

RAPORT KOŃCOWY

**BADANIE EWALUACYJNE PN.:
OCENA WPŁYWU DOTACJI Z RPO WL NA WZROST KONKURENCYJNOŚCI
ORAZ INNOWACYJNOŚCI BENEFICJENTÓW Z SEKTORA MŚP**

Zamawiający:



Województwo Lubelskie z siedzibą w Lublinie
ul. Spokojna 4
20-074 Lublin

Wykonawca:



Pracownia Badań i Doradztwa "Re-Source" Korczyński Sarapata sp.j.
ul. Sławie 53; 61-312 Poznań
Tel. 61 622 92 06-07, biuro@re-source.pl

Wykaz skrótów

B+R	Badania i rozwój
CATI	Computer Assisted Telephone Interview
CAWI	Computer Assisted Web Interview
EPC	Ekwiwalent pełnego czasu pracy
FGI	Focus Group Interview
GDDKiA	Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad
IOB	Instytucje otoczenia biznesu
KSI SIMIK	Krajowy System Informatyczny SIMIK
KOP	Komisja Oceny Projektów
LAWP	Lubelska Agencja Wspierania Przedsiębiorczości
MŚP	Małe i średnie przedsiębiorstwa
NIS SIMIK	National Information SIMIK
PKB	Produkt krajowy brutto
PKD	Polska Klasyfikacja Działalności
PO KL	Program Operacyjny Kapitał Ludzki
R&D	Research & Development
REGON	Rejestr Gospodarki Narodowej
ROP LV	Regional Operational Programme of Lubelskie Voivodeship
RPO WL	Regionalny Program Operacyjny Województwa Lubelskiego
SME	Small and Medium-Sized Enterprises
UE	Unia Europejska
UKE	Urząd Komunikacji Elektronicznej

Streszczenie

CELE I METODOLOGIA BADANIA

Celem badania pt. Ocena wpływu dotacji z RPO WL na wzrost konkurencyjności oraz innowacyjności beneficjentów z sektora MŚP była analiza wpływu instrumentów wsparcia RPO WL na innowacyjność oraz konkurencyjność sektora MŚP w kontekście wsparcia w ramach I i II osi priorytetowej RPO WL 2007-2013. Cele szczegółowe badania obejmowały ocenę innowacyjności oraz konkurencyjności firm objętych wsparciem w ramach osi I i II, ocenę wpływu realizacji projektów innowacyjnych na poprawę kondycji sektora MŚP w województwie lubelskim, określenie kierunków i rodzaju wsparcia zapewniającego optymalny wzrost innowacyjności i konkurencyjności firm w przyszłej perspektywie finansowania oraz ocenę wpływu kryteriów wyboru projektów na innowacyjność i konkurencyjność Beneficjentów, a także zaprezentowanie przykładów projektów, mogących służyć jako tzw. „dobre praktyki” w zakresie skutecznego wdrażania projektu podnoszącego innowacyjność przedsiębiorstwa.

W ramach ewaluacji zastosowano następujące metody i techniki badawcze:

- analizę desk research obejmującą strategiczne dokumenty RPO WL, dokumenty programowe oraz dane z KSI SIMIK 2007-2013, wnioski o dofinansowanie, wyniki oceny merytorycznej, raporty i inne opracowania związane z problematyką badania,
- komputerowo wspomagany wywiad telefoniczny CATI z przedstawicielami przedsiębiorstw MŚP, których projekty zostały wybrane do dofinansowania w ramach I i II osi priorytetowej RPO WL (n=350),
- komputerowo wspomagany wywiad telefoniczny CATI z przedstawicielami przedsiębiorstw MŚP, które nie realizowały projektów w ramach RPO W L stanowiącymi tzw. grupę kontrolną (dobraną zgodnie z założeniami metody PSM – propensity score matching), n=300,
- ankieta internetowa CAWI wśród osób zajmujących się merytoryczną oceną wniosków złożonych w ramach konkursów dot. I i II Osi Priorytetowej, n=12 (response rate=80%),
- zogniskowany wywiad grupowy FGI z przedstawicielami instytucji badawczo-rozwojowych (n=2) oraz instytucji otoczenia biznesu (n=5),
- pogłębione wywiady telefoniczne ITI z beneficjentami, których projekty zakwalifikowane zostały jako dobre praktyki, n= 8,
- pogłębione wywiady telefoniczne ITI z przedstawicielami funduszy pożyczkowych wspartych w ramach Działania 2.1 RPO WL, n=4,
- pogłębione wywiady telefoniczne ITI z przedsiębiorcami, korzystającymi z pożyczek uzyskanych z funduszy pożyczkowych wspartych w ramach Działania 2.1 RPO WL, n=13,
- wywiad ekspercki z przedstawicielami następujących jednostek naukowych: Instytut Ekonomii i Finansów na Wydziale Ekonomicznym UMCS, Instytut Zarządzania na Wydziale Ekonomicznym UMCS, Instytut Ekonomii i Zarządzania na Wydział Nauk Społecznych KUL, n=3,
- case study - opracowano 4 studia przypadku z zakresu konkurencyjności oraz 4 studia przypadku z zakresu innowacyjności,
- panel ekspertów

POTENCJAŁ KONKURENCYJNY I INNOWACYJNY REGIONU

Jednym ze wskaźników efektywności w wykorzystywaniu potencjału konkurencyjnego regionu jest PKB przypadający na jednego mieszkańca. W regionie lubelskim - w porównaniu z innymi województwami – osiąga on bardzo niską wartość (15 pozycja w rankingu województw), pomimo zauważalnego wzrostu na przestrzeni ostatnich lat.

Stopień przedsiębiorczości mieszkańców regionu, mierzony liczbą zarejestrowanych podmiotów gospodarczych w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców, również okazuje się bardzo niski i podobnie jak w przypadku pierwszego z omawianych wskaźników - plasuje województwo lubelskie na przedostatniej pozycji wśród innych regionów kraju. Na uwagę zasługuje jednak znacząca dynamika wzrostu tego wskaźnika będąca wyższą od ogólnopolskiej. Zidentyfikowany stan rzeczy wskazuje nadal na potrzebę animowania działań zmierzających do zakładania nowych podmiotów gospodarczych. Dotychczasowe działania podejmowane w ramach RPO WL w relatywnie niewielkim stopniu zorientowane są na aktywizowanie mieszkańców województwa w obszarze przedsiębiorczości.

Do głównych sektorów, w których prowadzona jest działalność gospodarcza w województwie należy sekcja G "Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle" oraz sekcja F "Budownictwo" i sekcja C "Przemysł". Jeśli chodzi o nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw zrelatywizowane do liczby mieszkańców, to województwo lubelskie zajmuje ostatnią pozycję w rankingu regionalnym w obu analizowanych momentach pomiaru (2006 i 2010), co uzasadnia potrzebę zapewnienia w przyszłym okresie finansowania dostępności wsparcia zorientowanego na realizację

działań inwestycyjnych w sektorze przedsiębiorstw. Ponadto, niewielka skala zaangażowania kapitału zagranicznego w lubelską gospodarkę może być czynnikiem utrudniającym wzrost konkurencyjności sektora przedsiębiorstw.

Ilość pracowników zatrudnionych w sektorze B+R w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców świadczy o relatywnie dużym potencjale lubelskiego sektora B+R w aspekcie zasobów ludzkich (4 pozycja w kraju). Oprócz zasobów ludzkich, istotnym czynnikiem sprzyjającym rozwojowi badań są ponoszone w tej sferze nakłady. Województwo lubelskie uplasowało się pod tym względem w środku stawki rankingu regionalnego w obu analizowanych latach (2006 i 2010). Jednocześnie odsetek przedsiębiorstw B+R na Lubelszczyźnie – w porównaniu z innymi regionami – uznać można za relatywnie niski, dlatego też za celowe uznać należy uwzględnienie w przyszłym okresie finansowania takich instrumentów wsparcia, których zorientowane byłyby na wspomaganie procesu nawiązywania kooperacji pomiędzy firmami a jednostkami sektora B+R.

Jeśli chodzi o aktywne innowacyjnie przedsiębiorstwa w województwie lubelskim (czyli takie, które w badanym okresie wprowadziły przynajmniej jedną innowację produktową lub procesową, lub też prowadziły przynajmniej jeden projekt innowacyjny), to stanowią one blisko jedną piątą podmiotów działających w przemyśle, co daje Lubelszczyźnie w regionalnym rankingu 5. lokatę. Region cechuje jednak niski udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych w przychodach netto ze sprzedaży ogółem. Duży nacisk winien więc być położony na wymagania lub preferencje odnoszące się do rozwiązań zwiększających szanse na rynkowy sukces rozwiązań wdrożonych w ramach projektów.

Należy jednocześnie zwrócić uwagę na relatywnie dobrą sytuację w zakresie funkcjonowania struktur klastrowych na Lubelszczyźnie, co czyni region właściwym adresatem działań, których celem byłoby wzmacnianie potencjału innowacyjnego tworzących je przedsiębiorstw.

Dziwiąca pozycja w rankingu pod względem liczby wniosków patentowych w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców, wskazuje, że lubelskie przedsiębiorstwa, bądź nie wdrażają innowacji o stopniu, który uzasadniałby staranie się o uzyskanie ochrony prawnej wdrożonych w firmie rozwiązań, bądź też nie mają wystarczającej świadomości jeśli chodzi o celowość tego rodzaju działań ochronnych.

Słaba sytuacja ekonomiczna mieszkańców Lubelszczyzny, duża skala migracji mają negatywny wpływ na potencjał społeczno-demograficzny regionu. Jednocześnie jednak Lubelszczyzna zajmuje relatywnie wysoką pozycję w odniesieniu do wskaźnika zatrudnienia oraz sytuacja na rynku edukacji (mierzonej liczbą studentów na 10 tys. mieszkańców). Jeśli zaś chodzi o potencjał infrastrukturalny, Lubelszczyzna plasuje się na 10 i 11 pozycji w kraju, jeśli chodzi o sieć dróg, jak i ich jakość oraz ostatniej pozycji w kraju, jeśli chodzi o odsetek ludności korzystającej z kanalizacji. Warto jednak zwrócić uwagę, że Lubelszczyzna nie odstaje znacząco od reszty kraju pod względem dostępu do technologii ICT, co ma istotne znaczenie dla potencjału innowacyjnego regionu.

OCENA KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

Ocena konkurencyjności przedsiębiorstw została przeprowadzona dla trzech kategorii podmiotów: beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL, beneficjentów Działania 2.4 A RPO WL oraz grupy kontrolnej (przedsiębiorstw, które nie realizowały projektów w ramach RPO WL) w odniesieniu do potencjału konkurencyjnego, zasobów ludzkich, kondycji finansowej, zasięgu prowadzonej działalności oraz współpracy z sektorem otoczenia biznesu.

W przypadku wszystkich trzech kategorii badanych przedsiębiorstw, w odniesieniu do zdecydowanej większości parametrów mamy do czynienia z poprawą ich konkurencyjności (przejawiającą się we wzroście rentowności, zatrudnienia, udziałów w rynku oraz poprawie w zakresie zarządzania strategicznego, wykształcenia i kwalifikacji personelu oraz wizerunku i rozpoznawalności) w analizowanym okresie czasu. Należy jednak podkreślić, że generalnie beneficjenci RPO WL (zarówno jeśli chodzi o I Oś Priorytetową, jak i Działanie 2.4 A) w wyraźnie większym stopniu poprawili swoją konkurencyjność niż przedsiębiorstwa nierealizujące projektów. Obszarem, w którym skala poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw w największym stopniu różnicuje beneficjentów RPO WL i pozostałe firmy, są udziały w rynku.

Oddziaływanie realizowanych w I Osi Priorytetowej projektów na sferę zatrudnienia pozostaje relatywnie niewielkie – wśród beneficjentów powstają wprawdzie nowe miejsca pracy, ale w tym samym czasie firmy, które nie korzystały z dofinansowania również podejmowały działania zatrudnieniowe i to nawet na nieco większą skalę. Badane przedsiębiorstwa cechuje zbliżona sytuacja jeśli chodzi o przeciętną liczbę pracowników zatrudnionych w okresie ostatnich 3 lat (wzrost zatrudnienia brutto). Większe różnicowania ujawniają się natomiast w aspekcie redukcji zatrudnienia – z największą skalą redukcji mamy do czynienia wśród firm niekorzystających ze wsparcia RPO WL. Wyniki badania wskazują również na ograniczone oddziaływanie udzielonego wsparcia na tworzenie nowych i wysokojakościowych miejsc pracy. Utworzone przez beneficjentów miejsca pracy dotyczą bowiem głównie osób o węższych i bardziej podstawowych kwalifikacjach.

Szkolenia zewnętrzne i wewnętrzne to najczęściej wykorzystywane przez lubelskie firmy instrumenty podnoszenia kwalifikacji pracowników, przy czym najaktywniejsze w tym obszarze są przedsiębiorstwa realizujące projekty w ramach Działania 2.4 A, w nieco mniejszym stopniu beneficjenci I Osi Priorytetowej RPO WL, najmniejszym zaś – firmy nie korzystające z dofinansowania w ramach I Osi Priorytetowej RPO WL.

Beneficjenci wykazują większą konkurencyjność niż podmioty nierealizujące projektów także przez fakt podejmowania działalności na rynkach: ogólnopolskim i regionalnym, co może świadczyć o tym, że interwencja w ramach RPO WL sprzyja ekspansji terytorialnej firm.

Najwyższy poziom aktywności kooperacyjnej dotyczącej IOB występuje wśród beneficjentów Działania 2.4 A RPO WL, gdzie blisko połowa podmiotów deklaruje współpracę z instytucjami otoczenia biznesu. Wśród beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL z IOB współpracuje już tylko jedna trzecia firm, a w grupie kontrolnej – jedna czwarta. Uwzględniając rolę IOB zarówno jako podmiotów mogących wspomagać rozwój potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstw, jak i inicjować oraz wspierać kooperację należy w ramach proponowanego projektu systemowego wspomagać relacje pomiędzy przedsiębiorstwami a IOB.

OCENA INNOWACYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

Ocena innowacyjności przedsiębiorstw została przeprowadzona dla trzech kategorii podmiotów: beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL, beneficjentów Działania 2.4 A RPO WL oraz grupy kontrolnej (przedsiębiorstw, które nie uzyskały wsparcia w ramach RPO WL) w odniesieniu do wdrażania zmian o charakterze innowacyjnym, wydatków na działalność B+R oraz współpracy z jednostkami naukowymi.

W przypadku beneficjentów RPO WL mamy do czynienia z wyższym poziomem aktywności innowacyjnej niż wśród firm nierealizujących projektów (aż 40% podmiotów z grupy kontrolnej nie wprowadziło w ostatnich 3 latach żadnych zmian, zaś wśród beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL i Działania 2.4 A odsetek ten wyniósł, odpowiednio 14% i 18%). Jeśli chodzi o beneficjentów I Osi Priorytetowej, to podejmowane działania innowacyjne dotyczyły najczęściej wprowadzenia nowych lub ulepszonych usług. Wśród beneficjentów Działania 2.4 A największe znaczenie okazały się natomiast mieć innowacje polegające na: wprowadzeniu nowego lub istotnie ulepszanego wyrobu, bądź wprowadzeniu nowego procesu lub procesu istotnie ulepszającego produkcję lub dystrybucję. Stopień wprowadzanych innowacji okazał być wyższy wśród beneficjentów RPO WL niż w grupie kontrolnej, przy czym z najwyższym stopniem innowacyjności mamy do czynienia wśród beneficjentów Działania 2.4 A. Obowiązujące dotychczas w przypadku większości Działań I Osi Priorytetowej RPO WL zastrzeżenie, iż premiowane są rozwiązania innowacyjne przynajmniej na poziomie regionalnym uznać należy za celowe i powinno ono obowiązywać także w przyszłym okresie finansowania.

Współpraca lubelskich przedsiębiorstw z instytucjami naukowymi występuje na relatywnie niewielką skalę, przy czym większa jest w tym obszarze aktywność beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL (co czwarta firma z tej grupy deklaruje współpracę z jednostkami naukowymi) niż firm nierealizujących projektów w ramach RPO WL.

Jednocześnie, dla blisko połowy beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL, którzy deklarują kooperację z jednostkami naukowymi współpraca z jednostką naukową została nawiązana podczas realizacji projektu w ramach I Osi Priorytetowej RPO WL i w przypadku zdecydowanej większości tychże podmiotów współpraca ta jest nadal kontynuowana. Stosunkowo niewielki stopień współpracy pomiędzy sektorem przedsiębiorstw a światem nauki postrzegać należy jako czynnik, które potencjalnie może ograniczać aktywność innowacyjną przedsiębiorstw oraz obniżać jakość jej rezultatów. Istotne w tym kontekście jest zwiększanie świadomości w zakresie podejmowania tego rodzaju współpracy, a także tworzenie sprzyjających warunków dla obu stron procesu kooperacyjnego.

Dominują relatywnie proste formy współpracy przedsiębiorstw z jednostkami naukowymi, tj. badania, ekspertyzy oraz szkolenia, konsultacje, doradztwo.

Problemy w nawiązywaniu i utrzymywaniu współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami a jednostkami naukowo-badawczymi obejmują kwestie dotyczące: sektora przedsiębiorstw (np. ograniczone środki finansowe, brak zapotrzebowania), jednostek naukowo-badawczych (brak użytecznych rozwiązań w zakresie komercjalizacji wiedzy, rozproszenie instytucji – brak spójnych i skoordynowanych działań) oraz relacjami pomiędzy obiema kategoriami podmiotów (problemy komunikacyjne, wzajemne stereotypy, odmiennosc celów i logiki działania firm i sektora B+R).

WPŁYW UDZIELONEGO WSPARCIA NA POZIOM KONKURENCYJNOŚCI ORAZ INNOWACYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

Wsparcie w ramach RPO WL trafiło przed wszystkim do branży przetwórstwa przemysłowego (sekcja C), oraz – w mniejszym stopniu – do następujących branż: działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (sekcja M), opieka zdrowotna i pomoc społeczna (sekcja Q) oraz do branży budowlanej (sekcja F). Wyniki analizy struktury branżowej beneficjentów RPO WL wskazują na przeciętny stopień skuteczności kryteriów wyboru projektów mających na celu branżowe kierunkowanie wsparcia.

Aktualny potencjał konkurencyjny i innowacyjny jest w sposób istotny zróżnicowany pomiędzy realizatorami projektów z poszczególnych Działań adresowanych do sektora przedsiębiorstw. Działaniami, w przypadku których zidentyfikowany poziom konkurencyjności okazał się wyższy od średniego poziomu konkurencyjności dla wszystkich ewaluowanych Działań są: Działanie 1.4, Działanie 1.3, Działanie 1.6, Działanie 2.4 A, Działanie 1.7 oraz Działanie 1.2. W przypadku innowacyjności, obecny potencjał badanych przedsiębiorstw okazuje się wyraźnie niższy niż w przypadku konkurencyjności. Z największą jego wartością mamy do czynienia w przypadku Działania 1.6.

Nowopowstałe przedsiębiorstwa oraz firmy realizujące inwestycje w obszarze turystyki, pomimo skorzystania ze wsparcia w ramach I Osi Priorytetowej RPO WL, nie osiągnęły dotychczas wysokiego poziomu rozwoju w obszarze konkurencyjności i innowacyjności.

Zarówno w aspekcie konkurencyjności, jak i innowacyjności firmy przemysłowe cechuje zarówno wyższy poziom konkurencyjności, jak i innowacyjności w porównaniu z firmami usługowymi realizującymi projekty w ramach I Osi Priorytetowej.

Firmy cechujące się zróżnicowaniem potencjałów (działalność przemysłowa / usługowa; mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa), konkurencyjnego i innowacyjnego (ze szczególnym uwzględnieniem tego drugiego) różnicuje także skala oddziaływania projektu na kondycję przedsiębiorstwa. W przypadku tych firm, które cechuje mniejszy potencjał większa jest z kolei skala oddziaływania projektu na konkurencyjność i innowacyjność firmy.

Ponadto, projekty cechujące się przynajmniej regionalnym poziomem innowacyjności jednocześnie w relatywnie wysokim stopniu oddziałują na konkurencyjność podmiotu realizującego projekt.

Najbardziej efektywne finansowo w generowaniu innowacyjnych rozwiązań okazały się projekty z Działania 1.1, które adresowane jest do nowopowstałych mikroprzedsiębiorstw. Zdecydowanie najbardziej kosztochłonne okazało się wdrożenie innowacji produktowych w Działaniu 1.3.

Z najwyższym kosztem utworzenia jednego pełnoetatowego miejsca pracy mamy do czynienia w przypadku Działania 1.4, z kolei wyraźnie najmniejsze nakłady odnoszą się do Działań: 1.7 oraz 2.4. Najczęściej dofinansowane przedsięwzięcia miały prowadzić do wprowadzenia nowych rozwiązań w firmie, poszerzenia oferty produktowej, a efekt zatrudnieniowy był rezultatem pośrednim.

OCENA SYSTEMU WYBORU I REALIZACJI PROJEKTÓW

Duża część – 2/3 ekspertów biorących udział w procesie oceny wniosków o dofinansowanie uważa, że ilość czasu przeznaczona na prowadzenie oceny jest zbyt mała, by można ją było przeprowadzić w sposób rzetelny.

Ponadto 42% z nich w uważa, że obecny system kryteriów daje gwarancję wyboru odpowiednich projektów z punktu widzenia celów RPO WL, tyle samo osób jest jednak również przeciwnego zdania. Z podobnym rozkładem odpowiedzi mamy do czynienia również w przypadku gwarancji wyboru najlepszych wniosków. Nie ma również zgody, jeśli chodzi o jasność / zrozumiałość kryteriów, a także ich jednoznaczność oraz spójność. Wskazuje to, iż mogą występować zagrożenia użyteczności obecnego systemu kryteriów wyboru projektów.

Ilość punktów uzyskiwana ogółem w ocenie merytorycznej jest istotnie pod względem statystycznym związana z poziomem konkurencyjności przedsiębiorstwa. Związek ten ma charakter dodatni - wyższy poziom potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa determinuje uzyskiwanie większej liczby punktów.

W kontekście przyszłego okresu finansowania postulowane są dwojakiego rodzaju zmiany, jeśli chodzi o system realizacji projektów dotyczących konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw. Pierwsza dotyczy tego, by aktualny katalog działań zredukować do dwóch głównych obszarów: konkurencyjność oraz innowacyjność i transfer wiedzy i technologii. Ponadto, w celu stworzenia kompleksowego systemu wspierania konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw oraz potencjału innych kategorii interesariuszy (jednostki naukowo-badawcze, instytucje otoczenia biznesu, jednostki samorządu terytorialnego) należy całość działań niemających charakteru bezpośredniego wsparcia finansowego dla przedsiębiorstw oferowanego w formule projektów konkursowych realizować w formule jednego projektu systemowego.

Executive summary

STUDY OBJECTIVES AND METHODOLOGY

The main objective "Evaluation of the ROP LV subsidies impact on the SME sector beneficiaries competitiveness and innovation growth" was to analyze the impact of ROP LV support instruments on innovation and the competitiveness of the SME sector in the context of support within the ROP LV 2007-2013 Priority axis I and Priority axis II. The specific objectives of the study included: evaluation of innovation and competitiveness of the companies covered by the support within the Priority axis I and Priority axis II; assessing the impact of innovative projects on of the SME sector condition in the Lubelskie voivodeship; determining the directions and type of support ensuring optimal growth of innovation and competitiveness of companies in the future programming period; evaluation of the selection criteria impact on innovation and competitiveness of the beneficiaries; presenting examples of projects which represent good practices for the effective implementation of innovative projects.

The following research methods and techniques were used within the evaluation:

- desk research analysis including ROP LV strategic documents, programming documents, papers and data from NIS SIMIK 2007-2013, applications, substantive assessment results, reports and other publications and data sources which are related to the research issues,
- computer-assisted telephone interview with representatives of SME sector companies, which projects were chosen to funding within ROP LV 2007-2013 Priority axes I II (n=350),
- computer-assisted telephone interview with control group consisted of representatives of SME sector companies which did not implement projects within ROP LV 2007-2013; control group was selected in accordance with the assumptions of PSM (propensity score matching) method,
- computer-assisted Web interview with persons involved in the process of substantive assessment of applications submitted within Priority axes I and II competitions (n=12, response rate = 80%),
- focus group interview with representatives of R&D institutions (n=2) and business support institutions (n=5),
- in-depth telephone interview with beneficiaries whose projects have been classified as good practices (n=8),
- in-depth telephone interview with representatives of loan funds supported within Measure 2.1 ROP LV 2007-2013 (n=4),
- in-depth telephone interviews with entrepreneurs benefiting from loans obtained from the loan funds supported under Measure 2.1 ROP LV 2007-2013 (n = 13),
- expert interview with representatives of the following academic units: Institute of Economics and Finance Faculty of Economics of the Maria Curie-Skłodowska University, Institute of Management at the Faculty of Economics of the Maria Curie-Skłodowska University, Institute of Economics and Management at the Faculty of Social Sciences of Catholic University of Lublin (n = 3),
- case study – 4 case studies related to competitiveness issue and 4 case studies related to the innovation issue were prepared,
- panel of experts.

COMPETITIVE AND INNOVATIVE POTENTIAL OF LUBELSKIE REGION

One of the indicators of efficiency in the use of the regional competitive potential is GDP per capita. In the Lubelskie region – in comparison with other regions – it has a very low value (15th position in ranking of regions), in the spite of noticeable increase in recent years.

The extent of entrepreneurship in the region, measured by the number of registered enterprises per 10.000 residents, also turns out to be very low and as in the case of the first of these indicators – Lublin province ranks one before last position among other regions. It is worth mentioning, however, a significant growth of this ratio which is higher than at the national level. Identified state of affairs indicates the need for continued efforts to animate the establishment of new businesses. Previous action taken under the ROP in a relatively small degree focused on activating the inhabitants of the region in the area of entrepreneurship. Identified situation indicates the need for actions leading to the establishment of new businesses. Previous actions taken under the ROP LV are focused on activating the inhabitants of the region in the area of entrepreneurship in a relatively small extent.

The main sectors in which business is carried out in the region are: Section G "Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles", Section F: "Construction" and Section C: "Manufacturing". As regards the companies investment expenditures relativized to the number of inhabitants, Lubelskie region holds last position in the regional ranking in both analyzed moments of measurement (2006 and 2010), which justifies the need for the availability of support for investment

activity in the corporate sector in the next programming period. Furthermore, the small scale of the involvement of foreign capital in the regional economy may be a factor impeding the growth of the enterprises competitiveness.

Number of workers employed in R&D sector per 10.000 inhabitants shows a relatively high potential of regional R&D sector in terms of human resources (4th position in the country). In addition to human resources, an important factor in the development of the research are incurred expenditures in this field. In this aspect Lubelskie was ranked in the middle of the regional ranking in both analyzed years (2006 and 2010). At the same time the percentage of R&D companies in the Lubelskie region – in comparison with other regions – can be considered as relatively low. Because of that, it would be advisable to include in the next programming periods such support instruments, which would be aimed at supporting the process of establishing cooperation between companies and R&D institutions.

When it comes to innovation-active companies in the Lubelskie region (that is, companies which implemented at least one product or process innovation, or conducted at least one innovation project), then they are close to one-fifth of entities operating in the industry, which results in the 5th position of Lubelskie region in regional ranking. However, the region has a low share of net income from the sale of innovative products in net revenues from sales. Therefore, much emphasis should be put on the requirements or preferences related to solutions that increase the chances for market success of solutions implemented within the projects.

Relatively good situation might be observed in the functioning of the cluster structures in the Lubelskie region, making the region the proper recipient of activities strengthening the innovative potential of companies within the cluster.

Ninth position in the regional ranking in terms of patent applications number per 1 million inhabitants, indicates that companies from Lubelskie region, or do not implement innovation on the extent to justify the effort to obtain legal protection for solutions implemented in the company, or do not have enough awareness of advisability of such legal protection actions.

Weak economic conditions of Lubelskie region residents and large-scale migration has a negative impact on the socio-demographic potential of the region. At the same time, however, Lubelskie region holds relatively high position in relation to the employment rate and education (measured by the number of students per 10 thousands inhabitants). As for the potential of the infrastructure, Lubelskie region ranks as the 10th and 11th position in the country in terms of road network, as well as their quality and last position in the country when it comes to the percentage of the population using the sewage system. It is worth noting, however, that Lubelskie region does not deviate significantly from the rest of the country in terms of access to ICT, which is essential for the innovation potential of the region.

ASSESSMENT OF THE ENTERPRISES COMPETITIVENESS

Assessment of the enterprises competitiveness was carried out for three categories of entities: the beneficiaries of ROP LV Priority axis I, the beneficiaries of Measure 2.4 A ROP LV and control group (companies that do not implement projects within ROP LV) in relation to: the competitive potential, human resources, financial condition, scope of business and cooperation with the business environment.

For all three surveyed categories of enterprises, for the vast majority of the parameters we are dealing with the improvement of their competitiveness (manifested in the increase in: profitability, employment, market share and improvement in the field of: strategic management, education and qualifications of staff, image and recognition) in the analyzed period of time. It should be noted, however, that ROP LV beneficiaries generally (both in terms of Priority axis I and Measure 2.4 A) improved their competitiveness significantly greater than companies which do not conduct projects. The aspect in which the scale of the enterprises competitiveness improvement most differentiates ROP LV beneficiaries and other companies is market share.

The impact of the Priority axis I projects in the sphere of employment remains relatively small – new jobs are created in companies which are beneficiaries of ROP LV, but at the same time, companies that do not benefit from the subsidies also employ new staff, even on a slightly larger scale. The surveyed companies are in similar situation in terms of the average number of persons employed during the last 3 years (gross employment growth). Larger differences are revealed in terms of job losses – the largest reduction scale might be observed in relation to companies which do not benefit from the ROP LV support. The results also indicate the limited impact of the provided support of new and high-quality jobs – jobs created by beneficiaries relate mainly to employees with the narrower and more basic skills.

Training (both, internal and external) is instrument of increasing employees skills which is most commonly used by companies from Lubelskie region. The most active enterprises in this field are Measure 2.4 A beneficiaries, to a slightly lesser extent – ROP LV Priority axis I beneficiaries, and to the smallest extent – companies which do not benefit from the ROP LV funds.

Beneficiaries are more competitive than the one which do not conduct projects also by the fact of undertaking market activities on national and regional levels. It might indicate which may indicate that the ROP LV favors companies territorial expansion.

The highest level of cooperative activity with business support institutions is among the beneficiaries of Measure 2.4 A ROP LV, where nearly half of the entities declared cooperation with the institutions of business environment. Among the Priority axis I ROP LV beneficiaries only a third of companies has worked with business support institutions, and in the control group – fourth. Taking into account the role of these institutions as actors capable of both supporting the development of the

competitive potential of enterprises, as well as initiating and promoting cooperation, within the framework of the proposed system project relationships between companies and institutions of business environment should be supported.

ASSESSMENT OF THE ENTERPRISES INNOVATION

Assessment of the enterprises competitiveness was carried out for three categories of entities: the beneficiaries of ROP LV Priority axis I, the beneficiaries of Measure 2.4 A ROP LV and control group (companies that do not implement projects within ROP LV) in relation to: implementation of innovative changes, expenditure on R&D and cooperation with scientific institutions.

In the case of ROP LV beneficiaries we are dealing with higher level of innovation activity than in the group not conducting projects (40% of enterprises in the control group did not implement any changes in the last 3 years and among the ROP LV Priority Axis I and Measure 2.4 A beneficiaries the percentage was: 14% and 18% respectively). Among the ROP LV Priority Axis beneficiaries undertaken innovative actions were mostly related to implementation new or improved services. Among the beneficiaries of Measure 2.4 A the most important innovations were: the implementation of new or significantly improved product or process, or the implementation of a new process significantly which improves production or distribution processes. Innovation is proved to be higher among the beneficiaries of ROP LV than in the control group, and with the highest degree of innovation we are dealing among the beneficiaries of Measure 2.4 A. The restriction present in the most of Priority Axis I Measures claim that only solutions innovative with least regional level are rewarded should be considered as reasonable and it should also apply in the next funding period.

Cooperation between enterprises from Lubelskie region and academic institutions occurs in relatively small scale and is greater among the ROP LV Priority Axis I beneficiaries (every fourth company in the group declares cooperation with research institutions) than among the companies which do not conduct projects within ROP LV.

At the same time, for nearly half of the ROP LV Priority Axis I beneficiaries who declare cooperation with research units working with a scientific unit was established during the implementation of the project within ROP LV Priority Axis I and the vast majority of these entities, this cooperation is still continued. The relatively small extent of cooperation between the business and science should be seen as a factor that potentially can limit innovation activity of enterprises and decrease the quality of its results. In this context it is important to increase awareness in the aspect of undertaking making this kind of cooperation and creating favorable conditions for cooperation for both types of the process participants.

Relatively simple forms of cooperation between enterprises and scientific institutions dominate, such as research, expertise and training, consultancy, advice.

Problems in establishing and maintaining cooperation between enterprises and scientific research institutions include those relating to: the business sector (eg, limited financial resources, lack of demand), research units (no useful solutions for the commercialization of knowledge, dispersion of institutions – lack of a coherent and coordinated action) and the relations between the two categories of entities (communication problems, mutual stereotypes, diversity of goals and logic of operation).

IMPACT OF PROVIDED SUPPORT ON ENTERPRISES COMPETITIVENESS AND INNOVATION LEVEL

Support within ROP LV was provided mainly to the manufacturing industry (Section C), and – to a lesser extent – for the following industries: professional, scientific and technical services (Section M), health care and social assistance (Section Q) and construction (Section F). The results of the industry structure analysis of the ROP LV beneficiaries indicates medium level of efficiency in relation to selection criteria which refer to industry targeting of support.

The current competitive and innovative potential is significantly different between particular Measures beneficiaries. Measures in which the identified level of competitiveness was higher than the average for all the evaluated Measures are: Measure 1.4, Measure 1.3, Measure 1.6, Measure 2.4 A, Measure 1.7 and Measure 1.2. In the case of innovation, the current potential of the enterprises it is significantly lower than the competitive potential. With the greatest of its value we are dealing in the case of Measure 1.6.

Start-up companies and companies carrying out investments in the area of tourism, despite benefiting from support under ROP LV Priority Axis I, not reached a high level of development in the area of competitiveness and innovation yet.

Both, in terms of competitiveness and innovation, industrial companies have a higher level of both competitiveness and innovation in comparison with service firms implementing projects within Priority Axis I ROP LV.

Companies which differ in their competitive and innovative potential (industry / services, micro, small and medium-sized enterprises), particularly the latter, also differ in the scale of the project impact on the condition of the company. In addition, projects characterized by at least a regional level of innovation, at the same time impact on the entity competitiveness in a relatively high extent.

The most financially efficient in generating innovative solutions are projects within Measure 1.1, which is aimed at start-up micro-enterprises. The most expensive were product innovations implemented within Measure 1.3.

With the highest cost creation one full-time job we are dealing in the case of Measure 1.4, the smallest expenditures refer to Measures: 1.7 and 2.4.

In most cases funded projects have led to the implementation of new solutions in the company, the expansion of the product range; the employment was intermediate result.

ASSESSMENT OF PROJECTS SELECTION AND IMPLEMENTATION SYSTEM

A large part – two thirds of experts involved in the assessment grant applications considered that the amount of time allocated to conduct the evaluation is too short that it can be done fairly.

In addition, 42% of them believe that the current criteria system is a guarantee for choosing relevant projects according to the ROP LV objectives, the same percentage of people, however, presents a contrary view. A similar distribution of answers might be observed in the case of guaranteeing the best proposals selection. There is also no agreement in terms of criteria clarity as well as the unambiguity and consistency. It indicates that there may be threatens of the current criteria system usefulness.

Total number of points obtained in the substantive assessment is statistically significant associated with the level of company competitiveness. This relation is positive – a higher level of competitive potential of the company determines obtaining a greater number of points.

In the context of the future programming period two kinds of changes are recommended in relation to system projects on competitiveness and innovation projects implementation system. The first one refers to reducing the current directory of operations into two main areas: competitiveness and innovation and the transfer of knowledge and technology. In addition, in order to create a comprehensive system which supports competitiveness and innovation and the potential of other categories of stakeholders (research and development units, business institutions, local government units) all activities which are not direct financial support for companies in the formula of competitive projects should be implemented in form of one system project.

Spis treści

1. Wprowadzenie	12
1.1 Informacje wstępne.....	12
1.2 Cele badania	12
1.3 Zakres badania.....	12
1.4 Pytania badawcze	12
1.5 Operacjonalizacja głównych zagadnień badawczych	14
2. Metodologia badania	20
2.1 Metody i techniki badawcze	20
3. Wyniki badania.....	24
3.1 Ogólna charakterystyka potencjału konkurencyjnego i innowacyjnego regionu	24
3.1.1 Potencjał gospodarczy regionu	25
3.1.2 Potencjał społeczno-demograficzny regionu	36
3.1.3 Potencjał infrastrukturalny regionu	39
3.2 Ocena konkurencyjności przedsiębiorstw	42
3.2.1 Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstw	42
3.2.2 Zasoby ludzkie przedsiębiorstw	44
3.2.3 Kondycja finansowa przedsiębiorstw	47
3.2.4 Zasięg prowadzonej działalności	49
3.2.5 Współpraca z instytucjami otoczenia biznesu	50
3.3 Ocena innowacyjności przedsiębiorstw	51
3.3.1 Aktywność innowacyjna i badawczo-rozwojowa przedsiębiorstw	51
3.3.2 Nakłady na działalność innowacyjną i badawczo-rozwojową	55
3.3.3 Współpraca z jednostkami naukowymi	57
3.4 Wpływ wsparcia na poziom konkurencyjności oraz innowacyjności przedsiębiorstw	61
3.4.1 Zakres efektu netto	77
3.5 Dodatkowe efekty wsparcia w ramach I Osi Priorytetowej i Działania 2.4 A RPO WL.....	78
3.6 Trudności w realizacji projektów.....	83
3.7 Ocena systemu wyboru i realizacji projektów.....	85
3.7.1 System wyboru projektów w opinii osób zajmujących się oceną merytoryczną wniosków o dofinansowanie	85
3.7.2 Ocena obowiązującego katalogu kryteriów	90
3.7.3 Ocena systemu realizacji projektów	95
4. Wnioski i rekomendacje	97
5. Spis wykresów	109
6. Spis tabel	111
7. Spis rysunków.....	111
8. Aneksy	112
8.1 Opis sposobu dostosowania metodologii do wykorzystania w kolejnych latach	112
8.2 Analiza SWOT.....	115
8.3 Studia przypadku – dobre praktyki.....	117

1. Wprowadzenie

1.1 INFORMACJE WSTĘPNE

Niniejszy raport został przygotowany przez Pracownię Badań i Doradztwa „Re-Source” Korczyński Sarapata sp. j. w ramach – prowadzonego na zlecenie Urzędu Marszałkowskiego Województwa Lubelskiego – badania ewaluacyjnego pn. „Ocena wpływu dotacji z RPO WL na wzrost konkurencyjności oraz innowacyjności beneficjentów z sektora MŚP”. Raport zawiera wyniki całości analiz przeprowadzonych w ramach przedmiotowego badania, wraz z katalogiem rekomendacji przedstawionym w tabeli wniosków i rekomendacji.

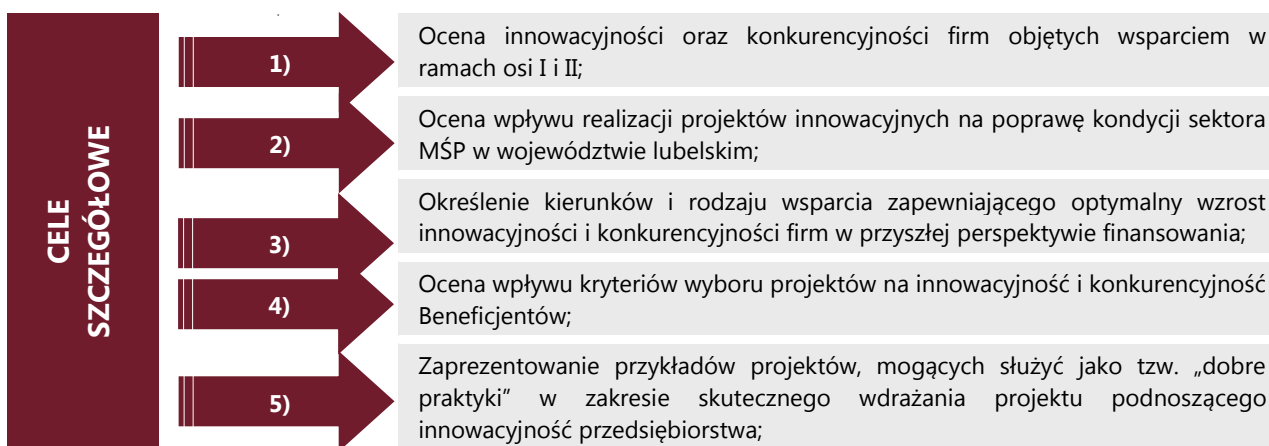
Dokładna struktura raportu jest następująca. Raport otwiera streszczenie, które zawiera najważniejsze wyniki i wnioski z badania. Niniejsze wprowadzenie obejmuje głównie prezentację celów i zakresu badania oraz kryteriów i pytań badawczych. W kolejnym rozdziale przedstawiono metodologię badania oraz scharakteryzowano przebieg badania. Zasadniczą częścią raportu jest rozdział analityczny obejmujący prezentację całości wyników badania wraz z ich pogłębioną analizą. Uzupełnieniem części analitycznej są rozdziały poświęcone: studiom przypadku oraz analizie SWOT. Elementem wieńczącym analityczną część raportu jest tabela wniosków i rekomendacji. Raport zamykają spisy: wykresów, tabel oraz rysunków. Do raportu załączono także aneks przedstawiający propozycję dotyczącą dostosowania zastosowanej metodologii badań do wykorzystania w ramach kolejnych ewaluacji dotyczących przedmiotu niniejszego badania.

1.2 CELE BADANIA

Poniżej przedstawiono cele badania, tj. cel główny oraz cele szczegółowe.

CEL GŁÓWNY BADANIA:

ANALIZA WPŁYWU INSTRUMENTÓW WSPARCIA RPO WL NA INNOWACYJNOŚĆ ORAZ KONKURENCYJNOŚĆ SEKTORA MŚP W KONTEKŚCIE WSPARCIA W RAMACH I I II OSI PRIORYTETOWEJ RPO WL 2007-2013



1.3 ZAKRES BADANIA

Zakres podmiotowy badania – Przedsiębiorstwa z sektora MŚP - mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (zgodnie z definicją zawartą w Załączniku nr I do Rozporządzenia Komisji (WE) nr 800/2008), których projekty zostały wybrane do dofinansowania w ramach Działań I i II Osi Priorytetowej RPO WL 2007-2013;

Zakres przedmiotowy badania – Działania w ramach I i II Osi Priorytetowej RPO WL 2007-2013 (w szczególności Działania: 1.1, 1.2, 1.3 oraz 2.1.) rozpatrywane z punktu widzenia wpływu zrealizowanych w ich ramach projektów na wzrost poziomu konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw sektora MŚP;

Zakres terytorialny badania – teren województwa lubelskiego;

Zakres czasowy badania – okres od 2007 roku do 27 lipca 2012 roku.

1.4 PYTANIA BADAWCZE

Poniżej przedstawiono – przyporządkowane do poszczególnych celów szczegółowych badania – pytania badawcze, na które udzielono odpowiedzi w rezultacie przeprowadzonego badania. Do zaprezentowanych pytań badawczych dołączono także numery stron raportu, na których odnaleźć można analizy związane z ich przedmiotem

Cel szczegółowy 1. Ocena innowacyjności oraz konkurencyjności firm objętych wsparciem w ramach osi I i II.		strona w raporcie
1.	Czy stosowane przez IZ RPO definicje innowacyjności oraz konkurencyjności pozwalają skutecznie wspierać firmy w tych obszarach.	s. 92-95
2.	Jakie definicje innowacyjności oraz konkurencyjności należy stosować w perspektywie 2014-2020, aby zapewnić optymalny wzrost w tych obszarach. Należy przy tym uwzględnić optymalizację wzrostu innowacyjności i konkurencyjności beneficjenta, jak i całego sektora MŚP.	s. 92-95
3.	Jakie są kluczowe bariery w realizacji procesów podnoszenia innowacyjności przedsiębiorstw?	s. 83-85
4.	W jakim stopniu innowacyjność projektów, które uzyskały wsparcie w ramach RPO WL 2007-2013 warunkuje prawidłową ich realizację (innowacyjność jest ściśle związana z celami projektu lub stanowi jeden z celów projektu), a w jakim stopniu nie wpływa na osiągnięcie zamierzonych celów projektów (zastosowanie innego rozwiązania nienoszącego znamion innowacyjności, przyniosłoby taki sam rezultat i osiągnięcie celu projektu)?	s. 74, 85
5.	Jakie bariery pojawiają się w trakcie selekcji oraz realizacji projektów innowacyjnych?	s. 83-85, 87-89
6.	W jakim stopniu realizacja projektów innowacyjnych wpływa na konkurencyjność beneficjentów (zależność)?	s. 63-66, 68-70 74
7.	Jakie czynniki wpływają na poziom innowacyjności przedsiębiorstw? Jakiego typu przedsiębiorstwa są bardziej innowacyjne, a jakie posiadają niższy poziom innowacyjności?	s. 64-65, 69-70
8.	Jaka jest trwałość produktów produkty interwencji w zakresie wsparcia innowacyjności oraz jakie czynniki ją warunkują?	s. 75
9.	Jak kształtuje się współpraca pomiędzy sektorem przedsiębiorstw, a sferą B+R na terenie województwa lubelskiego? Jaką rolę w tej współpracy pełnią IOB?	s. 50-51, 57-61
10.	Czy konieczne wzmocnienie kondycji IOB na terenie województwa lubelskiego w kontekście wzrostu efektywności dyfuzji innowacji? Jeśli tak, to jakiego rodzaju działania należy wdrożyć w tym kontekście?	s. 50-51
Cel szczegółowy 2. Ocena wpływu realizacji projektów innowacyjnych na poprawę kondycji sektora MŚP w województwie lubelskim.		strona w raporcie
11.	Jaka jest skala i rodzaj innowacyjności wprowadzonych w wyniku realizacji projektów współfinansowanych ze środków RPO WL 2007-2013? Powyższe dane określone zostaną w zestawieniu z całościowym dla I Osi priorytetowej oraz oddzielnie dla każdego Działania, a także w podziale na: a) branżę produkcyjną i branżę usługową; b) działy PKD;	s. 51-53, 71-74
12.	Jaka jest skala wzrostu konkurencyjności osiągniętej lub wzmocnionej w wyniku realizacji projektów współfinansowanych ze środków RPO WL 2007-2013? W zestawieniu z całościowym dla I Osi priorytetowej oraz oddzielnie dla każdego Działania w podziale na: a) branżę produkcyjną i branżę usługową; b) działy PKD.	s. 63-65, 68-70
13.	W jakim stopniu wzrost konkurencyjności i innowacyjności firm, które uzyskały wsparcie w ramach I i II Priorytetowej RPO WL 2007-2013 wpłynął na poprawę kondycji sektora MŚP w województwie lubelskim? W tym: Jakie są korzyści/efekty bezpośrednie, a jakie pośrednie (krótkoterminowe i długoterminowe oraz ilościowe i jakościowe)?	s. 77
14.	W jakim stopniu realizacja projektów innowacyjnych wpływa na konkurencyjność sektora MŚP?	s. 43-50
15.	Jaki jest wpływ realizacji projektów innowacyjnych na efektywność wykorzystania posiadanych zasobów naturalnych oraz kapitału ludzkiego Lubelszczyzny?	s. 44-46
16.	Jaka jest efektywność poszczególnych instrumentów wsparcia innowacyjności oraz konkurencyjności przedsiębiorstw?	s. 75-76
17.	Jaki jest efekt netto realizowanych przez przedsiębiorstwa projektów dot. wsparcia innowacyjności oraz konkurencyjności, współfinansowanych ze środków europejskich?	s. 77
18.	W jakim stopniu interwencjom z zakresu wsparcia innowacyjności oraz konkurencyjności towarzyszyły efekty mnożnikowy, zdarzenia niezależnego, synergii oraz substytucji, a w jakim zakresie efekt przemieszczenia?	s. 78-82
19.	Jak można ocenić system aplikowania i realizacji projektów w ramach ewaluowanych instrumentów? Jakie jego aspekty traktowane są traktowane przez beneficjentów jako największe mankamenty i utrudnienia?	s. 83-84, 87-92, 95-96,

Cel szczegółowy 3. Określenie kierunków i rodzaju wsparcia zapewniającego optymalny wzrost innowacyjności i konkurencyjności firm w przyszłej perspektywie finansowania.		strona w raporcie
20.	W jakich kierunkach należy kierować wsparcie dla sektora MŚP w perspektywie 2014-2020, aby zapewnić optymalny wzrost innowacyjności i konkurencyjności firm? (Przez kierunki rozumie się m.in.: branże, sekcje PKD, technologie.)	s. 116
21.	Jaki rodzaj wsparcia zapewniać będzie optymalny wzrost innowacyjności i konkurencyjności firm w perspektywie 2014-2020? (Przez rodzaj wsparcia rozumie się m.in. : dotacje, pożyczki, poręczenia, szkolenia, doradztwo).	s. 117
Cel szczegółowy 4. Ocena wpływu kryteriów wyboru projektów na innowacyjność i konkurencyjność Beneficjentów.		strona w raporcie
22.	Czy stosowane kryteria wyboru projektów pozwalają wybrać projekty zapewniające w największym stopniu wzrost innowacyjności i konkurencyjności beneficjentów? Jeśli nie, to jakie kryteria należałoby zastosować?	s. 87-96
Cel szczegółowy 5. Zaprezentowanie przykładów projektów, mogących służyć jako tzw. „dobre praktyki” w zakresie skutecznego wdrażania projektu podnoszącego innowacyjność przedsiębiorstwa.		strona w raporcie
23.	Które z realizowanych projektów są najskuteczniejsze pod kątem podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstwa?	s. 118-121
24.	Które z realizowanych projektów są najskuteczniejsze pod kątem podnoszenia innowacyjności przedsiębiorstwa?	s. 121-126

1.5 OPERACJONALIZACJA GŁÓWNYCH ZAGADNIENI BADAWCZYCH

Na etapie przygotowania raportu metodologicznego Wykonawca dokonał pogłębienia i uszczegółowienia kluczowych zagadnień badawczych w celu bardziej ścisłego scharakteryzowania problematyki oraz ujednoczenia sposobu jej rozumienia. Niżej przedstawiono przegląd definicji konkurencyjności oraz innowacyjności wraz z definicjami oraz zestawami wskaźników służących badaniu tych cech (pełniących funkcję definicji operacyjnych), a także zbiór wskaźników kontekstowych.

Konkurencyjność i innowacyjność to dwa pojęcia od szeregu już lat opisujące rynek przedsiębiorstw oraz działania przedsiębiorców. Ich obecne znaczenie wiąże się jednak z dokonującymi się cały czas zmianami współczesnej gospodarki i dlatego też domaga się pewnego uporządkowania oraz skonkretyzowania.

W wielu opracowaniach¹ zwraca się uwagę, iż innowacyjność jest przesłanką, warunkiem, mechanizmem do uzyskiwania konkurencyjności. Konkurencyjność jest zatem pojęciem znacznie szerszym niż innowacyjność (składa się na nią wiele elementów), z drugiej jednak strony innowacyjność może być także rozpatrywana jako niezależna od konkurencyjności.

Poniżej zaprezentowana zostanie zatem najpierw krótka charakterystyka pojęcia „konkurencyjność”, a następnie przegląd definicji kategorii innowacyjności. Następnie – ze względu na specyfikę niniejszego badania i zgodność z zakresem problemowym – przedstawione zostanie możliwe powiązanie innowacyjności i konkurencyjności w przypadku mikro, małych oraz średnich przedsiębiorstw objętych badaniem.

1.5.1 Konkurencyjność przedsiębiorstwa

Konkurencja jest jednym z głównych aktów wyznaczających działanie na rynku gospodarczym. We współczesnym świecie, w sieci zależności globalnych wiele firm konkuruje ze sobą na kilku poziomach i kilku obszarach jednocześnie. Za dynamikę i strukturę danej konkurencji odpowiada między innymi konkurencyjność rywalizujących ze sobą przedsiębiorstw. Marian Gorynia w pozycji *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*², zbierającej różnorodne ujęcia tego zagadnienia, precyzuje, iż **najczęściej jest ona definiowana z jednej strony jako cecha bądź zespół cech umożliwiający proces konkurowania (konkurencyjność potencjalna), a z drugiej jako efekt konkurowania, rezultat w postaci określonej pozycji konkurencyjnej (konkurencyjność zrealizowana).**

¹Por. m.in. B. Plawgo, J. Kornecki, Wykształcenie pracowników a pozycja konkurencyjna przedsiębiorstw, PARP Warszawa 2010, H.G. Adamkiewicz-Drwiłło, Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań współczesnej gospodarki, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora,” Toruń 2010, J. Kay, Podstawy sukcesu firmy, PWE, Warszawa 1996.

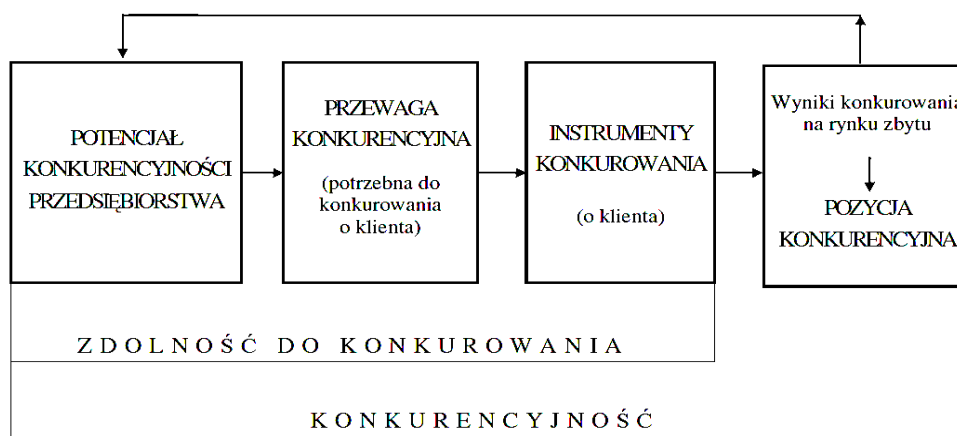
² M. Gorynia, E. Łązniewska (red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Warszawa 2009.

Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju na potrzeby swoich badań definiuje konkurencyjność jako zdolność do sprostania konkurencji oraz do zapewnienia relatywnie wysokiej stopy zwrotu od zastosowanych czynników produkcji. Przy tym wzrost konkurencyjności prowadzi do wzrostu produktywności³.

W naukach ekonomicznych konkurencyjność przedsiębiorstw rozpatruje się na trzech poziomach relacji: mikroekonomicznym (poziom jednostkowego przedsiębiorstwa), mezoekonomicznym (branże, sektory gospodarcze) oraz makroekonomicznym (gospodarki narodowe, a dalej światowe). Utrzymującą się w literaturze definicją konkurencyjności jest „umiejętność konkurowania, czyli działania i przetrwania w konkurencyjnym środowisku”⁴. Niektórzy autorzy⁵ przyjmują w odniesieniu do konkurencyjności **podejście zasobowe**, wedle którego źródłem konkurencyjności jest potencjał strategiczny w postaci odpowiednio dobranych zasobów. W jeszcze innym modelu założeniem jest, iż konkurencyjność to rezultat tego, w jakim stopniu produkty lub usługi zaspokajają popyt na nie na rynku⁶. Modelem niejako integrującym te wszystkie podejścia jest ujęcie zaproponowane przez M. Gorynię oparte na wspomnianych trzech grupach czynników (mikro-, mezo- oraz makroekonomicznych). **Czynniki makroekonomiczne** stwarzają środowisko do umożliwiający uzyskanie wysokiego poziomu konkurencyjnego, zaś **czynniki mezoekonomiczne** współwarunkują konkurencyjność przedsiębiorstwa w obrębie zarówno jednej branży, jak i pomiędzy różnymi sektorami branżowymi. Jeśli chodzi o **czynniki mikroekonomiczne** odnoszące się do poszczególnych przedsiębiorstw (z punktu widzenia celu niniejszego badania najważniejsze) to autor zastosował ujęcie dynamiczne, w którym to zostały one zebrane w trzy wymiary: **pozycję konkurencyjną** w przeszłości, **potencjał konkurencyjny** przedsiębiorstwa, **strategia konkurencyjna** przedsiębiorstwa. Pierwszy z nich oznacza pozycję jaką przedsiębiorstwo uzyskało w przeszłości (zalicza się tu m.in. pozycję rynkową, kosztową, rentowność, opanowanie technologii, markę). Potencjał konkurencyjny to wszystkie zasoby firmy, które może ona wykorzystać do budowania pozycji konkurencyjnej (model zasobowy). Z kolei strategia konkurencyjna to zespół instrumentów służących do przekształcenia potencjału konkurencyjnego w konkurencyjność zrealizowaną⁷.

Z punktu widzenia celów niniejszego badania istotne wydaje się skupienie na konkurencyjności pojedynczego przedsiębiorstwa (możliwej do zewalutowania). Wielu autorów (I. Sobczak, W. Glabiszewski, M. Gębczyński) korzysta z modelu przedstawionego powyżej, nieco go modyfikując i przeformułując. Najbardziej użyteczna wydaje się jednak koncepcja M. Stankiewicza, podkreślająca procesualność oraz związek przyczynowo – skutkowy pomiędzy poszczególnymi elementami konkurencyjności. Poniższy schemat przedstawia zatem zoperacjonalizowanie rzeczonyj kategorii do czterech głównych aspektów.

Rysunek 1. Procesualny model konkurencyjności



Źródło: M. Stankiewicz, Istota i sposób oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa, „Gospodarka Narodowa”, nr 7-8, 2000, s. 97.

Na potrzeby niniejszego procesu badawczego przyjęto konkurencyjność rozumieć za M. Stankiewiczem, jako zespół cech, które zorganizować można w 4 wymiary:

KONKURENCYJNOŚĆ

Potencjał konkurencyjności to zespół zasobów materialnych i niematerialnych umożliwiających budowanie **przewagi konkurencyjnej**, która z kolei jest ujmowana, jako konfiguracja składników potencjału umożliwiająca generowanie skutecznych **instrumentów konkurowania**. Owe instrumenty ujmowane są jako szeroko pojęte narzędzia i sposoby pozyskiwania nowych oraz utrzymywania dotychczasowych klientów, a końcowy element – **pozycja konkurencyjna** to

³ E. Stawasz, *Konkurencyjność technologiczna w: Innowacje i transfer technologii*. Słownik pojęć, red. K.B. Matusiak, PARP. Warszawa 2008, s.173.

⁴ Klastry a międzynarodowa konkurencyjność i internalizacja przedsiębiorstwa, M. Gorynia, B. Jankowska, Warszawa 2008

⁵ Gierszewska G., Romanowska M., *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1997

⁶ Baker M., Hart S., Marketing and competitiveness success, cyt.za: M. Gorynia, Klastry a międzynarodowa ..., op. cit.

⁷ Klastry..., op. cit.s.68

miejsce na skali korzyści ekonomicznych i pozaekonomicznych, jakie przedsiębiorstwo dostarcza swoim interesariuszom w porównaniu z miejscami jakie osiągnęli jej konkurenci.⁸

Bardziej szczegółowo potencjał konkurencyjny został jeszcze operacjonalizowany przez A. J. Rowe'a, R. O. Masona i K.E. Dickela w opracowaniu metody SPACE (*Strategic position and action evaluation*)⁹, którzy wyróżnili dwie składowe, tj. potencjał technologiczno – marketingowy oraz potencjał finansowy przedsiębiorstwa.

Ten sposób konceptualizacji umożliwi kompleksowe oraz przede wszystkim wielowymiarowe ujęcie badanego zjawiska. W związku z tym, iż badanie dotyczy mikro, małych i średnich przedsiębiorstw rzeczona definicja skupia się na czynnikach mikroekonomicznych – zależnych w dużej mierze od samego przedsiębiorstwa. Zastosowanie etapowego podejścia do konkurencyjności będzie niezwykle użyteczne również w kolejnych badaniach (np. w przyszłym okresie programowania) gdyż pozwoli pokazać jak zmieniają/zmienia się poszczególne fazy i elementy wyodrębnione w tym modelu. Z punktu widzenia rekomendacji niniejszego badania istotne jest także zwrócenie uwagi na ewentualną nierównowagę w rozwoju wymienionych elementów, na przykład duży potencjał przedsiębiorstw, ale niewielki zasób instrumentów konkurowania, która możliwa będzie do wykazania przy przyjętym sposobie definiowania konkurencyjności.

Niezbędne jest jednakże uszczegółowienie wyodrębnionych składowych kategorii konkurencyjności do konkretnych – mierzalnych wskaźników i zmiennych. W związku z tym także posłużono się literaturą przedmiotu oraz dostępnymi badaniami i analizą konkurencyjności przeprowadzaną w przedsiębiorstwach. Wskaźniki zostały przedstawione w tabeli poniżej w podziale na kategorie opisowe, do których zostały przyporządkowane¹⁰.

Tabela 1. Wskaźniki konkurencyjności przedsiębiorstwa

Konkurencyjność	Wskaźnik
Potencjał konkurencyjny	Wykształcenie oraz kwalifikacje pracowników i kadry zarządzającej
	Doświadczenie w branży (okres prowadzenia działalności w danej branży)
	Aktywność przedsiębiorstwa w zakresie podnoszenia kwalifikacji pracowników
Pozycja konkurencyjna	Wielkość przychodów
	Wielkość nakładów inwestycyjnych
	Zasięg działalności (rynek sprzedaży)
	Rentowność
Instrumenty konkurowania	Środki promocji i reklamy
	Zdobywanie informacji o rynku, klientach, popycie na usługi/produkty
	Praktyki menadżerskie (zarządzanie strategiczne)

Źródło: opracowanie własne na podstawie dostępnej literatury

Dodatkowo ocena pozycji rynkowej zostanie uzupełniona o subiektywny wskaźnik pozycji danej firmy – opinię przedsiębiorców. Skalę stanowiąc będą poziomy do oceny pozycji konkurencyjnej wyodrębnione za J. Mieszaniec i M. Ślusarz¹¹:

- Pozycja dominująca – przedsiębiorstwo ma kontrolę nad zachowaniami konkurentów i możliwość wyboru strategii konkurowania;
- Pozycja silna – przedsiębiorstwo działa niezależnie w długim okresie bez względu na zachowania konkurentów;
- Pozycja umiarkowana – przedsiębiorstwo ma możliwość sprawnego realizowania własnych celów, jest jednak zależne od innych przedsiębiorstw, które dominują w branży i ma mniej niż przeciętne możliwości poprawy własnej pozycji konkurencyjnej;
- Pozycja słaba – przedsiębiorstwo funkcjonuje na niekorzystnym poziomie, jednak istnieją perspektywy na poprawę sytuacji;
- Pozycja mało znacząca – przedsiębiorstwo funkcjonuje na niekorzystnym poziomie i nie ma perspektyw na poprawę sytuacji.

W niniejszej tabeli nie zamieszczono wskaźników odnoszących się do przewagi konkurencyjnej, gdyż – jak wskazują opracowania¹² – jest to element najbardziej relatywny i subiektywny, a przy tym zdecydowanie fluktuacyjny. Istotny dla uzyskiwania przewagi jest także kontekst rynkowy, na który składają się: branża, w której działa przedsiębiorstwo, warunki popytu, czynniki produkcji (zasoby naturalne, ludzkie, infrastruktura materialna, administracyjna itp.), a także inne przedsiębiorstwa, instytucje otoczenia (dostawcy, firmy konsultingowe, placówki naukowe, rozwojowe, jednostki

⁸R. Kusa, Metody identyfikacji składników potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw, w: A. Nalepka, A. Ujwary-Gil (red.), Organizacje komercyjne i niekomercyjne wobec wzmożonej konkurencji i rosnących wymagań konsumenta, Nowy Sącz 2005, s. 147–148.

⁹M. Gorynia, Konkurencyjność w ujęciu mikroekonomicznym, w: M. Gorynia, E. Łażniewska (red.), Kompendium wiedzy o konkurencyjności, Warszawa 2009, s. 81

¹⁰ W zestawieniu nie uwzględniono wskaźników odnoszących się do innowacyjności (wymienianych w rzeczonych publikacjach), ze względu na oddzielne opracowanie tej kategorii w dalszej części dokumentu.

¹¹J. Mieszaniec, M. Ślusarz, *Deskryptory pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe politechnik Śląskiej, nr 36, 2006, cyt. za: *Wykształcenie... op. cit.*

¹² Por. Wykształcenie a konkurencyjność, op. cit.

samorządowe). Ze względu na silne zróżnicowanie otoczenia zewnętrznego niemożliwe będzie jego kompleksowe zanalizowanie, dokonana zostanie jednakże ogólna charakterystyka.

1.5.2 Innowacyjność przedsiębiorstwa

We wspomnianych już opracowaniach dotyczących konkurencyjności wielokrotnie można spotkać się ze stwierdzeniem o powiązaniu konkurencyjności i innowacyjności. Zazwyczaj **innowacyjność** bądź **innowacje uznaje się za źródło konkurencyjności lub przewagi konkurencyjnej, a zatem lokuje się je w potencjale konkurencyjnym**. Niekiedy związek ten określany jest nawet jako relacja przyczynowo – skutkowa¹³. Wydaje się, iż tym, co skłania badaczy do myślenia w ten sposób jest oparcie współczesnej gospodarki na wiedzy, wiedza uznawana jest za jeden z najważniejszych zasobów firmy: „Rzeczywistym i kontrolującym zasoby oraz całkowicie rozstrzygającym czynnikiem produkcji nie jest ani kapitał, ani własność ziemiska ani siła robocza. Jest nim wiedza.”¹⁴. Pozyskanie, przekształcenie i wykorzystanie nowej wiedzy uznawane jest zaś za proces innowacyjny.

W opracowaniach traktujących o **innowacyjności**¹⁵ ujmuje się ją najczęściej jako **zdolność, pewną potencjalność do wykorzystywania zasobów w celu generowania innowacji**. Samo pojęcie innowacji zostało z kolei wprowadzone już w 1911 roku przez J. Schumpetera¹⁶, który za innowacje uznał: wprowadzenie nowego produktu, wprowadzenie nowej metody produkcji, otwarcie nowego rynku, zdobycie nowego źródła surowców, wprowadzenie nowej struktury organizacji przemysłu. Definicja ta stała się podstawą do dalszych konceptualizacji tego pojęcia, które podkreślały na przykład nowatorski charakter innowacji, wiązały ją z ulepszeniami technologicznymi lub rozszerzały jej pojęcie na inne dziedziny, uznając każdy przejaw twórczego działania za działanie innowacyjne¹⁷.

W niniejszym badaniu zdecydowano się przyjąć **konstrukt innowacyjności** za PARP przyjmując jednocześnie jego **dwuskładnikowy model**, na który składać się będzie **potencjał innowacyjny oraz jego efekty tj. wdrożone innowacje**. W publikacji Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości „Innowacje i transfer technologii” innowacyjność rozumiana jest jako:

INNOWACYJNOŚĆ

Zdolność do tworzenia, wdrażania i absorpcji innowacji, która wiąże się z aktywnym zaangażowaniem w procesy innowacyjne, podejmowaniem działań w tym kierunku oraz zdobywaniem odpowiednich zasobów i umiejętności. Wiąże się przy tym zarówno z posiadaniem koniecznych zasobów, jak i umiejętności ich wykorzystania¹⁸.

Innowacyjność może zachodzić na poziomie jednostkowym, organizacyjnym i makroekonomicznym. W pierwszym przypadku mamy do czynienia z kompetencją innowacyjną (skłonność do zmiany), motywacją innowacyjną oraz zdolnością innowacyjną, czyli predyspozycją do tworzenia innowacji. Na poziomie organizacji możemy mówić o **potencjale innowacyjnym** przedsiębiorstwa, na który składają się zarówno zasoby materialne, jak i niematerialne. W perspektywie makroekonomicznej mówi się o innowacyjności gospodarki/ regionów, czyli uogólnionej tendencji do pozyskiwania i wykorzystywania w praktyce najnowszych wyników badań, wdrażania nowatorskich rozwiązań, produkowania wynalazków itd.

W publikacjach ekonomicznych innowacyjność nie dotyczy już tylko działalności opartej na produktach przemysłowych, zwraca się także uwagę na innowacyjność sektora usług, przy czym innowacje usługowe charakteryzują się odmiennymi cechami niż innowacje produkcji materialnej. W związku z tym w najczęściej stosowanej typologii innowacji wyróżnia się:

- **innowacje produktowe** – wdrożenie wyrobu lub usługi, które są nowe lub istotnie ulepszone z punktu widzenia charakterystyki funkcjonalnej lub celów użytkowych,
- **innowacje procesowe** – wdrożenie nowej lub istotnie ulepszonej metody produkcji lub metody z zakresu logistyki (także nowe metody świadczenia usług),
- **innowacje organizacyjne** – wdrożenie nowej metody organizacji w zakresie praktyk biznesowych, organizacji miejsca pracy bądź relacji ze środowiskiem zewnętrznym
- **innowacje marketingowe** – wdrożenie nowej metody marketingowej obejmującej zmiany wzornictwa i opakowania, metody sprzedaży wyrobów i usług, promocji i reklamy wyrobów/usług, metod, strategii ustalania cen¹⁹.

W związku z wieloma ujęciami kategorii innowacyjności, jak również samego pojęcia innowacji autorzy wyróżniają także zróżnicowany katalog czynników warunkujących innowacyjność bądź też potencjał innowacyjny przedsiębiorstwa. O potencjale innowacyjnym, do którego zaliczają zasoby materialne, finansowe przedsiębiorstwa, a także doświadczenie i

¹³ Por. A. Czarnota, *Wpływ innowacji na konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Instytutu Ekonomii i Zarządzania

¹⁴ P. F. Drucker, *Spółeczeństwo po kapitalistyczne*, Warszawa 1999, s. 13

¹⁵ Wskaźniki innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce, badanie IPSOS DEMOSKOP, Warszawa 2001; A. Czarnota, *Wpływ innowacji na konkurencyjność przedsiębiorstwa*, op. cit.; Innowacyjność 2010, raport PARP, Warszawa 2010; Wykształcenie a pozycja konkurencyjna..., op. cit.

¹⁶ Cyt. za A. Czarnota, op. cit.

¹⁷ Ibidem

¹⁸ Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć, PARP, Warszawa, 2008

¹⁹ Ibidem

umiejętności pracowników mówią J. Baruk, E. Stawasz czy K. Poznańska²⁰. Inni badacze dodają jeszcze takie czynniki jak wycucie rynku, strategie proinnowacyjne, umiejętności zarządzania, czy kulturę organizacyjną²¹.

Ze względu na charakter badania przyjęto określać innowacyjność jako element konkurencyjności, a dokładniej **potencjał innowacyjny jako aspekt potencjału konkurencyjnego, wdrożenie innowacji za przejaw przewagi konkurencyjnej**, co w konsekwencji składa się na pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa.

Poziom innowacyjności przedsiębiorstwa będzie zatem mierzony przez następujące wskaźniki zawarte w poniżej tabeli²².

Tabela 2. Wskaźniki innowacyjności przedsiębiorstwa

Innowacyjność	Wskaźnik ²³
Potencjał innowacyjny	Wielkość nakładów na B+R/ innowacje
	Udział nakładów na B+R w danym roku do wartości sprzedaży
	Zamierzenia dotyczące wprowadzenia innowacji w przyszłości
	Współpraca z instytucjami naukowymi/ B+R (cel/zakres/częstotliwość)
	Zatrudnienie w obszarze B+R
	Źródła finansowania działalności innowacyjnej/B+R
Innowacje	Wdrożenie innowacji produktowych (liczba)
	Wdrożenie innowacji procesowych (liczba)
	Wdrożenie innowacji organizacyjnych (liczba)
	Wdrożenie innowacji marketingowych (liczba)
	Skala wdrożonych innowacji – lokalna, regionalna, krajowa, światowa
	Zgłoszenie wniosku patentowego/ uzyskanie ochrony patentowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie dostępnej literatury

Wpływ wsparcia oferowanego w ramach RPO WL na konkurencyjność i innowacyjność zostanie zbadany poprzez porównanie grupy beneficjentów z grupą kontrolną przedsiębiorców lubelskich. W ten sposób za wskaźniki wpływu zostaną uznane wyniki testów statystycznych (istotności różnic oraz porównań międzygrupowych) przeprowadzonych na tychże dwóch kategoriach respondentów.

1.5.3 Wskaźniki kontekstowe odnoszące się do wpływu wsparcia udzielonego sektorowi MŚP na zmianę sytuacji społeczno-gospodarczej województwa

W celu określenia potencjalnego wpływu wsparcia na sytuację społeczno – gospodarczą regionu lubelskiego Wykonawca opracował katalog wskaźników, dla których możliwe będzie pozyskanie danych obrazujących dynamikę zmian na przestrzeni lat 2006 – 2011. Zgodnie z tematyką niniejszego badania Wykonawca opracował zestaw wskaźników odnoszących się do rozwoju społeczno – gospodarczego województwa, ze szczególnym uwzględnieniem kategorii konkurencyjności oraz innowacyjności.

Zgodnie z literaturą przedmiotu, jak było to już wspomniane, w przypadku konkurencyjności na poziomie regionalnym możemy mówić o czynnikach makroekonomicznych ją determinujących oraz o kontekście rynkowym stwarzającym warunki do wytworzenia przewagi konkurencyjnej²⁴. Podobnie jest również w przypadku innowacyjności gospodarki czy regionów, uznawanej za jeden z najbardziej progresywnych czynników rozwoju społeczno-ekonomicznego²⁵.

W związku z tym, w niniejszym badaniu Wykonawca zidentyfikuje stopień rozwoju społ. – gosp., a następnie oceni poziom zamiany w trzech obszarach – zaprezentowanych na poniższym schemacie. Rzeczone trzy sfery (gospodarcza, społeczno – demograficzna oraz infrastrukturalna) zostały uzupełnione o wskaźniki odnoszące się do czterech grup determinant makroekonomicznych wyróżnionych przez M. Gorynię:

- wielkość i struktura zasobów produkcyjnych,
- efektywność wykorzystania zasobów produkcyjnych,
- system społeczno-ekonomiczny i polityka gospodarcza,
- możliwość oddziaływania na międzynarodowe otoczenie ekonomiczne²⁶.

²⁰ J. Baruk : *Zarządzanie działalnością innowacyjną*, w: M. Brzeziński i (red.): *Zarządzanie innowacjami*

technicznymi i organizacyjnymi. Warszawa 2001; E. Stawasz: *Zewnętrzne uwarunkowania innowacyjności i wzrostu firm*, w: K. B. Matusiak , E. Stawasz, A. Jewtuchowicz (red.): *Zewnętrzne determinanty rozwoju innowacyjnych firm*, Łódź 2001; K. Poznańska, *Uwarunkowania innowacji małych i średnich przedsiębiorstwach*, Warszawa 2003.

²¹ Cyt. za Wykształcenie a pozycja... op.cit.

²² Głównym źródłem danych nt. użytecznych wskaźników są następujące publikacje: *Wykształcenie pracowników a pozycja...* op. cit., *Innowacyjność 2010*, PARP Warszawa 2010, *Kierunki inwestowania w nowoczesne technologie w przedsiębiorstwach MSP*, PARP, Warszawa 2007.

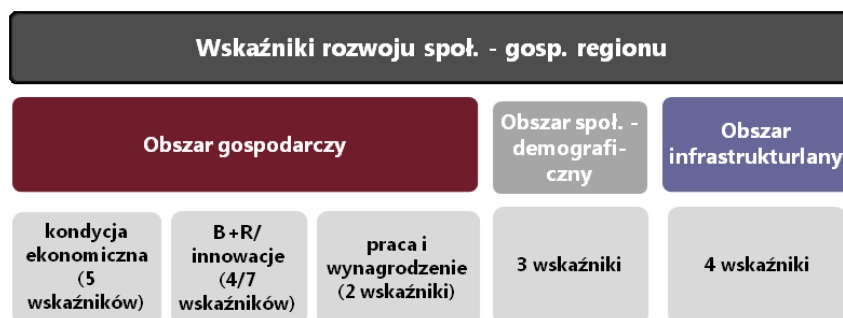
²³ We wskaźnikach nie uwzględniono niektórych pojawiających się w cytowanych publikacjach, jak np. wykształcenia pracowników, szkoleń itp. gdyż zostały one wcześniej zaklasyfikowane do wskaźników konkurencyjności. Wskaźniki innowacyjności zawierają główne czynniki warunkujące badane zjawisko – na podst. *Wykształcenie a ... op.cit.*

²⁴ Por. M. Gorynia, op. cit. , *Wykształcenie a konkurencyjność*, op. cit.

²⁵ *Innowacje i transfer technologii*. Słownik pojęć, op. cit.

²⁶ M. Gorynia, op. cit.

Rysunek 2. Struktura wskaźników kontekstowych rozwoju społeczno-gospodarczego



Źródło: opracowanie własne

Obszar gospodarczy został dodatkowo podzielony na trzy grupy wskaźników: kondycję ekonomiczną, tj. wskaźniki obrazujące zasoby produkcyjne, możliwości międzynarodowe oraz efektywność wykorzystania dostępnych zasobów; działalność B+R oraz innowacje; pracę i wynagrodzenie, obejmującą wskaźniki ekonomicznej sytuacji mieszkańców województwa. Obszar społ. - demograficzny to z kolei wskaźniki odnoszące się do sytuacji społecznej, a obszar infrastrukturalny to zasoby, tworzące środowisko dla konkurencyjnej i innowacyjnej gospodarki.

W poniższej tabeli zaprezentowano wskaźniki będące stymulantami rozwoju (tj. takie które spełniają warunek, że im większa wartość wskaźnika, tym lepsza sytuacja województwa).

Tabela 3. Wskaźniki kontekstowe rozwoju społ. – gosp. regionu

Rozwój społ. – gosp.	Wskaźnik
Kondycja ekonomiczna	Wartość produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca
	Podmioty wpisane do rejestru regon na 10 tys. mieszkańców
	Nakłady inwestycyjne na 1 mieszkańca
	Przedsiębiorstwa wg sekcji PKD (w tym branże wysoko rozwojowe)
	Spółki z udziałem kapitału zagranicznego w ogólnej liczbie podmiotów zarejestrowanych w REGON
Działalność B+R	Liczba osób zatrudnionych w sektorze B+R, w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców
	Nakłady na B+R na 1 mieszkańca
	Udział podmiotów ponoszących nakłady B+R w ogólnej liczbie przedsiębiorstw/ wg sekcji PKD
	Liczba instytucji IOB, B+R, wspierających transfer technologii
Działalność innowacyjna	Udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych w przychodach netto ze sprzedaży ogółem
	Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach wg rodzajów działalności innowacyjnej
	Ilość wniosków patentowych przyjętych przez Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej na mln mieszkańców
	Przedsiębiorstwa aktywne innowacyjnie w latach 2008-2010 w % ogółu przedsiębiorstw według województw
	Odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych otrzymujących publiczne wsparcie
	Odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych działających w ramach inicjatyw klastrowych
	Rodzaje wprowadzonych innowacji
Praca/ wynagrodzenia	Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę
	Wskaźnik zatrudnienia osób w wieku produkcyjnym
Sytuacja społeczno - demograficzna	Odsetek mieszkańców niezagrażonych tzw. ustawową granicą ubóstwa
	Ogólne saldo migracji na 1000 mieszkańców
	Liczba studentów na 10 tys. ludności
Infrastruktura	Drogi o twardej nawierzchni ulepszonej na 100 km ²
	Odsetek długości dróg krajowych, których stan nie został uznany jako zły
	Korzystający z instalacji kanalizacyjnej w % ogółu ludności
	Dostęp do technologii ICT

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS oraz PARP

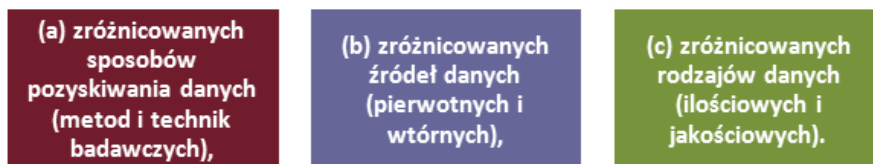
W niniejszym badaniu wartości wskaźników zostały zebrane dla lat z przedziału 2006-2011, przy czym odpowiednio do dostępności danych. Źródłem danych są dane GUS – Bank Danych Lokalnych oraz regionalne i ogólnopolskie opracowania GUS, a także raporty badawcze PARP pt. „Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce”. Ostatnie źródło pozwoli także na ocenę wpływu udzielonego wsparcia na zmianę sytuacji sektora MŚP w województwie lubelskim.

2. Metodologia badania

W niniejszym badaniu zastosowano zróżnicowane ilościowo i jakościowo instrumentarium badawcze, co pozwoliło na pozyskanie danych pozwalających ujmować badane zjawiska i procesy w sposób wielowymiarowy kreując tym samym pełen obraz sytuacji w zakresie przedmiotu badania. Poniżej przedstawiono charakterystykę poszczególnych metod badawczych, wraz z informacjami o doborze próby i przebiegu badania.

W niniejszej części zostały scharakteryzowane szczegółowo poszczególne metody i techniki badawcze, które zostaną wykorzystane w planowanym badaniu.

Należy w tym miejscu podkreślić, że w badaniu zastosowane zostało podejście triangulacyjne, które zakłada wykorzystanie:



Dzięki takiemu podejściu pozyskany materiał empiryczny cechuje się bardzo wysokim poziomem rzetelności, a w rezultacie także – użyteczności praktycznej stanowiąc wiarygodną podstawę do formułowania rekomendacji pobadawczych.

2.1 METODY I TECHNIKI BADAWCZE

W badaniu wykorzystane zostały poniżej opisane metody i techniki badawcze o zróżnicowanym – ilościowym i jakościowym – charakterze. Dzięki temu pozyskane dane pozwolą ujmować badane zjawiska i procesy w sposób wielowymiarowy kreując tym samym pełen obraz sytuacji.

2.1.1 Desk research

Technika desk research opiera się na wykorzystaniu wtórnych źródeł danych, tj. takich materiałów, opracowań, publikacji, baz danych i innych źródeł informacji, które nie powstały na potrzeby planowanego badania, lecz ich zawartość merytoryczna uzasadnia ich wykorzystanie.

Badania prowadzone metodą desk/Web research w relacji do badań w terenie (field research) ocenić należy jako względnie mało kosztowne, a także umożliwiające relatywnie łatwy i szybki dostęp do poszukiwanych danych. Dodatkowo, pozwalają one zidentyfikować, zebrać, uporządkować i poddać szczegółowej analizie istniejące – choć rozproszone – dane i informacje dotyczące badanego problemu czy zagadnienia.

W ramach niniejszego projektu badawczego przeanalizowany został następujący zakres dokumentów:

1. Regionalny Program Operacyjny Województwa Lubelskiego na lata 2007-2013,
2. Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2007-2013. Uszczegółowienie Programu,
3. Kryteria wyboru projektów w ramach I i II Osi Priorytetowej,
4. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013,
5. Strategia „Europa 2020”,
6. Pakiet rozporządzeń KE dla polityki spójności na lata 2014-2020 (projekty),
7. Wytyczne horyzontalne Ministerstwa Rozwoju Regionalnego,
8. Przewodnik po metodach ewaluacji: Wskaźniki monitoringu i ewaluacji. Dokument roboczy nr 2,
9. Raporty ewaluacyjne obejmujące swoim zakresem badanie innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw z sektora MŚP min.:
 - Ocena efektywności form wsparcia w opinii uczestników, którzy skorzystali ze szkoleń i doradztwa w zakresie rozpoczynania działalności typu spin off i spin out w projektach realizowanych w ramach Poddziałania 8.2.1 PO KL,
 - Ocena wdrażania PO KL w kontekście ukierunkowania wsparcia dla Priorytetów VIII i IX w województwie lubelskim.
10. Katalog dziedzin gospodarczych o wysokim poziomie „intensywności B+R” sporządzony na potrzeby oceny wniosków o dofinansowanie w ramach Działania 1.2 oraz Działania 1.3 RPO WL 2007-2013 (opracowany w LAWP),
11. Dokumentacja konkursowa z zakresu Priorytetu I i II RPO WL,
12. Dane systemu KSI SIMIK,
13. Wnioski o dofinansowanie,

14. Wyniki oceny merytorycznej, przynajmniej w odniesieniu do kryteriów: „Projekt dotyczy rodzajów działalności gospodarczej o wysokim poziomie intensywności B+R” oraz „Strategiczne dla gospodarki dziedziny”
15. Dokumenty programowe i inne opracowania zawierające definicje pojęć „konkurencyjność” i „innowacyjność” (ze szczególnym uwzględnieniem definicji wykorzystywanych w innych regionach na potrzeby działań wspierających konkurencyjność i innowacyjność sektora MSP).

Należy w tym miejscu podkreślić, że w przypadku analizy wniosków o dofinansowanie oraz wyników oceny merytorycznej niezbędne było zrewidowanie pierwotnych założeń dotyczących doboru próby. Jeśli chodzi o analizę wniosków o dofinansowanie, planowano zastosować dobór zupełny, okazało się to jednak niemożliwe i przeprowadzono analizę na próbie 316 projektów (dobierając je w taki sposób, by były to te same przedsięwzięcia, które wylosowano do badania CATI). Z kolei w przypadku wyników oceny merytorycznej, realizacja pierwotnego założenia, by w prowadzonej analizie skupić się na dwóch wybranych kryteriach okazała się niemożliwa do zrealizowania (nie było możliwe wyodrębnienie projektów, które uzyskały premię punktową w ramach ww. kryteriów). W rezultacie dokonano wylosowania 100 projektów (spośród projektów objętych badaniem CATI), dla których zostały udostępnione szczegółowe wyniki oceny merytorycznej. Przeprowadzona w oparciu o nie analiza dotyczyła przede wszystkim wpływu stosowanych kryteriów na jakość dofinansowanych projektów.

2.1.2 Komputerowo wspomagany wywiad telefoniczny (CATI)

Technika wywiadu telefonicznego wspomaganego komputerowo (CATI) jako metoda ilościowa została wykorzystana do przeprowadzenia wywiadów z przedstawicielami przedsiębiorstw sektora MŚP, których projekty zostały wybrane do dofinansowania w ramach Działania I i II Osi Priorytetowej RPO WL 2007-2013.

Wywiady CATI przeprowadzone zostały wśród przedstawicieli MŚP, których projekty zostały dofinansowane w ramach I i II Osi RPO WL. Ze względu na spore dysproporcje pomiędzy warstwami próby, które tworzą wdrażane Działania, zastosowany został dobór losowy nieproporcjonalny, co oznacza, że udział beneficjentów realizujących projekty w danym Działaniu jest różny od udziału respondentów z danego Działania w całości próby.

Szczegółową strukturę próby prezentuje poniższa tabela.

Tabela 4. Struktura populacji oraz próby w badaniu CATI beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL oraz Działania 2.4A RPO WL

Nazwa grupy respondentów	Wielkość populacji	Zrealizowana Wielkość próby	Przeważona wielkość próby
1.1 - Dotacje dla nowopowstałych mikroprzedsiębiorstw	331	79	87
1.2 - Dotacje inwestycyjne dla mikroprzedsiębiorstw	380	98	100
1.3 - Dotacje inwestycyjne dla małych i średnich przedsiębiorstw	235	55	62
1.4 - Dotacje inwestycyjne w zakresie dostosowania przedsiębiorstw do wymogów ochrony środowiska oraz w zakresie odnawialnych źródeł energii	4	3	1
1.5 - Dotacje inwestycyjne w dziedzinie turystyki	152	36	40
1.6 - Badania i nowoczesne technologie w strategicznych dla regionu dziedzinach	28	10	7
1.7 - Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw przez doradztwo	76	36	20
2.4 A - Udział przedsiębiorstw z sektora MŚP w wystawach i targach gospodarczych (w tym zagranicznych)	63	17	33
SUMA	1206	350	350

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Sprawozdanie okresowe z realizacji Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2007 – 2013 za drugie półrocze 2011 r. oraz wyników badania CATI

2.1.3 Metoda quasi-eksperymentalna

W celu rzetelnej analizy efektów RPO WL 2007-2013 niezbędne było wykorzystanie metod badawczych pozwalających na analizę związków przyczynowo-skutkowych (na zasadzie interwencja→efekt), co jest możliwe tylko w ramach schematów eksperymentalnych. Ze względu na specyfikę interwencji publicznych, nie są one jednak możliwe do zastosowania w ramach ewaluacji programów czy działań w klasycznym schemacie (polegającym na losowym przypisaniu uczestników eksperymentu do grupy kontrolnej i eksperymentalnej i poddanie jednej z nich wpływowi czynnika)²⁷.

W związku z tym w niniejszym badaniu zastosowano quasi-eksperyment oparty na schemacie z grupą kontrolną bez pretestu. Ten typ eksperymentu polega na pomiarze zestawu cech w dwóch grupach. Pierwsza z nich nazywana eksperymentalną, charakteryzuje się faktem, iż przed rozpoczęciem badania wprowadzony został w niej tak zwany czynnik eksperymentalny, który w wypadku niniejszego projektu badawczego zdefiniowany jest jako realizacja projektu w ramach I lub II Osi

²⁷ por. E. Babbie (2005) *Badania społeczne w praktyce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN

Priorytetowej RPO WL 2007-2013. Natomiast w drugiej grupie nazywanej kontrolną, czynnik ten nie występuje, dlatego poprzez uchwycenie różnic w nasileniu się badanych cech w obu grupach możliwa jest rzetelna analiza wpływu czynnika eksperymentalnego. Dzięki temu możliwe było zidentyfikowanie skali występowania efektu netto ewaluowanej interwencji publicznej.

Na etapie doboru próby w badaniu quasi-eksperymentalnym zastosowano metodę PSM (*Propensity Score Matching*), która umożliwia rzetelne porównanie wyników badania w grupie beneficjentów z wynikami w grupie nie poddanej interwencji (grupie kontrolnej). Cechami, które kontrolowano podczas doboru grupy kontrolnej były: wielkość przedsiębiorstwa; powiat/podregion; branża przedsiębiorstwa; rok założenia przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa dobrane za pomocą techniki PSM objęto dodatkowym badaniem CATI – zrealizowano 300 wywiadów z przedsiębiorstwami z województwa lubelskiego, które nie realizowały projektów objętych niniejszym badaniem ewaluacyjnym.

2.1.4 Ankieta internetowa (CAWI)

W ramach niniejszej ewaluacji przeprowadzono także badanie ankietowe wśród osób zajmujących się oceną merytoryczną wniosków złożonych w ramach konkursów dotyczących Działania I i II Osi Priorytetowej RPO WL. Badanie zostało przeprowadzone z wykorzystaniem techniki ankiety internetowej (CAWI). W badaniu prowadzonym z wykorzystaniem techniki ankiety internetowej zastosowano dobór quasi-zupełny, co oznacza, iż badaniem objęto wszystkie osoby spełniające kryteria doboru, tj. 15 osób. Ostatecznie ankietę wypełniło 12 respondentów (poziom responsywności wyniósł 80%).

2.1.5 Zogniskowany wywiad grupowy (FGI)

Zogniskowany wywiad grupowy został wykorzystany jako technika badawcza pozwalająca na wzajemne powiązanie komponentu badawczego i rekomendacyjnego. Do uczestnictwa w wywiadzie zaproszeni zostali przedstawiciele dwóch grup podmiotów zaangażowanych w proces dyfuzji innowacji:

- instytucji badawczo-rozwojowych województwa lubelskiego,
- instytucji otoczenia biznesu województwa lubelskiego.

W sesji fokusowej, która odbyła się dnia 25 września 2012 roku w Lublinie wzięło udział 7 przedstawicieli ww. kategorii podmiotów, w tym: 2 przedstawiciele instytucji badawczo-rozwojowych oraz 5 przedstawiciele instytucji otoczenia biznesu.

2.1.6 Pogłębiony wywiad telefoniczny (ITI)

W ramach niniejszego projektu badawczego zastosowana została także technika pogłębionych wywiadów telefonicznych (ITI – In-depth Telephone Interview). W jej ramach przeprowadzono wywiady z:

- beneficjentami, których projekty zakwalifikowane zostały jako dobre praktyki;
- przedstawicielami funduszy pożyczkowych wspartych w ramach Działania 2.1 RPO WL;
- przedsiębiorcami, korzystającymi z pożyczek uzyskanych z funduszy pożyczkowych wspartych w ramach Działania 2.1 RPO WL.

W ramach techniki ITI zastosowano dobór celowy, co oznacza, iż do udziału w wywiadzie zaproszono osoby posiadające bogatą wiedzę i doświadczenie w kontekście problematyki badania. W przypadku beneficjentów oraz przedsiębiorców korzystających z pożyczek oferowanych przez fundusze pożyczkowe byli to właściciele przedsiębiorstw, bądź kadra kierownicza wyższego szczebla, z kolei w odniesieniu do funduszy pożyczkowych były to osoby na wyższych stanowiskach menedżerskich – posiadające wiedzę o relatywnie dużym poziomie kompleksowości. W poniższej tabeli przedstawiono szczegółową strukturę próby w badaniu realizowanym z wykorzystaniem techniki ITI.

Tabela 5. Struktura próby w badaniu realizowanym techniką ITI

Lp.	Grupa respondentów	Próba
1.	beneficjenci, których projekty zakwalifikowane zostały jako dobre praktyki;	8
2.	przedstawiciele funduszy pożyczkowych wspartych w ramach Działania 2.1 RPO WL;	4
3.	firmy korzystające z pożyczek z fund. pożyczkowych wspartych w Działaniu 2.1 RPO WL	13
	SUMA	25

2.1.7 Wywiad ekspercki

Technika wywiadu eksperckiego została zastosowana w fazie budowania rekomendacji, która stanowiła zwieńczenie całości procesu badawczego. Wywiady eksperckie zostały przeprowadzone z respondentami posiadającymi wiedzę oraz dorobek naukowy w zakresie konkurencyjności i innowacyjności oraz wsparcia przedsiębiorstw w tym zakresie, którymi byli przedstawiciele następujących jednostek naukowych z województwa lubelskiego:

- Instytut Ekonomii i Finansów na Wydziale Ekonomicznym UMCS;

- Instytut Zarządzania na Wydziale Ekonomicznym UMCS;
- Instytut Ekonomii i Zarządzania na Wydział Nauk Społecznych KUL.

Wywiady zostały przeprowadzone drogą telefoniczną. Zgodnie z przyjętymi założeniami zrealizowano 3 wywiady eksperckie.

2.1.8 Case study

Studium przypadku (case study) – potraktowano na potrzeby niniejszego badania zarówno jako metoda badawcza, jak i analityczna²⁸. W pierwszym przypadku chodzi przede wszystkim o fakt, iż stworzony w ramach danego studium przypadku opis stanowi rezultat pogłębionego i wielowymiarowego badania konkretnego przypadku dobrej praktyki:

- z zakresu wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstwa
- z zakresu wzrostu innowacyjności przedsiębiorstwa

Z kolei w przypadku traktowania studium przypadku jako metody analitycznej, zasadniczym celem była identyfikacja specyfiki danego projektu i uchwycenie tych cech, które w największym stopniu konstytuują ową specyfikę i przyczyniają się do tego, iż dany projekt może być traktowany jako dobra praktyka.

W ramach poszczególnych studiów przypadków wykorzystano kombinację metod i technik badawczych, które pozwoliły na pozyskanie możliwie najpełniejszych informacji na temat charakteryzowanego przypadku (obejmowały one będą przede wszystkim wywiady ITI, analizę dokumentacji projektowej, analizę web research stron internetowych).

Przy opracowywaniu studiów przypadku zastosowano dobór celowy, a w związku z faktem, iż technika ta służyła opisowi dobrych praktyk, kryteriami doboru projektów do badania była identyfikacja na podstawie dokumentacji projektowej i wynikach badania CATI – zespołu cech wskazujących na wysoki wzrost konkurencyjności oraz innowacyjności. W ramach niniejszego projektu badawczego zrealizowano 4 studia przypadku z zakresu konkurencyjności oraz 4 studia przypadku z zakresu innowacyjności.

2.1.9 Panel ekspertów

Panel ekspertów został wykorzystany jako technika badawcza pozwalająca na wzajemne powiązanie komponentu badawczego i rekomendacyjnego. W panelu wzięli udział przedstawiciele następujących jednostek będących interesariuszy przeprowadzonego badania ewaluacyjnego:

- Oddział Zarządzania RPO Departamentu RPO Urzędu Marszałkowskiego Województwa Lubelskiego;
- Departament Gospodarki i Innowacji Urzędu Marszałkowskiego Województwa Lubelskiego;
- Lubelska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

oraz członkowie zespołu badawczego.

2.1.10 Analiza SWOT

Analiza SWOT jest jedną z najważniejszych metod analizy strategicznej polegającą na analizie atutów i słabości badanego procesu czy organizacji wobec szans i zagrożeń stwarzanych przez otoczenie. Analiza SWOT została w niniejszym badaniu wykorzystana jako element integrujący komponent badawczy i rekomendacyjny realizowanego badania, a także narzędzie integracji i uporządkowania wybranych wniosków z badania.

W przypadku niniejszego badania opracowano trzy warianty analizy SWOT, dotyczące odpowiednio:

- kryteriów wyboru projektów,
- kierunków wsparcia,
- rodzajów wsparcia.

²⁸ Yin, R. K. (1994) *Case study research: design and methods*, 2nd edition, Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

3. Wyniki badania

W niniejszej – zasadniczej – części raportu końcowego przedstawione zostały wyniki przeprowadzonego badania ewaluacyjnego. Jeśli chodzi o strukturę poniższego komponentu raportu, to w pierwszej kolejności przedstawiono dane dotyczące oceny innowacyjności oraz konkurencyjności regionu.

3.1 OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA POTENCJAŁU KONKURENCYJNEGO I INNOWACYJNEGO REGIONU

W celu określenia potencjalnego wpływu wsparcia na sytuację społeczno-gospodarczą regionu lubelskiego Wykonawca opracował katalog wskaźników, dla których pozyskano dane obrazujące dynamikę zmian na przestrzeni lat 2006-2011. Zgodnie z tematyką niniejszego badania Wykonawca opracował zestaw wskaźników odnoszących się do rozwoju społeczno – gospodarczego województwa, ze szczególnym uwzględnieniem kategorii konkurencyjności oraz innowacyjności.

Zgodnie z literaturą przedmiotu, jak było to już wspomniane, w przypadku konkurencyjności na poziomie regionalnym możemy mówić o czynnikach makroekonomicznych ją determinujących oraz o kontekście rynkowym stwarzającym warunki do wytworzenia przewagi konkurencyjnej²⁹. Podobnie jest również w przypadku innowacyjności gospodarki czy regionów, uznawanej za jeden z najbardziej progresywnych czynników rozwoju społeczno-ekonomicznego³⁰.

W związku z tym, w niniejszym rozdziale Wykonawca zidentyfikował stopień rozwoju społeczno-gospodarczego, a następnie ocenił poziom zmiany w trzech obszarach – zaprezentowanych na poniższym schemacie.

Rysunek 3. Zakres tematyczny ogólnej charakterystyki potencjału społeczno-gospodarczego regionu



Źródło: opracowanie własne

Obszar gospodarczy został dodatkowo podzielony na trzy grupy wskaźników: kondycję ekonomiczną, tj. wskaźniki obrazujące zasoby produkcyjne, możliwości międzynarodowe oraz efektywność wykorzystania dostępnych zasobów; działalność B+R oraz innowacje; pracę i wynagrodzenie, obejmującą wskaźniki ekonomicznej sytuacji mieszkańców województwa. Obszar społeczno-demograficzny to z kolei wskaźniki odnoszące się do sytuacji społecznej, a obszar infrastrukturalny to zasoby, tworzące środowisko dla konkurencyjnej i innowacyjnej gospodarki. Dobór wskaźników przebiegał przede wszystkim według kryterium najwyższej trafności w odzwierciedlaniu konkurencyjności i innowacyjności województwa, a także innych czynników warunkujących rozwój regionu.

Na poniższych wykresach przedstawiono wartości wskaźników szczegółowych w porównaniu z sytuacją ogólnopolską, a także innych regionów, co pozwoliło na wymierną ocenę rozwoju Lubelszczyzny w odniesieniu do innych polskich województw. Jeśli dane były dostępne, przedstawione wartości obrazują dynamikę zmian pomiędzy rokiem 2006 a 2011. W przypadku niektórych czynników nie udało się pozyskać danych dla wybranych lat, w związku z czym okres, dla którego wykonano obliczenia może się różnić w poszczególnych przypadkach. Na wykresach prezentujących zróżnicowanie międzyregionalne umieszczono kołowe oznaczenie miejsca województwa lubelskiego w rankingu województw. Pojedynczy element oznacza, iż w obu analizowanych latach województwo zajęło to samo miejsce, w przeciwnym wypadku umieszczono dwa pola oddzielnie dla każdego analizowanego okresu. Poza oceną potencjału województwa i zobrazowaniem zmian w ramach analizowanych obszarów poniższą analizę traktować także należy jako podstawę do formułowania zaleceń dotyczących przyszłego okresu finansowania, a bardziej precyzyjnie – wskazania obszarów, które w odniesieniu do kwestii potencjału konkurencyjnego i innowacyjnego wymagają jednocześnie podjęcia określonej interwencji publicznej w celu zniwelowania dystansu dzielącego Lubelszczyznę od innych polskich regionów.

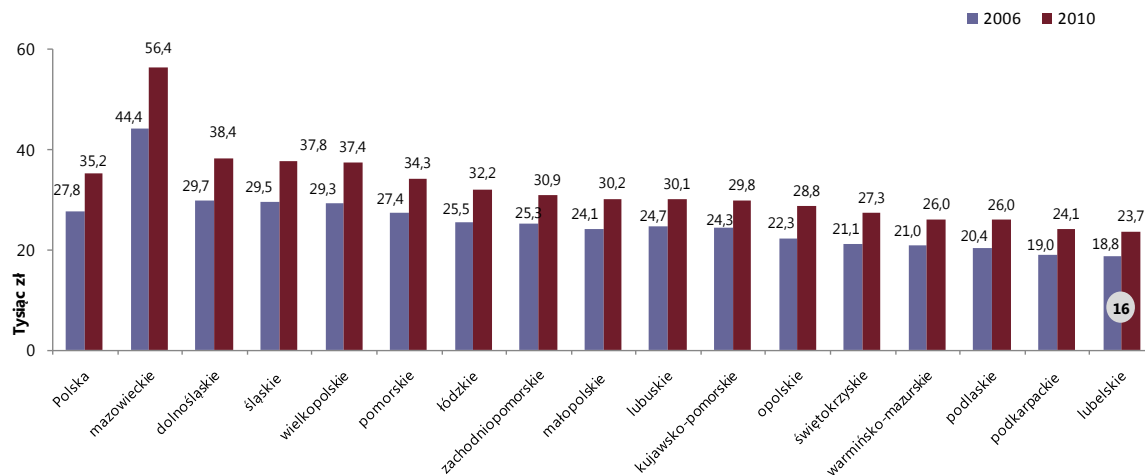
²⁹ Por. M. Gorynia, op. cit., Wykształcenie a konkurencyjność, op. cit.

³⁰ Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć, op. cit.

3.1.1 Potencjał gospodarczy regionu

W niniejszym podpunkcie zawarto analizę wskaźników odnoszących się do obszaru gospodarczego, w ramach którego wyróżniono mierniki kondycji ekonomicznej, działalności B+R, innowacyjnej oraz wskaźniki odnoszące się do pracy i wynagrodzeń.

Wykres 1. Produkt krajowy brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca, w cenach bieżących



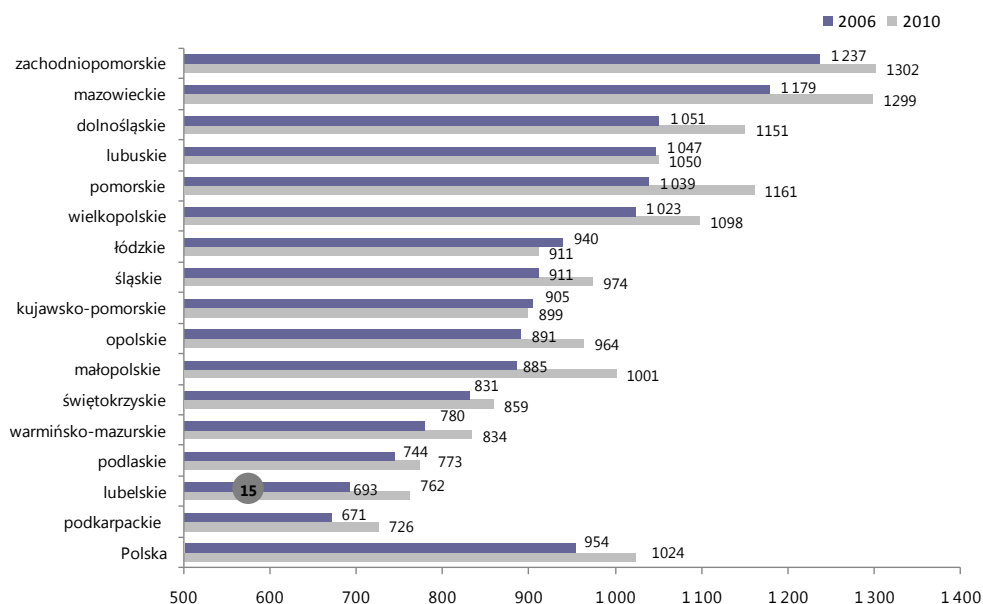
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [data dostępu 7.08.2012]

Jednym z najważniejszych wskaźników gospodarczych jest wartość PKB przypadająca na jednego mieszkańca. W przypadku województwa lubelskiego wyniosła ona 23,7 tys. zł w 2009 roku i była o 4,9 tys. zł wyższa niż wartość osiągnięta w roku 2006. W rankingu województw daje to jednak Lubelszczyźnie ostatnie miejsce w obu analizowanych momentach pomiaru. Warto również zauważyć, iż wartość PKB *per capita* w województwie lubelskim jest znacznie niższa niż średnia dla Polski. W 2011 roku różnica ta wzrosła do ponad 11 tys. zł na niekorzyść województwa lubelskiego.

Zatem, jeśli mierzyć rozwój gospodarczy wartością PKB przypadającą na jednego mieszkańca, to – w porównaniu z innymi województwami – w regionie lubelskim należy uznać go za bardzo niski, pomimo zauważalnego wzrostu na przestrzeni analizowanych lat. Niniejszy parametr uznać należy nie tyle za miarę potencjału konkurencyjnego regionu, co raczej wskaźnik efektywności w jego wykorzystywaniu, niemniej jednak fakt, iż województwo lubelskie zajmuje w przypadku omawianego wskaźnika ostatnie miejsce pozwala domniemywać, że także w ramach pozostałych mierników dotyczących sfery konkurencyjności regionu uzyskiwane przez Lubelszczyznę wyniki mogą plasować to województwo na niższych pozycjach międzywojewódzkich rankingów.

W analizach sytuacji gospodarczej ważna jest także ocena rozwoju przedsiębiorczości, której w niniejszym rozdziale dokonano na podstawie przedstawionych poniżej wskaźników.

Wykres 2. Podmioty wpisane do rejestru REGON na 10 tys. mieszkańców



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [data dostępu 7.08.2012]

Liczbę podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w bazie REGON zrelatywizowano do liczby mieszkańców i przedstawiono w przeliczeniu na 10 tys. osób. Również w tym rankingu województwo lubelskie zajmuje odległą, 15 pozycję, pozostawiając za sobą tylko region podkarpacki. W roku 2006 zarejestrowane było na Lubelszczyźnie 693 podmioty na 10 tys. mieszkańców, a w 2010 roku – 762.

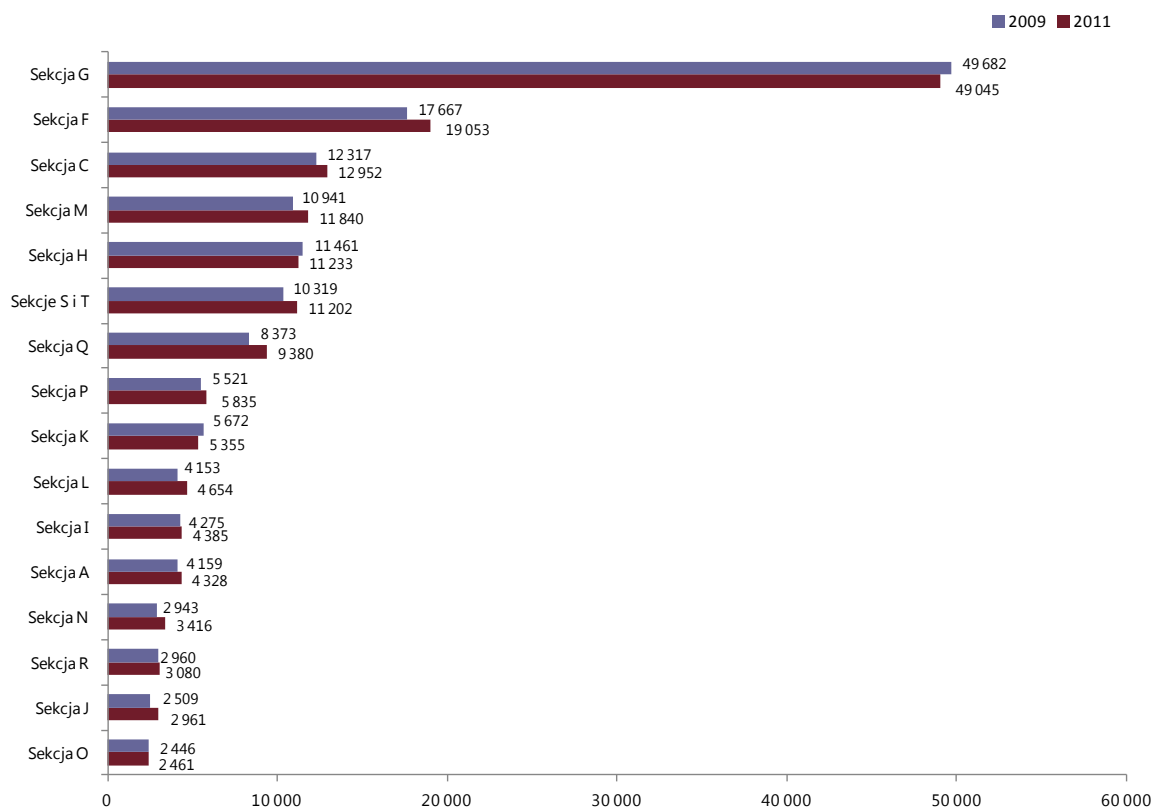
Na uwagę zasługuje jednak znacząca dynamika wzrostu tego wskaźnika wynosząca dla województwa lubelskiego 109,9% i będąca wyższą od ogólnopolskiej, która wyniosła 107,3%. Mimo to, zidentyfikowany stan rzeczy wskazuje nadal na potrzebę animowania działań zmierzających do zakładania nowych podmiotów gospodarczych. Dotychczasowe działania podejmowane w ramach RPO WL w relatywnie niewielkim stopniu zorientowane są na aktywizowanie mieszkańców województwa w obszarze przedsiębiorczości – tego rodzaju interwencja realizowana jest w bieżącym okresie finansowania głównie w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Działanie 1.1 RPO WL „Dotacje dla nowopowstałych mikroprzedsiębiorstw”, choć adresowane do nowopowstałych firm ma na celu przede wszystkim wsparcie podmiotów gospodarczych o krótkim stażu, w mniejszym stopniu jest zaś zorientowane na skłanianie mieszkańców regionu do podejmowania samodzielnej działalności gospodarczej. Tego rodzaju instrumenty są w bieżącym okresie finansowania dostępne w ramach komponentu regionalnego PO KL, gdzie traktowane są one przede jako narzędzia aktywizacji zawodowej (gdzie założenie działalności gospodarczej jest jedną ze ścieżek postępowania w przypadku osób bezrobotnych). Takie rozdzielanie wsparcia dotyczącego konkurencyjności przedsiębiorstw oraz poprawy sytuacji osób bezrobotnych uznać należy za celowe (odmienne są instrumenty pomocy, grupy docelowe, sposoby dotarcia do nich itd.), jednakże w pewnych sytuacjach wsparcie kierowane do osób bezrobotnych zorientowane na utworzenie własnej firmy mogą być niewystarczające. Chodzi tu przede wszystkim o: te rodzaje działalności, które cechuje najwyższy poziom innowacyjności; pomysły biznesowe, które wymagają określonego wsparcia kapitałowego, a jednocześnie cechuje je bardzo wysoki poziom ryzyka dotyczącego powodzenia danego przedsięwzięcia; firmy „odpryskowe” (spin off i spin out). Oczywiście należy mieć świadomość, że ww. przypadki mają bardzo niewielką skalę występowania³¹, ale jednocześnie dotyczą one pomysłów biznesowych o bardzo dużym potencjale innowacyjnym i rozwojowym, a tym samym uzasadnione jest zaoferowanie osobom je tworzącym adekwatnego wsparcia w początkowym okresie działalności. Innymi słowy, niszowość wspomnianych wariantów nowopowstałych nie powinna być argumentem na rzecz całkowitej rezygnacji z ich wspierania, ale raczej oznacza, że wymagają one działań podejmowanych na małą skalę, ale mających charakter wysoce specjalistyczny i dedykowany potrzebom grupy docelowej. Kluczowy jest tu przede wszystkim etap naboru – wsparcie winno być adresowane wyłącznie do osób posiadających określony pomysł biznesowy i zainteresowanych pozyskaniem zewnętrznego finansowania na jego realizację.

Rekomendacja 1. Co do zasady, wsparcie adresowane do osób zakładających działalność gospodarczą nie powinno być łączone z instrumentami pomocy skierowanymi do firm. Poza charakterem oferowanych form wsparcia istnieją bowiem zasadnicze różnice co do specyfiki grup docelowych i sposobów dotarcia. Jednocześnie jednak, wśród instrumentów wsparcia, które w przyszłym okresie finansowania powinny być oferowane w ramach obszaru „Potencjał konkurencyjny i innowacyjny województwa” przewidzieć należy pomoc, której odbiorcami byłyby specyficzne kategorie osób zainteresowanych tworzeniem nowych firm, przede wszystkim planujących realizację innowacyjnych pomysłów biznesowych lub firm o charakterze akademickim.

Poniżej przedstawiono dane obrazujące charakterystykę oraz kondycję ekonomiczną działających przedsiębiorstw wyrażającą się m.in. w wielkości nakładów inwestycyjnych, inwestycjach zagranicznych, a pośrednio także w działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej, gdyż to głównie podmioty w dobrej i stabilnej sytuacji finansowej są w stanie inwestować w tego typu działalność.

³¹ Przykładowo, w zrealizowanym w 2011 roku w województwie lubelskim badaniu ewaluacyjnym „Ocena efektywności form wsparcia w opinii uczestników, którzy skorzystali ze szkoleń i doradztwa w zakresie rozpoczynania działalności typu spin off i spin out w projektach realizowanych w ramach Poddziałania 8.2.1 PO KL” zidentyfikowano jeden podmiot spełniający kryteria definicyjne firmy „odpryskowej”. Należy tu podkreślić, że badanie realizowane było wśród uczestników projektów dotyczących rozpoczynania działalności typu spin off i spin out, a więc należałoby przypuszczać, że odsetek założonych działalności gospodarczych o charakterze „odpryskowym” powinien być tu relatywnie duży.

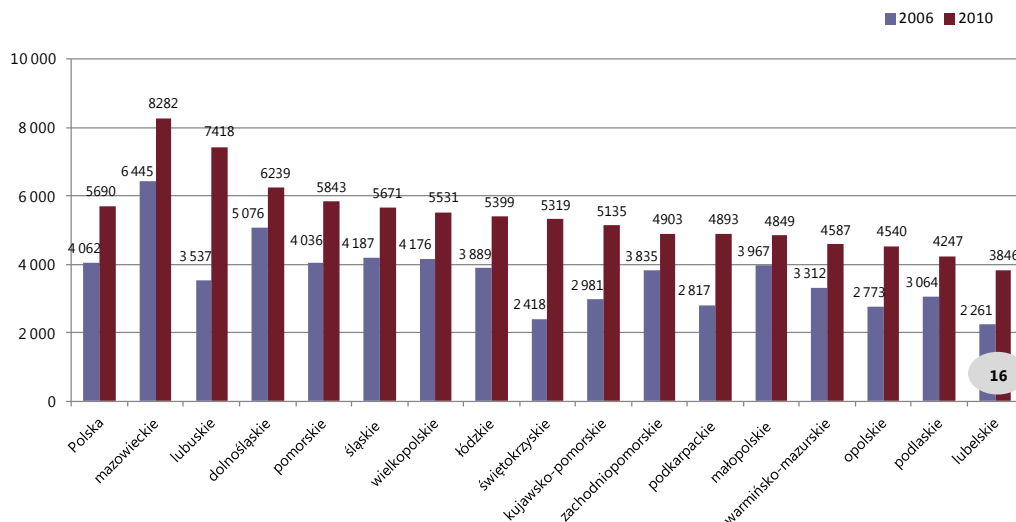
Wykres 3. Przedsiębiorstwa wg sekcji PKD



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [data dostępu 7.08.2012]

Dane przedstawione na powyższym wykresie pokazują, iż pomimo niewielkich zmian w liczbie przedsiębiorstw w danej branży, główne sektory, w których prowadzona jest działalność gospodarcza w województwie lubelskim nie uległy zmianie. Do najbardziej licznych działów PKD należy sekcja G "Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle", w której w 2011 zarejestrowanych było 49 045 przedsiębiorstw, a następnie sekcja F "Budownictwo", gdzie jednakże tych podmiotów było już znacznie mniej (19 053). Ponad 10 tys. firm prowadzi na Lubelszczyźnie działalność w zakresie przemysłu (sekcja C), działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (sekcja M), transportu (sekcja H) oraz pozostałej działalności usługowej (sekcje S i T)³².

Wykres 4. Nakłady inwestycyjne na 1 mieszkańca



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [data dostępu 7.08.2012]

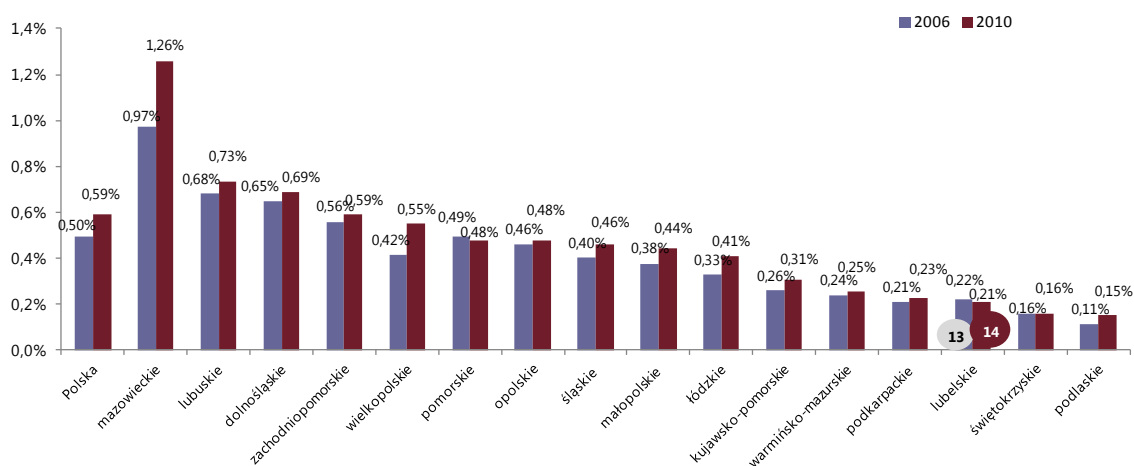
³² Do kwestii analizy struktury branżowej lubelskiej gospodarki powrócimy w części poświęconej profilowi branżowemu projektów dofinansowanych w ramach RPO WL oraz celowości branżowego kierunkowania wsparcia.

Jeśli chodzi o nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw zrelatywizowane do liczby mieszkańców, to województwo lubelskie zajmuje ostatnią pozycję w rankingu regionalnym w obu analizowanych momentach pomiaru. W 2010 roku wyniosły one 3834 zł na jednego mieszkańca, a w 2006 były o 1585 zł niższe. Dynamika wzrostu jest porównywalna ze średnią ogólnopolską wynoszącą 1628 zł, przy czym warto zauważyć, iż w niektórych regionach - na przestrzeni analizowanych lat - wzrost nakładów inwestycyjnych wyniósł nawet blisko 3 tys. zł.

Zaobserwowana sytuacja wiązać może się ze wsparciem oferowanym ze środków unijnych w tym okresie, co z jednej strony świadczyć może o jego skuteczności, z drugiej jednakże wskazywać może na zagrożenie spadkiem wielkości nakładów w przypadku braku wspomnianej pomocy. W tym miejscu warto podkreślić, że bardzo niska lokata województwa lubelskiego w rankingu odnoszącym się do wielkości nakładów inwestycyjnych *per capita* uzasadnia nadal potrzebę zapewnienia w przyszłym okresie finansowania dostępności wsparcia zorientowanego na realizację działań inwestycyjnych w sektorze przedsiębiorstw. Co więcej, biorąc pod uwagę, iż zgodnie z przewidywaniami wsparcie dla firm będzie w okresie 2014-2020 będzie mieć najprawdopodobniej charakter zwrotny, należy rozważyć różne możliwości zapewnienia preferencyjności, a tym samym dostępności oferowanej pomocy. W przeciwnym razie, instrument finansowego wspierania firm może cechować ograniczona skuteczność.

Rekomendacja 2. Uwzględniając niską aktywność inwestycyjną lubelskich firm za wysoce uzasadnione utrzymanie w przyszłym okresie finansowania wsparcia zorientowanego na wspomaganie aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw. Biorąc jednak pod uwagę, iż w okresie 2014-2020 pomoc adresowana do firm będzie mieć najprawdopodobniej charakter zwrotny, warto rozważyć wprowadzenie – szczególnie w odniesieniu do mikro- i małych przedsiębiorstw, gdzie wewnętrzny potencjał inwestycyjny oraz możliwość pozyskania zewnętrznego kapitału są najmniejsze – okresu przejściowego, w ramach którego wsparcie zwrotne zostałyby „obudowane” preferencjami takimi jak: wprowadzenie okresu karencji spłaty, obniżenie poziomu oprocentowania, redukcja części kapitału do spłaty – w sytuacji, gdy projekt cechuje się szczególnie dużą efektywnością, skutecznością, czy innowacyjnością. Tego rodzaju preferencje ograniczyłyby ryzyko pasywności firm w korzystaniu ze wsparcia zwrotnego, a także stanowiłyby dodatkową zachętę do zapewnienia możliwie najlepszych efektów realizowanego projektu.

Wykres 5. Spółki z udziałem kapitału zagranicznego w ogólnej liczbie podmiotów zarejestrowanych w REGON



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [data dostępu 7.08.2012]

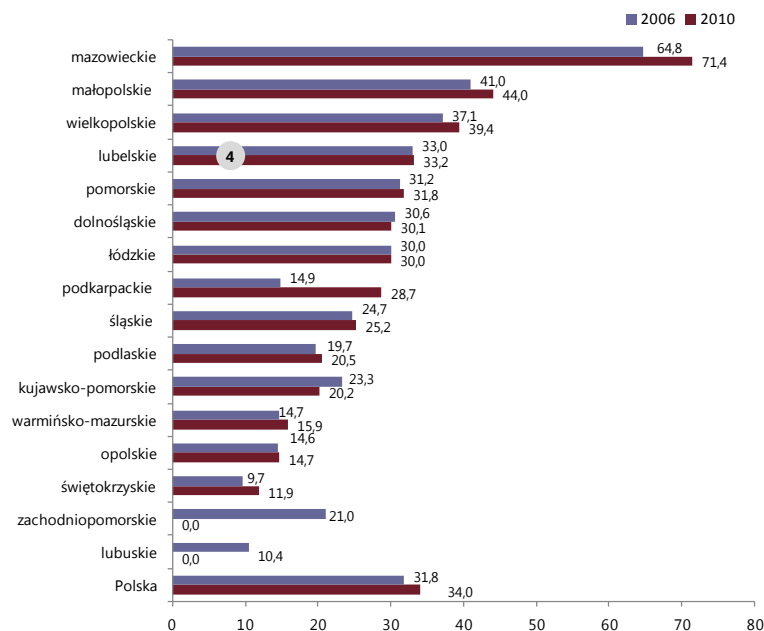
Wśród zarejestrowanych podmiotów gospodarczych na Lubelszczyźnie zaledwie 0,2% charakteryzuje się udziałem kapitału zagranicznego. Wartość dla roku 2010 była tylko nieznacznie niższa niż zanotowana w 2006 roku (trzeba jednak zauważyć, iż poza województwem lubelskim tylko w województwie pomorskim w analizowanym okresie czasu mamy do czynienia ze spadkiem wartości analizowanego wskaźnika), w obu okresach czasu województwo lubelskie zajęło jednakże pozycję z końca stawki w rankingu regionalnym (13 lokata w 2006 i 14 w 2010 roku). Odsetek przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego na Lubelszczyźnie jest także niższy niż średnia krajowa, wynosząca 0,59% w 2010 roku, przy czym procent ten jest porównywalnie niski także w innych województwach (za wyjątkiem województwa mazowieckiego).

Zidentyfikowany stan rzeczy w sposób bezpośredni nie obrazuje potencjału gospodarczego regionu, pozwala jednak na postawienie tezy, iż bardzo niewielka skala zaangażowania kapitału zagranicznego w lubelską gospodarkę może być czynnikiem utrudniającym wzrost konkurencyjności i innowacyjności sektora przedsiębiorstw. Jest tak w związku z faktem, iż

inwestycje zagraniczne – szczególnie te cechujące się największym potencjałem rozwojowym – stanowią jeden z kluczowych czynników wpływających na podnoszenie ogólnego potencjału całego sektora przedsiębiorstw w regionie³³.

Niżej prezentowane wskaźniki dotyczą działalności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw lubelskich, jednej z ważnych sfer związanych z innowacyjnym aspektem potencjału gospodarczego regionu.

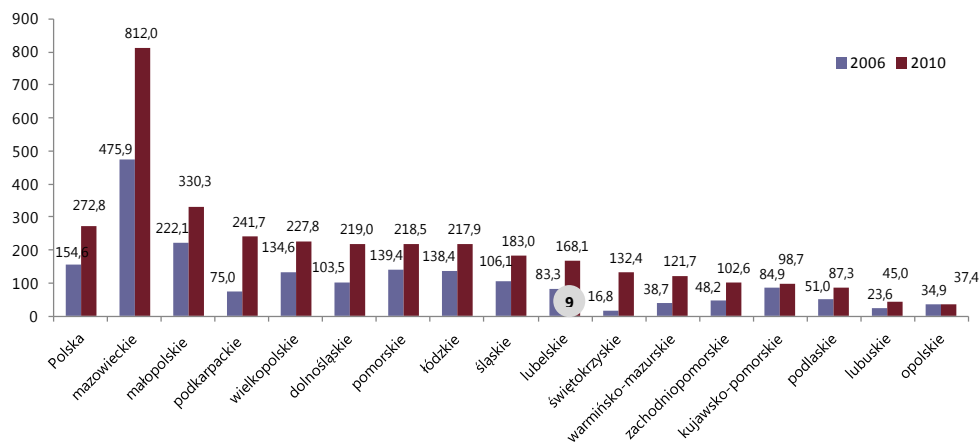
Wykres 6. Liczba osób zatrudnionych w sektorze B+R, w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS po przeliczeniu: Zatrudnieni w B+R wg sektorów ekonomicznych ogółem / (Ludność wg grup wieku i płci ogółem / 10 000 [data dostępu 7.08.2012]

Powyższy wykres pokazuje, iż w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców województwo lubelskie posiada około 33 pracowników zatrudnionych w sektorze B+R, co daje mu 4 miejsce w rankingu województw, zarówno w roku 2006, jak i 2010, gdyż ogólna liczba osób zatrudnionych w tym sektorze nie uległa znacznym zmianom na przestrzeni analizowanych lat. Wartość ta jest także porównywalna ze średnią ogólnopolską. Zidentyfikowany stan rzeczy świadczy o relatywnie dużym potencjale lubelskiego sektora B+R w aspekcie zasobów ludzkich. Pamiętać jednak należy, że nie jest to sytuacja, którą ocenić należy jednoznacznie pozytywnie – kluczowa jest tu bowiem efektywność sektora B+R, jeśli okazałaby się ona niska, relatywnie duża wielkość zatrudnienia byłaby czynnikiem nakazującym negatywną ocenę kondycji instytucji naukowo-badawczych działających w województwie lubelskim i ich produktywności.

Wykres 7. Nakłady na B+R na 1 mieszkańca



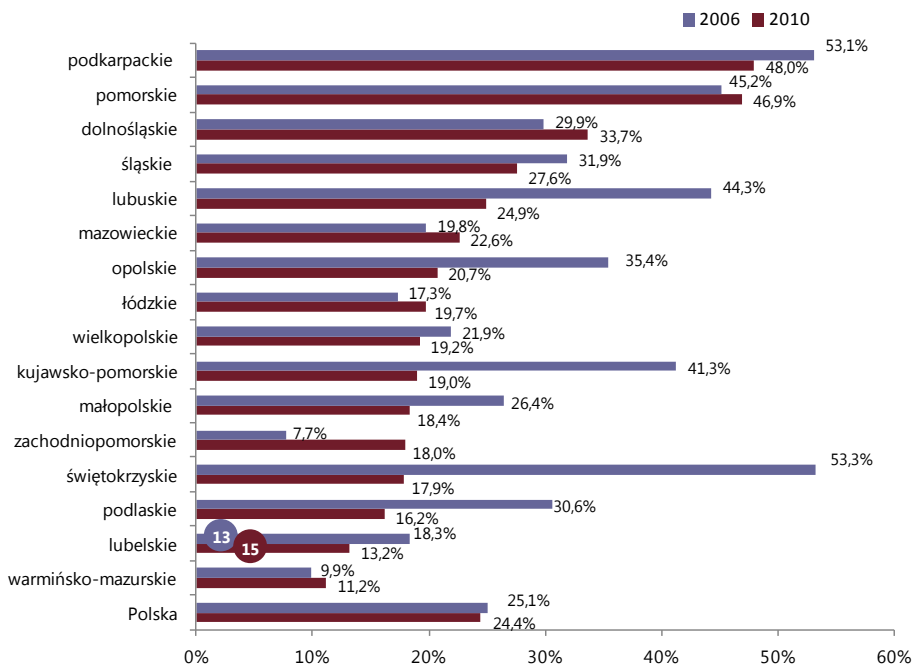
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [data dostępu 7.08.2012]

³³ Vide: Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, Warszawa 2011, s. 19

Oprócz zasobów ludzkich, istotnym czynnikiem sprzyjającym rozwojowi badań są ponoszone w tej sferze nakłady. Województwo lubelskie uplasowało się pod tym względem w środku stawki rankingu regionalnego w obu analizowanych latach. W roku 2006 wartość nakładów na B+R w przeliczeniu na 1 mieszkańca wyniosła 83,3 zł i była prawie dwukrotnie niższa niż średnia krajowa, wynosząca 154,6 zł (warto jednak zauważyć, że taki – lub nawet większy – wzrost cechuje większość pozostałych regionów). Cztery lata później nakłady ponoszone w województwie lubelskim wzrosły dwukrotnie do 168,1 zł, stanowiąc już 2/3 średniej ogólnopolskiej.

Uzupełnieniem dla powyższych danych są informacje przedstawione na poniższym wykresie, które odnoszą się do udziału podmiotów ponoszących nakłady B+R w ogólnej liczbie przedsiębiorstw.

Wykres 8. Udział podmiotów ponoszących nakłady B+R w ogólnej liczbie przedsiębiorstw

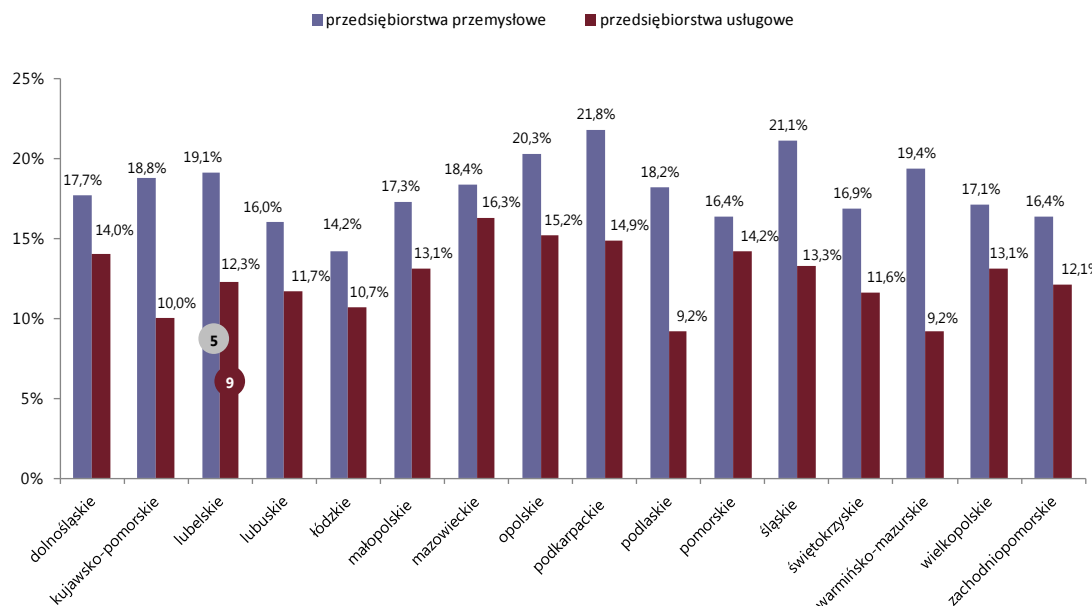


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [data dostępu 7.08.2012]

Przedsiębiorstwa prowadzące działalność B+R stanowiły w 2006 roku 18,3% ogólnej liczby podmiotów gospodarczych działających na Lubelszczyźnie, co dawało 13 pozycję w rankingu międzyregionalnym. W roku 2010 odsetek ten było o 5 punktów procentowych niższy i wyniósł 13,2% (15 miejsce w porównaniu z innymi województwami). Mniejszy udział podmiotów prowadzących działalność B+R w roku 2010 w porównaniu ze stanem sprzed 4 lat wiązać można ze zwiększoną liczbą ogółu podmiotów gospodarczych powstałych w ostatnich latach. Zidentyfikowana sytuacja zachodzi również w przypadku województw: lubuskiego, opolskiego, kujawsko-pomorskiego oraz świętokrzyskiego. Branżą, w której najwięcej przedsiębiorstw ponosiło nakłady na działalność B+R było przetwórstwo przemysłowe. Tym niemniej jednak odsetek przedsiębiorstw B+R na Lubelszczyźnie – w porównaniu z innymi regionami – uznać można za relatywnie niski. Tym samym za uzasadnione uznać należy uwzględnienie w przyszłym okresie finansowania takich instrumentów wsparcia, które zorientowane byłyby na wspomaganie procesu nawiązywania kooperacji pomiędzy firmami a jednostkami sektora B+R. Wydaje się bowiem, że jest to bardziej funkcjonalna, a przede wszystkim – bardziej realna do wdrożenia niż prowadzenie samodzielnej działalności badawczo-rozwojowej, formuła zwiększania nakładów przedsiębiorstw na działania w sferze B+R³⁴.

³⁴ Szczegółowe rekomendacje dotyczące instrumentów wspierania aktywności firm w obszarze badawczo-rozwojowym zostały przedstawione w części raportu poświęconej analizie wyników badania pierwotnego zrealizowanego wśród przedsiębiorstw.

Wykres 9. Przedsiębiorstwa aktywne innowacyjnie w latach 2008-2010 w % ogółu przedsiębiorstw według województw

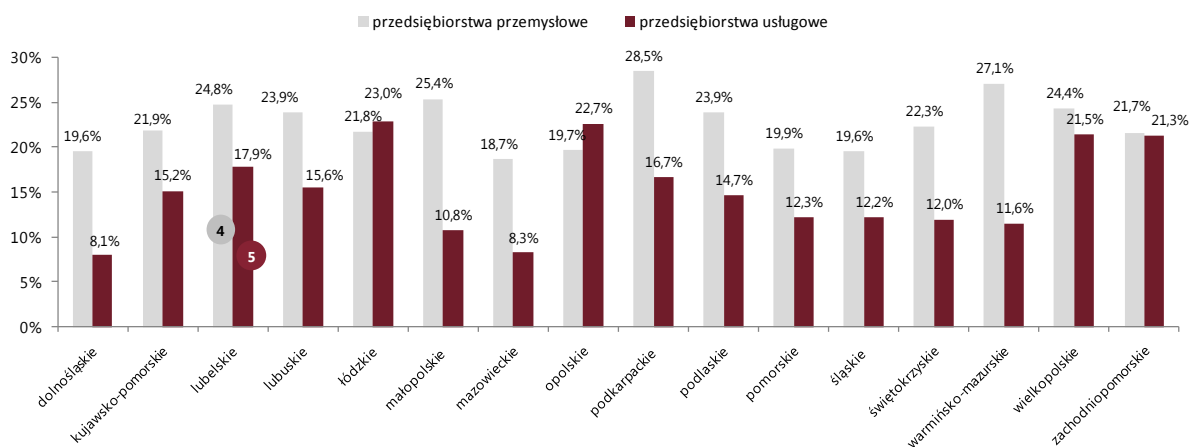


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS - Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010, Warszawa 2012 [data dostępu 7.08.2012]

Jeśli chodzi o aktywne innowacyjnie przedsiębiorstwa w województwie lubelskim (czyli takie, które w badanym okresie wprowadziły przynajmniej jedną innowację produktową lub procesową, lub też prowadziły przynajmniej jeden projekt innowacyjny), to stanowią one blisko jedną piątą podmiotów działających w przemyśle, co daje Lubelszczyźnie w regionalnym rankingu 5 lokatą. W sektorze usług aktywność innowacyjna jest znacznie mniejsza we wszystkich regionach, przy czym województwo lubelskie plasuje się w tej sferze na 9 pozycji w porównaniu z resztą kraju.

Z powyższych danych wynika, iż generalnie aktywność innowacyjna przedsiębiorstw sektora przemysłowego jest wyraźnie większa niż ma to miejsce w przypadku sektora usług i prawidłowość ta dotyczy także województwa lubelskiego. Co więcej, pozycja konkurencyjna Lubelszczyzny dotycząca potencjału innowacyjnego przedsiębiorstw usługowych jest zauważalnie niższa niż w odniesieniu do firm przemysłowych (o czym świadczą różnice w pozycjach zajmowanych przez województwo lubelskie w międzywojewódzkich rankingach aktywności innowacyjnej obu kategorii firm). Nie należy jednak prezentowanych wyników traktować jako argumentu na rzecz skupiania się w ramach działań proinnowacyjnych na sektorze przemysłowym, którego potencjał jest tu większy. Istotne jest bowiem, by uświadomić przedsiębiorcom, że wdrażanie innowacji nie ogranicza się jedynie do wprowadzania zaawansowanych rozwiązań technologicznych w firmach produkcyjnych, ale może też przyjmować inne formy, a tym samym mieć adekwatny i użyteczny charakter również w sektorze usług.

Wykres 10. Odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych otrzymujących publiczne wsparcie w latach 2008-2010



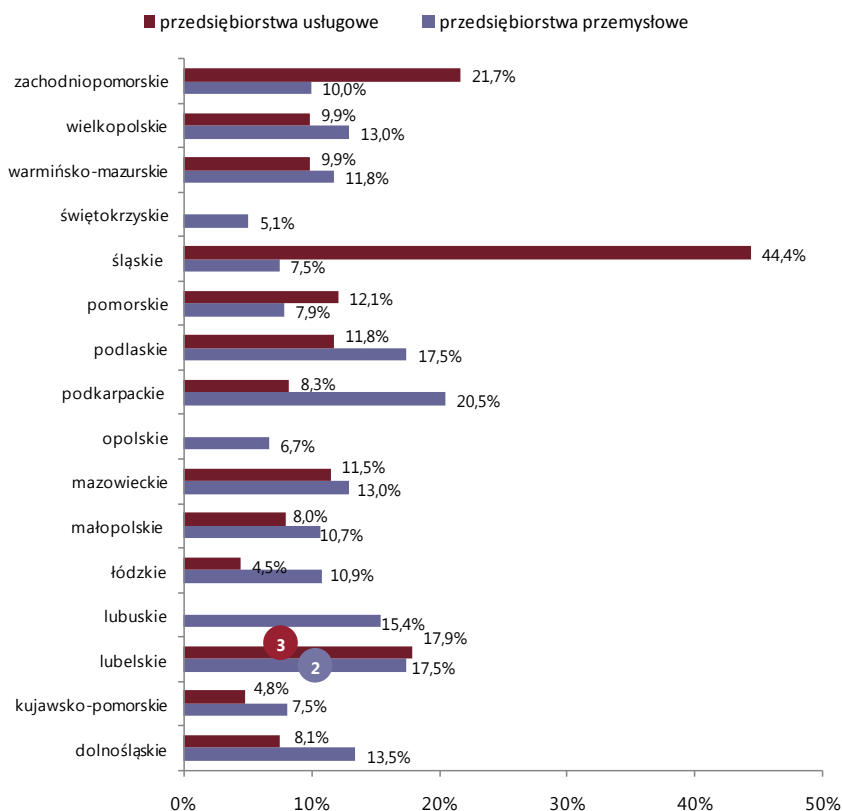
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS - Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010, Warszawa 2012 [data dostępu 7.08.2012]

Powyższy wykres pokazuje, iż lubelskie przedsiębiorstwa (zarówno przemysłowe, jak i usługowe) stosunkowo chętnie korzystają ze wsparcia publicznego. W latach 2008-2010 skorzystała z niego blisko 1/4 podmiotów prowadzących działalność w obszarze przemysłu i 17,9% podmiotów usługowych. W porównaniu z innymi regionami pozwoliło to na zajęcie odpowiednio 4 i 5 miejsca w rankingu międzywojewódzkim.

Przywołane dane oraz wcześniejsze obserwacje dotyczące bardzo małej aktywności inwestycyjnej lubelskich firm świadczą o tym, iż zasadna jest jedna z poprzednich rekomendacji, w której sugerowane jest utrzymanie w przyszłym okresie finansowania instrumentów wsparcia aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw. Zainteresowanie tego rodzaju pomocą pozostaje w województwie lubelskim relatywnie wysokie, szczególnie wśród podmiotów o profilu przemysłowym (w tym przypadku, oprócz faktu generalnie większej aktywności innowacyjnej tego sektora, znaczenie może mieć większa kapitałochłonność innowacji w firmach przemysłowych, która generuje większe zapotrzebowanie na wsparcie zewnętrzne).

Oprócz samodzielnej działalności innowacyjnej firmy mogą podejmować współpracę, której celem jest wypracowanie rozwiązań innowacyjnych. Jednym z najbardziej zaawansowanych i cechujących się wysokim poziomem instytucjonalizacji wariantów rzeczowej kooperacji są inicjatywy klastrowe. Poniżej przedstawiono dane dotyczące odsetka przedsiębiorstw kooperujących w zakresie działalności innowacyjnych, które współpracują ze sobą właśnie w ramach klastrow.

Wykres 11. Odsetek przedsiębiorstw współpracujących w zakresie działalności innowacyjnej w ramach inicjatyw klastrowych w grupie wszystkich przedsiębiorstw deklarujących kooperację w obszarze innowacji w latach 2008-2010



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS - Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010, Warszawa 2012 [data dostępu 7.08.2012]

Analiza przedsiębiorstw innowacyjnych pod względem ich skuteczności w nawiązywaniu współpracy z innymi przedsiębiorstwami pokazała, iż podmioty gospodarcze zlokalizowane na Lubelszczyźnie – w porównaniu z innymi województwami – radzą sobie w tej sferze bardzo dobrze, zajmując 2 lokatę w przypadku przedsiębiorstw przemysłowych, a w przypadku podmiotów usługowych 3. W obu kategoriach ponad 17% podmiotów gospodarczych deklarujących współpracę w obszarze innowacyjności podejmuje ją w ramach struktur klastrowych.

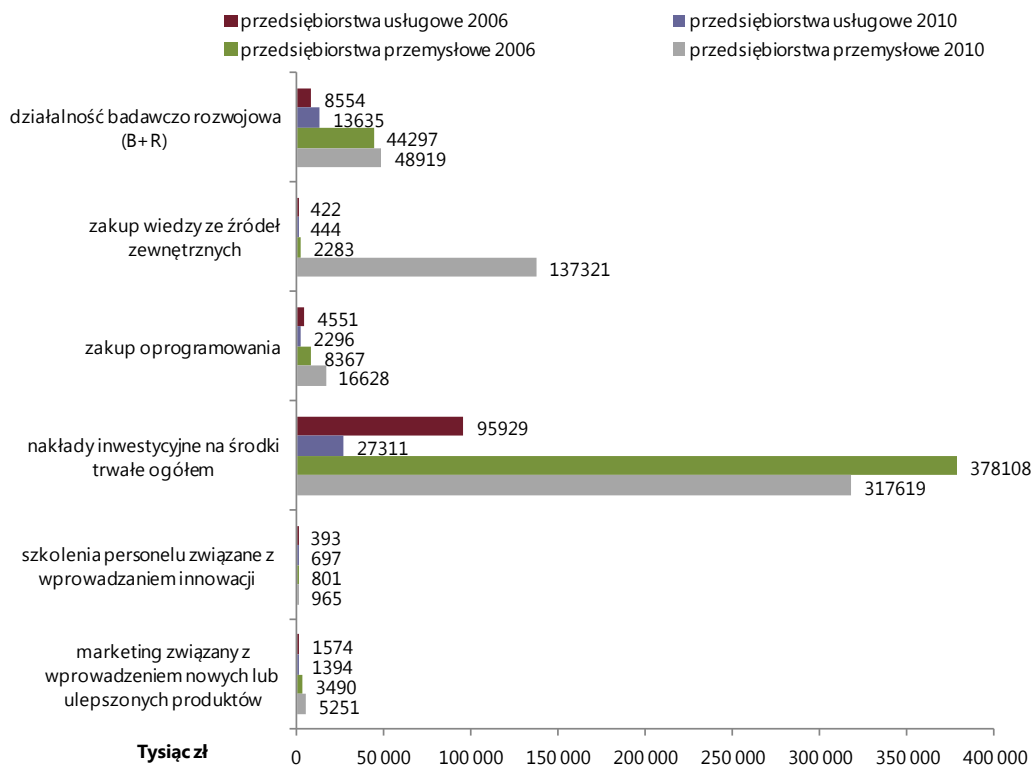
Relatywnie dobra sytuacja w zakresie funkcjonowania struktur klastrowych na Lubelszczyźnie³⁵ czyni z nich właściwego adresata działań, których celem byłoby wzmacnianie potencjału konkurencyjnego i innowacyjnego tworzących je przedsiębiorstw. Skoncentrowanie się na wspieraniu klastrow, nie zaś pojedynczych przedsiębiorstw uzasadnione jest m.in. tym, że wejście do struktury klastrowej jest już pewnym wyznacznikiem relatywnie wysokiego poziomu świadomości przedsiębiorców podejmujących tego rodzaju działania oraz ich gotowości na podejmowanie dalszych działań prorozwojowych. Poza tym, przynajmniej częściowe orientowanie wsparcia dla sektora przedsiębiorstw na struktury klastrowe ułatwiłoby – ze względu na branżową koncentrację członków klastra – kierunkowanie oferowanej pomocy w ramach najważniejszych dla regionu sektorów gospodarki.

³⁵ Przy dodatkowym uwzględnieniu ich relatywnie dużej liczby w kontekście ogólnego potencjału regionu w obszarze przedsiębiorczości (vide ilość przedsiębiorstw zrelatywizowana do liczby mieszkańców regionu) – w 2011 roku odnotowano na Lubelszczyźnie 16 działających inicjatyw klastrowych (Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Klasy w województwie lubelskim*, Warszawa 2011, s. 8)

Rekomendacja 3. Uwzględniając aktywność lubelskich przedsiębiorstw w proinnowacyjnej kooperacji prowadzonej w ramach klastrów należy w przyszłym okresie finansowania stworzyć mechanizmy wspierania tego wariantu współpracy (nie tylko w obszarze innowacji).

Kolejną kwestią składającą się na potencjał innowacyjny regionalnych przedsiębiorców jest wielkość nakładów, jakie ponoszą oni na działalność innowacyjną.

Wykres 12. Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach wg rodzajów działalności innowacyjnej

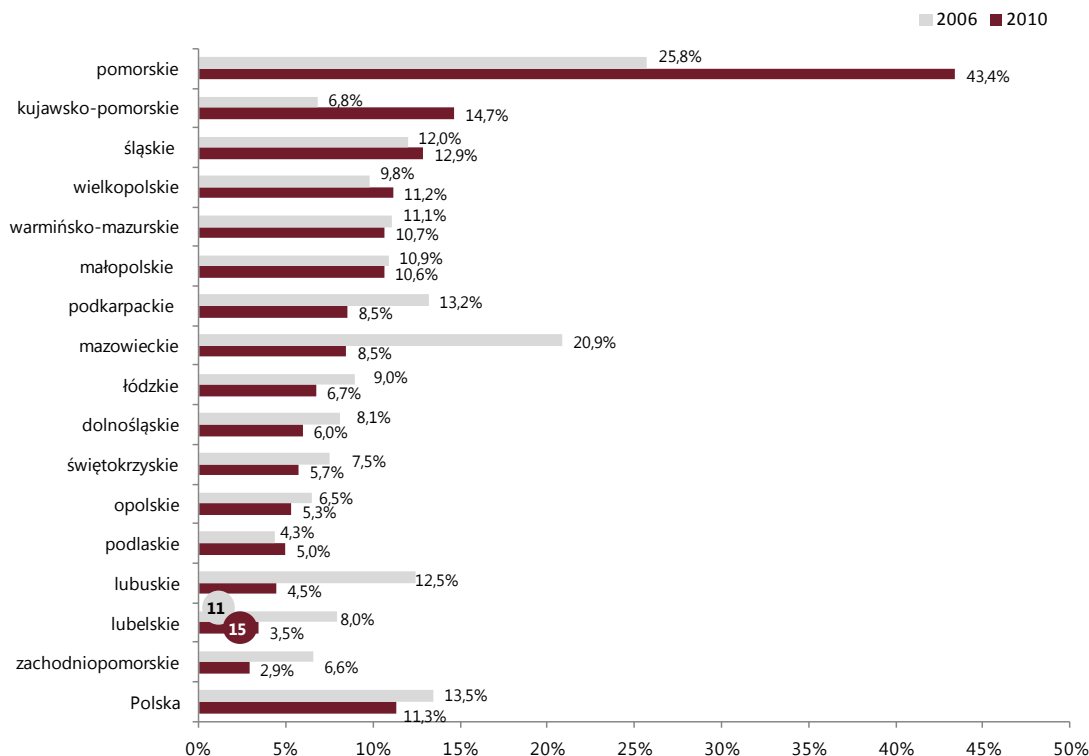


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [data dostępu 7.08.2012]

Zdecydowanie najwięcej nakładów finansowych pochłania zakup środków trwałych, i to zarówno w przypadku przedsiębiorstw usługowych, jak i przemysłowych. Widać jednak wyraźną różnicę w wartości tychże nakładów w obu grupach, gdyż przedsiębiorstwa przemysłowe wydają na ten cel blisko czterokrotnie więcej środków finansowych. Przy tym warto zanotować w obu kategoriach podmiotów spadek tejże wartości w 2010 roku. Jeśli chodzi o lubelskie przedsiębiorstwa przemysłowe to z kolei zidentyfikowano znaczny wzrost nakładów na zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych, z 2283 tys. zł w 2006 roku do 137 321 tys. zł w roku 2010. W porównaniu z tym relatywnie mało środków przeznaczanych jest na samą działalność badawczo-rozwojową (a więc najbardziej zaawansowaną formę działań proinnowacyjnych), chociaż także w tej sferze zanotowano wzrost nakładów. Potwierdza to, sygnalizowaną wcześniej, potrzebę wspierania aktywności przedsiębiorstw w obszarze działań B+R, ze szczególnym zaakcentowaniem kooperacji z jednostkami naukowo-badawczymi (jest to bardziej realne i racjonalne rozwiązanie niż dążenie do samodzielnej aktywności przedsiębiorstw w obszarze badawczo-rozwojowym – tego rodzaju działania w ramach własnych komórek B+R dotyczyć może tylko największych przedsiębiorstw cechujących się najwyższym potencjałem innowacyjnym).

Kolejna część analiz dotyczy niejako rezultatów prowadzonej działalności innowacyjnej, tj. uzyskanych przychodów, rodzajów wprowadzonych innowacji oraz uzyskanych patentów.

Wykres 13. Udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych w przychodach netto ze sprzedaży ogółem

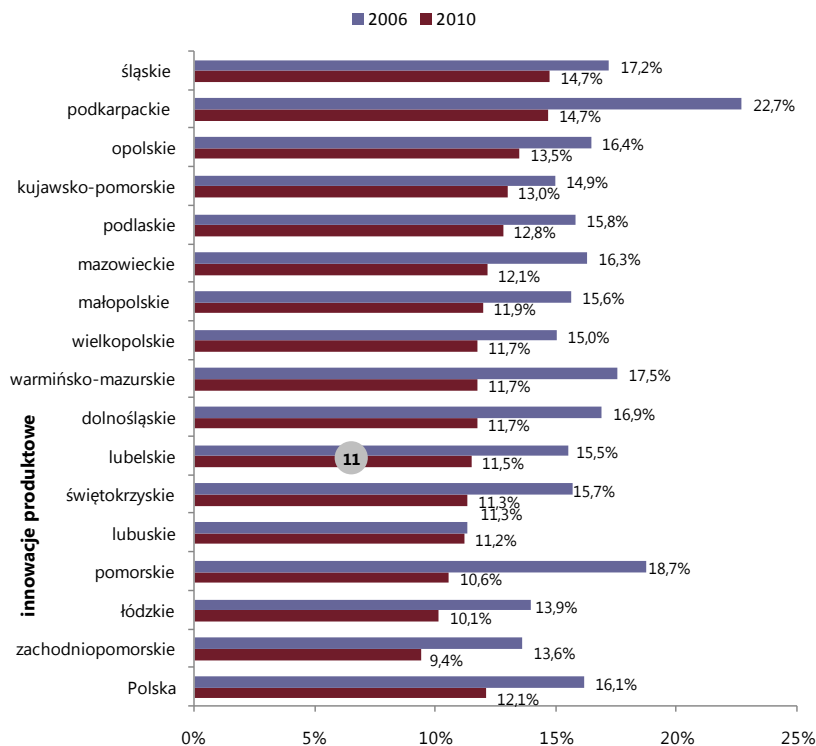


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [data dostępu 7.08.2012]

W 2006 roku udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych w ogólnej liczbie przychodów uzyskanych ze sprzedaży wyniósł 8% i był o 5,5 punktów procentowych niższy niż średnia dla Polski, co uplasowało województwo lubelskie na 11 miejscu w rankingu regionalnym. W 2010 roku zanotowano spadek wartości wskaźnika, który wyniósł już tylko 3,5% i sprawił, iż Lubelszczyzna wyprzedziła zaledwie region zachodniopomorski. Tendencja spadkowa nie stanowi wyjątku na tle innych regionów, chociaż w przypadku kilku regionów (pomorskie, kujawsko-pomorskie, śląskie, wielkopolskie) udało się zauważyć wzrost wartości omawianego wskaźnika. Większym problemem w przypadku województwa lubelskiego jest jednak nie tyle zidentyfikowany spadek, co generalnie niski udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych w przychodach netto ze sprzedaży ogółem. Tym bardziej, że jak stwierdzono w oparciu o wcześniej przywołane dane odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych w województwie lubelskim (szczególnie jeśli chodzi o przedsiębiorstwa przemysłowe) nie jest bardzo niski. Rodzi to pytanie o trafność podejmowanych działań innowacyjnych, a w kontekście wspierania aktywności innowacyjnej ze środków publicznych wymaga zastosowania takich rozwiązań, które zapewnią rynkowe powodzenie tych innowacji (dotyczy to innowacji o charakterze produktowo-usługowym).

Rekomendacja 4. Biorąc pod uwagę, że ostatecznym weryfikatorem sukcesu działań innowacyjnych nie jest samo wdrożenie innowacyjnego rozwiązania, lecz jego oddziaływanie na kondycję przedsiębiorstwa i/lub sukces rynkowy nowych lub ulepszonych produktów bądź usług, w ramach oferowania wsparcia adresowanego do przedsiębiorstw bardzo duży nacisk winien być położony na wymagania lub preferencje odnoszące się do rozwiązań zwiększających szanse na rynkowy sukces rozwiązań wdrożonych dzięki realizowanym projektom.

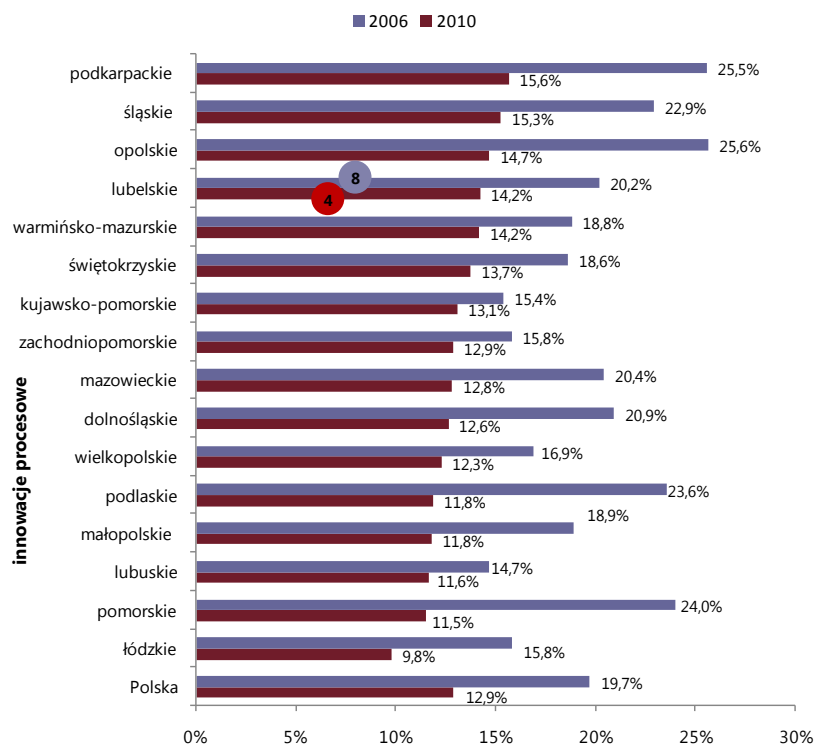
Wykres 14. Rodzaje wprowadzonych innowacji – innowacje produktowe



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [data dostępu 7.08.2012]

Wśród przedsiębiorstw, które wprowadziły innowacje w województwie lubelskim w 2006 roku 15,5% wdrożyło innowacyjne produkty, cztery lata później nowe lub istotnie ulepszone produkty zostały wprowadzone w 11,5% firm. W obu analizowanych latach region lubelski znalazł się na 11 pozycji wśród innych województw Polski. Warto jednak zwrócić uwagę, iż różnice międzyregionalne nie są duże i dotyczą najczęściej kilku procent.

Wykres 15. Rodzaje wprowadzonych innowacji – innowacje procesowe

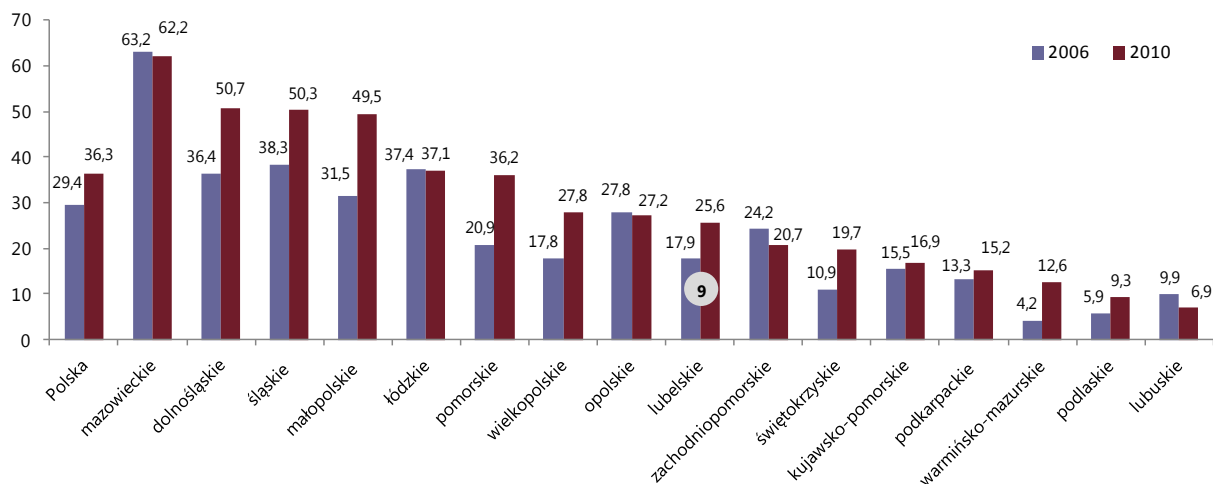


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [data dostępu 7.08.2012]

Z kolei, jeśli chodzi o podmioty wdrażające innowacje procesowe, to w 2006 roku stanowiły one 1/5 lubelskich przedsiębiorstw, co dawało Lubelszczyźnie 8 miejsce w rankingu regionalnym. Natomiast w 2010 roku, pomimo tego, iż tylko 14,2% przedsiębiorstw wprowadziło na rynek nowy lub istotnie ulepszony proces produkcyjny, województwo lubelskie zajęło już 4 pozycję, za województwami podkarpackim, śląskim i opolskim. Jednocześnie w całym kraju w 2010 roku zidentyfikowano niższy udział przedsiębiorstw wprowadzających innowacje procesowe w porównaniu ze stanem sprzed 4 lat. Średnia ogólnopolska wyniosła niecałe 2 punkty procentowe mniej.

O efektach działalności innowacyjnej świadczy także liczba uzyskanych patentów, przy czym pamiętać należy, iż aktywność w obszarze ochrony praw własności intelektualnej zawsze będzie mieć charakter niszowy odnosząc się nie tylko do mniejszości wszystkich przedsiębiorstw, ale nawet do mniejszej części podmiotów cechujących się aktywnością innowacyjną.

Wykres 16. Liczba wniosków patentowych przyjętych przez Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej na mln mieszkańców



Źródło: opracowanie własne po przeliczeniu: Liczba wniosków patentowych przyjętych przez UP RP / Ludność wg grup wieku i płci ogółem / 1 000 000; na podstawie danych GUS: Nauka i technika w 2006 r., Warszawa 2007, Nauka i technika w Polsce w 2010 r., Warszawa 2011; Ludność wg grup wieku i płci ogółem - GUS Bank Danych Lokalnych [data dostępu 7.08.2012]

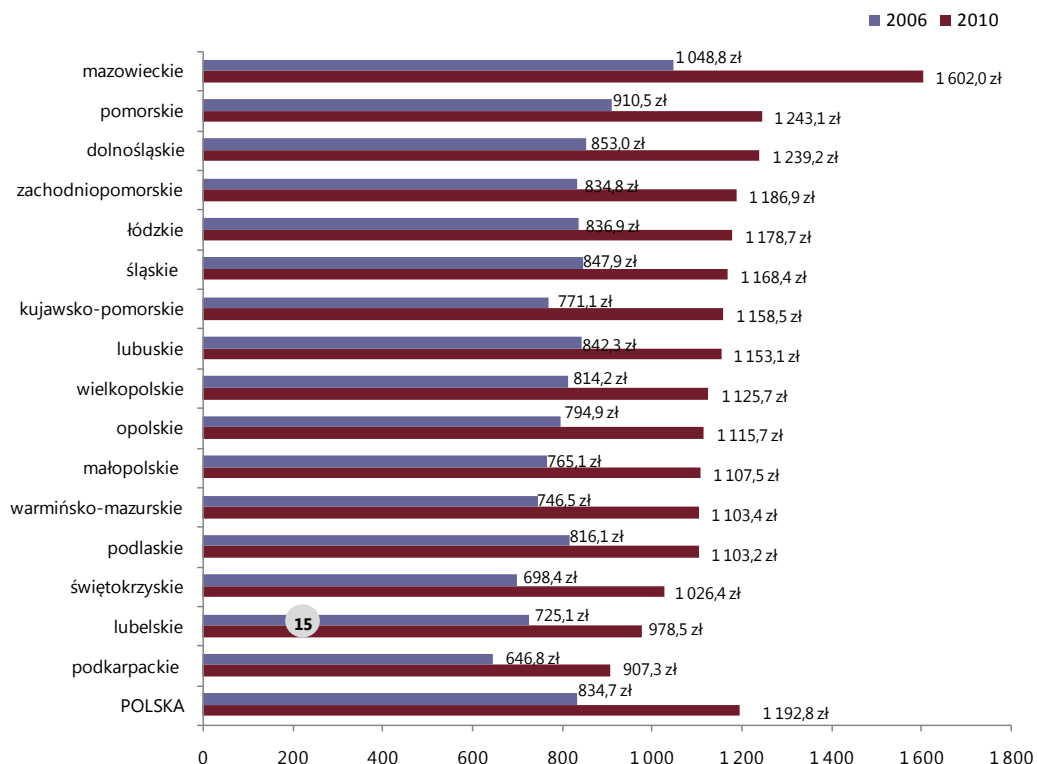
W województwie lubelskim wartość omawianego wskaźnika wzrosła z 17,9 w 2006 roku do 25,6 w roku 2010 później, co jednak nie pozwoliło na awans w regionalnym rankingu, w którym Lubelszczyzna nadal zajmuje 9 pozycję. Uzyskane wartości są również dużo niższe niż średnia ogólnopolska i jednocześnie świadczą o tym, iż lubelskie przedsiębiorstwa, bądź nie wdrażają innowacji o stopniu, który uzasadniałby staranie się o uzyskanie ochrony prawnej wdrożonych w firmie rozwiązań, bądź też nie mają wystarczającej świadomości jeśli chodzi o celowość tego rodzaju działań ochronnych.

3.1.2 Potencjał społeczno-demograficzny regionu

W niniejszej części przedstawiono wyniki analizy wskaźników z obszaru społeczno-demograficznego, stanowiące uzupełnienie wcześniejszej diagnozy. Zgodnie z przyjętymi na potrzeby badania założeniami wymiar społeczno-demograficzny jest w ramach niniejszej ewaluacji traktowany jako jeden z wymiarów analizy konkurencyjności regionu (co wynika z postrzegania zasobów ludzkich jako jednego z kluczowych czynników wpływających na rzeczoną konkurencyjność. Prezentowane dane dotyczą sytuacji ekonomicznej mieszkańców, ich aktywności zawodowej oraz stanu edukacji w regionie³⁶.

³⁶ Należy w tym przypadku podkreślić, iż choć analizowane wskaźniki kontekstowe odnoszą się do zagadnienia konkurencyjności regionu lubelskiego, to jednak ich zakres tematyczny wykracza poza problematykę niniejszego badania w jego warstwie rekomendacyjnej. Z tego względu, nawet w przypadku zidentyfikowania określonych problemów czy barier rozwojowych, nie będą formułowane dotyczące ich rekomendacje – te bowiem w ramach niniejszego badania odnoszą się do kwestii konkurencyjności i innowacyjności w sektorze przedsiębiorstw.

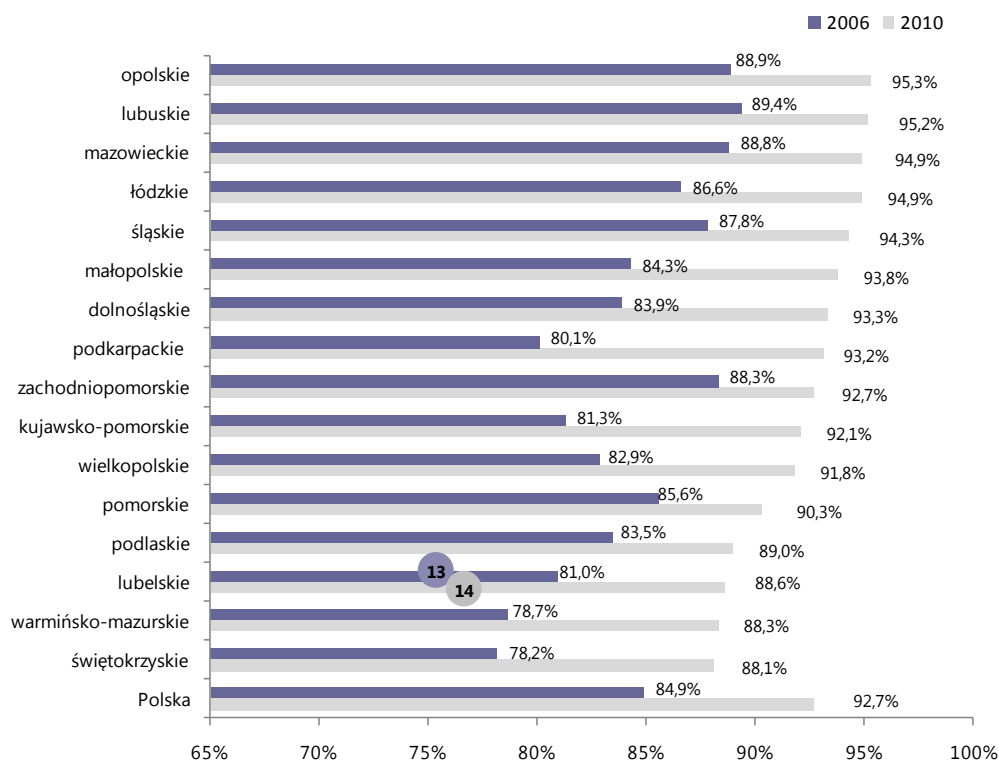
Wykres 17. Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [data dostępu 7.08.2012]

W 2010 roku przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę wzrósł w województwie lubelskim o ponad 1/3 w porównaniu ze stanem sprzed 4 lat, wciąż jednak jest to kwota znacznie poniżej średniej dla całego kraju. Niższy dochód przypada na jedną osobę tylko w regionie podkarpackim, co nie zmieniło się od 2006 roku.

Wykres 18. Odsetek mieszkańców niezagrażonych tzw. ustawową granicą ubóstwa

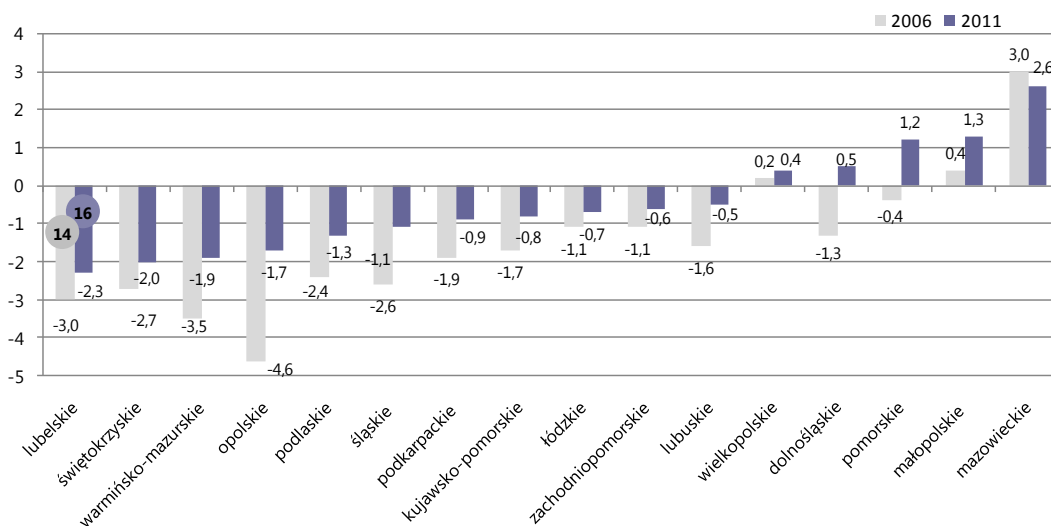


Źródło: opracowanie własne po przeliczeniu: 1 - Wskaźniki zagrożenia ubóstwem wg granicy ubóstwa ustawowego; na podstawie danych GUS [data dostępu 7.08.2012]

Potwierdzeniem powyższych wyników jest także wartość wskaźnika dotyczącego osób niezagrożonych ubóstwem. Na przestrzeni czterech analizowanych lat wzrósł on wprawdzie z 81% do 88,6%, jednakże w porównaniu z innymi regionami dynamika wzrostu okazała się niższa, bowiem w rankingu województw Lubelszczyzna spadła o jedną lokatę, na miejsce 14. Wartość osiągnięta w 2010 roku pozostaje również niższa od średniej krajowej, wynoszącej 92,7%.

Zidentyfikowany stan rzeczy (w odniesieniu do powyższego oraz wcześniejszego wskaźnika) świadczy o ogólnie słabej sytuacji ekonomicznej mieszkańców Lubelszczyzny, a w zestawieniu z wcześniejszymi danymi (np. dotyczącymi wielkości PKB przypadającej na 1 mieszkańca) potwierdza, że mamy w województwie lubelskim do czynienia z bardzo trudną kondycją ekonomiczną, w bardzo różnych jej wymiarach. Sytuacja ta – choć w sposób niebezpośredni – musi znajdować swoje odzwierciedlenie w wymiarze konkurencyjności i innowacyjności lubelskiego sektora przedsiębiorstw.

Wykres 19. Ogólne saldo migracji na 1000 mieszkańców



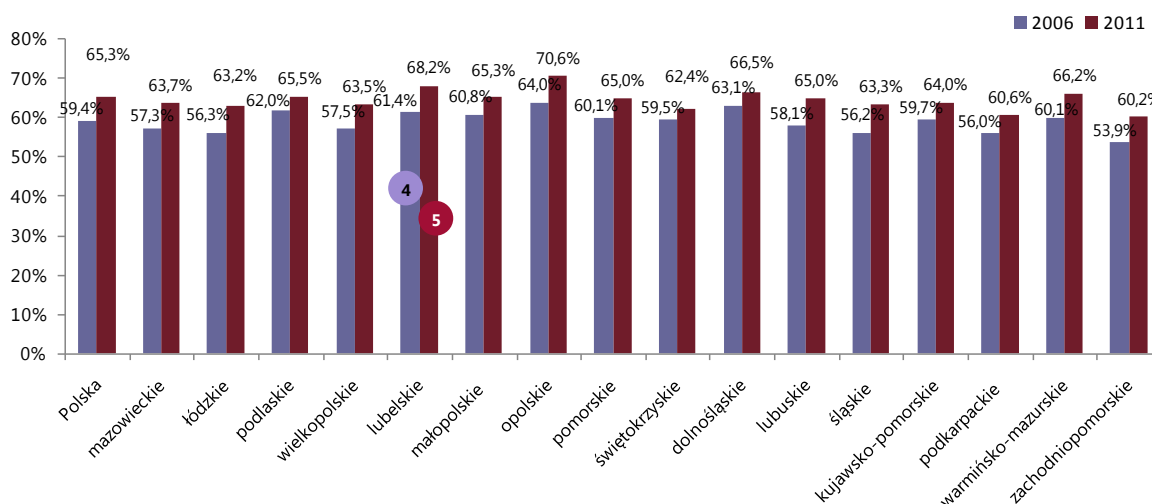
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [data dostępu 7.08.2012]

O relatywnie niekorzystnej sytuacji ekonomicznej i gospodarczej Lubelszczyzny świadczyć może także ogólne saldo migracji. W 2011 roku na każde 1000 mieszkańców 2,3 osoby opuszczały województwo, co pomimo mniejszej liczby niż miało to miejsce 5 lat wcześniej stanowi najniższą wartość w porównaniu z pozostałymi regionami.

Można oczywiście stwierdzić, że powyższe wyniki wskazują, iż mieszkańców Lubelszczyzny cechuje znaczna mobilność geograficzna (co ze względu na specyfikę współczesnego rynku pracy może być postrzegane jako zaleta), jednak w kontekście kapitału ludzkiego województwa lubelskiego zaistniała sytuacja jest problemem, a jeśli dostrzeżona tendencja migracyjna będzie się pogłębiać, to znaczenie tego problemu dla poziomu konkurencyjności regionu będzie rosnąć.

W celu zobrazowania sytuacji na rynku pracy i edukacji w województwie lubelskim, w badaniu uwzględniono wskaźniki dotyczące zatrudnienia oraz liczby studentów.

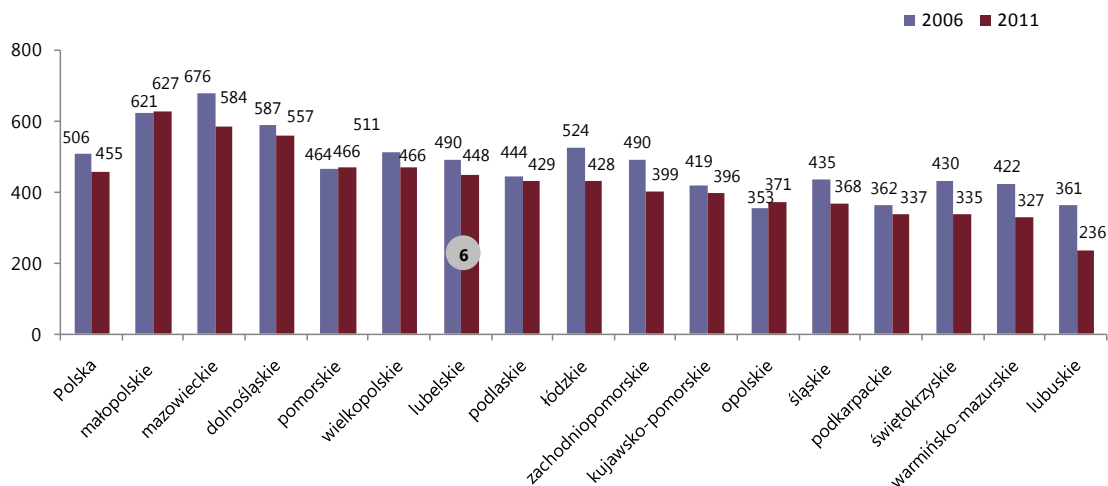
Wykres 20. Wskaźnik zatrudnienia osób w wieku produkcyjnym



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [data dostępu 7.08.2012]

Jeśli chodzi o wskaźnik zatrudnienia osób w wieku produkcyjnym, to w 2006 roku 61,4% osób w województwie lubelskim posiadało zatrudnienie (4 lokata w rankingu międzywojewódzkim), zaś pięć lat później było to już 68,2% (5 pozycja na tle innych województw). Spadek w międzyregionalnym rankingu związany jest głównie z większą dynamiką wzrostu wśród pozostałych regionów, co nie zmienia faktu, iż w całym analizowanym okresie mamy do czynienia z relatywnie wysoką pozycją Lubelszczyzny (a jednocześnie z występowaniem wskaźnika zatrudnienia na poziomie wyższym od średniej ogólnopolskiej).

Wykres 21. Liczba studentów na 10 tys. ludności



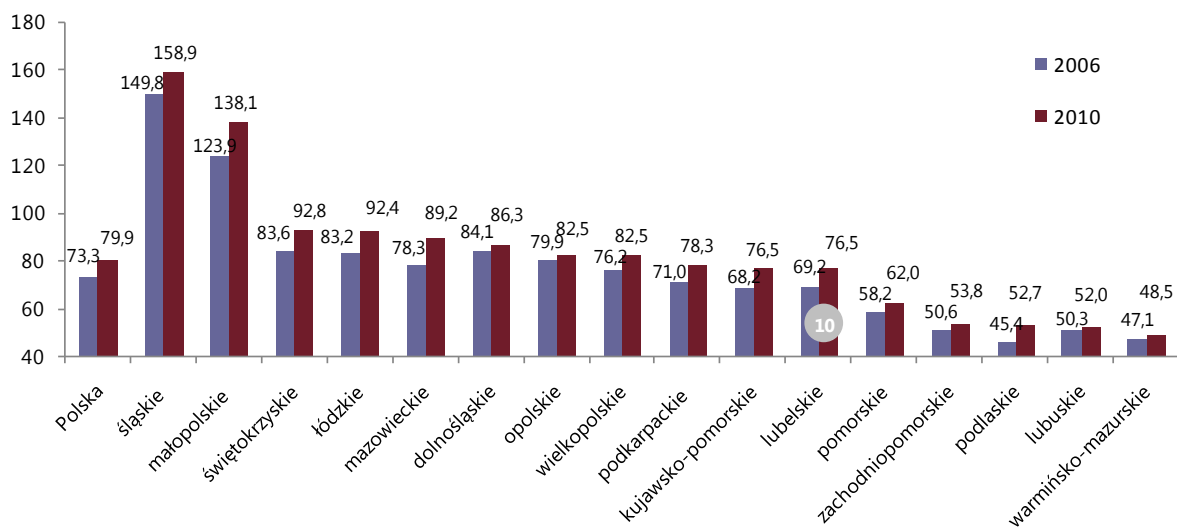
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [data dostępu 7.08.2012]

Jeśli chodzi o sytuację na rynku edukacji, to można powiedzieć, że w porównaniu z innymi województwami region lubelski wypada relatywnie dobrze, plasując się tuż za regionami dysponującymi największymi ośrodkami akademickimi w kraju, tj.: Krakowem, Warszawą, Wrocławiem, Gdańskiem i Poznaniem. Daje się zauważyć, iż w 2011 roku ogólnie (tj. w odniesieniu do średniej ogólnopolskiej oraz większości województw) spadła liczba studentów, co wiązać można z wkraczaniem tzw. niżu demograficznego na polskie uczelnie.

Warto powyższe dane zestawzić z analizowanymi wcześniej wskaźnikami dotyczącymi kondycji sektora B+R w województwie lubelskim, gdzie m.in. stwierdzono relatywnie wysoki poziom zatrudnienia w jednostkach sektora badawczego. Jak się okazuje, w przypadku uczelni relatywnie wysoki potencjał ludzki znajduje swoje odzwierciedlenie także w danych dotyczących osób studiujących. Z drugiej strony wcześniejsze dane prezentowane w analizie potencjału gospodarczego regionu wskazywały, że aktywność lubelskich przedsiębiorstw w zakresie ponoszenia wydatków na działalność B+R (a więc także korzystania z usług lubelskiego sektora badawczego) kształtuje się na stosunkowo niskim poziomie. Zidentyfikowany stan rzeczy może wiązać się z występowaniem dwojakiego rodzaju uwarunkowań. Z jednej strony świadczyłoby to o tym, iż lubelski sektor badawczy w mniejszym stopniu koncentruje się na świadczeniu usług dla przedsiębiorstw, bardziej skupiając się innego rodzaju badaniach lub po prostu działalności dydaktycznej (*vide* duża liczba studentów). Z drugiej zaś, sytuacja, którą odzwierciedlają wyniki analizy danych statystycznych może oznaczać niedopasowanie oferty instytucji lubelskiego sektora B+R do potrzeb i oczekiwań przedsiębiorców z tego województwa lub po prostu niski poziom zainteresowania korzystaniem z usług jednostek naukowo-badawczych.

3.1.3 Potencjał infrastrukturalny regionu

W trzeciej części niniejszej charakterystyki analizie poddano wskaźniki rozwoju infrastrukturalnego, dotyczące infrastruktury drogowej, kanalizacyjnej oraz informatycznej.

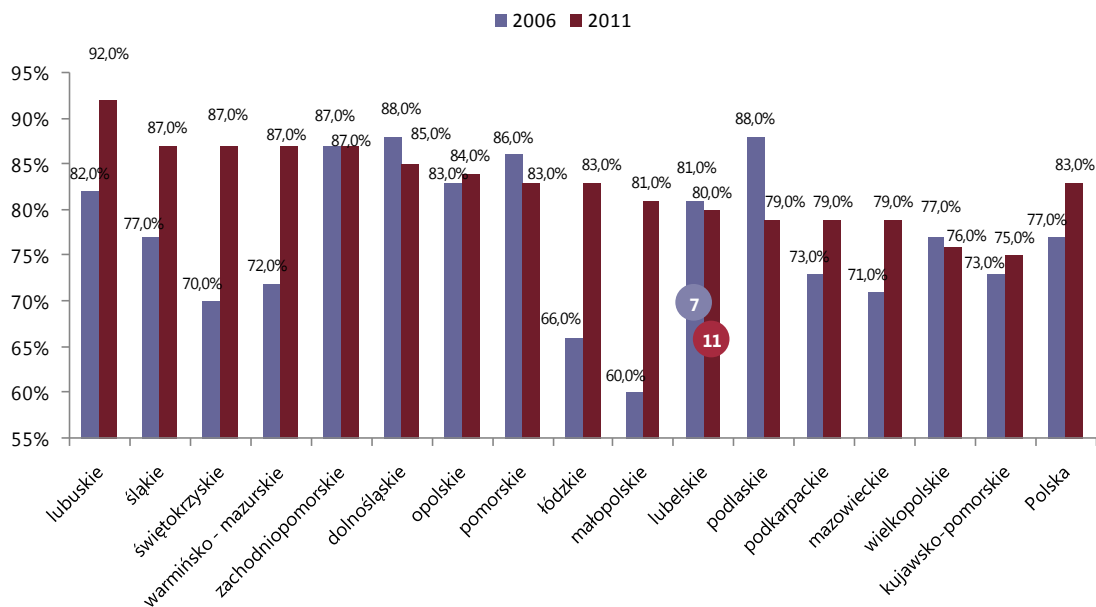
Wykres 22. Drogi o twardej nawierzchni ulepszonej na 100 km²

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [data dostępu 7.08.2012]

W 2006 roku w regionie lubelskim na 100 km² powierzchni długość dróg o twardej nawierzchni wynosiła 69,2 km, natomiast w 2010 wzrosła już do 76,5 km. Pod względem gęstości sieci drogowej w obu momentach pomiaru województwo lubelskie zajmowało 10 pozycję w rankingu, co było wynikiem poniżej przeciętnej oszacowanej dla całego kraju.

Dla pełnej analizy stanu infrastruktury sieci drogowej niezbędna jest jeszcze diagnoza jakości sieci drogowej, co obrazuje wskaźnik na poniższym wykresie.

Wykres 23. Odsetek długości dróg krajowych, których stan nie został uznany jako zły



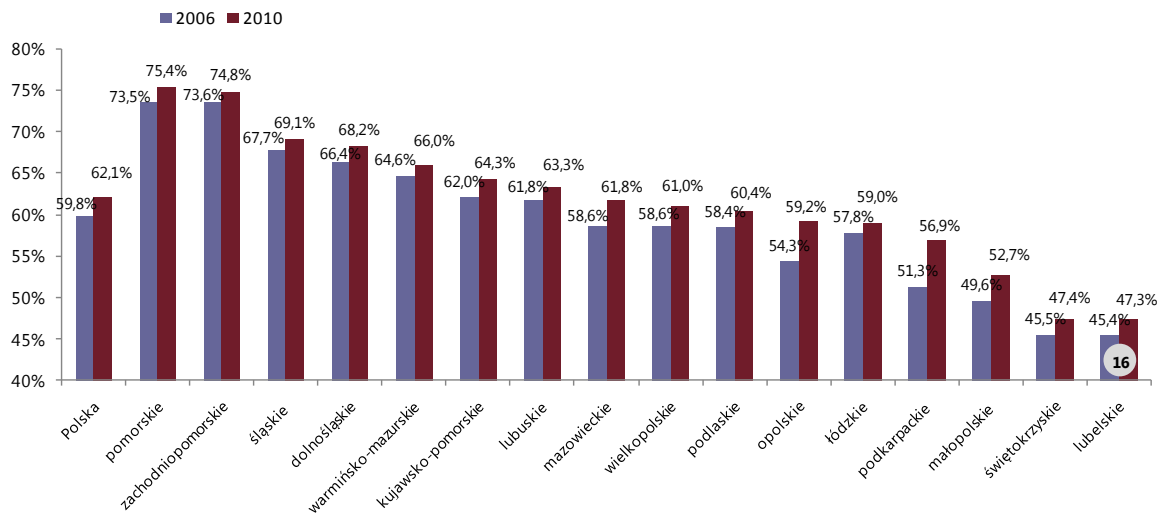
Źródło: opracowanie na podstawie danych GDDKiA po przeliczeniu: 1 – wskaźnik natychmiastowych potrzeb remontowych; na podstawie: GDDKiA Raport o stanie technicznym sieci dróg krajowych na koniec 2011 roku, Warszawa 2012; Raport o stanie technicznym nawierzchni sieci dróg krajowych na koniec 2006 roku, Warszawa 2007 [data dostępu 7.08.2012]

Pod względem stanu dróg w 2006 roku region lubelski plasował się na pozycji środkowej, z 81% dróg krajowych, których stan nie został uznany jako zły (czyli – zgodnie z metodologią GDDKiA – niewymagających natychmiastowych remontów). Pięć lat później wskaźnik ten pozostał względnie na tym samym poziomie, wynosząc 80%, co jednak sprawiło, iż województwo znalazło się dopiero na 11. pozycji spośród innych regionów. Związane to było ze znaczącą dynamiką wzrostu zaobserwowaną w województwach: małopolskim, łódzkim, warmińsko-mazurskim oraz świętokrzyskim.

W związku z tym trudno uznać stan dróg na Lubelszczyźnie za zadowalający, co pozostaje nie bez wpływu na atrakcyjność inwestycyjną regionu oraz jego konkurencyjność (pamiętać należy w tym przypadku o przygranicznym charakterze

województwa lubelskiego, który zwiększa znaczenie infrastruktury transportowej). Zidentyfikowany stan rzeczy uzasadnia celowość dalszych działań w zakresie rozwoju infrastruktury transportowej jako czynnika konkurencyjności regionu, przy czym w chwili obecnej nie jest możliwe stwierdzenie, na ile tego rodzaju działania będą objęte możliwością uzyskania unijnego dofinansowania w przyszłym okresie finansowania.

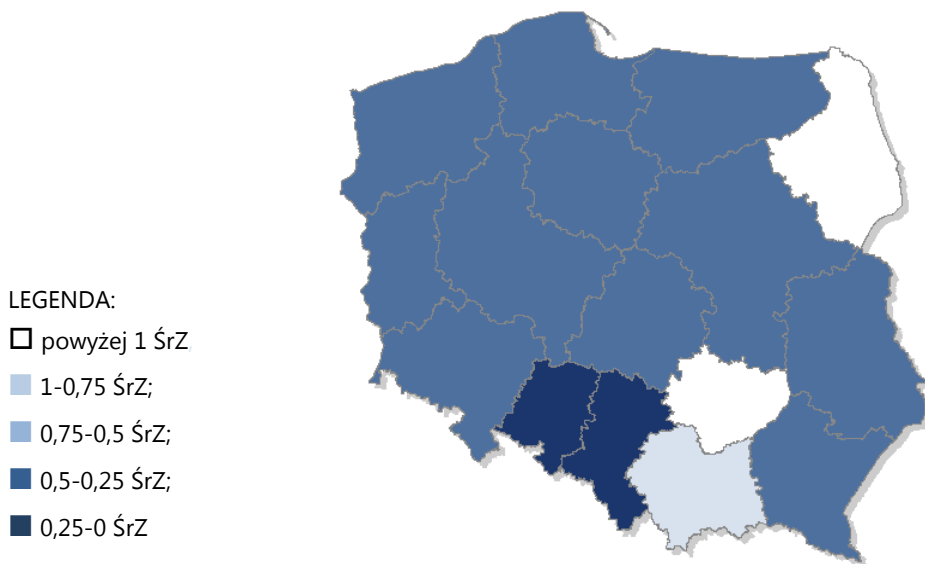
Wykres 24. Korzystający z instalacji kanalizacyjnej w % ogółu ludności



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [data dostępu 7.08.2012]

Pod względem odsetka osób korzystającego z instalacji kanalizacyjnej województwo lubelskie zajęło w obu analizowanych latach ostatnie miejsce w rankingu regionalnym. W 2006 roku z kanalizacji korzystało zaledwie 45,4% osób, a po 4 latach odsetek wzrósł ten tylko do 47,3% mieszkańców.

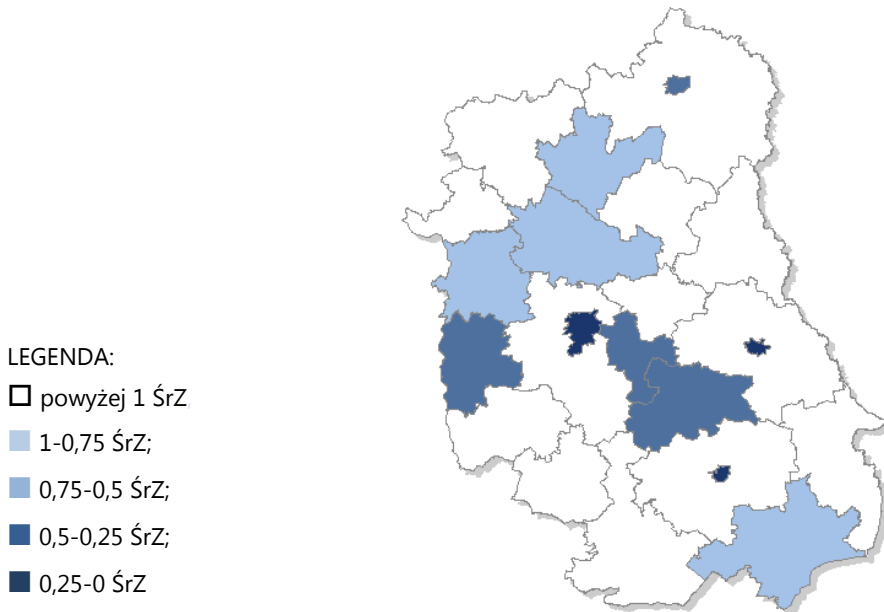
Mapa 1. Dostęp do technologii ICT – wskaźnik średniej liczby zgłoszeń o braku dostępu do Internetu na obszarze kraju w przeliczeniu na 10 000 gospodarstw domowych



Źródło: dane UKE [data dostępu 3.10.2012], wartość powyżej 1 ŚrZ oznacza liczbę zgłoszeń braków dostępu do Internetu przewyższającą średnią dla Polski, natomiast wartości mniejsze od 1 ŚrZ oznaczają niższą liczbę zgłoszeń aniżeli przeciętnie dla Polski

Z punktu widzenia innowacyjności regionu szczególnie duże znaczenie ma sytuacja w zakresie dostępu mieszkańców do najnowszych technologii, w tym Internetu. Dane zbierane przez UKE pokazują braki w dostępie do szerokopasmowego Internetu na podstawie zgłoszeń ludności z danego obszaru. Mapa ogólnopolska pokazuje relacje pomiędzy średnią liczbą zgłoszeń dla całego kraju a liczbą zgłoszeń w danym regionie. Wartość wskaźnika dla województwa lubelskiego mieszcząca się w przedziale od 0,5 do 0,25 średniej liczby zgłoszeń dla Polski (wynoszącej 37,84) plasuje ten region na drugiej pozycji na tle pozostałych województw, co pozwala powiedzieć, iż pod tym względem Lubelszczyzna nie odstaje znacząco od reszty kraju. Różnicowanie wewnątrzregionalne (w ramach poszczególnych powiatów) pokazuje poniższa mapa.

Mapa 2. Dostęp do technologii ICT - wskaźnik średniej liczby zgłoszeń o braku dostępu do Internetu na obszarze województwa lubelskiego w przeliczeniu na 10 000 gospodarstw domowych



Źródło: dane UKE [data dostępu 3.10.2012], wartość powyżej 1 ŚrZ oznacza liczbę zgłoszeń braków dostępu do Internetu przewyższającą średnią dla województwa lubelskiego, natomiast wartości mniejsze od 1 ŚrZ oznaczają niższą liczbę zgłoszeń aniżeli przeciętnie dla województwa lubelskiego

Średnia liczba zgłoszeń dla regionu wynosi 9,63. Powiaty z najmniejszym dostępem do Internetu to powiat hrubieszowski, chełmski, zamojski, biłgorajski, janowski, kraśnicki, lubelski, łączyński, włodawski, parczewski, biały, łukowski oraz rycki. Z kolei powiatami z największym dostępem do Internetu są 3 powiaty grodzkie: M. Chełm, Zamość, Lublin.

3.2 OCENA KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

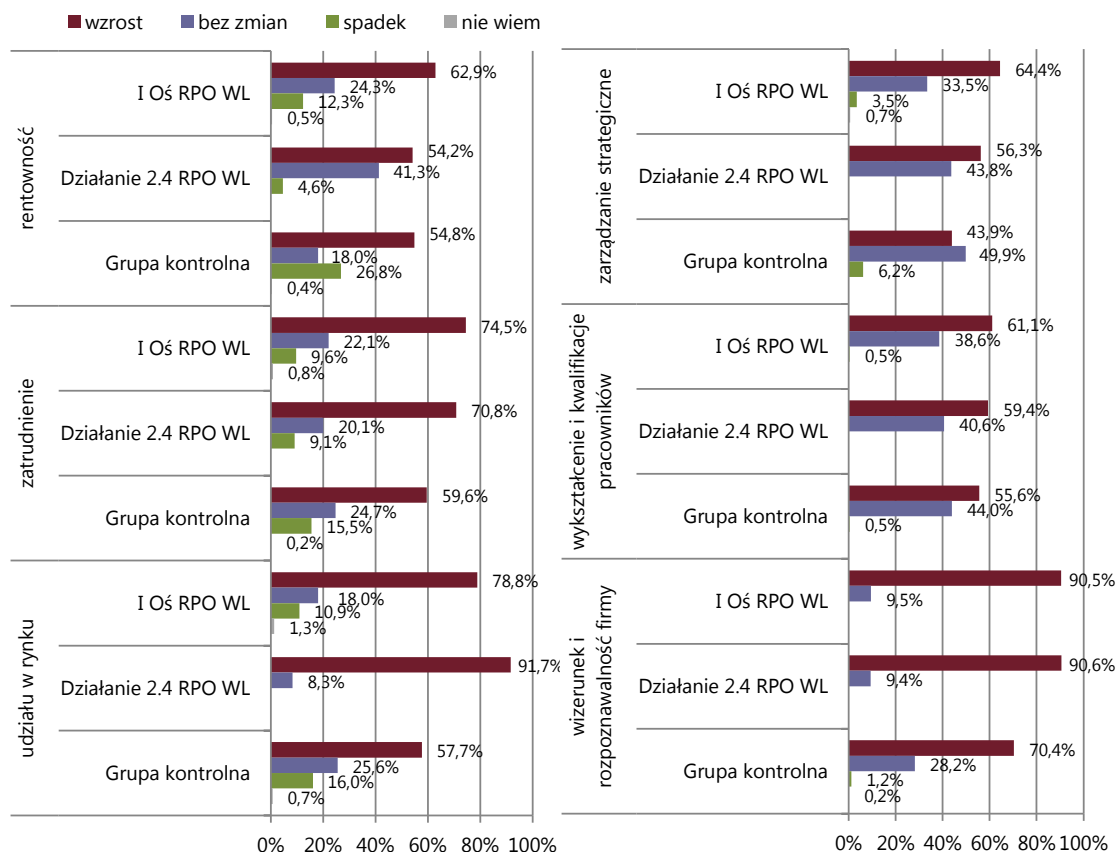
W niniejszym podrozdziale przedstawione zostały wyniki przeprowadzonego badania dotyczące jednego z dwóch głównych obszarów problemowych, tj. konkurencyjności lubelskich przedsiębiorstw. Analiza uwzględnia w przypadku omawianych zmiennych dane dla trzech wyodrębnionych kategorii: beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL, beneficjentów Działania 2.4 A RPO WL oraz grupy kontrolnej (czyli przedsiębiorstw nierealizujących projektów z I i II Osi Priorytetowej RPO WL). Prezentowane dane odnoszą się, w pierwszej kolejności, do ogólnego potencjału konkurencyjnego (sparametryzowanego za pomocą wyodrębnionych komponentów konkurencyjności), następnie zaś przedstawiono szczegółową charakterystykę takich aspektów jak: zasoby ludzkie, kondycja finansowa, zasięg prowadzonej działalności, współpraca z instytucjami otoczenia biznesu.

3.2.1 Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstw

Ogólny potencjał konkurencyjny badanych przedsiębiorstw został zidentyfikowany w odniesieniu do parametrów przyjętych w metodologii badania jako wskaźniki konkurencyjności. Na poniższym wykresie przedstawiono dane dotyczące zmian w okresie ostatnich 3 lat dotyczących potencjału konkurencyjnego³⁷.

³⁷ Analiza dotyczy oceny zmienności potencjału konkurencyjnego w ramach wyodrębnionych wymiarów, w okresie ostatnich 3 lat. Analiza odnosząca się do zmiany w danym okresie, nie zaś do stanu w określonym momencie podyktowana jest tym, by nie tyle rekonstruować wyjściowe zróżnicowania pomiędzy badanymi przedsiębiorstwami, ile raczej dokonać analizy porównawczej, szczególnie pomiędzy firmami korzystającymi z ewaluowanego wsparcia a nierealizującymi projektów, która dotyczyć będzie zmiany kondycji firmy w ostatnich 3 latach.

Wykres 25. Deklaracja zmian w zakresie poszczególnych elementów potencjału konkurencyjnego, w perspektywie ostatnich 3 lat



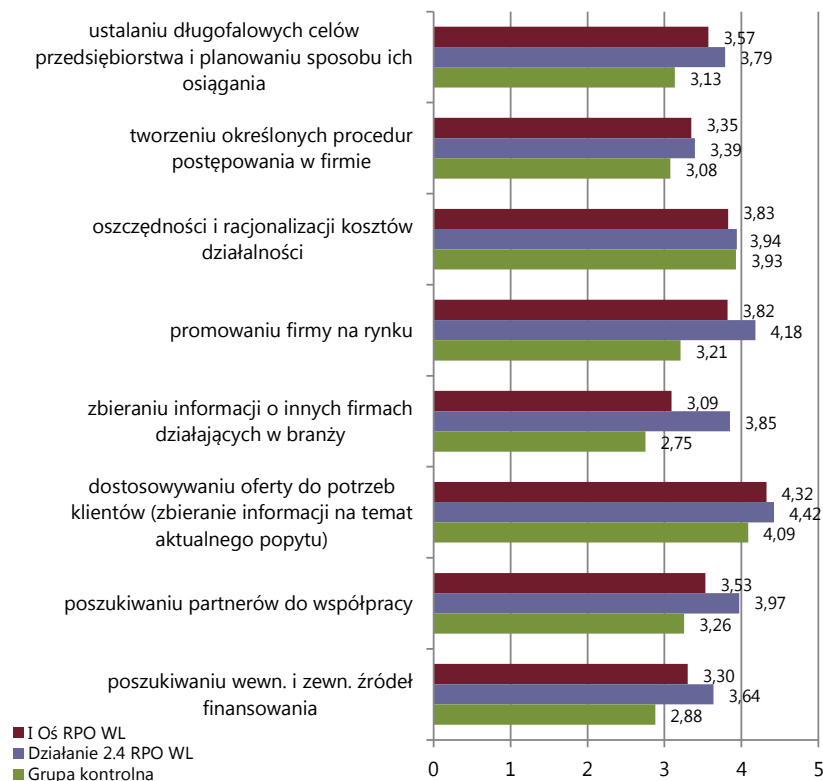
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL - n=316 b.d.=1, Działanie 2.4 RPO WL - n=32 b.d.=1, Grupa kontrolna - n=300

W przypadku wszystkich trzech kategorii badanych przedsiębiorstw, w odniesieniu do zdecydowanej większości parametrów mamy do czynienia z poprawą ich konkurencyjności w analizowanym okresie czasu. Jedyny wyjątek stanowią firmy nierealizujące ewaluowanych projektów, przy czym i tutaj mamy do czynienia tylko z jednym przypadkiem, gdzie przeważają (choć nieznacznie) podmioty, które nie odnotowały poprawy sytuacji w okresie ostatnich 3 lat – chodzi tu o aspekt zarządzania strategicznego (49,9% respondentów z grupy kontrolnej wskazało na brak zmian w tym aspekcie wobec 43,9%, którzy odnotowali poprawę sytuacji). Zwrócić trzeba uwagę, iż generalnie beneficjenci RPO WL (zarówno jeśli chodzi o I Oś Priorytetową, jak i Działanie 2.4 A) w wyraźnie większym stopniu poprawili swoją konkurencyjność niż przedsiębiorstwa nierealizujące projektów. Prawdopodobnie ta dotyczy wszystkich analizowanych aspektów (nawet w przypadku zagadnienia rentowności, gdzie poprawę sytuacji odnotował nieco wyższy odsetek firm z grupy kontrolnej niż miało to miejsce wśród beneficjentów Działania 2.4 A o gorszej sytuacji firm nierealizujących ewaluowanych projektów świadczy fakt, iż zdecydowanie największy jest tam odsetek podmiotów, których rentowność spadła w ostatnich 3 latach). Obszarem, w którym skala poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw w największym stopniu różnicuje beneficjentów RPO WL i pozostałe firmy są udziały w rynku – poprawę sytuacji w tym zakresie odnotowało aż 91,7% beneficjentów Działania 2.4 A³⁸ oraz 78,8% beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL, podczas gdy wśród firm nierealizujących projektów odsetek ten wyniósł 57,7%. Analizując z kolei skalę występowania przypadków pogorszenia się sytuacji firmy w analizowanym okresie zauważyć należy dominację firm nierealizujących ewaluowanych projektów.

Za niepokojące uznać należy natomiast to, iż generalnie z większymi odsetkami firm deklarujących pogorszenie się sytuacji mamy do czynienia w tych obszarach, które dla konkurencyjności firmy mają znaczenie kluczowe, czyli: rentowności, wielkości zatrudnienia i udziałów w rynku. W odniesieniu do trzech pozostałych aspektów konkurencyjności (zarządzanie strategiczne, wykształcenie i kwalifikacje pracowników, wizerunek i rozpoznawalność firmy) praktycznie nie występuje sytuacja pogorszenia się kondycji przedsiębiorstwa (jedynie w obszarze zarządzania strategicznego nieznaczny odsetek firm-beneficjentów I Osi Priorytetowej oraz przedsiębiorstw z grupy kontrolnej odnotował pogorszenie sytuacji).

³⁸ W przypadku beneficjentów Działania 2.4 A należy podkreślić, że tak wyraźna dominacja podmiotów, które zwiększyły swoje udziały w rynku w okresie ostatnich 3 lat może wynikać z samego charakteru projektów realizowanych w ramach rzeczonoego Działania, który dotyczy aktywności marketingowej przedsiębiorstwa.

Wykres 26. Przeciętne oceny stopnia koncentracji na poszczególnych zadaniach z zakresu organizacji i zarządzania przedsiębiorstwem



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL - n=317, Działanie 2.4 RPO WL - n=33, Grupa kontrolna - n=300; Ocena na skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza koncentrację w danym obszarze w najmniejszym stopniu, a 5 – koncentrację na danym obszarze w największym stopniu

Uzupełnieniem wcześniejszych danych są informacje przedstawione na powyższym wykresie, które wskazują te rodzaje zadań, na których najbardziej koncentruje się aktywność przedsiębiorców. Z prezentowanego zestawienia wynika, iż w każdej z wyróżnionych kategorii firm największa aktywność ujawnia się w obszarze dostosowywania oferty do potrzeb klientów (zbieranie informacji na temat aktualnego popytu). Świadczy to o dominacji orientacji marketingowej wśród lubelskich przedsiębiorstw, a dodatkowym potwierdzeniem jest w tym przypadku stosunkowo wysoki poziom wskaźników dotyczących koncentracji na promowaniu firmy na rynku.

W relatywnie dużym stopniu działania lubelskich firm koncentrują się też na sferze kosztowej na co wskazuje wysoki poziom wskaźników w przypadku oszczędności i racjonalizacji kosztów działalności (warto jednak zwrócić przy tym uwagę na fakt, że nie przekłada się to – szczególnie w grupie kontrolnej – na dużą intensywność działań zorientowanych na poszukiwanie wewnętrznych i zewnętrznych źródeł finansowania). Jest to jednocześnie ten obszar, w którym różnice pomiędzy beneficjentami RPO WL, a pozostałymi firmami są najmniejsze – innymi słowy, uzyskanie wsparcia finansowego nie zmienia faktu, iż nadal podejmowane są w firmie działania związane z generowaniem oszczędności i racjonalizacją kosztów.

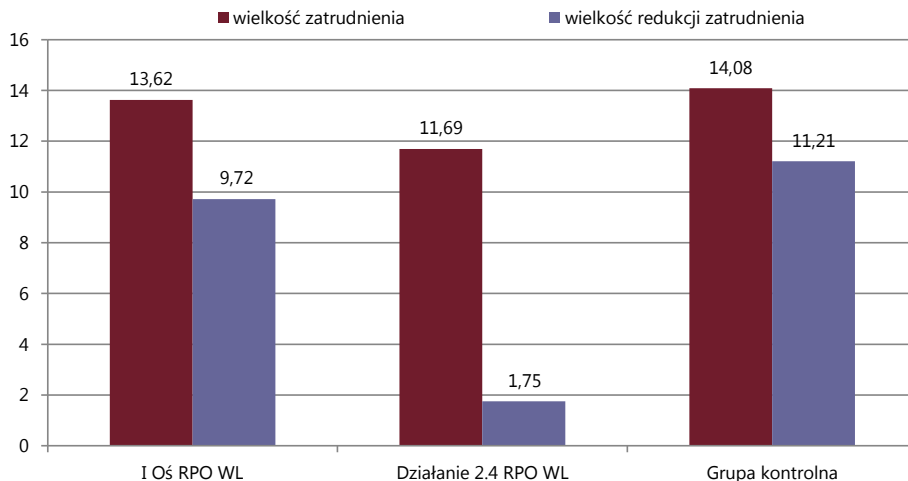
Stosunkowo najmniej istotnym obszarem aktywności badanych firm jest zbieranie informacji o innych podmiotach działających w danej branży. W przypadku beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL oraz przedsiębiorstw nierealizujących ewaluowanych projektów jest to kwestia na której w najmniejszym stopniu koncentruje się aktywność firmy (w odniesieniu do beneficjentów Działania 2.4 A obszar ten okazał się istotniejszy, co potwierdza, że w przypadku tej kategorii aktywność marketingowa jest relatywnie większa niż wśród pozostałych przedsiębiorstw). Sytuacja ta potwierdza celowość jednej z wcześniejszych rekomendacji, w której postulowano wdrożenie zmian zorientowanych na przeprowadzenie na etapie aplikowania o wsparcie analizy sytuacji rynkowej dotyczącej planowanego przedsięwzięcia. Jak się bowiem okazuje, aktualnie lubelskie przedsiębiorstwa w stosunkowo niewielkim stopniu koncentrują się na analizie działań swoich bezpośrednich konkurentów.

Ponadto beneficjenci I Osi RPO WL w większym stopniu koncentrują na omówionych aspektach organizacji i zarządzania przedsiębiorstwem, aniżeli przedstawiciele grupy kontrolnej, co świadczy o wpływie realizacji projektów na wzrost intensywności zarządzania, a pośrednio również o lepszym wykorzystaniu zasobów przedsiębiorstwa.

3.2.2 Zasoby ludzkie przedsiębiorstw

W przypadku zasobów ludzkich – a więc jednego z kluczowych czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstwa – analizie poddano zarówno ich aspekt ilościowy, jak i jakościowy.

Wykres 27. Przeciętna liczba zatrudnionych i zwolnionych pracowników w badanych przedsiębiorstwach w okresie ostatnich 3 lat (osoby)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL: zatrudnienie - n=182, redukcja - n=14; Działanie 2.4 RPO WL: zatrudnienie - n=14, redukcja - n=5; Grupa kontrolna: zatrudnienie - n=60, redukcja - n=89

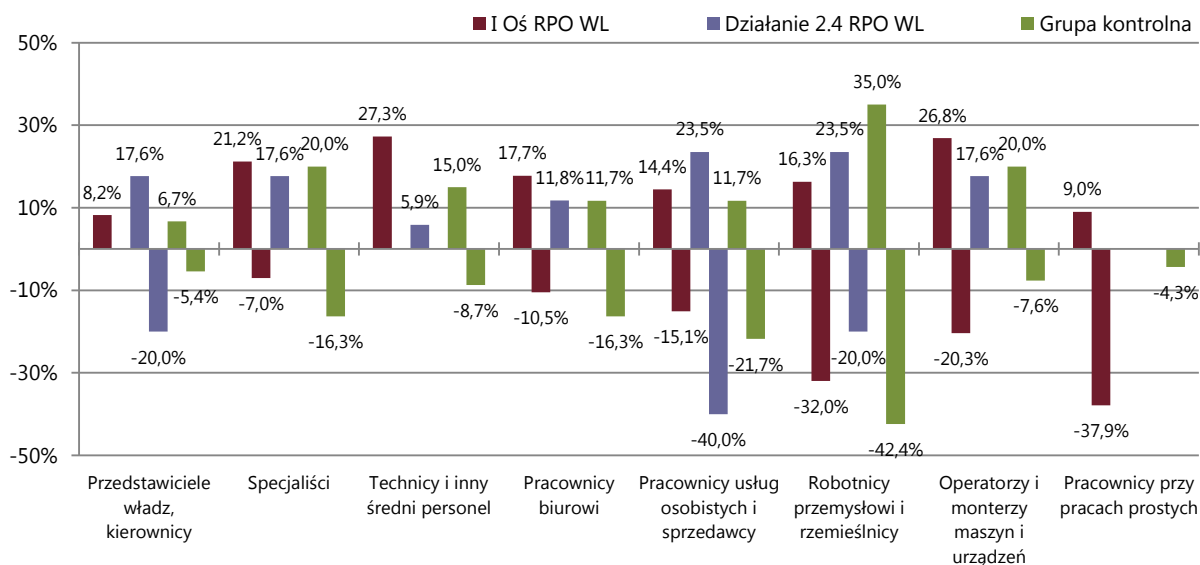
Jak wynika z danych przedstawionych na powyższym wykresie badane przedsiębiorstwa cechuje zbliżona sytuacja jeśli chodzi o przeciętną liczbę pracowników zatrudnionych w okresie ostatnich 3 lat (wzrost zatrudnienia brutto). Za szczególnie istotne uznać należy jednak to, że w przypadku beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL oraz firm nierealizujących projektów objętych niniejszą ewaluacją liczba pracowników zatrudnionych w analizowanym okresie czasu jest niemalże identyczna, a nawet nieco większa wśród podmiotów z grupy kontrolnej (14,08 wobec 13,62 osób). Oznacza to, że oddziaływanie realizowanych w I Osi Priorytetowej projektów na sferę zatrudnienia pozostaje relatywnie niewielkie – wśród beneficjentów powstają wprawdzie nowe miejsca pracy, ale w tym samym czasie firmy, które nie korzystały z dofinansowania również podejmowały działania zatrudnieniowe i to nawet na nieco większą skalę. W najmniejszym stopniu zatrudnienie wzrosło wśród beneficjentów Działania 2.4 A, ale nadal jest wielkość podobnego rzędu (średni wzrost zatrudnienia o 11,69 osób).

Większe różnicowania ujawniają się natomiast w aspekcie redukcji zatrudnienia – z największą skalą redukcji mamy do czynienia wśród firm niekorzystających ze wsparcia RPO WL (wielkość redukcji zatrudnienia na średnim poziomie 11,21 osób). W przypadku beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL średnia wielkość redukcji zatrudnienia w ostatnich 3 latach wyniosła 9,72 osób, a zdecydowanie najmniejsza była ona w przypadku Działania 2.4 A, gdzie było to tylko 1,75 osób.

Uwzględniając całość powyższych danych widać, że w przypadku głównego instrumentu wspierania sektora przedsiębiorstw w województwie lubelskim, tj. I Osi Priorytetowej jej efekt zatrudnieniowy netto okazał się relatywnie ograniczony – wprawdzie odnotowano wzrost zatrudnienia brutto (3,9 osób), ale w przypadku grupy kontrolnej taki wzrost również wystąpił i był tylko nieznacznie niższy (2,87 osób).

Dodatkowo przeprowadzono analizę jakościową utworzonych i zredukowanych stanowisk pracy identyfikując skalę wzrostu i redukcji zatrudnienia w ramach poszczególnych wielkich grup Klasyfikacji Zawodów i Specjalności.

Wykres 28. Najczęściej tworzone i likwidowane stanowiska pracy wg wielkich grup Klasyfikacji Zawodów i Specjalności



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL: utworzenie - n=182, likwidacja - n=14; Działanie 2.4 RPO WL: utworzenie - n=14, likwidacja - n=5; Grupa kontrolna: utworzenie - n=60, likwidacja - n=89; Pytanie zadawane tylko osobom, które wskazały spadek lub wzrost zatrudnienia; Pytanie wielokrotnego wyboru, odsetki odpowiedzi nie sumują się do 100%

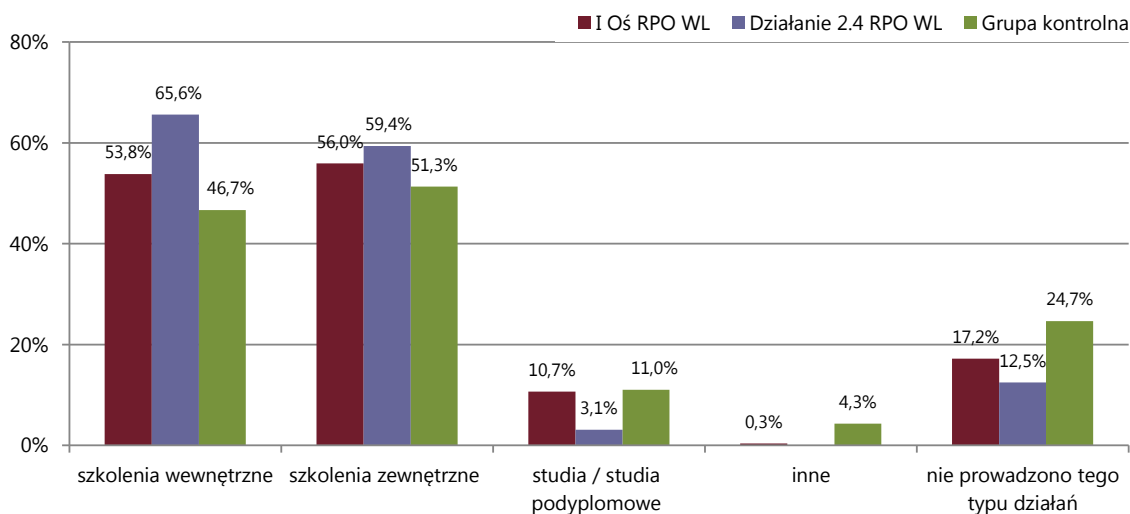
W przypadku beneficjentów I Osi Priorytetowej z największym wzrostem zatrudnienia mamy do czynienia w ramach takich grup zawodowych jak: technicy i inny średni personel (wzrost zatrudnienia spowodowany zatrudnieniem pracowników w tych zawodach dotyczy 27,3% beneficjentów) oraz operatorzy i monterzy maszyn i urządzeń (26,8%). W odniesieniu do ostatniej wspomnianej kategorii mamy jednocześnie do czynienia z relatywnie dużą skalą redukcji zatrudnienia wśród beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL. Ów fakt, wraz z bardzo dużą skalą redukcji w ramach kategorii „pracownicy przy pracach prostych” (37,9% firm realizujących projekty zmniejszyło zatrudnienie w tej grupie zawodowej) oraz „robotnicy przemysłowi i rzemieślnicy” (32%) może oznaczać, że zrealizowane inwestycje wiązały się z wprowadzeniem zmian powodujących zmniejszenie zapotrzebowania na pracowników o najniższym poziomie kwalifikacji. Nie skutkowało to jednak równoległym, i tak samo znaczącym, zwiększeniem zatrudnienia w ramach kategorii specjalistów (21,2% beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL zatrudniło w ostatnich 3 latach osoby na stanowisku specjalistów), choć przyznać należy że to właśnie w tej grupie odsetek firm zatrudniających specjalistów w analizowanym okresie był największy.

Jeśli chodzi o beneficjentów Działania 2.4 A RPO WL, to wprawdzie z największym odsetkiem firm zatrudniających nowych pracowników mamy do czynienia w ramach kategorii „pracownicy usług osobistych i sprzedawcy” (23,5%), ale jednocześnie blisko dwa razy tyle firm (40%) dokonało redukcji zatrudnienia tej kategorii pracowników.

Porównując dane dotyczące beneficjentów ewaluowanych Działań z wynikami dla grupy kontrolnej należy zauważyć, że przede wszystkim wśród firm z tej grupy relatywnie wysoki okazał się odsetek firm zatrudniających w okresie ostatnich 3 lat specjalistów (20%, a więc więcej niż w przypadku beneficjentów Działania 2.4 A i tylko nieznacznie mniej niż w przypadku beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL). Innymi słowy, odsetek firm deklarujących wzrost zatrudnienia brutto w przypadku specjalistów okazał się bardzo zbliżony w grupie beneficjentów RPO WL oraz podmiotów nierealizujących projektów, co sugeruje ograniczone oddziaływanie udzielonego wsparcia na tworzenie nowych i wysokiej jakości miejsc pracy³⁹. Utworzone przez beneficjentów miejsca pracy – jak zauważono wcześniej – dotyczą osób o węższych i bardziej podstawowych kwalifikacjach.

W kontekście analizy zasobów ludzkich przedsiębiorstw (jako jednego z głównych czynników konkurencyjności) zwrócić należy także uwagę na działania jakie podejmowane są przez lubelskie przedsiębiorstwa w zakresie podnoszenia poziomu kwalifikacji pracowników. Dane te przedstawiono na poniższym wykresie.

Wykres 29. Deklaracja stosowania poszczególnych form podnoszenia kwalifikacji



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL - n=316 b.d.=1, Działanie 2.4 RPO WL - n=32 b.d.=1, Grupa kontrolna - n=300; Pytanie wielokrotnego wyboru, odsetki odpowiedzi nie sumują się do 100%

Generalnie, zwrócić należy uwagę, że zróżnicowania pomiędzy trzema wyodrębnionymi kategoriami firm nie są bardzo duże – we wszystkich dominuje wyraźnie podejmowanie działań o charakterze szkoleniowym (szkolenia wewnętrzne i zewnętrzne), przy czym najaktywniejsze w tym obszarze są przedsiębiorstwa realizujące projekty w ramach Działania 2.4 A, w nieco mniejszym beneficjenci I Osi Priorytetowej RPO WL, najmniejszym zaś – firmy nie korzystające z dofinansowania w ramach I Osi Priorytetowej RPO WL. W tej ostatniej grupie najwyższy okazał się natomiast odsetek tych podmiotów, które w ogóle nie stosują form podnoszenia kwalifikacji (24,7% wobec 17,2% wśród beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL).

Wprawdzie przedmiotem niniejszej ewaluacji nie są projekty szkoleniowe, z których korzystali przedsiębiorcy lub które sami realizowali, warto jednak zwrócić uwagę, że w przyszłym okresie finansowania będziemy mieć najprawdopodobniej do czynienia z zasadą dwufundusowości, która umożliwi realizację w ramach jednego Programu działań o charakterze

³⁹ Choć trzeba tu podkreślić, iż wśród podmiotów nierealizujących projektów relatywnie wysoki (16,3%) okazał się także odsetek firm redukujących zatrudnienie wśród specjalistów.

inwestycyjnym oraz tzw. „miękkich” przedsięwzięć. W związku z powyższym należy pamiętać o tym, by w ramach planowania założeń nowego Programu wkomponować w katalog instrumentów wsparcia także działania szkoleniowe, które obecnie umiejscowione są przede wszystkim w kompetencji regionalnym PO KL⁴⁰.

Rekomendacja 5. Uwzględniając wyniki analizy konkurencyjności lubelskich firm (i porównań pomiędzy beneficjentami RPO WL i podmiotami nierealizującymi projektów) należy zaakcentować celowość podjęcia następujących rodzajów działań w przyszłym okresie finansowania:

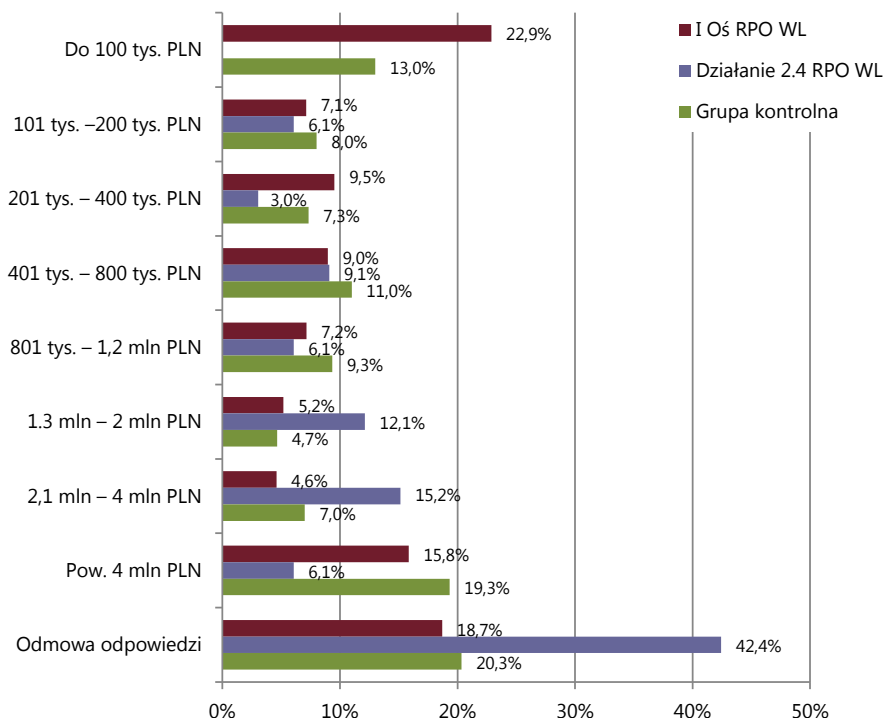
- **w celu zwiększenia efektu zatrudnieniowego netto** – w ramach kryteriów wyboru projektów należy wprowadzić dwa rozwiązania: **(a)** modyfikacja kryterium dot. nowych miejsc pracy poprzez premiowanie wzrostu zatrudnienia netto, nie zaś brutto (w odniesieniu do okresu realizacji projektu), co pozwoli przyznawać dodatkowe punkty tym projektom, w przypadku których efekt zatrudnieniowy jest faktyczny, a nie jedynie pozorny, **(b)** zwiększenie stopnia uwarunkowania liczby przyznawanych punktów liczbą utworzonych miejsc pracy poprzez większe zróżnicowanie przyznawanej punktacji (odpowiednio większa liczba punktów byłaby przyznawana za stworzenie: 1, 2, 3, 4, 5 i więcej miejsc pracy, przy czym wzrost liczby przyznawanych punktów miałby charakter niesystematyczny, tj. przykładowo za 1 miejsce pracy przyznawany byłby 1 punkt, za 2 miejsce pracy 2 – dodatkowe punkty, za 3 miejsce pracy – 3 dodatkowe punkty itd.;
- **w celu zwiększenia efektu zatrudnieniowego dotyczącego wysokojakościowych miejsc pracy** – oprócz premiowania samego faktu wzrostu zatrudnienia netto w rezultacie zrealizowanego projektu należy dodatkowo premiować miejsca pracy o charakterze wysokojakościowym, tj. związane z wysokim poziomem wiedzy i kwalifikacji lub dotyczące określonych grup zawodów (przede wszystkim specjalistów); należałoby wprowadzić premię punktową za stworzenie nowych miejsc pracy dla osób z wyższym wykształceniem oraz stopniem naukowym doktora, przy jednocześnie podwójnej liczbie punktów za utworzenie tzw. etatów badawczych (a więc związanych z prowadzeniem działalności B+R).
- **w celu zapewnienia optymalnego wsparcia szkoleniowego zwiększającego konkurencyjność lubelskich przedsiębiorstw** – szkolenia zewnętrzne i wewnętrzne to najczęściej wykorzystywane przez lubelskie firmy instrumenty podnoszenia kwalifikacji pracowników, wydaje się więc, że wspierając aktywność przedsiębiorców na tym polu, należałoby kontynuować politykę oferowania przede wszystkim wsparcia szkoleniowego (to, że tego rodzaju działania są nadal potrzebne potwierdza fakt, iż obecnie ok. ¼ firm nierealizujących projektów w ramach RPO WL nie podejmuje żadnych działań zorientowanych na podnoszenie kwalifikacji pracowników); warto jednak zastanowić się nad zoptymalizowaniem dotychczasowego wsparcia w tym obszarze (oferowanego głównie w ramach komponentu regionalnego PO KL) i rozważyć odejście od formuły projektowej (tj. otwartych projektów szkoleniowych realizowanych przez podmioty zewnętrzne lub przedsięwzięć szkoleniowych prowadzonych przez daną firmę na potrzeby jej pracowników) na rzecz formuły *voucherowej*, w ramach której przedsiębiorca korzystałby z ogólnodostępnych na rynku komercyjnym usług szkoleniowych (bez konieczności ponoszenia – przez beneficjenta – kosztów transakcyjnych związanych z realizacją projektu) opłacając je za pomocą *vouchera* szkoleniowego przyznawanego firmom w ramach RPO.

3.2.3 Kondycja finansowa przedsiębiorstw

Kondycję finansową przedsiębiorstw traktować należy jako czynnik wpływający na konkurencyjność firm, a jednocześnie jej wypadkową (odpowiednie zasoby finansowe pozwalają na podejmowanie określonych działań inwestycyjnych, organizacyjnych, promocyjnych itp., z drugiej strony zaś to właśnie wymiar finansowy w najbardziej jednoznaczny sposób weryfikuje konkurencyjność podmiotu gospodarczego).

⁴⁰ W niniejszym raporcie rekomendacje dotyczące tej kwestii muszą być siłą rzeczy ograniczone, gdyż przedmiotem analize ewaluacyjnej nie była efektywność i skuteczność projektów szkoleniowych.

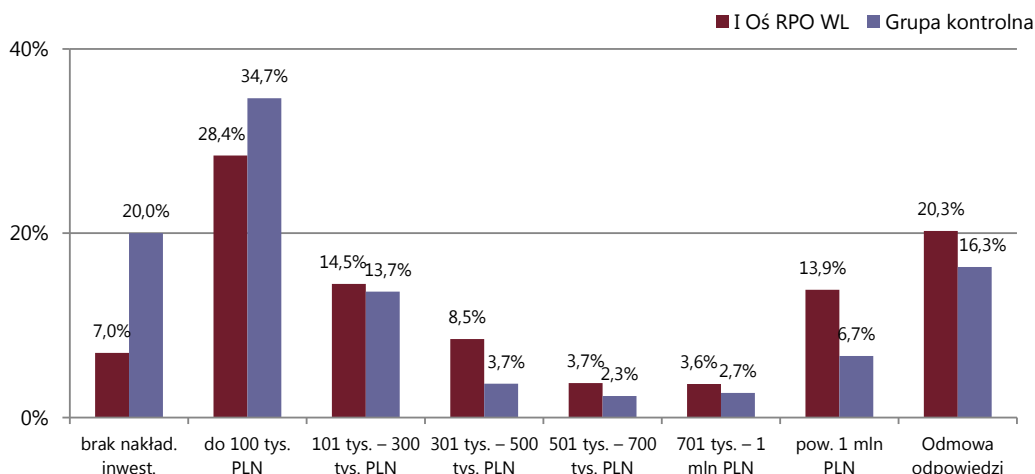
Wykres 30. Wielkość rocznych przychodów netto za rok 2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL - n=317, Działanie 2.4 RPO WL - n=33, Grupa kontrolna - n=300

W przypadku beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL dominują dwie kategorie przedsiębiorstw, tj. cechujące się najmniejszymi (do 100 tys. zł) oraz największymi przychodami netto (powyżej 4 mln zł); odsetki dla tych wskazań wyniosły, odpowiednio: 22,9% oraz 15,8%. Te dwie grupy firm wyróżnione ze względu na kryterium przychodowe dominują także wśród firm z grupy kontrolnej (tutaj odsetki dla wskazanych podgrup dochodowych wyniosły, odpowiednio: 13% i 19,3%)⁴¹. Jeśli natomiast chodzi o beneficjentów Działania 2.4 A, to dominują wśród nich podmioty o relatywnie wysokich, choć nie najwyższych przychodach, tj. wynoszących 2,1-4 mln PLN (15,2% firm) oraz 1,3-2 mln PLN (12,1%), przy jednocześnie bardzo małym udziale tych przedsiębiorstw, które uzyskują stosunkowo niskie przychody (trzy pierwsze kategorie firm).

Wykres 31. Wielkość rocznych nakładów inwestycyjnych za rok 2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL - n=317, Grupa kontrolna - n=300

Analiza nakładów inwestycyjnych za rok 2011 prowadzona była wśród firm z dwóch kategorii: beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL (ze względu na specyfikę uzyskanego wsparcia) oraz grupy kontrolnej. Przedstawione wyniki, po pierwsze, potwierdzają problem zidentyfikowany w części poświęconej ogólnej charakterystyce potencjału gospodarczego Lubelszczyzny, tj. ich ograniczony potencjał inwestycyjny lubelskich firm. Okazuje się bowiem, że dominują te

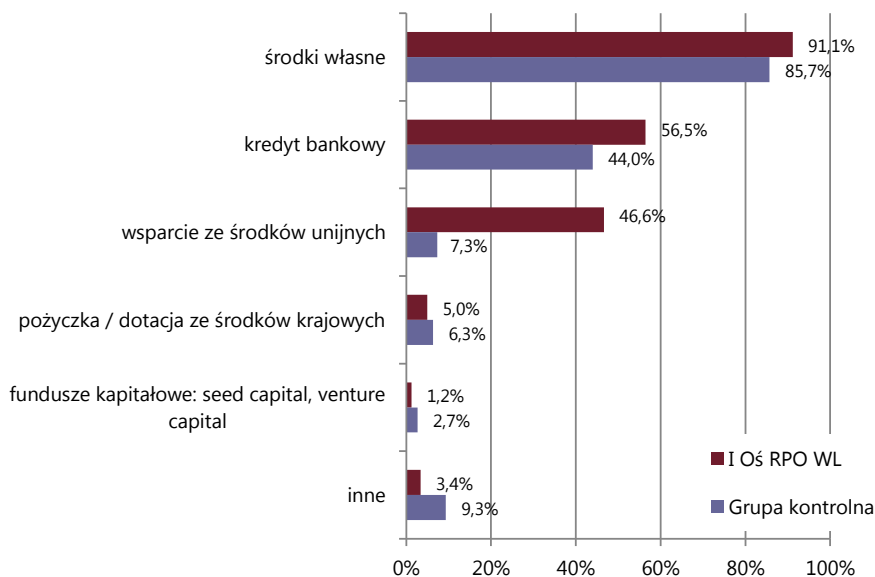
⁴¹ Trzeba w tym miejscu pamiętać, że firmy z grupy kontrolnej były dobierane na zasadzie podobieństwa do przedsiębiorstw realizujących projekty w ramach RPO WL, stąd częściowo wynika także zidentyfikowane podobieństwo w aspekcie dochodowym.

przedsiębiorstwa, których nakłady inwestycyjne w 2011 roku nie były wyższe niż 100 tys. PLN (wśród firm z grupy kontrolnej odsetek ten wyniósł 34,7% wobec 28,4% w grupie beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL). Jednocześnie, zauważyć należy, iż odsetek firm ponoszących nakłady inwestycyjne w określonej wysokości spada wraz ze wzrostem wielkości deklarowanych nakładów (prawidłowość ta zostaje zakłócona dopiero w odniesieniu do najwyższego pułapu inwestycyjnego, tj. nakładów w wysokości powyżej 1 mln PLN).

Po drugie, beneficjentów I Osi Priorytetowej cechuje większy potencjał inwestycyjny niż resztą lubelskich firm. W ostatnim roku wśród tych ostatnich żadnych nakładów inwestycyjnych nie ponosiła co 5 firma, podczas gdy wśród beneficjentów RPO WL takich firm było tylko 7%. Poza tym, oprócz grupy firm o najniższych przychodach, we wszystkich pozostałych kategoriach wśród firm ponoszących nakłady inwestycyjne w danej wysokości przeważają właśnie beneficjenci RPO WL.

Ostatni aspekt analizy dotyczącej kondycji finansowej badanych firm odnosi się do wykorzystywanych przez nie źródeł finansowania inwestycji.

Wykres 32. Wykorzystywane źródła finansowania inwestycji



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL - n=317, Grupa kontrolna - n=300; Pytanie wielokrotnego wyboru, odsetki odpowiedzi nie sumują się do 100%

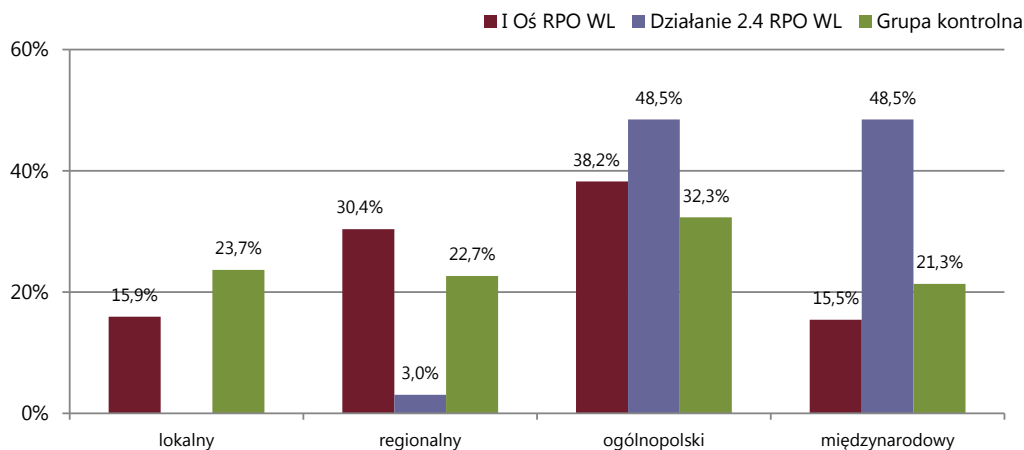
Zdecydowanie dominuje formuła finansowania inwestycji ze środków własnych – w przypadku beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL z tego instrumentu finansowania korzysta 91,1%, zaś jeśli chodzi o grupę kontrolną to odsetek firm opierających aktywność inwestycyjną m.in. o środki własne wyniósł nieco mniej, bo 85,7%. Drugie najważniejsze źródło finansowania inwestycji dla lubelskich firm to kredyt bankowy, z którego korzysta 56,5% beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL i 44% firm z grupy kontrolnej. Innymi słowy, na skorzystanie z kredytu decyduje się ok. połowa firm z Lubelszczyzny. Nie rozstrzygając, czy wynika to z braku rzeczywistej możliwości skorzystania z tego rodzaju finansowania (brak zdolności kredytowej), czy też jest efektem samego przedsiębiorcy, by nie korzystać ze zwrotnych form finansowania, zidentyfikowany stan rzeczy potwierdza celowość jednej z wcześniejszych rekomendacji, w której zaakcentowano zasadność wprowadzenia (przynajmniej w okresie przejściowym) preferencji dla firm korzystających ze zwrotnego wsparcia finansowego. Brak tego rodzaju mechanizmu mógłby bowiem skutkować niewielkim poziomem zainteresowania tego rodzaju pomocą.

Warto także zwrócić uwagę na śladową skalę korzystania z instrumentu finansowania inwestycji, jakim są fundusze kapitałowe (*seed capital, venture capital*) – tylko 1,2% firm korzystających ze wsparcia w ramach I Osi Priorytetowej RPO WL oraz 2,7% przedsiębiorstw z grupy kontrolnej korzystało z tego źródła. Znajduje tu więc potwierdzenie wcześniejsza rekomendacja dotycząca podjęcia w ramach rekomendowanego projektu systemowego adresowanego do przedsiębiorstw działań zorientowanych na zwiększenie zainteresowania tego rodzaju instrumentami oraz zwiększenie ich dostępności. Bardzo niski dotychczasowy poziom zainteresowania funduszami kapitałowymi wskazuje jednak, iż działania te nie mogą mieć charakteru masowego – jest to źródło finansowania adresowane dla wąskiej grupy podmiotów, ale z kolei w ich przypadku bardzo użyteczne. Od masowości istotniejsze jest w tym przypadku zaoferowanie firmom specjalistycznej pomocy doradczej w poszukiwaniu inwestorów reprezentujących fundusze kapitałowe oraz późniejszych negocjacjach z nimi.

3.2.4 Zasięg prowadzonej działalności

Kolejny analizowany parametr konkurencyjności przedsiębiorstw dotyczy zasięgu prowadzonej działalności.

Wykres 33. Zasięg prowadzonej działalności gospodarczej



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL - n=317, Działanie 2.4 RPO WL - n=33, Grupa kontrolna - n=300

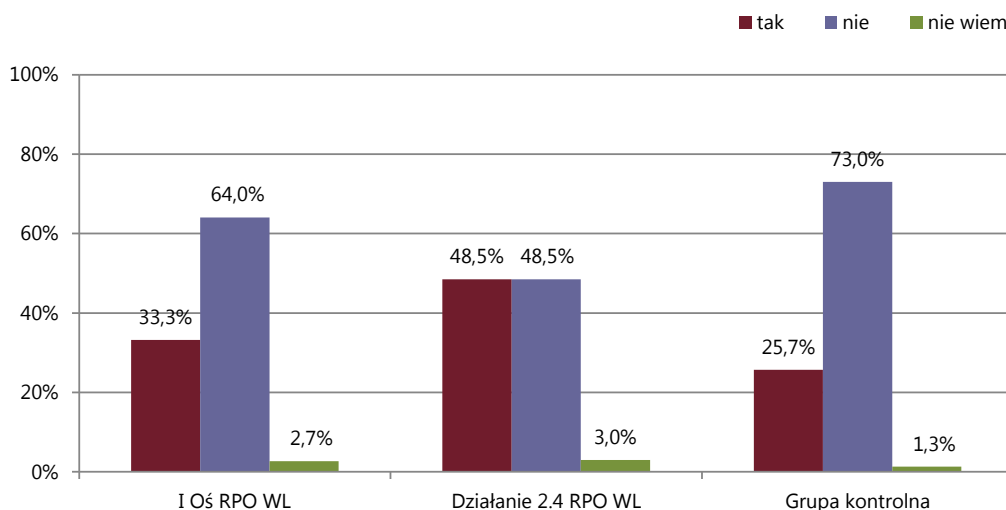
Spośród wyodrębnionych kategorii firm z największym zasięgiem prowadzonej działalności mamy do czynienia wśród beneficjentów Działania 2.4 A – po 48% przedsiębiorstw z tej grupy prowadzi działalność o zasięgu ogólnopolskim lub międzynarodowym. Relatywnie duży zasięg prowadzonej działalności wśród tych podmiotów nie powinien dziwić biorąc pod uwagę charakter projektów dofinansowanych w tym Działaniu, w tym przedsięwzięć dotyczących promocji firmy za granicą. Tylko 3% beneficjentów realizujących projekty w ramach Działania 2.4 A ogranicza swoją aktywność do regionu, żaden natomiast nie prowadzi działalności wyłącznie na poziomie lokalnym. Tego rodzaju wynik oznacza, że wsparcie uruchomione w ramach rzeczowego Działania cechowało się dużą trafnością, gdyż trafiło do tych firm, w których marketing ponadregionalny miał rzeczywiste uzasadnienie.

Jeśli chodzi o dwie pozostałe kategorie podmiotów, to trudno wskazać, która z grup cechuje się większą konkurencyjnością mierzona zasięgiem prowadzonej działalności. Wprawdzie odsetek firm prowadzących działalność na poziomie regionalnym lub ogólnopolskim jest nieco większy wśród beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL niż w grupie kontrolnej (przy jednoczesnej odwrotnej prawidłowości w przypadku najniższego, lokalnego, zasięgu prowadzonej działalności). Ale jednocześnie to właśnie firmy z grupy kontrolnej w nieco większym stopniu deklarują prowadzenie działalności o zasięgu międzynarodowym (21,3% wobec 15,5%). Uwzględniając jednak te poziomy konkurencyjności, które są szczególnie premiowane w ramach kryteriów wyboru projektów w I Osi Priorytetowej RPO WL (regionalny i krajowy), uznać należy, że w ich przypadku beneficjenci wykazują większą konkurencyjność niż podmioty nierealizujące projektów już przez sam fakt podejmowania działalności na rynkach: regionalnym i krajowym.

3.2.5 Współpraca z instytucjami otoczenia biznesu

Ostatni aspekt analizy konkurencyjności dotyczy współpracy firm z instytucjami otoczenia biznesu (IOB). Uwzględniając rolę IOB w procesie wzmacniania konkurencyjności przedsiębiorstw stwierdzić należy, iż kooperacja z tego rodzaju podmiotami jest czynnikiem wzmacniającym konkurencyjność firmy.

Wykres 34. Prowadzenie współpracy z instytucjami otoczenia biznesu



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL - n=317, Działanie 2.4 RPO WL - n=33, Grupa kontrolna - n=300

Najwyższy poziom aktywności kooperacyjnej dotyczącej IOB występuje wśród beneficjentów Działania 2.4 RPO WL, gdzie blisko połowa (48,5%) podmiotów deklaruje współpracę z instytucjami otoczenia biznesu. Wśród beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL z IOB współpracuje już tylko jedna trzecia firm (33,3%), a w grupie kontrolnej – jedna czwarta (25,7%). Oczywiście można domniemywać, iż w przypadku części przedsiębiorstw niekorzystanie ze wsparcia IOB wynika po prostu z braku takiej potrzeby. Z drugiej jednak strony pamiętać należy, że rolą IOB świadczących usługi okołobiznesowe na wysokim poziomie jest także wskazywanie przedsiębiorstwom nowych możliwości, sposobów i kierunków rozwoju. Innymi słowy, niedostrzeżenie przez firmę potrzeby nawiązania kooperacji z IOB nie oznacza, że tego rodzaju wsparcie nie byłoby dla przedsiębiorstwa użyteczne.

W tym kontekście za celowe uznać należy podejmowanie działań, które zwiększą aktywność firm w korzystaniu ze wsparcia oferowanego przez IOB. Wymaga to podjęcia działań na kilku polach: zapewnienia adekwatności oferty IOB do potrzeb lubelskich firm, aktywnej promocji IOB i oferowanych przez nie usług, zapewnienia wsparcia merytorycznego dla lokalnych IOB przez realizatora projektu systemowego obejmującego swym zakresem także wsparcie dla rzeczony kategorii podmiotów (z jednoczesnym uwzględnieniem zasady „odwróconej piramidy” polegającej na tym, że system wsparcia dla przedsiębiorstw w regionie gwarantowałby świadczenie najprostszych usług, głównie informacyjnych, na poziomie lokalnym, a usługi najbardziej specjalistyczne (np. proinnowacyjne) byłyby oferowane na szczeblu regionalnym przez najbardziej wyspecjalizowane podmioty, czy też samego realizatora projektu systemowego; dzięki takiemu rozwiązaniu nie byłoby potrzeby przygotowywania kadr lokalnych IOB do świadczenia najbardziej zaawansowanych usług wsparcia, na które popyt jest siłą rzeczony ograniczony, a jednocześnie – poprzez stworzenie określonego schematu „przekazywania” klientów danej instytucji innego podmiotowi zapewniona byłaby dostępność ww. usług).

Rekomendacja 6. Uwzględniając rolę IOB zarówno jako podmiotów mogących wspomagać rozwój potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstw, jak i inicjować oraz wspierać kooperację należy w ramach proponowanego projektu systemowego wspomagać relacje pomiędzy przedsiębiorstwami a IOB, które mogą stanowić pierwsze ogniwo w łańcuchu wsparcia, co jednocześnie pozwoliłoby na ograniczenie problemu nadmiernej koncentracji terytorialnej uruchamianego wsparcia (generalnie preferowanym modelem jest w tym przypadku formuła „odwróconej piramidy” – na najniższym poziomie lokalnym zadaniem instytucji „pierwszego kontaktu” byłoby przede wszystkim zdiagnozowanie problemu danego podmiotu, sformułowanie wstępnych propozycji dotyczących optymalnego wsparcia i przekierowanie na wyższy poziom (regionalny), gdzie realizator projektu systemowego świadczyłby najbardziej specjalistyczne usługi informacyjne, doradcze i innego typu; tego rodzaju rozwiązanie jest najbardziej efektywne ze względu na fakt, iż tworzy sieć punktów „pierwszego kontaktu” na szczeblu lokalnym, a jednocześnie nie wymaga angażowania bardzo znaczących zasobów finansowych lub ludzkich, by zapewnić możliwość świadczenia najbardziej zaawansowanych usług proinnowacyjnych i prorozwojowych na lokalnym poziomie).

Z punktu widzenia zapewnienia adekwatności wsparcia oferowanego przez lubelskie IOB należy podkreślić także konieczność systematycznego monitoringu potrzeb przedsiębiorstw w zakresie ewentualnego wsparcia. Wsparcie oferowane IOB w ramach proponowanego projektu systemowego powinno być powiązane z wynikami takiego monitoringu – należy wspomagać działalność podmiotów sektora otoczenia biznesu przede wszystkim w tych obszarach, które dotyczą usług cieszących się największym powodzeniem wśród przedsiębiorców.

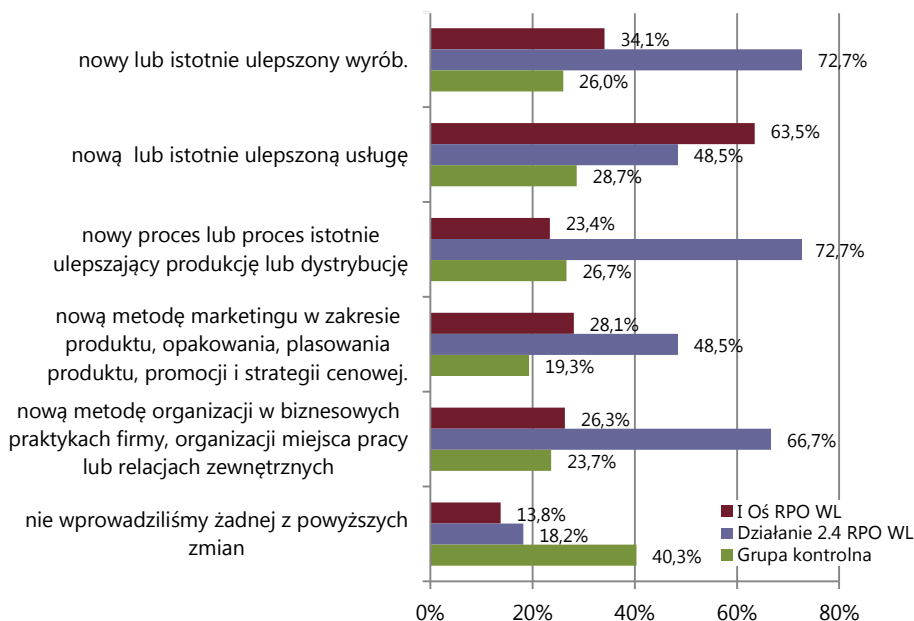
3.3 OCENA INNOWACYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

W poprzednim podrozdziale przeprowadzono analizę dotyczącą konkurencyjności beneficjentów ewaluowanych instrumentów wsparcia, z jednoczesnym uwzględnieniem – w ramach analizy porównawczej – wielkości potencjału konkurencyjnego całego sektora przedsiębiorstw na Lubelszczyźnie. Tożsama analiza została przeprowadzona poniżej w odniesieniu do zagadnienia innowacyjności.

3.3.1 Aktywność innowacyjna i badawczo-rozwojowa przedsiębiorstw

Na poniższym wykresie przedstawiono dane obrazujące aktywność badanych przedsiębiorstw w obszarze innowacyjności.

Wykres 35. Deklaracja wprowadzania zmian o charakterze innowacyjnym w okresie ostatnich 3 lat

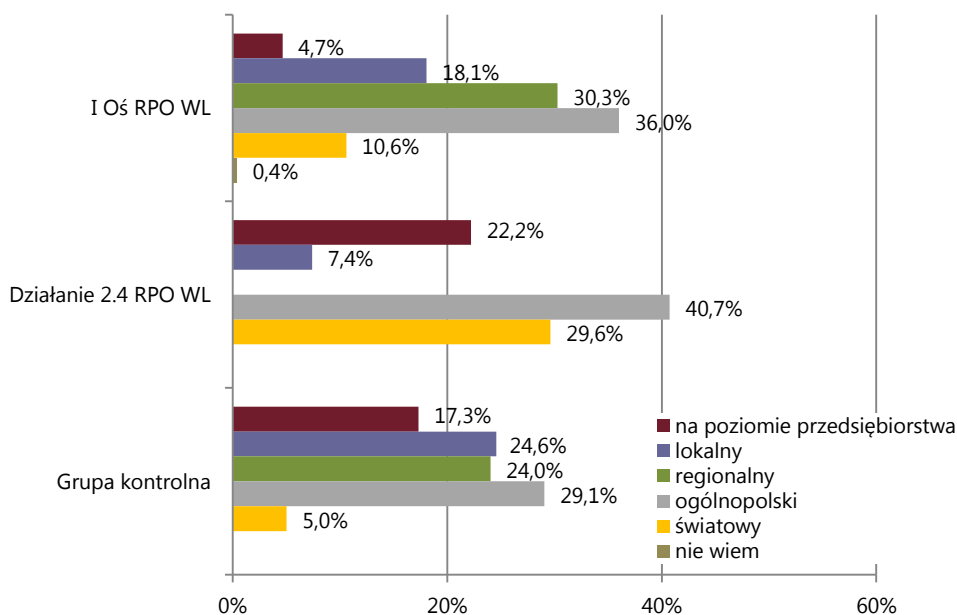


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL - n=317, Działanie 2.4 RPO WL - n=33, Grupa kontrolna - n=300; Pytanie wielokrotnego wyboru, odsetki odpowiedzi nie sumują się do 100%

W przypadku beneficjentów RPO WL mamy do czynienia z wyższym poziomem aktywności innowacyjności – podczas, gdy wśród firm nierealizujących projektów aż 40,3% podmiotów nie wprowadziło w ostatnich 3 latach żadnych zmian, to wśród beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL i Działania 2.4 A odsetek ten wyniósł, odpowiednio 13,8% i 18,2%.

Jeśli chodzi o beneficjentów I Osi Priorytetowej, to podejmowane działania innowacyjne dotyczyły najczęściej wprowadzenia nowych lub ulepszonych usług (63,5% beneficjentów deklaruje wprowadzenie tego rodzaju innowacji w okresie ostatnich 3 lat). Wśród beneficjentów Działania 2.4 A największe znaczenie okazały się natomiast mieć innowacje polegające na: wprowadzeniu nowego lub istotnie ulepszanego wyrobu, bądź wprowadzeniu nowego procesu lub procesu istotnie ulepszającego produkcję lub dystrybucję (po 72,7%). W przypadku firm z grupy kontrolnej, odsetki wskazań okazały się najczęściej niższe od tych, które występują wśród beneficjentów RPO WL, a jednocześnie udziały poszczególnych rodzajów innowacji są tutaj bardziej zbliżone do siebie niż miało to miejsce w przypadku beneficjentów RPO WL. Generalnie więc mówić możemy o większej aktywności innowacyjnej podmiotów realizujących projekty objęte niniejszą ewaluacją w porównaniu z firmami z grupy kontrolnej.

Wykres 36. Stopień wprowadzanych innowacji



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL - n=272, Działanie 2.4 RPO WL - n=27 Grupa kontrolna - n=179; Pytanie zadawane tylko osobom, które wskazały wprowadzenie przynajmniej jednej zmiany o charakterze innowacyjnym

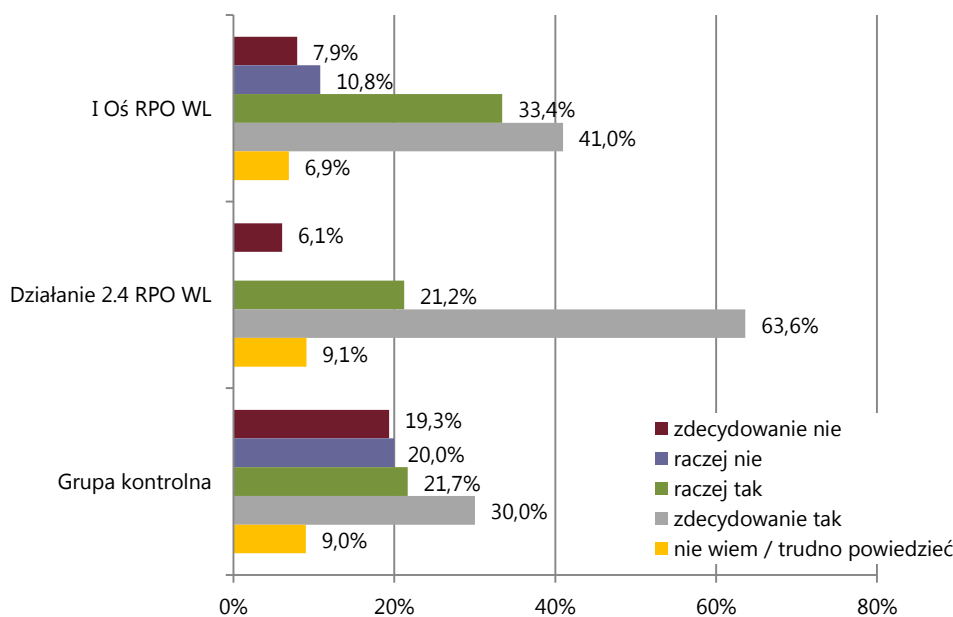
Stopień wprowadzanych innowacji okazał być wyższy wśród beneficjentów RPO WL niż w grupie kontrolnej, przy czym z najwyższym stopniem innowacyjności mamy do czynienia wśród beneficjentów Działania 2.4 A – 40,7% podmiotów z tej grupy wdrożyło zmiany innowacyjne na skalę ogólnopolską, a 29,6% - na skalę światową. Tymczasem, wśród beneficjentów I Osi Priorytetowej skala wdrożeń najbardziej innowacyjnych (poziom światowy) wyniosła jedynie 10,6% (wśród firm z grupy kontrolnej była jeszcze mniejsza wynosząc 5%). Oczywiście dane te oparte są o deklaracje ze strony beneficjentów, nie zaś pogłębioną analizę innowacyjności wdrożonych rozwiązań, ale nawet jeśli wskazane odsetki są w pewnym stopniu przeszacowane, to różnice pomiędzy poszczególnymi kategoriami powinny być w uzyskanych odpowiedziach trafnie odzwierciedlone.

Wyższy poziom innowacyjności rozwiązań wdrażanych przez beneficjentów Działania 2.4 A w porównaniu z beneficjentami I Osi Priorytetowej RPO WL częściowo potwierdza, że mamy w pierwszej wskazanej grupie do czynienia z podmiotami o krajowym lub ponadkrajowym poziomie konkurencyjności. Jest to spójne z charakterem realizowanych przez nie projektów, które w większości przypadków odnoszą się do prób zaistnienia na rynkach zagranicznych lub wzmocnienia na nich swojej pozycji.

Uwzględniając powyższe dane dotyczące poziomu innowacyjności rozwiązań wprowadzonych przez badane przedsiębiorstwa stwierdzić należy, że obowiązujące dotychczas w przypadku większości Działań I Osi Priorytetowej RPO WL zastrzeżenie, iż premiowane są rozwiązania innowacyjne przynajmniej na poziomie regionalnym uznać należy za celowe i powinno ono obowiązywać także w przyszłym okresie finansowania. Zidentyfikowany stopień innowacyjności rozwiązań wdrażanych przez badane firmy wskazuje bowiem, iż nie jest to zastrzeżenie zbyt restrykcyjne jak na potencjał i specyfikę lubelskich firm, a tym samym ograniczające znacząco dostępność adresowanego do nich wsparcia.

Respondentów dodatkowo zapytano o ich plany w zakresie wprowadzania w ciągu najbliższych 2 lat tych rodzajów innowacji, które mają najbardziej zaawansowany i złożony charakter, tj. innowacji produktowych i procesowych. Dane te stanowią uzupełnienie wcześniejszej analizy dotychczasowej aktywności innowacyjnej badanych przedsiębiorstw i pozwalają na stworzenie pełniejszego obrazu potencjału innowacyjnego lubelskich firm, ze szczególnym uwzględnieniem kategorii beneficjentów RPO WL.

Wykres 37. Deklaracja planów wprowadzenia innowacji produktowych lub procesowych w ciągu najbliższych 2 lat

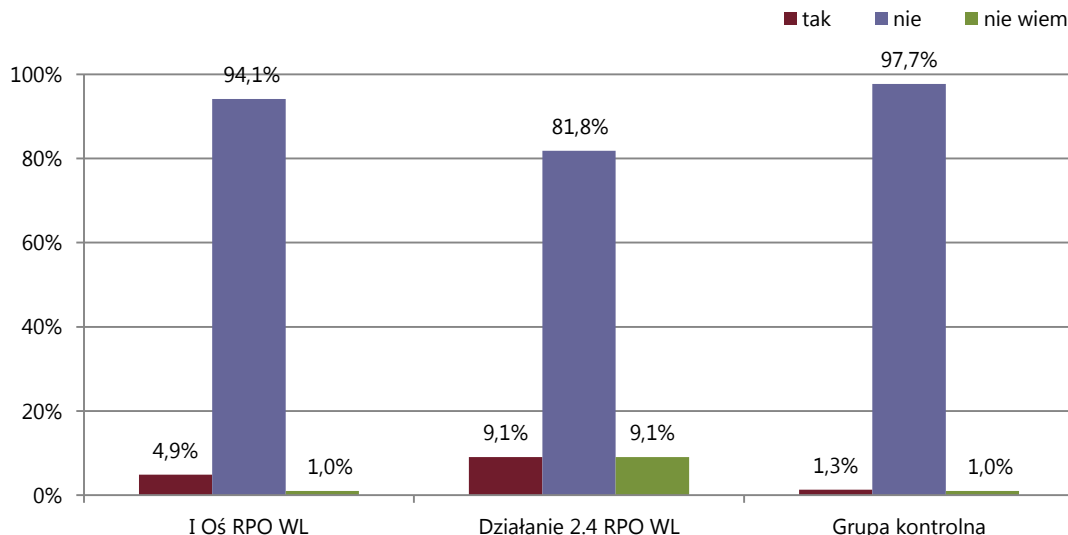


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL - n=317, Działanie 2.4 RPO WL - n=33, Grupa kontrolna - n=300

Tak jak poziom dotychczasowej aktywności innowacyjnej okazał się większy wśród beneficjentów RPO WL, tak i bardziej skonkretyzowane plany w tym zakresie cechują podmioty korzystające z rzezonego wsparcia. Wśród beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL wprowadzenie innowacji produktowych lub procesowych w ciągu najbliższych 2 lat planuje – w stopniu umiarkowanym lub zdecydowanym – 74,4% firm, zaś wśród beneficjentów Działania 2.4 A – 84,8%. Tymczasem wśród firm z grupy kontrolnej odsetek ten wyniósł 51,7% i choć jest to ponad połowa przedsiębiorstw z tej grupy, to aż 39,3% podmiotów nierealizujących projektów w ogóle nie planuje w najbliższych 2 latach żadnych działań innowacyjnych. Taka sytuacja może oznaczać pogłębianie się dystansu pomiędzy firmami korzystającymi ze wsparcia i nierealizującymi projektów dofinansowanych ze środków RPO WL, jeśli chodzi o poziom innowacyjności. Jednocześnie zaś, uzyskany wynik w odniesieniu do grupy kontrolnej postrzegać należy jako potwierdzenie celowości utrzymania proinnowacyjnych instrumentów wsparcia, a dodatkowo być może – podejmowania działań uświadamiających podmiotom sektora MSP potrzebę i użyteczność wdrażania innowacji w przedsiębiorstwie.

Ostatni aspekt analizy aktywności innowacyjnej i badawczo-rozwojowej badanych przedsiębiorstw dotyczy ich działań w sferze ochrony praw własności intelektualnej.

Wykres 38. Deklaracja zgłoszenia wynalazku do opatentowania w przeciągu 3 lat od realizacji badania

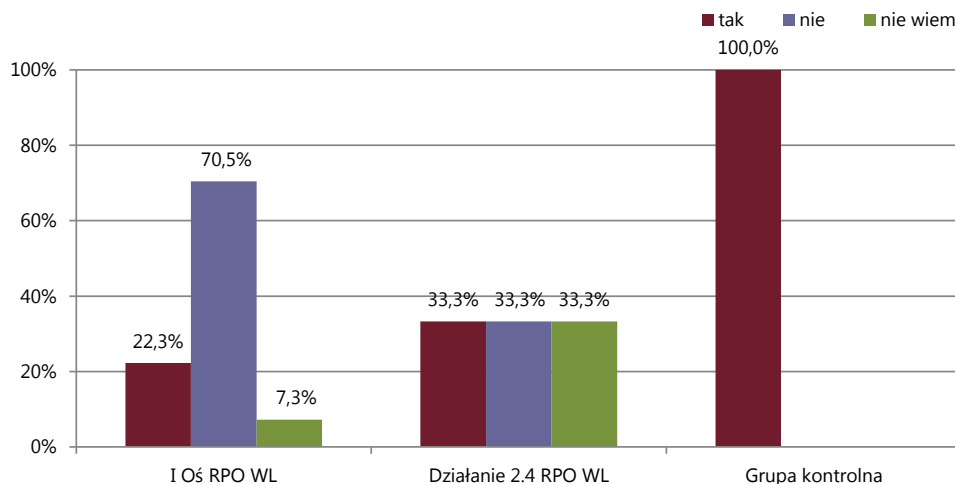


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL - n=317, Działanie 2.4 RPO WL - n=33, Grupa kontrolna - n=300

Aktywność w obszarze zgłaszania opracowanych w firmie rozwiązań do ochrony patentowej cechuje zdecydowaną mniejszość lubelskich przedsiębiorstw. Relatywnie największą aktywność w tej sferze przejawiają firmy realizujące projekty w ramach Działania 2.4 A RPO WL, gdzie blisko co dziesiąty podmiot (9,1%) deklaruje zgłoszenie własnego rozwiązania do ochrony patentowej. Jest to kolejne potwierdzenie faktu, iż beneficjentów Działania 2.4 A cechuje najwyższy poziom potencjału konkurencyjnego i innowacyjnego.

Wśród beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL tylko 4,9% firm podjęło się zgłoszenia swojego wynalazku do ochrony patentowej, a w grupie kontrolnej odsetek ten był jeszcze mniejszy i wyniósł 1,3%. Tak niskie wyniki w odniesieniu do kwestii zgłaszania do ochrony patentowej pomysłów wypracowanych w firmie nie powinien zaskakiwać, gdyż sytuacja ta dotyczy może jedynie rzeczywiście najbardziej innowacyjnych rozwiązań. Trudno w związku z tym oczekiwać znaczących zmian w tym zakresie w najbliższych latach, a jednocześnie nie należy podejmować szczególnie intensywnych działań w zakresie zwiększania aktywności firm w obszarze patentowania – ew. można oferować w ramach rekomendowanego projektu systemowego wsparcie doradcze tym podmiotom, które są już zdecydowane na aplikowanie o uzyskanie ochrony patentowej, co jest szczególnie istotne w kontekście planowanego wprowadzenia rozwiązań w zakresie jednolitego patentu europejskiego, które znacząco zmienia tryb aplikowania o ochronę praw własności intelektualnej przedsiębiorstwa (planowany termin, w którym rozwiązania te zaczną obowiązywać w Polsce to rok 2015). W tym kontekście celowe może być wsparcie doradcze nawet dla tych firm, które dotychczas starały się o uzyskanie patentu, czy wręcz go otrzymały.

Wykres 39. Uzyskanie ochrony patentowej dla zgłoszonego wynalazku



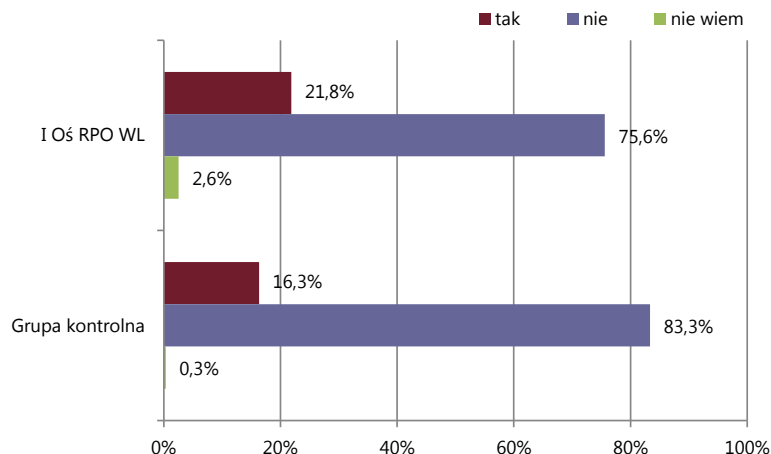
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL - n=15, Działanie 2.4 RPO WL - n=3, Grupa kontrolna - n=4

Jeśli chodzi o dotychczasowe wyniki starań związanych z uzyskaniem ochrony patentowej opracowanych przez firmę rozwiązań, to są w przypadku poszczególnych kategorii przedsiębiorstw zróżnicowane. Trzeba tu jednak pamiętać, że np. relatywnie wysokie odsetki wskazań w grupie beneficjentów RPO WL nie oznaczają w sposób jednoznaczny nieskuteczności podejmowanych prób zapewnienia ochrony prawnej wdrażanym rozwiązaniom, a mogą stanowić efekt czasochłonności procedur patentowych.

3.3.2 Nakłady na działalność innowacyjną i badawczo-rozwojową

Kolejny wymiar analizy innowacyjności badanych przedsiębiorstw dotyczy ponoszonych przez nie nakładów na działalność innowacyjną i badawczo-rozwojową. Na poniższym wykresie przedstawiono dane dotyczące tej kwestii (szczegółową analizą odnoszącą się do ponoszonych nakładów objęto beneficjentów I Osi Priorytetowej oraz – w celach porównawczych – firmy z grupy kontrolnej).

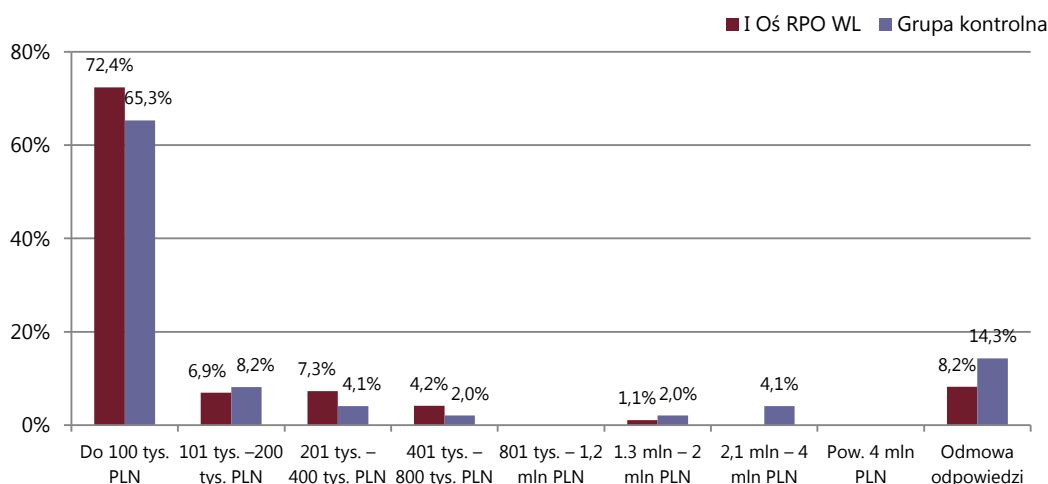
Wykres 40. Ponoszenie wydatków na działalność badawczo-rozwojową lub innowacyjną w ciągu ostatnich 3 lat



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL - n=317, Grupa kontrolna - n=300

Choć w obu badanych kategoriach firm zdecydowanie dominuje sytuacja nieponoszenia wydatków na działalność innowacyjną i badawczo-rozwojową, to należy zauważyć, że w okresie ostatnich 3 lat tego rodzaju wydatki nieco częściej ponosili beneficjenci I Osi Priorytetowej RPO WL – 21,8% wobec 16,3% wśród firm z grupy kontrolnej. Trzeba jednak podkreślić, że różnica ta jest niewielka, a przecież w analizowanym okresie beneficjenci ponosili część kosztów związanych z realizacją – mających często w założeniu charakter innowacyjny – inwestycji dofinansowanych w ramach RPO WL. W tym kontekście trudno mówić o tym, by beneficjenci ewaluowanych instrumentów wsparcia w wyraźnie większym stopniu ponosili określonego rodzaju nakłady na działalność innowacyjną i B+R, a tym samym by ich potencjał innowacyjny był (przynajmniej ze względu na tę kwestię) wyraźnie większy.

Wykres 41. Wielkość rocznych nakładów na działalność badawczo-rozwojową i innowacyjną

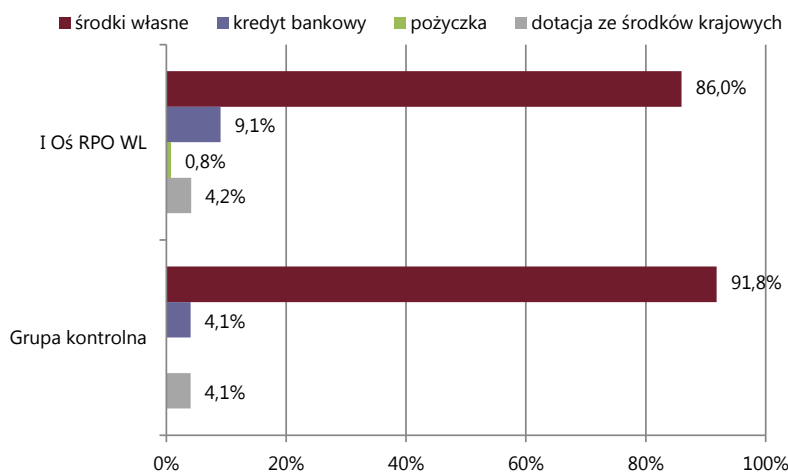


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL - n=69, Grupa kontrolna - n=49; Pytanie zadawane tylko osobom, które zadeklarowały prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej lub innowacyjnej

Jeśli chodzi o wielkość ponoszonych nakładów, to wyraźnie dominuje – najniższa spośród wyodrębnionych – kategoria „do 100 tys. PLN” (z tej wysokości nakładami mamy do czynienia wśród 72,4% beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL oraz 65,3% firmy z grupy kontrolnej). Większe nakłady cechują już zdecydowanie mniejszy odsetek badanych przedsiębiorstw, co świadczy o relatywnie niewielkim poziomie nakładów ponoszonych na działalność innowacyjną lub badawczo-rozwojową (choć z drugiej strony warto pamiętać, że z wcześniejszych analiz wynika, iż pod względem ogólnych nakładów inwestycyjnych także dominowały firmy deklarujące ich wysokość na poziomie nieprzekraczającym 100 tys. PLN; przy czym tam skala tej dominacji nie była tak wyraźna). W takiej sytuacji trudno oczekiwać nakładów w obszarze innowacji i B+R znacząco przekraczających wspomniany poziom 100 tys. zł. Co się natomiast tyczy kategorii o najwyższym poziomie

nakładów na działalność innowacyjną i badawczo-rozwojową (powyżej 1,3 mln PLN), to mamy tu do czynienia z bardzo małą liczebnością firm, przy jednocześnie niewielkiej przewadze podmiotów z grupy kontrolnej (żadne z przedsiębiorstw biorących udział w badaniu nie zadeklarowało natomiast rocznych nakładów na działalność innowacyjną i badawczo-rozwojową w kwocie przekraczającej 4 mln PLN).

Wykres 42. Wykorzystywane źródła finansowania działalności badawczo-rozwojowej oraz innowacyjnej

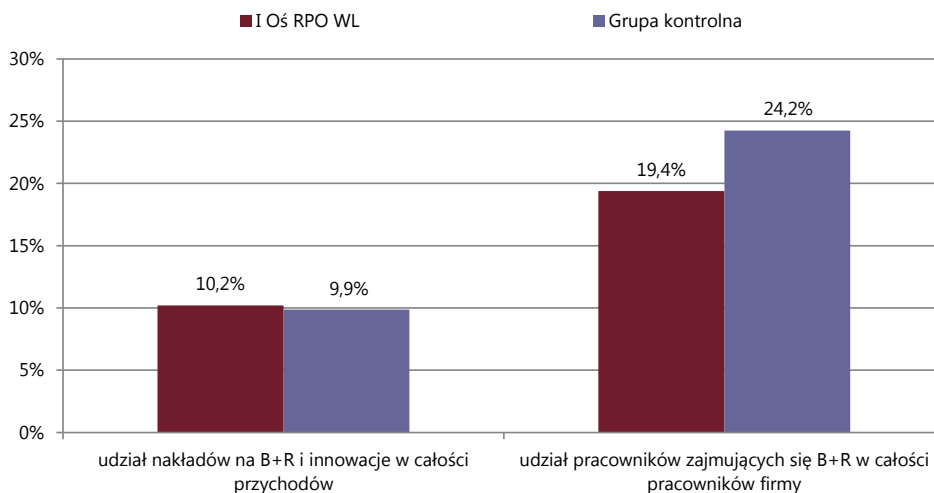


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL - n=69, Grupa kontrolna - n=49; Pytanie zadawane tylko osobom, które zadeklarowały prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej lub innowacyjnej

Struktura wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa źródeł finansowania działalności innowacyjnej i/lub badawczo-rozwojowej okazuje się bardzo zbliżona do, zidentyfikowanej wcześniej, struktury źródeł finansowania ogólnej aktywności inwestycyjnej, przynajmniej jeśli chodzi o zdecydowaną dominację środków własnych. Z tego źródła przy finansowaniu działalności innowacyjnej i badawczo-rozwojowej korzysta 86% beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL oraz aż 91,8% firm z grupy kontrolnej. Z pozostałych form finansowania działalności innowacyjnej i badawczo-rozwojowej korzysta już wyraźnie mniejszy odsetek przedsiębiorstw. W przypadku drugiego najczęściej wskazywanego źródła finansowania korzystało 9,1% beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL oraz tylko 4,1% przedsiębiorstw z grupy kontrolnej (oznacza to, że w przypadku finansowania działalności innowacyjnej i badawczo-rozwojowej aktywność w korzystaniu z instrumentów kredytowych jest wyraźnie mniejsza niż miało to miejsce w kontekście ogólnej aktywności inwestycyjnej – tam bowiem kredyt wykorzystywane jest przez ok. połowę firm). Uwzględniając więc tę różnicę, a także kluczowy aspekt różnicowania pomiędzy beneficjentami I Osi Priorytetowej a firmami z grupy kontrolnej, czyli korzystanie ze wsparcia w ramach RPO WL, stwierdzić trzeba, że w przypadku firm z grupy kontrolnej pasywność w korzystaniu ze środków zewnętrznych w finansowaniu działalności innowacyjnej i B+R jest mniejsza.

Ostatni analizowany aspekt ponoszonych przez firmy nakładów na działalność innowacyjną i badawczo-rozwojową dotyczy udziału tego rodzaju nakładów w całości przychodów przedsiębiorstwa oraz udziału pracowników zajmujących się działalnością B+R w całości personelu firmy. Pozwala to wnioskować o znaczeniu tego rodzaju aktywności firmy w całości prowadzonej przez nią działalności.

Wykres 43. Przeciętny udział nakładów na B+R i innowacje w całości przychodów oraz udział pracowników zajmujących się B+R w całości personelu firmy



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL: nakłady - n=63 b.d.=6, pracownicy - n=68, b.d.=1 Grupa kontrolna: nakłady - n=40 b.d.=9, zatrudnienie n=49; Pytanie zadawane tylko osobom, które zadeklarowały prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej lub innowacyjnej

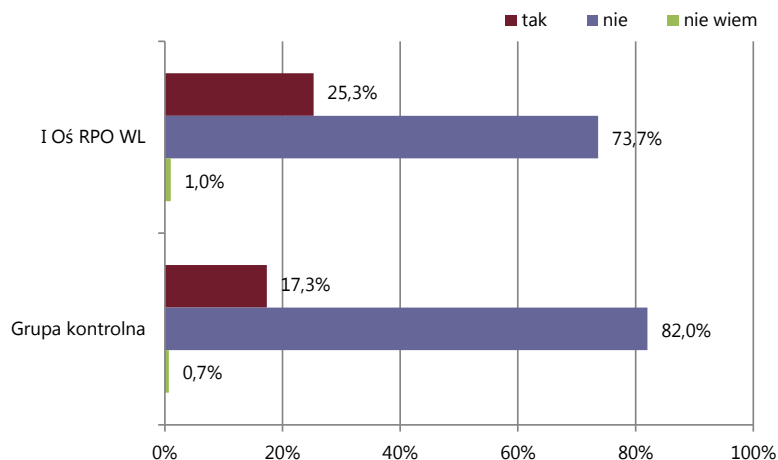
Jeśli chodzi o średni udział nakładów na działalność B+R i innowacyjną w całości przychodów firmy, wyniki uzyskane przez obie badane kategorie przedsiębiorstw są niemalże identyczne i wynoszą: 10,2% w przypadku beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL oraz 9,9% w odniesieniu do firm z grupy kontrolnej. Z kolei w ramach analizy zróżnicowań dotyczących udziału pracowników zajmujących się B+R w całkowitej liczbie pracowników firmy, zauważyć należy nieco większą przeciętną skalę zaangażowania pracowników przedsiębiorstw z grupy kontrolnej w działalność badawczo-rozwojową firmy – przeciętny udział pracowników zajmujących się tą sferą w ogólnej liczbie pracowników przedsiębiorstwa wyniósł 24,2% wśród firm nierealizujących projektów objętych niniejszą ewaluacją i 19,4% w przypadku beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL. Jednocześnie jednak pamiętać trzeba – co wynika z wcześniejszych danych – że odsetek podmiotów w ogóle prowadzących działalność badawczo-rozwojową jest nieco wyższy wśród beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL (choć w obu grupach odsetek ten jest bardzo niski).

Generalnie więc powyższe dane dotyczące nakładów na działalność innowacyjną i badawczo-rozwojową (i świadczące o relatywnie niewielkiej skali rzeczonych nakładów) traktować należy jako uzupełnienie i potwierdzenie wcześniejszych wniosków dotyczących utrzymywania się stałej potrzeby w zakresie zapewnienia dostępności instrumentów zewnętrznego finansowania działań lubelskich przedsiębiorstw w obszarze innowacyjności i działalności B+R. Dodatkowo, biorąc pod uwagę specyfikę instrumentów zorientowanych na wspieranie działalności innowacyjnej i badawczo-rozwojowej celowym byłoby wyodrębnienie (tak jak ma to miejsce w bieżącym okresie finansowania) w ramach stosowanych form wsparcia instrumentów dedykowanych działaniom proinnowacyjnym i B+R.

3.3.3 Współpraca z jednostkami naukowymi

W przypadku prowadzenia działalności innowacyjnej, a tym bardziej badawczo-rozwojowej, jednym z kluczowych jej uwarunkowań jest podejmowanie współpracy z jednostkami naukowymi. Niejednokrotnie jest to element niezbędny, by rzeczywiście prowadzić działalność o charakterze innowacyjnym i/lub badawczo-rozwojowym, a w wielu przypadkach – czynnik, który zwiększa skuteczność i efektywność tego rodzaju aktywności. Z tego względu podjęto w badaniu analizę skali i charakteru takiej międzysektorowej kooperacji (w odniesieniu do przedsiębiorstw realizujących projekty w ramach I Osi Priorytetowej RPO WL oraz – w celach porównawczych – firm z grupy kontrolnej).

Wykres 44. Prowadzenie współpracy z jednostkami naukowymi

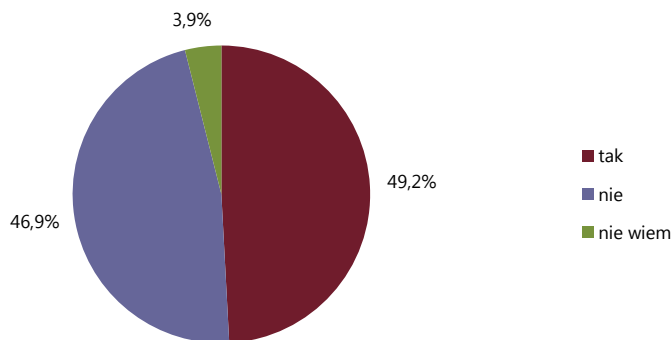


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL - n=317, Grupa kontrolna - n=300

Współpraca lubelskich przedsiębiorstw z instytucjami naukowymi występuje na relatywnie niewielką skalę, przy czym większa jest w tym obszarze aktywność beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL (co czwarta firma z tej grupy deklaruje współpracę z jednostkami naukowymi) niż firm nierealizujących projektów w ramach RPO WL (tutaj 17,3% respondentów wskazało na podejmowanie tego rodzaju kooperacji). Stosunkowo niewielki stopień współpracy pomiędzy sektorem przedsiębiorstw a światem nauki postrzegać należy jako czynnik, które potencjalnie może ograniczać oraz aktywność innowacyjną przedsiębiorstw oraz obniżać jakość jej rezultatów. Z drugiej strony bardzo ważne jest, by nie utożsamiać wszelkiej działalności innowacyjnej z koniecznością podejmowania kooperacji z instytucjami sektora naukowego – nie we wszystkich działaniach zorientowanych na wprowadzenie innowacji w przedsiębiorstwa taka współpraca jest niezbędna, w wielu przypadkach nie tylko nie jest ona użyteczna, ale także może na tyle zwiększać koszt wdrożenia rozwiązań innowacyjnych, że będzie ono nieopłacalne dla firmy. Istotniejsze jest więc raczej zwiększenie świadomości w zakresie podejmowania tego rodzaju współpracy, a także tworzenie sprzyjających warunków dla obu stron procesu kooperacyjnego. Trzeba bowiem podkreślić, że działania zorientowane na wzmacnianie powiązań pomiędzy przedsiębiorstwami a jednostkami naukowymi muszą być adresowane do obu stron całego procesu.

Beneficjentów I Osi Priorytetowej dodatkowo zapytano o powiązanie współpracy z jednostkami naukowymi z faktem realizacji projektu w ramach RPO WL.

Wykres 45. Deklaracja rozpoczęcia współpracy z instytucjami naukowymi podczas realizacji projektu I Osi RPO WL

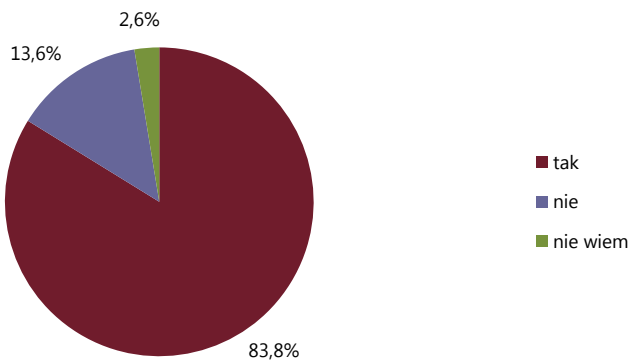


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów I Osi RPO WL; n=80; Pytanie zadawane tylko osobom, które zadeklarowały prowadzenie współpracy z instytucjami naukowymi

Jak się okazuje, dla blisko połowy (49,2%) beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL, którzy deklarują kooperację z jednostkami naukowymi, współpraca z jednostką naukową została nawiązana podczas realizacji projektu w ramach I Osi Priorytetowej RPO WL. W tych przypadkach mamy więc do czynienia z sytuacją, w której pretekstem do nawiązania tego rodzaju współpracy był albo sam projekt albo jego późniejsze rezultaty, które skłoniły dany podmiot do nawiązania kooperacji z jednostką naukową. W tym kontekście realizację dofinansowanego projektu postrzegać należy w kategoriach czynnika potencjalnie zwiększającego aktywność przedsiębiorstw w nawiązywaniu współpracy zorientowanej na prowadzenie badań lub wdrożenie innowacji.

Istnieje oczywiście ryzyko, że współpraca nawiązywana na potrzeby projektu będzie mieć charakter incydentalny odnosząc się np. do przygotowania przez jednostkę naukową opinii o innowacyjności działań podejmowanych w projekcie. By uchwycić skalę tego problemu zapytano firmy deklarujące nawiązanie współpracy z jednostkami naukowymi w momencie realizacji projektu o kontynuowanie tej kooperacji obecnie. Dane dotyczące tej kwestii przedstawiono poniżej.

Wykres 46. Deklaracja kontynuowania współpracy z instytucjami naukowymi w chwili realizacji badania przez beneficjentów, którzy podjęli ją podczas realizacji projektów

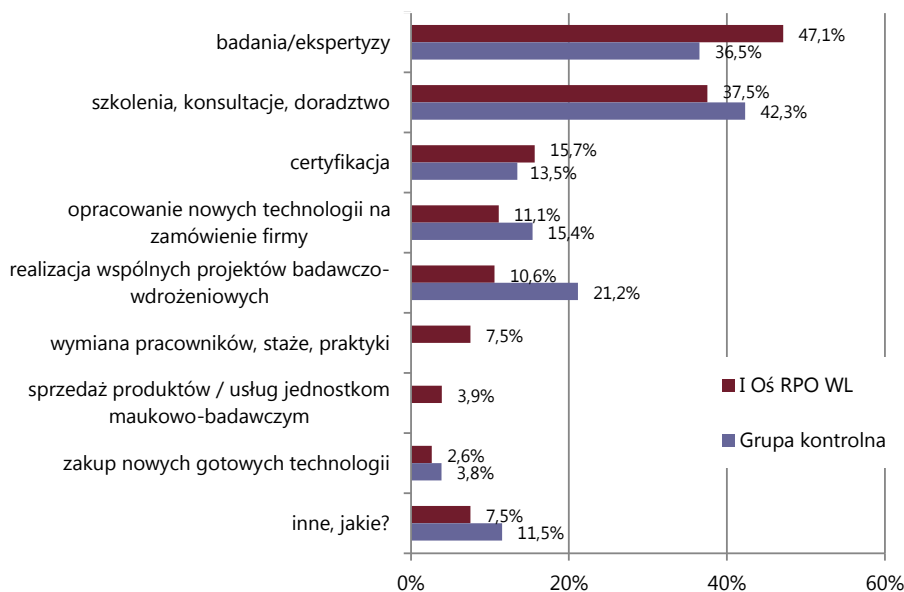


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów I Osi RPO WL; n=39; Pytanie zadawane tylko osobom, które zadeklarowały rozpoczęcie współpracy z instytucjami naukowymi podczas realizacji projektu

Dla zdecydowanej większości, bo aż 83,8% respondentów współpraca z instytucjami naukowymi nawiązana podczas realizacji projektów jest kontynuowana do chwili obecnej. Świadczy to o relatywnie dużej trwałości rzeczonyj kooperacji, a tym samym uprawnia do postawienia tezy, iż nawiązywanie tego rodzaju współpracy w ramach (czy też na potrzeby) projektu, a przynajmniej w czasie jego realizacji przyczynia się do zapewnienia jej trwałości. Tym samym, za celowe uznać należy kontynuowanie dotychczasowej polityki w zakresie premiowania tych przedsięwzięć innowacyjnych, które zakładają współpracę firm z placówkami naukowo-badawczymi lub wspierania tych projektów, których celem jest właśnie nawiązanie tego rodzaju kooperacji międzysektorowej.

Ostatni analizowany aspekt zjawiska współpracy z jednostkami naukowymi dotyczy stosowanych dotychczas form tejże.

Wykres 47. Formy wchodzące w zakres dotychczas prowadzonej współpracy z jednostkami naukowo-badawczymi

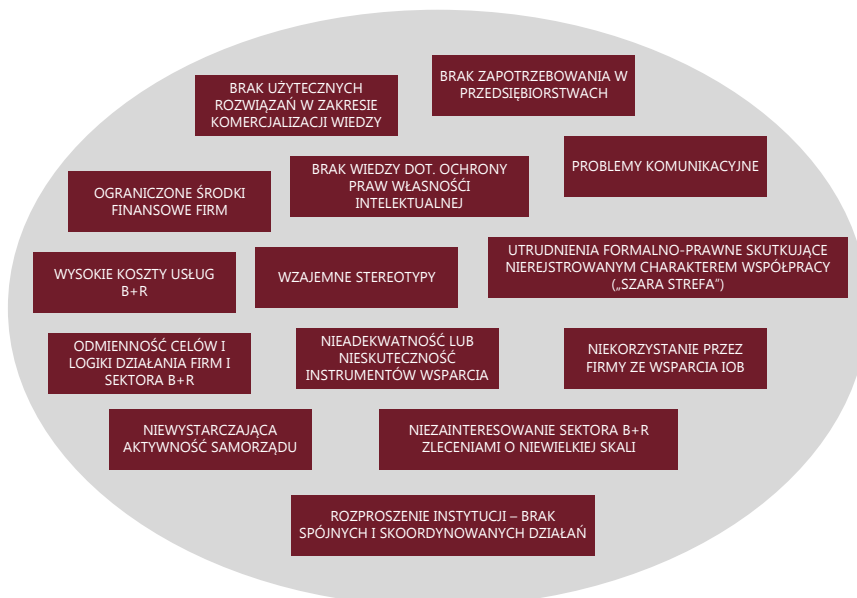


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL - n=80, Grupa kontrolna - n=52; Pytanie zadawane tylko osobom, które wskazały prowadzenie współpracy z instytucjami naukowo-badawczymi; Pytanie wielokrotnego wyboru, odsetki odpowiedzi nie sumują się do 100%

Jak wynika z powyższych danych, w obu badanych grupach (beneficjenci I Osi Priorytetowej RPO WL oraz grupa kontrolna) dominują relatywnie proste warianty współpracy przedsiębiorstw z jednostkami naukowymi, tj. badania / ekspertyzy (47,1% beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL deklarujących współpracę z sektorem B+R korzystało właśnie z usług badawczo-eksperckich, przy 36,5% firm z grupy kontrolnej podejmujących ten rodzaj kooperacji) oraz szkolenia / konsultacje / doradztwo (odpowiednio: 37,5% i 42,3%). Najbardziej zaawansowane formy kooperacji tj.: opracowanie nowych technologii na zamówienie firmy, czy realizacja wspólnych projektów badawczo-wdrożeniowych dotyczy już mniejszego odsetka badanych firm, przy czym warto podkreślić, że nieco większa skala występowania tego rodzaju współpracy występuje wśród firm nierealizujących projektów z I Osi Priorytetowej RPO WL. Bardzo niski (7,5%) i dotyczący tylko beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL jest odsetek firm współpracujących z jednostkami naukowymi na polu wymiany pracowników, czy organizacji staży lub praktyk, choć tego rodzaju warianty kooperacji są w bieżącym okresie finansowania wspomagane w projektach realizowanych w ramach Działania 8.2 PO KL.

Uzupełnieniem dla danych uzyskanych w badaniu ankietowym są także wyniki badania jakościowego zrealizowanego w formie sesji FGI z przedstawicielami jednostek naukowo-badawczych i instytucji otoczenia biznesu, gdzie jednym z głównych celów była właśnie identyfikacja czynników uniemożliwiających lub utrudniających w województwie lubelskim współpracę pomiędzy światem nauki a sektorem przedsiębiorstw. Na poniższym rysunku zawarto problemy zidentyfikowane przez uczestników badania fokusowego.

Rysunek 4. Problemy w nawiązywaniu współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami a jednostkami naukowo-badawczymi



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania FGI

Katalog zidentyfikowanych problemów w nawiązywaniu i utrzymywaniu współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami a jednostkami naukowo-badawczymi okazuje się być bardzo zróżnicowany obejmując jednocześnie zarówno problemy dotyczące: sektora przedsiębiorstw (np. ograniczone środki finansowe, brak zapotrzebowania), jednostek naukowo-badawczych (brak użytecznych rozwiązań w zakresie komercjalizacji wiedzy, rozproszenie instytucji – brak spójnych i skoordynowanych działań) oraz relacjami pomiędzy obiema kategoriami podmiotów (problemy komunikacyjne, wzajemne stereotypy, odmienność celów i logiki działania firm i sektora B+R).

Kwestia współpracy lubelskich przedsiębiorstw z jednostkami naukowo-badawczymi została również podjęta w jakościowym badaniu eksperckim, w którym wzięli udział przedstawiciele lubelskich uczelni zajmujący się problematyką innowacyjności i konkurencyjności. Ich sugestie są w dużej mierze zbieżne z wynikami badania fokusowego. Ekspertcy zwrócili bowiem uwagę na takie problemy jak: negatywny wpływ czynników mentalnych (brak świadomości – po obu stronach – dotyczącej specyfiki funkcjonowania potencjalnych partnerów w kooperacji międzysektorowej); niewielkie zainteresowanie ze strony przedsiębiorstw ofertą sektora B+R; niewystarczające zaangażowanie IOB w proces inicjowania i utrzymywania współpracy pomiędzy firmami i jednostkami naukowo-badawczymi; bardzo wysokie koszty wdrożeń efektów prac badawczych, przy ograniczonej dostępności zewnętrznych środków finansowych, które mogą być przeznaczone na ten cel. W badaniu eksperckim zwrócono także uwagę, że w kontekście wzmacniania aktywności firm sektora MSP w prowadzeniu działalności badawczo-rozwojowej o wiele bardziej funkcjonalnym rozwiązaniem jest właśnie wspomaganie kooperacji międzysektorowej aniżeli tworzenia komórek badawczo-rozwojowych. Jest tak, gdyż w przypadku firm z tego sektora realnym problemem może być później utrzymanie i optymalne wykorzystywanie tego rodzaju komórek. Należy w tym miejscu dodać, iż tego rodzaju projekty w bieżącym okresie finansowania mogły być realizowane w ramach Działania 1.6 B – relatywnie mała liczba projektów z tego zakresu potwierdza, że tego rodzaju wsparcie ma w kontekście sektora B+R ograniczone uzasadnienie.

Część ze wskazanych problemów ma charakter na tyle generalny, że trudno mówić o realnych możliwościach ich całkowitego rozwiązania na szczeblu regionalnym, bez wątplenia jednak znaczna ich część może być rozwiązana w ramach określonych działań podejmowanych na poziomie województwa. Z tego względu, biorąc pod uwagę także wcześniejsze wnioski z badania ankietowego, sformułowano pakiet rekomendacji dotyczących zwiększenia skali współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami a jednostkami naukowo-badawczymi w kontekście działalności innowacyjnej i badawczo-rozwojowej.

Rekomendacja 7. Uwzględniając niewielką skalę współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami a jednostkami naukowo-badawczymi, a także charakter czynników, które stanowią główne problemy w nawiązywaniu i utrzymywaniu kooperacji międzysektorowej należy w przyszłym okresie finansowania uwzględnić następujące rozwiązania zorientowane na poprawę sytuacji w obszarze rzeczonyj współpracy w ramach trzech wyodrębnionych obszarów, tj.:

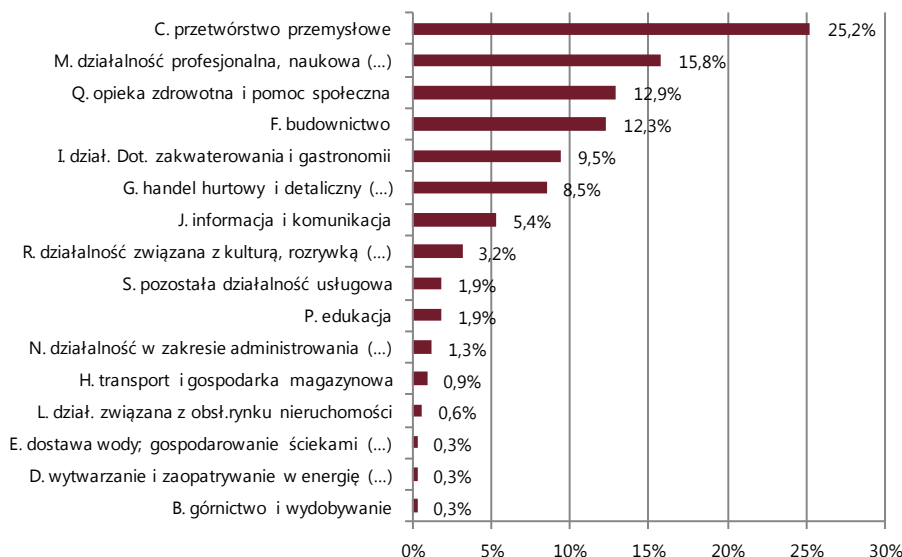
- **zachowanie – w ramach obszaru wsparcia „Innowacyjność przedsiębiorstw oraz transfer wiedzy i technologii z sektora B+R” – formuły projektów konkursowych zorientowanych na kooperację przedsiębiorstw z sektorem naukowo-badawczym** – chodzi w tym przypadku o projekty, w ramach których dofinansowane są działania realizowane w ramach przedsięwzięć kooperacyjnych przedsiębiorstw i jednostek naukowo-badawczych; w celu zapewnienia rzeczywistych efektów wsparcia projekty te powinny w sposób obligatoryjny kończyć się fazą wdrożeniową, bez możliwości uzyskania dofinansowania na projekty o charakterze wyłącznie badawczym, bez zaplanowanego komponentu wdrożeniowego (projekty realizowane byłyby w ramach jednego z niniejszych modeli: **(a)** realizacja projektu badawczo-wdrożeniowego, **(b)** realizacja projektu wdrożeniowego – jeśli przed realizacją projektu przedsiębiorca dysponowałby wynikami prac badawczych; w tym przypadku rola jednostki naukowo-badawczej miałaby głównie charakter konsultacyjno-doradczy); co istotne w każdym z tych wariantów należałoby wprowadzić możliwość uznania za koszty kwalifikowalne wydatków przedsiębiorstwa na wynagrodzenie osób zajmujących się działaniami w projekcie o charakterze badawczo-wdrożeniowym; jednocześnie należy w większym stopniu skupić się na premiowaniu działań kooperacyjnych pomiędzy firmami i sektorem B+R, aniżeli wspierać tworzenia wewnętrznej infrastruktury B+R (w bieżącym okresie finansowania chodziłoby o projekty z Działania 1.6 B).
- **premiowanie (w przypadku wsparcia finansowego na działania zwiększające konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstw) tych projektów, w przypadku których przewidziana jest współpraca z sektorem B+R lub których realizatorzy współpracują / współpracowali z sektorem B+R** – należy tu podkreślić, że szczególnie preferowane winny być te przypadki, w których (poza wymaganym obecnie udokumentowaniem rzeczywistej współpracy, nie zaś samą deklaracją planów w zakresie kooperacji) występują najbardziej zaawansowane – a jednocześnie występujące relatywnie rzadko – formy współpracy, np. wspólne projekty badawcze lub opracowywanie przez jednostkę naukowo-badawczą konkretnych rozwiązań technologicznych na zlecenie danej firmy;
- **uwzględnienie w ramach projektu systemowego działań wspierających potencjał poszczególnych podmiotów w kooperacji międzysektorowej** – w ramach postulowanego projektu systemowego należy przewidzieć dodatkowe działania, które będą zorientowane na inicjowanie i wzmacnianie współpracy pomiędzy firmami a jednostkami naukowymi; choć głównym założeniem proponowanego projektu systemowego jest jego elastyczność i stworzenie formuły umożliwiającej świadczenie wsparcia o możliwie najbardziej zindywidualizowanym charakterze, to jednak – biorąc pod uwagę zidentyfikowane problemy w zakresie kooperacji międzysektorowej – wskazać należy na następujące elementy, które należy przewidzieć w rzeczonym projekcie: **(a)** usługi brokerskie dotyczące poszukiwania potencjalnych kooperantów (usługi adresowane byłyby zarówno do firm poszukujących kooperanta z sektora B+R, jak i jednostek

naukowo-badawczych zainteresowanych komercjalizacją wyników prac badawczych; należy w tym przypadku podkreślić, że usługi te nie mają służyć zacieśnianiu wewnątrzregionalnych relacji pomiędzy obiema grupami, ale znalezieniu dla każdego podmiotu optymalnego partnera; dlatego też za bardzo celowe uznać należy świadczenie usług brokerskich także w wymiarze ponadregionalnym – chodzi tu o ułatwianie lubelskim przedsiębiorcom nawiązywania kontaktów z sektorem B+R spoza regionu, a jednostkom naukowo-badawczym z Lubelszczyzny promowania się poza regionem i podejmowania kooperacji z firmami z kraju i zagranicy (tego rodzaju podejście związane jest przede wszystkim ze specjalizacją branżową lubelskiego sektora B+R – nie jest on w stanie zaspokoić wszystkich potrzeb lubelskich firm z różnych branż, ale jednocześnie może zaoferować atrakcyjne usługi firmom spoza województwa, które działają w branży tożsamej z obszarem działalności danej instytucji; jeśli natomiast chodzi o wspieranie kooperacji międzysektorowej w ramach regionu, to należy zastosować formułę networkingową, tj. inicjować wzajemne spotkania instytucji naukowych i przedsiębiorstw pozwalające poznać wzajemne potrzeby oraz profil działalności, a dodatkowo stworzyć komórkę (wystarczające byłoby w tym przypadku jedno stanowisko) zajmującą się utrzymywaniem stałego kontaktu z sektorem B+R, która jednocześnie stanowiłaby ogniwo „pierwszego kontaktu” dla przedsiębiorstw szukających partnera w sektorze naukowo-badawczym; **(b)** opracowanie uproszczonego schematu współpracy jednostek naukowo-badawczych z przedsiębiorstwami (procedury postępowania, formalne warianty współpracy, regulacje dotyczące ochrony praw własności intelektualnej, wzory umów itp.), który jednostki naukowo-badawcze mogłyby stosować w ramach realizacji zleceń dla sektora przedsiębiorstw; szczególnie cenne byłoby skłonienie wszystkich lubelskich jednostek naukowo-badawczych do wdrożenia takiego schematu, co wystandaryzowałoby procedury współpracy pomiędzy firmami a instytucjami naukowymi; **(c)** działania informacyjne zorientowane na promocję lubelskiego sektora B+R w i poza województwem (głównym narzędziem byłoby w tym przypadku przygotowanie – papierowego i elektronicznego – katalogu usług badawczych świadczonych przez lubelskie jednostki naukowe); **(d)** zapewnienie transferu wiedzy poprzez stworzenie mechanizmów wymiany kadr sektora przedsiębiorstw i jednostek naukowo-badawczych w formule staży i praktyk, przy czym należałoby w tym przypadku rozważyć wprowadzenie obligatoryjnej bilateralności w prowadzonej wymianie kadrowej (na osi firma -> jednostka naukowa; jednostka naukowa -> firma); **(e)** wprowadzenie uproszczonego instrumentu finansowania korzystania z usług sektora B+R, które mają relatywnie prosty i standardowy charakter (ekspertyzy, opinie, certyfikaty) – w przeciwieństwie do projektów konkursowych, w ramach których wspierane byłyby złożone oraz bardziej czasochłonne przedsięwzięcia badawcze, w tym przypadku chodziłoby raczej o wspomaganie doraźnej kooperacji z sektorem B+R, bez konieczności spełniania całości wymogów obowiązujących w procedurze konkursowej, a jednocześnie w sposób uniezależniający firmy od harmonogramu naboru wniosków; instrumentem wspomaganie korzystania przedsiębiorstw z usług sektora B+R byłyby w tym przypadku *vouchery* badawcze, rozumiane jako określona kwota udzielana przedsiębiorcy na skorzystanie z usługi jednostki naukowo-badawczej.

3.4 WPŁYW WSPARCIA NA POZIOM KONKURENCYJNOŚCI ORAZ INNOWACYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

W niniejszym podrozdziale przeprowadzono szereg pogłębionych analiz dotyczących skali i charakteru wpływu ewaluowanego wsparcia na poziom konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw. Pierwszy wymiar analizy dotyczy profilu branżowego przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia w ramach I Osi Priorytetowej RPO WL, co jest o tyle istotne, że w ramach naboru wniosków stosowane są zróżnicowane instrumenty branżowego kierowania wsparcia – analiza poniższych danych pozwala stwierdzić, na ile te kierunkujące działania są skuteczne.

Wykres 48. Struktura branżowa beneficjentów I Osi RPO WL wg sekcji PKD 2007



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów; n=317

Dominującą (25,2%) kategorią branżową wśród beneficjentów I Osi RPO WL są firmy prowadzące działalność w ramach przetwórstwa przemysłowego. Pozostałe kategorie są już mniej liczne, przy czym z udziałem firm z danej branży przekraczającym 10% mamy do czynienia jeszcze w trzech branżach: działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (15,8%), opieka zdrowotna i pomoc społeczna (12,9%) oraz budownictwo (12,3%).

Zestawiając te dane z analizowaną wcześniej strukturą branżową wszystkich lubelskich przedsiębiorstw zauważyć należy przede wszystkim wyższą pozycję w rankingu najczęściej występujących branż przetwórstwa przemysłowego, które wśród beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL jest reprezentowane najczęściej, podczas gdy w ogólnej strukturze lubelskich firm ten rodzaj działalności zajmuje w rankingu branżowym trzecią pozycję. Również w przypadku dwóch kolejnych, występujących wśród beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL najczęściej branż (tj. działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej oraz opieki zdrowotnej i pomocy społecznej) ich pozycja w rankingu branżowym jest wyższa niż ma to miejsce w rankingu dla całości lubelskich firm. Z drugiej strony, branża która zdecydowanie dominuje wśród lubelskich przedsiębiorstw, czyli handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle, w przypadku beneficjentów RPO WL reprezentowana jest w o wiele mniejszym stopniu (zajmując dopiero szóstą pozycję w rankingu w grupie beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL). Innymi słowy, zgodność struktury branżowej populacji beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL ze strukturą branżową ogółu lubelskich przedsiębiorstw wykazuje jedynie częściową zgodność. Nie należy jednak traktować zidentyfikowanego stanu rzeczy jako problemu – nie jest bowiem celem realizowanej interwencji publicznej skierowanie wsparcie w największym stopniu do tych branż, które są najliczniej reprezentowane w gospodarce regionalnej, lecz tych, w przypadku których wsparcie jest najbardziej uzasadnione i/lub gwarantuje uzyskanie największych efektów. Ewentualnie istotne jest, czy struktura branżowa wspartych przedsiębiorstw odzwierciedla podejmowane przez IZ RPO WL działania zorientowane na odpowiednie ukierunkowanie branżowe wsparcia. Aktualnie (tj. w obowiązujących kryteriach wyboru projektów) mamy do czynienia – w wybranych obszarach wsparcia – przede wszystkim z dwoma sposobami branżowego kierunkowania wsparcia:

- premiowanie projektów realizowanych w ramach strategicznych dla regionu dziedzin gospodarki opisanych w Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Lubelskiego, tj. inżynieria, biotechnologia, informatyka, ochrona środowiska, nowoczesne rolnictwo i przetwórstwo rolne, produkcja energii ze źródeł odnawialnych;
- premiowanie projektów dotyczących działalności gospodarczej o wysokim poziomie „intensywności B+R” (ocena przeprowadzana jest w oparciu o „Katalog dziedzin gospodarczych o wysokim poziomie „intensywności B+R” sporządzonym na potrzeby oceny wniosków o dofinansowanie w ramach I i II Osi Priorytetowej RPO WL 2007-2013”; dokument ten został opracowany w oparciu o klasyfikację wysokiej techniki, opublikowaną przez Europejski Urząd Statystyczny (Eurostat) i obejmuje kilkadziesiąt szczegółowych rodzajów działalności – odrębnie dla produkcji i usług – cechujących się wysoką lub średnio-wysoką techniką.

Jak wynika z przeanalizowanej struktury branżowej beneficjentów stopień skuteczności niniejszych kryteriów jest przeciętny⁴². Jeśli chodzi o strategiczne dla regionu dziedziny gospodarki to są one określone relatywnie ogólnie, co jednak niekiedy sprawia, iż trudno w sposób jednoznaczny zdefiniować branże należące do danej dziedziny gospodarki (np. inżynieria). Z kolei w przypadku dziedzin gospodarczych o wysokim poziomie „intensywności B+R”, stopień ich szczegółowości jest stosunkowo wysoki, co niekiedy skutkuje tym, iż prawdopodobieństwo wystąpienia beneficjentów reprezentujących dany rodzaj działalności jest znikome (np. produkcja wojskowych pojazdów bojowych, nadawanie programów radiofonicznych, nadawanie programów telewizyjnych ogólnodostępnych i abonamentowych). Jednocześnie liczba preferowanych rodzajów działalności jest bardzo duża i przynajmniej część z nich budzi wątpliwości dotyczące rzeczywistej „intensywności B+R” (np. produkcja zegarków i zegarów, czy działalność portali internetowych). Największym problemem w przypadku niniejszego sposobu branżowego kierunkowania wsparcia jest to, iż w żaden sposób nie uwzględnia on specyfiki regionu lubelskiej gospodarki. W tym kontekście kryterium dot. dziedzin gospodarczych o wysokim poziomie „intensywności B+R” ocenić należy jako mało użyteczne – nie gwarantuje wyboru najlepszych, czy najbardziej innowacyjnych przedsięwzięć, a jednocześnie nie preferuje branż kluczowych dla lubelskiej gospodarki lub tych, których rozwój jest rekomendowany w regionalnych dokumentach strategicznych⁴³.

Rekomendacja 8. W przyszłym okresie finansowania należy kontynuować politykę branżowego kierunkowania wsparcia, biorąc jednak pod uwagę, że dotychczas stosowane instrumenty rzeczzonego kierunkowania cechowała ograniczona skuteczność należy rozważyć ich modyfikację. Po pierwsze, należy utrzymać dotychczasowe premiowanie tych przedsięwzięć, które dotyczą branż uznanych za strategiczne w ramach Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Lubelskiego. By jednak zachować skuteczność kierunkowania wsparcia w branżach strategicznych, poza rozwiązaniem zaproponowanym powyżej, rozważyć można także zaadresowanie określonej liczby konkursów (przynajmniej jednego w całym okresie wdrażania Programu) do dziedzin strategicznych, przyciągając tym samym odpowiednio większą liczbę przedsiębiorstw z branż mających dla Lubelszczyzny znaczenie priorytetowe. Po drugie, należy zrezygnować z

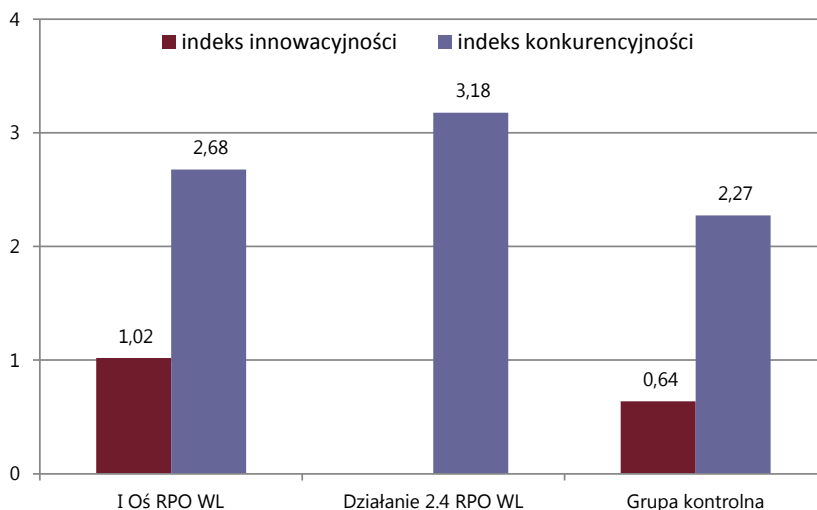
⁴² Trzeba tu jednak uwzględnić fakt zróżnicowania obowiązywania rzeczonych kryteriów w różnych okresach wdrażania RPO WL, a także to, iż kryteria te nie dotyczą wszystkich wdrażanych Działań.

⁴³ W ramach panelu ekspertów zwrócono dodatkowo uwagę na fakt, iż niniejsze kryterium jak dotychczas nie spełnia założonej funkcji – analiza projektów, w przypadku których przyznano punkty w ramach niniejszego kryterium wykazała, iż nie są to wcale projekty o najwyższym poziomie innowacyjności.

kierunkowania wsparcia z wykorzystaniem kryterium premiującego projekty „o wysokim poziomie intensywności B+R” – nie uwzględnia ono specyfiki regionalnej, nie gwarantuje wspierania najbardziej innowacyjnych przedsięwzięć, a jednocześnie zbliżony do planowanego efekt zastosowania tego kryterium można osiągnąć poprzez zastosowanie innych kryteriów, tj. premiujących innowacyjność projektu, czy współpracę z sektorem B+R.

W dalszej części niniejszego podrozdziału przedstawione zostały szczegółowe i wielowymiarowe analizy poświęcone ocenie wpływu ewaluowanego wsparcia w kontekście konkurencyjności i innowacyjności beneficjentów RPO WL⁴⁴. Na poniższym wykresie przedstawiono dane dotyczące ogólnego poziomu innowacyjności oraz konkurencyjności cechującego podmioty realizujące projekty w ramach RPO WL oraz firmy niekorzystające z dofinansowania.

Wykres 49. Porównanie ogólnej skali innowacyjności oraz konkurencyjności wśród beneficjentów oraz grupy kontrolnej



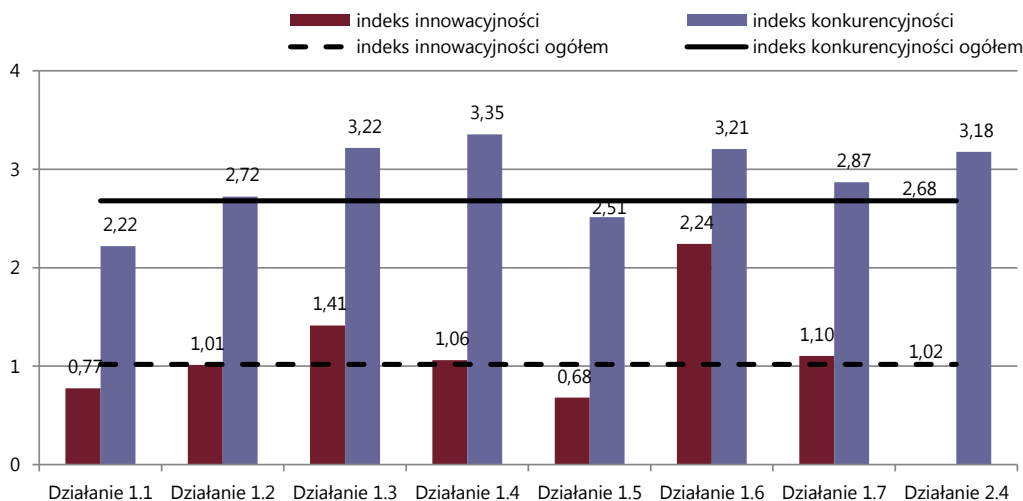
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; indeks innowacyjności I Oś RPO WL - n=317, Grupa kontrolna - n=300; indeks konkurencyjności: I Oś RPO WL - n=317, Działanie 2.4 RPO WL - n=33, Grupa kontrolna - n=300; Indeksy na skali od 0 do 5; Indeks innowacyjności nie został obliczony dla Działania 2.4 RPO WL, ponieważ zgodnie z kwestionariuszem przeznaczonym dla tej grupy nie pozyskiwano niezbędnego zakresu informacji

Jeśli chodzi o ogólny poziom konkurencyjności, to z największym jego poziomem mamy do czynienia wśród beneficjentów Działania 2.4 RPO WL, gdzie indeks konkurencyjności wyniósł na 5-stopniowej skali 3,18. W przypadku beneficjentów I Osi Priorytetowej indeks konkurencyjności okazał się nieco niższy (wynosząc 2,68), ale i tak pozostaje on wyższy niż w przypadku przedsiębiorstw nierealizujących projektów w ramach RPO WL, gdzie wartość indeksu konkurencyjności wyniosła 2,27. Z kolei w odniesieniu do analizy indeksu innowacyjności (gdzie analizowano wyniki dla beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL i firm z grupy kontrolnej) zróżnicowania okazały się jeszcze większe, a sam poziom indeksu innowacyjności relatywnie niższy niż zidentyfikowana wartość indeksu konkurencyjności. I tak, beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL cechuje wartość indeksu innowacyjności na poziomie 1,02, zaś firmy z grupy kontrolnej – na poziomie 0,64. Zidentyfikowane tu zróżnicowania, zarówno jeśli chodzi o indeks konkurencyjności, jak i innowacyjności okazały się mieć charakter istotny statystycznie, co oznacza, że firmy realizujące projekty różnią się w sposób znaczący od przedsiębiorstw niekorzystających ze wsparcia pod względem zidentyfikowanego poziomu konkurencyjności i innowacyjności – beneficjentów RPO WL cechuje tutaj większy potencjał.

Na kolejnych wykresach przedstawiono z kolei wyniki, które w sposób szczegółowy identyfikują zróżnicowania pomiędzy beneficjentami ewaluowanych Działań w zakresie ich bieżącego potencjału konkurencyjnego i innowacyjnego. Wraz z prezentowanymi w dalszej części danymi dotyczącymi oceny stopnia wpływu realizowanych projektów na aktualny potencjał firmy pozwalają one określić wpływ projektów na konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstw.

⁴⁴ Dla zwiększenia czytelności prezentowanych danych, w niektórych przypadkach prezentowane są one w formie indeksu konkurencyjności i innowacyjności. Indeksy te zostały utworzone w oparciu o szczegółowe wskaźniki dotyczące wzrostu konkurencyjności i innowacyjności określone w metodologii badania.

Wykres 50. Porównanie ogólnej konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw w poszczególnych Działaniach RPO WL



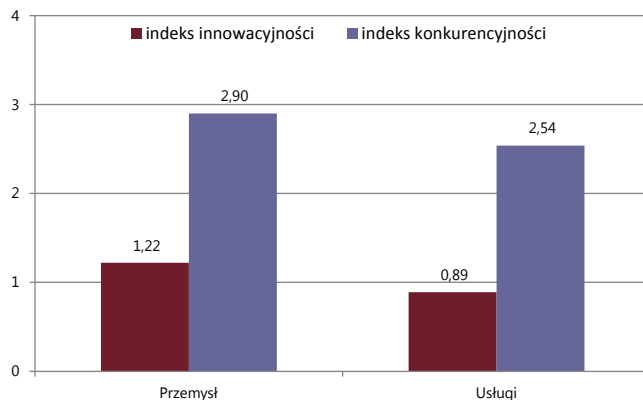
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; indeks innowacyjności: Działanie 1.1 – n=87, Działanie 1.2 – n=100, Działanie 1.3 – n=62, Działanie 1.4 – n=1, Działanie 1.5 – n=40, Działanie 1.6 – n=7, Działanie 1.7 – n=20; indeks konkurencyjności: Działanie 1.1 – n=87, Działanie 1.2 – n=100, Działanie 1.3 – n=62, Działanie 1.4 – n=1, Działanie 1.5 – n=40, Działanie 1.6 – n=7, Działanie 1.7 – n=20, Działanie 2.4 – n=33; Indeksy na skali od 0 do 5; Indeks innowacyjności nie został obliczony dla Działania 2.4 RPO WL, ponieważ zgodnie z kwestionariuszem przeznaczonym dla tej grupy nie pozyskiwano niezbędnego zakresu informacji

Działaniami, w przypadku których zidentyfikowany poziom konkurencyjności okazał się wyższy od średniego poziomu konkurencyjności dla wszystkich ewaluowanych Działań (2,68) są: Działanie 1.4 (3,35), Działanie 1.3 (3,22), Działanie 1,6 (3,21), Działanie 2.4 A (3,18), Działanie 1.7 (2,87) oraz Działanie 1.2 (2,72). Wyraźnie najniższą wartość indeksu konkurencyjności uzyskali natomiast beneficjenci Działania 1.1, co nie powinno dziwić o tyle, że mamy tu do czynienia z nowopowstałymi przedsiębiorstwami – okazuje się, że uzyskane wsparcie nie pozwoliło im osiągnąć potencjału, jaki cechuje podmioty działające przez dłuższy okres. Relatywnie niski okazuje się też potencjał konkurencyjny beneficjentów Działania 1.5 („Dotacje inwestycyjne w dziedzinie turystyki”), gdzie indeks konkurencyjności wyniósł 2,51.

W przypadku innowacyjności – jak już wcześniej zauważono – obecny potencjał badanych przedsiębiorstw mierzony indeksem innowacyjności okazuje się wyraźnie niższy. Z największą jego wartością mamy do czynienia – co nie powinno dziwić w kontekście specyfiki Działania – w przypadku Działania 1.6, które dotyczy „badań i nowoczesnych technologii w strategicznych dla regionu dziedzinach” (indeks innowacyjności dla firm realizujących projekty w tym obszarze wyniósł 2,24, co jest wartością ponad dwukrotnie większą od wartości rzeczzonego indeksu dla ogółu beneficjentów). W pozostałych Działaniach indeks innowacyjności okazał się wyraźnie niższy, przy czym z najniższą jego wartością mamy do czynienia w tych samych Działaniach, które cechuje najniższy indeks konkurencyjności, czyli 1.5 (0,68) oraz 1.1 (0,77). Innymi słowy, nowopowstałe przedsiębiorstwa oraz firmy realizujące inwestycje w obszarze turystyki, pomimo skorzystania ze wsparcia w ramach I Osi Priorytetowej RPO WL, nie osiągnęły dotychczas wysokiego poziomu rozwoju w obszarze konkurencyjności i innowacyjności. Zidentyfikowane powyżej różnicowania, zarówno jeśli chodzi o aspekt konkurencyjności, jak i innowacyjności, mają charakter istotny statystycznie, co oznacza, że aktualny potencjał konkurencyjny i innowacyjny jest w sposób istotny zróżnicowany pomiędzy realizatorami projektów z poszczególnych Działań adresowanych do sektora przedsiębiorstw.

Oprócz analizy obejmującej zróżnicowania dotyczące instrumentów wsparcia, z których korzystały badane przedsiębiorstwa uwzględniono także różnice odnoszące się do samych firm. Poniżej przedstawione zostały dane w podziale na przedsiębiorstwa przemysłowe i usługowe.

Wykres 51. Porównanie ogólnej konkurencyjności i innowacyjności przemysłowych i usługowych przedsiębiorstw realizujących projekty w ramach I Osi RPO WL

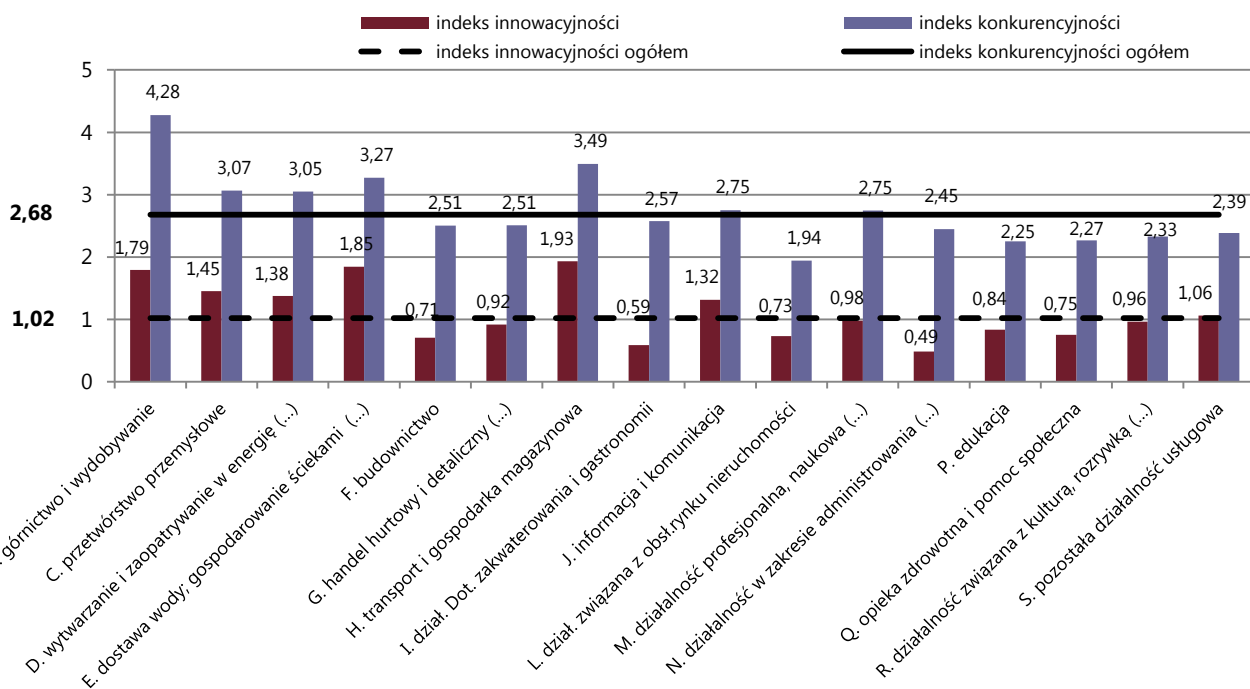


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów; Przemysł – n=122, Usługi – n=195; Indeksy na skali od 0 do 5;

Zarówno w aspekcie konkurencyjności, jak i innowacyjności firmy przemysłowe cechuje zarówno wyższy poziom konkurencyjności, jak i innowacyjności w porównaniu z firmami usługowymi realizującymi projekty w ramach I Osi Priorytetowej (przeprowadzona analiza wykazała, iż zidentyfikowane zróżnicowania mają charakter istotny statystycznie). Jeśli chodzi o pierwszą kategorię beneficjentów to ich bieżący indeks konkurencyjności wyniósł 2,90 wobec 2,54 wśród firm usługowych. Z kolei w odniesieniu do indeksu innowacyjności mamy do czynienia z sytuacją, w której indeks dla firm przemysłowych wyniósł 1,22 wobec 0,89 dla podmiotów usługowych. Innymi słowy, w obu analizowanych aspektach oddziaływania projektów na sytuację przedsiębiorstwa (konkurencyjność i innowacyjność) z lepszymi wynikami mamy do czynienia wśród firm przemysłowych. W tym kontekście pozytywnie ocenić należy dominację firm działających w branży „przetwórstwo przemysłowe” w populacji beneficjentów (stanowią one jedną czwartą beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL).

Oprócz analizy uwzględniającej ogólny profil działalności firmy (przemysł / usługi) wykorzystano także dane dla poszczególnych branż, jeśli chodzi o to, jaka jest aktualna kondycja reprezentujących je przedsiębiorstw w obszarze innowacyjności i konkurencyjności.

Wykres 52. Porównanie ogólnej innowacyjności oraz konkurencyjności przedsiębiorstw realizujących projekty I Osi priorytetowej pod względem branży przedsiębiorstwa



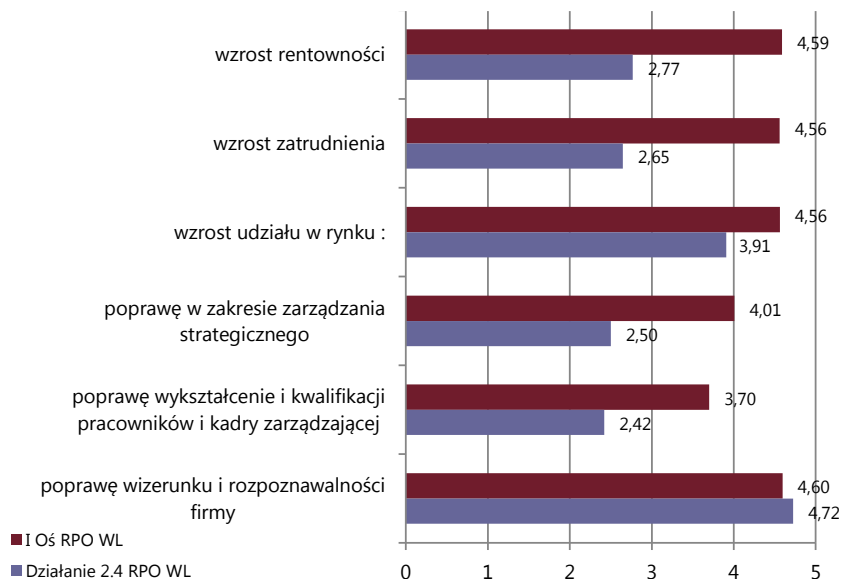
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów; B - n= 1, C - n=80, D - n=1, E - n=1, F - n=39, G - n=27, H - n=3, I - n=30, J - n=17, L - n=2, M - n=50, N - n=4, P - n=6, Q - n=41, R - n=10, S - n=6;

Z najlepszą bieżącą sytuacją wśród beneficjentów w aspekcie konkurencyjności mamy wprawdzie do czynienia w branży „górnictwo i wydobywanie” (indeks konkurencyjności na poziomie 4,28), przy czym jest to wartość uzyskana tylko przez jedną firmę. Z wartościami przekraczającymi średnią wartość indeksu konkurencyjności dla wszystkich beneficjentów (wynoszącą 2,68) mamy jeszcze do czynienia w następujących branżach: „transport i gospodarka magazynowa” (3,49), „dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją” (3,27), „przetwórstwo przemysłowe” (3,07), „wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych” (3,05), „informacja i komunikacja” i „działalność profesjonalna, naukowa i techniczna” (2,75).

Jeśli natomiast chodzi o potencjał innowacyjny jaki aktualnie cechuje beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL, to powyżej ogólnego poziomu indeksu innowacyjności (1,02) uplasowały się firmy z takich branż jak: „transport i gospodarka magazynowa” (1,93), „dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją” (1,85), „górnictwo i wydobywanie” (1,79), „przetwórstwo przemysłowe” (1,45), „wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych” (1,38), „informacja i komunikacja” (1,32), „pozostała działalność usługowa” (1,06).

Dotychczasowa analiza pozwoliła stwierdzić, jak obecnie kształtuje się sytuacja beneficjentów ewaluowanych instrumentów wsparcia w obszarze konkurencyjności i innowacyjności (w tym również w porównaniu z podmiotami nierealizującymi projektów w ramach RPO WL, co pozwala stwierdzić czy i jak różni się obecna sytuacja podmiotów o zbliżonej charakterystyce, różniących się jednak pod względem korzystania ze wsparcia RPO WL). By oszacować skalę oddziaływania projektów na zidentyfikowaną konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstw przeprowadzono także dodatkową analizę, której celem było określenie stopnia wpływu na poprawę sytuacji firmy w różnych aspektach konkurencyjności i innowacyjności.

Wykres 53. Przeciętna ocena skali wpływu projektu na wzrost poszczególnych aspektów potencjału konkurencyjnego

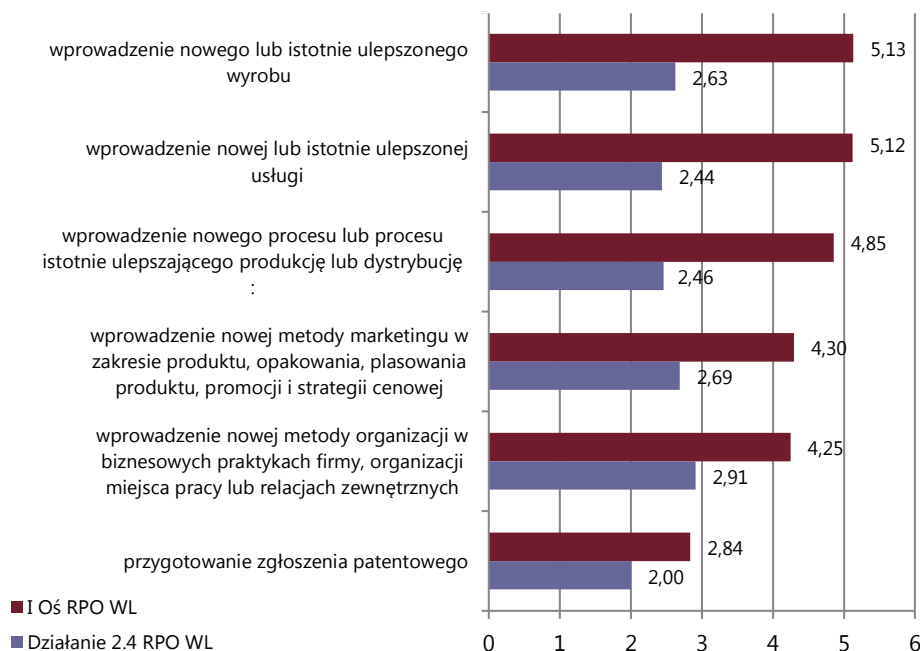


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów; I Oś RPO WL: wzrost rentowności – n=163, wzrost zatrudnienia – n=193, wzrost udziału w rynku – n= 205, poprawę w zakresie zarządzania strategicznego – n=182, poprawę wykształcenie i kwalifikacji pracowników i kadry zarządzającej – n= 173, poprawę wizerunku i rozpoznawalności firmy – n=256; Działanie 2.4 RPO WL: wzrost rentowności – n= 13, wzrost zatrudnienia – n=17, wzrost udziału w rynku - n=22, poprawę w zakresie zarządzania strategicznego – n=18, poprawę wykształcenie i kwalifikacji pracowników i kadry zarządzającej – n=19, poprawę wizerunku i rozpoznawalności firmy – n=29; Pytanie zadawane tylko tym osobom, które wskazały na wzrost poszczególnych aspektów potencjału; Ocena na skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza brak wpływu, a 5 bardzo duży wpływ

W przypadku beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL mamy do czynienia z czterema obszarami największego oddziaływania realizowanych projektów na konkurencyjność przedsiębiorstwa, są to: poprawa wizerunku i rozpoznawalności firmy; wzrost rentowności; wzrost zatrudnienia; wzrost udziału w rynku. Firmy, które odnotowały poprawę sytuacji w wymienionych obszarach w bardzo dużym stopniu identyfikują ją z projektem realizowanym w ramach RPO WL. Zauważalnie mniejsze oddziaływanie projektów występuje w przypadku takich – mających raczej „miękki” charakter – aspektów jak: poprawa w zakresie zarządzania strategicznego czy poprawa wykształcenia i kwalifikacji pracowników i kadry zarządzającej (jest to o tyle zrozumiałe, że przedsięwzięcia, które są dofinansowywane w ramach RPO WL, w ograniczonym stopniu odnoszą się właśnie do tych obszarów).

W porównaniu z I Osią Priorytetową RPO WL, gdzie wpływ (m.in. ze względu na różnorodność Działań) miał charakter był względnie zróżnicowany i dotyczył różnych obszarów, w przypadku Działania 2.4 A wyraźnie dominuje jedna – powiązana bezpośrednio ze specyfiką rzeczoności Działania – sfera wpływu, tj. poprawa wizerunku i rozpoznawalności firmy (stopień oddziaływania projektu na tę poprawę oceniono przeciętnie na 4,72 w 5-stopniowej skali). Drugi z obszarów oddziaływania projektów postrzegać można, przynajmniej częściowo, jako rezultat poprawy wizerunku i rozpoznawalności firmy i jest to wzrost udziału w rynku (3,91). W pozostałych aspektach siła wpływu projektów realizowanych w ramach Działania 2.4 A na konkurencyjność przedsiębiorstwa okazała się wyraźnie mniejsza, przy czym nie należy traktować tej sytuacji w kategoriach problemu czy słabości samego instrumentu wsparcia. Jest to raczej efekt jego specyfiki i koncentracji na marketingowym wymiarze działalności przedsiębiorstwa. I jak wskazują wyniki badania, w tym wymiarze realizowane projekty mają korzystny wpływ na konkurencyjność podmiotu realizującego projekt.

Wykres 54. Przeciętna ocena skali wpływu projektu na wzrost poszczególnych aspektów potencjału innowacyjnego



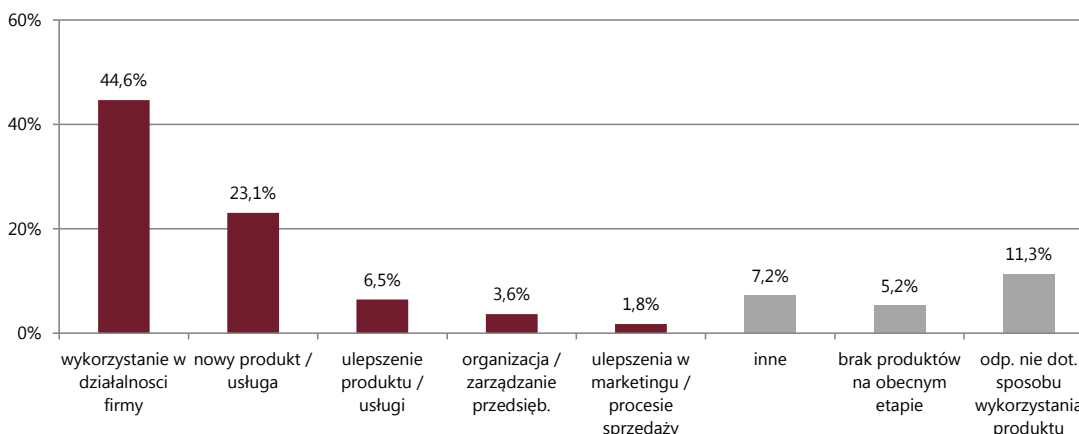
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów; I Oś RPO WL: wprowadzenie nowego lub istotnie ulepszanego wyrobu – n=108, wprowadzenie nowej lub istotnie ulepszonej usługi – n= 201, wprowadzenie nowego procesu lub procesu istotnie ulepszającego produkcję lub dystrybucję – n= 74, wprowadzenie nowej metody marketingu w zakresie produktu, opakowania, plasowania produktu, promocji i strategii cenowej – n= 89, wprowadzenie nowej metody organizacji w biznesowych praktykach firmy, organizacji miejsca pracy lub relacjach zewnętrznych – n= 84; Działanie 2.4 RPO WL – wprowadzenie nowego lub istotnie ulepszanego wyrobu – n=24, wprowadzenie nowej lub istotnie ulepszonej usługi – n=16, wprowadzenie nowego procesu lub procesu istotnie ulepszającego produkcję lub dystrybucję – n=24, wprowadzenie nowej metody marketingu w zakresie produktu, opakowania, plasowania produktu, promocji i strategii cenowej – n= 16, wprowadzenie nowej metody organizacji w biznesowych praktykach firmy, organizacji miejsca pracy lub relacjach zewnętrznych – n= 22; Pytanie zadawane tylko tym osobom, które wskazały na wzrost poszczególnych aspektów potencjału; Ocena na skali od 1 do 6, gdzie 1 oznacza brak wpływu, a 6 bardzo duży wpływ

Wpływ projektów na różne aspekty działalności innowacyjnej ujawnia się przede wszystkim w przypadku projektów z I Osi Priorytetowej RPO WL, gdzie z kolei okazał się on największy w odniesieniu do wdrożeń nowych produktów i usług (zidentyfikowany stopień oddziaływania projektu wyniósł tu, w ramach 6-stopniowej skali, odpowiednio: 5,13 i 5,12). Jeśli chodzi o pozostałe rodzaje innowacji, to wpływ omawianych projektów był nieco mniejszy, wyraźnie najmniejsze oddziaływanie cechuje natomiast realizowane przedsięwzięcia w odniesieniu do przygotowania zgłoszenia patentowego (2,84).

W przypadku projektów z Działania 2.4 A generalnie ich oddziaływanie na sferę innowacyjności okazało się wyraźnie słabsze niż ma to miejsce w ramach I Osi Priorytetowej. Najwyższy stopień wpływu dotyczy innowacji organizacyjnych, ale zidentyfikowany w tym przypadku stopień wpływu (2,91) i tak okazuje się relatywnie niewielki wobec wyników uzyskanych przez beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL. W pozostałych obszarach (aspektach) innowacyjności zidentyfikowany stopień wpływu projektu na daną kwestię okazuje się stosunkowo mały, przy czym rzeczony niskie noty dotyczą większości wyodrębnionych obszarów oddziaływania. Uprawnia to do postawienia tezy, iż projekty w ramach Działania 2.4 A w niewielkim stopniu przyczyniają się do wzrostu innowacyjności ich realizatorów. W tego rodzaju ocenie trzeba jednak pamiętać, iż Działanie to nie zostało skonstruowane jako instrument wsparcia innowacyjności przedsiębiorstw, lecz wzmocnienia ich aktywności marketingowej i eksploracji ewentualnych nowych kanałów komunikacji lub rynków zbytu. W tym kontekście może jedynie dziwić, że wśród beneficjentów Działania 2.4 A tak niewielki okazał się wpływ projektu na wdrożenie zmian w ofercie firmy (innowacje produktowe / usługowe).

Biorąc pod uwagę, że z dotychczasowej analizy wynika, iż większe oddziaływanie na konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstwa występuje w przypadku I Osi Priorytetowej, aniżeli w odniesieniu do Działania 2.4 A, warto przyjrzeć się danym, które wskazują na to, w jaki sposób wykorzystywane są przez beneficjentów produkty powstałe w wyniku realizacji projektu w ramach I Osi RPO WL.

Wykres 55. Sposoby wykorzystania produktów powstałych w wyniku realizacji projektów I Osi Priorytetowej RPO WL

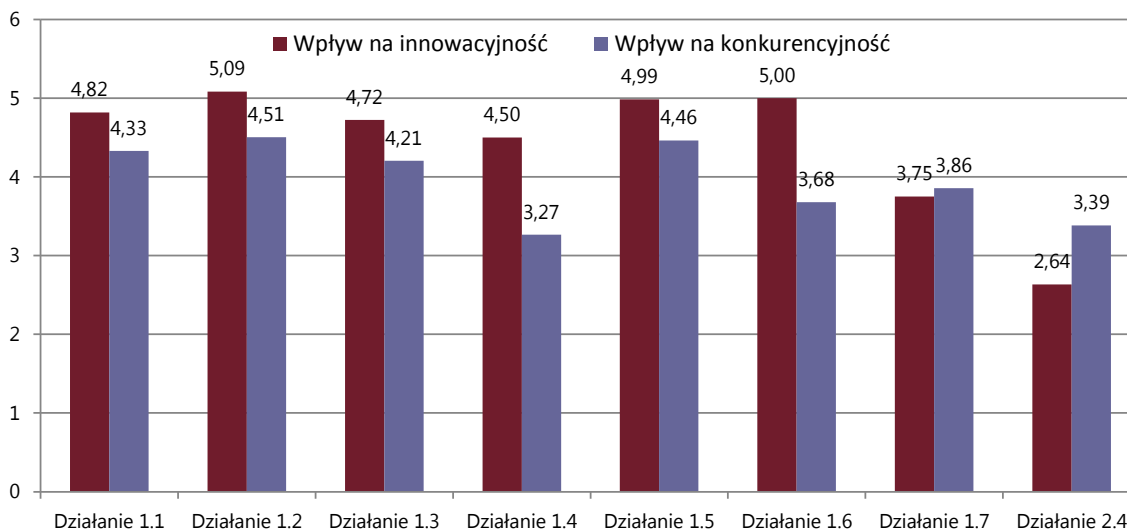


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów I Osi RPO WL; n=316 b.d.=1; Pytanie wielokrotnego wyboru, odsetki odpowiedzi nie sumują się do 100%

Jak wynika z danych przedstawionych na powyższym wykresie dominuje wykorzystywanie produktów w działalności firmy (dotyczy to blisko połowy, tj. 44,6%). Trzeba tu podkreślić, że kategoria ta jest bardzo pojemna merytorycznie i wewnętrznie różnorodna⁴⁵ – zostały do niej zaklasyfikowane zarówno odpowiedzi na tyle lakoniczne, że trudno było przyporządkować uzyskaną odpowiedź do bardziej szczegółowej kategorii, jak i odpowiedzi bardzo szczegółowe (częścią wspólną wszystkich odpowiedzi jest w tym przypadku wskazanie na wykorzystanie produktów projektu w działalności firmy, bez ujęcia kwestii innowacyjności tych produktów). Ze sposobami wykorzystania produktów projektu noszącymi znamiona działań innowacyjnych mamy do czynienia w przypadku mniejszego odsetka przedsiębiorstw, przy czym relatywnie najczęściej wskazywano tu na to, że powstały nowe produkty / usługi (23,1%).

Podobnie jak wcześniej miało to miejsce w przypadku oceny konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw, tak i w odniesieniu do oceny wpływu projektu na dwa wspomniane wymiary przeprowadzono szczegółową analizę zróżnicowań pomiędzy różnymi kategoriami beneficjentów w kontekście stopnia rzeczowego wpływu.

Wykres 56. Przeciętne oceny wpływu projektu na potencjał konkurencyjny oraz innowacyjność podmiotów pełniących rolę beneficjentów



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów; Wpływ na innowacyjność: Działanie 1.1 – n= 70, Działanie 1.2 – n=95, Działanie 1.3 – n=54, Działanie 1.4 – n=1, Działanie 1.5 – n=29, Działanie 1.6 – n=7, Działanie 1.7 – n=18, Działanie 2.4 – n=27; Wpływ na konkurencyjność: Działanie 1.1 – n=79, Działanie 1.2 – n=99, Działanie 1.3 – n=58, Działanie 1.4 – n=1, Działanie 1.5 – n=34, Działanie 1.6 – n=7, Działanie 1.7 – n=18, Działanie 2.4 – n=32; Ocena wpływu na skali od 1 do 6; Z analiz wyłączono osoby, które nie wskazały na wzrost przynajmniej jednego aspektu potencjału konkurencyjnego bądź elementu innowacyjności; Z analiz wyłączono odp. trudno powiedzieć

Analiza w odniesieniu do powyższych danych wykazała występowanie statystycznie istotnych zróżnicowań pomiędzy realizatorami projektów z poszczególnych Działań, jeśli chodzi o skalę wpływu dofinansowanych projektów na konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstwa. Innymi słowy, w ramach poszczególnych Działań adresowanych w RPO WL do sektora przedsiębiorstw występuje zróżnicowanie w identyfikowanym przez samych beneficjentów stopniu oddziaływania na oba powyższe obszary.

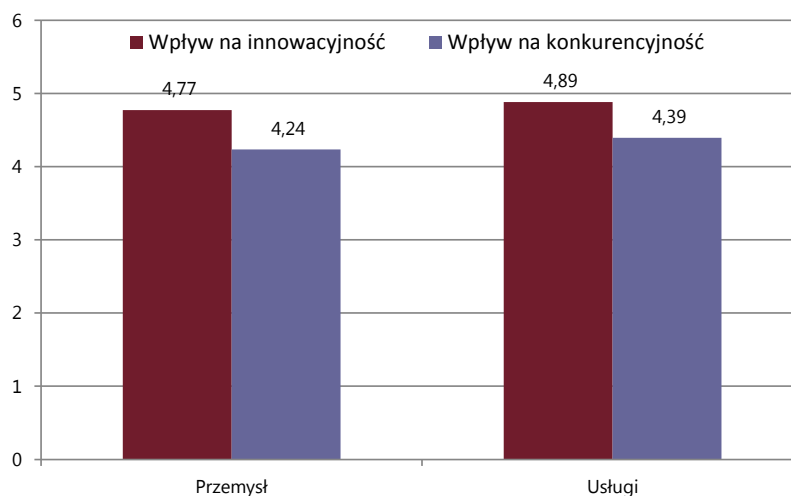
⁴⁵ Prezentowane na wykresie kategorie powstały w rezultacie kategoryzacji odpowiedzi udzielanych przez respondentów na pytanie otwarte.

Porównując poszczególne Działania pod kątem ich oddziaływania na konkurencyjność i innowacyjność stwierdzić należy, iż z największą skutecznością w kontekście oddziaływania na konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstwa mamy do czynienia w Działaniu 1.2 „Dotacje inwestycyjne dla mikroprzedsiębiorstw” (ocena stopnia wpływu projektu na konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstwa wyniosła tu, odpowiednio: 4,51 i 5,09 i są to najwyższe wartości spośród wszystkich analizowanych Działań). Z relatywnie dużym stopniem oddziaływania na oba wyróżnione aspekty mamy także do czynienia w Działaniu 1.5 „Dotacje inwestycyjne w dziedzinie turystyki” (oceny na poziomie: 4,46 i 4,99). Spośród Działań z I Osi Priorytetowej z relatywnie najmniejszym stopniem wpływu na konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstwa mamy do czynienia w przypadku Działania 1.7, które dotyczy wsparcia doradczego (3,86 i 3,75). Również w Działaniu 1.4 „Dotacje inwestycyjne w zakresie dostosowania przedsiębiorstw do wymogów ochrony środowiska oraz w zakresie odnawialnych źródeł energii” zidentyfikowana skala oddziaływania projektu na konkurencyjność i innowacyjność okazała się relatywnie niewielka, co można wiązać z wąsko określonym zakresem realizowanych w tym Działaniu projektów, a tym samym ograniczoną skalą wpływu na ogólną sytuację firmy. Podobny mechanizm występuje w przypadku Działania 2.4, gdzie skala oddziaływania, szczególnie w aspekcie innowacyjności okazała się bardzo niska.

Rekomendacja 9. W chwili obecnej mamy do czynienia z relatywnie dużą liczbą instrumentów wsparcia zorientowanych na zwiększenie potencjału konkurencyjnego i innowacyjnego w ramach I i II Osi Priorytetowej RPO WL. Ich podział nie jest do końca spójny ze względu na kategorie odbiorców wsparcia oraz rodzaj i cele oferowanej pomocy, a generuje bardzo duże zróżnicowanie w liczbie dofinansowanych przedsięwzięć w ramach poszczególnych Działań (co w przypadku wybranych Działań skutkuje szczególnie wysokimi kosztami transakcyjnymi obsługi procesu naboru wniosków).

Dodatkowo, mamy do czynienia z dużym zróżnicowaniem poziomu skuteczności projektów realizowanych w ramach poszczególnych Działań postrzeganej jako wpływ na konkurencyjność i innowacyjność firmy. Częściowo spowodowane jest to faktem znacznego zawężenia obszaru oddziaływania projektu (stąd np. niski stopień wpływu Działań 1.7 i 2.4, które poprzez swój bardzo mocno sprofilowany charakter nie mogą kompleksowo poprawić poziomu konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstwa). Z tego względu należałoby ograniczyć liczbę instrumentów wsparcia i wyodrębnić dwa główne obszary wsparcia: konkurencyjność oraz innowacyjność przedsiębiorstw oraz transfer wiedzy i technologii z sektora B+R, w przewidując w obu formułę konkursową naboru wniosków. Rekomendowane wyodrębnienie dwóch obszarów powodowane jest przede wszystkim znaczącą – pomimo występowania pewnych powiązań – odmiennością projektów zorientowanych na wzrost, odpowiednio: konkurencyjności i innowacyjności, która musi znaleźć swoje odzwierciedlenie m.in. w kryteriach wyboru projektów (stworzenie jednego funkcjonalnego katalogu kryteriów dla obu obszarów byłoby w praktyce bardzo utrudnione). Jednocześnie w ramach każdego z dwóch rekomendowanych obszarów należy stworzyć możliwość uzyskania wsparcia na realizację zróżnicowanych działań projektowych, których celem jest zwiększenie poziomu konkurencyjności lub innowacyjności przedsiębiorstwa (działania inwestycyjne, doradztwo, szkolenia, zakup określonych usług, działania promocyjne itp.). Możliwość dla takiego skonstruowania systemu wsparcia otwiera planowana na przyszły okres finansowania dwufunduszowość RPO, która pozwoli na finansowanie w ramach Programu zarówno działań inwestycyjnych, jak i działań o charakterze „miękkim”.

Wykres 57. Przeciętne oceny wpływu projektu na potencjał konkurencyjny i innowacyjność przemysłowych i usługowych przedsiębiorstw pełniących rolę beneficjentów



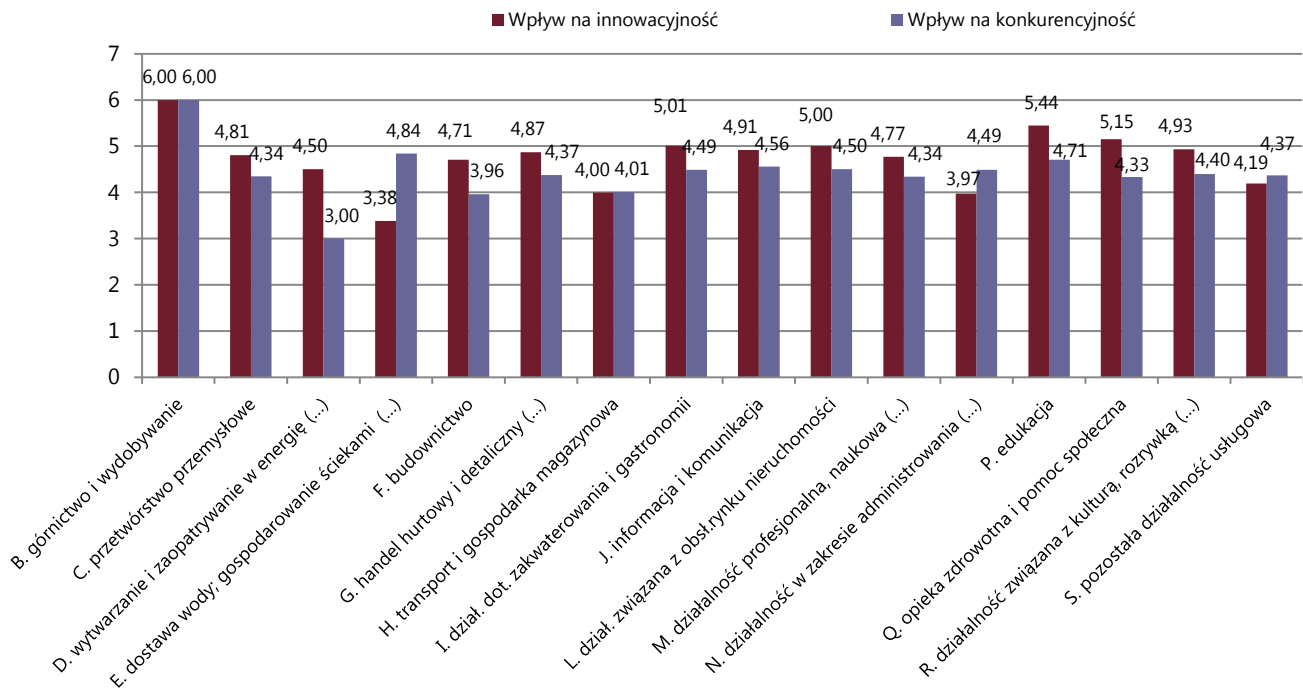
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów; Przemysł – n=107, Usługi – n=167; Ocena wpływu na skali od 1 do 6; Z analiz wyłączone osoby, które nie wskazały na wzrost przynajmniej jednego aspektu potencjału konkurencyjnego bądź elementu innowacyjności; Z analiz wyłączone odp. trudno powiedzieć

Pamiętając o wcześniej analizowanych danych, z których wynikało, że z wyższym poziomem konkurencyjności i innowacyjności mamy do czynienia wśród firm przemysłowych, warto zwrócić uwagę, że z kolei większy wpływ projektu na konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstwa występuje w sektorze usługowym. Jednocześnie jednak różnice te nie są

bardzo duże, jeśli chodzi o wpływ na innowacyjność to w przypadku podmiotów przemysłowych wskaźnik owego wpływu wyniósł 4,77 wobec 4,89 wśród firm usługowych. Co się natomiast tyczy wpływu na wzrost konkurencyjności, to wartość wskaźnika owego wpływu wyniosła 4,24 w sektorze przemysłowym wobec 4,39 wśród przedsiębiorstw usługowych.

Uszczegółowieniem analizy uwzględniającej podział na firmy przemysłowe i usługowe są – przedstawione na poniższym wykresie – dane odnoszące się do szczegółowego profilu branżowego beneficjentów.

Wykres 58. Przeciętne oceny wpływu projektu na potencjał konkurencyjny i innowacyjność przedsiębiorstw z poszczególnych branż (wg sekcji PKD 2007) pełniących rolę beneficjentów



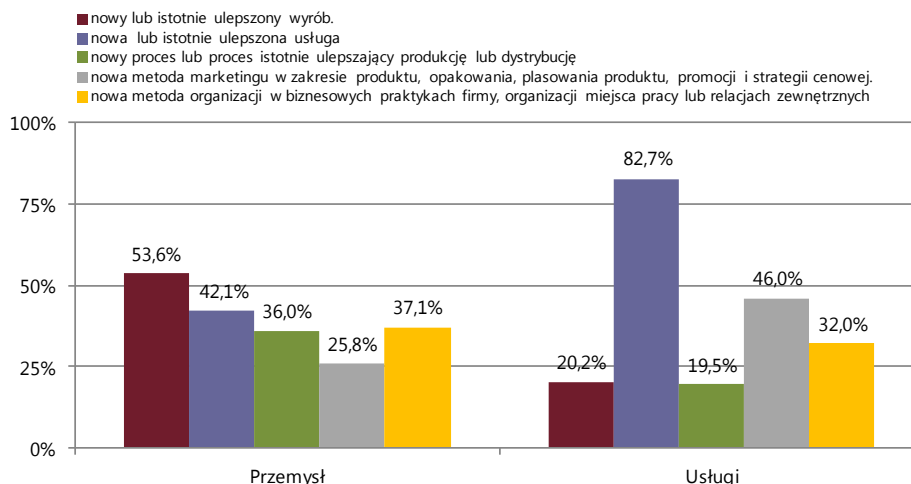
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów; Ocena wpływu na skali od 1 do 6; Wpływ na innowacyjność: B – n=1, C – n=78, D – n=1, E – n=1, F – n=26, G – n=23, H – n=3, I – n=21, J – n=15, L – n=1, M – n=47, N – n=3, P – n=5, Q – n=35, R – n=8, S – n=6; Wpływ na konkurencyjność: B – n=1, C – n=77, D – n=1, E – n=1, F – n=38, G – n=26, H – n=3, I – n=26, J – n=17, L – n=1, M – n=48, N – n=4, P – n=4, Q – n=37, R – n=9, S – n=6; Z analiz wyłączone osoby, które nie wskazały na wzrost przynajmniej jednego aspektu potencjału konkurencyjnego bądź elementu innowacyjności; Z analiz wyłączone odp. trudno powiedzieć

W przypadku firm z większości branż z większym wpływem projektu mamy do czynienia w obszarze innowacyjności, aniżeli konkurencyjności. Wyjątek stanowią tu branże: „dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami, działalność związana z rekultywacją”, „transport i gospodarka magazynowa”, „działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca” oraz „pozostała działalność usługowa”, gdzie większe oddziaływanie dotyczy obszaru konkurencyjności.

Należy zauważyć, iż zróżnicowania międzybranżowe okazały się stosunkowo niewielkie – stopień oddziaływania projektów na sferę konkurencyjności i innowacyjności beneficjentów jest w przypadku większości branż zbliżony. Trzeba jednak podkreślić, że dokonywanie porównań pomiędzy poszczególnymi branżami jest niewątpliwie utrudnione ze względu na fakt niekiedy bardzo małych liczebności przedsiębiorstw z danej branży (czy wręcz reprezentowania danej branży tylko przez jedną firmę).

Dodatkowo, w ramach oceny wpływu udzielonego wsparcia na innowacyjność przedsiębiorstw przeprowadzono pogłębioną analizę podjętych działań innowacyjnych (analizą objęto wyłącznie te przypadki, w których beneficjenci wskazali na silne powiązanie wprowadzonych innowacji z realizowanym projektem). Prezentowane dane dotyczą rodzaju wprowadzonych innowacji oraz skali ich innowacyjności (dodatkowo odniesiono je też do Działania, w ramach którego realizowany był projekt, sektora, w którym działa przedsiębiorstwo oraz jego profilu branżowego).

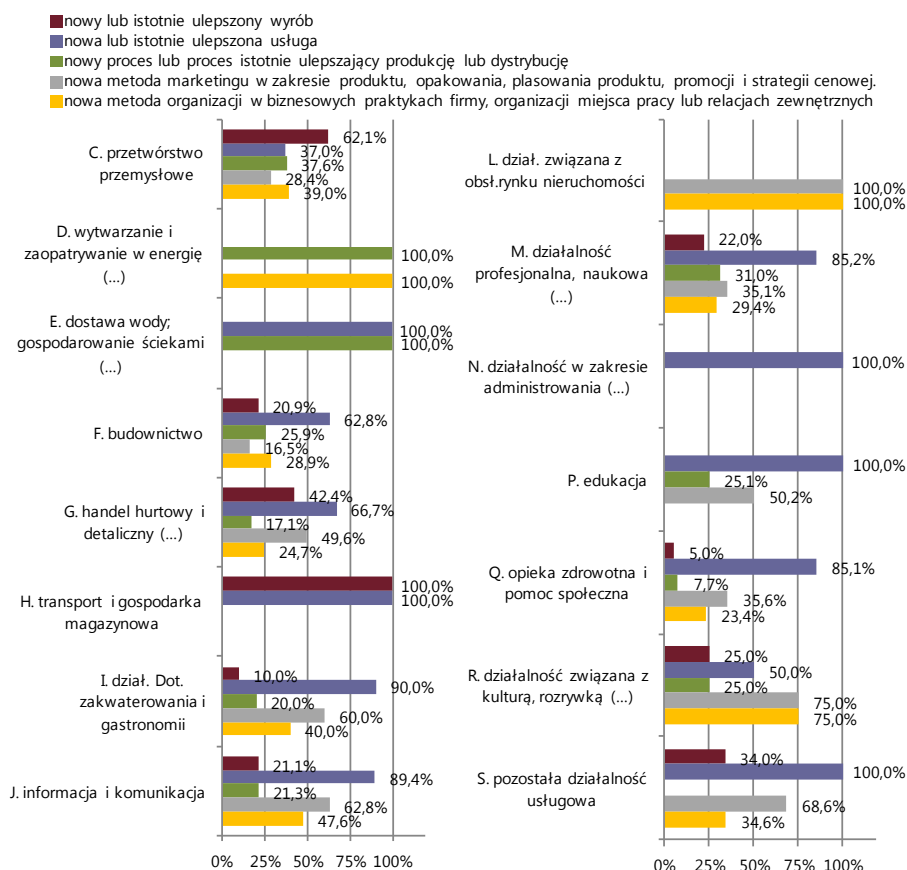
Wykres 59. Rodzaj innowacji wprowadzanych w wyniku realizacji projektu a branża realizatora wg sektorów gospodarki



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów; Przemysł – n=67; Usługi – n=96; ; Analiza dot. beneficjentów, którzy wskazali na raczej duży lub bardzo duży wpływ projektu na wprowadzenie zmian innowacyjnych; Pytanie wielokrotnego wyboru, odsetki odpowiedzi nie sumują się do 100%

W obu wyodrębnionych sektorach mamy do czynienia z dominacją innowacji dotyczących oferty przedsiębiorstwa, przy czym – co nie powinno zaskakiwać – w przypadku sektora przemysłowego chodzi przede wszystkim o innowacje odnoszące się do nowego lub istotnie ulepszanego wyrobu (53,6% wskazań), a w przypadku sektora usługowego – innowacje polegające na wprowadzeniu nowej lub istotnie ulepszonej usługi (82,7%). W przypadku firm usługowych relatywnie duże znaczenie okazały się mieć także innowacje związane z wprowadzeniem nowej metody marketingu w zakresie produktu, opakowania, plasowania produktu, promocji i strategii cenowej (46% firm usługowych korzystających z ewaluowanego wsparcia deklaruje wdrożenie tego rodzaju innowacji; w przypadku sektora przemysłowego jest to tylko 25,8%). Choć w przypadku firm usługowych występuje większe zróżnicowanie jeśli chodzi o znaczenie poszczególnych rodzajów innowacji, to generalnie stwierdzić należy, że te innowacje, które wdrożono w rezultacie zrealizowanych projektów mają przede wszystkim charakter produktowo / usługowy.

Wykres 60. Rodzaj innowacji prowadzanej w wyniku realizacji projektu a branża realizatora wg sekcji PKD 2007

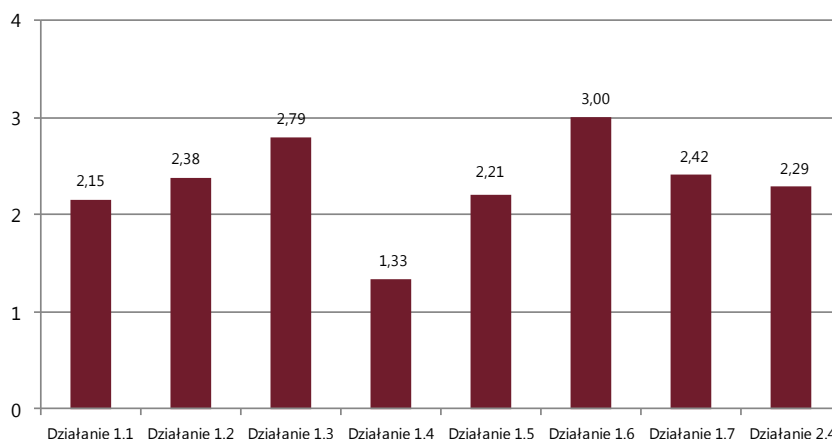


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów; C – n= 54, D – n=1, E – n=1, F – n=13, G – n=13, H – n=1, I – n=11, J – n=10, L – n=1, M – n=29, N – n=1, P – n=2, Q – n=20, R – n= 4, S – n=3; Analiza dot. beneficjentów, którzy wskazali na raczej duży lub bardzo duży wpływ projektu na wprowadzenie zmian innowacyjnych; Pytanie wielokrotnego wyboru, odsetki odpowiedzi nie sumują się do 100%

Jeśli chodzi o zróżnicowania branżowe dotyczące rodzaju wprowadzanych innowacji, to dostrzegalne jest dość duże zróżnicowanie w poszczególnych branżach. Pamiętać jednak należy, iż w wielu przypadkach jest to wypadkowa różnic w liczbie przedsiębiorstw reprezentujących daną branżę. W związku z powyższym trudno wskazywać na jednoznaczne zróżnicowania pomiędzy analizowanymi branżami, poza tymi, które wynikają z samej specyfiki danego rodzaju działalności (np. brak innowacji produktowych w branży edukacyjnej, czy branży związanej z dostawą wody gospodarowaniem ściekami i odpadami oraz działalnością związaną z rekultywacją).

Drugi analizowany aspekt oddziaływania ewaluowanych projektów na sferę innowacyjności przedsiębiorstwa dotyczy skali innowacyjności rezultatów projektów – poniższy wykres ujmuje tę kwestię w podziale na poszczególne Działania RPO WL.

Wykres 61. Zróżnicowanie przeciętnej skali innowacyjności rezultatów projektów pod względem Działania, RPO WL

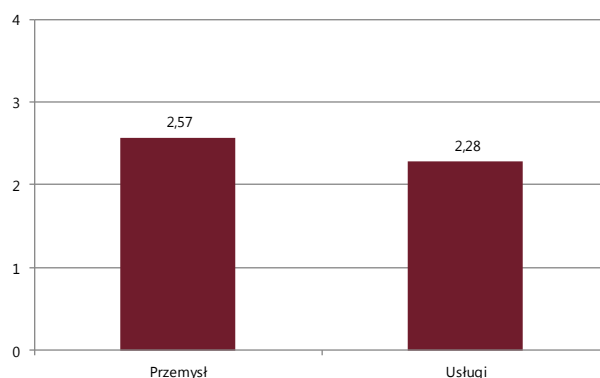


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów; Działanie 1.1 – n= 43 Działanie 1.2 – n=53, Działanie 1.3 – n=33, Działanie 1.4 – n=1, Działanie 1.5 – n=16, Działanie 1.6 – n=2, Działanie 1.7 – n= 11, Działanie 2.4 – n=17; Analiza dot. beneficjentów, którzy wskazali na raczej duży lub bardzo duży wpływ projektu na wprowadzenie zmian innowacyjnych; Ocena na skali od 0 do 4, gdzie 0 – brak innowacji, 1 – innowacje na poziomie lokalnym, 2 - innowacje na poziomie regionalnym, 3 – innowacje na poziomie ogólnopolskim, 4 – innowacje na poziomie światowym

Najwyższy poziom innowacyjności rezultatów ewaluowanych projektów dotyczy Działania 1.6 (przeciętna skala innowacyjności na poziomie „3”, na 4-stopniowej skali), co nie powinno zaskakiwać o tyle, że właśnie w tym Działaniu mają być w założeniu realizowane najbardziej innowacyjne przedsięwzięcia współfinansowane w ramach RPO WL. Ze stosunkowo dużą (2,79) skalą innowacyjności projektowych rezultatów mamy także do czynienia w Działaniu 1.3, które adresowane jest do małych i średnich przedsiębiorstw (w przypadku Działania: 1.1 i 1.2, których odbiorcą są mikroprzedsiębiorstwa, a więc podmioty o najmniejszym potencjale, przeciętna skala innowacyjności rezultatów projektów okazała się już mniejsza). Z wyraznie najmniejszą skalą innowacyjności mamy do czynienia w Działaniu 1.4, które dotyczy inwestycji w zakresie dostosowania przedsiębiorstw do wymogów ochrony środowiska oraz w zakresie odnawialnych źródeł energii, ale należy zauważyć, że prezentowana wartość wskaźnika skali innowacyjności dotyczy tylko jednego beneficjenta.

Generalnie, choć dostrzegalne są pewne zróżnicowania pomiędzy poszczególnymi Działaniami dotyczące skali innowacyjności wypracowanych w projekcie rezultatów, to w kontekście ewentualnych rekomendacji odnoszących się do przyszłego okresu finansowania nie mają one dużego znaczenia. Ogólną, sformułowaną wcześniej, propozycją jest ograniczenie liczby Działania i zapewnienie finansowania różnego rodzaju przedsięwzięć w ramach dwóch głównych obszarów: konkurencyjność i innowacyjność. W związku z powyższym nie ma uzasadnienia dla proponowania rozwiązań, które zorientowane byłyby na zwiększenie poziomu innowacyjności rezultatów wypracowywanych w projektach realizowanych w poszczególnych Działaniach.

Wykres 62. Przeciętna skala innowacyjności rezultatów projektów realizowanych przez beneficjentów z sektora przemysłu oraz usług

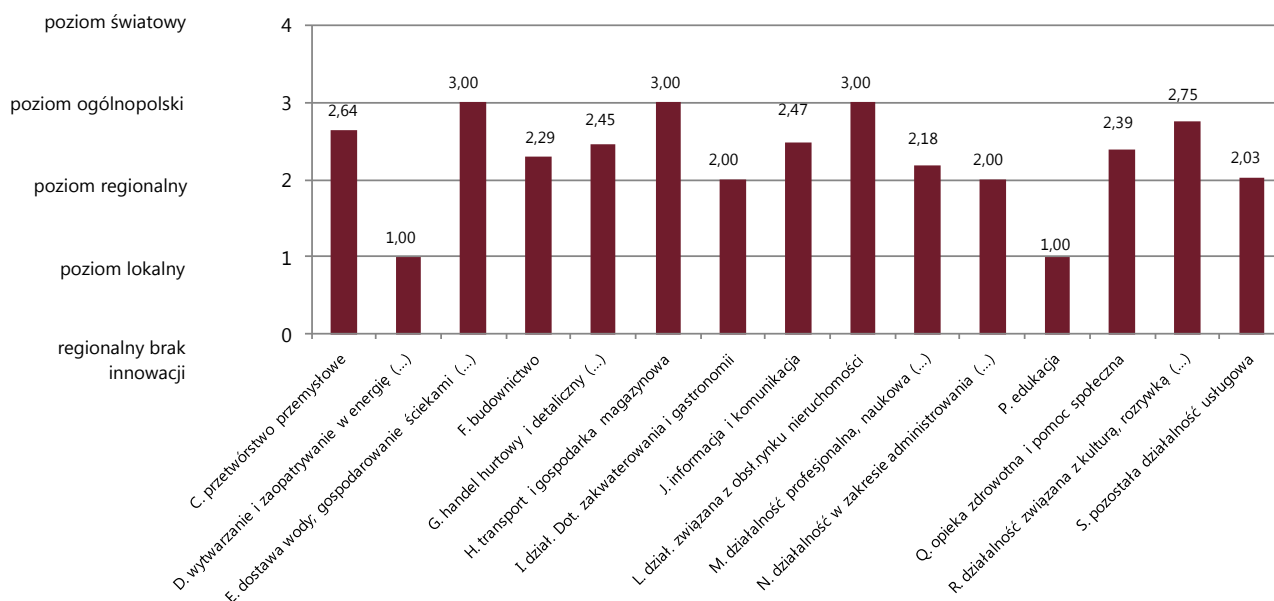


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów; Przemysł – n=63, Usługi – n=95; Analiza dot. beneficjentów, którzy wskazali na raczej duży lub bardzo duży wpływ projektu na wprowadzenie zmian innowacyjnych; Ocena na skali od 0 do 4, gdzie 0 – brak innowacji, 1 – innowacje na poziomie lokalnym, 2 - innowacje na poziomie regionalnym, 3 – innowacje na poziomie ogólnopolskim, 4 – innowacje na poziomie światowym

Jak wynika z powyższych danych, większa skala innowacyjności projektowych rezultatów dotyczy przedsiębiorstw przemysłowych (wskaźnik skali innowacyjności na poziomie 2,57 wobec 2,28). Analiza statystyczna potwierdziła, że zidentyfikowana różnica ma charakter istotny statystycznie. Uwzględniając niniejsze dane oraz wcześniejsze wyniki wskazujące na wyższy indeks innowacyjności wśród firm sektora przemysłowego należy zauważyć, że podmioty te cechuje wyższy potencjał innowacyjny niż przedsiębiorstwa usługowe. Nie oznacza to jednak, że działania proinnowacyjne mają być adresowane głównie do firm przemysłowych, gdyż te gwarantują najwyższy poziom rezultatów – bardzo ważne jest bowiem, by nie utożsamiać działalności innowacyjnej wyłącznie z sektorem przemysłu oraz najbardziej zaawansowanymi rozwiązaniami technologicznymi, ale także włączać w proces innowacyjnego rozwoju podmioty o mniejszym potencjale wyjściowym, a tym samym generujące rezultaty np. o mniejszej skali innowacyjności⁴⁶. Tym bardziej, że – jak pokazały dane na temat stopnia wpływu ewaluowanych projektów na konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstw – z większym oddziaływaniem projektów mamy do czynienia właśnie wśród podmiotów usługowych, a nie przemysłowych. Być może jednak należałoby dokonać pewnych zróżnicowań w procesie naboru i oceny wniosków, które uwzględniałyby różnice w potencjałach różnych kategorii firm.

Rekomendacja 10. Wyniki badania potwierdzają, że firmy cechujące się zróżnicowaniem potencjałów (działalność przemysłowa / usługowa; mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa), konkurencyjnego i innowacyjnego (ze szczególnym uwzględnieniem tego drugiego) różnicuje także skala oddziaływania projektu na kondycję przedsiębiorstwa. W przypadku tych firm, które cechuje mniejszy potencjał większa jest z kolei skala oddziaływania projektu na konkurencyjność i innowacyjność firmy. Innymi słowy, jeśli funkcją udzielanego wsparcia ma być znacząca poprawa kondycji firmy w obszarach oddziaływania interwencji, należy zapewnić wsparcie także do podmiotów o relatywnie mniejszym potencjale (które w ramach uniwersalnej procedury miałyby ograniczone szanse na uzyskanie dofinansowanie w konkurencji z podmiotami o większym potencjale). W tym kontekście należałoby każdorazowo w ramach konkursów dotyczących projektów konkursowych z obszaru konkurencyjności i innowacyjności stosować równoległe dwa schematy wyboru projektów: dla firm o mniejszym potencjale (z analizy przeprowadzonych danych wynika, że należałoby tu uwzględnić dwa czynniki różnicujące ów potencjał – wielkość przedsiębiorstwa oraz sektor, w którym prowadzona jest działalność). Odrębność naboru poprzez zastosowanie dwóch równoległych procedur konkursowych pozwoliłaby na zapewnienie dostępności wsparcia, zarówno dla tych kategorii firm, które są w stanie zapewnić największą skalę rezultatów projektu, jak i tych, które z kolei uzyskują największe oddziaływanie projektu na poprawę swojej sytuacji. Uwzględniając wskazane zróżnicowanie potencjałów należałoby również rozważyć częściową odrębność kryteriów oceny złożonych wniosków, zmniejszając wobec podmiotów o mniejszym potencjale wymogi dotyczące np. doświadczenia projektodawcy, czy stopnia innowacyjności wprowadzanych rozwiązań (pamiętając, że w przypadku podmiotów o mniejszym potencjale istotniejszą kwestią niż poziom uzyskanych rezultatów jest stopień, w jakim poprawiła się danego przedsiębiorstwa w obszarze konkurencyjności i innowacyjności w porównaniu ze stanem wyjściowym).

Wykres 63. Zróżnicowanie przeciętnej skali innowacyjności rezultatów projektów pod względem branży realizatora wg sekcji PKD 2007



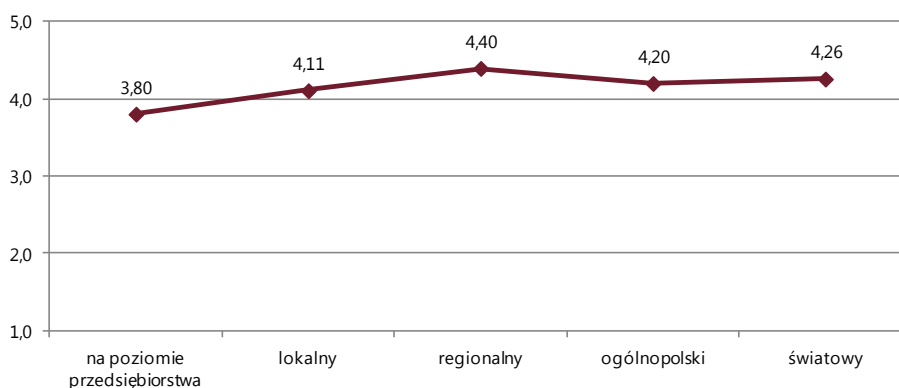
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów; C – n= 51, D – n=1, E – n=1, F – n=11, G – n=12, H – n=1, I – n=11, J – n=10, L – n=1, M – n=29, N – n=1, P – n=2, Q – n=20, R – n=4, S=3; Analiza dot. beneficjentów, którzy wskazali na raczej duży lub bardzo duży wpływ projektu na wprowadzenie zmian innowacyjnych;

⁴⁶ Nie tylko rodzaj prowadzonej działalności ma tu znaczenie, ale także – jak wykazały analizy – wielkość przedsiębiorstwa

Jeśli chodzi o zróżnicowania branżowe w zakresie skali innowacyjności wdrażanych rozwiązań, to mamy tu do czynienia z dużą różnorodnością przeciętnej skali innowacyjności mierzonej na 4-stopniowej skali. Z najniższym poziomem innowacyjności mamy do czynienia w dwóch branżach: „wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych” oraz „edukacja”, gdzie zidentyfikowana wartość na skali innowacyjności to „1” (poziom lokalny). Trzeba tu jednak pamiętać, iż w obu branżach w badaniu reprezentowane były pojedyncze firmy. Podobnie jest w przypadku branż z najwyższym poziomem innowacyjności wdrażanych rozwiązań (wartość „3” – innowacje na poziomie ogólnopolskim), do których zaliczają się: „dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją”, „transport i gospodarka magazynowa”, „działalność związana z obsługą rynku nieruchomości” (gdzie mamy do czynienia z jedną firmą z każdej branży). Co się natomiast tyczy najliczniej reprezentowanej branży wśród realizatorów ewaluowanych projektów, czyli przetwórstwa przemysłowego, to średni wynik na skali innowacyjności w przypadku firm z tej branży wyniósł 2,64.

Dodatkowo, podjęto w analizie kwestię tego, czy innowacyjność projektu (mierzona poprzez odniesienie do skali innowacyjności rezultatów projektu) jest powiązana ze stopniem wpływu na konkurencyjność projektu. Wyniki tego rodzaju analizy pozwalają stwierdzić, czy premiowanie projektów o relatywnie wysokim poziomie innowacyjności może stanowić instrument zapewniania odpowiedniego oddziaływania przedsięwzięć na kondycję firmy.

Wykres 64. Przeciętna ocena wpływu projektu na konkurencyjność przedsiębiorstwa a skala innowacyjności podejmowanych działań projektowych

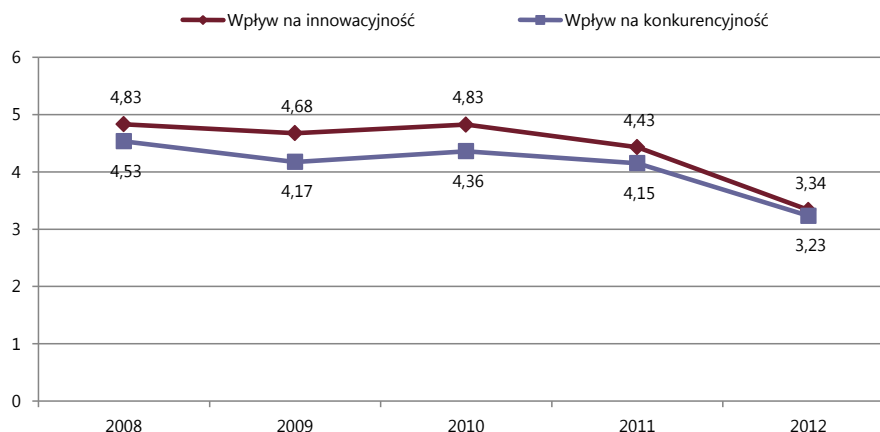


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów; na poziomie przedsiębiorstwa – n= 5, lokalny – n=32, regionalny – n=51, ogólnopolski – n=60, światowy – n= 23; Analiza dot. beneficjentów, którzy wskazali na raczej duży lub bardzo duży wpływ projektu na wprowadzenie zmian innowacyjnych;

Jak wynika z danych przedstawionych na powyższym wykresie, projekty cechujące się przynajmniej regionalnym poziomem innowacyjności jednocześnie w relatywnie wysokim stopniu oddziałują na konkurencyjność podmiotu realizującego projekt. Wprawdzie zidentyfikowana prawidłowość nie ma charakteru istotnego statystycznie, ale należy to wiązać przede wszystkim z faktem, iż wzrost stopnia oddziaływania projektu na konkurencyjność przedsiębiorstwa nie rośnie w sposób konsekwentny wraz ze wzrostem poziomu innowacyjności dofinansowanego przedsięwzięcia – w przypadku innowacyjności krajowej i światowej jest on nieco niższy niż w przypadku innowacyjności regionalnej, ale te wszystkie trzy rodzaje innowacyjności cechuje większe oddziaływanie na konkurencyjność firmy niż ma to miejsce w projektach o innowacyjności lokalnej lub wręcz odnoszącej się wyłącznie do poziomu przedsiębiorstwa. Innymi słowy, premiowanie projektów innowacyjnych można postrzegać nie tylko w kategoriach wspomagania innowacyjnego rozwoju firm, ale także jako dodatkowe narzędzie zwiększenia oddziaływania dofinansowanych przedsięwzięć w sferze konkurencyjności. Tym samym, dotychczasowe rozwiązanie, w ramach którego kryterium innowacyjności jest stosowane także w ramach tych Działań, które zorientowane są przede wszystkim na wzrost konkurencyjności (nie są zaś dedykowane innowacyjnym inwestycjom) należy uznać za funkcjonalne także w kontekście przyszłego okresu finansowania.

Warto również zwrócić uwagę na inny aspekt różnicujący skalę wpływu projektu, a mianowicie rok rozpoczęcia realizacji projektu. Poniższy wykres prezentuje dane w tym zakresie.

Wykres 65. Rok rozpoczęcia realizacji projektu a przeciętna ocena jego wpływu na potencjał konkurencyjny i innowacyjność przedsiębiorstw

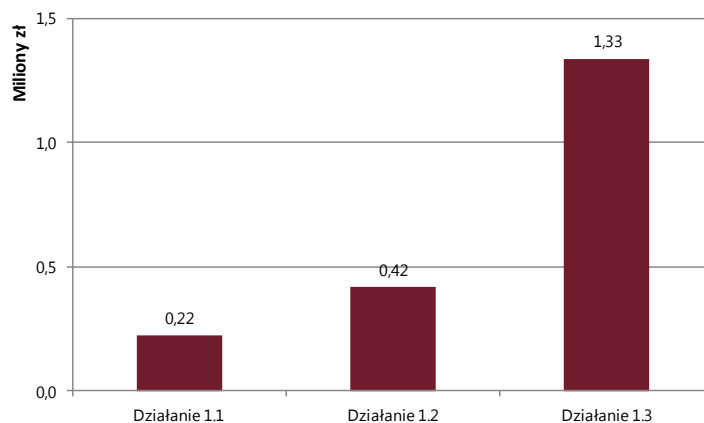


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów; Ocena wpływu na skali od 1 do 6; Wpływ na innowacyjność: 2008 – n=5, 2009 – n=67, 2010 – n=120, 2011 – n=80, 2012 – n=9; Wpływ na konkurencyjność: 2008 – n=29, 2009 – n=75, 2010 – n=129, 2011 – n=85, 2012 – n=11; Z analiz wyłączono osoby, które nie wskazały na wzrost przynajmniej jednego aspektu potencjału konkurencyjnego bądź elementu innowacyjności; Z analiz wyłączono odp. trudno powiedzieć

W przypadku projektów, których realizacja rozpoczęła się w 2008 roku nie mamy do czynienia z obniżoną skalą wpływu przedsięwzięcia na innowacyjność oraz konkurencyjność podmiotów z perspektywy realizatorów, a wręcz wpływ ten jest relatywnie wysoki – w przypadku innowacyjności na 6 stopniowej skali wyniósł on 4,83, a dla konkurencyjności 4,53. Wobec tego stwierdzić należy, iż na obecnym etapie oceny rezultatów nie może być mowy o zagrożeniach trwałości rezultatów projektów. Najniższe oceny wpływu projektów zaobserwowano dla przedsięwzięć rozpoczętych w latach 2011-2012. W przypadku tych przedsięwzięć produkty realizacji projektów mogły pojawić się dopiero w ograniczonym zakresie, co jest prawdopodobnym powodem relatywnie małego wpływu.

Ostatnia kwestia podjęta w analizie wpływu udzielonego wsparcia dotyczy efektywności dofinansowanych projektów, zarówno w kontekście innowacyjności (odniesionej do faktu wprowadzenia nowego produktu lub usługi), jak i konkurencyjności (odniesionej do zwiększenia zatrudnienia w rezultacie przeprowadzonego projektu). Prezentowane poniżej dane dotyczące obu kwestii pochodzą z deklarowanych przez projektodawców we wnioskach o płatność osiągniętych wartościach wskaźników postępu realizacji projektów.

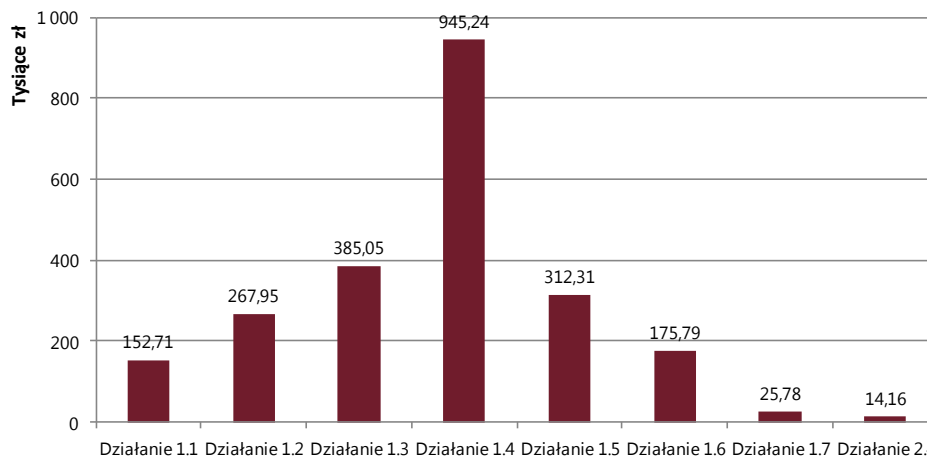
Wykres 66. Kwota dofinansowania przypadająca na jeden nowy produkt lub jedną nową usługę stworzoną w wyniku realizacji projektu



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych przekazanych przez Zamawiającego; Działanie 1.1 – n=81; Działanie 1.2 – n=94; Działanie 1.3 – n=54; Z analiz wyłączono projekty nieprzewidujące we wskaźnikach rezultatu pozycji „Liczba nowych produktów/usług”

Najbardziej efektywne w generowaniu innowacyjnych rozwiązań okazały się projekty z Działania 1.1, które adresowane jest do nowopowstałych mikroprzedsiębiorstw – w tym przypadku koszt wdrożenia nowego produktu / usług kształtuje się na poziomie 0,22 mln zł, podczas gdy w Działaniu 1.2 (również skierowanym do najmniejszych firm) ów koszt był już blisko dwukrotnie wyższy (0,42 mln zł). Zdecydowanie najbardziej kosztochłonne okazało się wdrożenie innowacji produktowych w Działaniu 1.3, gdzie wprowadzenie nowego produktu lub usługi wiązało się przeciętnie z poniesieniem kosztu w wysokości 1,33 mln zł. Zidentyfikowanego stanu rzeczy nie należy jednak traktować jako jednoznacznego potwierdzenia większej efektywności projektów z Działania 1.1 i 1.2. W dużej mierze bowiem stwierdzone różnice stanowią odzwierciedlenie różnicowań potencjałów firm będących odbiorcami wsparcia w ww. Działaniach (mikroprzedsiębiorstw) oraz w Działaniu 1.3 (małych i średnich przedsiębiorstw). W projekty realizowane przez podmioty o większej liczbie pracowników angażowane były często środki wyraźnie większe ze względu na specyfikę samego przedsięwzięcia, ale jednocześnie zorientowane one były na generowanie rezultatów na większą skalę (np. pod względem poziomu innowacyjności wdrożonych rozwiązań).

Wykres 67. Kwota dofinansowania przypadająca na jeden utworzony etat w EPC



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych przekazanych przez Zamawiającego; Działanie 1.1 – n=81; Działanie 1.2 – n=94; Działanie 1.3 – n=54; Działanie 1.4 – n=73; Działanie 1.5 – n=90; Działanie 1.6 – n=52; Działanie 1.7 – n=1; Działanie 2.4 – n=1; Działanie 1.5 – n=39; Działanie 1.6 – n=1; Działanie 1.7 – n=2; Działanie 2.4 – n=1; Z analiz wyłączone projekty nieprzewidujące we wskaźnikach rezultatu pozycji „Przewidywana całkowita liczba bezpośrednio utworzonych nowych etatów (EPC)”

Choć ze zdecydowanie najwyższym kosztem utworzenia jednego pełnoetatowego miejsca pracy mamy do czynienia w przypadku Działania 1.4 (gdzie ów koszt wyniósł 945,24 tys. zł), to jednak zwrócić należy uwagę, że sytuacja ta dotyczy tylko jednego projektu. Z kolei wyraźnie najmniejsze nakłady odnoszą się do Działania 1.7 oraz 2.4 (odpowiednio: 25,78 tys. zł oraz 14,16 tys. zł), w obu przypadkach mamy tu jednak do czynienia z realizacją projektów, które nie mają charakteru inwestycyjnego (a więc ich wartość jest siłą rzeczy niższa od wartości projektów o profilu inwestycyjnym). W ramach pozostałych Działania średnie koszty związane z utworzeniem nowego miejsca pracy kształtowały się pomiędzy 152,71 tys. zł (Działanie 1.1) a 385,05 tys. zł (Działanie 1.3). I choć wydają się one relatywnie wysokie (tym bardziej, że trudno określić ich trwałość oraz jakość rozumianą jako poziom kwalifikacji i wykształcenia wymagany na danym stanowisku pracy), to trzeba pamiętać, że realizowane projekty nie zawsze miały służyć utworzeniu nowych miejsc pracy. Niejednokrotnie dofinansowane przedsięwzięcia miały bowiem prowadzić do wprowadzenia nowych rozwiązań w firmie, poszerzenia oferty produktowej, a efekt zatrudnieniowy był rezultatem pośrednim.

Kwestia wpływu udzielonego wsparcia na kondycję przedsiębiorstwa została również podjęta w badaniu jakościowym realizowanym wśród przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia funduszy pożyczkowych realizujących projekty w ramach Działania 2.1 RPO WL – tego rodzaju instrument wsparcia jest bowiem również instrumentem wspomagania konkurencyjności oraz – potencjalnie – innowacyjności lubelskich firm. Znaczenie oceny rzeczowego wpływu jest tym istotniejsze, że w przyszłym okresie finansowania oferowane przedsiębiorcom wsparcie będzie mieć najprawdopodobniej formę zwrotną. Oznacza to, z jednej strony, że zniknie uzasadnienie dla funkcjonowania funduszy pożyczkowych, których oferta będzie w dużej mierze tożsama z nowym systemem finansowego wspierania firm w ramach RPO WL. Z drugiej zaś, że w szczegółowym projektowaniu systemu wsparcia zwrotnego należałoby wykorzystać doświadczenia, które w bieżącym okresie finansowania dotyczą pożyczek oferowanych przez fundusze pożyczkowe.

Pożyczkobiorcy generalnie bardzo pozytywnie ocenili adekwatność uzyskanego wsparcia do swoich potrzeb, zastrzegając jedynie niekiedy, iż kwota uzyskanego wsparcia była zbyt niska w kontekście pierwotnych planów inwestycyjnych. Warto jednak zauważyć, że wynikało to z ograniczeń wielkości udzielanych pożyczek, które poszczególne fundusze samodzielnie określały. W przyszłym okresie finansowania będzie najprawdopodobniej również określona maksymalna wielkość pożyczki, przy czym bez wątpienia będzie ona wyższa od wielkości obecnie udzielanych pożyczek. Innymi słowy, obecny problem zbyt małej kwoty pożyczki straci na aktualności. Pozytywna ocena wsparcia pożyczkowego odnosi się również do samej formy udzielania rzeczonych pożyczek, jakości obsługi po stronie funduszu pożyczkowego, czy stopnia skomplikowania procedur odnoszących się do procesu udzielania pożyczki. Choć należy podejrzewać, że w przyszłym okresie finansowania procedury te (choćby ze względu na większą wartość udzielanego wsparcia) będą bardziej złożone, to warto byłoby wykorzystać doświadczenia funduszy pożyczkowych w zakresie upraszczania procedur przy udzielaniu wsparcia finansowego przedsiębiorstwom (tym bardziej, że oferowane w przyszłym okresie finansowania wsparcie zwrotne stworzy możliwość zmniejszenia rygorów formalno-administracyjnych wobec obecnej sytuacji, gdy firmom udzielane są bezwrotne dotacje). W przypadku oceny sposobu (trybu) udzielania pożyczki negatywne opinie pojawiały się niekiedy w odniesieniu do kwestii wymaganego zabezpieczenia oraz okresu spłaty.

Adekwatność wsparcia pożyczkowego do potrzeb przedsiębiorców potwierdzili także przedstawiciele funduszy pożyczkowych, którzy zwrócili uwagę na to, iż w największym stopniu pożyczki były adekwatne wobec potrzeb osób zakładających firmy, które nie miały praktycznie żadnych możliwości uzyskania kredytu, a dla których jednocześnie kwota pożyczki nie była zbyt mała (oczywiście w zależności od branży pożyczka w wysokości od 65 do 120 tysięcy – bo takie są maksymalne wielkości udzielanych przez lubelskie fundusze pożyczek – może okazać się zbyt mała nawet na rozpoczęcie działalności firmy).

Co się natomiast tyczy bezpośredniej oceny oddziaływania uzyskanej pożyczki na funkcjonowanie firmy, to dominuje wśród pożyczkobiorców przekonanie, iż spełnione zostały pierwotne plany, założenia i oczekiwania dotyczące działań realizowanych w oparciu o uzyskaną pożyczkę, choć jednocześnie uzyskana pomoc nie miała z punktu widzenia firmy charakteru kluczowego (np. większość przedsiębiorców przyznawało, że pożyczka nie była głównym źródłem finansowania inwestycji; zdecydowana większość firm wyraziła też opinię, iż bez uzyskanej pożyczki dalsze funkcjonowanie firmy nie byłoby zagrożone). Jeśli chodzi o główne efekty uzyskanej pożyczki to wiązały się one przede wszystkim z uzyskiwaniem przewagi konkurencyjnej poprzez: możliwość szybszego od konkurencji podjęcia określonych działań; poprawę jakości świadczonych usług; poszerzenie zakresu działalności (zarówno poprzez wejście na nowe rynki, jak i wprowadzenie nowych elementów oferty); zwiększenie możliwości produkcyjnych; poprawę płynności finansowej (w przypadku, gdy pożyczka miała charakter obrotowy). W opinii respondentów na zmniejszenie skali oddziaływania uzyskanej pożyczki na konkurencyjność firmy miał w dużej mierze wpływ jej punktowy charakter – inne problemy (tj. te pozostające poza sferą działań finansowanych w oparciu o uzyskaną pożyczkę) pozostały nadal nierozwiązane i ograniczają funkcjonowanie przedsiębiorstwa.

Przedstawiciele funduszy pożyczkowych bardziej ambiwalentnie ocenili natomiast wpływ udzielonych pożyczek na poziom innowacyjności przedsiębiorstw. Zwrócili wprawdzie, iż zdarzają się przypadki finansowania przedsięwzięć innowacyjnych, jednak najczęściej są to innowacje na poziomie przedsiębiorstwa, zdecydowanie rzadziej zaś – innowacje wykraczające swą skalą poza poziom firmy.

3.4.1 Zakres efektu netto

Wpływ realizacji projektów na kondycję sektora MŚP, którego przejawem jest występowanie efektu netto ujawnia się zarówno jeśli chodzi o poziom konkurencyjności jak i innowacyjności. Przedstawione w niniejszej oraz poprzednich częściach raportu analizy potwierdzają postawioną tezę zarówno w ujęciu uogólnionym (opracowanych indeksów innowacyjności i konkurencyjności), szczegółowym (badanych aspektów konkurencyjności i innowacyjności) oraz subiektywnym (ocen samych projektodawców).

W przypadku konkurencyjności ujmowanej w sposób uogólniony, wśród beneficjentów Działania 2.4 RPO WL indeks konkurencyjności wyniósł na 5-stopniowej skali 3,18, a w przypadku podmiotów wspartych w ramach I Osi Priorytetowej 2,68. Wartości te są wyższe niż dla przedsiębiorstw nierealizujących projektów w ramach RPO WL, gdzie wartość indeksu konkurencyjności wyniosła 2,27. Mając na uwadze charakter doboru próby, te istotne pod względem statycznym różnice należy uznać za przejaw efektu netto realizacji projektów (porównując grupę kontrolną i I Oś RPO WL) oraz oznakę rzeczywistego wpływu projektów na poziom konkurencyjności.

Omawiając kluczowe, szczegółowe aspekty wpływu na konkurencyjność wspomnieć należy, iż wśród beneficjentów I Osi RPO WL we wszystkich aspektach potencjału częściej dokonywał się wzrost niż w przypadku przedstawicieli grupy kontrolnej, przy czym najbardziej znaczące różnice występują w przypadku wzrostu udziałów w rynku. Fakt ten należy interpretować jako bezpośredni efekt ilościowy o trudnym do określenia ze względu na dużą dozę ryzyka w „grze rynkowej” horyzoncie czasowym. Projektodawcy I Osi RPO WL częściej stosują także działania mające na celu podnoszenie kwalifikacji, co ze względu na charakter realizowanych projektów uznać należy za względnie trwałe, pośredni efekt jakościowy (przejaw zmiany podejścia do zasobów ludzkich). Beneficjentów I Osi Priorytetowej cechuje również większy potencjał inwestycyjny niż resztę lubelskich firm, co jest bezpośrednim, ilościowym efektem realizacji projektów. Z kolei ujmując wpływ projektu w perspektywie subiektywnej, oddziaływania realizowanych projektów na konkurencyjność przedsiębiorstw są najbardziej odczuwalne w przypadku poprawy wizerunku i rozpoznawalności firmy, wzrostu rentowności, wzrostu zatrudnienia oraz wzrostu udziału w rynku.

Zróznicowania ogólnej skali innowacyjności okazały się jeszcze większe niż w przypadku konkurencyjności, beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL cechuje wartość indeksu innowacyjności na poziomie 1,02, zaś firmy z grupy kontrolnej – na poziomie 0,64. Sytuacja ta potwierdza wniosek o występowaniu efektu netto w zakresie innowacyjności i tym samym wpływu realizowanych projektów na wzrost poziomu innowacyjności przedstawicieli lubelskiego sektora MŚP.

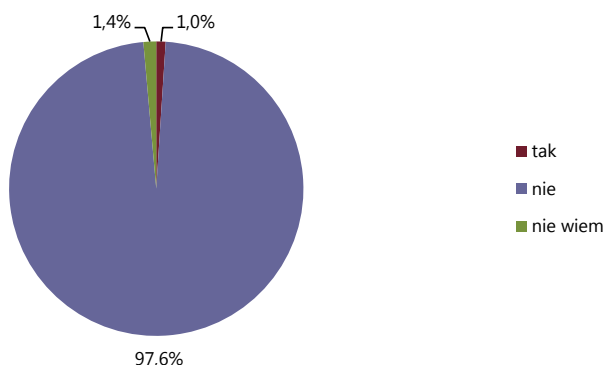
Rozpatrując sytuację tę w ujęciu szczegółowym, należy wziąć pod uwagę fakt, iż wśród beneficjentów I Osi RPO WL mamy do czynienia z wyższym poziomem aktywności innowacyjnej niż wśród firm nierealizujących projektów. Mając na uwadze charakter realizowanych projektów (nie rzadko przewidujących prowadzenie działań innowacyjnych) efekt ten należy uznać za bezpośredni oraz jakościowy jako zmianę zachowania w aktywności ekonomicznej, pewnego rodzaju przekonanie do działalności innowacyjnej, co przy uzyskiwaniu korzyści ekonomicznych powinno być efektem trwałym. Wskazany wniosek potwierdza również fakt szerszego udziału podmiotów planujących w przyszłości wprowadzanie innowacji wśród beneficjentów, aniżeli w grupie kontrolnej. Ponadto także stopień wprowadzanych innowacji okazał być wyższy wśród beneficjentów RPO WL niż w grupie kontrolnej, co interpretować należy jako bezpośredni efekt ilościowy. Ostatnim z kluczowych aspektów wpływu projektów na innowacyjność jest współpraca z instytucjami naukowymi, w tym wypadku aktywność beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL jest również większa niż w przypadku grupy kontrolnej, efekt ten należy określić jako jakościowy, w perspektywie zmiany zachowań kooperacyjnych, lecz jak wykazało badanie dla części beneficjentów ma on charakter bezpośredni, a dla innych może mieć charakter pośredni względem realizacji projektu. Z kolei biorąc pod uwagę subiektywne odczucia, wpływ projektów na aktywność innowacyjną najbardziej odczuwalny był dla wdrożeń nowych produktów i usług.

3.5 DODATKOWE EFEKTY WSPARCIA W RAMACH I OSI PRIORYTETOWEJ I DZIAŁANIA 2.4 A RPO WL

W poprzednim podrozdziale analizowany był wpływ udzielonego wsparcia na konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstw realizujących projekty. Interwencja publiczna niniejszym badaniem ewaluacyjnym może jednak potencjalnie generować także innego rodzaju efekty⁴⁷ – ich analizę przeprowadzono poniżej.

Realizowane projekty mogą generować nie tylko pozytywne, ale również negatywne efekty. Należą do nich m.in.: efekt substytucji (gdy projekt generuje pozytywne efekty w jednym obszarze, jednocześnie jednak osłabiając inny aspekt funkcjonowania beneficjenta lub zmniejszając wielkość i jakość określonych zasobów, którymi dysponuje beneficjent) oraz efekt zaniechania (gdy projekt zmusza beneficjenta do zaniechania działań pozaprojektowych za względu na brak niezbędnych zasobów, które to zasoby pozostają całkowicie zaangażowane w proces realizacji projektu).

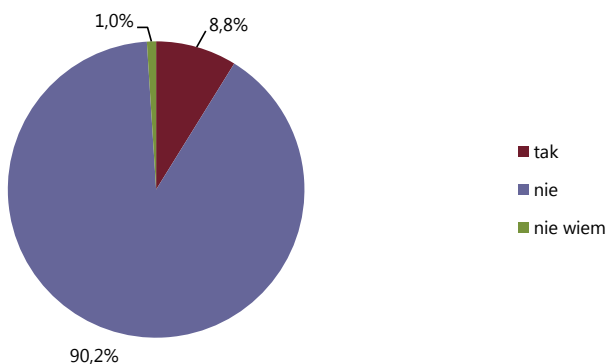
Wykres 68. Deklaracja likwidacji stanowisk pracy w wyniku realizacji projektów I Osi RPO WL



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów I Osi RPO WL; n=317

Efekt substytucji w obszarze zatrudnienia praktycznie nie wystąpił wśród beneficjentów I Osi Priorytetowej – tylko 1% realizatorów projektów był zmuszony do likwidacji stanowisk pracy w wyniku realizacji projektów. W pozostałych przypadkach realizacja projektu w ramach I Osi Priorytetowej nie wiązała się z koniecznością redukcji zatrudnienia.

Wykres 69. Deklaracja wykonywania przesunięć pracowników do innych działań w wyniku realizacji projektu

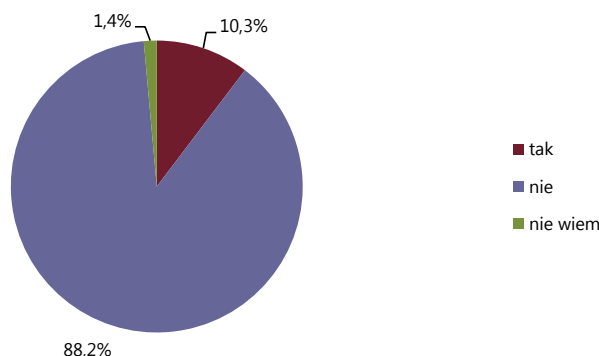


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów I Osi RPO WL; n=317

Choć w nieco większym stopniu mamy do czynienia z przesunięciem pracowników do innych działań w wyniku realizacji projektu (tego rodzaju sytuacja dotyczy 8,8% beneficjentów), to również i ten wariant efektu substytucji występuje na bardzo niewielką skalę. Tego rodzaju sytuacja pośrednio oznacza także, że mamy do czynienia z adekwatnością realizowanych przedsięwzięć do zasobów posiadanych przez beneficjentów.

⁴⁷ Oczywiście możliwe jest wykazanie, mających mniej lub bardziej bezpośredni charakter, powiązań pomiędzy omawianymi tu dodatkowymi efektami wsparcia a konkurencyjnością lub innowacyjnością przedsiębiorstwa. Generalnie jednak, dodatkowy charakter rzeczonych efektów oznacza, iż nie mieszczą się one w katalogu wskaźników konkurencyjności i innowacyjności wykorzystanym na potrzeby niniejszego badania.

Wykres 70. Deklaracja odkładania w czasie lub zaniechania działań / inwestycji pozaprojektowych w wyniku realizacji projektu

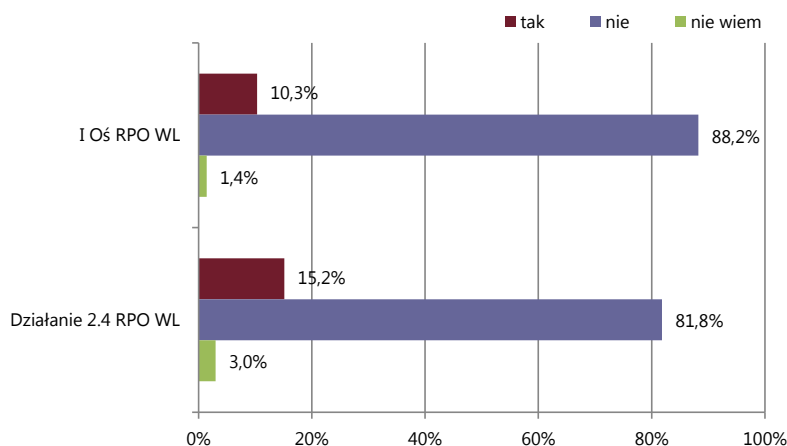


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów I Osi RPO WL; n=317

Efekt zaniechania odnosi się do działań, których nie podjęto lub które odłożono w czasie ze względu na fakt realizacji projektu w ramach I Osi Priorytetowej RPO WL. Tego rodzaju sytuacja dotyczy co dziesiątego beneficjenta (10,3%), a więc skala rzeczzonego efektu jest stosunkowo ograniczona. Innymi słowy, zrealizowane w projekcie działania nie miały charakteru na tyle obciążającego beneficjentów, by zmuszeni oni byli do rezygnacji z podejmowania działań na innych polach funkcjonowania firmy lub by działania te musieli przesunąć w czasie nie dysponując zasobami wystarczającymi do równoległej realizacji projektu w ramach RPO WL i innych przedsięwzięć.

Jeśli zresztą chodzi o równoległą realizację innych przedsięwzięć, to zidentyfikowano w badaniu także skalę występowania efektu synergii, czyli sytuacji w której beneficjent realizuje inne projekty korzystnie oddziałujące na dofinansowane przedsięwzięcie. Ten rodzaj efektu ma oczywiście zdecydowanie pozytywny charakter, gdyż prowadzi do zwiększenia skali efektów realizowanego projektu w porównaniu do sytuacji, w której inne – towarzyszące – przedsięwzięcia nie byłyby realizowane.

Wykres 71. Deklaracja równoległej realizacji innych projektów korzystnie oddziałujących na przedsięwzięcia poddawane ewaluacji



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów; I Oś RPO WL – n=317, Działanie 2.4 RPO WL – n=33

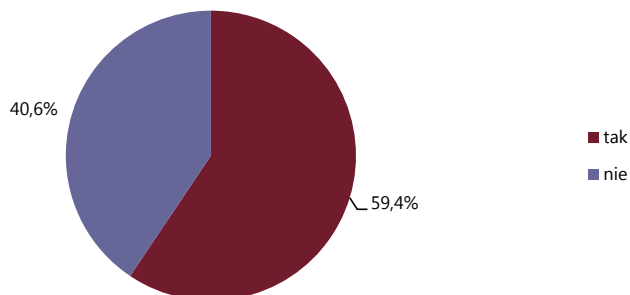
Zarówno w ramach I Osi Priorytetowej RPO WL, jak i w Działaniu 2.4 A występuje sytuacja zdecydowanej dominacji braku innych projektów, które realizowane równoległe z dofinansowanym przedsięwzięciem pozytywnie na niego oddziałują – wśród beneficjentów I Osi Priorytetowej tego rodzaju sytuacja dotyczy 10,3% beneficjentów, a w Działaniu 2.4 – 15,2%. To, że z nieznacznie większą skalą efektu synergii mamy do czynienia wśród beneficjentów Działania 2.4 A nie powinno dziwić o tyle, że realizowane przez nich projekty były zorientowane przede wszystkim na działania o profilu marketingowym, które ze swej natury mają charakter wspomagający innego rodzaju działania. Należy w związku z tym domniemywać, że w przypadku części projektów z Działania 2.4 A były one faktycznie uwarunkowane w bardzo dużym stopniu przez inne przedsięwzięcia.

Jeśli chodzi o beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL to mamy tu do czynienia z dość dużą różnorodnością Programów, w ramach których realizowane były równoległe dodatkowe projekty, które korzystnie oddziaływały na przedsięwzięcia objęte niniejszą ewaluacją. Blisko jedna trzecia (31,6%) projektów generujących wspólnie z ewaluowanymi przedsięwzięciami efekt synergii to w przypadku beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL projekty realizowane w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, z RPO WL realizowany był co czwarty projekt (25,7%), zaś w przypadku 18,9% występowało powiązanie ewaluowanego projektu z przedsięwzięciem prowadzonym w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Inne Programy stanowiące źródło finansowania projektów synergicznych stanowią 29,6% spośród tych przedsięwzięć w I Osi Priorytetowej RPO WL, których realizatorzy wskazują na istnienie rzeczzonej synergii.

Co się natomiast tyczy beneficjentów Działania 2.4 A RPO WL, to wyraźnie dominuje synergia z projektami z RPO WL (80% projektów wykazujących występowanie efektu synergii). Może być to efekt nieinwestycyjnego charakteru projektów realizowanych w ramach Działania 2.4 A oraz – jak zauważono wcześniej – nieautonomicznego charakteru przedsięwzięć o profilu marketingowym, które są dofinansowywane w ramach rzeczonoego Działania.

Analizowany powyżej efekt synergii dotyczy projektów realizowanych równolegle do przedsięwzięć objętych niniejszym badaniem. W ewaluacji podjęto jednak także próbę określenia skali występowania efektu mnożnikowego, który dotyczy podjęcia dodatkowych, nieobjętych dotacją, działań w efekcie zrealizowanego projektu.

Wykres 72. Podjęcie dodatkowych, nie objętych dotacją działań w wyniku realizacji projektu w ramach I Osi RPO WL



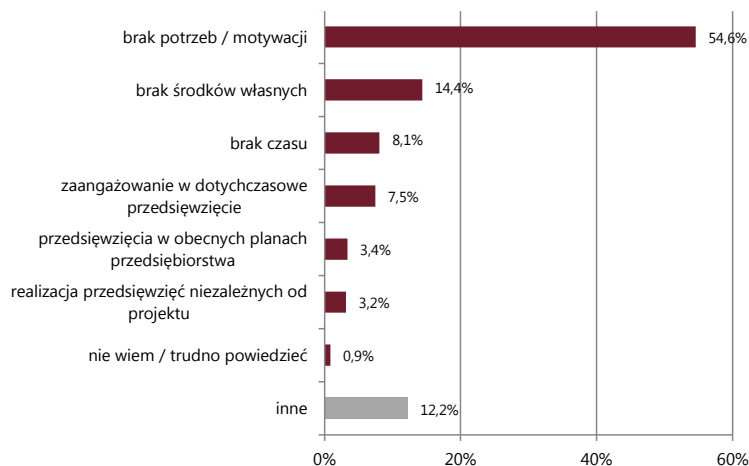
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów I Osi RPO WL; n=311 b.d.=6

Potencjał ewaluowanych projektów z I Osi Priorytetowej w zakresie generowania efektu mnożnikowego okazał się stosunkowo duży – ponad połowa beneficjentów (59,4%) przyznała, że realizacja dofinansowanego przedsięwzięcia skłoniła ich do podjęcia dodatkowych działań, które nie były już objęte dotacją, ale przyczyniły się do uzyskania lepszych rezultatów projektu dofinansowanego.

Jeśli chodzi o to, jakiego rodzaju dodatkowe działania projektodawcy podejmowali w ramach generowania efektu mnożnikowego, to dla ponad połowy (53%) beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL, którzy zadeklarowali wystąpienie tego efektu owe dodatkowe działania miały charakter inwestycyjny. Nieco rzadziej (44% wskazań) chodziło o działania mające na celu rozwój kwalifikacji pracowników oraz nawiązanie współpracy z innymi przedsiębiorstwami (36,4%). Najrzadziej natomiast realizowane projekty stanowiły przyczynek do, finansowanych ze źródeł innych niż otrzymana dotacja, działań badawczo-rozwojowych podejmowanych przez beneficjenta (z tego rodzaju sytuacją mamy do czynienia w przypadku 15,7% beneficjentów). Pozytywnie ocenić należy fakt, że w zdecydowanej większości przypadków występowania efektu mnożnikowego dodatkowe działania podejmowane były w oparciu o wewnętrzne zasoby finansowe – 90,6% beneficjentów deklarujących występowanie efektu mnożnikowego potwierdziło, że rzeczono działania sfinansowało ze środków własnych. Wyraźnie rzadziej były to: kredyt (13,9%), fundusze europejskie (9,1%) oraz inne źródła (2,1%). Oznacza to, że dofinansowane projekty nie tylko uaktywniły beneficjentów w podejmowaniu dodatkowych działań prorozwojowych dotyczących ich firmy, ale – co bardzo istotne – że do owe dodatkowe działania finansowane były z własnych środków finansowych, a więc uruchomione zostały wewnętrzne zasoby finansowe przedsiębiorstwa.

Z kolei tych respondentów, którzy nie podejmowali dodatkowych działań względem realizowanego projektu zapytano o przyczynę takiego stanu rzeczy. Rozkład odpowiedzi na to pytanie przedstawiono poniżej.

Wykres 73. Powody niepodjęcia działań dodatkowych względem realizowanego projektu

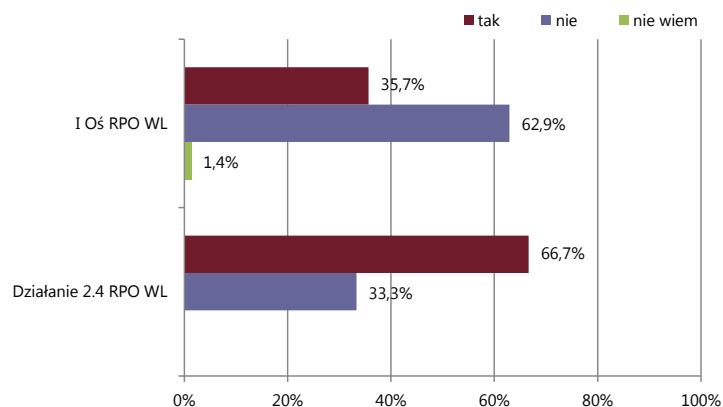


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów I Osi RPO WL; n=131; Pytanie zadawane tylko osobom, które nie zadeklarowały prowadzenie dodatkowych działań; Pytanie wielokrotnego wyboru, odsetki odpowiedzi nie sumują się do 100%

W ponad połowie przypadków (54,6%) powodem niepodejmowania dodatkowych działań względem realizowanego projektu był brak tego rodzaju potrzeby / motywacji do tego rodzaju aktywności. Dominację tego wariantu odpowiedzi uznać należy za korzystną, gdyż oznacza, że firma nie była w podejmowaniu rzeczonych działań ograniczona określonymi czynnikami (wewnętrznymi lub zewnętrznymi) i w rezultacie nie podjęła działań, które z punktu widzenia funkcjonowania przedsiębiorstwa byłyby wskazane. Z tego rodzaju sytuacją mamy natomiast do czynienia wśród 14,4% beneficjentów deklarujących brak podjęcia działań dodatkowych, dla których czynnikiem blokującym był brak środków własnych na podjęcie takich działań oraz 8,1%, których ograniczał brak czasu na ich podjęcie.

Kolejny analizowany efekt ewaluowanych projektów, który można traktować w kategoriach efektu dodatkowego to efekt doświadczenia, który dotyczy sytuacji, gdy realizowane przedsięwzięcie wpływa na aktywność podmiotu w realizacji kolejnych projektów (które nie są już powiązane z pierwotnym przedsięwzięciem).

Wykres 74. Deklaracja aplikowania o wsparcie ze środków publicznych po złożeniu wniosku o dofinansowanie projektu w ramach RPO WL



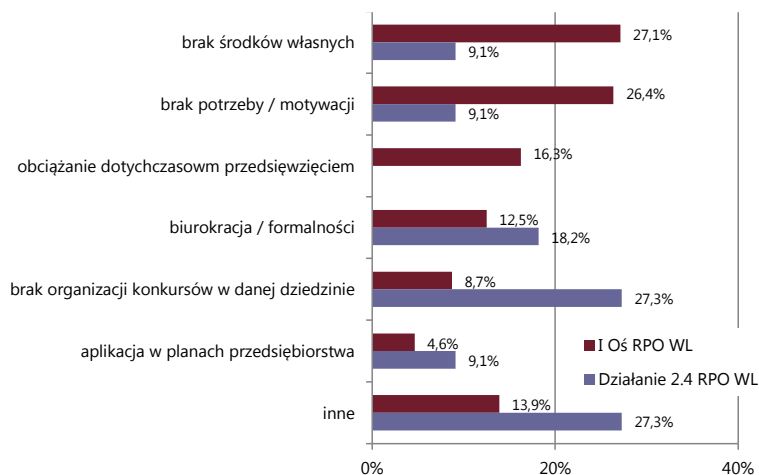
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów; I Oś RPO WL – n=317, Działanie 2.4 RPO WL – n=33

Jeśli chodzi o beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL, to blisko dwie trzecie spośród nich (62,9%) nie aplikowało o wsparcie ze środków publicznych po złożeniu wniosku o dofinansowanie projektu realizowanego w ramach RPO WL. W ich przypadku skala efektu doświadczenia jest więc ograniczona. Z odwrotną sytuacją mamy natomiast do czynienia wśród realizatorów projektów w ramach Działania 2.4 A – gdzie dwie trzecie badanych firm (66,7%) zdecydowało się aplikować o kolejne rodzaje wsparcia po uzyskaniu dofinansowania na realizację projektu objętego niniejszą ewaluacją.

Jeśli chodzi o to, w ramach jakich Programów podejmowane były działania generujące efekt mnożnikowy dofinansowanych projektów, to zarówno w przypadku beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL, jak i beneficjentów Działania 2.4 A, dominuje RPO WL (tego rodzaju sytuacja dotyczy, odpowiednio: 54,8% oraz 81,8% beneficjentów deklarujących efekt mnożnikowy). W obu grupach beneficjentów ok. jedna czwarta podmiotów wskazała także na aplikowanie o wsparcie w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (odpowiednio: 28,8% i 27,3%). Co się tyczy skuteczności podejmowanych działań aplikacyjnych, w przypadku beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL średnio składano 2,66 wniosków o dofinansowanie, zaś przeciętna liczba projektów zakwalifikowanych do dofinansowania wyniosła 1,48. Wśród beneficjentów Działania 2.4 A wartości te wyniosły natomiast, odpowiednio: 3,45 i 2,38.

Z kolei tych beneficjentów, w przypadku których nie mamy do czynienia z występowaniem efektu mnożnikowego poproszono o wskazanie powodów takiego stanu rzeczy.

Wykres 75. Powody nieaplikowania o dofinansowanie kolejnych projektów

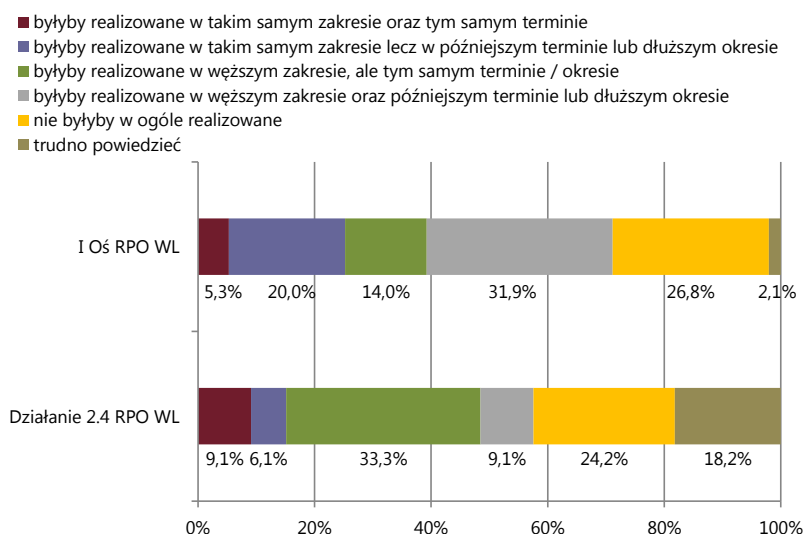


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów; I Oś RPO WL – n=200, Działanie 2.4 RPO WL – n=11; Pytanie zadawane tylko osobom, które wskazały na brak aplikowania o dofinansowanie; Pytanie wielokrotnego wyboru, odsetki odpowiedzi nie sumują się do 100%

Dwa główne czynniki, które wpłynęły na brak aktywności w podejmowaniu działań generujących efekt mnożnikowy to w przypadku obu kategorii beneficjentów: brak środków własnych (27,1% wskazań wśród beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL oraz 9,1% wskazań wśród beneficjentów Działania 2.4 A) oraz brak potrzeby / motywacji (odpowiednio: 26,4% oraz 9,1%). Jednocześnie, w przypadku beneficjentów I Osi Priorytetowej sporym problemem okazał się obciążenia dotychczasowym przedsięwzięciem (16,3%, przy czym 12,5% wskazań dla wariantu odpowiedzi „biurokracja / formalności” sugeruje, iż rzeczone obciążenie ma swoje źródło w dużej mierze w formalno-administracyjnej obsłudze realizowanego przedsięwzięcia), a wśród beneficjentów Działania 2.4 A – brak organizacji konkursów w danej dziedzinie (27,3%).

Ostatni analizowany efekt ma kluczowe znaczenie dla oceny poprawności zaadresowania wsparcia oraz oceny jego adekwatności z punktu widzenia potrzeb grupy docelowej. Chodzi w tym przypadku o tzw. efekt zdarzenia niezależnego, który pozwala ocenić, w jakim stopniu udzielona pomoc miała charakter niezbędny dla faktu podjęcia określonych działań. Z występowaniem tego – negatywnego w swym charakterze – efektu mamy do czynienia wtedy, gdy projekt byłby i tak realizowany (w danym zakresie i terminie), nawet bez uzyskania wsparcia, co tym samym oznacza, że udzielona pomoc nie została właściwie zaadresowana.

Wykres 76. Skala występowania efektu zdarzenia niezależnego



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów; I Oś RPO WL – n=317, Działanie 2.4 RPO WL – n=33

W przypadku obu ewaluowanych obszarów wsparcia zbliżony okazał się odsetek tych beneficjentów, którzy wskazują na brak występowania efektu zdarzenia niezależnego – wśród beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL wyniósł on 26,8% wobec 24,2% w przypadku beneficjentów Działania 2.4 A. To właśnie w przypadku tej grupy beneficjentów mówić możemy o największej trafności udzielonego wsparcia.

Jeśli chodzi o beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL to najczęściej deklarowanym wariantem działań podjętych w przypadku nieuzyskania dotacji byłoby ich zrealizowanie w węższym zakresie oraz późniejszym terminie lub dłuższym okresie. Wraz z wynikiem dotyczącym wskazania o braku działań w sytuacji nieuzyskania dotacji daje to blisko 60% beneficjentów dla których brak wsparcia uniemożliwiłoby lub znacząco utrudniłoby przeprowadzenie planowanych działań. Oznacza to, że skala efektu zdarzenia niezależnego jest w przypadku I Osi Priorytetowej relatywnie niewielka, co w kontekście ogólnej oceny efektów ewaluowanych instrumentów jest elementem pozytywnym.

Z kolei w odniesieniu do Działania 2.4 A najliczniejszy odsetek wskazań (33,3%) dotyczy sytuacji, w której działania projektowe byłyby – w przypadku nieuzyskania dotacji – realizowane w węższym zakresie, ale późniejszym terminie. Pamiętajmy, że mówimy tu projektach o charakterze marketingowym, nie powinno więc zaskakiwać, że ewentualne modyfikacje planowanych działań dotyczyłyby ich zakresu, a nie terminu – ewentualne przesunięcie w czasie mogłoby te działania uczynić niecelowymi, a przynajmniej mniej skutecznymi.

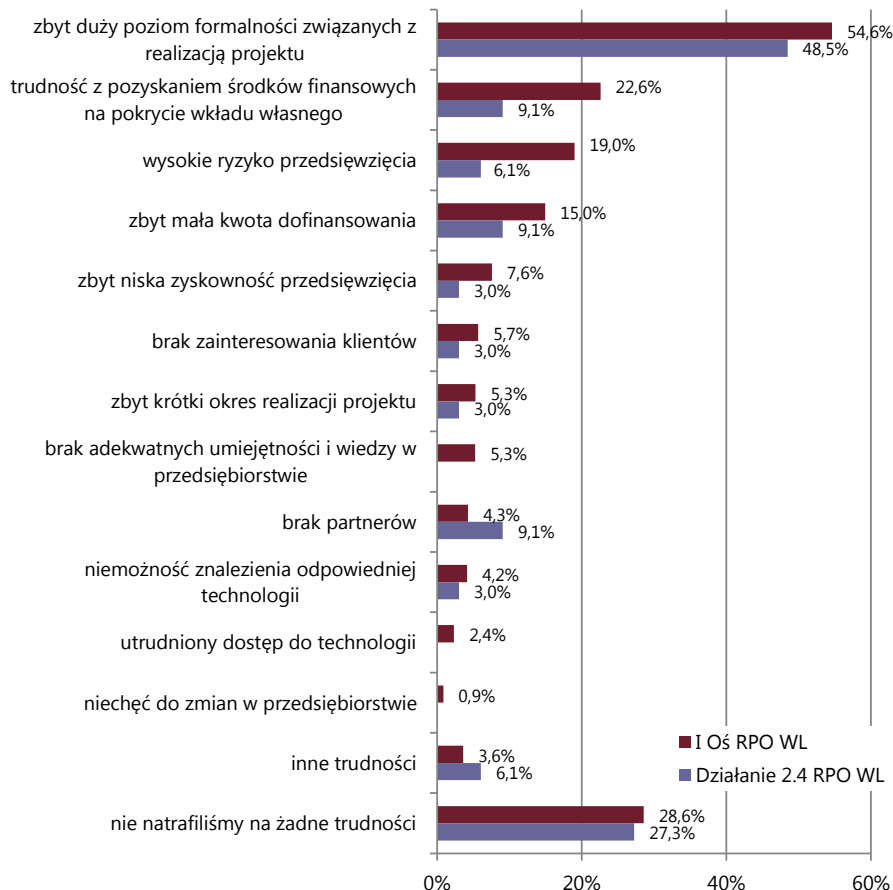
Uzupełnieniem powyższych danych są także wyniki odnoszące się do oceny prawdopodobnego osiągnięcia efektów / rezultatów związanych z projektem pomimo nieuzyskania dotacji. Wśród beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL dominuje przekonanie, że ich osiągnięcie nie byłoby możliwe bez wsparcia z RPO WL – 32,2% respondentów uznało, że raczej nie byłoby to możliwe, a 29,1% że zdecydowanie nie byłoby takiej możliwości. Z kolei jeśli chodzi o beneficjentów Działania 2.4 A dominuje (dotyczy to 30,3% wskazań) umiarkowane przekonanie o osiągnięciu zaplanowanych efektów / rezultatów związanych z projektem pomimo nieuzyskania dotacji.

Tych beneficjentów, którzy wskazali na możliwość osiągnięcia zbliżonych efektów do tych zaplanowanych w projekcie, pomimo nieuzyskania dotacji zapytano dodatkowo o źródła finansowania tych działań. Podobnie jak w przypadku innych pytań o źródła finansowania prowadzonych działań (inwestycyjnych, innowacyjnych), także i tu zdecydowanie dominują środki własne (31,4% w przypadku beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL oraz 33,3% w przypadku beneficjentów Działania 2.4 A), a w przypadku beneficjentów I Osi Priorytetowej także kredyt / pożyczka (29%).

3.6 TRUDNOŚCI W REALIZACJI PROJEKTÓW

Istotnym aspektem analizy i oceny przedsięwzięć objętych niniejszą ewaluacją są ewentualne trudności i problemy w realizacji projektów. Na poniższym wykresie przedstawiono wyniki dotyczące tej kwestii (w niniejszym przypadku pytanie miało postać otwartą – wykres prezentuje rozkład odpowiedzi po ich uprzednim skategoryzowaniu).

Wykres 77. Trudności w realizacji projektów I Osi oraz Działania 2.4 RPO WL



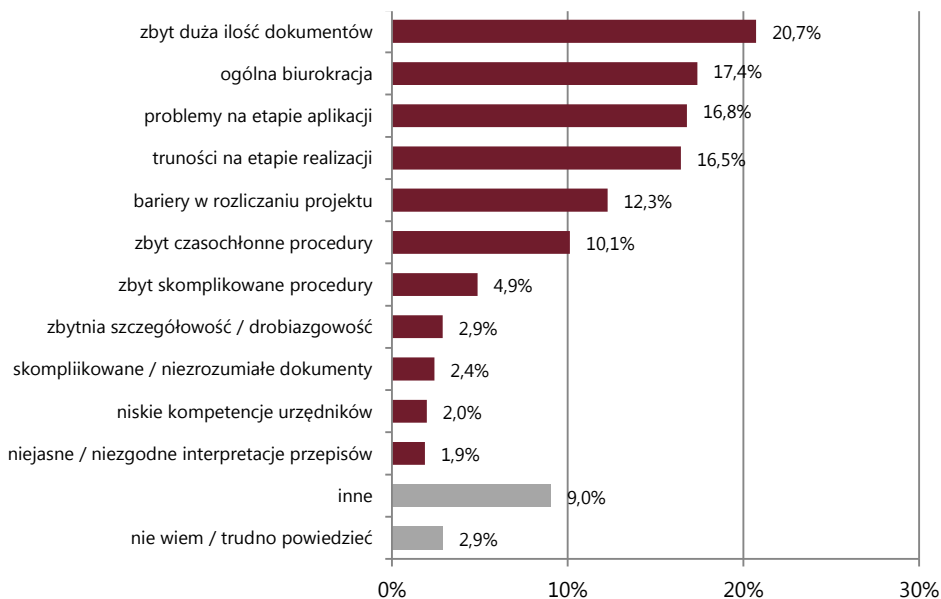
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów oraz grupy kontrolnej; I Oś RPO WL - n=317, Działanie 2.4 RPO WL – n=33; Pytanie wielokrotnego wyboru, odsetki odpowiedzi nie sumują się do 100%

Beneficjenci I Osi Priorytetowej RPO WL oraz Działania 2.4 A za największy problem w realizacji projektu uznali zbyt duży poziom formalności związanych z realizacją projektu – w obu grupach ok. połowy respondentów uznało, że jest to kwestia, która utrudniała im prowadzenie przedsięwzięcia dofinansowanego ze środków RPO WL. Jeśli chodzi o pozostałe problemy, to były one wskazywane zdecydowanie rzadziej, a jednocześnie w zdecydowanej większości z nich częściej były one wskazywane przez realizatorów projektów w ramach I Osi Priorytetowej RPO WL, co oznacza, że realizacja projektów w tym obszarze generuje różnego rodzaju problemy na skalę większą niż ma to miejsce w Działaniu 2.4 A.

Oprócz problemów związanych z formalną stroną realizacji projektu najbardziej dotkliwymi dla beneficjentów utrudnieniami okazały się: trudność z pozyskaniem środków finansowych na pokrycie wkładu własnego (na ten problem ten wskazało 22,6% podmiotów realizujących projekty w ramach I Osi Priorytetowej RPO WL oraz 9,1% beneficjentów Działania 2.4 A – tak duża różnica wynika ze znacznie większej skali finansowej projektów z I Osi Priorytetowej RPO WL, co generuje znaczące obciążenia w kontekście niezbędnego wkładu finansowego); wysokie ryzyko przedsięwzięcia (odpowiednio: 19% i 6,1% – tu również mamy do czynienia ze znacznie większym odsetkiem wskazań wśród beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL; nie to powinno dziwić biorąc pod uwagę znaczną złożoność projektów z tego obszaru oraz skalę zaangażowanych środków finansowych, co w sposób naturalny generuje wyższy poziom ryzyka przedsięwzięcia); zbyt mała kwota dofinansowania (odpowiednio: 15% i 9,1% – choć wartość projektów z I Osi Priorytetowej jest w większości przypadków większa niż ma to miejsce w przedsięwzięciach realizowanych w ramach Działania 2.4 A, to jednak trzeba pamiętać, iż te pierwsze cechuje o wiele większy stopień złożoności, a tym samym potrzeba zaangażowania odpowiednio większej puli środków finansowych niezbędnych do realizacji założeń projektu). Warto jednocześnie zwrócić uwagę, że dla 28,6% beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL oraz 27,3% projektodawców w Działaniu 2.4 A realizacja projektu nie wiązała się z żadnymi istotnymi trudnościami.

Tych respondentów, dla których problemem był zbyt duży poziom formalności związanych z realizacją projektu poproszono dodatkowo o wskazanie tych rodzajów formalności, które doskwierały im w największym stopniu.

Wykres 78. Rodzaj formalności stanowiący największy problem w realizacji projektu

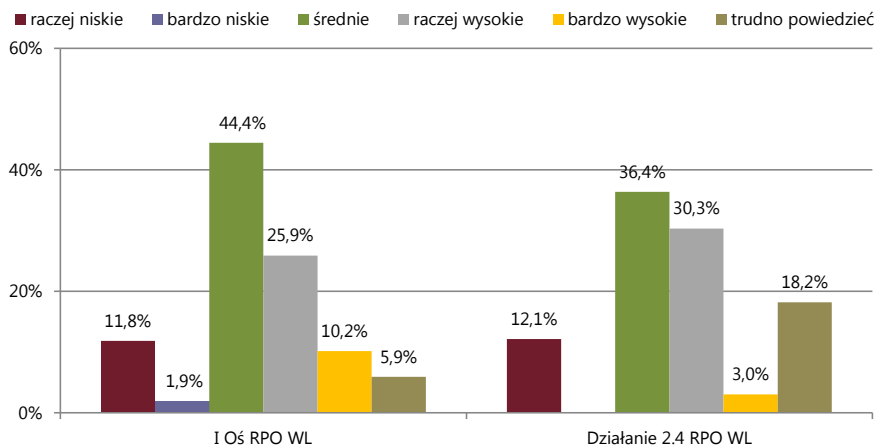


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów I Osi RPO WL; n=173; Pytanie zadawane tylko osobom, które wskazały zbyt duży poziom formalności jako problem w realizacji projektu; Pytanie wielokrotnego wyboru, odsetki odpowiedzi nie sumują się do 100%

Z punktu widzenia jednej piątej (20,7%) beneficjentów, którzy dostrzegają problem nadmiernych formalności związanych z realizacją projektu, trudność ta kojarzona jest przede wszystkim z nadmierną ilością dokumentów wymaganych na etapie realizacji projektu. Pozostałe problemy mają charakter bardziej ogólny: ogólna biurokracja (17,4%), problemy na etapie aplikowania o wsparcie (16,8%), trudności na etapie realizacji (16,5%), bariery w rozliczaniu projektu (12,3%), zbyt czasochłonne procedury (10,1%). Wskazania dotyczące pozostałych problemów nie przekroczyły w żadnym z przypadków 10%.

Uzupełnieniem danych dotyczących problemów w największym stopniu utrudniających realizację projektu są poniższe wyniki, które odnoszą się do oceny finansowych i pozafinansowych kosztów związanych z przygotowaniem i realizacją projektu.

Wykres 79. Ocena finansowych i pozafinansowych kosztów związanych z przygotowaniem i realizacją projektu

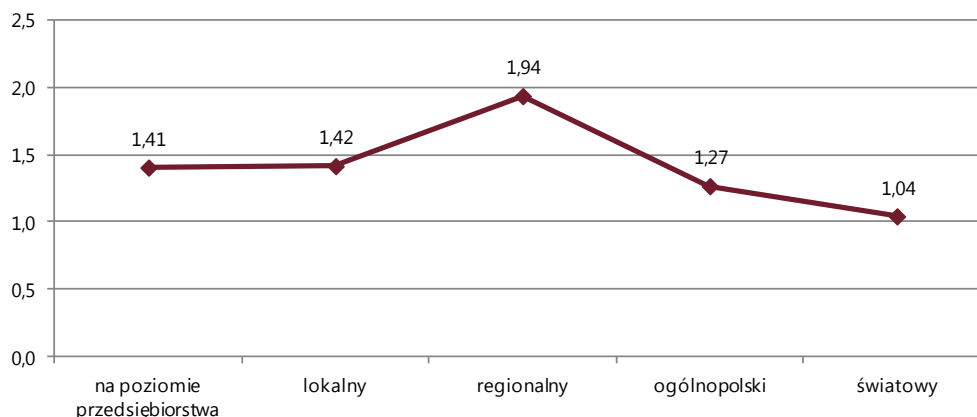


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów; I Oś RPO WL – n=317, Działanie 2.4 RPO WL – n=33

W przypadku obu ewaluowanych obszarów wsparcia dominuje przekonanie o przeciętnej wysokości kosztów realizacji projektu (wśród beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL odsetek tego rodzaju wskazań wyniósł 44,4% wobec 36,4% w przypadku beneficjentów Działania 2.4 A). W obu kategoriach za – raczej lub bardzo – wysokie uznano koszty realizacji projektu około jednej trzeciej firm, przy czym wśród projektodawców z I Osi Priorytetowej wyraźnie, bo ponad trzykrotnie, wyższy okazał się odsetek tych respondentów uznających finansowe i niefinansowe koszty realizacji projektu za bardzo wysokie (10,2% wskazań w grupie beneficjentów I Osi Priorytetowej i 3% w grupie realizatorów projektów z Działania 2.4 A).

Dodatkowo, by stwierdzić, czy innowacyjność projektu wiąże się z występowaniem na etapie realizacji projektu ewentualnych dodatkowych trudności i ograniczeń przeprowadzono analizę relacji pomiędzy innowacyjnością dofinansowanych przedsięwzięć a skalą problemów towarzyszących ich realizacji. Tego rodzaju analiza oparta została o hipotezę, iż projekty innowacyjne cechują się na tyle dużą złożonością merytoryczną i formalną, że generują tym samym ponadprzeciętnie duże problemy realizacyjne.

Wykres 80. Skala innowacji wprowadzanych w wyniku realizacji projektu a ilość rodzajów barier występujących przy jego realizacji



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI beneficjentów; na poziomie przedsiębiorstwa – n= 5, lokalny – n=32, regionalny – n=51, ogólnopolski – n=63, światowy – n= 24; Analiza dot. beneficjentów, którzy wskazali na raczej duży lub bardzo duży wpływ projektu na wprowadzenie zmian innowacyjnych; ilość rodzajów barier rozumieć należy jako ilość wskazanych przez respondenta odpowiedzi reprezentujących występowanie bariery danego rodzaju

Jak wynika z danych prezentowanych na powyższym wykresie, nie tylko wyższy poziom innowacyjności projektu nie generuje większej skali obciążeń i problemów dotyczących realizacji dofinansowanego przedsięwzięcia, ale jest wręcz odwrotnie – w przypadku projektów o najwyższym poziomie innowacyjności skala problemów na które natrafił beneficjent okazała się mniejsza niż w projektach o bardzo niskim stopniu innowacyjności. Co więcej, zidentyfikowana zależność ma charakter istotny statystycznie. Innymi słowy, korzyść w postaci innowacyjnego charakteru projektu nie wymaga ponoszenia przez beneficjenta dodatkowych – finansowych i niefinansowych – kosztów zorientowanych np. na przewyżczenie pojawiających się trudności.

Rekomendacja 11. Jeśli chodzi o trudności w realizacji projektów, to w odniesieniu do przyszłego okresu finansowania kluczowe jest zmniejszenie obciążeń dotyczących formalnej obsługi projektu po stronie beneficjenta – jest to dziś kluczowy problem, z jakim borykają się realizatorzy projektów. Ewentualne uproszczenia powinny dotyczyć przede wszystkim ilości dokumentów do przygotowania których zobowiązani są beneficjenci na poszczególnych etapach realizacji projektu (od momentu aplikowania o wsparcie, przez bieżącą realizację projektu aż po końcowe jego rozliczenie i sprawozdawczość). Biorąc pod uwagę, że adresowane do przedsiębiorców przyjmie w przyszłym okresie finansowania najpewniej formę pomocy zwrotnej, tego rodzaju uproszczenie będzie jak najbardziej możliwe, gdyż będzie można zmniejszyć aktualne obostrzenia i rygoryzmy (które są niezbędne, gdy firma korzysta ze zwrotnej dotacji). Należy w tym przypadku wykorzystać obecne doświadczenia funduszy pożyczkowych, gdzie procedury są o wiele bardziej uproszczone i skraca się czas od momentu starania się o wsparcie, aż do uzyskania środków finansowych (a tym samym zmniejsza się poziom kosztów transakcyjnych związanych z realizacją projektu, które mogą obniżyć ogólną efektywność projektu).

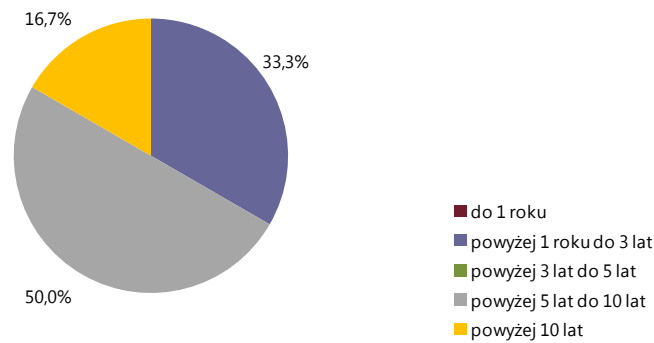
3.7 OCENA SYSTEMU WYBORU I REALIZACJI PROJEKTÓW

W niniejszym podrozdziale, zamykającym komponent analityczny raportu przedstawione zostały wyniki analiz dotyczących systemu wyboru projektów. Uwzględniono tu wyniki: badania osób zajmujących się oceną wniosków; oceny obowiązującego katalogu kryteriów (w oparciu o wyniki analizy statystycznej, oceny eksperckiej oraz benchmarkingu; ze szczególnym uwzględnieniem weryfikacji przyjętych w RPO WL definicji dwóch kluczowych terminów w obszarze wsparcia MSP, czyli: konkurencyjności i innowacyjności); oceny eksperckiej systemu realizacji projektów (ze szczegółową rekomendacją dotyczącą formuły działań wspierających działania adresowane do przedsiębiorstw podejmowane w ramach formuły konkursowej w odniesieniu do wzmocnienia konkurencyjności i innowacyjności sektora MSP).

3.7.1 System wyboru projektów w opinii osób zajmujących się oceną merytoryczną wniosków o dofinansowanie

Nim przejdziemy do przedstawienia opinii osób zajmujących się oceną wniosków zaprezentowana zostanie krótka charakterystyka członków Komisji Oceny Projektów uwzględniająca ich doświadczenie oraz stopień zaangażowania w proces oceny wniosków.

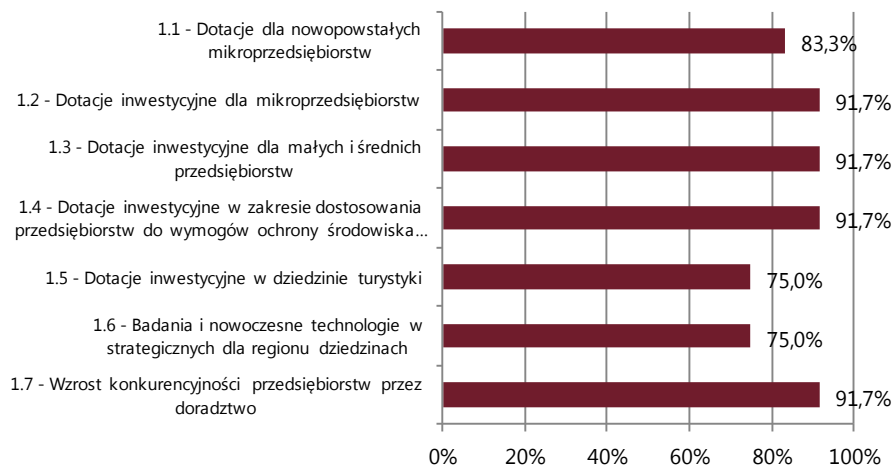
Wykres 81. Zakres doświadczenia zawodowego ekspertów dokonujących oceny merytorycznej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAWI; n=12

Co drugi przebadany ekspert posiadał doświadczenie zawodowe od 5 do 10 lat. Mając na uwadze relatywnie młody wiek przebadanych osób (83,3% członków KOP biorących udział w badaniu to osoby w wieku 26-35 lat) doświadczenie respondentów należy uznać za stosunkowo duże. Potwierdza to fakt, iż wśród przebadanych osób nie znaleźli się eksperci z doświadczeniem krótszym niż 1 rok. Zidentyfikowany stan rzeczy uznać należy za korzystny szczególnie w kontekście tych aspektów oceny, gdzie obowiązujące kryteria wyboru projektów nie stanowią jednoznacznej wskazówki co do sposobu oceny stopnia spełnienia danego kryterium.

Wykres 82. Aktywność w ocenie wniosków o dofinansowanie w ramach poszczególnych Działań I Osi RPO WL

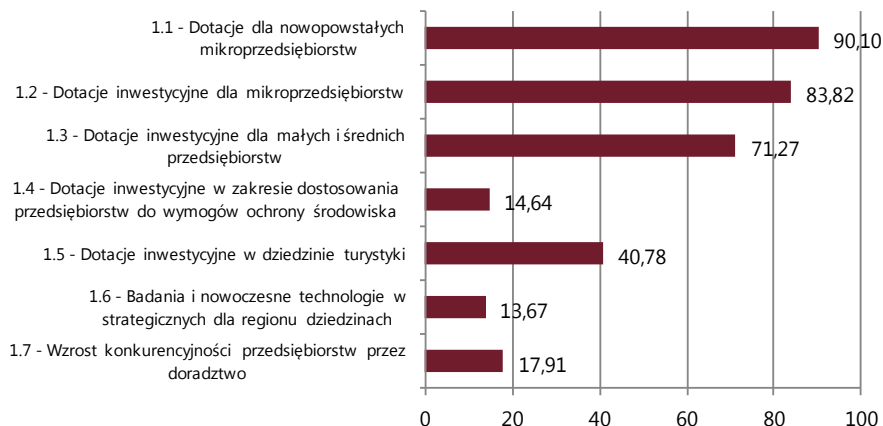


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAWI; n=12

Aktywność ekspertów w zakresie oceny wniosków poszczególnych Działań rozkłada się w sposób dosyć równomierny. Większość przebadanych respondentów prowadziła ocenę w ramach wszystkich Działań I Osi Priorytetowej RPO WL, przy czym najmniejsza część przebadanych respondentów prowadziła ocenę w ramach Działań 1.6 oraz 1.7 – choć i tu stanowi oni $\frac{3}{4}$ przebadanych osób.

Ponadto żaden z respondentów nie wskazał na dokonywanie oceny merytorycznej wniosków o dofinansowanie w ramach innych Programów Operacyjnych. Może to stanowić problem o tyle, że osoby zajmujące się oceną tylko w ramach RPO WL mogą mieć ograniczoną możliwość porównania jakości składanych wniosków, ale także mniejsze jest prawdopodobieństwo dostrzegania słabości obecnego systemu kryteriów wyboru projektów oraz potencjalnych sposobów jego modyfikacji.

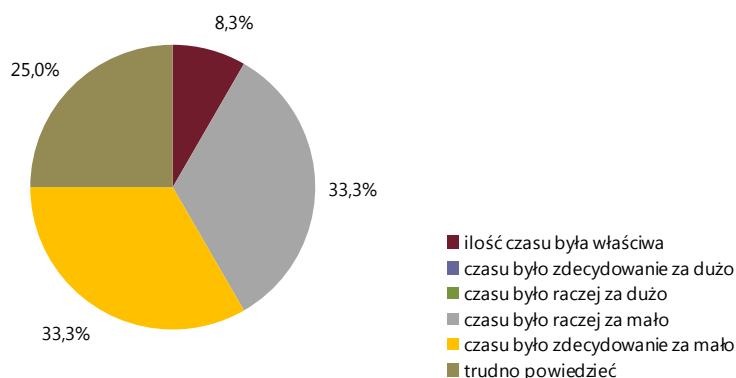
Wykres 83. Przeciętne liczba wniosków ocenionych w ramach poszczególnych Działań



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAWI; Działanie 1.1 – n=10, Działanie 1.2 – n=11, Działanie 1.3 – n=11, Działanie 1.4 – n=11, Działanie 1.5 – n=9, Działanie 1.6 – n=9, Działanie 1.7 – n=11; Liczbę ocenionych wniosków wskazywały osoby, które zadeklarowały prowadzenie oceny w ramach danego Działania

Generalnie rzecz ujmując struktura intensywności prowadzenia oceny wniosków odzwierciedla rozkład ilości wniosków przedkładanych do oceny. Największą liczbę projektów oceniano w Działaniu 1.1 oraz 1.2, gdzie było to przeciętnie odpowiednio po 90,1 oraz 83,82 wnioski. Natomiast najmniejsza ilość wniosków oceniania była w Działaniach 1.4, 1.6, 1.7.

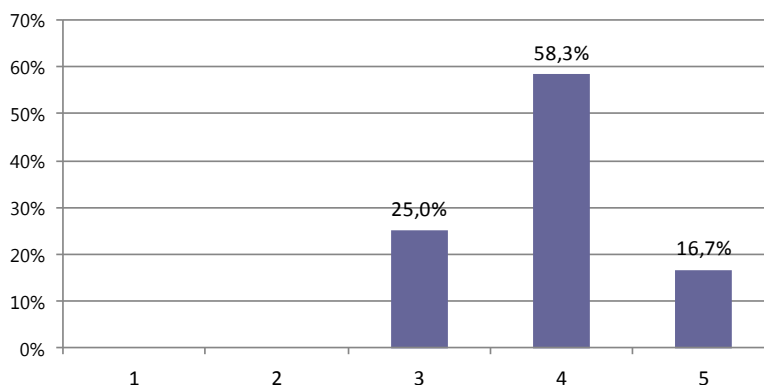
Wykres 84. Ocena ilości czasu przeznaczzonego na prowadzenie oceny wniosków z punktu widzenia ich rzetelnej analizy



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAWI; n=12

Tylko 8,3% ankieterowanych ekspertów przyznało, iż ilość czasu przeznaczana na prowadzenie oceny wniosków o dofinansowanie była właściwa z punktu widzenia możliwości przeprowadzenia ich rzetelnej oceny. Relatywnie duża część – 2/3 respondentów wskazała na zbyt małą ilość czasu na przeprowadzenie oceny, przy czym co trzeci ekspert wybrał odpowiedź, iż było go zdecydowanie zbyt mało. Wydaje się jednak że wydłużanie czasu przeznaczzonego na ocenę wniosków (tym bardziej, że to właśnie czasochłonność procedur była jedna z trudności wskazywanych przez beneficjentów) nie jest celowe, należałoby raczej – zgodnie z wcześniejszymi rekomendacjami – uprościć system wyboru projektów, tak by wygospodarowana na ocenę wniosków ilość czasu była wystarczająca.

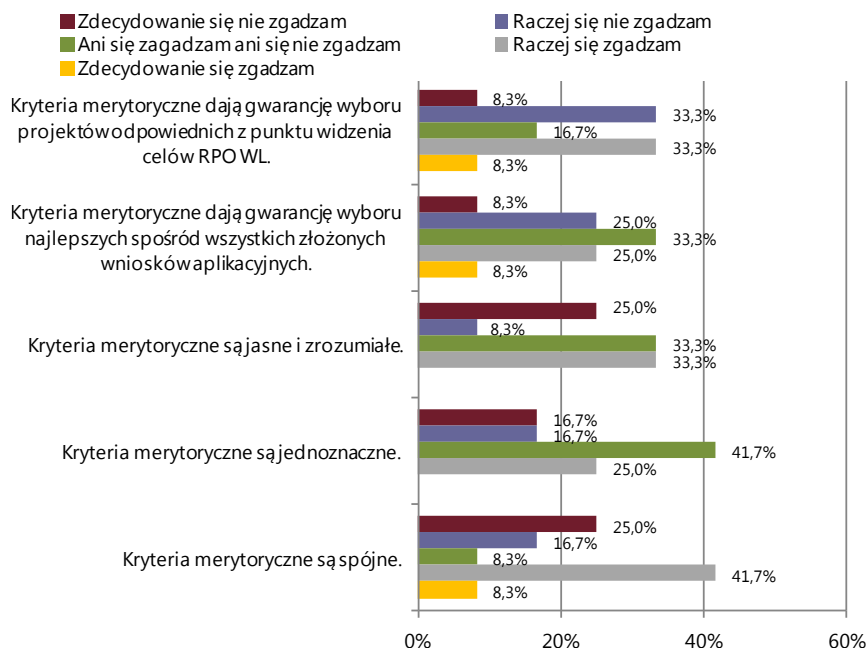
Wykres 85. Ogólna ocena systemu kryteriów oceny merytorycznej wniosków



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAWI; n=12; Ocena na skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza ocenę zdecydowanie negatywną, a 5 zdecydowanie pozytywną.

Badani eksperci ocenili pozytywnie obecny system kryteriów, $\frac{3}{4}$ z nich wskazało dwie najbardziej pozytywne oceny oznaczone cyframi „4” oraz „5”, przy czym na ocenę „4”, którą można uznać za umiarkowanie pozytywną wskazało 58,3% respondentów. Poniżej przedstawione zostały oceny dotyczące kwestii bardziej szczegółowych, które odnoszą się do różnorodnych aspektów procesu oceny.

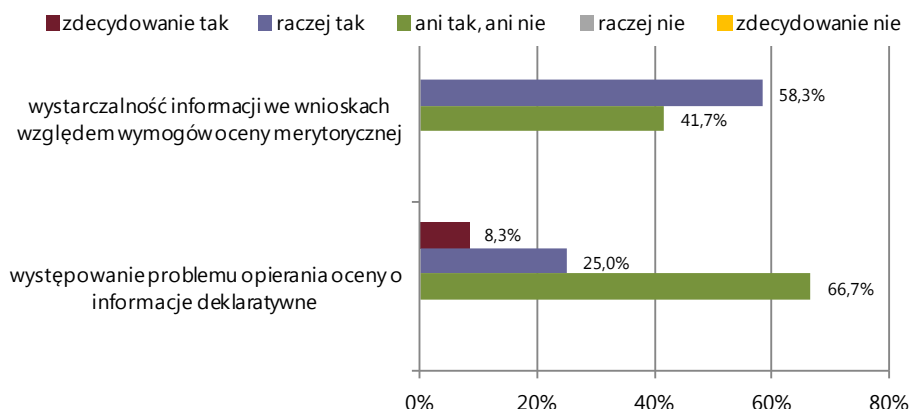
Wykres 86. Ocena charakteru kryteriów merytorycznych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAWI; n=12

W przypadku wszystkich ocenianych cech systemu kryteriów zdania ekspertów są podzielone. 41,6% respondentów uważa, że obecny system kryteriów daje gwarancję wyboru odpowiednich projektów z punktu widzenia celów RPO WL, tyle samo osób jest jednak również przeciwnego zdania. Z podobnym rozkładem odpowiedzi mamy do czynienia również w przypadku gwarancji wyboru najlepszych wniosków. Wskazuje to, iż mogą występować zagrożenia użyteczności obecnego systemu kryteriów wyboru projektów. Nie ma również zgody, jeśli chodzi o jasność / zrozumiałość kryteriów, a także ich jednoznaczność oraz spójność. W przypadku wszystkich wymienionych cech mamy więc do czynienia z sytuacją, w której odsetki osób oceniających pozytywnie i negatywnie kryteria wyboru projektów są zbliżone.

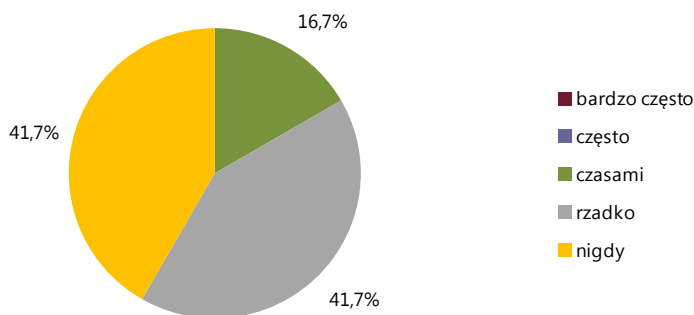
Wykres 87. Opinie na temat wystarczalności zakresu informacji we wnioskach oraz występowania problemu opierania oceny o informacje deklaratywne



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAWI; n=12

Większość (58,3%) przebadanych ekspertów uważa obecny zakres informacji we wnioskach o dofinansowania za wystarczający względem wymogów oceny merytorycznej, na brak problemów w tej kwestii wskazuje również brak występowania odp. „raczej nie” oraz „zdecydowanie nie”. Co trzeci przebadany ekspert wskazał na występowanie problemu opierania oceny o informacje deklaratywne, choć odsetek ten można uznać za relatywnie mały, to aż 2/3 respondentów było niezdecydowanych w tej kwestii, a żaden respondent nie wskazał na brak występowania tego problemu. Jako kryteria, których dotyczy omawiana deklaratywność wymieniano głównie kryteria dotyczące: wpływu na konkurencyjność przedsiębiorstwa oraz innowacyjności przedsięwzięcia.

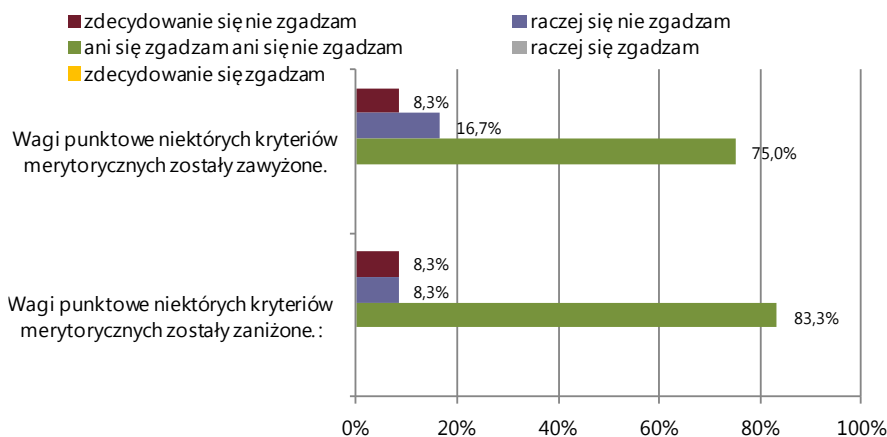
Wykres 88. Częstość występowania sytuacji przyznawania wysokiej liczby punktów projektom subiektywnie uznawanym jako słabe i odwrotnie



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAWI; n=12

41,7% przebadanych osób nigdy nie przyznało wysokiej liczby punktów kryteriom subiektywnie uznawanym za słabe ani nie przyznało niewielkiej liczby punktów projektom uznawanym za dobre. Mając na uwadze równie szeroki udział osób deklarujących rzadkie występowanie tego sytuacji uznać należy, że problem ten ma niewielkie znaczenie w kontekście całego procesu oceny wniosków.

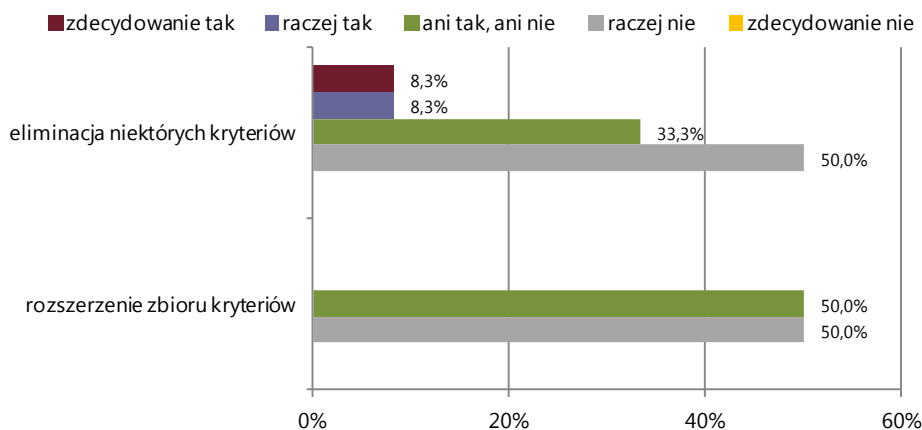
Wykres 89. Opinie nt. zawyżenia i zaniżenia wag punktowych kryteriów oceny merytorycznej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAWI; n=12

Żaden z ankietowanych ekspertów nie uznał, iż wagi punktowe kryteriów są zawyżone lub zaniżone, jednak mając uwadze relatywnie niewielkie odsetki osób jednoznacznie zaprzeczających występowaniu tej sytuacji oraz wysokie udział osób niezdecydowanych nie można jednoznacznie wykluczyć występowania tego problemu.

Wykres 90. Opinie nt. zawężenia i rozszerzenia zbioru kryteriów oceny merytorycznej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAWI; n=12

Połowa respondentów przyznała, iż nie widzi potrzeby rozszerzania obecnego zakresu kryteriów wyboru projektów, natomiast pozostali byli niezdecydowani w przedmiotowej kwestii. Podobny odsetek respondentów wskazał na brak potrzeby eliminacji niektórych kryteriów oceny, jednak w tym przypadku 16,7% badanych uznało, iż niezbędne jest wyeliminowanie niektórych kryteriów. Jako zbędne uznawano kryteria odnoszące się do wpływu realizacji projektu na realizację polityk horyzontalnych UE (w tym wyrównywanie szans) oraz wpływ projektu na rozwiązanie zdefiniowanych problemów przedsiębiorstwa. Jeśli chodzi o pierwszą kwestię, to trudno oczekiwać realnej możliwości zmiany, biorąc pod uwagę, że stosowanie kryteriów horyzontalnych wynika z wytycznych obowiązujących na poziomie wspólnotowym. Co się natomiast tyczy kryterium wpływu na rozwiązanie zdefiniowanych problemów przedsiębiorstwa, to wydaje się, że całkowita rezygnacja z niego mogłaby się okazać kontrskuteczna i tak naprawdę utrudnić rzetelną ocenę złożonych wniosków o dofinansowanie, ale bez wątplenia celowe byłoby – co stanowiło przedmiot jednej z wcześniejszych rekomendacji – zwiększenie nacisku w prowadzonej ocenie na aspekt zewnętrzny i sytuację rynkową (nie zawsze bowiem jest tak, że realizowany projekt dotyczy rozwiązania określonych problemów wewnętrznych przedsiębiorstwa).

3.7.2 Ocena obowiązującego katalogu kryteriów

W dotychczasowej analizie formułowany już były wnioski oraz rekomendacje dotyczące obowiązującego systemu kryteriów wyboru projektów. W niniejszej części przedstawione zostaną natomiast dodatkowe wnioski i rekomendacje płynące z analizy statystycznej uwzględniającej wyniki oceny merytorycznej (szczegółowe punktacje przyznawane 100 dobranym losowo projektom) oraz eksperckiego przeglądu katalogu kryteriów wyboru projektów.

W celu zidentyfikowania kryteriów oceny projektów w największym stopniu zapewniających wpływ projektu na wzrost innowacyjności i konkurencyjności realizatorów przeprowadzona została analiza statystyczna przy wykorzystaniu współczynnika korelacji *r*-Pearsona. Wedle przeprowadzonych prac analitycznych ilość punktów uzyskiwana ogółem w ocenie merytorycznej jest istotnie pod względem statystycznym związana z poziomem konkurencyjności przedsiębiorstwa, którego miarą jest stworzony indeks konkurencyjności przedsiębiorstw (zidentyfikowany w ramach badania ankietowego). Związek ten ma charakter dodatni, co oznacza, iż wraz ze wzrostem ilości uzyskanych punktów rośnie konkurencyjność realizatorów mierzona. Jednak biorąc pod uwagę, iż ogólna liczba uzyskanych punktów nie ma istotnego związku z przeciętną oceną wpływu projektu na innowacyjność oraz konkurencyjność (w ujęciu subiektywnym) należy spodziewać się, iż to wyższy poziom potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa determinuje uzyskiwanie większej liczby punktów, a nie odwrotnie.

Jeżeli chodzi o kryteria szczegółowe, na szczególną uwagę zasługuje *Uczestnictwo w programach i projektach pomocowych*, ilość punktów uzyskiwana w jego ramach jest istotnie związana zarówno z poziomem konkurencyjności przedsiębiorstwa jak i jego innowacyjności. Zależność tę można interpretować w dwojaki sposób – może być ona przejawem występowania efektu doświadczenia, co oznaczałoby, iż beneficjenci realizujący w przeszłości więcej projektów nabyli kompetencje niezbędne do organizacji skutecznych działań projektowych i uzyskiwania ich większej efektywności. Na sytuację tę można jednak spojrzeć z innej perspektywy – determinantą wyższego poziomu innowacyjności i konkurencyjności beneficjentów mogą być efekty realizacji większej ilości projektów w przeszłości, szczególnie biorąc pod uwagę brak związku omawianego kryterium z przeciętną oceną wpływu projektu na innowacyjność oraz konkurencyjność. Ponadto projekty wyżej oceniane w kryterium *Wzmocnienie konkurencyjności na rynku* realizowane są przez podmioty o wyższym poziomie potencjału konkurencyjnego w chwili badania, dlatego należy podejrzewać, iż umożliwia ono optymalne premiowanie przedsięwzięć wpływających na rzeczywistą konkurencyjność przedsiębiorstw.

Ilość punktów uzyskiwana w niemal wszystkich kryteriach szczegółowych nie ma związku z subiektywną oceną wpływu projektu wyrażaną przez przeciętne oceny wpływu na innowacyjność oraz konkurencyjność przedsiębiorstwa. Wyjątkiem w tym względzie jest kryterium: *Doświadczenie i wykształcenie specjalistyczne kadry związane z realizacją projektu oraz znajomości branży i potrzeb klientów* – wraz ze wzrostem ilości punktów uzyskiwanych w jego ramach rośnie również przeciętna ocena wpływu projektu na konkurencyjność. Co oznacza, iż projekty realizowane przez beneficjentów posiadających kadrę o wyższych kompetencjach w większym stopniu wpływają na konkurencyjność podmiotu.

Rekomendacja 12. Analiza statystyczna wykazała, że stosowane kryteria wyboru projektów cechuje wysoki poziom skuteczności jeśli chodzi o premiowanie tych projektów, których realizatorzy dysponują dużym potencjałem. W nieco mniejszym stopniu natomiast kryteria umożliwiają wybór tych przedsięwzięć, które gwarantują duży wpływ na poziom konkurencyjności i innowacyjności firmy. W związku z powyższym należałoby wprowadzić takie modyfikacje systemu kryteriów, by w większym stopniu premiować efekty, jakie generuje dany projekt. Chodziłoby tu np. o takie aspekty oceny projektu jak: liczba wprowadzonych innowacji (w tym: liczba nowych produktów i usług), skala innowacyjności podjętych działań (wdrożonych innowacji), charakter wprowadzonych innowacji (premiowanie najbardziej złożonych rozwiązań innowacyjnych, czyli innowacji produktowych i procesowych), liczba wysokojakościowych miejsc pracy utworzonych w rezultacie projektu. Podobną funkcję pełniłoby wdrożenie wcześniejszych rekomendacji dotyczących oceny tych aspektów projektu, które dotyczą skutecznego wprowadzenia nowych rodzajów produktów / usług i ich późniejszej sprzedaży.

Dodatkowo, przeprowadzono przegląd aktualnego katalogu kryteriów wyboru projektów (wersja z dn. 2 października 2012 roku) w celu stwierdzenia, na ile celowa jest modyfikacja rzeczzonego katalogu (poprzez usunięcie dotychczasowych

kryteriów, ewentualne dodanie nowych kryteriów lub określoną zmianę kryteriów obowiązujących), przy czym skupiono się na kryteriach merytorycznych stosowanych na etapie oceny strategicznej (pamiętać też należy, iż część rekomendacji dotyczących kryteriów wyboru projektów sformułowano we wcześniejszych częściach raportu – tutaj skupiono się więc na tych zaleceniach, dla których podstawą ich sformułowania nie są dotychczas analizowane wyniki badania). W rezultacie przeprowadzonej analizy sformułowano następujące zalecenia (kryteria których zalecenia te występują w jednym, kilku lub wszystkich Działaniach objętych niniejszą ewaluacją):

- **Wykorzystanie efektów realizacji projektu** – Wnioskodawca otrzymuje określoną liczbę w sytuacji wystąpienia efektu „dźwigni inwestycyjnej”, tj. uruchomienia dodatkowych działań inwestycyjnych w rezultacie przeprowadzonego projektu. Jednocześnie sama nazwa kryterium sugeruje, iż w ramach kryterium oceniany będzie sposób wykorzystania przez beneficjenta rezultatów wytworzonych w ramach projektu. W związku z powyższym sugeruje się ujednoznacznienie rzeczowego kryterium poprzez zmianę nazwy na „Wystąpienie efektu dźwigni inwestycyjnej” (kwestie faktycznie dotyczące wykorzystania efektów realizacji projektu są z kolei przedmiotem oceny w ramach innych kryteriów, np. dotyczących planu działań sprzedażowych odnoszących się do nowego produktu / usługi).
- **Doświadczenie i wykształcenie specjalistyczne kadry związane z realizacją projektu oraz znajomość branży i potrzeb klientów (w ramach obszaru „Potencjał wnioskodawcy”)** – Uwzględniając opis sposobu oceny w ramach niniejszego kryterium zauważyć należy, iż w praktyce kryterium to dotyczy wyłącznie doświadczenia i wykształcenia specjalistycznego kadry, zaś znajomość branży i potrzeb klientów nie stanowi przedmiotu oceny (chyba, że przyjmując założenie, iż posiadanie doświadczenia i wykształcenia specjalistycznego jest równoznaczne ze znajomością branży i potrzeb klientów, wydaje się jednak, że tego rodzaju założenie – szczególnie w odniesieniu do potrzeb klientów – nie jest uprawnione). Należy więc zmodyfikować nazwę niniejszego kryterium pozostawiając tylko element „Doświadczenie i wykształcenie specjalistyczne kadry związane z realizacją projektu”, zaś kwestie znajomości branży i potrzeb klientów uczynić przedmiotem oceny w ramach kryteriów proponowanych w ramach wcześniej formułowanych rekomendacji (związanych z przeprowadzeniem badania rynku i potrzeb potencjalnych klientów, czy też analizą konkurencji).
- **Wprowadzenie do oferty nowych lub ulepszonych produktów/usług (w ramach obszaru „Zakres korzyści osiągnięty w wyniku realizacji projektu”)** – Niniejsze kryterium odnosi się w praktyce do innowacyjności produktu i premiuje te przedsięwzięcia, które uwzględniają innowacje produktowe (nie uwzględniając jednak premiowania innych wariantów innowacji). Jednocześnie, innowacyjność w różnych jej aspektach premiowana jest w ramach innego kryterium, co oznacza, iż ten sam aspekt premiowany jest w ramach dokonywanej oceny dwukrotnie, lecz niekonsekwentnie, gdyż dodatkowe punkty otrzymują jedynie podmioty wdrażające innowacje o charakterze produktowym, choć przecież w kontekście korzyści osiągniętych w wyniku realizacji projektu należałoby także rozpatrywać inne warianty innowacji). W związku z tym celowe byłoby zrezygnowanie z niniejszego kryterium w ramach omawianego obszaru.
- **Zgodność projektu z dokumentami strategicznymi** – Aktualnie premiowane są przedsięwzięcia, które pozostają spójne z regionalnymi dokumentami strategicznymi (w zależności od Działania jest to Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego oraz Regionalna Strategia Innowacji Województwa Lubelskiego). Ogólny charakter kryterium dotyczącego tej kwestii oraz ogólny sposób sformułowania celów ww. dokumentów sprawia, że obecnie kryterium to nie ma mocy różnicującej (potwierdziła to analiza wyników oceny merytorycznej, gdzie praktycznie wszyscy beneficjenci uzyskują w ramach tego kryterium notę maksymalną). Należy utrzymać element premiowania tych projektów, które cechuje zgodność, przede wszystkim z Regionalną Strategią Innowacji Województwa Lubelskiego, przy jednoczesnym urealnieniu faktycznego wpływu tego kryterium na kierunkowanie wsparcia w taki sposób, by faktycznie wspomagało ono realizację celów RSI WL. By zachować element kierunkowania wsparcia zgodnie z założeniami RSI WL, a jednocześnie wyeliminować ryzyko pozorności obecnie obowiązującego kryterium, należy w szczególności wprowadzić ocenę planowanych przedsięwzięć pod kątem ich wpływu na realizację wskaźników monitoringowych RSI WL. Praktyczne wdrożenie niniejszego zalecenia polegałoby na tym, iż wnioskodawcy byłiby zobowiązani do wykazania we wniosku aplikacyjnym do osiągnięcia jakiego wskaźnika realizacji RSI WL przyczyni się ich projekt. Liczba przyznanych punktów powinna zależeć od liczby wskaźników do osiągnięcia których przyczynia się dany projekt.
- **Doświadczenie w realizacji projektów z udziałem funduszy pomocowych** – Aktualnie premiowane jest doświadczenie projektodawcy w realizacji wcześniejszych projektów realizowanych w oparciu o współfinansowanie ze środków pomocowych. Trudno jednak wskazać merytoryczne uzasadnienie dla tego kryterium (teoretycznie możliwym uzasadnieniem jest to, że realizacja wcześniejszych projektów zwiększa potencjał beneficjenta w zakresie radzenia sobie z procedurami i regułami realizacji projektów unijnych, które przy kolejnych przedsięwzięciach są już niejako „oswojone”). Wydaje się, że bardziej funkcjonalnym rozwiązaniem byłoby w tym przypadku takie upraszczanie procedur, by nie stanowiły one problemu dla projektodawców bez znaczącego doświadczenia projektowego. Co więcej, kontynuacja w przyszłym okresie finansowania mechanizmu premiowania tych podmiotów, które wcześniej realizowały projekty w oparciu o fundusze pomocowe mogłaby generować ograniczoną dostępność wsparcia dla tych podmiotów, w przypadku których jego użyteczność byłaby szczególnie duża).
- **Wnioskodawca prowadzi lub deklaruje współpracę z instytucją B+R lub posiada odpowiednie struktury organizacyjne pozwalające na prowadzenie badań własnych (np. laboratorium, biuro badawcze itp.) w zakresie realizacji projektu (w ramach obszaru „Potencjał wnioskodawcy”)** – W chwili obecnej w ramach niniejszego kryterium nie jest sprecyzowany charakter współpracy, a jedynie sposób (stopień) jej formalizacji (umowa,

porozumienie, list intencyjny). W związku z powyższym istnieje ryzyko, iż premiovane będą tutaj te przedsięwzięcia, których współpraca z jednostką naukowo-badawczą ma charakter jednorazowy (nie określono, że umowa dotyczy ciągłego świadczenia usług) lub że współpraca ta dotyczy realizacji prostych zleceń na rzecz przedsiębiorstwa (opracowanie ekspertyzy, wydanie opinii, w tym: opinii o innowacyjności etc.). W związku z powyższym rekomenduje się, by doprecyzować niniejsze kryterium poprzez wskazanie, iż umowa / list intencyjny muszą dotyczyć współpracy ciągłej lub realizacji projektu badawczego. Nie powinny być natomiast premiovane przypadki jednorazowego korzystania z usług instytucji B+R i/lub korzystania z usług o podstawowym charakterze, które w ograniczonym stopniu dotyczą prowadzenia działalności badawczej (wydanie certyfikatu / atestu, wydanie opinii itp.). Innymi słowy, niniejsze kryterium powinno być w swym charakterze zbliżone do kryterium „Doświadczenie wnioskodawcy we współpracy z jednostkami B+R (w obszarze „Doświadczenie w realizacji projektów” w Działaniu 1.6 A, gdzie zresztą obowiązują oba omawiane tu kryteria – w przypadku wprowadzenia rekomendowanej zmiany nie będzie uzasadnienia dla utrzymywania obu kryteriów w odniesieniu do instrumentów wsparcia dotyczących innowacyjności oraz transferu wiedzy i technologii).

Rekomendacja 13. Analiza ekspercka wykazała uzasadnienie dla określonych modyfikacji katalogu kryteriów wyboru projektów w ramach ewaluowanych instrumentów wsparcia. Należy wprowadzić określone zmiany uspołniające oraz zwiększające użyteczność obecnego katalogu kryteriów wyboru projektów

Ostatni aspekt analizy w ramach niniejszej części dotyczy sposobu definiowania dwóch pojęć, które określić należy jako kluczowe w przypadku instrumentów wspierania konkurencyjności i innowacyjności. Trafna realizacja interwencji publicznych wymaga precyzyjnego zdefiniowania pojęć. Zabieg ten pozwala jednoznacznie określić jakiego rodzaju działania wchodzi w zakres objęty wsparciem, a jakie wykraczają poza jego ramy. Dzięki temu uniknąć można finansowania przedsięwzięć niezgodnych z celami interwencji. W celu zidentyfikowania definicji użytecznych dla zastosowania w dokumentach programowych RPO WL w przyszłym okresie finansowania dokonano dwóch zabiegów – przeglądu definicji obowiązujących w RPO województw ościennych względem regionu lubelskiego oraz analizy najpopularniejszych na gruncie nauk ekonomicznych definicji konkurencyjności oraz innowacyjności przedsiębiorstw. Poniższa tabela przedstawia pierwsze z wymienionych zagadnień (ze względu na podobieństwo sytuacji i potencjału społeczno-gospodarczego uwzględniono definicje zaczerpnięte z dokumentów dotyczących województw ze wschodniej części Polski, które sąsiadują z Lubelszczyzną, przy dodatkowym uwzględnieniu – jako kontrpunktu – województwa mazowieckiego cechującego się wyraźnie wyższym poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego).

Tabela 6. Zestawienie definicji konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw obowiązujących w RPO województw ościennych względem regionu lubelskiego

Lp.	województwo	treść definicji
1.	mazowieckie	Innowacyjność - Zdolność przedsiębiorstw do tworzenia i wdrażania innowacji oraz faktyczna umiejętność wprowadzania nowych i zmodernizowanych wyrobów, nowych lub zmienionych procesów technologicznych lub organizacyjno - technicznych. ⁴⁸ Konkurencyjność - Brak definicji
2.	podkarpackie	Innowacyjność - Brak definicji Konkurencyjność - Brak definicji
3.	świętokrzyskie	Innowacyjność - Zdolność przedsiębiorstw do tworzenia i wdrażania innowacji oraz faktyczna umiejętność wprowadzania nowych i zmodernizowanych wyrobów, nowych lub zmienionych procesów technologicznych lub organizacyjno - technicznych. ⁴⁹ Konkurencyjność - Brak definicji; występuje jednak definicja konkurencyjności regionu - zespół cech decydujących o atrakcyjności regionu z punktu widzenia lokowania inwestycji lub jako miejsca zamieszkania. ⁵⁰
4.	podlaskie	Innowacyjność - Zdolność przedsiębiorstw do tworzenia i wdrażania innowacji oraz faktyczna umiejętność wprowadzania nowych i zmodernizowanych wyrobów, nowych lub zmienionych procesów technologicznych lub organizacyjno - technicznych. ⁵¹ Konkurencyjność - brak definicji; występuje jednak definicja konkurencyjności regionu - zespół cech decydujących o atrakcyjności regionu z punktu widzenia warunków do prowadzenia działalności gospodarczej, prowadzenia inwestycji czy wyboru miejsca zamieszkania. Jest to również wyraz przewagi technologicznej lub niższych cen produktów i usług wytwarzanych w regionie w porównaniu do innych regionów. ⁵²

Źródło: opracowanie własne na podstawie zapisów RPO oraz ich uszczegółowień

⁴⁸ Uszczegółowienie RPO WM, s. 416

⁴⁹ RPO WŚ, s. 139

⁵⁰ *Ibidem*, s. 140

⁵¹ Uszczegółowienie RPO WP, s. 218

⁵² *Ibidem*, s. 219

We wszystkich analizowanych województwach oprócz podkarpackiego innowacyjność definiowana jest ona jako *zdolność przedsiębiorstw do tworzenia i wdrażania innowacji oraz faktyczna umiejętność wprowadzania nowych i zmodernizowanych wyrobów, nowych lub zmienionych procesów technologicznych lub organizacyjno – technicznych*. Zapis ten należy uznać za trafny, co może być powodem szerokiego jej stosowania również w innych RPO, jak zidentyfikowano występuje ona również np. w województwach dolnośląskim, lubuskim, łódzkim czy kujawsko-pomorskim. Takie ujęcie w sposób prawidłowy definiuje innowacyjność jako cechę pewnej organizacji polegającą na zdolności do tworzenia i wdrażania innowacji, jednak drugi jej człon wydaje się zbędny – jeżeli podmiot posiada zdolność do tworzenia i wdrażania innowacji to z definicji posiada również faktyczną umiejętność jej wdrożenia. Kluczowym elementem tej definicji jest pojęcie innowacji, bez odpowiedniego jego zoperacjonalizowania użyteczność przytoczonego ujęcia ulega znaczącemu obniżeniu. Wobec tego niezbędne jest uzupełnienie wspomnianej definicji o dodatkowy element stanowiący uszczegółowienie jej zapisów.

W nurcie nauk ekonomicznych innowacyjność definiuje się w zbliżony sposób. Twórcą tego pojęcia jest J. Schumpeter⁵³, który za innowacje uznał: wprowadzenie nowego produktu, wprowadzenie nowej metody produkcji, otwarcie nowego rynku, zdobycie nowego źródła surowców, wprowadzenie nowej struktury organizacji przemysłu. Definicja ta stała się podstawą do dalszych konceptualizacji tego pojęcia, które podkreślały na przykład nowatorski charakter innowacji, wiązały ją z ulepszeniami technologicznymi lub rozszerzały jej pojęcie na inne dziedziny, uznając każdy przejaw twórczego działania za działanie innowacyjne⁵⁴. W opracowaniach traktujących o innowacyjności⁵⁵ ujmuje się ją najczęściej jako zdolność, pewną potencjalność do wykorzystywania zasobów w celu generowania innowacji.

Ciekawym ujęciem jest dwuskładnikowy model konkurencyjności zaproponowany przez PARP w publikacji „Innowacje i transfer technologii” wedle niego na innowacyjność składa się będzie potencjał innowacyjny oraz jego efekty tj. wdrożone innowacje. Pojęcie innowacyjności definiowane jest jako:

*zdolność do tworzenia, wdrażania i absorpcji innowacji, która wiąże się z aktywnym zaangażowaniem w procesy innowacyjne, podejmowaniem działań w tym kierunku oraz zdobywaniem odpowiednich zasobów i umiejętności. Wiąże się przy tym zarówno z posiadaniem koniecznych zasobów, jak i umiejętności ich wykorzystania*⁵⁶.

Przytoczona definicja PARP stanowi w pewnym sensie rozszerzenie, a nie zaprzeczenie definicji ujmowanych w RPO, które posiadały jedynie komponent potencjału. Takie potraktowanie omawianego zagadnienia ujmuje w sposób pełniejszy. Hipotetycznie zakładając – podmiot posiadający jedynie potencjał do wdrażania innowacji bez jego wykorzystania nie jest na takim poziomie innowacyjności, co podmiot przy posiadaniu odpowiedniego potencjału dokonuje jego skutecznego wykorzystania. Mając na uwadze powyższe postuluje się o wykorzystanie wskazanej definicji w połączeniu z odpowiednim zdefiniowaniem pojęcia samej innowacji. W tym względzie użytecznym ujęciem będzie szeroko stosowana na świecie definicja OECD pochodząca z podręcznika Oslo Manual dokumentu OECD Oslo Manual, wg której *innowacja to wdrożenie nowego lub istotnie ulepszonego produktu (wyrobu lub usługi), nowego lub istotnie ulepszonego procesu, nowej metody marketingu lub nowej metody organizacji w zakresie praktyk biznesowych, organizacji miejsca pracy bądź relacji ze środowiskiem zewnętrznym*.

Jeśli chodzi o kolei o konkurencyjność przedsiębiorstw, w żadnym z analizowanych RPO nie odnaleziono definicji tego pojęcia, lecz w przypadku województwa podlaskiego oraz świętokrzyskiego odnaleźć można definicje konkurencyjności regionu. Wiąże ona pojęcie konkurencyjności z atrakcyjnością, co jest poniekąd prawdą lecz zastosowanie tak ogólnego ujęcia na poziomie mikro – konkurencyjności pojedynczego przedsiębiorstwa nie pozwoli na dokonanie precyzyjnego definiowania. Wobec braku użytecznych alternatyw niezbędne zasięgnięcie do literatury nauk ekonomicznych.

W literaturze konkurencyjność przedsiębiorstw rozpatruje się na trzech poziomach relacji: mikroekonomicznym (poziom jednostkowego przedsiębiorstwa), mezoekonomicznym (branże, sektory gospodarcze) oraz makroekonomicznym (gospodarki narodowe, a dalej światowa). Utrzymującą się w literaturze definicją konkurencyjności jest „umiejętność konkurowania, czyli działania i przetrwania w konkurencyjnym środowisku”⁵⁷. Niektórzy autorzy⁵⁸ przyjmują w odniesieniu do konkurencyjności podejście zasobowe, wedle którego źródłem konkurencyjności jest potencjał strategiczny w postaci odpowiednio dobranych zasobów. W jeszcze innym modelu założeniem jest, iż konkurencyjność to rezultat tego, w jakim stopniu produkty lub usługi zaspokajają popyt na nie na rynku⁵⁹. Modelem niejako integrującym te wszystkie podejścia jest ujęcie zaproponowane przez M. Gorynię oparte na wspomnianych trzech grupach czynników (mikro-, mezo- oraz makroekonomicznych). Czynniki makroekonomiczne stwarzają środowisko do umożliwiający uzyskanie wysokiego poziomu konkurencyjnego, zaś czynniki mezoekonomiczne współwarunkują konkurencyjność przedsiębiorstwa w obrębie zarówno jednej branży, jak i pomiędzy różnymi sektorami branżowymi. Jeśli chodzi o czynniki mikroekonomiczne odnoszące się do poszczególnych przedsiębiorstw to autor zastosował ujęcie dynamiczne, w którym to zostały one zebrane w trzy wymiary: pozycję konkurencyjną w przeszłości, potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa, strategia konkurencyjna przedsiębiorstwa. Pierwszy z nich oznacza pozycję jaką przedsiębiorstwo uzyskało w przeszłości (zalicza się tu m.in. pozycję rynkową, kosztową,

⁵³ Cyt. za A. Czarnota, *op. cit.*

⁵⁴ Ibidem

⁵⁵ Wskaźniki innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce, badanie IPSOS DEMOSKOP, Warszawa 2001; A. Czarnota, Wpływ innowacji na konkurencyjność przedsiębiorstwa, *op. cit.*; Innowacyjność 2010, raport PARP, Warszawa 2010; Wykształcenie a pozycja konkurencyjna..., *op. cit.*

⁵⁶ Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć, PARP, Warszawa, 2008

⁵⁷ Klastry a międzynarodowa konkurencyjność i internalizacja przedsiębiorstwa, M. Gorynia, B. Jankowska, Warszawa 2008

⁵⁸ Gierszewska G., Romanowska M., *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1997

⁵⁹ Baker M., Hart S., Marketing and competitiveness success, cyt.za: M. Gorynia, Klastry a międzynarodowa ..., *op. cit.*

rentowność, opanowanie technologii, markę). Potencjał konkurencyjny to wszystkie zasoby firmy, które może ona wykorzystać do budowania pozycji konkurencyjnej (model zasobowy). Z kolei strategia konkurencyjna to zespół instrumentów służących do przekształcenia potencjału konkurencyjnego w konkurencyjność zrealizowaną⁶⁰.

Z punktu widzenia celów zastosowania definicji omawianego pojęcia istotne wydaje się skupienie na konkurencyjności pojedynczego przedsiębiorstwa. Wielu autorów (I. Sobczak, W. Głabiszewski, M. Gębczyński) korzysta z modelu przedstawionego powyżej, nieco go modyfikując i przeformułując. Najbardziej użyteczna wydaje się jednak koncepcja M. Stankiewicz, podkreślająca procesualność oraz związek przyczynowo – skutkowy pomiędzy poszczególnymi elementami konkurencyjności. Opisuje on konkurencyjność w poniższy sposób:

*Potencjał konkurencyjności to zespół zasobów materialnych i niematerialnych umożliwiających budowanie przewagi konkurencyjnej, która z kolei jest ujmowana, jako konfiguracja składników potencjału umożliwiająca generowanie skutecznych instrumentów konkurowania. Owe instrumenty ujmowane są jako szeroko pojęte narzędzia i sposoby pozyskiwania nowych oraz utrzymywania dotychczasowych klientów, a końcowy element – pozycja konkurencyjna to miejsce na skali korzyści ekonomicznych i pozaekonomicznych, jakie przedsiębiorstwo dostarcza swoim interesariuszom w porównaniu z miejscami jakie osiągnęli jej konkurenci.*⁶¹

Poniższy schemat przedstawia obrazowo przedstawi omówioną koncepcję:

Rysunek 5. Procesualny model konkurencyjności



Źródło: M. Stankiewicz, *Istota i sposób oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa”, nr 7-8, 2000, s. 97

Taki sposób ujęcia konkurencyjności umożliwia kompleksowe oraz przede wszystkim wielowymiarowe ujęcie badanego zjawiska. Przedstawiona definicja nie tylko w sposób użyteczny uszczegóławia pojęcie konkurencyjności lecz również porządkuje mechanizm konkurencyjności ujmując jego elementy w kategorii powiązane relacją przyczynowo skutkową, co jest zgodne z procesualną naturą samego procesu konkurowania. Wartości te skłaniają do zarekomendowania stosowania omówionego ujęcia we wdrażaniu RPO WL, co przede wszystkim powinno znaleźć swoje odzwierciedlenie w kryteriach wyboru projektów. Należy jednak zaznaczyć, iż proces operacjonalizacji elementów modelu do praktycznego zastosowania powinien być wypadkową pomiędzy technicznymi możliwościami zebrania danych w ramach poszczególnych komponentów definicji a ich ważnością pod względem teoretycznym.

Rekomendacja 14. Podsumowując powyższe ustalenia należy przede wszystkim zwrócić uwagę na fakt, iż to nie sama definicja jest najistotniejsza w kontekście określenia sposobu rozumienia terminów: innowacyjność i konkurencyjność, lecz jej późniejsza operacjonalizacja. Definicje, mające z natury rzeczy ogólny charakter są w ramach analizowanych powyżej źródeł rozumiane dość podobnie, kluczowe jest jednak to, w jaki sposób później dokonuje się pomiaru stopnia innowacyjności oraz konkurencyjności w ramach przyjętej definicji. W analizowanym tu przypadku owo szczególne znaczenie dotyczy sposobu dokonywania oceny projektów w kontekście innowacyjności i konkurencyjności. Jeśli chodzi o pierwszą kwestię, to należy w przyszłym okresie finansowania utrzymać obowiązujące obecnie rozwiązanie w ramach którego premiowane są wyłącznie rozwiązania o innowacyjności przynajmniej regionalnej. W takim ujęciu wdrożona innowacja nie jest utożsamiana z jakąkolwiek zmianą wprowadzaną w przedsiębiorstwie, co pozostaje też spójne z wynikami badania eksperckiego przeprowadzonego w ramach niniejszej ewaluacji. W wywiadach eksperckich zwrócono uwagę, że zmniejszenie rygorystyki definicyjnego dotyczącego innowacyjności skutkowałoby zwiększeniem skali zjawiska, w ramach którego termin „innowacyjność” wykorzystywany jest często w sposób nieuprawniony, do działań nienoszących znamion faktycznie innowacyjnych przedsięwzięć. Ewentualnie należałoby rozważyć, czy nie należy powyższego rygorystyki w sposobie ujmowania innowacyjności „zawiesić” wobec innowacji o charakterze organizacyjnym i marketingowym (i w mniejszym stopniu – procesowym), gdzie trudno o wypracowanie wysokiego poziomu innowacyjności, a jednocześnie gdzie wysoko funkcjonalne i zwiększające potencjał przedsiębiorstwa rozwiązania mogą cechować się poziomem innowacyjności niższym od regionalnego. Bardzo ważne jest natomiast – co również jest jedną z konkluzji

⁶⁰ Klasty..., op. cit.s.68

⁶¹R. Kusa, Metody identyfikacji składników potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw, w: A. Nalepka, A. Ujwary-Gil (red.), Organizacje komercyjne i niekomercyjne wobec wzmożonej konkurencji i rosnących wymagań konsumenta, Nowy Sącz 2005, s. 147–148.

przeprowadzonego badania eksperckiego – by wprowadzana w przedsiębiorstwie zmiana prowadziła do wytworzenia określonego rodzaju rezultatów, tylko wtedy działanie innowacyjne (i jego wspieranie) mają uzasadnienie. Kwestię tę częściowo rozwiąże wdrożenie wcześniejszych rekomendacji dotyczących zwiększenia znaczenia oceny konkretnych efektów projektu. Pewnym problemem jest także określenie horyzontu czasowego dotychczasowego stosowania wdrażanego rozwiązania – niekiedy bardzo trudno jest dokonać rzetelnej oceny tej kwestii zarówno wnioskodawcy, jak i osobom oceniającym projekt. Z tego względu należałoby większy nacisk położyć na opinie o innowacyjności, które wystawiane są przez podmioty zewnętrzne (a w przypadku deklarowania najwyższego poziomu innowacyjności – obowiązywać powinna obligatoryjność tego rodzaju opinii, przy czym możliwe do wdrożenia są dwa warianty egzekwowania owej obligatoryjności: **(a)** samodzielne zlecenie przez wnioskodawcę przygotowania takiej opinii, przy jednoczesnej możliwości uznania wydatku na ten cel jako kosztu kwalifikowalnego w projekcie – wnioskodawca ponosiłby w tym przypadku ryzyko kosztów w sytuacji nieotrzymania dofinansowania; **(b)** zlecenie przygotowania takiej opinii przez instytucję przeprowadzającą konkurs – zwiększałoby to obiektywizm oceny oraz znosiło konieczność ponoszenia określonych kosztów związanych z aplikowaniem o wsparcie przez beneficjentów, ale jednocześnie wydłużyłoby cały proces oceny). Bez wątpienia natomiast należy w sposób ścisły weryfikować przedkładane przez projektodawców opinie o innowacyjności, ze szczególnym uwzględnieniem zgodności profilu branżowego danego podmiotu oraz branży, której dotyczy projekt.

Jeśli natomiast chodzi o kwestię konkurencyjności, to wydaje się, że kwestia ta – na etapie oceny – powinna znaleźć swoje odzwierciedlenie przede wszystkim w deklaracjach wnioskodawcy dotyczących oddziaływania projektu na jego sytuację. Wynika to z faktu, iż realizowane projekty mają przede wszystkim prowadzić do wzrostu konkurencyjności, trudno więc ocenę takiego wpływu przeprowadzić na etapie aplikowania o wsparcie. Z tego względu kryteria wyboru projektów dotyczące kwestii konkurencyjności powinny przede wszystkim dotyczyć deklarowanego stopnia realizacji wskaźników konkurencyjności firmy. Wydaje się, że katalog tego rodzaju wskaźników mógłby być zbieżny ze wskaźnikami konkurencyjności, które określono na potrzeby niniejszego badania, z jednoczesnym zastrzeżeniem, iż w przypadku różnych typów projektów kombinacja dedykowanych im wskaźników byłaby odmienna (niekiedy np. nie miałyby zastosowania wskaźniki dotyczące poprawy jakości zasobów ludzkich, innym razem – wzrostu udziałów w rynku, czy poprawy rentowności).

3.7.3 Ocena systemu realizacji projektów

W bieżącym okresie finansowania mamy do czynienia z sytuacją polegającą na oferowaniu wsparcia z RPO WL adresowanego do przedsiębiorców, jednostek naukowo-badawczych oraz instytucji otoczenia biznesu w formule projektów konkursowych. W I i II Osi Priorytetowej RPO WL (w szczególności zaś w I Osi Priorytetowej RPO WL), które to obszary są adresowane właśnie do ww. typów podmiotów występuje relatywnie duża liczba Działań. Dodatkowo część działań zorientowanych na wspomaganie sektora przedsiębiorstw oraz kooperacji międzysektorowej realizowana jest w ramach komponentu regionalnego Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki oraz Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

W kontekście przyszłego okresu finansowania postulowane są dwójakiego rodzaju zmiany, jeśli chodzi o system realizacji projektów dotyczących konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw. Pierwsza została już sformułowana w ramach jednej z wcześniejszych rekomendacji i dotyczy tego, by aktualny katalog działań zredukować do dwóch głównych obszarów: konkurencyjność oraz innowacyjność i transfer wiedzy i technologii.

Rekomendacja druga dotyczy natomiast całości działań, których celem jest stworzenie kompleksowego systemu wspierania konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw oraz potencjału innych kategorii interesariuszy (jednostki naukowo-badawcze, instytucje otoczenia biznesu, jednostki samorządu terytorialnego). Zalecanym rozwiązaniem jest zastosowanie w tym przypadku formuły projektu systemowego. Zasadniczym celem zastosowania systemowej formuły realizacji działań dotyczących swoistej „infrastruktury” otoczenia biznesu jest zmiana obecnego stanu rzeczy, w którym tego rodzaju działania mają charakter rozproszony i nieskoordynowany (zarówno w wymiarze instytucjonalnym, jak i programowym), co z kolei prowadzi do sytuacji, gdy pewne istotne działania nie są podejmowane, inne zaś, które z natury rzeczy mają charakter niszowy i specjalistyczny są podejmowane na masową skalę, bez gwarancji odpowiednio wysokiego poziomu świadczonych usług. W przypadku obecnego rozproszenia dodatkowo utrudnione są działania informacyjne, które dotyczą dostępnych instrumentów wsparcia.

Jednocześnie w sytuacji, gdyby wspomniane działania były realizowane w formule systemowej: **(a)** byłaby większa gwarancja, iż działania postrzegane jako niezbędne, a przynajmniej użyteczne, w kontekście obszaru realizacji projektu są faktycznie realizowane (formuła konkursowa takiej gwarancji nie daje, a w przypadku bardzo rygorystycznego i wąskiego kierunkowania wsparcia grozi realizację dużej liczby projektów o zbliżonym charakterze (nawet jeśli nie jest to uzasadnione specyfiką potrzeb regionalnych); **(b)** istniałaby większa możliwość modyfikowania w kolejnych latach oferty instrumentów wsparcia (zgodnie ze zmieniającą się sytuacją makroekonomiczną, potencjałem regionu oraz kondycją lubelskich firm), projektując rokrocznie szczegółowy zakres wsparcia.

We wcześniejszej części raportu sformułowano już rekomendacje cząstkowe dotyczące szczegółowego rodzaju działań, jakie mogłyby być podejmowane w ramach rekomendowanego projektu systemowego. Jeśli chodzi natomiast o ogólny zakres działań projektowych, to obejmowałby on m.in. następujące formy wsparcia:

- szkolenia,
- doradztwo (w tym usługi brokerskie w zakresie poszukiwania partnerów do współpracy na linii: przedsiębiorstwa – sektor B+R oraz inwestorów zdecydowanych na finansowanie),
- wsparcie informacyjne,
- działania upowszechniające i promocyjne,
- działania wspierające powiązania pomiędzy sektorem B+R, a przedsiębiorstwami poprzez: stypendia, staże/praktyki, wsparcie finansowe na korzystanie z usług sektora B+R (w przeciwieństwie do instrumentu wsparcia przewidzianego w projektach konkursowych, tutaj chodziłoby o mniej zaawansowane i złożone usługi sektora badawczego finansowane w oparciu o vouchery badawcze).

Optymalnym rozwiązaniem, jeśli chodzi o szczegółową formułę realizacji projektu systemowego byłaby jego realizacja przez Lubelską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, co uzasadnione jest: doświadczeniem we współpracy z sektorem lubelskich przedsiębiorstw, instytucji naukowo-badawczych, jednostek samorządu terytorialnego, instytucji otoczenia biznesu; zaangażowaniem w proces wdrażania instrumentów pomocowych współfinansowanych ze środków wspólnotowych (jeśli chodzi o przyszły okres finansowania, to wydaje się że powinna być utrzymana sytuacja, w której instytucją odpowiedzialną za wdrażanie Działań z obszaru konkurencyjności i innowacyjności jest właśnie LAWP); rozpoznawalnością instytucji na szczeblu regionalnym; dysponowania potencjałem organizacyjnym i ludzkim niezbędnym do świadczenia tak różnorodnego katalogu usług, jak planowane jest to w rzeczonym projekcie systemowym. By jednak nie generować ryzyka nieuwzględnienia na etapie planowania działań projektowych opinii różnych kategorii istotnych interesariuszy, warto rozważyć jeden z dwóch proponowanych modeli realizacji projektu: **(a)** model partnerski (przeprowadzony zostałby otwarty nabór partnerów projektowych wśród takich kategorii podmiotów jak: organizacje przedsiębiorców, jednostki naukowo-badawcze, instytucje otoczenia biznesu, jednostki samorządu terytorialnego; istnieje jednak w tym przypadku ryzyko niewielkiego zainteresowania podmiotów zewnętrznych zaangażowaniem w partnerstwo projektowe, co generuje określone obciążenia i zobowiązania, a jednocześnie nie kreuje znaczącej „wartości dodanej” dla samego podmiotu; **(b)** realizacja projektu samodzielnie przez LAWP, przy jednoczesnym powołaniu Komitetu Sterującego, który pełniłby rolę ciała doradczego, a także sugerującego obszary i rodzaje działań projektowych; w skład Komitetu Sterującego wchodziłoby przedstawiciele: organizacji przedsiębiorców, jednostek naukowo-badawczych, instytucji otoczenia biznesu, jednostek samorządu terytorialnego.

Rekomendacja 15. W celu stworzenia kompleksowego systemu wspierania konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw oraz potencjału innych kategorii interesariuszy (jednostki naukowo-badawcze, instytucje otoczenia biznesu, jednostki samorządu terytorialnego) należy całość działań niemających charakteru bezpośredniego wsparcia finansowego dla przedsiębiorstw oferowanego w formule projektów konkursowych realizować w formule jednego projektu systemowego. Działania przewidziane w ramach niniejszego projektu systemowego obejmowałyby m.in. szkolenia, doradztwo (w tym usługi brokerskie w zakresie poszukiwania partnerów do współpracy na linii: przedsiębiorstwa – sektor B+R oraz inwestorów zdecydowanych na finansowanie), wsparcie informacyjne, działania upowszechniające i promocyjne, działania wspierające powiązania pomiędzy sektorem B+R, a przedsiębiorstwami poprzez: stypendia, staże/praktyki, wsparcie finansowe na korzystanie z usług sektora B+R (w przeciwieństwie do instrumentu wsparcia przewidzianego w projektach konkursowych, tutaj chodziłoby o mniej zaawansowane i złożone usługi sektora badawczego finansowane w oparciu o vouchery badawcze) itp.

Rekomendowany realizator projektu to Lubelska Agencja Wspierania Przedsiębiorczości jako podmiot dysponujący odpowiednim doświadczeniem i potencjałem, a także cechujący się rozpoznawalnością na poziomie regionalnym. Projekt winien być realizowany w formule projektu partnerskiego lub przedsięwzięcia samodzielnie realizowanego przez LAWP, ale z włączeniem w strukturę zarządzania projektem Komitetu Sterującego reprezentującego funkcjonujące w regionie: organizacje przedsiębiorców, jednostki naukowo-badawcze, instytucje otoczenia biznesu, jednostki samorządu terytorialnego.

4. Wnioski i rekomendacje

W poniższej tabeli przedstawiono kluczowe rekomendacje z przeprowadzonego badania opierające się o najważniejsze wnioski stanowiące wynik analizy zebranego materiału empirycznego. Prezentacja sformułowanych rekomendacji musi być jednak poprzedzona dwoma zastrzeżeniami. Po pierwsze, opracowane rekomendacje dotyczą wyłącznie przyszłego okresu finansowania, co jest uzasadnione jednym z celów szczegółowych badania: „Określenie kierunków i rodzaju wsparcia zapewniającego optymalny wzrost innowacyjności i konkurencyjności firm w przyszłej perspektywie finansowania” oraz faktem, iż w bieżącym okresie finansowania istnieją ograniczone możliwości (ale także uzasadnienie) dla wprowadzania znaczących modyfikacji istniejącego systemu wsparcia. Po drugie, rekomendacje dotyczą instrumentów adresowanych bezpośrednio do przedsiębiorstw (zgodnie z zakresem I Osi Priorytetowej RPO WL z bieżącego okresu finansowania) lub podmiotów o istotnym znaczeniu dla procesów wzmacniania konkurencyjności i innowacyjności firm (zgodnie z zakresem II Osi Priorytetowej RPO WL z bieżącego okresu finansowania). Tego rodzaju zastrzeżenie jest o tyle istotne, że – co pozostaje spójne z zakresem analizy dotyczącej wskaźników kontekstowych – kwestia konkurencyjności i innowacyjności warunkuje oraz jest warunkowana przez czynniki niedotyczące bezpośrednio sektora przedsiębiorstw (np. w odniesieniu do sfery społeczno-demograficznej czy infrastrukturalnej).

Jeśli chodzi o adresatów formułowanych rekomendacji, to mamy do czynienia z dwoma kategoriami adresatów: **a.** instytucją odpowiedzialną za projektowanie i / lub wdrażanie RPO WL w przyszłym okresie finansowania (w chwili obecnej – poza ogólnym założeniem, iż instytucja ta będzie umocowana w strukturze samorządu województwa, trudno o precyzyjne jej wskazanie; problem nastręcza również fakt, iż nie do końca znane są kompetencje tej instytucji, a tym samym jej autonomia w określaniu założeń RPO WL i konstruowania zawartego w nim instrumentarium wsparcia adresowanego do sektora przedsiębiorstw); **b.** podmiotem odpowiedzialnym za realizację zalecanego projektu systemowego (chodzi w tym przypadku o rekomendacje dot. charakteru i zakresu projektu systemowego zalecanego w ramach niniejszej ewaluacji jako sposób wdrażania instrumentów wsparcia dla sektora MSP, poza dwoma ogólnymi obszarami wspierania konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw w formule konkursowej; choć jedna z rekomendacji wskazuje na LAWP jako optymalnego realizatora rzeczzonego projektu systemowego, w tabeli wniosków i rekomendacji instytucja ta nie jest wskazana konkretnie z racji tego, że w przypadku przyjęcia rekomendacji o realizacji projektu systemowego może zostać wskazany inny podmiot odpowiedzialny za jego realizację).

Co się natomiast tyczy proponowanego terminu realizacji rekomendacji, we wszystkich przypadkach został on określony na lata 2013-2020. Rok 2013 odnosi się do czasu przeznaczanego na prace związane z określeniem założeń i kształtu RPO WL, zaś lata kolejne – do momentu ich wdrożenia oraz obowiązywania (trudno w chwili obecnej precyzyjnie określić moment, w którym poszczególne rekomendacje będą możliwe do wdrożenia)⁶².

⁶² Co więcej, może się okazać, że regulacje i wytyczne formułowane na szczeblu wspólnotowym i krajowym uczynią część rekomendacji niecelowymi lub wręcz niemożliwymi do wdrożenia – w chwili obecnej ogólny kształt systemu wdrażania polityki spójności w okresie 2014-2020 nie jest jednak znany, co uniemożliwia uwzględnienie w formułowanych rekomendacjach kontekstu ponadregionalnego.

Lp.	Wniosek wynikający z badania (nr strony w raporcie)	Rekomendacja	Propozycja sposobu realizacji rekomendacji	Proponowany termin realizacji rekomendacji	Adresat rekomendacji	Stan docelowy / oczekiwany efekt wdrożenia rekomendacji
1.	Aktualnie w województwie lubelskim mamy do czynienia z bardzo niskim poziomem aktywności gospodarczej (liczba podmiotów wpisanych do rejestru REGON na 100 tys. mieszkańców) – Lubelszczyzna zajmuje pod tym względem przedostatnią pozycję w międzywojewódzkim rankingu. (s. 26)	Co do zasady, wsparcie adresowane do osób zakładających działalność gospodarczą nie powinno być łączone z instrumentami pomocy skierowanymi do firm. Poza charakterem oferowanych form wsparcia istnieją bowiem zasadnicze różnice co do specyfiki grup docelowych i sposobów dotarcia. Jednocześnie jednak, wśród instrumentów wsparcia, które w przyszłym okresie finansowania powinny być oferowane w ramach obszaru „Potencjał konkurencyjny i innowacyjny województwa” przewidzieć należy pomoc, której odbiorcami byłyby specyficzne kategorie osób zainteresowanych tworzeniem nowych firm, przede wszystkim planujących realizację innowacyjnych pomysłów biznesowych lub firm o charakterze akademickim.	Należy zaoferować wsparcie następującym kategoriom osób zainteresowanych tworzeniem nowych firm: <ul style="list-style-type: none"> ▪ pomysłodawcy najbardziej innowacyjnych przedsięwzięć biznesowych wymagających zewnętrznego zaangażowania kapitałowego, ▪ pomysłodawcy przedsięwzięć biznesowych o podwyższonym poziomie ryzyka, ▪ pomysłodawcy firm „odpryskowych”. W przypadku dwóch pierwszych kategorii kluczowe znaczenie miałyby wsparcie informacyjno-doradcze (identyfikujące dostępne i użyteczne dla danej osoby formy pozyskania zewnętrznego finansowania) oraz brokerskie (zorientowane na znalezienie potencjalnego inwestora oraz pomoc w zakresie przygotowania prezentacji danego pomysłu oraz późniejszych negocjacji z inwestorami reprezentującymi „aniołów biznesu”, czy funduszy typu <i>seed i venture capital</i>). Co się zaś tyczy kategorii trzeciej, chodziłoby przede wszystkim o wsparcie informacyjno-doradcze dla osób zdecydowanych na założenie firmy „odpryskowej” dotyczące głównie takich kwestii jak: sposoby komercjalizacji wiedzy, prawo ochrony własności intelektualnej, formy prowadzenia działalności gospodarczej, formy współpracy z uczelniami. Pamiętać jednak należy, że częściowo problemy w zakresie uruchamiania działalności gospodarczej przez przedstawicieli świata akademickiego leżą po stronie jednostek macierzystych osób, które tego rodzaju działalność chciałyby uruchomić. W związku z powyższym celowe byłoby opracowanie i udostępnienie lubelskim jednostkom naukowo-badawczym schematu postępowania w przypadku pomysłów na stworzenie firm typu „spin off” i „spin out” (chodzi głównie o wytyczne w zakresie prawnego uregulowania działalności tego rodzaju podmiotów oraz ochrony praw własności intelektualnej).	2013-2020	Instytucja odpowiedzialna za projektowanie i / lub wdrażanie RPO WL w przyszłym okresie finansowania i / lub podmiot odpowiedzialny za realizację zalecanego projektu systemowego	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zwiększenie dostępności i adekwatności wsparcia dla osób zainteresowanych tworzeniem nowych podmiotów gospodarczych o innowacyjnym profilu ▪ Zwiększenie aktywności pomysłodawców (w tym reprezentujących sektor naukowy) w działaniach zorientowanych na komercjalizację wyników prac badawczych
2.	Aktywność inwestycyjna lubelskich przedsiębiorstw mierzona wielkością nakładów inwestycyjnych przypadających na 1 mieszkańca wskazuje na bardzo niski potencjał inwestycyjny firm z Lubelszczyzny. (s. 28)	Uwzględniając niską aktywność inwestycyjną lubelskich firm należy utrzymać w przyszłym okresie finansowania wsparcie zorientowane na wspomaganie aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw.	Najprawdopodobniej w ramach przyszłego okresu finansowania wsparcie inwestycyjne adresowane do przedsiębiorstw będzie mieć przede wszystkim charakter zwrotny. Warto jednak dodatkowo rozważyć wprowadzenie – szczególnie w odniesieniu do mikro- i małych przedsiębiorstw, gdzie wewnętrzny potencjał inwestycyjny oraz możliwość pozyskania zewnętrznego kapitału są najmniejsze – okresu przejściowego, w ramach którego wsparcie zwrotne zostałyby „obudowane” preferencjami takimi jak: wprowadzenie okresu karencji spłaty, obniżenie poziomu oprocentowania, redukcja części kapitału do spłaty – w sytuacji, gdy projekt cechuje się szczególnie dużą efektywnością, skutecznością, czy innowacyjnością.	2013-2020	Instytucja odpowiedzialna za projektowanie i / lub wdrażanie RPO WL w przyszłym okresie finansowania	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zapewnienie lubelskim przedsiębiorstwom instrumentu wspomaganie aktywności inwestycyjnej ▪ Ograniczenie ryzyka niedostępności wsparcia zwrotnego dla podmiotów o najmniejszym potencjale inwestycyjnym i finansowym
3.	Aktualnie województwo lubelskie plasuje się w czołówce polskich regionów jeśli chodzi o odsetek przedsiębiorstw współpracujących w zakresie działalności innowacyjnej w ramach struktur klastrów (druga pozycja w rankingu międzywojewódzkim jeśli chodzi o przedsiębiorstwa przemysłowe oraz trzecia pozycja w odniesieniu do firm usługowych). Innymi słowy, na Lubelszczyźnie klastry stanowią wysoce efektywną	Uwzględniając aktywność lubelskich przedsiębiorstw w proinnowacyjnej kooperacji prowadzonej w ramach klastrów należy w przyszłym okresie finansowania stworzyć mechanizmy wspierania tego wariantu współpracy (nie tylko w obszarze innowacji).	Z jednej strony, w przyszłym okresie finansowania, powinny być podejmowane działania zorientowane na wspieranie procesu powstawania klastrów , ze szczególnym uwzględnieniem tych klastrów, które dotyczą branż uznanych za kluczowe dla województwa lubelskiego (a więc tych, które byłyby także preferowane w ramach kierunkowania wsparcia inwestycyjnego ze środków RPO WL). Działania te obejmowałyby przede wszystkim: doradztwo na etapie tworzenia struktur klastrów, promocję idei klasteringu i korzyści płynących z takiej formuły kooperacji wewnątrz- i międzysektorowej (tj. pomiędzy przedsiębiorstwami oraz pomiędzy przedsiębiorstwami i jednostkami naukowo-badawczymi), pomoc na etapie poszukiwania potencjalnych członków klastra. Z drugiej strony, dostępne powinny być także instrumenty wsparcia dla klastrów już istniejących , tj. przede wszystkim: (a) zainicjowanie i koordynację funkcjonowania platformy wymiany informacji pomiędzy poszczególnymi klastrami, (b) wprowadzenie mechanizmu grantów blokowych, czyli puli środków przeznaczonych w ramach projektu systemowego na rozdysponowanie wśród działających klastrów – działające i mające charakter sformalizowany klastry	2013-2020	Instytucja odpowiedzialna za projektowanie i / lub wdrażanie RPO WL w przyszłym okresie finansowania i / lub podmiot odpowiedzialny za realizację zalecanego projektu systemowego	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Stworzenie korzystnych warunków do formowania struktur klastrów, ze szczególnym uwzględnieniem klastrów dotyczących kluczowych branż województwa lubelskiego ▪ Zwiększenie potencjału istniejących i nowych klastrów oraz podmiotów je tworzących

Lp.	Wniosek wynikający z badania (nr strony w raporcie)	Rekomendacja	Propozycja sposobu realizacji rekomendacji	Proponowany termin realizacji rekomendacji	Adresat rekomendacji	Stan docelowy / oczekiwany efekt wdrożenia rekomendacji
	platformę podejmowania działań innowacyjnych. (s. 33)		mogłyby skorzystać ze wsparcia finansowego, które następnie przeznaczyłyby na pokrycie kosztów tych działań, które mają dla danej struktury klastrowej najpilniejsze znaczenie i/lub wsparcie działań podejmowanych przez poszczególnych członków klastra.			
4.	Na Lubelszczyźnie występuje relatywnie wysoki odsetek firm aktywnych innowacyjnie (w porównaniu z innymi regionami), jednocześnie jednak lubelskie firmy cechuje jeden z najniższych w Polsce wyników, jeśli chodzi o udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych w przychodach netto ze sprzedaży ogółem, co świadczyć może o ograniczonej trafności i efektywności podejmowanych działań innowacyjnych. (s. 34)	Biorąc pod uwagę, że ostatecznym weryfikatorem sukcesu działań innowacyjnych nie jest samo wdrożenie innowacyjnego rozwiązania, lecz jego oddziaływanie na kondycję przedsiębiorstwa i/lub sukces rynkowy nowych lub ulepszonych produktów bądź usług, w ramach oferowania wsparcia adresowanego do przedsiębiorstw bardzo duży nacisk winien być położony na wymagania lub preferencje odnoszące się do rozwiązań zwiększających szanse na rynkowy sukces rozwiązań wdrożonych dzięki realizowanym projektom.	Katalog rekomendowanych rozwiązań powinien obejmować: <ul style="list-style-type: none"> ▪ wprowadzenie do instrukcji wypełniania wniosku o dofinansowanie dodatkowych wytycznych dotyczących pola „Uzasadnienie projektu” (w ramach aktualnych wytycznych nacisk położony jest na uzasadnienie dotyczące samego wnioskodawcy, jego potrzeb i tego, w jaki sposób zostaną one zaspokojone dzięki realizacji projektu), które odnosiłyby się do rynkowego zapotrzebowania na nowoprowadzane i/lub ulepszone produkty lub usługi (jeśli projekt przewiduje tego rodzaju działania); ▪ zobowiązanie wnioskodawców, by na etapie planowania projektu przeprowadzone zostało badanie popytu dotyczące planowanego do wdrożenia nowego lub ulepszanego produktu/usługi (jeśli projekt przewiduje tego rodzaju działania); uwzględniając zróżnicowany charakter projektów i potencjałów wnioskodawców trudno o precyzyjne określenie metodyki i zakresu tego rodzaju badania – niejednokrotnie wystarczą informacje z dotychczasowej obserwacji rynku przez wnioskodawcę, w innych przypadkach użyteczne będzie wykorzystanie ogólnodostępnych danych statystycznych, a w najbardziej zaawansowanym wariancie – przeprowadzenie badania wśród potencjalnych klientów (każdorazowo osoba oceniająca wniosek musiałaby dokonać oceny trafności zastosowanej przez wnioskodawcę metody analizy popytu); ▪ wzbogacenie „Planu marketingowego dla projektu” (część D biznes planu), w polu „Dystrybucja i promocja” o dodatkowe odniesienie planowanych działań sprzedażowych i promocyjnych do dotychczasowych działań podejmowanych przez inne podmioty działające na danym rynku lub oferujące zbliżone produkty / usługi; ▪ premiowanie przedsięwzięć, w których wnioskodawca (w ramach deklarowanych wartości docelowych wskaźników rezultatu) zobowiązuje się do uzyskania określonego poziomu sprzedaży nowych lub ulepszonych produktów/usług. <p>Dodatkowo, podmioty korzystające ze wsparcia finansowego powinny mieć możliwość wykorzystania części wykorzystanych środków na działania marketingowe związane z promocją wprowadzonych w firmie zmian (zgodnie z ogólną rekomendacją, by nie ograniczać w sposób bardzo restrykcyjny charakteru działań podejmowanych w projekcie działań, a nacisk położyć na adekwatność planowanych działań wobec celów projektu i zaplanowanych rezultatów). W tym przypadku nie chodziłoby wyłącznie o projekty dotyczące projektów innowacyjnych (a w ich ramach tylko projektów zorientowanych na wdrożenie innowacji produktowych lub usługowych), przy czym w biznes planie (część D „Plan marketingowy dla projektu”, pole „Dystrybucja i promocja”) należałoby wprowadzić dodatkowe pole, w którym wnioskodawca charakteryzowałby szczegółowo planowane działania. W sytuacji, w której wnioskodawca aplikowałby o wsparcie na przeprowadzenie określonych inwestycji oraz odnoszące się do nich działania marketingowe możliwe byłoby – w rezultacie przeprowadzonej oceny merytorycznej – przyznanie wsparcia wyłącznie na działania inwestycyjne (jeśli występowałoby ograniczone uzasadnienie dla proponowanych przez wnioskodawcę działań marketingowych).</p>	2013-2020	Institucja odpowiedzialna za projektowanie i / lub wdrażanie RPO WL w przyszłym okresie finansowania	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zapewnienie trafności rynkowej rozwiązań wdrażanych w rezultacie dofinansowanych projektów ▪ Obniżenie ryzyka nieosiągnięcia zaplanowanych rezultatów wsparcia
5.	Wyniki badania wskazują na to, że wprawdzie mamy do czynienia wśród beneficjentów z efektem	Należy w przyszłym okresie finansowania podjąć działania zorientowane na zwiększenie oddziaływania	Uwzględniając wyniki analizy konkurencyjności lubelskich firm (i porównań pomiędzy beneficjentami RPO WL i podmiotami nierealizującymi projektów) należy zaakcentować celowość podjęcia następujących rodzajów działań w przyszłym okresie finansowania: <ul style="list-style-type: none"> ▪ w celu zwiększenia efektu zatrudnieniowego netto 	2013-2020	Institucja odpowiedzialna za projektowanie i / lub wdrażanie RPO WL w przyszłym	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zwiększenie stopnia oddziaływania dofinansowanych projektów w obszarze

Lp.	Wniosek wynikający z badania (nr strony w raporcie)	Rekomendacja	Propozycja sposobu realizacji rekomendacji	Proponowany termin realizacji rekomendacji	Adresat rekomendacji	Stan docelowy / oczekiwany efekt wdrożenia rekomendacji
	zatrudnieniowym, jednak jest on tylko nieznacznie większy niż w przypadku podmiotów nierealizujących projektów. Kwestia ta dotyczy zarówno aspektu ilościowego, jak i jakościowego wzrostu zatrudnienia (rodzaju i jakości tworzonych miejsc pracy). (s. 47)	realizowanych projektów w obszarze zatrudnienia oraz – w miarę możliwości i wykorzystując planowaną zasadę dwufunduszowości RPO – zapewnić dostępność instrumentów podnoszenia poziomu kwalifikacji pracowników.	<p>– w ramach kryteriów wyboru projektów należy wprowadzić dwa rozwiązania: (a) modyfikacja kryterium dot. nowych miejsc pracy poprzez premiowanie wzrostu zatrudnienia netto, nie zaś brutto (w odniesieniu do okresu realizacji projektu), co pozwoli przyznawać dodatkowe punkty tym projektom, w przypadku których efekt zatrudnieniowy jest faktyczny, a nie jedynie pozorny, (b) zwiększenie stopnia uwarunkowania liczby przyznawanych punktów liczbą utworzonych miejsc pracy poprzez większe zróżnicowanie przyznawanej punktacji (odpowiednio większa liczba punktów byłaby przyznawana za stworzenie: 1, 2, 3, 4, 5 i więcej miejsc pracy, przy czym wzrost liczby przyznawanych punktów miałby charakter niesystematyczny, tj. przykładowo za 1 miejsce pracy przyznawany byłby 1 punkt, za 2 miejsce pracy 2 – dodatkowe punkty, za 3 miejsce pracy – 3 dodatkowe punkty itd.;</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ w celu zwiększenia efektu zatrudnieniowego dotyczącego wysokojakościowych miejsc pracy – oprócz premiowania samego faktu wzrostu zatrudnienia netto w rezultacie zrealizowanego projektu należy dodatkowo premiować miejsca pracy o charakterze wysokojakościowym, tj. związane z wysokim poziomem wiedzy i kwalifikacji lub dotyczące określonych grup zawodów (przede wszystkim specjalistów); należałoby wprowadzić premię punktową za stworzenie nowych miejsc pracy dla osób z wyższym wykształceniem oraz stopniem naukowym doktora, przy jednocześnie podwójnej liczbie punktów za utworzenie tzw. etatów badawczych (a więc związanych z prowadzeniem działalności B+R). ▪ w celu zapewnienia optymalnego wsparcia szkoleniowego zwiększającego konkurencyjność lubelskich przedsiębiorstw – szkolenia zewnętrzne i wewnętrzne to najczęściej wykorzystywane przez lubelskie firmy instrumenty podnoszenia kwalifikacji pracowników, wydaje się więc, że wspierając aktywność przedsiębiorców na tym polu, należałoby kontynuować politykę oferowania przede wszystkim wsparcia szkoleniowego; warto jednak zastanowić się nad zoptymalizowaniem dotychczasowego wsparcia w tym obszarze (oferowanego głównie w ramach komponentu regionalnego PO KL) i rozważyć odejście od formuły projektowej (tj. otwartych projektów szkoleniowych realizowanych przez podmioty zewnętrzne lub przedsięwzięć szkoleniowych prowadzonych przez daną firmę na potrzeby jej pracowników) na rzecz formuły <i>voucherowej</i>, w ramach której przedsiębiorca korzystałby z ogólnodostępnych na rynku komercyjnym usług szkoleniowych (bez konieczności ponoszenia – przez beneficjenta – kosztów transakcyjnych związanych z realizacją projektu) opłacając je za pomocą <i>vouchera</i> szkoleniowego przyznawanego firmom w ramach RPO (a mówić bardziej precyzyjnie – w ramach rekomendowanego do realizacji projektu system.). 		okresie finansowania i / lub podmiot odpowiedzialny za realizację zalecanego projektu systemowego	zatrudnienia / rynku pracy <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zwiększenie liczby wysokojakościowych miejsc pracy utworzonych w rezultacie dofinansowanych projektów ▪ Zapewnienie przedsiębiorcom użytecznego instrumentu finansowania działań dot. podnoszenia poziomu kwalifikacji pracowników
6.	W chwili obecnej wyraźna mniejszość lubelskich firm podejmuje współpracę z instytucjami otoczenia biznesu. Oczywiście można domniemywać, iż w przypadku części przedsiębiorstw niekorzystanie ze wsparcia IOB wynika po prostu z braku takiej potrzeby. Z drugiej jednak strony pamiętać należy, że rolę IOB świadczących usługi okołobiznesowe na wysokim poziomie jest także	Uwzględniając rolę IOB zarówno jako podmiotów mogących wspomagać rozwój potencjału konkurencyjnego i innowacyjnego przedsiębiorstw należy podejmować działania zorientowane na zwiększenie aktywności lubelskich firm w korzystaniu z usług tego rodzaju podmiotów.	W ramach proponowanego projektu systemowego wspomagać relacje pomiędzy przedsiębiorstwami a IOB , które mogą stanowić pierwsze ogniwo w łańcuchu wsparcia, co jednocześnie pozwoliłoby na ograniczenie problemu nadmiernej koncentracji terytorialnej uruchamianego wsparcia (generalnie preferowanym modelem jest w tym przypadku formuła „odwróconej piramidy” – na najniższym poziomie lokalnym zadaniem instytucji „pierwszego kontaktu” byłoby przede wszystkim zdiagnozowanie problemu danego podmiotu, sformułowanie wstępnych propozycji dotyczących optymalnego wsparcia i przekierowanie na wyższy poziom (regionalny), gdzie realizator projektu systemowego świadczyłby najbardziej specjalistyczne usługi informacyjne, doradcze i innego typu; tego rodzaju rozwiązanie jest najbardziej efektywne ze względu na fakt, iż tworzy sieć punktów „pierwszego kontaktu” na szczeblu lokalnym, a jednocześnie nie wymaga angażowania bardzo znaczących zasobów finansowych lub ludzkich, by zapewnić możliwość świadczenia najbardziej zaawansowanych usług proinnowacyjnych i prorozwojowych na lokalnym	2013-2020	Instytucja odpowiedzialna za projektowanie i / lub wdrażanie RPO WL w przyszłym okresie finansowania i / lub podmiot odpowiedzialny za realizację zalecanego projektu systemowego	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Spójność i kompleksowość oferty lubelskich IOB ▪ Podwyższenie jakości usług świadczonych przez IOB ▪ Zwiększenie skali współpracy lubelskich firm z IOB

Lp.	Wniosek wynikający z badania (nr strony w raporcie)	Rekomendacja	Propozycja sposobu realizacji rekomendacji	Proponowany termin realizacji rekomendacji	Adresat rekomendacji	Stan docelowy / oczekiwany efekt wdrożenia rekomendacji
	wskazywanie przedsiębiorstwom nowych możliwości, sposobów i kierunków rozwoju. Innymi słowy, niedostrzeganie przez firmę potrzeby nawiązania kooperacji z IOB nie oznacza, że tego rodzaju wsparcie nie byłoby dla przedsiębiorstwa użyteczne. (s. 51)		poziomie). Z punktu widzenia zapewnienia adekwatności wsparcia oferowanego przez lubelskie IOB należy podkreślić także konieczność systematycznego monitoringu potrzeb przedsiębiorstw w zakresie ewentualnego wsparcia . Wsparcie oferowane IOB w ramach proponowanego projektu systemowego powinno być powiązane z wynikami takiego monitoringu – należy wspomagać działalność podmiotów sektora otoczenia biznesu przede wszystkim w tych obszarach, które dotyczą usług cieszących się największym powodzeniem wśród przedsiębiorców.			
7.	W chwili obecnej stopień współpracy lubelskich przedsiębiorstw z jednostkami naukowo-badawczymi jest relatywnie niski (i tylko nieznacznie wyższy wśród podmiotów realizujących projekty w ramach I Osi Priorytetowej RPO WL). Jednocześnie wśród przypadków zidentyfikowanej współpracy dominują jej najprostsze formy (zlecanie badań i ekspertyz, korzystanie z doradztwa i szkoleń), zdecydowanie rzadziej mamy do czynienia ze wspólnymi projektami badawczymi lub opracowywaniem dedykowanej danej firmie technologii. Z kolei jeśli chodzi o zidentyfikowane problemy w nawiązywaniu i utrzymywaniu współpracy międzysektorowej, to cechuje je relatywnie duża różnorodność (zarówno ze względu na charakter, jak i rodzaj podmiotu, którego dotyczy dany czynnik). (s. 60)	W przyszłym okresie finansowania należy podjąć zróżnicowane (i adresowane zarówno do przedsiębiorstw, jak i jednostek naukowo-badawczych) działania zorientowane na zwiększenie skali transferu wiedzy i technologii z sektora naukowego do przedsiębiorstw (przy czym należy mieć świadomość, że tego rodzaju współpraca nigdy nie będzie mieć charakteru masowego, w wielu przypadkach nie jest ona bowiem uzasadniona).	Uwzględniając niewielką skalę współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami a jednostkami naukowo-badawczymi, a także charakter czynników, które stanowią główne problemy w nawiązywaniu i utrzymywaniu kooperacji międzysektorowej należy w przyszłym okresie finansowania uwzględnić następujące rozwiązania zorientowane na poprawę sytuacji w obszarze rzeczonej współpracy w ramach trzech wyodrębnionych obszarów, tj.: <ul style="list-style-type: none"> ▪ zachowanie – w ramach obszaru wsparcia „Innowacyjność przedsiębiorstw oraz transfer wiedzy i technologii z sektora B+R” – formuły projektów konkursowych zorientowanych na kooperację przedsiębiorstw z sektorem naukowo-badawczym – chodzi w tym przypadku o projekty, w ramach których dofinansowane są działania realizowane w ramach przedsięwzięć kooperacyjnych przedsiębiorstw i jednostek naukowo-badawczych; w celu zapewnienia rzeczywistych efektów wsparcia projekty te powinny w sposób obligatoryjny kończyć się fazą wdrożeniową, bez możliwości uzyskania dofinansowania na projekty o charakterze wyłącznie badawczym, bez zaplanowanego komponentu wdrożeniowego (projekty realizowane byłyby w ramach jednego z niniejszych modeli: (a) realizacja projektu badawczo-wdrożeniowego, (b) realizacja projektu wdrożeniowego – jeśli przed realizacją projektu przedsiębiorca dysponowałby wynikami prac badawczych; w tym przypadku rola jednostki naukowo-badawczej miałaby głównie charakter konsultacyjno-doradczy); co istotne w każdym z tych wariantów należałoby wprowadzić możliwość uznania za koszty kwalifikowalne wydatków przedsiębiorstwa na wynagrodzenie osób zajmujących się działaniami w projekcie o charakterze badawczo-wdrożeniowym; jednocześnie należy w większym stopniu skupić się na premiowaniu działań kooperacyjnych pomiędzy firmami i sektorem B+R, aniżeli wspierania tworzenia wewnętrznej infrastruktury B+R (w bieżącym okresie finansowania chodziłoby o projekty z Działania 1.6 B). ▪ premiowanie (w przypadku wsparcia finansowego na działania zwiększające konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstw) tych projektów, w przypadku których przewidziana jest współpraca z sektorem B+R lub których realizatorzy współpracują / współpracowali z sektorem B+R – należy tu podkreślić, że szczególnie preferowane winny być te przypadki, w których (poza wymaganym obecnie udokumentowaniem rzeczywistej współpracy, nie zaś samą deklaracją planów w zakresie kooperacji) występują najbardziej zaawansowane – a jednocześnie występujące relatywnie rzadko – formy współpracy, np. wspólne projekty badawcze lub opracowywanie przez jednostkę naukowo-badawczą konkretnych rozwiązań technologicznych na zlecenie danej firmy; ▪ uwzględnienie w ramach projektu systemowego działań wspierających potencjał poszczególnych podmiotów w kooperacji międzysektorowej – w ramach postulowanego projektu systemowego należy przewidzieć dodatkowe działania, które będą zorientowane na inicjowanie i wzmacnianie współpracy pomiędzy firmami a jednostkami naukowymi; choć głównym założeniem proponowanego projektu systemowego jest jego 	2013-2020	Institucja odpowiedzialna za projektowanie i / lub wdrażanie RPO WL w przyszłym okresie finansowania i / lub podmiot odpowiedzialny za realizację zalecanego projektu systemowego	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zwiększenie skali współpracy pomiędzy sektorem B+R a przedsiębiorstwami ▪ Poprawa jakości i pogłębienie dotychczasowej współpracy pomiędzy sektorem B+R a przedsiębiorstwami ▪ Zwiększenie aktywności lubelskiego sektora B+R we współpracy z klientami spoza regionu

Lp.	Wniosek wynikający z badania (nr strony w raporcie)	Rekomendacja	Propozycja sposobu realizacji rekomendacji	Proponowany termin realizacji rekomendacji	Adresat rekomendacji	Stan docelowy / oczekiwany efekt wdrożenia rekomendacji
			<p>elastyczność i stworzenie formuły umożliwiającej świadczenie wsparcia o możliwie najbardziej zindywidualizowanym charakterze, to jednak – biorąc pod uwagę zidentyfikowane problemy w zakresie kooperacji międzysektorowej – wskazać należy na następujące elementy, które należy przewidzieć w rzeczonym projekcie: (a) usługi brokerskie dotyczące poszukiwania potencjalnych kooperantów (usługi adresowane byłyby zarówno do firm poszukujących kooperanta z sektora B+R, jak i jednostek naukowo-badawczych zainteresowanych komercjalizacją wyników prac badawczych; należy w tym przypadku podkreślić, że usługi te nie mają służyć zacieśnianiu wewnątrzregionalnych relacji pomiędzy obiema grupami, ale znalezieniu dla każdego podmiotu optymalnego partnera; dlatego też za bardzo celowe uznać należy świadczenie usług brokerskich także w wymiarze ponadregionalnym – chodzi tu o ułatwianie lubelskim przedsiębiorcom nawiązywania kontaktów z sektorem B+R spoza regionu, a jednostkom naukowo-badawczym z Lubelszczyzny promowania się poza regionem i podejmowania kooperacji z firmami z kraju i zagranicy (tego rodzaju podejście związane jest przede wszystkim ze specjalizacją branżową lubelskiego sektora B+R – nie jest on w stanie zaspokoić wszystkich potrzeb lubelskich firm z różnych branż, ale jednocześnie może zaoferować atrakcyjne usługi firmom spoza województwa, które działają w branży tożsamej z obszarem działalności danej instytucji; jeśli natomiast chodzi o wspieranie kooperacji międzysektorowej w ramach regionu, to należy zastosować formułę networkingową, tj. inicjować wzajemne spotkania instytucji naukowych i przedsiębiorstw pozwalające poznać wzajemne potrzeby oraz profil działalności, a dodatkowo stworzyć komórke (wystarczające byłoby w tym przypadku jedno stanowisko) zajmującą się utrzymywaniem stałego kontaktu z sektorem B+R, która jednocześnie stanowiłaby ogniwo „pierwszego kontaktu” dla przedsiębiorstw szukających partnera w sektorze naukowo-badawczym; (b) opracowanie uproszczonego schematu współpracy jednostek naukowo-badawczych z przedsiębiorstwami (procedury postępowania, formalne warianty współpracy, regulacje dotyczące ochrony praw własności intelektualnej, wzory umów itp.), który jednostki naukowo-badawcze mogłyby stosować w ramach realizacji zleceń dla sektora przedsiębiorstw; szczególnie cenne byłoby skłonienie wszystkich lubelskich jednostek naukowo-badawczych do wdrożenia takiego schematu, co wystandardyzowałoby procedury współpracy pomiędzy firmami a instytucjami naukowymi; (c) działania informacyjne zorientowane na promocję lubelskiego sektora B+R w i poza województwem (głównym narzędziem byłoby w tym przypadku przygotowanie – papierowego i elektronicznego – katalogu usług badawczych świadczonych przez lubelskie jednostki naukowe); (d) zapewnienie transferu wiedzy poprzez stworzenie mechanizmów wymiany kadr sektora przedsiębiorstw i jednostek naukowo-badawczych w formie staży i praktyk, przy czym należałoby w tym przypadku rozważyć wprowadzenie obligatoryjnej bilateralności w prowadzonej wymianie kadrowej (na osi firma -> jednostka naukowa; jednostka naukowa -> firma); (e) wprowadzenie uproszczonego instrumentu finansowania korzystania z usług sektora B+R, które mają relatywnie prosty i standardowy charakter (ekspertyzy, opinie, certyfikaty) – w przeciwieństwie do projektów konkursowych, w ramach których wspierane byłyby złożone oraz bardziej czasochłonne przedsięwzięcia badawcze, w tym przypadku chodziłoby raczej o wspomaganie doraźnej kooperacji z sektorem B+R, bez konieczności spełniania całości wymogów obowiązujących w procedurze konkursowej, a jednocześnie w sposób niezależniący firmy od harmonogramu naboru wniosków; instrumentem wspomaganie korzystania przedsiębiorstw z usług sektora B+R byłyby w tym przypadku <i>vouchery</i></p>			

Lp.	Wniosek wynikający z badania (nr strony w raporcie)	Rekomendacja	Propozycja sposobu realizacji rekomendacji	Proponowany termin realizacji rekomendacji	Adresat rekomendacji	Stan docelowy / oczekiwany efekt wdrożenia rekomendacji
			badawcze, rozumiane jako określona kwota udzielana przedsiębiorcy na skorzystanie z usługi jednostki naukowo-badawczej.			
8.	Aktualnie stosowane kryteria wyboru projektów, których celem jest branżowe profilowanie wsparcia są tylko częściowo skuteczne. Poza tym obowiązywanie dwóch odrębnych narzędzi branżowego kierunkowania wsparcia, które nie są ze sobą całkowicie spójne (zgodność z branżami strategicznymi wskazanymi w RSI Województwa Lubelskiego oraz realizacja projektu w dziedzinie o wysokim poziomie „intensywności B+R”) ogranicza skuteczność rzezonego kierunkowania oraz czyni niejasnymi priorytety wdrażanej interwencji publicznej. (s. 62)	W przyszłym okresie finansowania należy kontynuować politykę branżowego kierunkowania wsparcia, biorąc jednak pod uwagę, że dotychczas stosowane instrumenty rzezonego kierunkowania cechowała ograniczona skuteczność należy rozważyć ich modyfikację.	Po pierwsze, należy utrzymać dotychczasowe premiowanie tych przedsięwzięć, które dotyczą branż uznanych za strategiczne w ramach Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Lubelskiego. By jednak zachować skuteczność kierunkowania wsparcia w branżach strategicznych, poza rozwiązaniem zaproponowanym powyżej, rozważyć można także zaadresowanie określonej liczby konkursów (przynajmniej jednego w całym okresie wdrażania Programu) do dziedzin strategicznych, przyciągając tym samym odpowiednio większą liczbę przedsiębiorstw z branż mających dla Lubelszczyzny znaczenie priorytetowe. Po drugie, należy zrezygnować z kierunkowania wsparcia z wykorzystaniem kryterium premiującego projekty „o wysokim poziomie intensywności B+R” – nie uwzględnia ono specyfiki regionalnej, nie gwarantuje wspierania najbardziej innowacyjnych przedsięwzięć, a jednocześnie zbliżony do planowanego efekt zastosowania tego kryterium można osiągnąć poprzez zastosowanie innych kryteriów, tj. premiujących innowacyjność projektu, czy współpracę z sektorem B+R.	2013-2020	Instytucja odpowiedzialna za projektowanie i / lub wdrażanie RPO WL w przyszłym okresie finansowania i / lub podmiot odpowiedzialny za realizację zalecanego projektu systemowego	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Spójność i kompleksowość oferty lubelskich IOB ▪ Podwyższenie jakości usług świadczonych przez IOB ▪ Zwiększenie skali współpracy lubelskich firm z IOB
9.	W chwili obecnej mamy do czynienia z relatywnie dużą liczbą instrumentów wsparcia zorientowanych na zwiększenie potencjału konkurencyjnego i innowacyjnego w ramach I i II Osi Priorytetowej RPO WL. Ich podział nie jest do końca spójny ze względu na kategorie odbiorców wsparcia oraz rodzaj i cele oferowanej pomocy, a generuje bardzo duże zróżnicowanie w liczbie dofinansowanych przedsięwzięć w ramach poszczególnych Działań (co w przypadku wybranych Działań skutkuje szczególnie wysokimi kosztami transakcyjnymi obsługi procesu naboru wniosków). Dodatkowo, mamy do czynienia z dużym zróżnicowaniem poziomu skuteczności projektów realizowanych w ramach poszczególnych Działań, która	W przyszłym okresie finansowania należy uprościć system wsparcia adresowanego bezpośrednio do przedsiębiorstw i zrezygnować z wyodrębniania wielu Działań (które zresztą aktualnie wyróżniane są ze względu na różne kryteria, co ogranicza czytelność całego systemu).	Z tego względu należałoby ograniczyć liczbę instrumentów wsparcia i wyodrębnić dwa główne obszary wsparcia: (a) konkurencyjność i (b) innowacyjność przedsiębiorstw oraz transfer wiedzy i technologii z sektora B+R, w przewidując w obu formułach konkursową naboru wniosków. Rekomendowane wyodrębnienie dwóch obszarów powodowane jest przede wszystkim znaczącą – pomimo występowania pewnych powiązań – odmiennością projektów zorientowanych na wzrost, odpowiednio: konkurencyjności i innowacyjności, która musi znaleźć swoje odzwierciedlenie m.in. w kryteriach wyboru projektów (stworzenie jednego funkcjonalnego katalogu kryteriów dla obu obszarów byłoby w praktyce bardzo utrudnione). Jednocześnie w ramach każdego z dwóch rekomendowanych obszarów należy stworzyć możliwość uzyskania wsparcia na realizację zróżnicowanych działań projektowych, których celem jest zwiększenie poziomu konkurencyjności lub innowacyjności przedsiębiorstwa (działania inwestycyjne, doradztwo, szkolenia, zakup określonych usług, działania promocyjne itp.). Możliwość dla takiego skonstruowania systemu wsparcia otwiera planowana na przyszły okres finansowania dwufunduszowość RPO, która pozwoli na finansowanie w ramach Programu zarówno działań inwestycyjnych, jak i działań o charakterze „miękkim”. Jeśli chodzi o pierwszy obszar wsparcia to w jego ramach byłyby wspomagane – w formule zwrotnej – przedsięwzięcia, których celem jest zwiększenie poziomu konkurencyjności firmy, bez względu na charakter podejmowanych działań projektowych – chodzi tu np. o projekty, w ramach których oraz branżę wnioskodawcy (wsparcie nie byłoby dedykowane jednej lub kilku określonym branżom, ale oczywiście – zgodnie z jedną wcześniejszych rekomendacji – branże strategiczne dla rozwoju województwa lubelskiego byłyby odpowiednio premiowane). Z kolei jeśli chodzi o drugi obszar wsparcia, to oprócz powyższych instrumentów wspomaganie innowacyjności należy uwzględnić także – rekomendowaną wcześniej – możliwość dofinansowania projektów badawczo-wdrożeniowych realizowanych wspólnie przez przedsiębiorstwa i jednostki naukowo-badawcze.	2013-2020	Instytucja odpowiedzialna za projektowanie i / lub wdrażanie RPO WL w przyszłym okresie finansowania	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Uproszczenie i zwiększenie przejrzystości systemu wsparcia w RPO WL adresowanego do sektora przedsiębiorstw ▪ Poszerzenie zakresu realizowanych projektów – zwiększenie adekwatności instrumentów wsparcia do potrzeb przedsiębiorstw ▪ Zwiększenie skuteczności oddziaływania realizowanych projektów na konkurencyjność i innowacyjność firm

Lp.	Wniosek wynikający z badania (nr strony w raporcie)	Rekomendacja	Propozycja sposobu realizacji rekomendacji	Proponowany termin realizacji rekomendacji	Adresat rekomendacji	Stan docelowy / oczekiwany efekt wdrożenia rekomendacji
	postrzegana jest jako wpływ na konkurencyjność i innowacyjność firmy. Częściowo spowodowane jest to faktem znacznego zawężenia obszaru oddziaływania projektu (stąd np. niski stopień wpływu Działań 1.7 i 2.4, które poprzez swój bardzo mocno sprofilowany charakter nie mogą kompleksowo poprawić poziomu konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstwa). (s. 69)					
10.	Wyniki badania potwierdzają, że firmy cechujące się zróżnicowaniem potencjałów (działalność przemysłowa / usługowa; mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa), konkurencyjnego i innowacyjnego (ze szczególnym uwzględnieniem tego drugiego) różnicuje także skala oddziaływania projektu na kondycję przedsiębiorstwa. W przypadku tych firm, które cechuje mniejszy potencjał większa jest z kolei skala oddziaływania projektu na konkurencyjność i innowacyjność firmy. (s. 73)	Jeśli funkcją udzielanego wsparcia ma być znacząca poprawa kondycji firmy w obszarach oddziaływania interwencji, należy zapewnić wsparcie także do podmiotów o relatywnie mniejszym potencjale (które w ramach uniwersalnej procedury miałyby ograniczone szanse na uzyskanie dofinansowanie w konkurencji z podmiotami o większym potencjale).	Należałoby każdorazowo w ramach konkursów dotyczących projektów z obszaru konkurencyjności i innowacyjności stosować równolegle dwa schematy wyboru projektów: dla firm o mniejszym potencjale (z analizy przeprowadzonych danych wynika, że należałoby tu uwzględnić dwa czynniki różnicujące ów potencjał – wielkość przedsiębiorstwa oraz sektor, w którym prowadzona jest działalność). Odrębność naboru poprzez zastosowanie dwóch równoległych procedur konkursowych pozwoliłaby na zapewnienie dostępności wsparcia, zarówno dla tych kategorii firm, które są w stanie zapewnić największą skalę rezultatów projektu, jak i tych, które z kolei uzyskują największe oddziaływanie wskazane zróżnicowanie potencjałów należałoby również rozważyć częściową odrębność kryteriów oceny złożonych wniosków, zmniejszając wobec podmiotów o mniejszym potencjale wymogi dotyczące np. doświadczenia projektodawcy, czy stopnia innowacyjności wprowadzanych rozwiązań (pamiętając, że w przypadku podmiotów o mniejszym potencjale istotniejszą kwestią niż poziom uzyskanych rezultatów jest stopień, w jakim poprawiła się danego przedsiębiorstwa w obszarze konkurencyjności i innowacyjności w porównaniu ze stanem wyjściowym).	2013-2020	Instytucja odpowiedzialna za projektowanie i / lub wdrażanie RPO WL w przyszłym okresie finansowania	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zapewnienie dostępności wsparcia dla podmiotów gwarantujących różne rodzaj rezultatów projektów ▪ Zagwarantowanie różnego rodzaju oddziaływania realizowanych projektów (wysokojakościowe rezultaty – np. wysoki poziom innowacyjności; rezultaty wskazujące na znaczącą poprawę sytuacji firmy w rezultacie uzyskanego wsparcia)
11.	Jeśli chodzi o największe trudności, na jakie natrafiają realizatorzy projektów, to są to przede wszystkim problemy natury formalno-administracyjnej, ze szczególnym uwzględnieniem nadmiernej ilości dokumentów, które muszą przygotowywać i składać projektodawcy. (s. 85)	Należy, w miarę możliwości, uprościć proces aplikowania o wsparcie, realizacji projektu oraz jego rozliczania, ze względu na formalno-administracyjne obowiązki spoczywające na beneficjencie.	Ewentualne uproszczenia powinny dotyczyć przede wszystkim ilości dokumentów do przygotowania których zobowiązani są beneficjenci na poszczególnych etapach realizacji projektu (od momentu aplikowania o wsparcie, przez bieżącą realizację projektu aż po końcowe jego rozliczenie i sprawozdawczość). Biorąc pod uwagę, że adresowane do przedsiębiorców przyjmie w przyszłym okresie finansowania najpewniej formę pomocy zwrotnej, tego rodzaju uproszczenie będzie jak najbardziej możliwe, gdyż będzie można zmniejszyć aktualne obostrzenia i rygoryzmy (dotyczące przede wszystkim przygotowywania wniosku o płatność, który nie miałby zastosowania w przypadku formuły pożyczkowej; długości procedury wypłaty środków), które są niezbędne, gdy firma korzysta ze zwrotnej dotacji, oczywiście nie rezygnując z nich całkowicie biorąc pod uwagę, że otrzymywane przez firmy wsparcie pochodzi ze środków publicznych. Należy w tym przypadku wykorzystać obecne doświadczenia funduszy pożyczkowych, gdzie procedury są o wiele bardziej uproszczone i skraca się czas od momentu starania się o wsparcie, aż do uzyskania środków finansowych (a tym samym zmniejsza się poziom kosztów transakcyjnych związanych z realizacją projektu, które mogą obniżyć ogólną efektywność projektu).	2013-2020	Instytucja odpowiedzialna za projektowanie i / lub wdrażanie RPO WL w przyszłym okresie finansowania	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zmniejszenie skali obciążeń formalno-administracyjnych dotyczących podmiotów realizujących projekty oraz instytucje wdrażające dane instrumenty wsparcia ▪ Obniżenie poziomu kosztów transakcyjnych związanych z realizacją projektu
12.	Analiza statystyczna wykazała, że stosowane kryteria wyboru projektów	Należy dokonać takiej modyfikacji kryteriów wyboru projektów, by zwiększyć znaczenie	Analiza statystyczna wykazała, że stosowane kryteria wyboru projektów cechuje wysoki poziom skuteczności jeśli chodzi o premiowanie tych projektów, których realizatorzy dysponują dużym potencjałem. W nieco	2013-2020	Instytucja odpowiedzialna za projektowanie i / lub wdrażanie	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zwiększenie skuteczności oddziaływania kryteriów wyboru

Lp.	Wniosek wynikający z badania (nr strony w raporcie)	Rekomendacja	Propozycja sposobu realizacji rekomendacji	Proponowany termin realizacji rekomendacji	Adresat rekomendacji	Stan docelowy / oczekiwany efekt wdrożenia rekomendacji
	cechuje wysoki poziom skuteczności jeśli chodzi o premiowanie tych projektów, których realizatorzy dysponują dużym potencjałem. W nieco mniejszym stopniu natomiast kryteria umożliwiają wybór tych przedsięwzięć, które gwarantują duży wpływ na poziom konkurencyjności i innowacyjności firmy. (s. 90)	kryteriów odnoszących się do kwestii wpływu projektu na poziom konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstwa (względem tych kryteriów, które dotyczą wyjściowego potencjału konkurencyjnego i innowacyjnego firmy).	<p>mniejszym stopniu natomiast kryteria umożliwiają wybór tych przedsięwzięć, które gwarantują duży wpływ na poziom konkurencyjności i innowacyjności firmy. W związku z powyższym należałoby wprowadzić takie modyfikacje systemu kryteriów, by w większym stopniu premiować efekty, jakie generuje dany projekt. Chodziłoby tu np. o takie aspekty oceny projektu jak: liczba wprowadzonych innowacji (w tym: liczba nowych produktów i usług), skala innowacyjności podjętych działań (wdrożonych innowacji), charakter wprowadzonych innowacji (premiowanie najbardziej złożonych rozwiązań innowacyjnych, czyli innowacji produktowych i procesowych), liczba wysokojakościowych miejsc pracy utworzonych w rezultacie projektu. Podobną funkcję pełniłoby wdrożenie wcześniejszych rekomendacji dotyczących oceny tych aspektów projektu, które dotyczą skutecznego wprowadzenia nowych rodzajów produktów / usług i ich późniejszej sprzedaży.</p> <p>W odniesieniu do tych z powyższych kryteriów, które aktualnie nie obowiązują wdrożenie rekomendacji polegałoby na ich wprowadzeniu do katalogu kryteriów wyboru projektów. Z kolei w przypadku, gdy kryteria z powyższego katalogu mają charakter aktualny (są zawarte w obecnie obowiązującym katalogu kryteriów wyboru projektów), należałoby rozważyć zwiększenie ich znaczenia w ogólnej liczbie punktów przyznawanych na etapie oceny merytorycznej, tak by na pozycję danego projektu na liście rankingowej w większym stopniu wpływały kryteria odnoszące się do kwestii wpływu danego przedsięwzięcia na konkurencyjność i innowacyjność beneficjenta.</p>		RPO WL w przyszłym okresie finansowania	projektów w kontekście gwarantowania wpływu projektu na poziom konkurencyjności i innowacyjności firmy
13.	Analiza ekspercka wykazała uzasadnienie dla określonych modyfikacji katalogu kryteriów wyboru projektów w ramach ewaluowanych instrumentów wsparcia. (s. 92)	Należy wprowadzić określone zmiany uspojnijające oraz zwiększające użyteczność obecnego katalogu kryteriów wyboru projektów.	<p>Należy wprowadzić modyfikacje kryteriów wyboru projektów w odniesieniu do następujących kryteriów:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Wykorzystanie efektów realizacji projektu – Wnioskodawca otrzymuje określoną liczbę punktów w sytuacji wystąpienia efektu „dźwigni inwestycyjnej”, tj. uruchomienia dodatkowych działań inwestycyjnych w rezultacie przeprowadzonego projektu. Jednocześnie sama nazwa kryterium sugeruje, iż w ramach kryterium oceniany będzie sposób wykorzystania przez beneficjenta rezultatów wytworzonych w ramach projektu. W związku z powyższym sugeruje się ujednoznacznienie rzeczowego kryterium poprzez zmianę nazwy na „Wystąpienie efektu dźwigni inwestycyjnej” (kwestie faktycznie dotyczące wykorzystania efektów realizacji projektu są z kolei przedmiotem oceny w ramach innych kryteriów, np. dotyczących planu działań sprzedażowych odnoszących się do nowego produktu / usługi). ▪ Doświadczenie i wykształcenie specjalistyczne kadry związane z realizacją projektu oraz znajomość branży i potrzeb klientów (w ramach obszaru „Potencjał wnioskodawcy”) – Uwzględniając opis sposobu oceny w ramach niniejszego kryterium zauważyć należy, iż w praktyce kryterium to dotyczy wyłącznie doświadczenia i wykształcenia specjalistycznego kadry, zaś znajomość branży i potrzeb klientów nie stanowi przedmiotu oceny (chyba, że przyjmując założenie, iż posiadanie doświadczenia i wykształcenia specjalistycznego jest równoznaczne ze znajomością branży i potrzeb klientów, wydaje się jednak, że tego rodzaju założenie – szczególnie w odniesieniu do potrzeb klientów – nie jest uprawnione). Należy więc zmodyfikować nazwę niniejszego kryterium pozostawiając tylko element „Doświadczenie i wykształcenie specjalistyczne kadry związane z realizacją projektu”, zaś kwestie znajomości branży i potrzeb klientów uczynić przedmiotem oceny w ramach kryteriów proponowanych w ramach wcześniej formułowanych rekomendacji (związanych z przeprowadzeniem badania rynku i potrzeb potencjalnych klientów, czy też analizą konkurencji). ▪ Wprowadzenie do oferty nowych lub ulepszonych produktów/usług (w ramach obszaru „Zakres korzyści osiągnięty w wyniku realizacji projektu”) – Niniejsze kryterium odnosi 	2013-2020	Instytucja odpowiedzialna za projektowanie i / lub wdrażanie RPO WL w przyszłym okresie finansowania	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zwiększenie spójności katalogu kryteriów wyboru projektów ▪ Zwiększenie użyteczności stosowanych kryteriów wyboru projektów

Lp.	Wniosek wynikający z badania (nr strony w raporcie)	Rekomendacja	Propozycja sposobu realizacji rekomendacji	Proponowany termin realizacji rekomendacji	Adresat rekomendacji	Stan docelowy / oczekiwany efekt wdrożenia rekomendacji
			<p>się w praktyce do innowacyjności produktu i premiuje te przedsięwzięcia, które uwzględniają innowacje produktowe (nie uwzględniając jednak premiowania innych wariantów innowacji). Jednocześnie, innowacyjność w różnych jej aspektach premiowana jest w ramach innego kryterium, co oznacza, iż ten sam aspekt premiowany jest w ramach dokonywanej oceny dwukrotnie, lecz niekonsekwentnie, gdyż dodatkowe punkty otrzymują jedynie podmioty wdrażające innowacje o charakterze produktowym, choć przecież w kontekście korzyści osiągniętych w wyniku realizacji projektu należałoby także rozpatrywać inne warianty innowacji). W związku z tym celowe byłoby zrezygnowanie z niniejszego kryterium w ramach omawianego obszaru.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zgodność projektu z dokumentami strategicznymi – Aktualnie premiowane są przedsięwzięcia, które pozostają spójne z regionalnymi dokumentami strategicznymi (w zależności od Działania jest to Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego oraz Regionalna Strategia Innowacji Województwa Lubelskiego). Ogólny charakter kryterium dotyczącego tej kwestii oraz ogólny sposób sformułowania celów ww. dokumentów sprawia, że obecnie kryterium to nie ma mocy różnicującej (potwierdziła to analiza wyników oceny merytorycznej, gdzie praktycznie wszyscy beneficjenci uzyskują w ramach tego kryterium notę maksymalną). Należy utrzymać element premiowania tych projektów, które cechuje zgodność, przede wszystkim z Regionalną Strategią Innowacji Województwa Lubelskiego, przy jednoczesnym urealnieniu faktycznego wpływu tego kryterium na kierunkowanie wsparcia w taki sposób, by faktycznie wspomagało ono realizację celów RSI WL. By zachować element kierunkowania wsparcia zgodnie z założeniami RSI WL, a jednocześnie wyeliminować ryzyko pozorności obecnie obowiązującego kryterium, należy w szczególności wprowadzić ocenę planowanych przedsięwzięć pod kątem ich wpływu na realizację wskaźników monitoringowych RSI WL. Praktyczne wdrożenie niniejszego zalecenia polegałoby na tym, iż wnioskodawcy byłiby zobowiązani do wykazania we wniosku aplikacyjnym do osiągnięcia jakiego wskaźnika realizacji RSI WL przyczyni się ich projekt. Liczba przyznanych punktów powinna zależeć od liczby wskaźników do osiągnięcia których przyczynia się dany projekt. ▪ Doświadczenie w realizacji projektów z udziałem funduszy pomocowych – Aktualnie premiowane jest doświadczenie projektodawcy w realizacji wcześniejszych projektów realizowanych w oparciu o współfinansowanie ze środków pomocowych. Trudno jednak wskazać merytoryczne uzasadnienie dla tego kryterium (teoretycznie możliwym uzasadnieniem jest to, że realizacja wcześniejszych projektów zwiększa potencjał beneficjenta w zakresie radzenia sobie z procedurami i regułami realizacji projektów unijnych, które przy kolejnych przedsięwzięciach są już niejako „oswojone”). Wydaje się, że bardziej funkcjonalnym rozwiązaniem byłoby w tym przypadku takie upraszczanie procedur, by nie stanowiły one problemu dla projektodawców bez znaczącego doświadczenia projektowego. Co więcej, kontynuacja w przyszłym okresie finansowania mechanizmu premiowania tych podmiotów, które wcześniej realizowały projekty w oparciu o fundusze pomocowe mogłaby generować ograniczoną dostępność wsparcia dla tych podmiotów, w przypadku których jego użyteczność byłaby szczególnie duża). ▪ Wnioskodawca prowadzi lub deklaruje współpracę z instytucją B+R lub posiada odpowiednie struktury organizacyjne pozwalające na prowadzenie badań własnych (np. laboratorium, biuro badawcze itp.) w zakresie realizacji projektu (w ramach obszaru „Potencjał wnioskodawcy” – W chwili obecnej w ramach 			

Lp.	Wniosek wynikający z badania (nr strony w raporcie)	Rekomendacja	Propozycja sposobu realizacji rekomendacji	Proponowany termin realizacji rekomendacji	Adresat rekomendacji	Stan docelowy / oczekiwany efekt wdrożenia rekomendacji
			<p>niniejszego kryterium nie jest sprecyzowany charakter współpracy, a jedynie sposób (stopień) jej formalizacji (umowa, porozumienie, list intencyjny). W związku z powyższym istnieje ryzyko, iż premiowane będą tutaj te przedsięwzięcia, których współpraca z jednostką naukowo-badawczą ma charakter jednorazowy (nie określono, że umowa dotyczy ciągłego świadczenia usług) lub że współpraca ta dotyczy realizacji prostych zleceń na rzecz przedsiębiorstwa (opracowanie ekspertyzy, wydanie opinii, w tym: opinii o innowacyjności etc.). W związku z powyższym rekomenduje się, by doprecyzować niniejsze kryterium poprzez wskazanie, iż umowa / list intencyjny muszą dotyczyć współpracy ciągłej lub realizacji projektu badawczego. Nie powinny być natomiast premiowane przypadki jednorazowego korzystania z usług instytucji B+R i/lub korzystania z usług o podstawowym charakterze, które w ograniczonym stopniu dotyczą prowadzenia działalności badawczej (wydanie certyfikatu / atestu, wydanie opinii itp.). Innymi słowy, niniejsze kryterium powinno być w swym charakterze zbliżone do kryterium „Doświadczenie wnioskodawcy we współpracy z jednostkami B+R (w obszarze „Doświadczenie w realizacji projektów” w Działaniu 1.6 A, gdzie zresztą obowiązują oba omawiane tu kryteria – w przypadku wprowadzenia rekomendowanej zmiany nie będzie uzasadnienia dla utrzymywania obu kryteriów w odniesieniu do instrumentów wsparcia dotyczących innowacyjności oraz transferu wiedzy i technologii).</p>			
14.	Zbliżający się koniec obecnego okresu finansowania, zarówno w odniesieniu do RPO WL, jak i innych programów uprawnia do zweryfikowania sposobu dotychczasowego ujmowania konkurencyjności i innowacyjności. (s. 94)	W ramach przyszłego okresu finansowania, opracowując sposób ujmowania konkurencyjności i innowacyjności należy skupić się przede wszystkim na dokładnej operacjonalizacji przyjętych definicji, która mogłaby być stosowana na etapie oceny złożonych wniosków o dofinansowanie.	<p>W kontekście przyjęcia najbardziej użytecznego sposobu ujmowania konkurencyjności i innowacyjności w RPO WL w przyszłym okresie finansowania należy wprowadzić następujące rozwiązania:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Należy w przyszłym okresie finansowania utrzymać obowiązujące obecnie rozwiązanie w ramach którego premiowane są wyłącznie rozwiązania o innowacyjności przynajmniej regionalnej. Ewentualnie należałoby rozważyć, czy nie należy powyższego rygoryzmu w sposobie ujmowania innowacyjności „zawiesić” wobec innowacji o charakterze organizacyjnym i marketingowym (i w mniejszym stopniu – procesowym). ▪ Dodatkowo bardzo ważne jest, by wprowadzana w przedsiębiorstwie zmiana prowadziła do wytworzenia określonego rodzaju rezultatów, tylko wtedy działanie innowacyjne (i jego wspieranie) mają uzasadnienie. Kwestię tę częściowo rozwiąże wdrożenie wcześniejszych rekomendacji dotyczących zwiększenia znaczenia oceny konkretnych efektów projektu. ▪ Należałoby większy nacisk położyć na opinie o innowacyjności, które wystawiane są przez podmioty zewnętrzne (a w przypadku deklarowania najwyższego poziomu innowacyjności – obowiązywać powinna obligatoryjność tego rodzaju opinii, przy czym możliwe do wdrożenia są dwa warianty egzekwowania owej obligatoryjności: (a) samodzielne zlecenie przez wnioskodawcę przygotowania takiej opinii, przy jednoczesnej możliwości uznania wydatku na ten cel jako kosztu kwalifikowalnego w projekcie – wnioskodawca ponosiłby w tym przypadku ryzyko kosztów w sytuacji nieotrzymania dofinansowania; (b) zlecenie przygotowania takiej opinii przez instytucję przeprowadzającą konkurs – zwiększałoby to obiektywizm oceny oraz znosiło konieczność ponoszenia określonych kosztów związanych z aplikowaniem o wsparcie przez beneficjentów, ale jednocześnie wydłużyłoby cały proces oceny). Bez wątplenia natomiast należy w sposób ścisły weryfikować przedkładane przez projektodawców opinie o innowacyjności, ze szczególnym uwzględnieniem zgodności profilu branżowego danego podmiotu oraz branży, której dotyczy projekt. ▪ Jeśli natomiast chodzi o kwestię konkurencyjności, to wydaje się, że kwestia ta – na etapie oceny – powinna znaleźć swoje odzwierciedlenie przede 	2013-2020	Instytucja odpowiedzialna za projektowanie i / lub wdrażanie RPO WL w przyszłym okresie finansowania	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Doprecyzowanie sposobów ujmowania konkurencyjności i innowacyjności ▪ Zastosowanie mechanizmów gwarantujących wybór projektów gwarantujących optymalny stopień oddziaływania na poziom konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstwa

Lp.	Wniosek wynikający z badania (nr strony w raporcie)	Rekomendacja	Propozycja sposobu realizacji rekomendacji	Proponowany termin realizacji rekomendacji	Adresat rekomendacji	Stan docelowy / oczekiwany efekt wdrożenia rekomendacji
			wszystkim w deklaracjach wnioskodawcy dotyczących oddziaływania projektu na jego sytuację. Wynika to z faktu, iż realizowane projekty mają przede wszystkim prowadzić do wzrostu konkurencyjności, trudno więc ocenę takiego wpływu przeprowadzić na etapie aplikowania o wsparcie. Z tego względu kryteria wyboru projektów dotyczące kwestii konkurencyjności powinny przede wszystkim dotyczyć deklarowanego stopnia realizacji wskaźników konkurencyjności firmy. Wydaje się, że katalog tego rodzaju wskaźników mógłby być zbieżny ze wskaźnikami konkurencyjności, które określono na potrzeby niniejszego badania, z jednoczesnym zastrzeżeniem, iż w przypadku różnych typów projektów kombinacja dedykowanych im wskaźników byłaby odmienna (niekiedy np. nie miałyby zastosowania wskaźniki dotyczące poprawy jakości zasobów ludzkich, innym razem – wzrostu udziałów w rynku, czy poprawy rentowności).			
15.	W chwili obecnej działania zorientowane bezpośrednio lub pośrednio na wspieranie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw cechuje rozproszony i nieskoordynowany charakter (zarówno w aspekcie instytucjonalnym, jak i programowym). (s. 96)	Wszystkie działania dotyczące wspomaganie konkurencyjności i innowacyjności lubelskich przedsiębiorstw, a które nie są oferowane w formule konkursowej adresowanej do sektora MSP powinny być skupione w ramach jednego – realizowanego na poziomie województwa – projektu systemowego.	<p>W celu stworzenia kompleksowego systemu wspierania konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw oraz potencjału innych kategorii interesariuszy (jednostki naukowo-badawcze, instytucje otoczenia biznesu, jednostki samorządu terytorialnego) należy całość działań niemających charakteru bezpośredniego wsparcia finansowego dla przedsiębiorstw oferowanego w formule projektów konkursowych realizować w formule jednego projektu systemowego. Działania przewidziane w ramach niniejszego projektu systemowego obejmowałyby m.in. szkolenia, doradztwo (w tym usługi brokerskie w zakresie poszukiwania partnerów do współpracy na linii: przedsiębiorstwa – sektor B+R oraz inwestorów zdecydowanych na finansowanie), wsparcie informacyjne, działania wspierające powiązania pomiędzy sektorem B+R, a przedsiębiorstwami poprzez: stypendia, staże/praktyki, wsparcie finansowe na korzystanie z usług sektora B+R (w przeciwieństwie do instrumentu wsparcia przewidzianego w projektach konkursowych, tutaj chodziłoby o mniej zaawansowane i złożone usługi sektora badawczego finansowane w oparciu o vouchery badawcze) itp.</p> <p>Rekomendowany realizator projektu to Lubelska Agencja Wspierania Przedsiębiorczości jako podmiot dysponujący odpowiednim doświadczeniem i potencjałem, a także cechujący się rozpoznawalnością na poziomie regionalnym. Projekt winien być realizowany w formule projektu partnerskiego lub przedsięwzięcia samodzielnie realizowanego przez LAWP, ale z włączeniem w strukturę zarządzania projektem Komitetu Sterującego reprezentującego funkcjonujące w regionie: organizacje przedsiębiorców, jednostki naukowo-badawcze, instytucje otoczenia biznesu, jednostki samorządu terytorialnego.</p>	2013-2020	Instytucja odpowiedzialna za projektowanie i / lub wdrażanie RPO WL w przyszłym okresie finansowania i / lub podmiot odpowiedzialny za realizację zalecanego projektu systemowego	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zapewnienie spójności i kompleksowości instrumentów wsparcia dotyczących sfery konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw ▪ Stworzenie mechanizmu pozwalającego w sposób elastyczny na zmieniające się w regionie zapotrzebowanie na wsparcie w zakresie konkurencyjności i innowacyjności.

5. Spis wykresów

Wykres 1. Produkt krajowy brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca, w cenach bieżących	25
Wykres 2. Podmioty wpisane do rejestru REGON na 10 tys. mieszkańców	25
Wykres 3. Przedsiębiorstwa wg sekcji PKD	27
Wykres 4. Nakłady inwestycyjne na 1 mieszkańca	27
Wykres 5. Spółki z udziałem kapitału zagranicznego w ogólnej liczbie podmiotów zarejestrowanych w REGON	28
Wykres 6. Liczba osób zatrudnionych w sektorze B+R, w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców	29
Wykres 7. Nakłady na B+R na 1 mieszkańca	29
Wykres 8. Udział podmiotów ponoszących nakłady B+R w ogólnej liczbie przedsiębiorstw	30
Wykres 9. Przedsiębiorstwa aktywne innowacyjnie w latach 2008-2010 w % ogółu przedsiębiorstw według województw	31
Wykres 10. Odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych otrzymujących publiczne wsparcie w latach 2008-2010	31
Wykres 11. Odsetek przedsiębiorstw współpracujących w zakresie działalności innowacyjnej w ramach inicjatyw klastrowych w grupie wszystkich przedsiębiorstw deklarujących kooperację w obszarze innowacji w latach 2008-2010	32
Wykres 12. Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach wg rodzajów działalności innowacyjnej	33
Wykres 13. Udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych w przychodach netto ze sprzedaży ogółem	34
Wykres 14. Rodzaje wprowadzonych innowacji – innowacje produktowe	35
Wykres 15. Rodzaje wprowadzonych innowacji – innowacje procesowe	35
Wykres 16. Liczba wniosków patentowych przyjętych przez Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej na mln mieszkańców	36
Wykres 17. Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę	37
Wykres 18. Odsetek mieszkańców niezagrożonych tzw. ustawową granicą ubóstwa	37
Wykres 19. Ogólne saldo migracji na 1000 mieszkańców	38
Wykres 20. Wskaźnik zatrudnienia osób w wieku produkcyjnym	38
Wykres 21. Liczba studentów na 10 tys. ludności	39
Wykres 22. Drogi o twardej nawierzchni ulepszonej na 100 km ²	40
Wykres 23. Odsetek długości dróg krajowych, których stan nie został uznany jako zły	40
Wykres 24. Korzystający z instalacji kanalizacyjnej w % ogółu ludności	41
Wykres 25. Deklaracja zmian w zakresie poszczególnych elementów potencjału konkurencyjnego, w perspektywie ostatnich 3 lat	43
Wykres 26. Przeciętne oceny stopnia koncentracji na poszczególnych zadaniach z zakresu organizacji i zarządzania przedsiębiorstwem	44
Wykres 27. Przeciętna liczba zatrudnionych i zwolnionych pracowników w badanych przedsiębiorstwach w okresie ostatnich 3 lat, dane w osobach	45
Wykres 28. Najczęściej tworzone i likwidowane stanowiska pracy wg wielkich grup Klasyfikacji Zawodów i Specjalności	45
Wykres 29. Deklaracja stosowania poszczególnych form podnoszenia kwalifikacji	46
Wykres 30. Wielkość rocznych przychodów netto za rok 2011	48
Wykres 31. Wielkość rocznych nakładów inwestycyjnych za rok 2011	48
Wykres 32. Wykorzystywane źródła finansowania inwestycji	49
Wykres 33. Zasięg prowadzonej działalności gospodarczej	50
Wykres 34. Prowadzenie współpracy z instytucjami otoczenia biznesu	50
Wykres 35. Deklaracja wprowadzania zmian o charakterze innowacyjnym w okresie ostatnich 3 lat	52
Wykres 36. Stopień wprowadzanych innowacji	52
Wykres 37. Deklaracja planów wprowadzenia innowacji produktowych lub procesowych w ciągu najbliższych 2 lat	53
Wykres 38. Deklaracja zgłoszenia wynalazku do opatentowania w przeciągu 3 lat od realizacji badania	54
Wykres 39. Uzyskanie ochrony patentowej dla zgłoszonego wynalazku	54
Wykres 40. Ponoszenie wydatków na działalność badawczo-rozwojową lub innowacyjną w ciągu ostatnich 3 lat	55
Wykres 41. Wielkość rocznych nakładów na działalność badawczo-rozwojową i innowacyjną	55
Wykres 42. Wykorzystywane źródła finansowania działalności badawczo-rozwojowej oraz innowacyjnej	56
Wykres 43. Przeciętny udział nakładów na B+R i innowacje w całości przychodów oraz udział pracowników zajmujących się B+R w całości personelu firmy	56
Wykres 44. Prowadzenie współpracy z jednostkami naukowymi	57
Wykres 45. Deklaracja rozpoczęcia współpracy z instytucjami naukowymi podczas realizacji projektu I Osi RPO WL	58
Wykres 46. Deklaracja kontynuowania współpracy z instytucjami naukowymi w chwili realizacji badania przez beneficjentów, którzy podjęli ją podczas realizacji projektów	58
Wykres 47. Formy wchodzące w zakres dotychczas prowadzonej współpracy z jednostkami naukowo-badawczymi	59
Wykres 48. Struktura branżowa beneficjentów I Osi RPO WL wg sekcji PKD 2007	61
Wykres 49. Porównanie ogólnej skali innowacyjności oraz konkurencyjności wśród beneficjentów oraz grupy kontrolnej	63

Wykres 50. Porównanie ogólnej konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw w poszczególnych Działaniach RPO WL wchodzących w zakres badania.....	64
Wykres 51. Porównanie ogólnej konkurencyjności i innowacyjności przemysłowych i usługowych przedsiębiorstw realizujących projekty w ramach I Osi RPO WL.....	64
Wykres 52. Porównanie ogólnej innowacyjności oraz konkurencyjności przedsiębiorstw realizujących projekty I Osi priorytetowej pod względem branży przedsiębiorstwa.....	65
Wykres 53. Przeciętna ocena skali wpływu projektu na wzrost poszczególnych aspektów potencjału konkurencyjnego.....	66
Wykres 54. Przeciętna ocena skali wpływu projektu na wzrost poszczególnych aspektów potencjału innowacyjnego.....	67
Wykres 55. Sposoby wykorzystania produktów powstałych w wyniku realizacji projektów I Osi Priorytetowej RPO WL.....	68
Wykres 56. Przeciętne oceny wpływu projektu na potencjał konkurencyjny oraz innowacyjność podmiotów pełniących rolę beneficjentów.....	68
Wykres 57. Przeciętne oceny wpływu projektu na potencjał konkurencyjny i innowacyjność przemysłowych i usługowych przedsiębiorstw pełniących rolę beneficjentów.....	69
Wykres 58. Przeciętne oceny wpływu projektu na potencjał konkurencyjny i innowacyjność przedsiębiorstw z poszczególnych branż (wg sekcji PKD 2007) pełniących rolę beneficjentów.....	70
Wykres 59. Rodzaj innowacji wprowadzanych w wyniku realizacji projektu a branża realizatora wg sektorów gospodarki.....	71
Wykres 60. Rodzaj innowacji prowadzonej w wyniku realizacji projektu a branża realizatora wg sekcji PKD 2007.....	71
Wykres 61. Zróżnicowanie przeciętnej skali innowacyjności rezultatów projektów pod względem Działania, w ramach którego realizowany był projekt.....	72
Wykres 62. Przeciętna skala innowacyjności rezultatów projektów realizowanych przez beneficjentów prowadzących działalność w ramach sektora przemysłu oraz usług.....	72
Wykres 63. Zróżnicowanie przeciętnej skali innowacyjności rezultatów projektów pod względem branży realizatora wg sekcji PKD 2007.....	73
Wykres 64. Przeciętna ocena wpływu projektu na konkurencyjność przedsiębiorstwa a skala innowacyjności podejmowanych działań projektowych.....	74
Wykres 65. Rok rozpoczęcia realizacji projektu a przeciętna ocena jego wpływu na potencjał konkurencyjny i innowacyjność przedsiębiorstw.....	75
Wykres 66. Kwota dofinansowania przypadająca na jeden nowy produkt lub jedną nową usługę stworzoną w wyniku realizacji projektu.....	75
Wykres 67. Kwota dofinansowania przypadająca na jeden utworzony etat w EPC.....	76
Wykres 68. Deklaracja likwidacji stanowisk pracy w wyniku realizacji projektów I Osi RPO WL.....	78
Wykres 69. Deklaracja wykonywania przesunięć pracowników do innych działów w wyniku realizacji projektu.....	78
Wykres 70. Deklaracja odkładania w czasie lub zaniechania działań / inwestycji pozaprojektowych w wyniku realizacji projektu.....	79
Wykres 71. Deklaracja równoległej realizacji innych projektów korzystnie oddziałujących na przedsięwzięcia poddawane ewaluacji.....	79
Wykres 72. Podjęcie dodatkowych, nie objętych dotacją działań w wyniku realizacji projektu w ramach I Osi RPO WL.....	80
Wykres 73. Powody niepodjęcia działań dodatkowych względem realizowanego projektu.....	80
Wykres 74. Deklaracja aplikowania o wsparcie ze środków publicznych po złożeniu wniosku o dofinansowanie projektu realizowanego w ramach RPO WL.....	81
Wykres 75. Powody nieaplikowania o dofinansowanie kolejnych projektów.....	81
Wykres 76. Skala występowania efektu zdarzenia niezależnego.....	82
Wykres 77. Trudności w realizacji projektów I Osi oraz Działania 2.4 RPO WL.....	83
Wykres 78. Rodzaj formalności stanowiący największy problem w realizacji projektu.....	84
Wykres 79. Ocena finansowych i pozafinansowych kosztów związanych z przygotowaniem i realizacją projektu.....	84
Wykres 80. Skala innowacji wprowadzanych w wyniku realizacji projektu a ilość rodzajów barier występujących przy jego realizacji.....	85
Wykres 81. Zakres doświadczenia zawodowego ekspertów dokonujących oceny merytorycznej.....	86
Wykres 82. Aktywność w ocenie wniosków o dofinansowanie w ramach poszczególnych Działań I Osi RPO WL.....	86
Wykres 83. Przeciętna liczba wniosków ocenionych w ramach poszczególnych Działań.....	87
Wykres 84. Ocena ilości czasu przeznaczonego na prowadzenie oceny wniosków z punktu widzenia ich rzetelnej analizy.....	87
Wykres 85. Ogólna ocena systemu kryteriów oceny merytorycznej wniosków.....	87
Wykres 86. Ocena charakteru kryteriów merytorycznych.....	88
Wykres 87. Opinie na temat wystarczalności zakresu informacji we wnioskach oraz występowania problemu opierania oceny o informacje deklaracyjne.....	88
Wykres 88. Częstość występowania sytuacji przyznawania wysokiej liczby punktów projektom subiektywnie uznawanym jako słabe i odwrotnie.....	89
Wykres 89. Opinie nt. zawyżenia i zaniżenia wag punktowych kryteriów oceny merytorycznej.....	89
Wykres 90. Opinie nt. zawężenia i rozszerzenia zbioru kryteriów oceny merytorycznej.....	89

6. Spis tabel

Tabela 1. Wskaźniki konkurencyjności przedsiębiorstwa.....	16
Tabela 2. Wskaźniki innowacyjności przedsiębiorstwa.....	18
Tabela 3. Wskaźniki kontekstowe rozwoju społ. – gosp. regionu.....	19
Tabela 4. Struktura populacji oraz próby w badaniu CATI beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL oraz Działania 2.4A RPO WL	21
Tabela 5. Struktura próby w badaniu realizowanym techniką ITI.....	22
Tabela 6. Zestawienie definicji konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw obowiązujących w RPO województw ościennych względem regionu lubelskiego	92
Tabela 7. Wskaźniki konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstwa	113
Tabela 8. Wskaźniki kontekstowe rozwoju społeczno-gospodarczego regionu.....	114

7. Spis rysunków

Rysunek 1. Procesualny model konkurencyjności.....	15
Rysunek 2. Struktura wskaźników kontekstowych rozwoju społeczno-gospodarczego	19
Rysunek 3. Zakres tematyczny ogólnej charakterystyki potencjału społeczno-gospodarczego regionu.....	24
Rysunek 4. Problemy w nawiązywaniu współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami a jednostkami naukowo-badawczymi	59
Rysunek 5. Procesualny model konkurencyjności.....	94

8. Aneksy

W niniejszej części dokumentu przedstawiono załączniki do raportu końcowego.

8.1 OPIS SPOSOBU DOSTOSOWANIA METODOLOGII DO WYKORZYSTANIA W KOLEJNYCH LATACH

8.1.1 Metoda realizacji badania

Cykliczne badania zorientowane na ocenę wpływu wsparcia na konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstw realizować można w dwóch wariantach: panelowym i trackingowym. W przypadku badań panelowych mamy do czynienia z prowadzeniem wielokrotnych pomiarów za pomocą tych samych narzędzi, tej samej grupy respondentów. Natomiast badania trackingowe polegają na pomiarze tych samych zagadnień, lecz na nowo dobranej próbie badawczej o zbliżonej strukturze i poziomie reprezentatywności. Formuła trackingowa niweluje słabość badań panelowych polegającą na sytuacji, w której badany po ponownym wypełnieniu tego samego narzędzia „uczy się” go, co może powodować zniekształcenia uzyskiwanych rezultatów. I choć w aspekcie wykonawczym wariant panelowy ocenić należy jako zdecydowanie trudniejszy i bardziej czasochłonny, gdyż wymaga dotarcia w kolejnych pomiarach do tych samych respondentów, to proponujemy zastosowanie właśnie tego podejścia, głównie ze względu na duże walory poznawcze – możliwość śledzenia rzeczywistej dynamiki badanych zjawisk w ramach tych samych podmiotów na zasadzie śledzenia losów respondentów w kolejnych okresach czasu.

Dla pełnego uchwycenia różnicowań w zmieniającym się potencjale i kondycji badanych przedsiębiorstw proponuje się – podobnie jak miało to miejsce w niniejszym badaniu – zastosowanie w kolejnych pomiarach metody quasi-eksperymentalnej. Wymagać to będzie zwiększenia ogólnej liczebności próby (a mówiąc bardziej precyzyjnie – jej podwojenia, ze względu na zapewnienie możliwości porównań między realizatorami projektów, a podmiotami nierealizującymi przedsięwzięć w ramach I Osi Priorytetowej), ale jednocześnie dostarczy rzetelnego materiału empirycznego do uchwycenia ewentualnych różnicowań w zakresie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw korzystających i niekorzystających ze wsparcia w ramach I Osi Priorytetowej RPO WL.

8.1.2 Technika badawcza

Optymalną techniką badawczą w ramach planowanych badań cyklicznych jest – przetestowana także w ramach niniejszej ewaluacji – technika CATI. Gwarantuje ona relatywnie najszybszy kontakt z respondentem, przy jednocześnie znacząco niższym koszcie dotarcia do niego w porównaniu z techniką wywiadu bezpośredniego. Jednocześnie jednak zwrócić należy uwagę, że realizując badanie o charakterze panelowym, które wymaga dotarcia do tych samych respondentów, którzy brali udział w poprzednich edycjach badania, może się okazać niezbędne zastosowanie technik wspomagających, które zapewnią skuteczne nawiązanie kontaktu z przedsiębiorstwami. W tym kontekście w kolejnych latach sugeruje się zastosowanie podejścia *mixed-mode research* polegającego na komplementarnym zastosowaniu różnorodnych technik badawczych. W przypadku braku możliwości kontaktu telefonicznego (CATI), sugeruje się jego zastąpienie przez kontakt za pomocą poczty elektronicznej (CAWI) czy też za pomocą poczty tradycyjnej (ankieta pocztowa) – adres siedziby respondenta może okazać się jedynym stałym elementem umożliwiającym kontakt.

8.1.3 Dobór próby

W przypadku badania panelowego mamy do czynienia z brakiem konieczności każdorazowego przeprowadzania doboru próby na potrzeby kolejnych pomiarów, co wynika z faktu, iż w każdej kolejnej edycji badania z założenia biorą udział ci sami respondenci. By wykorzystać wyniki niniejszego badania (a tym samym wydłużyć szereg czasowy prowadzonej analizy o pomiar tegoroczny) należałoby przyjąć, że firmy wchodzące w skład próby badawczej niniejszego badania będą również rekrutowane do badania w ramach kolejnych pomiarów (dotyczy to zarówno beneficjentów RPO WL, jak i grupy kontrolnej). Tym samym zachowana zostałaby wielkość próby: $N=300$ w odniesieniu do beneficjentów RPO WL oraz $N=300$ w odniesieniu do firm nierealizujących projektów, co daje łączną wielkość próby na poziomie $N=600$.

Przy tak określonej wielkości próby oraz wielkości populacji beneficjentów na koniec 2011 roku wynoszącej 1206 podmiotów prowadzone analizy obarczone będą błędem szacunkowym na poziomie 4,8%, przy poziomie ufności $p=0,95$ i szacowanej wielkości frakcji 0,5 (wielkość błędu może nieznacznie wzrosnąć wraz ze wzrostem liczby beneficjentów w porównaniu do liczby projektów objętych niniejszym badaniem).

Jednocześnie, w sytuacji gdy (bądź w odniesieniu do beneficjentów, bądź w odniesieniu do firm z grupy kontrolnej) niemożliwa okaże się realizacja wywiadu z danym respondentem należy każdorazowo zastępować go podmiotem o możliwie zbliżonej charakterystyce ze względu na: Działanie, którego dotyczy realizowany projekt (tylko w odniesieniu do badania beneficjentów RPO WL), branża, wielkość zatrudnienia, rok założenia przedsiębiorstwa, lokalizacja firmy (podregion).

8.1.4 Okres realizacji badania

Optymalnym okresem realizacji badania jest pierwszy kwartał roku. Taki moment pomiaru umożliwia zbieranie danych dotyczących roku minionego, a jednocześnie sama realizacja badania nie jest zakłócona poprzez czynniki związane z okresem świątecznym lub wakacyjnym (okres wakacyjny stanowił problem w przypadku badania niniejszego, co było o tyle istotne, że wywiady prowadzone były z właścicielami firm lub osobami zarządzającymi, których dostępność była niejednokrotnie ograniczona).

Czas realizacji badania ankietowego określić należy na ok. 3-4 tygodni, choć dokładne ramy czasowe są uzależnione od stopnia ubytków w pierwotnej próbie badawczej i – wynikającej z tego – konieczności zastąpienia firm z pierwotnej próby badawczej innymi podmiotami. W kontekście dokonywania tego rodzaju uzupełnień w przypadku beneficjentów I Osi Priorytetowej RPO WL niezbędne jest zapewnienie dostępności danych z wniosków o dofinansowanie, które pozwolą precyzyjnie określić charakterystykę danego przedsiębiorstwa ze względu na parametry podobieństwa niezbędne do doboru próby. Jest to o tyle istotne, że w ramach niniejszego badania to właśnie pozyskiwanie danych z wniosków o dofinansowanie okazało się najbardziej czasochłonnym procesem – brak dostępu do tych informacji uniemożliwił opóźnić rozpoczęcie procesu doboru próby do badania kontrolnego (gdzie niezbędne były szczegółowe informacje charakteryzujące beneficjentów). W przypadku kolejnych pomiarów w ramach badania panelowego problem ten nie będzie już występował na taką skalę, gdyż skala doboru nowych podmiotów będzie znacząco mniejsza, warto jednak na etapie planowania badania uwzględnić konieczność udostępnienia wykonawcy badania wniosków o dofinansowanie.

Z punktu widzenia prowadzenia analiz skali i dynamiki zmienności badanych zjawisk za optymalne należałoby uznać prowadzenie pomiarów w cyklu rocznym – z im większą bowiem liczbą pomiarów mamy do czynienia w danym szeregu czasowym, tym bardziej uprawnione jest wnioskowanie o ewentualnej zmienności natężenia określonych zjawisk.

8.1.5 Zakres tematyczny badania

W przeciwieństwie do niniejszego badania ewaluacyjnego kolejne pomiary powinny się przede wszystkim odnosić do wskaźników konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw (w przypadku beneficjentów należy więc – w porównaniu z zakresem badania niniejszego – wyeliminować te zagadnienia, które dotyczą samego projektu i jego przebiegu (istotne pozostają – także w kontekście oceny trwałości efektów projektów – zagadnienia wpływu projektu na określone zmiany konkurencyjności i innowacyjności firmy). Zmianie ulec powinien też horyzont czasowy prowadzonego pomiaru – w badaniu niniejszym horyzont ten do pytań o charakterze retrospektywnym wyniósł 3 lata.

Jeśli chodzi o szczegółowy zakres badania, to – jak wspomniano wcześniej – określać go będą następujące wskaźniki:

Tabela 7. Wskaźniki konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstwa

Wskaźniki konkurencyjności		Symbol
Potencjał konkurencyjny	Wykształcenie oraz kwalifikacje pracowników i kadry zarządzającej	K1
	Doświadczenie w branży (okres prowadzenia działalności w danej branży)	K2
	Aktywność przedsiębiorstwa w zakresie podnoszenia kwalifikacji pracowników	K3
Pozycja konkurencyjna	Wielkość przychodów	K4
	Wielkość nakładów inwestycyjnych	K5
	Zasięg działalności (rynek sprzedaży)	K6
	Rentowność	K7
Instrumenty konkurowania	Środki promocji i reklamy	K8
	Zdobywanie informacji o rynku, klientach, popycie na usługi/produkty	K9
	Praktyki menadżerskie (zarządzanie strategiczne)	K10
Wskaźniki innowacyjności		Symbol
Potencjał innowacyjny	Wielkość nakładów na B+R/ innowacje	I1
	Udział nakładów na B+R w danym roku do wartości sprzedaży	I2
	Zamierzenia dotyczące wprowadzenia innowacji w przyszłości	I3
	Współpraca z instytucjami naukowymi/ B+R (cel/zakres/częstotliwość)	I4
	Zatrudnienie w obszarze B+R	I5
	Źródła finansowania działalności innowacyjnej/B+R	I6
Innowacje	Wdrożenie innowacji produktowych (liczba)	I7
	Wdrożenie innowacji procesowych (liczba)	I8
	Wdrożenie innowacji organizacyjnych (liczba)	I9
	Wdrożenie innowacji marketingowych (liczba)	I10
	Skala wdrożonych innowacji – lokalna, regionalna, krajowa, światowa	I11
	Zgłoszenie wniosku patentowego/ uzyskanie ochrony patentowej	I12

Źródło: opracowanie własne na podstawie dostępnej literatury

Dodatkowo, podobnie jak w badaniu niniejszym proponuje się utrzymać komponent analityczny w formie metody desk research odnoszącej się do wskaźników kontekstowych rozwoju społeczno-gospodarczego regionu.

Tabela 8. Wskaźniki kontekstowe rozwoju społeczno-gospodarczego regionu

Rozwój społ. – gosp.	Wskaźnik
Kondycja ekonomiczna	Wartość produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca
	Podmioty wpisane do rejestru regon na 10 tys. mieszkańców
	Nakłady inwestycyjne na 1 mieszkańca
	Przedsiębiorstwa wg sekcji PKD (w tym branże wysoko rozwojowe)
	Spółki z udziałem kapitału zagranicznego w ogólnej liczbie podmiotów zarejestrowanych w REGON
Działalność B+R	Liczba osób zatrudnionych w sektorze B+R, w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców
	Nakłady na B+R na 1 mieszkańca
	Udział podmiotów ponoszących nakłady B+R w ogólnej liczbie przedsiębiorstw/ wg sekcji PKD
	Liczba instytucji IOB, B+R, wspierających transfer technologii
Działalność innowacyjna	Udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych w przychodach netto ze sprzedaży ogółem
	Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach wg rodzajów działalności innowacyjnej
	Ilość wniosków patentowych przyjętych przez Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej na mln mieszkańców
	Przedsiębiorstwa aktywne innowacyjnie w latach 2008-2010 w % ogółu przedsiębiorstw według województw
	Odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych otrzymujących publiczne wsparcie
	Odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych działających w ramach inicjatyw klastrowych
	Rodzaje wprowadzonych innowacji
Praca/ wynagrodzenia	Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę
	Wskaźnik zatrudnienia osób w wieku produkcyjnym
Sytuacja społeczno - demograficzna	Odsetek mieszkańców niezagrażonych tzw. ustawową granicą ubóstwa
	Ogólne saldo migracji na 1000 mieszkańców
	Liczba studentów na 10 tys. ludności
Infrastruktura	Drogi o twardej nawierzchni ulepszonej na 100 km ²
	Odsetek długości dróg krajowych, których stan nie został uznany jako zły
	Korzystający z instalacji kanalizacyjnej w % ogółu ludności
	Dostęp do technologii ICT

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS oraz PARP

8.2 ANALIZA SWOT

W ramach niniejszej części przedstawiono wyniki analizy SWOT opracowanej dla kryteriów wyborów projektów w ramach RPO WL oraz kierunków i rodzajów wsparcia. Ze względu na specyfikę zagadnień stanowiących przedmiot analizy wnioski z przeprowadzonego badania posortowano na dwie kategorie /dwa rodzaje czynników – słabe oraz mocne strony⁶³.

8.2.1 SWOT – Kryteria wyboru projektów

Mocne strony	Słabe strony
<p>Wysoki poziom skuteczności kryteriów, jeśli chodzi o premiowanie tych projektów, których realizatorzy dysponują dużym potencjałem.</p> <p>Istotny związek ilości przyznawanych punktów w ramach kryterium <i>Uczestnictwo w programach i projektach pomocowych</i> zarówno z poziomem konkurencyjności przedsiębiorstwa jak i jego innowacyjności.</p> <p>Kryterium <i>Wzmocnienie konkurencyjności na rynku</i> umożliwia optymalne premiowanie przedsięwzięć wpływających na rzeczywistą konkurencyjność przedsiębiorstw (projekty wyżej oceniane w ramach tego kryterium realizowane są przez podmioty o wyższym poziomie potencjału konkurencyjnego w chwili badania)</p> <p>Kryterium <i>Doświadczenie i wykształcenie specjalistyczne kadry związane z realizacją projektu oraz znajomości branży i potrzeb klientów</i> wskazuje, że projekty realizowane przez beneficjentów posiadających kadre o wyższych kompetencjach w większym stopniu wpływają na konkurencyjność podmiotu (wraz ze wzrostem ilości punktów uzyskiwanych w jego ramach rośnie również przeciętna ocena wpływu projektu na konkurencyjność)</p>	<p>Kryteria w małym stopniu umożliwiają wybór tych przedsięwzięć, które gwarantują duży wpływ na poziom konkurencyjności i innowacyjności firmy (tzn. w małym stopniu premiują one efekty, jakie generuje\powinien generować dany projekt).</p> <p>Ilość czasu przeznaczona na prowadzenie oceny jest - zdaniem większości ekspertów biorących udział w procesie oceny wniosków - zbyt mała, by można ją było przeprowadzić w sposób rzetelny.</p> <p>Brak kryterium odnoszącego się do znajomości branży i potrzeb klientów.</p> <p>Kryterium <i>Wprowadzenie do oferty nowych lub ulepszonych produktów/usług</i> (w ramach obszaru „Zakres korzyści osiągnięty w wyniku realizacji projektu”) odnosi się w praktyce do innowacyjności produktu i nie uwzględnia premiowania innych wariantów innowacji (tj. premiuje tylko te przedsięwzięcia, które uwzględniają innowacje produktowe).</p> <p>Innowacyjność w różnych jej aspektach premiowana jest także w ramach innego niż <i>Wprowadzenie do oferty nowych lub ulepszonych produktów/usług</i> kryterium - ten sam aspekt premiowany jest w ramach dokonywanej oceny dwukrotnie, lecz niekonsekwentnie, gdyż dodatkowe punkty otrzymują jedynie podmioty wdrażające innowacje o charakterze produktowym.</p> <p>Zbyt ogólny charakter kryterium <i>Zgodność projektu z dokumentami strategicznymi</i>. (W ramach tego kryterium premiowane są przedsięwzięcia, które pozostają spójne z regionalnymi dokumentami strategicznymi. W zależności od Działania jest to Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego oraz Regionalna Strategia Innowacji Województwa Lubelskiego. Ogólny sposób sformułowania celów ww. dokumentów sprawia, że obecnie kryterium to nie ma mocy różnicującej.</p> <p>Małe doświadczenie ekspertów zajmujących się oceną wniosków o dofinansowanie w ramach RPO WL w zakresie oceny wniosków w ramach innych programów (tej i poprzedniej perspektywy finansowej) . Osoby zajmujące się oceną tylko w ramach RPO WL mogą mieć ograniczoną możliwość porównania jakości składanych wniosków, ale także mniejsze jest prawdopodobieństwo dostrzegania słabości obecnego systemu kryteriów wyboru projektów oraz potencjalnych sposobów jego modyfikacji.</p> <p>Niejednoznaczna ocena systemu kryteriów przez jego użytkowników – ekspertów oceniających wnioski o dofinansowanie (pod względem takich kryteriów jak: gwarantowanie wyboru odpowiednich projektów z punktu widzenia celów RPO WL, gwarantowanie wyboru najlepszych wniosków, jasność / zrozumiałość kryteriów oraz ich jednoznaczność i spójność).</p> <p>Problem opierania oceny o informacje we wnioskach o dofinansowanie mające charakter deklaracyjny w odniesieniu do kryteriów: wpływu na konkurencyjność przedsiębiorstwa oraz innowacyjności przedsięwzięcia.</p> <p>Ryzyko występowania problemu zaniżenia/zawyżenia wag niektórych kryteriów (kwestia sygnalizowana przez ekspertów w ramach badania CAWI).</p> <p>W ramach kryterium <i>Wnioskodawca prowadzi lub deklaruje współpracę z instytucją B+R lub posiada odpowiednie struktury organizacyjne pozwalające na prowadzenie badań własnych (np. laboratorium, biuro badawcze itp.) w zakresie realizacji projektu</i> (w ramach obszaru „Potencjał wnioskodawcy”) nie jest sprecyzowany charakter współpracy, a jedynie sposób (stopień) jej formalizacji (umowa, porozumienie, list intencyjny).</p>

⁶³ bez wyodrębniania szans i zagrożeń

8.2.2 SWOT – Kierunki wsparcia

Mocne strony	Słabe strony
<p>Wsparcie zorientowane na wspomaganie aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw, w szczególności mikro- i małych (ze względu na jego wysoką przydatność w kontekście niskiej aktywności inwestycyjnej lubelskich firm) w formie niezwrótnej (w przyszłym okresie ew. zwrotnej z dodatkowymi preferencjami)</p> <p>Wspieranie proinnowacyjnej kooperacji prowadzonej w ramach klastrów (uwzględniając aktywność lubelskich przedsiębiorstw we współpracy klastrowej należy w przyszłym okresie finansowania stworzyć mechanizmy wspierania tego wariantu współpracy nie tylko w obszarze innowacji: wspieranie procesu powstawania klastrów oraz wsparcie dla klastrów istniejących).</p> <p>Kierunkowanie w branżach strategicznych dla regionu poprzez kryterium wyboru projektów „zgodność z branżami strategicznymi wskazanymi w RSI Województwa Lubelskiego” (Można także rozważyć zaadresowanie określonej liczby konkursów, a przynajmniej jednego w całym okresie wdrażania Programu, do dziedzin strategicznych, przyciągając tym samym odpowiednio większą liczbę przedsiębiorstw z branż mających dla Lubelszczyzny znaczenie priorytetowe, ponadto należy zrezygnować z kierunkowania wsparcia z wykorzystaniem kryterium premiującego projekty „o wysokim poziomie intensywności B+R” – nie uwzględnia ono specyfiki regionalnej, nie gwarantuje wspierania najbardziej innowacyjnych przedsięwzięć, a jednocześnie zbliżony do planowanego efekt zastosowania tego kryterium można osiągnąć poprzez zastosowanie innych kryteriów, tj. premiujących innowacyjność projektu, czy współpracę z sektorem B+R. Ponadto, należy urealnić faktyczny wpływ tego kryterium na kierunkowanie wsparcia w taki sposób, by faktycznie wspomagało ono realizację celów RSI WL. By zachować element kierunkowania wsparcia zgodnie z założeniami RSI WL, a jednocześnie wyeliminować ryzyko pozorności obecnie obowiązującego kryterium, należy w szczególności wprowadzić ocenę planowanych przedsięwzięć pod kątem ich wpływu na realizację wskaźników monitoringowych RSI WL).</p> <p>Projekty konkursowe zorientowane na kooperację przedsiębiorstw z sektorem naukowo-badawczym w ramach obszaru wsparcia „Innowacyjność przedsiębiorstw oraz transfer wiedzy i technologii z sektora B+R” oraz premiowanie tych projektów, w przypadku których przewidziana jest współpraca z sektorem B+R lub których realizatorzy współpracują / współpracowali z sektorem B+R (należy jednak wymagać udokumentowania rzeczywistej współpracy, a nie deklaracji planów współpracy).</p>	<p>W ramach obszaru „Potencjał konkurencyjny i innowacyjny województwa” nie przewidziano pomocy, której odbiorcami byłyby specyficzne kategorie osób zainteresowanych tworzeniem nowych firm tj.</p> <ul style="list-style-type: none"> • pomysłodawcy najbardziej innowacyjnych przedsięwzięć biznesowych wymagających zewnętrznego zaangażowania kapitałowego, • pomysłodawcy przedsięwzięć biznesowych o podwyższonym poziomie ryzyka, • pomysłodawcy firm „odpryskowych”. <p>Niewielka intensywność wsparcia zorientowanego na zwiększenie aktywności lubelskich firm w korzystaniu z usług instytucji otoczenia biznesu i wzmacnianiu kooperacji między IOB a sektorem przedsiębiorstw (uwzględniając rolę IOB zarówno jako podmiotów mogących wspomagać rozwój potencjału konkurencyjnego i innowacyjnego przedsiębiorstw należy wspomagać relacje między przedsiębiorstwami a IOB oraz prowadzić systematyczny Monitoring potrzeb przedsiębiorstw w zakresie ewentualnego wsparcia ze strony IOB).</p> <p>Mała trafność kierunkowania wsparcia premiującego projekty „o wysokim poziomie intensywności B+R w odniesieniu do specyfiki regionalnej.</p> <p>Duża ilość instrumentów wsparcia zorientowanych na zwiększenie potencjału konkurencyjnego i innowacyjnego w ramach I i II Osi Priorytetowej RPO WL. Brak spójnego i czytelnego podziału obszarów ww. wsparcia.</p> <p>Wielość odrębnych narzędzi branżowego kierunkowania wsparcia, które nie są ze sobą całkowicie spójne: zgodność z branżami strategicznymi wskazanymi w RSI Województwa Lubelskiego oraz realizacja projektu w dziedzinie o wysokim poziomie „intensywności B+R” (ogranicza to skuteczność kierunkowania oraz czyni niejasnymi priorytety wdrażanej interwencji publicznej).</p> <p>Łączenie wsparcia adresowanego do osób zakładających działalność gospodarczą z instrumentami pomocy skierowanymi do firm prowadzących działalność od jakiegoś czasu i o ugruntowanej pozycji rynkowej.</p> <p>Niewielki efekt zatrudnieniowy wsparcia zarówno w odniesieniu do aspektu ilościowego, jak i jakościowego wzrostu zatrudnienia tj. rodzaju i jakości tworzonych miejsc pracy (W ramach kryteriów wyboru projektów należy wprowadzić dwa rozwiązania: (a) modyfikacja kryterium dot. nowych miejsc pracy poprzez premiowanie wzrostu zatrudnienia netto, nie zaś brutto (w odniesieniu do okresu realizacji projektu) (b) zwiększenie stopnia uwarunkowania liczby przyznawanych punktów liczbą utworzonych miejsc pracy poprzez większe różnicowanie przyznawanej punktacji. Oprócz premiowania samego faktu wzrostu zatrudnienia netto w rezultacie zrealizowanego projektu należy dodatkowo premiować miejsca pracy związane z wysokim poziomem wiedzy i kwalifikacji lub dotyczące określonych grup zawodów (przede wszystkim specjalistów).</p> <p>Niewystarczająca koncentracja na podmiotach o relatywnie mniejszym potencjale, które w ramach uniwersalnej procedury mają ograniczone szanse na uzyskanie dofinansowanie w konkurencji z podmiotami o większym potencjale (firmy cechujące się zróżnicowaniem potencjałów (działalność przemysłowa / usługowa; mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa), konkurencyjnego i innowacyjnego (ze szczególnym uwzględnieniem tego drugiego) różnicuje także skala oddziaływania projektu na kondycję przedsiębiorstwa).</p>

8.2.3 SWOT – Rodzaje wsparcia

Mocne strony	Słabe strony
<p>Wspieranie aktywności przedsiębiorstw w obszarze podnoszenia kwalifikacji pracowników poprzez szkolenia (należałoby kontynuować politykę oferowania przede wszystkim wsparcia szkoleniowego; warto jednak zoptymalizować dotychczasowe rodzaje wsparcia w tym obszarze (oferowanego głównie w ramach komponentu regionalnego PO KL) i rozważyć odejście od formuły projektowej (tj. otwartych projektów szkoleniowych realizowanych przez podmioty zewnętrzne lub przedsięwzięć szkoleniowych prowadzonych przez daną firmę na potrzeby jej pracowników) na rzecz formuły <i>voucherowej</i>).</p>	<p>Łączenie wsparcia adresowanego do osób zakładających działalność gospodarczą z instrumentami pomocy skierowanymi do firm (poza charakterem oferowanych form wsparcia istnieją zasadnicze różnice co do specyfiki grup docelowych i sposobów dotarcia)</p> <p>Brak wsparcia o charakterze brokerskim zorientowanego na znalezienie potencjalnego inwestora oraz pomocy w zakresie przygotowania prezentacji danego pomysłu oraz późniejszych negocjacji z inwestorami reprezentującymi „aniołów biznesu”, czy funduszy typu seed i venture capital.</p> <p>Brak wsparcia informacyjno-doradczego dla osób zdecydowanych na założenie firmy o charakterze akademickim dotyczącego takich kwestii jak: sposoby komercjalizacji wiedzy, prawo ochrony własności intelektualnej, formy prowadzenia działalności gospodarczej, formy współpracy z uczelnią.</p> <p>Zbyt mały nacisk na wymagania lub preferencje odnoszące się do rozwiązań zwiększających szanse na rynkowy sukces rozwiązań wdrożonych dzięki realizowanym projektom (należy zobowiązać wnioskodawców, by na etapie planowania projektu przeprowadzone zostało badanie popytu dotyczące planowanego do wdrożenia nowego lub ulepszonego produktu/usługi (jeśli projekt przewiduje tego rodzaju działania); wzbogacić „Plan marketingowego dla projektu” o dodatkowe odniesienie planowanych działań sprzedażowych i promocyjnych do dotychczasowych działań podejmowanych przez inne podmioty działające na danym rynku lub oferujące zbliżone produkty / usługi oraz premiować przedsięwzięcia, w których wnioskodawca zobowiązuje się do uzyskania określonego poziomu sprzedaży nowych lub ulepszonych produktów/usług.</p> <p>Zbyt duża liczba instrumentów wsparcia zorientowanych na zwiększenie potencjału konkurencyjnego i innowacyjnego w ramach I i II Osi Priorytetowej RPO WL. (Ich podział nie jest do końca spójny ze względu na kategorie odbiorców wsparcia oraz rodzaj i cele oferowanej pomocy, a generuje bardzo duże zróżnicowanie w liczbie dofinansowanych przedsięwzięć w ramach poszczególnych Działań, co w przypadku wybranych Działań skutkuje szczególnie wysokimi kosztami transakcyjnymi obsługi procesu naboru wniosków, a ponadto mamy do czynienia z dużym zróżnicowaniem poziomu skuteczności projektów realizowanych w ramach poszczególnych Działań, i ich wpływu na konkurencyjność i innowacyjność firmy. Z tego względu należałoby ograniczyć liczbę instrumentów wsparcia i wyodrębnić dwa główne obszary wsparcia: (a) konkurencyjność i (b) innowacyjność przedsiębiorstw oraz transfer wiedzy i technologii z sektora B+R, w przewidując w obu formułę konkursową naboru wniosków).</p> <p>Duża ilość instrumentów wsparcia zorientowanych na zwiększenie potencjału konkurencyjnego i innowacyjnego w ramach I i II Osi Priorytetowej RPO WL. Brak spójnego i czytelnego podziału obszarów ww. wsparcia.</p> <p>Rozproszony i nieskoordynowany charakter działań zorientowanych bezpośrednio lub pośrednio na wspieranie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw, zarówno w aspekcie instytucjonalnym, jak i programowym (wszystkie działania dotyczące wspomaganie konkurencyjności i innowacyjności lubelskich przedsiębiorstw, a które nie są oferowane w formule konkursowej adresowanej do sektora MSP powinny być skupione w ramach jednego – realizowanego na poziomie województwa – projektu systemowego).</p>

8.3 STUDIA PRZYPADKU – DOBRE PRAKTYKI

W niniejszym aneksie przedstawiono osiem studiów przypadku obrazujących dobre praktyki w realizacji projektów finansowanych ze środków Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego 2007-2013 objętych niniejszym badaniem ewaluacyjnym. Prezentacja poszczególnych projektów została przygotowana w oparciu o analizę: wyników badania CATI, dokumentacji projektowej oraz informacji pozyskanych w trakcie wywiadów pogłębionych prowadzonych z beneficjentami. Wybrane przykłady projektów zostały podzielone na dwie grupy – dobre praktyki w zakresie konkurencyjności oraz dobre praktyki w zakresie innowacyjności.

8.3.1 Dobre praktyki w zakresie konkurencyjności

Tytuł projektu: Wzrost konkurencyjności firmy "Retrans" Tomczuk Wojciech poprzez zakup specjalistycznej maszyny umożliwiającej wprowadzenie nowych usług

Działanie: 1.2 Dotacje inwestycyjne dla mikroprzedsiębiorstw

Projektodawca: Przedsiębiorstwo Robót Górniczych i Podwodnych „Retrans” Tomczuk Wojciech

Typ i forma prawna projektodawcy: Firma / osoba fizyczna prowadząca działalności gospodarczą - mikroprzedsiębiorstwa

Rodzaj projektu: inwestycyjny

PKD projektu: 08.12.Z Wydobywanie żwiru i piasku; wydobywanie gliny i kaolinu

Witryna internetowa projektodawcy: <http://www.retrans-com.pl/pl/> www.retrans.mojagielda.pl/

Kwota dofinansowania: 535.000,00 PLN

Obszar realizacji: Obszary wiejskie

Powiat: bialski

Gmina: Drelów

Okres realizacji: 28.10.2010 – 30.07.2011

Celem projektu był wzrost konkurencyjności firmy na poziomie krajowym. Wnioskodawca w wyniku realizacji projektu wprowadził do swojej oferty dwie innowacyjne usługi: eksploatacja złóż zwięzłych i żwirowych oraz reeksploatacja dużych zbiorników wodnych. Usługi te cechują się wysokim stopniem zaawansowania i wymagają użycia wysoce specjalistycznego sprzętu i wykwalifikowanej kadry technicznej.

Dotychczas ze względu na ograniczone zasoby techniczne forma Retrans nie mogła zaoferować potencjalnym klientom tego typu usług. Ponadto, ograniczone możliwości techniczne narażały przedsiębiorcę na straty związane z niewyeksplorowaniem odpowiedniej ilości kruszywa w określonym czasie zgodnie z podpisanym kontraktem. Podczas pracy na kilku złożach niejednokrotnie okazywało się, że złożo jest zwięzłe i maszyny, którymi dysponowała firma nie były przystosowane do jego eksploatacji. Prace musiały zostać przerwane do czasu zaopatrzenia w lepszy technologicznie sprzęt. Maszyny, które wówczas posiadał Wnioskodawca nie posiadały odpowiedniej instalacji lub miały za niskie parametry techniczne.

Od strony merytorycznej byliśmy do tego przygotowani. Ja jako właściciel firmy mam uprawnienia górnicze, dozоровe i jestem osobą, która może sprawować nadzór na wszystkich kopalniach, ale na tym etapie nie byłibyśmy w stanie na pewno ponieść tak dużej inwestycji – przyznaje właściciel Retrans.

Przedsiębiorstwo Robót Górniczych i Podwodnych „Retrans” świadczyło dotychczas usługi wydobywania kopaliny przy użyciu pogłębiarki ssącej w odległości tłoczenia do około 100 metrów. Bezpośrednim impulsem podjęcia decyzji inwestycyjnej były coraz częściej pojawiające się zapytania rynkowe.

Chodziło o eksploatację złóż zwięzłych i żwirowych. To są dwie niezależne usługi. Złoża są przeróżne i firma musi być przystosowana od strony technicznej i maszynowej, żeby była w stanie to zrealizować - przyznaje właściciel firmy, Pan Wojciech Tomczuk.

Wnioskodawca nie mógł odpowiedzieć na zidentyfikowane potrzeby klientów bez nowoczesnego sprzętu, który posiadałby wszystkie niezbędne parametry do wprowadzenia nowych usług.

W większości konkurencyjnych przedsiębiorstw maszyny są przystosowane do eksploatacji złóż piaszczystych. W kraju tylko kilka firm świadczących usługi wydobywania złóż zwięzłych i żwirowych oraz reeksploatacji dużych zbiorników wodnych. Wnioskodawca w wyniku realizacji projektu mógł zaoferować swoje usługi także poza granicami kraju.

Przedmiotem projektu finansowanego ze środków RPO WL był zakup maszyny do eksploatacji złóż zwięzłych i żwirowych z głowicą typu Jet wraz z rurociągiem tłocznym o odległości tłoczenia 300 metrów, która spulchnia trudno urabialne warstwy. Głowica ta charakteryzuje się tym, że w pogłębiarce ssącej jest zamontowany specjalny układ hydrotechniczny, który tłoczy wodę wzdłuż rury ssącej do głowicy urabiającej i tak woda pod wysokim ciśnieniem rozprowadzana specjalnymi dyszami rozmywa urabiany grunt, co powoduje jego rozluźnienie i zassanie przez wlot rurociągu ssącego.

Ze względu na ograniczone możliwości finansowe zakupiono urządzenie używane. Inwestycja miała charakter jednoetapowy i obejmowała również przetransportowanie maszyny do siedziby Wnioskodawcy. Wkład własny był finansowany z kredytu oraz środków własnych.

Przygotowując projekt przedsiębiorca współpracował z Politechniką Warszawską oraz wydawnictwami branżowymi (górnictwami): *Współpraca polegała na konsultacjach w zakresie doboru technologii – wyjaśnia właściciel firmy.*

Beneficjent w bieżącej działalności korzysta ponadto ze wsparcia merytorycznego organizacji otoczenia biznesu i instytucji branżowych: *praktycznie współpracujemy cały czas dlatego, że jest to temat bardzo niszowy, więc ze specjalistami trzeba rozmawiać cały czas. Należy do Stowarzyszenia Kopalń Odkrywkowych, do Stowarzyszenia Kierowników Zakładów Górniczych. Są to typowo branżowe organizacje, które skupiają się na rozwiązywaniu problemów związanych z prowadzeniem działalności górniczej i odkrywkowej.*

Realizacja projektu poprzez podniesienie poziomu technologicznego przedsiębiorstwa przyczyniła się także do poprawy jakości i zwiększenia wydajności sprzętu, co wpływa na szybkość realizacji zleceń. Dzięki możliwości wydobywania złóż zwięzłych i żwirowych przedsiębiorstwo zwiększyło możliwości w zakresie eksploatacji o 40%. Jak przyznaje właściciel firmy Retrans: *Maszyna była prawidłowo dobrana do potrzeb rynkowych. Od momentu uzyskania wsparcia maszyna nie miała ani jednego tygodnia przestoju.*

Ponadto, wdrożenie inwestycji zdecydowanie poprawiło zarówno potencjał, jak i pozycję konkurencyjną firmy: *Zakup tej maszyny spowodował całkowicie inną pozycję firmy na rynku i chociażby rozszerzenie oferowanych usług (...) w tej chwili po prostu jesteśmy w innym miejscu (...) uzyskaliśmy możliwości realizowania bardzo dużego kontraktu- podkreśla przedsiębiorca.*

Firma w wyniku realizacji projektu zwiększyła także zatrudnienie o dwa etaty.

Firma Retrans planuje w przyszłości pozyskać zlecenia od klientów zagranicznych i rozszerzyć obszar działalności do zasięgu międzynarodowego. Dzięki nowoczesnemu urządzeniu o bardzo dobrych parametrach będzie mogła konkurować z firmami zagranicznymi i dalej poszerzać zakres usług:

Uzyskane doświadczenie i pozycja zdobyta na rynku pozwala nam bezpiecznie patrzeć w przyszłość. Przede wszystkim w tej chwili możemy rozpocząć realizować już inne projekty, jeszcze bardziej skomplikowane. Na pewno będziemy dalej działali w kierunku usług eksploatacji podwodnych.

Tytuł projektu: Dom produkcyjny VENA ART

Działanie: 1.3 Dotacje inwestycyjne dla małych i średnich przedsiębiorstw

Projektodawca: VENA ART Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Typ i forma prawna projektodawcy: Firma / spółka z ograniczoną odpowiedzialnością - małe przedsiębiorstwo

Rodzaj projektu: inwestycyjny

PKD projektu: 73.11.Z

Witryna internetowa projektodawcy: www.vena.lublin.pl

Kwota dofinansowania: 370.366,45 PLN

Obszar realizacji: miejski

Powiat: m. Lublin

Gmina: M. Lublin

Okres realizacji: 12.04.2010 – 12.10.2010

Firma Vena Art prowadzi działalność marketingową oferując usługi zintegrowane typu full service.

Zakres świadczonych usług obejmuje: przygotowanie strategii, planowanie, analizę i zakup mediów, doradztwo reklamowe i outsourcing marketingowy, badania i analizy grup docelowych, przygotowanie kreatywności, produkcję reklam ATL, tworzenie Corporate Identity, Trade Marketing, Nowe Media, działania BTL, PR, venty, niestandardowe narzędzia dotarcia do grup docelowych oraz zarządzanie kampaniami dofinansowanymi z funduszy UE.

Beneficjent prowadzi działalność gospodarczą w ramach organizacji branżowej - Grupa Medialna Lubelski Klub Biznesu. Spółka posiadała bardzo bogate doświadczenie w branży marketingowej, a wdrożona inwestycja była bezpośrednio związana z dotychczasową działalnością firmy.

Celem projektu było podniesienie konkurencyjności firmy poprzez wprowadzenie do oferty firmy nowych innowacyjnych produktów/usług oraz udoskonalenie dotychczas oferowanych z wykorzystaniem nowoczesnych technik informacyjnych i komunikacyjnych.

Potrzeba wprowadzenia nowych produktów/usług wynikała zarówno z analizy rynku oraz prognozy popytu, jak również ze strategii rozwoju firmy. Regularnie wpływały do firmy zapytania i prośby o składanie ofert dotyczących produktów/usług, które zdecydowano się wprowadzić w ramach projektu. Wcześniej firma nie była w stanie podjąć się realizacji tego typu zleceń ze względu na ograniczone możliwości sprzętowo - programowe.

Realizacja projektu polegała na zakupie środków trwałych (tj. m.in. stacja i monitor graficzny, serwer, stół bezcieniowy do fotografii, kamera HD, aparat cyfrowy, zestaw do proofingu, klimatyzatory do studia, rzutnik multimedialny, namiot na plan filmowy, zastaw oświetleniowy wraz z wyposażeniem) i zakupie niezbędnego oprogramowania.

W wyniku realizacji projektu wprowadzono do oferty firmy 3 nowych produkty/usługi:

1. wykonywanie proofów;
2. wypożyczanie sprzętu filmowego i fotograficznego;
3. wykonywanie postprodukcji filmowych

oraz udoskonalono kolejnych 5 produktów/usług tj.

1. kreatywność;
2. planowanie analiza i zakup mediów
3. produkcja materiałów reklamowych
4. produkcja reklam mediowych
5. inne usługi reklamowe

Przedstawiciel firmy przyznaje: *Kupiliśmy oprogramowanie, odpowiednie stacje graficzne i kupiliśmy sprzęt filmowy. Posiadanie tego sprzętu powoduje, że stajemy się bardzo elastyczni cenowo. Nie jesteśmy uzależnieni od kogoś, kto nam wypożycza kamerę, kto liczy na godziny studio i operatora tylko mamy to we własnym zakresie i możliwość brania zleceń o różnym stopniu skomplikowania i ceny. Jest dwa lata po projekcie i my cały czas na tym pracujemy, cały czas wykorzystujemy i jesteśmy bardzo zadowoleni.*

Przedstawiciel spółki zwraca także uwagę na zaspokojenie potrzeb klientów w obszarze będącym przedmiotem projektu: *Posiadając odpowiedni sprzęt, odpowiedniej jakości możemy dawać jakość niespotykaną do tej pory na rynku. I to w zakresie obrazu, w zakresie obróbki tego obrazu.*

W wyniku realizacji projektu nastąpił wzrost konkurencyjności wnioskodawcy na poziomie krajowym. *To był strzał w dziesiątkę – mówi Beneficjent - Tego nam było trzeba. Naszą działalność w zakresie przede wszystkim filmu bardzo mocno rozwinęliśmy i dzięki temu tak naprawdę jesteśmy kilka kroków do przodu przed konkurencją na naszym rynku. W kraju zaczynamy robić poważne produkcje. Dało nam to przepustkę do mocno konkurencyjnego rynku. Mamy nieosiągalną dla konkurencji jakość, na naszym rynku albo nawet szeroko lokalnym, można powiedzieć, że po tej stronie Wisły, jak my to określamy, bo jeżeli już dochodzi do konkurowania z Warszawą, Łodzią, Krakowem. Jak jesteśmy na prezentacji, pokazujemy nasze produkty, czyli filmy, prezentacje i tym podobne rzeczy i ludzie ze stolicy dziwią się, że my jesteśmy z*

Lublina i taki poziom osiągamy ...Wyjście z naszą ofertą ogólnopolską, a więc nie patrzymy tutaj na rynek lubelski tylko zaczynamy jeździć po kraju, zdobywać zlecenia w kraju, startować w różnego rodzaju przetargach i tak to wygląda, czyli większe zlecenia, większe zyski, większe możliwości inwestycyjne...

Jak podkreśla przedstawiciel spółki, dzięki realizacji projektu firma wprowadziła usługi towarzyszące, a także uniezależniła się od podwykonawców, którym dotychczas zlecała część prac: *Jest też grupa usług, których wcześniej nie mieliśmy, typu wypożyczanie sprzętu. Bo nie mieliśmy tego sprzętu, więc go nie wypożyczyliśmy. Teraz jest też to jakiś przychód i ten zainwestowany grosz szybciej się zwraca... Usługa typu proofer - to jest bardziej usługa uzupełniająca - ale też wpływająca na konkurencyjność, bo jest świadczona na miejscu, zawsze można tę próbę barwną zrobić u siebie, zawsze to zwiększa komplementarność naszej usługi, nie musimy wysyłać kierowcy, który gdzieś jedzie tą usługę przywieźć zawięzić i tak dalej.*

Realizacja projektu przyczyniła się do poprawy sytuacji ekonomicznej firmy, a przede wszystkim wzrostu wiedzy i kompetencji w przedsiębiorstwie: *Nieustanny rozwój... Jeszcze nie mamy końca roku, ale tak to wygląda, że generalnie utrzymujemy obroty, utrzymujemy zatrudnienie, a nawet je powiększamy, zdobywamy umiejętności w kolejnych dziedzinach. Poprzez ten projekt zostaliśmy zmuszeni, do podjęcia współpracy z innej klasy specjalistami, więc zatrudniamy ludzi z Warszawy, z Łodzi, do niektórych projektów z Krakowa. To powoduje transfer wiedzy i umiejętności.*

Dzięki wsparciu, które firma uzyskała ze środków RPO WL 2007-2013 znacznie zwiększył się także jej potencjał rozwojowy: *Rozwój byłby dużo wolniejszy. Wsparcie umożliwiło dużo szybsze dojście do tego punktu, w którym obecnie jesteśmy... My jednak dbamy o ciągłe rozwijanie się, żeby każde zlecenie było polepszeniem naszych możliwości, umiejętności i przez to do nas firmy same się zgłaszają, tak naprawdę.*

Dodatkowym efektem realizacji projektów jest również efekt dźwigni inwestycyjnej:

Pracujemy nad nowymi produktami pochodnymi, z tego co wypracowaliśmy i na pewno przewidujemy w tym zakresie również inwestycje w odnowienie sprzętu, w dodatkowe sprzęty.

Przedsiębiorstwo w wyniku realizacji projektu zwiększyło zatrudnienie o 1,25 etatu.

Tytuł projektu: Budowa innowacyjnej przychodni zdrowia w miejscowości Parczew

Działanie: 1.2 Dotacje inwestycyjne dla mikroprzedsiębiorstw

Projektodawca: GABINET LEKARSKI LEK. MED. EDWARD KISIEL SPECJALISTA CHOROÓB

WEWNĘTRZNYCH SPECJALISTA KARDIOLOG

Typ i forma prawna projektodawcy: Firma / osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą - mikro przedsiębiorstwo

Rodzaj projektu: inwestycyjny

PKD projektu: 86.22.Z

Witryna internetowa projektodawcy: www.kardiologparczew.pl

Kwota dofinansowania: 992.373,76 PLN

Obszar realizacji: miejski

Powiat: parczewski

Gmina: Parczew

Okres realizacji: 1.04.2010 – 30.12.2012

Celem projektu było wzmocnienie konkurencyjności przedsiębiorstwa poprzez stworzenie kompleksowej Przychodni Zdrowia w miejscowości Parczew.

Dotychczasowa powierzchnia lokalowa nie odpowiadała rosnącym potrzebom gabinetu lekarskiego. Beneficjent prowadzący dotychczas gabinet kardiologiczny podjął decyzję o wprowadzeniu do oferty świadczeń kompleksowej obsługi medycznej w zakresie poradni leczenia nerwic, poradni antynikotynowej, poradni stomatologicznej oraz poradni chorób metabolicznych, które mają na celu eliminowanie czynników ryzyka chorób kardiologicznych. Wprowadzenie powyższych usług nie było wcześniej możliwe ze względu na ograniczoną powierzchnię w dotychczasowej przychodni. Ponadto, dostosowanie istniejącej poradni kardiologicznej nie było również możliwe ze względu na regulacje wynikające z Rozporządzenia Ministra Zdrowia odnośnie minimalnych powierzchni. Wprowadzenie do oferty nowych usług nastąpiło poprzez stworzenie i wyposażenie poradni specjalistycznych zlokalizowanych w Przychodni Zdrowia.

Usługi te są nowością na lokalnym rynku medycznym obejmującym teren powiatu parczewskiego.

Jeśli chodzi o rynek regionalny to poszczególne usługi oddzielnie są oferowane w większych miastach, lecz nie w formie kompleksowej Przychodni Zdrowia skupiającej w sobie poradnie wspomagające profilaktykę, diagnozowanie i leczenie kardiologiczne oraz schorzeń pokrewnych. Wdrożony przez Beneficjenta nowy model kompleksowej opieki nad pacjentem przy zastosowaniu najnowszej generacji, zaawansowanych technologicznie urządzeń medycznych jest nowością w skali kraju.

Pomysł był taki, żeby objąć holistyczną opieką pacjenta – od początku jego problemów, kiedy on tu się pojawia i nie tylko udzielenie opieki kardiologicznej, ale również zapewnienie mu usług, które pomagają mu wyjść z procesu choroby. Uświadomienie sobie, że to nie jest problem tylko wizyty u lekarza, ale również dbania o własne zdrowie. Eliminowanie czynników ryzyka w chorobach serca; poradnie, które będą mu dawały możliwość zadbania o własne zdrowie, o własne zęby, o natogi, których nie powinien mieć itd. – wskazuje kierownictwo przychodni.

Realizacja projektu polegała na budowie i wyposażeniu kompleksowej Przychodni Zdrowia i związana była z rozszerzeniem zaplecza lokalowego, technologicznego i personalnego. Wzniesiono budynek wolno stojący, parterowy o konstrukcji murowanej z dachem o konstrukcji drewnianej pokrytym blachą trapezową. Powierzchnia użytkowa budynku wynosi 333,5 m². Na poziomym parteru zlokalizowano osiem gabinetów lekarskich, dwa gabinety zabiegowe oraz kilka innych pomieszczeń ściśle związanych z główną funkcją budynku. W ramach inwestycji zakupiono nowe środki trwałe stanowiące wyposażenie przychodni i oprogramowanie informatyczne.

Jak uważa kierownictwo przychodni: *Sukces warunkowany jest tym, że należy mieć dobrą kadrę, baza to jest jedno, kadra to jest drugie. Kadre mamy własną i na tym oparliśmy nasze pomysły na rozwój natomiast wsparcie i to że otworzymy nowe miejsce do wykonywania tych świadczeń ustawia nas jeżeli chodzi o miasto i powiat dosyć wysoko pod względem konkurencyjności. Ponieważ do tej pory mieliśmy malutką*

przychodnię i ona robi duży kontrakt, dużo osób korzysta z usług przychodni, ale baza była byle jaka, dlatego pozyskiwaliśmy sprzęt, a teraz poszerzamy zakres usług.

W wyniku realizacji projektu uzyskano następujące rezultaty – zarówno o charakterze twardym, jak i miękkim:

- Wprowadzenie czterech nowych usług, tj. poradni leczenia nerwic, poradni antynikotynowej, poradni stomatologicznej oraz poradni chorób metabolicznych oraz poszerzenie zaplecza technologicznego o nowoczesny sprzęt medyczny
- Udoskonalenie usługi kardiologicznej poprzez zwiększenie powierzchni lokalowej oraz kompleksowe wsparcie nowymi usługami
- Zwiększenie zatrudnienia w przedsiębiorstwie o dwa etaty.
- Zastosowanie nowoczesnych technik informacyjnych i komunikacyjnych w procesie świadczenia usług
- Poprawa komfortu i organizacji pracy
- Zwiększenie dostępu do kompleksowych usług medycznych osób niepełnosprawnych

Poprawiamy znacząco swoją pozycję rynkową w porównaniu do lokalnych przychodni, gdzie są świadczone usługi, bo przychodnia jest całkowicie otwarta dla pacjenta. Nie ma barier dla niepełnosprawnych, można powiedzieć że standard tej przychodni jest luksusowy, Mamy przygotowane dla pacjenta różne media – potwierdza Beneficjent - Jest bardzo duża szansa na zaistnienie szerzej na rynku i bez środków unijnych byśmy tego nie zrealizowali ponieważ jest to duża inwestycja finansowa.

Ponadto, kierownictwo przychodni zakłada, że w dalszej perspektywie czasowej osiągnięte zostaną cele związane z propagowaniem ochrony zdrowia poprzez zwiększenie dostępu do profesjonalnych kompleksowych usług medycznych oraz zmniejszenie umieralności z powodu chorób serca i naczyń poprzez skuteczne, szybkie i kompleksowe leczenie specjalistyczne.

Tytuł projektu: Budowa i wyposażenie restauracji regionalnej "Karczma ZACISZE" w Krasnobrodzie.

Działanie: 1.5 Dotacje inwestycyjne w dziedzinie turystyki

Projektodawca: Bożena Ewa Struk ZACISZE

Typ i forma prawna projektodawcy: Firma / osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą - mikro przedsiębiorstwo

Rodzaj projektu: inwestycyjny

PKD projektu: 56.10.A - Restauracje i inne stałe placówki gastronomiczne

55.20.Z - Obiekty noclegowe turystyczne i miejsca krótkotrwałego zakwaterowania

Witryna internetowa projektodawcy: www.zacisze-roztocze.pl

Kwota dofinansowania: 1.079.350,37 PLN

Obszar realizacji: miejski

Powiat: zamojski

Gmina: Krasnobród

Okres realizacji: 1.07.2009 – 30.06.2012

Głównym celem projektu był rozwój profesjonalnego, konkurencyjnego na rynku lokalnym i regionalnym przedsiębiorstwa poprzez budowę i wyposażenie restauracji regionalnej.

Pani Ewa Struk nie prowadziła dotychczas działalności gospodarczej w branży hotelarsko-gastronomicznej, a decyzję o wejściu do branży podjęła na podstawie obserwacji sektora usług gastronomicznych w Krasnobrodzie, który charakteryzował się małą ilością obiektów o specyfice regionalnej. Te z nich, które z kolei prowadziły taką działalność miały ubogą i nie spełniającą wysokich standardów ofertę. Ponadto, żaden z obiektów w okolicy nie prowadził działalności całorocznej. Dominowały małe, sezonowe punkty gastronomiczne. Jednocześnie w międzyczasie gmina podjęła inwestycje o charakterze turystycznym, co było bezpośrednim impulsem wyboru branży planowanej działalności:

Dzięki rozbudowie akwenu wodnego, zbiornika wodnego znacząco wzrosła atrakcyjność regionu Krasnobród – mówi Projektodawca.

Czynnikiem sprzyjającym podjęciu decyzji inwestycyjnej były także posiadane przez Projektodawcę zasoby - nieruchomość gruntowa położona w malowniczej lokalizacji przy zalewie, stanowiącej jedną z lokalnych atrakcji turystycznych z dostępem do drogi asfaltowej.

Firma „Zacisze” została zarejestrowana w okresie poprzedzającym złożenie wniosku o dofinansowanie. Realizacja projektu wynikała bezpośrednio z przyjętej strategii rozwoju nowoutworzonej firmy. Natomiast działania podjęte w ramach projektu umożliwiły Projektodawcy dynamiczne wejście na rynek usług turystycznych w powiecie zamojskim z nowym produktem. Do projektu wniesiono grunt, w którego posiadaniu była właścicielka, na którym wybudowana została karczma.

W ramach projektu wybudowany został obiekt restauracyjno - noclegowy w stylu regionalnym o powierzchni 277,4 m², przystosowany do potrzeb osób niepełnosprawnych. Obiekt po wykonaniu prac budowlanych został kompleksowo wyposażony w niezbędne środki trwałe (urządzenia i wyposażenie techniczne), spełniające wysokie standardy jakości oraz potrzeby klientów i w dalszej kolejności uruchomiona została restauracja regionalna „Karczma Zacisze”.

Nowowbudowany obiekt jest budynkiem parterowym z częściowo użytkowym poddaszem. Na poziomie parteru zaprojektowano salę konsumpcyjną na 110 miejsc z zapleczem kuchennym, toalety i kotłownię. Na poddaszu przygotowano pokoje noclegowe z łazienkami dla gości oraz zaplecze socjalne dla personelu.

W największym stopniu budują konkurencyjności firmy gastronomia i dizajn, czyli wizualność i atrakcyjność oferty – przekonuje właścicielka.

Jedną z metod dotarcia do klientów stosowaną przez Beneficjenta jest ścisła współpraca z instytucjami działającymi na rzecz rozwoju kultury regionu. Główne kanały pozyskiwania klientów i informowania o ofercie Karczmy „Zacisze” to przede wszystkim Internet, szczególnie ogólnokrajowe portale turystyczne, a także tygodnik lokalny oraz ulotki.

Prowadzone działania marketingowe okazują się skuteczne: *Obserwujemy duże zainteresowanie ofertą. Rezerwacje terminów. Stale rosnący wzrost zainteresowania zewnętrznego jest naszym największym sukcesem – przyznaje właścicielka firmy, Pani Bożena Struk.*

W wyniku realizacji projektu zostały utworzone 3 nowe stanowiska pracy w pełnym wymiarze: kucharz i kelner i recepcjonista/ka-szatniarz. W wyniku uzyskanego wsparcia firma planuje kolejne inwestycje: *W ramach dalszego rozwoju planujemy rozbudować część hotelową.*

8.3.2 Dobre praktyki w zakresie innowacyjności

Tytuł projektu: Opracowanie urządzenia do zagospodarowania ciepła zawartego w odpadowych gazach spalinowych

Działanie: 1.6 Badania i nowoczesne technologie w strategicznych dla regionu dziedzinach

Projektodawca: SMF Poland Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Typ i forma prawna projektodawcy: Firma / spółka z ograniczoną odpowiedzialnością - małe przedsiębiorstwo

Rodzaj projektu: inwestycyjny

PKD projektu: 72.19.Z

Witryna internetowa projektodawcy: <http://smfpoland.pl/>

Kwota dofinansowania: 249.200,00 PLN

Obszar realizacji: miejski

Powiat: świdnicki

Gmina: Świdnik

Okres realizacji: 10.05.2010 – 28.01.2011

Projekt miał charakter badawczy. Jego celem było opracowanie prototypu urządzenia pozwalającego na znaczne ograniczenie emisji szkodliwych spalin zanieczyszczających powietrze. Jest to unikalne na skalę europejską urządzenie do zagospodarowania ciepła zawartego w odpadowych gazach spalinowych, oparte na wymienniku typu heat pipe, które spółka zamierza produkować w przyszłości.

Jesteśmy firmą, która generalnie stawia na innowacje i wytwarzanie nowych produktów, bo tylko tak naprawdę firma może się rozwijać i dlatego bierzemy udział w różnych projektach badawczych – przedstawia strategię SMF przedstawiciel Beneficjenta.

Opracowanie prototypu urządzenia wymagało przeprowadzenia badań parametrów wymiennika pracującego w dwóch różnych systemach pracy (przeciwprądowym i współprądowym) i układach pracy (gaz-ciecz oraz gaz-gaz).

Projekt nie był związany z głównym profilem produkcji SMF Poland sp. z o.o.

Naszą podstawową działalnością jest rynek maszyn wydmuchowych do produkcji butelek PET, stawiaczy butelek, osiowych orientatorów, urządzeń do automatyzacji i transportu butelek na automatycznych liniach napełniania. Tutaj jesteśmy na rynku dosyć długo i sprzedajemy na cały świat. Natomiast cały czas wprowadzamy nowe produkty - jednym z nich jest wymiennik ciepła i urządzenia tego typu, które cały czas udoskonalamy. Prowadzimy też działalność w poszukiwaniu nowych produktów chemicznych dotyczących katalitycznego spalania węgla. Realizujemy projekty w tej dziedzinie, jak również w dziedzinie turbogeneratorów o małej mocy – prezentuje profil firmy SMF przedstawiciel kadry zarządzającej.

Opracowanie prototypu urządzenia nie było dotychczas możliwe ze względu na ograniczone możliwości finansowe przedsiębiorstwa. Ponadto, pracownicy spółki nie posiadali wystarczającej wiedzy do opracowania takiego urządzenia.

W ramach projektu zakupiona została niezbędna aparatura i urządzenia oraz usługi badawcze. Na potrzeby realizacji projektu podjęto współpracę ze środowiskiem naukowym - pracownikami naukowymi Uniwersytetu Marii Curie –Skłodowskiej oraz Politechniki Lubelskiej: *Nawiązaliśmy też dzięki projektowi współpracę z kilkoma jednostkami naukowymi i ośrodkami naukowymi, z którymi nadal utrzymujemy kontakty i prowadzimy dalej współpracę. Zlecamy na uczelnie różnego rodzaju badania. Czasami przyjmujemy do siebie na staże osoby, które są zatrudnione na uczelni. Zakupujemy technologie. Jeżeli nie mamy jakiejś aparatury, to zlecamy na uczelnie wykonanie pewnych badań. Prowadzi to do ulepszania tego produktu, wprowadzania nowych instalacji, czyli do rozwoju i wprowadzania nowych innowacji. Pojawiły się też nowe pomysły, które planujemy realizować. To jest ciągła współpraca z jednostkami naukowymi, ciągła współpraca z ośrodkami naukowymi. Braliśmy też udział w projektach organizowanych przez Urząd Marszałkowski dotyczące konsultacji przeprowadzanych przy wdrożeniu nowych technologii. Bierzemy udział w licznych imprezach targowych.*

Na zakres projektu składały się następujące elementy:

- Zakup nieopatentowanej wiedzy technicznej w postaci dokumentacji projektowej
- Zakup środków trwałych służących do przygotowania stanowiska pomiarowego. Stanowisko jest zbudowane z układu przygotowania powietrza gorącego, układu odbioru ciepła, przepływomierza, układu sterującego pracą wymienionych urządzeń oraz komputerowego systemu zbierania i analizy danych. Stanowisko wyposażone zostało ponadto w czujniki temperatury, wilgotności, przepływów i ciśnień. Obiektem badań był wymiennik ciepła. Przygotowane w ramach projektu stanowisko umożliwiło prowadzenie badań procesu wymiany ciepła w wymienniku, wpływu parametrów konstrukcyjnych i eksploatacyjnych na jakość wymiany ciepła oraz doboru konstrukcji do określonego zadania technologicznego.
- Zakup wartości niematerialnych i prawnych w postaci oprogramowania do zbierania i analizy danych z pomiarów
- Zakup usług badawczych

Opracowane w ramach projektu rozwiązanie jest innowacją procesową na skalę europejską, co sprawia, że oferta SMF Poland sp. z o.o. będzie docelowo adresowana na rynek międzynarodowy: *Jest to dobry produkt, który został już przyjęty na rynku i ma jeszcze lepsze perspektywy, przynajmniej jeśli chodzi o UE, a również o świat (...) Narazie działamy na rynku polskim. Natomiast jeśli chodzi o rynki zagraniczne, to też wystawiamy na różnych imprezach targowych i jest duże zainteresowanie wymiennikami ze względu na to, że te urządzenia bardzo poprawiają oszczędność energetyczną. Teraz jak wiadomo unia stawia na to, żeby jak najmniejszym kosztem wytwarzać jak najwięcej energii i żeby jak najmniej zanieczyszczać środowisko. Także myślę, że się bardzo dobrze wypisujemy z tym naszym produktem w tą strategię, jeżeli chodzi o UE – stwierdza członek zarządu SMF.*

Projekt realizował również cel jakościowy, jakim było tworzenie wizerunku SMF Poland sp. z o.o. jako firmy innowacyjnej, oferującej nowe, przyjazne środowisku rozwiązania dla różnych gałęzi przemysłu: *Jest to produkt sam z siebie innowacyjny. W tej chwili pracujemy jeszcze nad dalszym udoskonaleniem, bo tak naprawdę każda instalacja jest instalacją prototypową, także wymaga znowu zaangażowania i środków*

finansowych i pracy pracowników, bo trzeba dostosować produkt do wymogów każdego przedsiębiorcy, a wszędzie są inne wydajności czy kotły czy innego rodzaju urządzenia, gdzie tą efektywność energetyczną chcemy podnieść – deklaruje przedstawiciel zarządu spółki.

Działalność kadry zarządzającej SMF w dużym stopniu koncentruje się na rozwoju firmy i jej oferty produktowej: Cały czas prezes patrzy, co jest nowego na rynku, w jakim kierunku można by było się rozwijać, przywozi nowe pomysły. Jedne są realizowane, drugie nie. Cały czas rozwój, poszukiwanie nowych produktów, nowych rzeczy, udoskonalanie tych, które mamy. Firma się rozrasta. Cały czas kupujemy nowe obiekty, zatrudniamy nowe osoby, wzrastają zyski firmy, wzrastają obroty z roku na rok. Może nie tyle zyski, bo zyski są inwestowane w kolejne jakieś przedsięwzięcia, ale wzrastają te obroty firmy i firma się rozwija.

Największym sukcesem Beneficjenta jest wprowadzenie na rynek kilku prototypów, a także wzrost wiedzy i umiejętności swoich pracowników.

Tytuł projektu: Zakup specjalistycznego sprzętu oraz utworzenie stanowiska do prac badawczo rozwojowych w celu opracowania nowej geometrii frezów z węgla spiekanego do obróbki materiałów lotniczych.

Działanie: 1.6 Badania i nowoczesne technologie w strategicznych dla regionu dziedzinach

Projektodawca: J. G. Service Grzegorz Reszka

Typ i forma prawna projektodawcy: Firma / osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą - mikro przedsiębiorstwo

Rodzaj projektu: inwestycyjny

PKD projektu: 25.73.Z

Witryna internetowa projektodawcy: www.jgservice.pl

Kwota dofinansowania: 278.998,82 PLN

Obszar realizacji: miejski

Powiat: świdnicki

Gmina: Świdnik

Okres realizacji: 15.05.2010 – 30.12.2010

Celem projektu było umocnienie pozycji rynkowej przedsiębiorstwa oraz podniesienie konkurencyjności firmy. Projekt miał charakter badawczy i polegał na opracowaniu nowej geometrii frezów węglkowych.

Przygotowanie projektu zostało poprzedzone rzetelną analizą rynkową, w tym analizą popytu i konkurencji: *W wyniku przeprowadzonego rozeznania rynku stwierdziliśmy, że na terenie Polski żadna z firm nie oferuje frezów przeznaczonych do obróbki materiałów trudnoobrabialnych. Potwierdzeniem zapotrzebowania na tego typu narzędzia jest ilość zapytań wpływających z dużych koncernów lotniczych. Dzięki wdrożonym elementom jesteśmy jedyną w Polsce firmą posiadającą tak zaawansowane technicznie i technologicznie centrum B+R. Umożliwia nam to opracowywanie nietypowych geometrii narzędzi według specyfikacji klienta dostosowanej do specyficznych warunków pracy. Obecnie firmy mają opracowane kilka uniwersalnych rozwiązań, na których bazują i próbują nie do końca skutecznie rozwiązać problemy klientów.*

Oferta firmy J.G. Service, która powstała w wyniku rozszerzenia działalności produkcyjnej firmy w związku z realizacją projektu finansowanego ze środków RPO WL 2007-2013 została skierowana na nowe rynki zbytu - do przemysłu lotniczego oraz przemysłu samochodowego. Branże te wymagają zastosowania zaawansowanych technologicznie narzędzi. Oczekiwania klientów dotyczą także krótkiego terminu realizacji oraz konkurencyjnej ceny.

Dotychczasowe prace rozwojowe prowadzone przez Beneficjenta polegały na opracowaniu wirtualnej sterometrii narzędzia, następnie wyprodukowaniu prototypu, był następnie testowany u klienta, co trwało w niektórych przypadkach do kilku miesięcy i wiązało się z brakiem możliwości zainstalowania sprzętu pomiarowego, tak więc otrzymano precyzyjne odczyty dotyczące temperatury czy drgań mechanicznych. Z powodu tych ograniczeń firma J.G. Service nie mogła wprowadzić skutecznych korekt w budowie narzędzia.

Przedmiotem projektu było zbudowanie własnego stanowiska badawczego do fizycznych testów frezów węglkowych oraz zakupienie oprzyrządowania do pomiaru i wykonania prototypowych narzędzi.

Realizacja projektu polegała na zakupie środków trwałych mających na celu utworzenie stanowiska pomiarowego na potrzeby firmy tj. m.in.: frezarka CNC, urządzenie do pomiaru drgań, mikroskop o dużym powiększeniu, laserowy mikrometr, 3 osiowy przyrząd do właściwego ustawienia freza podczas pomiaru, profilarka do ściernic oraz przyrząd do pomiaru bicia osiowego (dokładności obrotu wokół własnej osi).

Utworzenie stanowiska pomiarowego w firmie pozwoliło na wykonywanie testów w rzeczywistych warunkach oraz na śledzenie wszystkich istotnych parametrów, co znacząco skróciło czas wprowadzenia nowego rozwiązania na rynek. Jest to pierwsze narzędzie polskiej produkcji tak wysokiej klasy.

Bez tego dofinansowania nie byłoby możliwe wdrożenie pewnych rzeczy- przyznaje przedsiębiorca

W ramach projektu Beneficjent podejmował współpracę z instytucjami naukowymi. Jak wskazuje, polegała ona na: *Tworzeniu opracowań, analiz. Współpraca, jakieś opinie, wspólne patenty.*

Realizacja projektu przyczyniła się także do wzrostu jakości produktów oraz skrócenia czasu rozwoju nowego produktu. Najbardziej dostrzegalnym i wymiernym efektem realizacji projektu jest wzrost sprzedaży.

Tytuł projektu: Linia do obróbki stali wysokostopowych

Działanie: 1.3 Dotacje inwestycyjne dla małych i średnich przedsiębiorstw

Projektodawca: ROZTOCZE Zakład Usługowo-Produkcyjny Rak Roman

Typ i forma prawna projektodawcy: Firma / osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą - średnie przedsiębiorstwo

Rodzaj projektu: inwestycyjny

PKD projektu: 25.72.Z - Produkcja zamków i zawiasów

Witryna internetowa projektodawcy: www.roztocze-rst.com.pl

Kwota dofinansowania: 617.825,59 PLN

Obszar realizacji: miejski

Powiat: tomaszowski

Gmina: Tomaszów Lubelski

Okres realizacji: 1.01.2010 – 30.08.2010

Zakład Usługowo-Produkcyjny Roztocze jest producentem zamków, zawiasów, systemów zamykania dla branży energetycznej, telekomunikacyjnej, gazowej. Wnioskodawca prowadzi działalność w ramach funkcjonującego klastra Innowacyjny Klaster Przemysłowy funkcjonujący jako Stowarzyszenie Producentów Komponentów Odlewniczych KOM-CAST oraz Wschodni Klaster Obróbki Metali.

Standardowo tego typu wyroby są wykonywane z tworzywa sztucznego, stopów cynku, mosiądzu czy stali konstrukcyjnej. Technologia obróbki skrawaniem stosowana w firmie Roztocze przed realizacją projektu finansowanego ze środków RPO WL 2007-2013 była technologią opracowaną 5-10 lat temu. W wyniku przeprowadzonej analizy rynku Beneficjent dostrzegł niszę rynkową jaką była produkcja zamków i zawiasów ze stali wysokostopowej (nierdzewnej).

Projekt był ściśle związany z dotychczasową działalnością przedsiębiorstwa. Głównym celem planowanego przedsięwzięcia było podniesienie konkurencyjności firmy na skalę krajową i międzynarodową dzięki jakościowemu unowocześnieniu procesu wytwarzania metodą obróbki skrawaniem wyrobów ze stali wysokostopowych oraz wprowadzenie do sprzedaży nowych konstrukcji i typów zamków, zawiasów oraz modernizacja już wytwarzanych wyrobów. Projekt miał zasadnicze znaczenie w kontekście konkurencyjności na poziomie krajowym. Firma Roztocze posiada największy udział w rynku polskim (około 40%). Realizowany projekt jest także odpowiedzią na konkurencję ze strony firm niemieckich czy tureckich. Jednocześnie eksport stanowi około 30% sprzedaży Zakładu. Firma posiada 600 odbiorców swoich wyrobów w kraju oraz ponad 50 odbiorców poza granicami Polski.

Firma promuje swoje wyroby na najważniejszych targach branżowych, stronie internetowej, wydając katalogi i foldery w 3 wersjach językowych.

W ramach projektu zostały zrealizowane następujące przedsięwzięcia:

1. Zakup nowych środków trwałych w postaci maszyn tj. tokarka, centrum frezarsko-wiertarskie CNC, współrzędnościowa maszyna pomiarowa CNC oraz przecinarka taśmowa CNC.
2. Stworzenie stanowiska projektowego w biurze technologicznym wyposażonego w zespół komputerowy wraz z oprogramowaniem typu CAD/CAM służącym do konstruowania wyrobów (zamków/ zawiasów), generowania ścieżek obróbczych na zakupione maszyny oraz na potrzeby komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej firmy, oraz gromadzenia i przetwarzania danych.

Nowa linia technologiczna została skompletowana z wykorzystaniem najnowocześniejszych maszyn istniejących na rynku europejskim, które w swojej konstrukcji posiadają innowacyjne rozwiązania i technologie o okresie stosowania nie dłuższym niż 5 lat w skali krajowej. Jak przyznaje przedsiębiorca: *Sprzęt kupiony jest z najwyższej półki. Są to nowinki na rynku producenckim. Kupiliśmy najnowszy sprzęt, który był na rynku.*

Zakupione maszyny zainstalowano w hali produkcyjnej, a stanowisko komputerowe w dziale technicznym.

Firma Roztocze współpracowała na etapie przygotowywania projektu z Politechniką Lubelską konsultując dobór maszyn: *Oni nam opiniowali ten projekt. Czy to jest zasadne. Czy to jest wykonalne. Na etapie pisania projektu nie byliśmy aż tak mocni, żeby rzeczywiście stwierdzić, że ten park maszynowy, który sobie zaplanowaliśmy w tym projekcie, przyniesie oczekiwane efekty. W związku z tym poprosiliśmy Politechnikę Lubelską, aby wydała opinię na ten temat, aby nam pomogła i powiedziała albo rzeczywiście zatwierdziła, że to jest odpowiedni park albo stwierdziła – nie szukajcie dalej i idźcie inną ścieżką.*

Wdrożenie projektu pozwoliło firmie osiągnąć europejski poziom sprawności i kompetencji produkcyjnych. Firma dzięki realizacji projektu poszerzyła zakres działalności o usługi świadczone firmom zewnętrznym oferując im wykonawstwo detali trudnoobrabialnych - ze stali wysokostopowych. W wyniku inwestycji wzrosły moce produkcyjne oraz obniżono koszty produkcji. Nastąpiła także poprawa wskaźników ekonomicznych firmy: *Obronna ręką wyszliśmy z kryzysu. To się również działo w momencie, kiedy wdrażaliśmy te projekty. Przyrost, przyrost zatrudnienia, przyrost sprzedaży no i zyski. To są takie efekty finansowe i utrzymujemy się na rynku nawet wtedy, kiedy jest kryzys. I na pewno wiemy, że to jest dzięki przeprowadzonym tym dwóm projektom.*

Jak przyznaje przedstawiciel ZUP Roztocze: *Są efekty. Są to projekty, które firmę pchnęły bardzo w rozwoju jeśli chodzi o płaszczyznę zarówno zatrudnienia, sprzedaży, produkcji, rynków zbytu.*

Inwestycja umożliwiła ZUP Roztocze wytwarzanie produktów zgodnie z najnowszymi trendami rynkowymi obejmującymi wytwarzanie wyrobów na „miarę” - z udziałem klienta w komputerowo wspomaganym procesie projektowania oraz produkcji i elastyczne reagowanie na zmieniające się potrzeby rynku oraz potrzeby klienta.

Na sukces projektu złożył się także efekt synergii, który udało się osiągnąć dzięki realizacji dwóch projektów finansowanych ze środków UE. Jak podkreśla przedsiębiorca: *Mieliśmy dwa projekty. Prawie jednocześnie realizowane były. Jeden uzupełniał naszą narzędziownię a drugi uzupełniał nasz park maszynowy typowy do produkcji. One się tak połączyły ze sobą i tutaj to była innowacja i na skalę regionu i kraju, jeśli chodzi o technologie. Te dwa projekty w sumie nas popchnęły.*

Zrealizowanie inwestycji umocniło pozycję firmy w branży i na rynku pracy. Inwestycja przyczyniła się ponadto do wzrostu zatrudnienia o 3 osoby, ale również do utrzymania poziomu zatrudnienia, a także wzrostu wiedzy i kwalifikacji zasobów ludzkich w przedsiębiorstwie: *Pchnięcie tych naszych pracowników w nowoczesność, bo to jest obsługa maszyn CNS. Tutaj na naszym rynku regionalnym są to nowinki, które w tej chwili pracownicy czy uczniowie mogą zobaczyć jedynie na targach. Potencjał wiedzy dostaliśmy z zaawansowanej technologii odlewnictwa. Poziom komunikacji ICT zastosowany w parku maszynowym i w komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej z klientem jest bardzo wysoki*

Firma pracuje w systemie 2-3 zmianowym i wszystkie moce produkcyjne są obecnie wykorzystane. W kolejnych latach firma planuje sukcesywną wymianę wyeksploatowanego parku maszynowego oraz utworzenie stanowisk badawczych: *W tej chwili jesteśmy na takim etapie, że powinniśmy już próbować swoje wyroby badać. Tego od nas wymagają klienci. To są badania antykorozyjne, to są badania wytrzymałościowe. Komory klimatyczne i tak dalej. Zaczynamy zdobywać nowe rynki zbytu. To są rynki zagraniczne, więc pojawiają się*

certyfikaty, wymagają od nas różnych certyfikatów. Pojawia się bariera, bariera testowania naszych wyrobów. W tym kierunku będzie szła nasza firma. Będziemy się ubiegać o sprzęt, na którym będziemy mogli testować nasze wyroby.

Inną wartością dodaną wynikającą z realizacji projektu było usamodzielnienie w zakresie procesu produkcyjnego. Jak podkreśla przedstawiciel firmy: *Dla nas istotne jest to, że możemy produkować oprzyrządowanie do naszego parku maszynowego samodzielnie i niezależnieliśmy się od firm zewnętrznych właśnie dzięki wdrożeniu nowej linii technologicznej. Możemy sami sobie zaprojektować formy. Do tej pory to niewiele w Polsce firm mogło sprzedawać takie formy. Naprawdę trwały weryfikacje takich form, takiego oprzyrządowania miesiącami a nawet latami.*

Innym efektem realizacji projektu jest poszerzenie zakresu działalności: *W ramach projektu podjęliśmy się również takiego działania jak wzornictwo przemysłowe, więc zastrzeżliśmy sobie już kilka wzorów przemysłowych, użytkowych, nowoczesny design. Po raz pierwszy podejmujemy się tego typu kroków. W tej chwili zgłosiliśmy do patentu jeden z naszych wyrobów, więc wступujemy na taką zupełnie nową ścieżkę ochrony naszych wyrobów. I nie ukrywam, że to się dzieje poprzez proces edukacji naszych pracowników i poprzez tego typu inwestycje. Dopiero w tej chwili mamy takie możliwości – konstatuje Beneficjent.*

Kluczowym rezultatem projektu był wzrost konkurencyjności przedsiębiorstwa: *Nasza konkurencja jest za granicą. Na rynku krajowym jesteśmy liderami. Natomiast na pewno nas gonią, szczególnie firmy mazowieckie. Ale największa konkurencja jest na zachodzie i dopiero zaczęliśmy im dorównywać. My się rzeczywiście cieszymy, że mamy nowe produkty, nowe detale, park maszynowy, ale konkurencja zagraniczna jest bardzo silna, bardzo mocna finansowo.*

Tytuł projektu: Wzrost konkurencyjności AW-R MAGIC poprzez budowę hali produkcyjnej oraz unowocześnienie parku maszynowego

Działanie: 1.3 Dotacje inwestycyjne dla małych i średnich przedsiębiorstw

Projektodawca: Agencja Wydawniczo-Reklamowa "MAGIC" Alina Łagodowska

Typ i forma prawna projektodawcy: Firma / osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą - małe przedsiębiorstwo

Rodzaj projektu: inwestycyjny

PKD projektu: 18.12.Z

Witryna internetowa projektodawcy: www.magic.lublin.pl

Kwota dofinansowania: 1.999.778,89 PLN

Obszar realizacji: miejski

Powiat: m. Lublin

Gmina: M. Lublin

Okres realizacji: 1.09.2009 – 30.06.2012

Firma Magic jest drukarnią, która prowadzi działalność w branży od ponad 20 lat. Proces zszywania i bigowania odbywał się dotychczas przy użyciu prostych maszyn starszej generacji obsługiwanych ręcznie. Były to maszyny wyeksploatowane, o niskiej wydajności. Dalszy rozwój przedsiębiorstwa nie był możliwy bez zmiany siedziby. Ograniczona powierzchnia dzierżawionych pomieszczeń nie pozwalała bowiem na rozszerzenie działalności. Firma nabyła w 2008 roku na terenie Lublina nieruchomość, na którą planowała przenieść swoją siedzibę. W tym celu konieczne było wybudowanie hali produkcyjnej z zapleczem socjalnym oraz zagospodarowanie terenu działki.

Dalszy rozwój przedsiębiorstwa wymagał także podjęcia działań inwestycyjnych ukierunkowanych na innowacyjne technologie. Jak podkreśla przedstawiciel firmy, sytuacja na rynku usług poligraficznych wymaga ciągłej modernizacji i zwiększania konkurencyjności: *Rynek poligraficzny jest dosyć szybko rozwijającym się rynkiem, zarówno jeśli chodzi o druk offsetowy - czyli to, co my reprezentujemy – jak i druk cyfrowy. Cały czas jakość maszyn się udoskonala, więc to jest przyszłość i ... zagrożenie.*

Celem projektu była poprawa konkurencyjności przedsiębiorstwa. Przygotowanie projektu zostało poprzedzone analizą tendencji na rynku usług poligraficznych i wydawniczych, rozwiązań technologicznych funkcjonujących w druku offsetowego oraz wykończenia i oprawy oraz analizą efektywności ekonomiczno – finansowej planowanych działań.

Zdefiniowano elementy ograniczające rozwój firmy oraz zdefiniowano jej potrzeby - z określeniem wymagań dla kupowanego parku maszynowego oraz analizą dostępnych źródeł finansowania inwestycji.

W tym zakresie podjęto współpracę z Politechniką Lubelską: *Współpraca polegała na konsultacji, opiniowaniu. Robili operat, jeśli chodzi o zakup maszyny, czyli robili pomiary dokładności kół zębatych...*

Realizacja projektu obejmowała:

- wdrożenie technologii druku offsetowego z wykorzystaniem wielokolorowej maszyny drukarskiej,
- unowocześnienie procesu wykończenia i oprawy (zszywarka, zbieraczka wieżowa, bigówka, perforówka, urządzenie do wycinania registrów)
- budowę hali produkcyjno-socjalnej.

Projekt realizowany był w dwóch etapach. W etapie pierwszym zrealizowana została inwestycja budowlana oraz zagospodarowanie terenu obejmująca budowę jednokondygnacyjnego, niepodpiwniczonego budynku produkcyjnego z zapleczem socjalnym, w technologii mieszanej. Etap drugi obejmował zakup i instalację maszyn i urządzeń. Inwestycja budowlana została przeprowadzona na działce będącej własnością Beneficjenta.

Realizacja projektu pozwoliła zorganizować w przedsiębiorstwie nowoczesną linię technologiczną do produkcji szerokiej gamy wysokiej jakości produktów drukowanych. Linia zestawiona została z maszyn i urządzeń, które były już własnością przedsiębiorstwa oraz zakupionych w wyniku realizacji projektu. W skład linii weszły następujące urządzenia: cyfrowa naświetlarka termiczna (CTP) wraz z urządzeniem do wydruków próbnych, nowej generacji offsetowa maszyna drukująca, zbieraczka, zszywarka, falcerka, bigówka oraz oklejarka, krajarka, perforówka i urządzenie do wycinania registrów.

Przedsiębiorstwo przed przystąpieniem do realizacji projektu posiadało: naświetlarkę CTP wraz z urządzeniem do wydruków próbnych, falcerkę, oraz oklejarkę i krajarkę.

Linia produkcyjna zorganizowana została w hali produkcyjno-socjalnej wybudowanej w ramach projektu.

Jak przedstawia ideę inwestycji Beneficjent: *generalnie to jest połączenie, nam brakowało linii, teraz mamy linię stworzoną. Pliki które nam przesyła klient możemy - to jest lekki skrót - ale wrzucić bezpośrednio na maszynę, nie ustawia się maszyny, tylko maszyna ustawia się na podstawie pliku, czyli zaciąga jakby dane z samego pliku i się ustawia do danego pliku kolorystycznie.*

Zakupy inwestycyjne pozwoliły obniżyć koszty produkcji, zwiększyć wydajność (tj. skrócić czas realizacji zleceń) i podnieść jakość oraz wprowadzić do oferty przedsiębiorstwa nowe produkty/usługi tj.: produkcję registrów oraz oprawy spiralne i w konsekwencji pozyskać nowych klientów.

To jest bardzo duży krok, jeśli chodzi o produkty to mamy produkt nowy. Teraz mamy możliwość wycinania registrów praktycznie bez żadnego zakupu narzędzi tylko na podstawie jednego urzędnienia, praktycznie od jednej sztuki możemy wyciąć register, a wcześniej to było powiedzmy nieopłacalne z uwagi na zakup specjalnych przyrządów, które kilkaset złotych kosztował dany przyrząd – podkreśla przedsiębiorca

Zakup w ramach projektu nowoczesnej maszyny offsetowej skrócił czas przygotowania maszyny do druku o 75% oraz zwiększył wydajność druku o 25%. Zakup zbieraczki wiezowej sterowanej elektronicznie skrócił czas kompletowania 10-krotnie. Zakup zszywarki półautomatycznej skrócił czas zszywania broszur 5-krotnie oraz poprawił ich jakość. Zakup półautomatycznej bigówki sterowanej elektronicznie 6-krotnie skrócił czas wykonania tej czynności oraz wyeliminował błędy ręcznego bigowania. Przedsiębiorca podkreśla znaczenie skrócenia czasu wykonywania usługi: *Możemy robić to szybciej, taniej i lepiej, do tego się sprowadza. Jesteśmy w stanie wyprodukować plakat w 20 min i już oddać klientowi.* Zastąpienie wyeksploatowanych i obsługiwanych ręcznie maszyn, nowoczesnymi, sterowanymi półautomatycznie maszynami intrologatorskimi, poza skróceniem czasu realizacji zleceń poprawiło także warunki BHP.

Zastosowanie w procesie produkcyjnym nowoczesnej wielokolorowej maszyny do druku offsetowego miało charakter innowacji procesowej. Obejmuje ona systemem, w którym dzięki połączeniu z CTP (urządzeniem do wykonania form drukowych) za pomocą standardu CIP3 (Cooperation for Integration of Prepress, Press and Postpress) zadane w zaakceptowanym wzorcu parametry odczyta maszyna offsetowa i nie trzeba będzie ich wprowadzać ręcznie. Dodatkowo w czasie druku jest pełna kontrola jakości wykonywanych odbitek za pomocą listwy skanującej, która na bieżąco pobiera informacje z koloroodbitki wychodzącej z maszyny i porównuje z wzorcem.

Nasza konkurencja nie ma takiej maszyny, takich możliwości. Możemy produkować w jednym cyklu możemy zrobić produkt, który tak naprawdę gdzieś tam w Polsce można zrobić, ale nie tutaj na Lubelszczyźnie. Nikt nie ma w Lublinie takiej maszyny. Technologia użyta w tej maszynie offsetowej daje nam możliwości takie, że oprócz tego, że możemy skrócić czas obsługi klienta, mamy większą kontrolę, mamy kontrolę elektroniczną wydruków. Budowa maszyny pozwala na włączenie jej w linię i wydrukowanie produktu, który jest w standardzie europejskim – podkreśla przedstawiciel kadry zarządzającej agencji Magic.

Jak przyznaje Beneficjent, gdyby nie uzyskane wsparcie ze środków RPO WL, nie byłoby możliwe podjęcie inwestycji na taką skalę: *To była jedyna możliwość, żebyśmy mieli coś innowacyjnego. Mamy możliwość pracy na najnowszej technologii dostępnej na świecie, bo tego nie było w Lublinie.*