



Ocena wpływu wsparcia konkurencyjności
MŚP w perspektywie 2014-2020
Raport końcowy
Warszawa, grudzień 2023 r.

Zamawiający:

Województwo Lubelskie

ul. Artura Grottgera 4

20-029 Lublin



Wykonawca:

LB&E Sp. z o.o.

ul. Książenicka 98

05-807 Podkowa Leśna



Opracował zespół w składzie:

- Andrzej Dziurdzik
- Tomasz Klimczak
- Adam Miller (koordynator badania)
- Korneliusz Pylak

Spis treści

WYKAZ SKRÓTÓW	6
1. STRESZCZENIE	9
2. SUMMARY	14
3. WPROWADZENIE	19
4. OPIS PRZEBIEGU BADANIA	21
5. PRIORYTET INWESTYCYJNY 3A – WYNIKI BADANIA	24
5.1. Efekty wskaźnikowe	24
5.2. Działanie 3.1 Tereny inwestycyjne	27
5.2.1 Efekty wsparcia	27
5.2.2 Efektywność	28
5.3. Działanie 3.2 Instrumenty kapitałowe i Działanie 3.3 Przedsiębiorstwa odpryskowe 29	
5.3.1 Efekty wsparcia	29
5.3.2 Efektywność	32
5.4. Działanie 3.4 Dostosowanie oferty IOB do potrzeb rynku	33
5.4.1 Efekty wsparcia	33
5.4.2 Efektywność	35
5.5. Działanie 3.5 Bon na doradztwo	36
5.5.1 Efekty wsparcia	36
5.5.2 Efektywność	39
5.6. Wpływ wsparcia na rozwój inteligentnych specjalizacji	39
5.7. Problemy i sposoby ich przezwyciężenia	43
5.8. Trwałość	48
5.9. Adekwatność	53
5.10. Komplementarność	59
5.11. Skuteczność	61
6. PRIORYTET INWESTYCYJNY 3B – WYNIKI BADANIA	69
6.1. Efekty wskaźnikowe	69
6.2. Działanie 3.6 Marketing gospodarczy	71
6.2.1 Efekty wsparcia	72

6.2.2 Efektywność	74
6.3. Działanie 3.9 Udział w targach i misjach	75
6.3.1 Efekty wsparcia	75
6.3.2 Efektywność	76
6.4. Wpływ na rozwój inteligentnych specjalizacji	76
6.5. Problemy i sposoby ich przewyższania	77
6.6. Trwałość	77
6.7. Adekwatność.....	78
6.8. Komplementarność.....	79
6.9. Skuteczność.....	80
7. PRIORYTET INWESTYCYJNY 3C – WYNIKI BADANIA	81
7.1. Efekty wskaźnikowe	81
7.2. Wsparcie na inwestycje.....	85
7.2.1 Efekty wsparcia	89
7.2.1.1 Wpływ wsparcia na działalność innowacyjną firm.....	89
7.2.1.2 Wpływ wsparcia na konkurencyjność	96
7.2.1.3 Efekty dodatkowe	105
7.2.2 Efektywność	105
7.3. Wsparcie dotacyjne na finansowanie wydatków obrotowych – przeciwdziałanie negatywnym skutkom pandemii COVID-19	106
7.3.1 Efekty wsparcia	107
7.3.2 Efektywność	109
7.4. Wpływ na rozwój inteligentnych specjalizacji	110
7.4.1 Innowacyjność.....	111
7.4.2 Pozycja konkurencyjna	112
7.5. Problemy i sposoby ich przewyższania	113
7.5.1 Wsparcie na inwestycje.....	113
7.5.2 Wsparcie dotacyjne na obrót.....	114
7.6. Trwałość	114
7.6.1 Wsparcie na inwestycje.....	114
7.6.2 Wsparcie dotacyjne na obrót.....	115

7.7. Adekwatność.....	116
7.7.1 Wsparcie na inwestycje.....	116
7.7.2 Wsparcie dotacyjne na obrót.....	117
7.8. Komplementarność.....	119
7.8.1 Wsparcie na inwestycje.....	119
7.8.2 Wsparcie dotacyjne na obrót.....	122
7.9. Skuteczność.....	122
7.9.1 Wsparcie na inwestycje.....	122
7.9.2 Wsparcie dotacyjne na obrót.....	125
8. DOBRE PRAKTYKI.....	126
9. TABELA REKOMENDACJI.....	130
SPIS ILUSTRACJI.....	133

WYKAZ SKRÓTÓW

Tabela 1 Wykaz skrótów

Skrót	Rozwinięcie
B+R	Badania i rozwój
BDL	Bank Danych Lokalnych
BGK	Bank Gospodarstwa Krajowego
BIZ	Bezpośrednie Inwestycje Zagraniczne
B2B	Business to Business (e-usługi świadczone dla partnerów biznesowych)
CATI	Computer Assisted Telephone Interview (ankieta telefoniczna wspomagana komputerowo)
CAWI	Computer Assisted Web Interview (ankieta realizowana drogą internetową)
CIT	Corporate income tax (podatek od osób prawnych)
CT	Cel tematyczny
DiD	Difference-in-Differences
EPC	Ekwiwalent pełnego czasu pracy
EUR	Euro
FEL 2021-2027	Program Fundusze Europejskie dla Lubelskiego 2021-2027
FGI	Focus Group Interview (zogniskowany wywiad grupowy)
GUS	Główny Urząd Statystyczny
ICT	Information and communication technologies (technologie informacyjne i komunikacyjne)
IF	Instrument finansowy
IOB	Instytucja Otoczenia Biznesu
IP	Instytucja Pośrednicząca
IS	Inteligentna specjalizacja
IZ	Instytucja Zarządzająca
JST	Jednostka samorządu terytorialnego
KE	Komisja Europejska
LAWP	Lubelska Agencja Wspierania Przedsiębiorczości w Lublinie

LFR	Lubelska Fundacja Rozwoju
LSI2014	Lokalny system informatyczny LSI2014
MGWL	Marketing Gospodarczy Województwa Lubelskiego
MIR	Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju
MŚP	Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa
NCBR	Narodowe Centrum Badań i Rozwoju
NIP	Numer Identyfikacji Podatkowej
OP	Oś priorytetowa
PAIH	Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.
PARP	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
PBBL	Powiatowe Biuro Biznes Lubelskie
PF	Pośrednik Finansowy
PI	Priorytet Inwestycyjny
PIHZ	Polska Izba Handlu Zagranicznego
PIT	Person
PKB	Produkt Krajowy Brutto
PKD	Polska Klasyfikacja Działalności
PSM	Propensity Score Matching
PO IR	Program Operacyjny Inteligentny Rozwój
POIiŚ	Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko
PO PW	Program Operacyjny Polska Wschodnia
P. p.	Punkt procentowy
PROW	Program Rozwoju Obszarów Wiejskich
REGON	Krajowy Rejestr Urzędowy Podmiotów Gospodarki Narodowej
RPO WL 2014-2020	Regionalny Program Operacyjny Województwa Lubelskiego na lata 2014-2020
RPO WP 2014-2020	Regionalny Program Operacyjny Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020
RPO WŚ 2014-2020	Regionalny Program Operacyjny Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020

RSI 2020	Regionalna Strategia Innowacji Województwa Lubelskiego do 2020 roku
RSI 2030	Regionalna Strategia Innowacji Województwa Lubelskiego do 2030 roku
SIT	Strategiczne Inwestycje Terytorialne
SL2014	Centralny system teleinformatyczny SL2014
SZOOP	Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych Regionalnego Programu Województwa Lubelskiego na lata 2014-2020
TIK	Technologie informacyjno-komunikacyjne
UE	Unia Europejska
UMWL	Urząd Marszałkowski Województwa Lubelskiego w Lublinie
WoD	Wniosek o dofinansowanie
WUP	Wojewódzki Urząd Pracy
ZEA	Zjednoczone Emiraty Arabskie

Źródło: opracowanie własne

1. STRESZCZENIE

Wprowadzenie

Celem głównym badania była identyfikacja i pomiar efektów wsparcia MŚP udzielanego w ramach trzeciej osi priorytetowej RPO WL 2014-2020 dedykowanej konkurencyjności przedsiębiorstw. W badaniu sformułowano 4 cele szczegółowe:

1. ocena skuteczności, użyteczności, efektywności i trwałości wsparcia w ramach RPO WL 2014-2020 w sektorze MŚP w ramach OP 3;
2. wskazanie czynników, które przyczyniły się do realizacji celów oraz barier, które utrudniły osiągnięcie zamierzonych efektów w sektorze MŚP w ramach OP 3
3. określenie dobrych praktyk oraz wskazanie rekomendowanych działań mających na celu rozwój konkurencyjności MŚP w perspektywie 2021-2027;
4. wpływ działań OP 3 RPO WL 2014-2020 na realizację Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Lubelskiego do 2020 roku. Badanie obejmowało okres od zatwierdzenia RPO WL 2014-2020 (12.03.2015 r.) do 30.06.2023 r.¹

Działanie 3.1 Tereny inwestycyjne

Działanie polegało na udzieleniu wsparcia finansowego na wielobranżowe przygotowanie terenów inwestycyjnych pod działalność gospodarczą MŚP. Wsparcie otrzymały trzy JST, w tym jedna w ramach procedury SIT. Działanie spotkało się z niskim zainteresowaniem JST ze względu na oceniane jako trudne do spełnienia warunki realizacji projektów.

W czasie realizacji badania nie wszystkie wskaźniki rezultatu były jeszcze osiągnięte, w szczególności zagrożony był docelowy poziom wskaźnika wykorzystania wspartych terenów. W wyniku realizacji projektów gminy osiągnęły znaczące efekty pozawskaźnikowe.

Poziom skuteczności wsparcia osiągniętego na poziomie gmin uczestniczących w działaniu został oceniony zatem bardzo wysoko, natomiast skuteczność wsparcia na poziomie regionu, ze względu na małą skalę zainteresowania Działaniem, była niska.

Działanie wydawało się lepiej dostosowane do pozakonkursowej ścieżki SIT, oferowało efektywne, ale trudne do skorelowania z bieżącymi możliwościami po stronie JST wielobranżowe wsparcie na projekty bardziej strategiczne, wymagające dłuższych okresów przygotowywania.

Działanie 3.2 Instrumenty Kapitałowe i Działanie 3.3 Przedsiębiorstwa odpryskowe

Z obu Działań wsparcie było udzielane na komercjalizację innowacyjnych pomysłów przez firmy znajdujące się we wczesnych fazach rozwoju. W przypadku Działania 3.2, z alokacją

¹ Wszystkie prezentowane w raporcie dane są aktualne na dzień 30.06.2023 r. chyba, że w treści raportu wskazano inaczej

wynoszącą 32,4 mln zł², były to startupy, którym dedykowano produkt jakim było wejście kapitałowe. Dokapitalizowano 32 spółki³. W przypadku Działania 3.3, z alokacją wynoszącą 849 tys. zł, były to spin-offy/spin-outy⁴. Dotację otrzymał jeden podmiot.

Dzięki realizacji obu Działań udało się osiągnąć efekt w postaci wsparcia innowacyjnych przedsięwzięć związanych z prowadzeniem prac B+R. Część z nich charakteryzował światowy poziom innowacyjności. Jest zbyt wcześnie by wyciągać wnioski na temat potencjału wdrożeniowego rozwiązań. Swój finał na rynku znalazło zaledwie kilka spośród ponad 30 wspartych przedsięwzięć. Ponadto wdrożenia często miały charakter testowy/pilotażowy.

Produkt kapitałowy charakteryzował się bardzo wysokim dopasowaniem do potrzeb spółek. Do jego głównych atutów należały: nieskomplikowany proces pozyskiwania wsparcia, brak konieczności wnoszenia wkładu własnego, niewielkie obciążenia administracyjne czy wsparcie doradcze. Mniejszym dopasowaniem do potrzeb spin-offów/spin-outów charakteryzował się instrument dotacyjny, co znalazło swoje odzwierciedlenie w liczbie złożonych wniosków (2). Bariery dla skutecznej realizacji wsparcia stanowiły m.in. konieczność wniesienia przynajmniej 30% wkładu własnego oraz refundacyjny sposób finansowania projektu.

Działanie 3.4 Dostosowanie oferty IOB do potrzeb rynku

Wsparcie w ramach Działania miało charakter podażowy (opracowanie i wdrożenie przez IOB 37 nowych specjalistycznych usług doradczych, profesjonalizacja kadr) oraz popytowy (świadczenie nowych usług dla 120 MŚP).

Na poziomie IOB uczestniczących w Działaniu skuteczność wsparcia była wysoka, cele projektów były realizowane. Średnio każda IOB opracowała i przygotowała kadry do świadczenia ponad 5 nowych usług, zaplanowała ich świadczenie dla ponad 17 przedsiębiorstw. Oznacza to, że każda nowa usługa w okresie trwania projektów trafi do tylko nieco ponad 3 firm, co wpływało na nieco ostrożniejszą ocenę efektywności Działania.

Ocenia się także, że ze względu na stosunkowo niskie zainteresowanie IOB przeprowadzonym naborem, na poziomie regionalnym interwencja nie nabrała odpowiedniej masy krytycznej.

Działanie 3.5 Bon na doradztwo

Działanie zostało zaprogramowane jako interwencja o charakterze popytowym, przedsiębiorstwa skorzystały z takiej formy wsparcia w ramach zawartych 68 umów, z których 23 (czyli 33,8%) dotyczyło przedsiębiorstw wykazujących numery PKD przypisane do

² Źródłem informacji nt. wartości alokacji prezentowanych w raporcie są dane przekazane przez Zamawiającego (Raport Monitoringowy – Stan wykorzystania środków w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2014-2020 ze stanem na dzień 30 czerwca 2023 roku). Zastosowany kurs do przeliczeń z EUR na PLN wyniósł: 4,4493

³ Według stanu na 08.10.2023 r. Dane uzyskane z IZ RPO WL 2014-2020.

⁴ Firmy, które zostały utworzone wyłącznie przez pracowników/byłych pracowników naukowych lub innej jednostki naukowej, z której wyodrębniło się przedsiębiorstwo wnioskodawcy.

inteligentnych specjalizacji województwa lubelskiego. W rezultacie realizacji projektów 81% firm deklaroowało osiągnięcie podniesionej jakości i efektywności zarządzania, a 68% potwierdzało wzrost konkurencyjności.

Trwałość efektów interwencji oceniona została głównie w kategoriach gotowości 73% firm do korzystania z usług doradztwa specjalistycznego również w przyszłości.

Zwrócono uwagę na potencjał multiplikacji efektu, poprzez kontynuowanie budowy świadomości oferty i osiąganych rezultatów wśród potencjalnych beneficjentów tej formy wsparcia – ogółem oraz wśród firm IS.

Działanie 3.6 Marketing gospodarczy

Celem Działania 3.6 było kreowanie dobrego wizerunku regionu w celu przyciągnięcia potencjalnych inwestorów i kontrahentów. W jego ramach realizowany był przez Województwo Lubelskie projekt: Marketing Gospodarczy Województwa Lubelskiego II.

U podstaw założeń i realizacji celów leżało wdrożenie skoordynowanego modelu współpracy na poziomie regionalnym, krajowym i międzynarodowym. Kluczowe dla sukcesu projektu było zaangażowanie lokalnych ekspertów, które służyło intensyfikacji procesów gospodarczych w poszczególnych powiatach i diagnozowanie potrzeb i przewag konkurencyjnych lokalnie. W tym celu powołano w 2020 r., we współpracy z samorządem powiatowym, 10 Powiatowych Biur Biznes Lubelskie.

Przekroczenie wskaźników produktu i rezultatu potwierdza dużą skuteczność projektu MGWL II, wdrażanego w trudnym okresie spowodowanym pandemią COVID-19 i wojną w Ukrainie. Również przedsiębiorcy uczestniczący w misjach i targach deklarują, w badaniu ankietowym, osiągnięcie założonych celów w zakresie internacjonalizacji.

Działanie 3.7 Wzrost konkurencyjności MŚP

Przedmiotem wsparcia z Działania 3.7 były inwestycje przedsiębiorstw ukierunkowane na zwiększenie ich konkurencyjności, produktywności, wydajności oraz skali prowadzenia działalności gospodarczej, w tym polegające na wdrażaniu wyników prac B+R. W Działaniu przewidziano również wsparcie dotyczące finansowania kapitału obrotowego mikro i małych firm, które znalazły się w trudnej sytuacji finansowej spowodowanej pandemią COVID-19. Przewidziano 3 formy wsparcia: dotację, pomoc zwrotną oraz instrument finansowy (pożyczkę). Na Działanie alokowano 1 071 tys. zł. Wsparto realizację 3 862 projektów⁵.

Wsparcie inwestycyjne - konkurencyjność

W przypadku instrumentów bezzwrotnych wsparcie miało duży wpływ przede wszystkim na jakość oferowanych produktów i usług, nowoczesność stosowanych technologii, nowatorskie/innowacyjne rozwiązania oferowanych wyrobów/usług. Podniesienie potencjału konkurencyjnego w tych sferach funkcjonalno-zasobowych przedsiębiorstwa pozwoliło beneficjentom zdobyć przewagi nad konkurentami w analogicznych obszarach. Te

⁵ Wsparcie w postaci pożyczek jest nadal udzielane i cieszy się nieustannie zainteresowaniem

wyniki potwierdzają spójność uzyskanych efektów z założeniami instrumentu wsparcia dedykowanego wprowadzaniu innowacji opartych na nowoczesnych technologiach. Pożyczki również zwiększyły konkurencyjność wspartych przedsiębiorstw. Pożyczkobiorcy wskazują na swoje największe przewagi nad konkurentami w obszarach: jakość produktów i usług, posiadana marka, pozytywny wizerunek firmy, cena wyrobów i usług.

Zwiększenie potencjału konkurencyjnego wspartych przedsiębiorstw wpłynęło na wzmocnienie ich pozycji konkurencyjnej. Taką deklarację w badaniu ankietowym złożyło 81% beneficjentów i 69% pożyczkobiorców. Generalnie ocena własnej pozycji konkurencyjnej, zarówno co do liczby instrumentów konkurowania, jak i przewag rynkowych, jest wyższa w przypadku beneficjentów dotacji niż pożyczkobiorców, choć ci ostatni działają na mniej konkurencyjnych rynkach.

W badaniu kwestionariuszowym 71% beneficjentów wsparcia bezzwrotnego i 32% pożyczkobiorców deklaruje wzrost zatrudnienia w stosunku do okresu sprzed uzyskania wsparcia. Jednocześnie 52% beneficjentów i 26% pożyczkobiorców deklaruje, że wydajność pracy wzrosła w stosunku do okresu poprzedzającego złożenie wniosku.

Prawdopodobieństwo, że inwestycja spowoduje poprawę pozycji konkurencyjnej firmy jest prawie 3-krotnie większe w grupie beneficjentów niż w grupie firm bliźniaczych, które dotacji nie uzyskały. Podobnie wygląda to w przypadku pozostałych wskaźników, np.: udział w rynku (3,1-krotnie), zmiana przychodów ze sprzedaży (3,1-krotnie).

Wsparcie inwestycyjne - innowacyjność

Dotacje/pomoc zwrotna były ukierunkowane wyłącznie na projekty, które można określić mianem innowacyjnych. Jeżeli chodzi o pożyczkobiorców to 43% zadeklarowało, że środki z pożyczki zostały przeznaczone na wdrożenie innowacji produktowej lub innowacji procesu biznesowego. Dzięki wsparciu inwestycyjnemu działalność innowacyjną zainicjowało 41% beneficjentów i 33% pożyczkobiorców.

Wsparcie dotacyjne miało wyraźny, pozytywny wpływ na poziom innowacyjności firm. Ponad 70% beneficjentów realizowało projekty, których przedmiotem były rozwiązania innowacyjne przynajmniej w skali kraju. Nie zaobserwowano takiego efektu w przypadku wsparcia w postaci instrumentów finansowych.

Otrzymanie dotacji znacząco zwiększało szanse, że firma uzyska lepsze wyniki niż przedsiębiorstwo, które nie otrzymało takiego wsparcia, jeżeli chodzi o poziom innowacyjności produktu lub usługi oraz jeżeli chodzi o wykorzystanie w projekcie wyników prac B+R.

Przeciwdziałanie negatywnym skutkom pandemii COVID – wsparcie w trybie nadzwyczajnym

Dotację na finansowanie kapitału obrotowego otrzymało 3 409 firm. Wsparcie w wyraźny sposób pomogło firmom poradzić sobie z negatywnymi konsekwencjami pandemii. 75% badanych zadeklarowało, że w sytuacji nieotrzymania dotacji miałyby trudności w bieżącym regulowaniu zobowiązań, 62% musiałyby ograniczyć działalność firmy, 56% redukowałyby

zatrudnienie. Dzięki wsparciu udało się ochronić 2 729 miejsc pracy. 94% wspartych firm nadal (wrzesień 2023 r.) jest obecna na rynku co świadczy o wysokiej skuteczności wsparcia.

Działanie 3.9 Udział w targach i misjach

W ramach Działania 3.9 zaplanowano wsparcie związane z promocją oferty przedsiębiorstw z sektora MŚP na rynkach krajowych i międzynarodowych, w celu zdobycia nowych rynków zbytu oraz zwiększenia ich konkurencyjności. Zasięg oddziaływania instrumentu był niewielki – zorganizowano jeden nabór i dofinansowano 22 firmy kwotą ok. 2.2 mln zł. Skalę potrzeb może zilustrować liczba firm eksportujących w województwie lubelskim. Jest ich blisko 8 tys. (2022 r), a ich liczba wzrosła niemal dwukrotnie od roku 2016.

Wsparcie było adekwatne do potrzeb beneficjentów, a uczestnictwo w targach i misjach owocowało wprowadzeniem oferowanych produktów i usług na rynki zagraniczne. Dywersyfikacja sprzedaży na rynek krajowy i rynki zagraniczne ustabilizowała przychody firm. Zwiększenie sprzedaży skutkowało zwiększeniem produkcji i zatrudnienia.

Działanie 3.9 jest podobne do jednego z zadań projektu finansowanego z Działania 3.6 - Marketing Gospodarczy II („organizacja misji gospodarczych”). Do Działania 3.6 aplikowały raczej mniejsze firmy i początkujący eksporterzy, a do Działania 3.9, firmy o profilu technologicznym, większe i zorientowane na ekspansję zagraniczną. Dlatego oba instrumenty wsparcia można uznać za wzajemnie się uzupełniające.

Rekomendacje

Tabela 2 Wnioski i rekomendacje z badania

Wniosek	Rekomendacja
Stosunkowo niska skuteczność struktur IOB w województwie jako systemu świadczącego usługi dla MŚP w skali regionu. Skuteczność interwencji w obszarze IOB byłaby wyższa, gdyby obok opracowywania i oferowania usług dla indywidualnych MŚP, wprowadzono komponenty systemowe, ukierunkowane na celowe kształtowanie funkcji IOB, w celu świadczenia usług dla MŚP, w szczególności z terenów znajdujących się w trudnej sytuacji społeczno-gospodarczej	Zastosowanie rozwiązań na rzecz zwiększania poziomów interakcji pomiędzy uczestnikami systemu, poprzez promowanie w warunkach naborów sieciowania, uczenia się od siebie, łączenia zasobów przy realizacji większych/bardziej kompleksowych projektów.
Rozliczanie przez beneficjentów udziału w misjach i targach w przypadku dotacji indywidualnych jest obciążeniem administracyjnym.	Rekomenduje się zastosowanie ryczałtowego rozliczania wszystkich kosztów udziału w misjach i targach w FEL w Działaniu 2.7.

Źródło: opracowanie własne

2. SUMMARY

Introduction

The main objective of the study was to identify and measure the impacts of SME supports provided under the 2014-2020 Lubelskie Voivodship Regional Operational Programme's (2014-2020 LV ROP) third priority axis (PA 3) targeting competitiveness of enterprises. Four specific objectives were formulated within the study:

1. assessing the effectiveness, relevance, efficiency and sustainability of support under the 2014-2020 LV ROP PA 3 SME measures;
2. identifying factors that contributed to the achievement of goals, and of barriers that made it difficult to achieve the intended impacts on the SME sector under PA 3;
3. establishing good practices and recommending actions aimed at developing the competitiveness of SMEs under the 2021-2027 financial perspective;
4. assessing the effect of 2014-2020 LV ROP PA 3 measures on the implementation of the Lubelskie Voivodship Regional Innovation Strategy till 2020.

The study covered the period starting from the adoption of the 2014-2020 LV ROP (12.03.2015) till 30.06.2023⁶.

Measure 3.1 Investment areas

The measure consisted in providing financial support for the multi-sectoral preparation of investment areas for SME business activities. Three local government units (LGUs) received support, including one under the Strategic Territorial Investment (STI) procedure. The measure met with low uptake from LGUs, with project implementation terms and conditions being considered as difficult to meet.

At the time of the study not all result indicators had yet been achieved, in particular the target level of the rate of use of supported areas was at risk. As a result of the implementation of the projects, the gminas achieved significant levels of impacts over and above those being monitored.

The effectiveness of support achieved at the level of the gminas participating in the measure was therefore assessed as very high, while the effectiveness of support at the regional level, due to the small scale of uptake of the Measure, was low.

The measure seemed better suited to the non-competitive STI path and offered effective, but difficult to correlate with the current capacities of LGUs, multi-sectoral support for more strategic projects requiring longer preparation periods.

Measure 3.2 Equity Capital Instruments and Measure 3.3 Spin-off Enterprises

Under both Measures support was provided towards the commercialisation of innovative ideas by businesses in their early stages of growth. In the case of Measure 3.2, operating

⁶ All of the data presented in the report is as at 30.06.2023 r. unless stated otherwise.

with an allocation of 32.4 MPLN⁷, this involved the provision of equity capital to business start-ups. Capital was injected into 32 companies⁸. In the case of Measure 3.3, operating with an allocation of 849 KPLN, this involved spin-offs/spin-outs⁹. Grant aid was provided to one business.

As a result of the implementation of both Measures, it was possible to achieve the effect of supporting innovative projects related to R&D work. A number of these were characterised by world-class levels of innovation. It is too early to draw conclusions about the implementation potential of the developed solutions. Only a limited number of the more than 30 supported projects made it to the market. Moreover, implementations were often of a test/pilot nature.

The equity capital product was very well suited to the needs of companies. Its main advantages included: a simple process for obtaining support, lack of a required own contribution, low administrative burden and advisory support. The grant instrument was less suited to the needs of spin-offs/spin-outs, which was reflected in the number of applications submitted (2). Barriers to the effective implementation of support included, among others: the need to make at least 30% own contribution and the reimbursement method used for project financing.

Measure 3.4 Adapting the Business Environment Institutions (BEIs) offer to market needs

Support provided under the Measure was supply (development and implementation by BEIs of 37 new specialist advisory services, upgraded professional skills among staff) and demand (delivery of new services to 120 SMEs) driven.

At the level of the BEIs participating in the Measure the effectiveness of the support was high, the projects' objectives were achieved. On average each BEI developed and prepared staff to provide over 5 new services, planning their provision for just over 17 enterprises. This means that during the duration of the projects each new service will reach only slightly more than 3 companies, which lead to a slightly more cautious assessment of the efficiency of the Measure.

It has also been assessed that due to the relatively low levels of interest of BEIs in the calls for project proposals, the intervention did not attain the appropriate critical mass at the regional level.

Measure 3.5 Voucher for advisory services

The Measure was programmed as a demand-driven intervention; enterprises benefited from this form of support under 68 contracts, of which 23 (i.e. 33.8%) concerned enterprises with PKD numbers assigned to smart specialisations of the Lubelskie Voivodeship. As a

⁷ The source of information on the value of the allocations as presented in the report is data provided by the Contracting Party. The exchange rate used for conversion from EUR to PLN was: 4.4493.

⁸ As at 08.10.2023 r. Data obtained from the 2014-2020 LV ROP Managing Authority.

⁹ Businesses that were established exclusively by employees/former researchers or other research units, from which the project promoter's company splintered.

result of project implementation, 81% of businesses declared that they had achieved improved management quality and effectiveness, while 68% confirmed an increase in competitiveness.

Sustainability of the impacts achieved has been assessed mainly in terms of the willingness of 73% of the businesses to take advantage of specialised advisory services also in future periods.

Attention was drawn to the potential to multiply the impact by continuing to build awareness of this form of support and the of achieved results among potential beneficiaries - in general and among smart specialisation businesses.

Measure 3.6 Economic Marketing

The objective of Measure 3.6 was to create a positive image of the region so as to attract potential investors and contractors. As part of this effort, the Lubelskie Voivodeship implemented the project: Economic Marketing of the Lubelskie Voivodeship II (EMLV II).

Underlying the assumptions and objectives was the implementation of a coordinated model of cooperation at the regional, national and international levels. The involvement of local experts was crucial to the success of the project, which served to intensify economic processes in individual powiats and to diagnose local needs and competitive advantages. For this purpose, 10 Business Lubelskie Powiat Offices were established in 2020, in cooperation with the powiat LGUs.

The fact that the product and result level indicators have been exceeded confirms the high effectiveness of the EMLV II project, implemented in the difficult period caused by the COVID-19 pandemic and the war in Ukraine. Entrepreneurs participating in missions and fairs also declare, in the survey, that they have achieved their internationalisation goals.

Measure 3.7 Increased SME Competitiveness

Measure 3.7 involved supporting investments by enterprises aimed at increasing their competitiveness, productivity, efficiency and the scale of business activity, including the implementation of the results of R&D works. The Measure also provides for support for financing the working capital of micro and small companies that find themselves in a difficult financial situation as a result of the COVID-19 pandemic. Three forms of support were planned: grants, repayable assistance and a financial instrument (loans). PLN 1,071 thousand was allocated for the Measure. The implementation of 3 862 projects was supported¹⁰.

Investment support – competitiveness

In the case of non-repayable instruments, the support had a significant impact primarily on the quality of the products and services offered, the up-to-dateness of the technologies used, and new/innovative solutions for the products/services offered. Increasing the

¹⁰ Support in the form of is still being provided and is enjoying continued interest.

competitive potential in these functional and resource spheres of the enterprise allowed the beneficiaries to gain an advantage over competitors in similar areas. These results confirm the cohesion of the achieved effects with the assumptions underlying the support instrument dedicated to the introduction of innovations based on modern technologies. The competitiveness of supported enterprises was also increased through the loans. Loan takers point out their greatest advantages over competitors in the areas of: quality of products and services, brand, positive image of the company, price of products and services.

Increasing the competitive potential of supported enterprises resulted in strengthening their competitive position. Such a declaration was made by 81% of beneficiaries and 69% of loan takers participating in the survey. Generally, the assessment of one's own competitive position, both in terms of the number of competitive instruments and market advantages, is higher in the case of grant beneficiaries than in the case of loan takers, although the latter operate on less competitive markets.

In the survey, 71% of beneficiaries of non-repayable support and 32% of loan takers declare an increase in employment compared to the period before receiving support. At the same time, 52% of beneficiaries and 26% of loan takers declare that work productivity has increased compared to the period preceding the submission of the project proposal.

The probability that the investment will improve the businesses' competitive position is almost three times higher in the group of beneficiaries than in the group of comparable firms that were not grant aided. The situation is similar in the case of other indicators, e.g. market share (3.1 times), change in sales revenues (3.1 times).

Investment support - innovativeness

Grants/repayable aid were targeted solely at projects, which can be defined as innovative. In the case of loan takers, 43% declared that the loan funds were used to implement a product innovation or business process innovation. Thanks to investment support, 41% of beneficiaries and 33% of loan takers initiated innovative activities.

Grant aid had a clear, positive impact on the level of innovativeness of companies. Over 70% of beneficiaries implemented projects that focused on solutions innovative at least on a national scale. This effect was not observed in the case of support in the form of financial instruments.

Receiving a grant significantly increased the chances that the business would achieve better results - than an enterprise that did not receive such support - in terms of the level of product or service innovation, and in terms of using the results of R&D work in the project.

Counteracting the negative effects of the COVID pandemic - emergency support

3,409 businesses received grants to finance working capital. The support has clearly helped firms cope with the negative consequences of the pandemic. 75% of respondents declared that had they not received the grant, they would have had difficulties in paying their liabilities on an ongoing basis, 62% would have to limit their activities, and 56% would have

reduced employment. Thanks to the support, 2 729 jobs were protected. 94% of supported companies are still present on the market (September 2023), which proves the high effectiveness of the support.

Measure 3.9 Participation in trade fairs and missions

Under Measure 3.9, support was planned to promote the offer of enterprises from the SME sector on domestic and international markets, with the objective of gaining new markets and increasing their competitiveness. The impact range of the instrument was limited - one call for proposals was organised and 22 firms were co-financed to the total of approximately PLN 2.2 million. The scale of needs can be illustrated by the number of exporting companies in the Lubelskie Voivodeship. There are nearly 8 thousand exporters (2022), and their number has almost doubled since 2016.

The support was appropriate given the needs of the beneficiaries, and participation in trade fairs and missions resulted in the introduction of the products and services on offer to foreign markets. The diversification of sales into the domestic and foreign markets stabilized the firms' revenues. Increased sales resulted in increased production and employment.

Measure 3.9 is similar to one of the actions of the project financed under Measure 3.6 - Economic Marketing II ("organisation of economic missions"). Smaller businesses and starter exporters applied for supports under Measure 3.6, while technological companies, larger businesses and those oriented towards expansion on international markets applied under Measure 3.9. Therefore, both support instruments can be considered as being complementary.

Recommendations

Table 3 Findings and recommendations

Finding	Recommendation
The relatively low effectiveness of the voivodeship's BEI structures as a system for providing services to SMEs on a regional scale. The effectiveness of interventions in the area of BEIs would be higher if, in addition to developing and offering services to individual SMEs, system components were introduced, aimed at the purposeful formation of the functions of BEIs to provide services to SMEs, especially from areas in a difficult socio-economic situation.	Applying solutions to increase the levels of interaction between system participants, by promoting networking, learning from each other, pooling resources in the implementation of larger/more complex projects in the terms of calls.
In the case of individual grants, financial settlements for costs of participation in trade missions and fairs by beneficiaries is an administrative burden.	It is recommended to use lump-sum settlement of all costs of participation in missions and fairs in FEL in Measure 2.7.

Source: own elaboration

3. WPROWADZENIE

Przedmiot badania

Przedmiotem badania była trzecia Oś Priorytetowa RPO WL 2014-2020 Konkurencyjność przedsiębiorstw i wdrażane w jej ramach priorytety:

- 3a: Promowanie przedsiębiorczości, w szczególności poprzez ułatwianie gospodarczego wykorzystywania nowych pomysłów oraz sprzyjanie tworzeniu nowych firm, w tym również poprzez inkubatory przedsiębiorczości;
- 3b: Opracowanie i wdrożenie nowych modeli biznesowych dla MŚP, w szczególności w celu umiędzynarodowienia;
- 3c: Wspieranie tworzenia i poszerzania zaawansowanych zdolności w zakresie rozwoju produktów i usług.

Zgodnie z zapisami SZOOP RPO WL 2014-2020 priorytety te były realizowane przez następujące Działania:

- 3a: 3.1 Tereny inwestycyjne, 3.2 Instrumenty kapitałowe, 3.3 Przedsiębiorstwa odpryskowe, 3.4 Dostosowanie oferty IOB do potrzeb rynku, 3.5 Bon na doradztwo;
- 3b: 3.6 Marketing gospodarczy, 3.9 Udział w targach i misjach;
- 3c: 3.7 Wzrost konkurencyjności MŚP.

Wszystkie ww. Działania stanowiły przedmiot niniejszej ewaluacji.

Cele badania

Celem głównym badania była identyfikacja i pomiar efektów wsparcia MŚP w ramach RPO WL 2014-2020. Cel główny został zrealizowany poprzez następujące cele szczegółowe:

- Ocena skuteczności, użyteczności, efektywności i trwałości wsparcia w ramach RPO WL 2014-2020 w sektorze MŚP w ramach OP 3;
- Wskazanie czynników, które przyczyniły się do realizacji celów oraz barier, które utrudniły osiągnięcie zamierzonych efektów w sektorze MŚP w ramach OP 3;
- Określenie dobrych praktyk oraz wskazanie rekomendowanych działań mających na celu rozwój konkurencyjności MŚP w perspektywie 2021-2027;
- Wpływ działań OP 3 RPO WL 2014-2020 na realizację Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Lubelskiego do 2020 roku.

Założenia badania

Badanie miało postać klasycznej ewaluacji ex-post. Zastosowano podejście ewaluacji opartej na teorii (Theory Based Evaluation (TBE)¹¹. W badaniu opartym na TBE występują dwa

¹¹ Weiss, Carol H., Theory-Based Evaluation: Past, Present, and Future. *New Directions for Evaluation*, nr 76 p 41-55, 1997.

etapy: etap koncepcyjny i etap empiryczny. Etap koncepcyjny to etap odtworzenia teorii (logiki) interwencji, czyli powiązania w logiczny sposób elementów interwencji. W trakcie etapu empirycznego przeprowadzono weryfikację teorii (logiki) interwencji w oparciu o zebrane dane i wyniki przeprowadzonych badań. Pozwoliło to na sformułowanie odpowiedzi na wszystkie pytania ewaluacyjne.

Zakres czasowy badania

Badanie obejmowało okres od zatwierdzenia RPO WL 2014-2020 (12.02.2015 r.) do 30.06.2023 r.¹².

¹² Wszystkie prezentowane w raporcie dane są aktualne na dzień 30.06.2023 r. chyba, że w treści raportu wskazano inaczej

4. OPIS PRZEBIEGU BADANIA

Badanie zrealizowano w okresie lipiec – listopad 2023 r.

Wykorzystano szeroki wachlarz metod badawczych, do których należały:

1. Analiza danych zastanych obejmująca m.in następujące kategorie danych:
 - dokumentację programową RPO WL 2014-2020;
 - dokumentacje konkursowe działań stanowiących przedmiot badania;
 - dane monitoringowe RPO WL 2014-2020;
 - unijne i krajowe regulacje prawne dotyczące perspektyw finansowych 2014-2020 i 2021-2027;
 - adekwatne do tematyki badania dokumenty strategiczne regionalne i krajowe;
 - dokumentację programową FEL 2021-2027;
 - dane ze statystyki publicznej;
 - raporty z badań dotyczących pokrewnej tematyki.
2. Indywidualne wywiady pogłębione z następującymi grupami respondentów:
 - przedstawicielami IZ RPO WL 2014-2020 (4 wywiady);
 - przedstawicielami IP RPO WL 2014-2020 (3 wywiady);
 - beneficjentami Działań stanowiących przedmiot badania (20 wywiadów – 3 w Działaniu 3.1, 1 w Działaniu 3.2, 1 w Działaniu 3.3, 7 w Działaniu 3.4, 1 w Działaniu 3.7, 1 w Działaniu 3.6, 6 w Działaniu 3.9);
 - pośrednikami finansowymi wdrażającymi instrumenty finansowe w Działaniach 3.2 i 3.7 (6 wywiadów);
 - ostatecznymi odbiorcami wsparcia w Działaniu 3.2 (6 wywiadów).
3. Ankiety CAWI/CATI z następującymi grupami respondentów:
 - beneficjenci Działania 3.5 (41 ankiet);
 - uczestnicy misji gospodarczych organizowanych w ramach projektu Marketing Gospodarczy II dofinansowanego z Działania 3.6 (31 ankiet);
 - beneficjenci Działania 3.7 (175 ankiet – wsparcie inwestycyjne, 310 ankiet – wsparcie na obrót);
 - pożyczkobiorcy w Działaniu 3.7 (268 ankiet);

4. 2 wywiady grupowe z beneficjentami Działania 3.7. W jednym wywiadzie wzięty udział firmy, które otrzymały dotację na finansowanie kapitału obrotowego, a w drugim firmy, które otrzymały dotację/pomoc zwrotną na inwestycję początkową;
5. Studia przypadków – 10 studiów dotyczących Działań 3.1 (1), 3.4 (1), 3.5 (1), 3.7 (5), 3.9 (2);
6. Panel ekspertów, w którym wzięło udział 5 osób specjalizujących się w tematyce konkurencyjności innowacyjności przedsiębiorstw. Wszyscy eksperci pochodzili z województwa lubelskiego;
7. Metoda kontrfaktyczna – została wykorzystana w celu oszacowania efektu netto wsparcia udzielanego z Działania 3.7. Grupę eksperymentalną stanowili beneficjenci Działania. Grupą kontrolną były firmy, które nie skorzystały ze wsparcia z Działania. Przeprowadzono wśród nich 346 ankiet. Na etapie analiz zastosowano techniki: Propensity Score Matching oraz Difference-in-Differences. Pierwsza służyła dopasowaniu podmiotów z grupy kontrolnej do podmiotów z grupy eksperymentalnej tak by zapewnić ich maksymalne podobieństwo. Druga służyła ustaleniu różnic w efektach między obiema grupami, a tym samym obliczeniu efektów netto;
8. Warsztat implementacyjny, który poświęcony był dyskusji nad sformułowanymi w badaniu wnioskami i rekomendacjami.

Wykorzystanie wyżej wymienionych metod pozwoliło udzielić na wszystkie pytania badawcze. Poniżej zaprezentowano ich katalog wraz ze wskazaniem rozdziałów, w których znajdują się odpowiedzi na poszczególne pytania.

- Jakie uzyskano efekty w wyniku realizacji poszczególnych działań? (5.1, 5.2, 5.3, 5.4, 5.5, 6.1, 6.2, 6.3, 7.1, 7.2, 7.3);
- Jakie są dodatkowe, ponad te zapisane w RPO WL 2014-2020, efekty udzielonego wsparcia? (5.2, 5.3, 5.4, 5.5, 6.2, 6.3, 7.2, 7.3);
- Jaka była skuteczność udzielonego wsparcia (z uwzględnieniem form wsparcia)? (5.9, 6.7, 7.7);
- Jakie czynniki wpływały na skuteczność wsparcia, a jakie je ograniczały? (5.9, 6.7, 7.7);
- Jakie problemy / bariery zostały zidentyfikowane podczas wdrażania i realizacji projektów w ramach OP 3? Jakie były ich przyczyny? (5.2, 5.3, 5.4, 5.5, 6.2, 6.3, 7.2, 7.3);
- Jaki wpływ na realizację działań w ramach OP 3 miała pandemia COVID-19? (5.2, 5.3, 5.4, 5.5, 6.2, 6.3, 7.2, 7.3);
- Jakie działania zostały podjęte w celu przezwyciężenia problemów/barier zidentyfikowanych podczas wdrażania OP 3? (5.2, 5.3, 5.4, 5.5, 6.2, 6.3, 7.2, 7.3);

- Czy i w jakim zakresie efekty interwencji są trwałe? (5.6, 6.4, 7.4);
- Które typy projektów są najbardziej efektywne, tj. mierzone stosunkiem poniesionych nakładów do osiągniętych efektów? (5.2, 5.3, 5.4, 5.5, 6.2, 6.3, 7.2, 7.3);
- Czy udzielone wsparcie było adekwatne do uwarunkowań gospodarczych i potrzeb potencjalnych beneficjentów? (5.7, 6.5, 7.5);
- W jakim zakresie projekty wybrane do dofinansowania w ramach OP 3 mają szeroko rozumiany charakter komplementarny wewnętrzny (w odniesieniu do Osi Priorytetowych RPO WL 2014-2020) oraz zewnętrzny (w odniesieniu do programów krajowych i programów Komisji Europejskiej)? (5.8, 6.6, 7.6);
- W jakim stopniu projekty realizowane w ramach OP 3 RPO WL 2014-2020 przyczyniły się do rozwoju inteligentnych specjalizacji województwa lubelskiego? (5.2, 5.3, 5.4, 5.5, 6.2, 6.3, 7.2, 7.3);
- Jakie mechanizmy koncentracji wsparcia na IS zastosowano i na ile były one skuteczne? (5.2, 5.3, 5.4, 5.5, 6.2, 6.3, 7.2, 7.3);
- Jak działania w osi 3 RPO WL 2014-2020 wpłynęły na przekształcanie IOB w regionalne centra wzrostu? (5.4);
- Jakie przykłady dobrych praktyk można wskazać w celu ich ewentualnego wykorzystania w perspektywie finansowej 2021-2027? (8);
- Jakie są rekomendowane działania mające na celu wsparcie sektora przedsiębiorstw w perspektywie 2021-2027? (9).

5. PRIORYTET INWESTYCYJNY 3A – WYNIKI BADANIA

Celem PI 3a było stworzenie lepszych warunków do rozwoju MŚP w szczególności poprzez ułatwianie gospodarczego wykorzystywania nowych pomysłów oraz sprzyjanie tworzeniu nowych firm. W ramach Priorytetu realizowano 5 Działań: 3.1 Tereny inwestycyjne (alokacja 24,1 mln zł), 3.2 Instrumenty kapitałowe (alokacja 32,4 mln zł), 3.3 Przedsiębiorstwa odpryskowe (alokacja 849 tys. zł), 3.4 Dostosowanie oferty IOB do potrzeb rynku (alokacja 4,5 mln zł), 3.5 Bon na doradztwo (alokacja 9,1 mln zł).

5.1. Efekty wskaźnikowe

W celu monitorowania efektów wsparcia udzielanego z PI 3a przyjęto zestaw 9 wskaźników produktu. Szczegółowe dane nt. ich wartości docelowych, osiągniętych oraz szacowanych zawiera poniższa tabela.

Tabela 4 Dotychczasowy i spodziewany poziom realizacji wskaźników produktu przypisanych do PI 3a.

Nazwa wskaźnika produktu [jednostka pomiaru]	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość osiągnięta po ostatnim wniosku o płatność (30.06.2023 r.)	Poziom osiągnięcia po ostatnim wniosku o płatność (30.06.2023 r.)	Szacowana wartość w podpisanych umowach, (30.06.2023 r.)	Szacowany poziom realizacji
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie (CI1)	96	92	95,83%	98	102,08%
Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych (ha)	37,72	37,72	100%	37,72	100%
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje (CI2)	60	67	111,67%	68	113,33%
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje (CI3)	36	24	66,67%	29	80,56%
Liczba przedsiębiorstw korzystających z zaawansowanych usług (nowych i/lub	60	0	0%	120	200%

Nazwa wskaźnika produktu [jednostka pomiaru]	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość osiągnięta po ostatnim wniosku o płatność (30.06.2023 r.)	Poziom osiągnięcia po ostatnim wniosku o płatność (30.06.2023 r.)	Szacowana wartość w podpisanych umowach, (30.06.2023 r.)	Szacowany poziom realizacji
ulepszonych) świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu					
Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje) (CI6)	613 669	636 032,87	103,64%	680 828,21	110,94%
Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (inne niż dotacje) (CI7)	4 600 799,33	2 760 479,5	60%	3 335 579,51	72,50%
Liczba instytucji otoczenia biznesu wspartych w zakresie profesjonalizacji usług	5	6	120%	7	140%
Liczba nowych i ulepszonych usług świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu	10	32	320%	37	370%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL2014

W oparciu o zawarte w tabeli dane można stwierdzić, że wartości docelowe większości wskaźników już zostały lub zostaną, w momencie zakończenia realizacji wszystkich wspartych projektów, osiągnięte. Dwa wskaźniki, których szacowany poziom realizacji jest niższy od zakładanego pierwotnie są przypisane do Działania 3.2. Jeżeli chodzi o liczbę przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje (CI3) to z danych z systemu SL2014 wynika, że szacowana liczba spółek wspartych kapitałowo wyniesie 29 aczkolwiek według danych przekazanych przez Zamawiającego rzeczywista liczba wspartych spółek wyniosła

32¹³ (ostatnie inwestycje dokonane po 30.06.2023 r.), co oznaczałoby 89% poziom realizacji. Warto natomiast zauważyć, że finalna liczba inwestycji jest niższa od tej której wymagano w dokumentacji przetargowej na wybór pośrednika finansowego – wynosiła ona 40. Przyczyn takiej sytuacji należy upatrywać w zmniejszeniu alokacji na produkt finansowy m.in. w reakcji na niesatysfakcjonujące Instytucję Zarządzającą tempo budowy portfela oraz pewne zastrzeżenia, które się pojawiły w toku prowadzonych czynności kontrolnych. Ponadto, wskazano również na sukces wsparcia zwrotnego realizowanego w Działaniu 3.7, w związku z tym, dokonano przesunięcia środków pomiędzy Działaniami w ramach 3 osi Priorytetowej.

Niższa od zakładanej liczba wspartych spółek przełożyła się na niższą wartość inwestycji dokonanych przez pośrednika finansowego, a tym samym zmobilizowanie mniejszej od zakładanej wartości kapitału prywatnego. Warto natomiast zauważyć, że w mechanizm wybierania pośredników finansowych wbudowane były mechanizmy, które stymulowały zaangażowanie w inwestycje kapitału prywatnego. Należały do nich:

- wymóg wniesienia wkładu przez pośrednika finansowego w wysokości nie niższej niż 1% Kapitalizacji Instrumentu Finansowego;
- wymóg wniesienia wkładu przez inwestora prywatnego w wysokości nie niższej niż 30% Kapitalizacji Instrumentu Finansowego;
- przyznawanie na etapie oceny dodatkowych punktów za zdolność do pozyskania dodatkowego kapitału prywatnego.

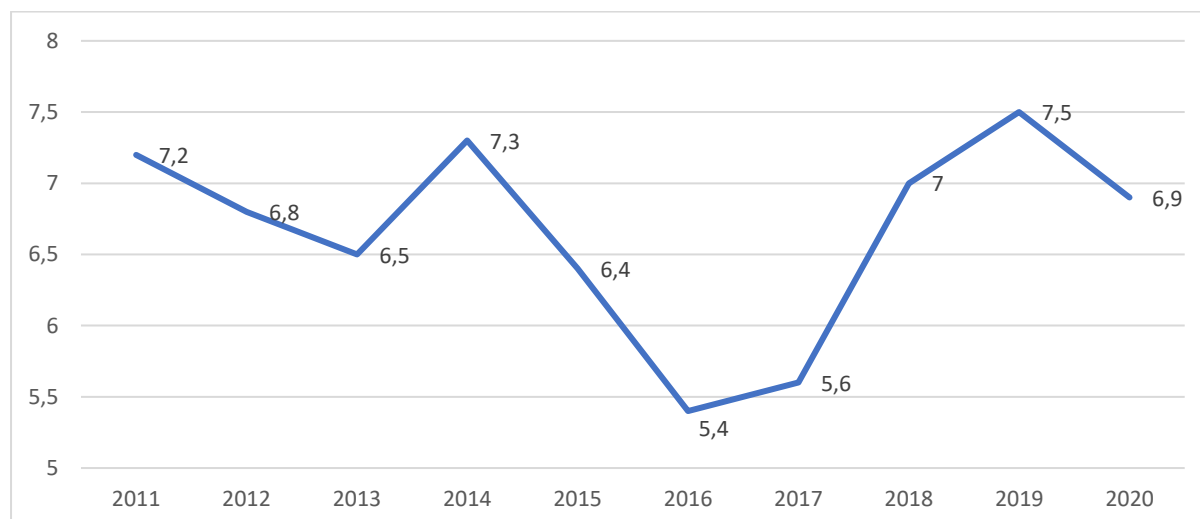
Największego poziomu przekroczenia zakładanej wartości docelowej należy się spodziewać w przypadku wskaźnika „Liczba nowych i ulepszonych usług świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu”. Wynika ono z wyższego od zakładanego poziomu zainteresowania IOB wdrażaniem nowych form usług, będącego częścią strategii optymalizacji ich uczestnictwa w Działaniu 3.4.

Do PI 3a przypisano 1 wskaźnik rezultatu strategicznego dotyczący nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach w stosunku do PKB. Zgodnie z zapisami Programu wartość docelowa wskaźnika na rok 2023 miała wynieść 2,73%. Wartość ta została już przekroczona i wynosi 6,9% (dane za rok 2021). Warto natomiast zauważyć, że jest niższa od wartości bazowej z roku 2012 wynoszącej 7,5%. Wpływ na taką sytuację ma szereg okoliczności związanych z czynnikami kontekstowymi, na które IZ RPO WL 2014-2020 nie ma wpływu. Należy wspomnieć w szczególności o pandemii, która wyhamowała aktywność inwestycyjną firm, inflacji podwyższającej koszt realizacji wszelkich przedsięwzięć, wzroście kosztów prowadzenia działalności gospodarczej (m.in. na skutek systematycznych podwyżek płacy minimalnej skutkujących generalnie zwiększoną presją płacową ze strony pracowników, wzroście obciążeń fiskalnych – np. wprowadzony tzw. Polskim Ładem brak możliwości odliczenia od dochodu kosztów składki zdrowotnej, wzrostów cen energii) czy podwyżkach stóp procentowych, które znacząco utrudniły dostęp do tak istotnego źródła finansowania

¹³ Według stanu na 08.10.2023 r. Dane uzyskane z IZ RPO WL 2014-2020.

inwestycji jakim są kredyty/pożyczki bankowe. Należy ponadto zauważyć, że wskaźnik dotyczy relacji nakładów inwestycyjnych do PKB. Z danych GUS wynika, że w woj. lubelskim nakłady te w wartościach nominalnych systematycznie rosły (z poziomu 4,39 mld zł w roku 2011 do poziomu 6,20 mld zł w roku 2021), natomiast wzrost ten był wolniejszy od wzrostu PKB. Na poniższym wykresie zaprezentowano jak wartość wskaźnika kształtowała się w czasie.

Wykres 1 Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach w stosunku do PKB w woj. lubelskim w latach 2011 – 2020.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

5.2. Działanie 3.1 Tereny inwestycyjne

W ramach Działania 3.1. Tereny inwestycyjne zrealizowane zostały trzy projekty, z których dwa zidentyfikowane zostały w procedurach konkursowych, a jeden w procedurze pozakonkursowej w ramach SIT. Projekty polegały na przygotowaniu terenów inwestycyjnych do wykorzystania przez firmy z sektora MŚP. Wśród swoich celów projekty wymieniały podnoszenie konkurencyjności gospodarczej gminy oraz jej atrakcyjności inwestycyjnej, poprawę warunków dla rozwoju lokalnej przedsiębiorczości.

5.2.1 Efekty wsparcia

W przypadku wskaźnika rezultatu bezpośredniego „Liczba inwestycji zlokalizowanych na przygotowanych terenach inwestycyjnych” u jednego beneficjenta brakowało dwóch umów z inwestorami, jednak – zgodnie z informacją uzyskaną w trakcie wywiadu – w międzyczasie zostały one zawarte.

Tylko w przypadku wskaźnika „Poziom wykorzystania wspartych terenów inwestycyjnych” istniały poważne obawy, co do ostatecznej wartości jego wykonania w dwóch projektach. W rozmowach z beneficjentami powtarzała się opinia o bardzo wysokim poziomie oczekiwań, na etapie konkursu, co do wartości tego wskaźnika. Warto odnotować, że oczekiwania wynikały bezpośrednio z wymogów nałożonych przez KE na etapie negocjacji Programu. Osiągnięcie 100% wykorzystania wspartych terenów inwestycyjnych w okresie projektu

uznawane było za jeden z ważniejszych czynników ryzyka związanych z uczestnictwem w Działaniu. Dopiero w późniejszym okresie ryzyko zostało złagodzone w wyniku wprowadzenia rozwiązań przeciwdziałającym skutkom pandemii COVID-19.

Jeden projekt osiągnął zaplanowany poziom 100% wykorzystania wspartych terenów inwestycyjnych, dwa pozostałe zanotowały wykonanie na poziomach 43% i 54%. W drugim z tych przypadków oznaczało to osiągnięte stuprocentowe wykorzystanie terenów zabudowanych oraz konieczność znalezienia inwestora zainteresowanego wykorzystaniem terenu niezabudowanego. W obu przypadkach poszukiwania inwestorów w momencie przeprowadzania wywiadów nadal trwały, założeniem było osiągnięcie zaplanowanej wartości; w jednym przypadku rozmówcy nie wykluczyli jednak konieczności rewizji celu. Przy słabszej koniunkturze i niepewnościach związanych z wojną w Ukrainie zaobserwowane zostało zjawisko zmniejszenia się pierwotnie deklarowanego wysokiego poziomu zainteresowania przedsiębiorców nowymi możliwościami inwestycyjnymi. W opinii rozmówców zjawisko dotyczyło głównie odroczenia decyzji, niż rezygnacji z wcześniej sygnalizowanych zamierzeń.

Oprócz wyników realizacji projektów zmierzonych za pomocą zastosowanych wskaźników, Działanie przyniosło również inne pozytywne efekty w skali lokalnych gospodarek i rynków pracy. W szczególności wskazywano na wygenerowane poprzez realizację projektów lokalne ożywienie gospodarcze, związane bezpośrednio z powstaniem nowych aktywności gospodarczych i szacowanych ponad 130 nowych miejsc pracy. Wskazano także na efekt zastępowania przez nowych inwestorów tych działalności gospodarczych, które w międzyczasie okazały się nieodporne na zawirowania rynkowe. Pozwalało to gminom na lepsze radzenie sobie z lukami, które pojawiały się w lokalnej gospodarce i rynku pracy.

Obok odnotowywanych już i oczekiwanych nowych wpływów z CIT, podatku od nieruchomości czy PIT, pojawiały się dodatkowe efekty pośrednie, jak np. wzrost aktywności na lokalnym rynku nieruchomości. Wzrost związany był z nowymi miejscami pracy oraz wynikającym z tego postrzeganym wzrostem atrakcyjności gmin jako miejsca do zamieszkania czy inwestowania w nieruchomości (np. na wynajem).

W jednym przypadku beneficjent postrzegał osiągnięte efekty w kategorii ogólnego wzrostu konkurencyjności w stosunku do sąsiednich gmin, nie tylko jako oferent „twardego” wsparcia dla inwestorów, ale także jako lepsze miejsce „do życia”. Projekt był na tyle istotny w swojej skali i zasięgu, że stanowił praktykę budzącą dostrzegalną pozytywną „zazdrość” sąsiednich gmin. Potencjalnie może się to w przyszłości przełożyć na osiągnięcie efektu mnożnikowego, w przypadku gdyby sąsiednie gminy zdecydowały się na realizację podobnych projektów na swoim terenie.

5.2.2 Efektywność

Pełna ocena efektywności (relacji między nakładami a osiągniętymi efektami) Działania 3.1., zwłaszcza w porównaniu z innymi typami projektów, będzie możliwa dopiero w dłuższej perspektywie. W chwili obecnej można natomiast stwierdzić, że biorąc pod uwagę oceny

beneficjentów co do zakresu pojawiania się pozytywnych, dodatkowych efektów gospodarczych i społecznych oraz ich domniemanej trwałości, efektywność Działania jest bardzo wysoka. Powstała infrastruktura w sposób znaczący podniosła konkurencyjność poszczególnych JST jako lokalizacji dla inwestycji i prowadzenia działalności gospodarczej. Zagrożeniem dla efektywności Działania mogą być natomiast ewentualne zjawiska kryzysowe w skali gospodarki, pozostające poza kontrolą JST, powodujące np. długoterminowe niewykorzystywanie dla działalności gospodarczej powstałych terenów inwestycyjnych.

5.3. Działanie 3.2 Instrumenty kapitałowe i Działanie 3.3 Przedsiębiorstwa odpryskowe

W rozdziale przedstawione zostaną wyniki wsparcia udzielonego RPO WL 2014-2020 na komercjalizację innowacyjnych pomysłów przez firmy znajdujące się na wczesnych fazach rozwoju (startupy) – Działanie 3.2 i firmy, które zostały utworzone wyłącznie przez pracowników/byłych pracowników naukowych (spin-offy/spin-outy) – Działanie 3.3. Za łączną analizą obu Działań przemawiają następujące argumenty:

- przynależność obu działań do tego samego celu tematycznego (3a);
- podobny katalog wspartych podmiotów – funkcjonujące krótko na rynku innowacyjne spółki;
- podobny cel wsparcia – komercjalizacja wyników prac B+R;
- wsparcie z Działania 3.3 tylko jednego podmiotu.

Kluczową różnicą między Działaniami była forma wsparcia – wejście kapitałowe w Działaniu 3.2 i dotacja w Działaniu 3.3.

5.3.1 Efekty wsparcia

Przez pryzmat zaprezentowanych wyżej wskaźników trudno dokonać pełnej oceny skuteczności wsparcia rozumianej jako poziom osiągnięcia zakładanych celów Działań 3.2 i 3.3, które odnoszą się do wątku, jakim jest wprowadzanie na rynek innowacyjnych rozwiązań noszących znamiona innowacji kreatywnych. W odróżnieniu od imitacyjnych nie stanowią one kopii rozwiązań już funkcjonujących na rynku, lecz charakteryzują się nowością mającą swoje źródło w przeprowadzonych pracach badawczo-rozwojowych. Warto w tym miejscu przypomnieć, że GUS definiuje prace B+R jako prace twórcze podejmowane w sposób metodyczny w celu zwiększenia zasobów wiedzy oraz w celu tworzenia nowych zastosowań dla istniejącej wiedzy. Ocena stopnia osiągnięcia tych celów wymaga bliższego przyjrzenia się jakie są efekty obu Działań w zakresie wsparcia rozwoju innowacyjnych pomysłów i ich komercjalizacji. Przedstawione niżej wyniki opierają się na przeprowadzonych badaniach terenowych (wywiadach z przedstawicielami IZ, IP, BGK, pośrednikiem finansowym, ostatecznymi odbiorcami wsparcia oraz beneficjentem Działania 3.3) uzupełnionych analizą danych zastanych.

Wszystkie spośród wspartych w Działaniach 3.2 i 3.3 projektów miały charakter innowacyjny co wynikało wprost z warunków udzielania wsparcia. W przypadku instrumentu kapitałowego metryka produktu wskazywała, że jest on „przeznaczony na finansowanie innowacyjnych projektów”, a samo wejście kapitałowe mogło być zrealizowane dopiero po przeprowadzeniu analizy potencjału wdrożenia innowacyjnego projektu. W Działaniu 3.3, zgodnie z regulaminem naboru, wspierano infrastrukturę przedsiębiorstw odpryskowych w celu komercjalizacji innowacyjnych pomysłów (wiedzy) lub technologii opartych na wynikach badań naukowych i rozwojowych. Na etapie oceny stosowano kryterium dotyczące innowacyjności projektu oraz intensywności B+R.

Warto w tym miejscu przyrzeć się bliżej niektórym spośród wspartych przedsięwzięć, bowiem charakteryzują się one ponadprzeciętnym poziomem innowacyjności. Należą do nich m.in.:

- system do oceny stanu kości pacjenta poprzez pomiar gęstość tkanki kostnej podczas procesu planowania zabiegu wszczepienia implantu. Elementami systemu będą wzornik gęstości oraz oprogramowanie;
- systemy nawigacji wewnątrz budynków;
- system monitorowania kaszlu skierowany do podmiotów prowadzących badania kliniczne, seniorów z Domów Pomocy Społecznej i osób chorujących na astmę/POChP¹⁴.
- system bezinwazyjnej diagnostyki pasożyta oka – Nużeńca;
- system do analizy transakcji pod kątem wykrywania transakcji noszących znamiona procederu prania brudnych pieniędzy;
- system umożliwiający rehabilitację astmy i POChP, oparty na grach sterowanych oddechem;
- opatrunki ze świńskiej skóry przyspieszające proces gojenia się uszkodzonej skóry na każdym etapie regeneracji.

Pierwsze 6 wymienionych zostało wspartych z Działania 3.2 natomiast ostatni z Działania 3.3. Nie ulega wątpliwości, że udało się osiągnąć efekt w postaci wsparcia innowacyjnych przedsięwzięć związanych z prowadzeniem prac badawczo-rozwojowych. W przypadku części z nich można bez większego ryzyka mówić o ich przełomowym charakterze – podobne rozwiązania nie są stosowane na świecie.

Dalszym, naturalnym krokiem powinna być komercjalizacja rozwiązań, która może przyjmować kilka form: wdrożenie rozwiązania w działalności firmy w postaci innowacji produktowej lub procesowej, sprzedaż praw do wyników rozwiązania, udzielenie licencji. Należy stwierdzić, że na moment realizacji badań terenowych dotyczących Działania 3.2 i 3.3 (wrzesień 2023 r.) efekty na polu komercjalizacji są znikome. Swój finał na rynku znalazło

¹⁴ Przewlekła obturacyjna choroba płuc.

zaledwie kilka spośród ponad 30 wspartych przedsięwzięć. Ponadto wdrożenia często miały charakter testowy/pilotażowy – z opracowanych rozwiązań korzystała bardzo niewielka liczba klientów, a zasadniczym celem takiego wdrożenia było sprawdzenie jak rozwiązanie funkcjonuje w środowisku rzeczywistym. Większość spośród wspartych przedsięwzięć znajduje się jeszcze w fazie badawczej lub przedwdrożeniowej, co znajduje swoje odzwierciedlenie w sprawozdaniach finansowych z działalności spółek. Żadna (spośród tych, dla których w Krajowym Rejestrze Sądowym dostępne były sprawozdania)¹⁵ w 2022 r. nie wypracowała zysku (mierzonego wskaźnikiem EBIT)¹⁶. Mediana wartości strat wyniosła niemal 143 tys. zł. Jakkolwiek wszystkie generowały przychody, tak mediana ich wartości nie była wysoka (233,8 tys. zł). Tylko 2 spółki wygenerowały przychody powyżej 1 mln zł.

Zaprezentowane dane należy traktować wyłącznie w kategoriach informacyjnych – nie stanowią oceny skuteczności interwencji. Należy opisaną wyżej sytuację traktować jako naturalną, znajdującą swoje uzasadnienie w świetle zakresu przedmiotowego i podmiotowego udzielanego wsparcia oraz harmonogramu realizacji projektów.

Jeżeli chodzi o zakres przedmiotowy udzielanego wsparcia to w Działaniu 3.2 było ono przeznaczane głównie na prace nad rozwojem pomysłu, natomiast w Działaniu 3.3 dofinansowanie obejmowało wyposażenie firmy w niezbędne środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne. Jakkolwiek w Działaniu 3.2 nie było ograniczenia dotyczącego finansowania inwestycji w środki trwałe, tak należy mieć na uwadze fakt, że uprawnionymi do ubiegania się o wsparcie były nienotowane na giełdzie MŚP, prowadzące działalność gospodarczą nie dłużej niż 3 lat, które nie dokonały pierwszej komercyjnej sprzedaży na dowolnym rynku lub nie dokonały jeszcze podziału zysków. Były to zatem klasyczne startupy, znajdujące się na wczesnych etapach rozwoju, które poszukiwały przede wszystkim finansowania na rozwój pomysłów – będących niejednokrotnie dopiero na etapie jedynie wizji / założeń koncepcyjnych. Tym samym zakres podmiotowy wsparcia w Działaniu 3.2 miał bezpośrednie przełożenie na jego przedmiot. Jeżeli dodatkowo weźmie się pod uwagę fakt, że pierwsze inwestycje zostały dokonane w 2019 r., natomiast 1/3 spółek została dokapitalizowana w ciągu ostatnich dwóch lat, to nie powinno stanowić zaskoczenia, że skala wdrożeń jest ograniczona. Większość spółek, albo jest jeszcze na etapie prowadzenia prac B+R, albo zakończyła je relatywnie niedawno. Warto zauważyć, że średni czas trwania projektu B+R, obliczony w oparciu o dane nt. projektów realizowanych w tzw. szybkiej ścieżce PO IR (Poddziałanie 1.1.1), wynosi niemal 3 lata (1080 dni). Należy ponadto mieć świadomość, że zakończenie projektu badawczego nie jest równoznaczne z rychłym wdrożeniem jego rezultatów. Pomijając sytuacje nieosiągnięcia zakładanego rezultatu prac badawczych, procesy wdrożeniowe są nierzadko wysoce czasochłonne i kosztowne, czego przykładem jest chociażby projekt dofinansowany z Działania 3.3. Ma on stricte wdrożeniowy charakter – jego wartość przekraczała maksymalną wartość wejścia kapitałowego z Działania 3.2 (1,5 mln zł), a czas realizacji wyniósł ponad rok. Projekt został

¹⁵ 15, dla 9 spółek sprawozdania nie były składane ponieważ spółki rozpoczęły działalność dopiero w 2023 r.

¹⁶ Zysk przed odliczeniem podatków oraz odsetek.

zakończony niedawno, wyniki prac B+R, których dotyczyła inwestycja, nie zostały jeszcze wdrożone.

Biorąc powyższe pod uwagę należy stwierdzić, że ostateczne określenie efektów wsparcia udzielanego z Działania 3.2 i 3.3 będzie możliwe dopiero w przyszłości. Na moment realizacji niniejszego badania głównym efektem uruchomienia ww. instrumentów był rozwój 33 spółek – startupów i spin-offów, które źródła swoich przewag konkurencyjnych upatrują w innowacyjnych rozwiązaniach. Spółki znajdują się na różnych etapach rozwoju – niektóre, będąc zasilonymi kapitałowo dopiero w 2023 r., dopiero rozpoczynają prace badawcze, inne sfinalizowały prace badawcze i są w trakcie procesu wdrożeniowego, jeszcze inne, choć jest to najmniejsza grupa, dokonały już wdrożeń i podejmują pierwsze działania w kierunku ekspansji np. na rynki zagraniczne.

Jeżeli chodzi o efekty dodatkowe to pod tym pojęciem rozumiemy takie, których wystąpienia nie oczekiwano, biorąc pod uwagę zapisy dokumentów programowych, lub takie, których wystąpienia nie spodziewali się odbiorcy wsparcia. Katalog tego rodzaju efektów jest ograniczony (wskazywane przez mniejszość badanych podmiotów) i zróżnicowany. Respondenci wskazali na wsparcie doradczo-mentoringowe otrzymane od pośrednika finansowego – dwóch rozmówców wskazało, że spodziewało się że jego zaangażowanie będzie miało jedynie charakter finansowy i było pozytywnie zaskoczonych również wsparciem „miękkim”.

5.3.2 Efektywność

W przypadku Działania 3.2 można mówić o wysokiej, jak dotąd, efektywności wsparcia.

Wpływ na taką ocenę mają następujące okoliczności:

- spośród 32 inwestycji nie było jeszcze przypadku wyjścia ze spółki (dezinwestycji) ze stratą tzn. nie odzyskaniem zainwestowanego kapitału;
- w system wdrażania produktu kapitałowego wbudowano mechanizmy proefektywnościowe takie jak wymóg zaangażowania kapitału prywatnego;
- przyjęto limit inwestycyjny na poziomie 1,5 mln zł dzięki czemu możliwe było wsparcie relatywnie dużej liczby spółek co ograniczało ryzyko strat na portfelu (dywersyfikacja);
- w odpowiednim momencie realokowano środki z Działania 3.2 na Działanie 3.7, unikając tym samym sytuacji niewykorzystania części kwoty spośród pierwotnie przeznaczonych na instrument kapitałowy. Realokacja nie stwarzała zagrożenia dla osiągnięcia zakładanych celów Działania.

Jeżeli chodzi o pełną ocenę relacji między nakładami a osiągniętymi efektami to będzie możliwa ona dopiero w dłuższej perspektywie czasowej. Najbardziej optymalny moment to wyjście ze wszystkich inwestycji przez pośrednika finansowego. Dopiero wtedy możliwe będzie dokładne określenie relacji między wartością kapitału zainwestowanego w spółki a środkami uzyskanymi z tytułu dezinwestycji.

Jeżeli chodzi o Działanie 3.3 to na moment realizacji badania nie jest możliwa ocena efektywności z punktu widzenia rezultatów projektu rozpatrywanych przez pryzmat celu inwestycji. Inwestycja miała służyć wdrożeniu rynkowemu badań, które jeszcze nie nastąpiło. Nie ma zatem możliwości określenia czy, a jeżeli tak to w jakiej perspektywie czasowej beneficjentowi zwrócą się środki zainwestowane w projekt.

Jeżeli chodzi o efektywność samego instrumentu jako takiego to w zasady aplikowania o wsparcie i realizacji projektu zostało wbudowanych szereg mechanizmów proefektywnościowych takich jak:

- wymóg wniesienia wkładu własnego;
- punktowanie na etapie oceny zwiększenia wysokości wkładu własnego;
- wymóg dokonywania zamówień w projekcie z zastosowaniem procedury rozeznania rynku lub procedury konkurencyjności (w zależności od wartości zamówienia).

Negatywnie na ocenę efektywności Działania 3.3 rzutuje fakt, dofinansowania tylko jednego projektu. To oznacza, że relacja między nakładami niezbędnymi do uruchomienia wsparcia z tego Działania (np. przygotowanie dokumentacji konkursowej, pozyskanie ekspertów oceniających wnioski, działania promocyjne), a skalą wsparcia była zdecydowanie mniej korzystna aniżeli np. w Działaniu 3.7. Patrząc z perspektywy czasu wydaje się, że mniejszym kosztem zbliżony efekt w postaci wsparcia jednego projektu można byłoby uzyskać przewidując w Działaniu 3.7 wyraźne preferencje punktowe dla projektów realizowanych przez spin-offy/spin-outy.

5.4. Działanie 3.4 Dostosowanie oferty IOB do potrzeb rynku

Działanie 3.4. Dostosowanie oferty IOB do potrzeb rynku łączyło w sobie elementy podejścia podażowego (wsparcie profesjonalizacji IOB, tworzenie i wdrażanie nowych usług dla MŚP) z podejściem popytowym (dostosowywanie oferty IOB do potrzeb MŚP, realizacja usług). Stanowiło nową formę wsparcia IOB, odbiegającą zakresem wsparcia od wcześniejszych działań stymulujących funkcjonowanie systemu IOB w województwie.

5.4.1 Efekty wsparcia

W projektach wykorzystywany był ważny wskaźnik rezultatu bezpośredniego. Wskaźnik odzwierciedlał popytowy aspekt działania i odnosił się do gotowości przedsiębiorstw do korzystania z usług IOB. Poziom osiągnięcia wskaźnika w ramach poszczególnych umów wsparcia nie był dotychczas monitorowany. Według informacji przekazanych w trakcie wywiadów przez wszystkie IOB wykonanie wskaźnika na poziomie poszczególnych umów nie było zagrożone. Poziom wartości wynikał z celów, jakie poszczególne IOB postawiły sobie na etapie konstruowania wniosków o dofinansowanie (zakładając wykonanie na poziomie od 16 do 20 wspartych firm).

Wśród odnotowanych efektów IOB w szczególności pozytywnie oceniały wpływ zrealizowanych projektów na strukturę oferowanych i świadczonych usług, zdolność kadr do świadczenia bardziej specjalistycznych usług oraz poziom zadowolenia klientów.

W zakresie struktury usług komentowany był wpływ projektu na wprowadzone głębokie zmiany, sytuujące IOB w unikalnej pozycji na lokalnym rynku. Rozszerzając strukturę usług, IOB wskazywały, że nowa oferta nie zamykała kafeterii potrzeb przedsiębiorstw, projekty były częścią procesu, a nie jakimś momentem finalnym w kształtowaniu struktury usług. Podkreślany był fakt konstruowania zakresów usług na podstawie przeprowadzonych diagnoz potrzeb i oczekiwań klientów oraz partnerów biznesowych. IOB jednoznacznie pozytywnie oceniały wpływ zrealizowanych projektów na ich strukturę usług oferowanych i realizowanych w MŚP. Potwierdzały w ten sposób dostosowanie oferty do potrzeb przedsiębiorstw, co było jednym z głównych celów interwencji.

Uczestniczące w Działaniu IOB równie jednoznacznie pozytywnie oceniały wpływ projektów na profesjonalizację działania, a zwłaszcza na podniesione zdolności kadr do świadczenia specjalistycznych usług. Zwracano uwagę, że tak jak każde przedsiębiorstwo, IOB również musi rozwijać kompetencje kadry, dostosowując się do potrzeb rynku. Doceniano fakt ukształtowania Działania w tym bardzo potrzebnym kierunku. Podkreślano także fakt, że proces powinien mieć charakter ustawiczny, a nie jednorazowy.

W opinii IOB nowe usługi oraz nowe kompetencje kadr pozwalały na osiągnięcie korzystnych poziomów zadowolenia klientów ze świadczonych usług. Podkreślano umowny wymóg rejestrowania poziomów zadowolenia. Zauważano, że osiągnięte poziomy satysfakcji klientów sektora MŚP ze świadczonych usług prowadzą do rozbudzania kolejnych oczekiwań i określania potrzeb wsparcia. Doceniano wpływ osiągniętej dzięki temu jakości usług na gotowość firm do współfinansowania usług przez MŚP – „zadowoleni klienci płacą”.

Takie uwagi były pośrednio dowodem na to, że dzięki projektom pojawiło się szersze zjawisko klientów powracających, bardzo istotne przy ocenie stopnia osiągnięcia efektu finansowej samowystarczalności strumieni biznesowych IOB polegających na świadczeniu usług dla MŚP. W każdym niemalże sektorze koszt zdobycia nowego klienta jest wyraźnie wyższy od kosztów związanych z klientami powracającymi, więc analiza tego typu rozkładu klientów jest bardzo istotna z punktu widzenia zarządzania strumieniem biznesowym oraz osiąganym poziomem jego samofinansowania.

Rozmówcy w sposób bardziej zróżnicowany komentowali osiągnięcie oczekiwanego efektu w postaci stosowania się IOB do dostępnych standardów świadczenia usług. Szereg IOB od lat funkcjonowało tak w krajowych, jak i regionalnych (np. w województwie mazowieckim) systemach standaryzacji czy akredytacji usług, w badanej grupie były też takie, które nie stosowały zewnętrznych, sformalizowanych standardów. Nie wydaje się natomiast, żeby Działanie 3.4. jakoś specjalnie stymulowało uczestniczące w nim IOB do zmiany wcześniej stosowanego podejścia. W tym kontekście dużo ważniejsze będzie, w jaki sposób ostatecznie

rozwiązany zostanie zamysł, by w perspektywie finansowej 2021-2027 specjalistyczne usługi doradcze były świadczone poprzez akredytowane instytucje doradcze.

Interesujące były też komentarze IOB na temat postrzeganej komplementarności oferty IOB w stosunku do innych usługodawców. IOB w sposób jasny i przejrzysty komentujące swoją pozycję konkurencyjną oraz komplementarność wobec innych organizacji należały do mniejszości. W dwóch wywiadach pojawiły się wskazania, w jaki sposób osiągnięte dzięki projektom efekty pozycjonują dane organizacje wobec innych IOB aktywnych w regionie. Dominowały jednak poglądy „organizacji-wysp”, które nie muszą za bardzo interesować się tym co robią inni, ze względu na swoje merytoryczne (sektorowe, tematyczne) lub terytorialne osamotnienie. W tych przypadkach zrealizowane w ramach Działania 3.4. projekty w niczym nie wpłynęły na sposoby, w jakie te IOB domniemywały, raczej niż analizowały, komplementarność własnej oferty w stosunku do szerszego rynku.

Nieprzewidziane, dodatkowe efekty realizacji projektów dotyczyły głównie aspektów sieciowania oraz widzialności na rynku. Sieciowanie dotyczyło na przykład wynikających z realizacji projektu nieoczekiwanych poziomów relacji z nowymi grupami ekspertów, bardzo specjalistycznych, na co dzień nie pracujących z sektorem MŚP (wykładowcami akademickimi). Wskazywano także na nawiązanie dzięki realizacji projektu długoterminowych relacji z nowymi partnerami biznesowymi. W niektórych przypadkach podniesiona została widzialność IOB na szerszej pojętym rynku, nie tylko wśród klientów z sektora MŚP, ale także wśród innych interesariuszy zaangażowanych w rozwój społeczno-gospodarczy na lokalnym poziomie. Zwłaszcza w obszarze świeżo dostrzeżonego potencjału IOB jako partnera przy pozyskiwaniu środków z programów UE oraz realizacji finansowanych z nich przedsięwzięć. W opinii części rozmówców, projekty dobrze przygotowały IOB do absorpcji środków w ramach obecnej perspektywy finansowej.

5.4.2 Efektywność

Na podstawie dostępnych obecnie informacji oraz prognoz wykonania usług efektywność wsparcia na poziomie poszczególnych IOB należy ocenić dobrze. Średnia wartość projektu zrealizowanego w ramach Działania 3.4. wynosiła 820 714 złotych, natomiast wartość dofinansowania UE 668 973 złotych. Oznaczało to 82% średni poziom dofinansowania. Przy takiej wysokości wsparcia opracowanych zostało średnio 5,3 nowych usług na jedną IOB, przewidywano ich wyświadczenie dla średnio 17,4 MŚP.

Średni koszt jednostkowy każdej opracowanej nowej usługi (wraz z odpowiednim przygotowaniem kadr oraz przewidzianym wdrożeniem) wynosił 126 221 złotych. Zatem średni koszt wsparcia MŚP korzystających ze świadczonych usług to ok. 38 447 złotych. Tymczasem w Działaniu 3.5. średnie wsparcie na usługę doradczą wynosiło 143 322 złotych. Jednak nie posiadając informacji na temat skali przedsięwzięć doradczych na usługę/firmę w Działaniu 3.4. bezpośrednie porównywanie kosztów jednostkowych pomiędzy usługami świadczonymi w ramach Działania 3.4. oraz 3.5. dostarcza informacji wyłącznie poglądowych.

Wydaje się, że czynnik, który nieco obniżał efektywność finansową wsparcia dotyczył faktu, że wsparciem (w postaci każdej nowej usługi) objętych zostało średnio tylko nieco ponad trzy (3,3) przedsiębiorstwa. Wydaje się, że w przyszłości warto zwrócić uwagę na osiągnięcie większej stopy zwrotu na inwestycji, w postaci liczby MŚP odnoszących korzyści z poszczególnych opracowywanych i wdrażanych ze wsparciem środków UE typów usług.

5.5. Działanie 3.5 Bon na doradztwo

Działanie 3.5. Bon na doradztwo wykorzystywało mechanizmy popytowe do identyfikowania i wspierania projektów MŚP, ukierunkowanych na poprawianie swojej konkurencyjności oraz jakości i efektywności zarządzania. Wsparcie następowało poprzez współfinansowanie specjalistycznych usług doradczych zakupywanych przez odbiorców na rynku.

5.5.1 Efekty wsparcia

Celem szczegółowym Działania było osiągnięcie, poprzez ułatwienie dostępu do wysokiej jakości zewnętrznych usług doradczych, wzrostu konkurencyjności oraz podniesienie jakości i efektywności zarządzania przedsiębiorstwami z sektora MŚP. Stopień osiągnięcia celu w projektach mierzony był za pomocą jednego wskaźnika rezultatu bezpośredniego, który kumulował dwa różne aspekty (konkurencyjność oraz jakość i efektywność zarządzania). Według danych na 30.06.2023 r. przedsiębiorstwa zaraportowały 21,7% wykonania wartości wskaźnika według zapisów umów. Nie sygnalizowały natomiast pojawienia się jakichś istotnych poziomów oczekiwanych odstępstw od wykonania wskaźnika na koniec okresu realizacji.

Zrealizowane badanie ilościowe pozwoliło na przeprowadzenie analizy poglądów respondentów na temat stopnia osiągania poszczególnych aspektów wskaźnika (konkurencyjności oraz jakości i efektywności zarządzania). Według samooceny uczestniczących w Działaniu MŚP cel ten był już osiągnięty w nieco wyższym stopniu w aspekcie poprawy jakości i efektywności zarządzania, niż w obszarze wzrostu konkurencyjności.

81% respondentów wskazało bowiem, że w rezultacie realizacji projektu osiągnęli już podniesioną jakość i efektywność zarządzania. W tej grupie 61% uważało, że projekt nadal pozytywnie oddziaływał na firmę. Tylko 2% wskazało, że projekt nie przyczynił się do osiągnięcia takiego efektu, a 17% udzieliło odpowiedzi nie wiem/trudno powiedzieć.

68% respondentów odnotowało już wzrost konkurencyjności na swoim głównym rynku działalności, przy czym 46% było zdania, że działania projektu nadal wpływały pozytywnie na tę pozycję. W tym przypadku 10% firm uznało, że projekt nie przyczynił się do osiągnięcia omawianego efektu, a 22% respondentów nie miało zdania na ten temat.

W badaniu ilościowym uzyskane zostały informacje na temat osiągniętych dzięki realizacji projektów efektów pośrednich, świadczących o podniesionych poziomach konkurencyjności oraz jakości i efektywności zarządzania. Dotyczyły to ocen:

- posiadanego udziału w rynku;

- poziomu osiągniętych przychodów ze sprzedaży;
- osiągniętej rentowności sprzedaży;
- poziomu zatrudnienia w firmie;
- wydajności pracy;
- wiedzy i zdolności menadżerskich kadry kierowniczej;
- kwalifikacji pracowników;
- nowatorskich/innovacyjnych rozwiązań oferowanych wyrobów/usług;
- inicjowania lub ekspansji firm na rynkach zagranicznych.

Wśród aspektów działalności firm, determinujących ich pozycję konkurencyjną i efektywność zarządzania, największy pozytywny wpływ projektów¹⁷ odnotowany został w zakresie wiedzy i zdolności menadżerskich kadry kierowniczej (76% potwierdzających odpowiedzi). Wysoki wpływ projektów odnotowany został także w obszarach wydajności pracy (63%), a także kwalifikacji pracowników oraz nowatorskich/innovacyjnych rozwiązań oferowanych wyrobów/usług (po 54% potwierdzających odpowiedzi).

W przypadku ważnych finansowych wskaźników pozycji konkurencyjnej – poziomu osiągniętych przychodów ze sprzedaży oraz osiągniętej rentowności sprzedaży - pozytywny wpływ projektów zarejestrowany został przez 41% uczestniczących przedsiębiorstw.

Wyraźnie najsłabszy wpływ projektów odnotowany został w obszarze inicjowania lub ekspansji firm na rynkach zagranicznych – 41% ankietowanych MŚP wskazało w tym przypadku na dwie najniższe oceny. Średnio bowiem dla wszystkich wskaźników dwie najniższe oceny notowane były przez 17% respondentów. Równocześnie najwięcej firm uznało, że problematyka ich nie dotyczyła lub nie znali odpowiedzi na tak zadane pytanie (32%).

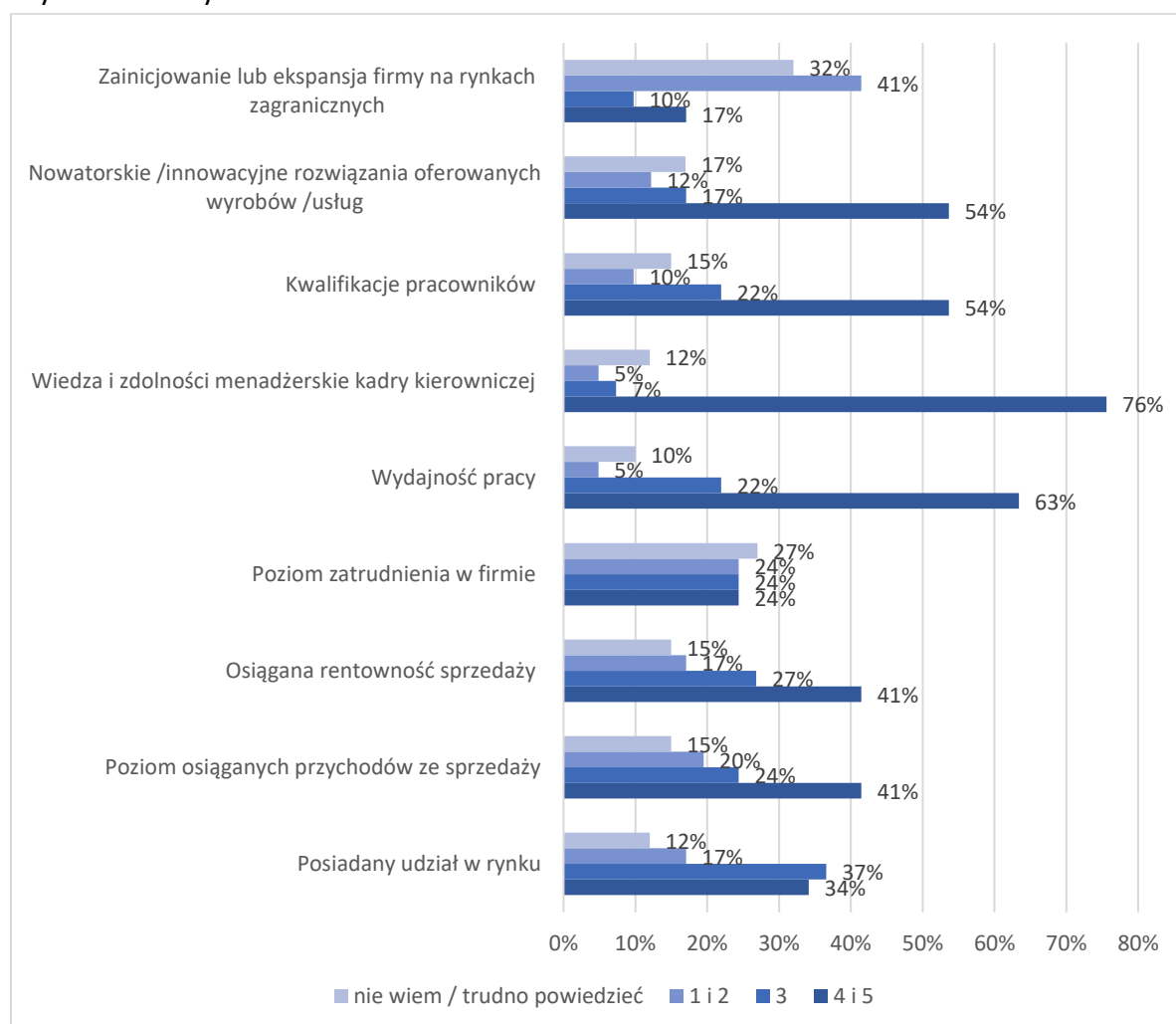
Najwięcej, bo 37% ankietowanych wskazało na średni (odpowiedzi na „3”) wpływ projektów na posiadany udział w rynku. Najbardziej ambiwalentne stanowisko zostało przedstawione w stosunku do oceny wpływu projektów na poziom zatrudnienia w firmie. Równo po jednej trzeciej z udzielających odpowiedzi firm uznało, że zrealizowany projekt miał istotny (4-5), średni (3) lub nieznaczny (odpowiedzi 1-2) wpływ na poziom zatrudnienia, natomiast 27% nie wskazało żadnej wartości.

Warto odnotować, że najsilniejszy wpływ projektów odnotowywany był w aspektach bardziej „miękkich” i trudniej mierzalnych, dotyczących zdolności kadr czy innowacyjności; natomiast trochę słabszy przy aspektach „twardych” i mierzalnych – przychodów, udziałów w rynkach. Interesujący był rozdźwięk pomiędzy poziomem pozytywnych ocen wpływu projektów na wydajność pracy (63%) a wpływem na osiąganą rentowność (41%). Prawie co

¹⁷ Odpowiedzi 4 i 5, gdzie wynik „1” oznaczał bardzo niski wpływ projektu na dany obszar, natomiast „5” oznaczał bardzo wysoki wpływ.

piąty badany dostrzegał pozytywny wpływ projektu na osiąganą wydajność, jednak nie łączył tego efektu z poprawą rentowności. Sugeruje to istnienie w firmach lub w ich otoczeniu rynkowym aspektów np. konkurencji cenowej, które pozostały poza oddziaływaniem projektów i skutecznie zredukowały ich wpływ na osiąganą rentowności.

Wykres 2 Efekty w Działaniu 3.5. Bon na doradztwo



Źródło: badanie ankietowe wśród beneficjentów Działania 3.5 (n=41)

Poziom zadowolenia respondentów z osiągniętych w wyniku realizacji projektu efektów był stosunkowo wysoki, aczkolwiek realistyczny - 75% z nich oceniło, że są zadowoleni (41%) lub bardzo zadowoleni (34%). Tylko 5% przedsiębiorstw raportowało niskie zadowolenie, żadne nie wskazało na zupełny brak zadowolenia. 10% wypełniających ankietę nie znało odpowiedzi na tak zadane pytanie.

W przypadku kilku firm (7% respondentów) w trakcie realizacji projektów pojawiły się pozytywne efekty nieoczekiwane czy nieplanowane. Dotyczyło to m.in. nieprzewidywanej wcześniej okazji do identyfikacji obszarów technologicznych umożliwiających dalszy rozwój produktów i firmy, identyfikacji obszarów prac badawczych i rozwojowych oraz związanych ze wzornictwem; czy niezaplanowanego zaznajomienia się z nowymi możliwościami

prowadzenia działań operacyjnych w firmie. Skala zjawiska lub pamięci o nim i gotowości ankietowanych do dzielenia się takimi informacjami była więc relatywnie niska.

5.5.2 Efektywność

Ze wsparcia skorzystało 68 firm, z których 23 (czyli 33,8%) to przedsiębiorstwa reprezentujące inteligentne specjalizacje województwa lubelskiego. Średnia wartość wsparcia przypadająca na umowę o dofinansowanie to 143 322 złotych, przy średnim poziomie wydatków kwalifikowalnych na umowę w wysokości 181 548 złotych oraz średniej wartości ogółem umowy o dofinansowanie na poziomie 219 684 złotych.

Efektywność Działania 3.5. była wysoka. Przy stosunkowo niskich nakładach finansowych na projekt deklarowane były istotne poziomy rezultatów czy efektów w postaci podniesionej konkurencyjności czy efektywności zarządzania. Przy niskim poziomie dofinansowania ze środków publicznych kosztów projektów ogółem i wysokim poziomie współfinansowania ze środków prywatnych, w Działaniu uczestniczyły przedsiębiorstwa bardziej świadome swoich celów. Równocześnie zastosowane mechanizmy polegające na wczesnym doprecyzowywaniu charakteru i treści doradztwa podnosiły przejrzystość oraz celowość planowanych i realizowanych działań.

Istniało natomiast ryzyko, że na dynamicznie zmieniających się rynkach efekty w zakresie poziomów konkurencyjności mogą okazać się krótkoterminowe. Jak zostało to już wskazane powyżej najbardziej trwałym efektem będzie natomiast gotowość wspartych firm do kontynuowania korzystania z usług doradztwa specjalistycznego w przyszłości.

W takim kontekście oraz ze względu na małą skalę interwencji efektywność Działania 3.5. byłaby jeszcze wyższa, gdyby w wyniku realizacji Działania udało się osiągnąć w jakimś zakresie efekt multiplikacji. Pobudzić popyt na takie usługi wśród przedsiębiorstw, również tych operujących w ramach inteligentnych specjalizacji województwa lubelskiego, które dotychczas nie korzystały z omawianej formy wsparcia.

5.6. Wpływ wsparcia na rozwój inteligentnych specjalizacji

Działanie 3.1

Na etapie programowania założone zostało stosowanie preferencji dla projektów realizujących tereny inwestycyjne dla przedsiębiorców, których działalności wpisują się w inteligentne specjalizacje województwa. W konkursach zastosowane zostało kryterium punktowe, premiujące działalności w biogospodarce, medycynie i zdrowiu, energetyce niskoemisyjnej oraz informatyce i automatyce. Oba projekty konkursowe dofinansowane w ramach Działania wskazały na wpisywanie się w RSI.

W praktyce ze względu na niski poziom zainteresowania Działaniem po stronie gmin oraz wynikającą z tego ograniczoną realizację Działania tylko do terenu trzech gmin, Działanie nie wywarło wpływu na rozwój inteligentnych specjalizacji województwa lubelskiego.

Działania 3.2 i 3.3

W obu analizowanych Działaniach uwzględniono mechanizmy sprzyjające ukierunkowaniu wsparcia na projekty wpisujące się w inteligentne specjalizacje regionu. W Działaniu 3.2, zgodnie z zapisami SZOOP RPO WL 2014-2020, beneficjent zobligowany był do stworzenia preferencji dla projektów wpisujących się w IS. W metryce produktu finansowego wskazano, że minimum 20% inwestycji musiało wpisywać się w inteligentne specjalizacje. Ponadto, zgodnie z zapisami dokumentacji przetargowej na wybór pośredników finansowych, punkty w kryterium 3 „Jakość oferty” mogły otrzymać podmioty, które zadeklarowały dodatkowe tego rodzaju inwestycje (2,5 punktu za każde dodatkowe 20% Inwestycji). W Działaniu 3.3 również przewidziano preferencje dla projektów wpisujących się w IS – za spełnienie tego warunku wnioskodawca mógł otrzymać 16% całkowitej możliwej do zdobycia liczby punktów w kryteriach trafności merytorycznej.

Zastosowane mechanizmy sprzyjające koncentracji wsparcia na przedsięwzięciach wpisujących się w regionalne inteligentne specjalizacje okazały się być wysoce skuteczne. W praktyce w portfelu pośrednika finansowego 91% spółek stanowiły te, których działalność wpisywała się w, któryś z kodów PKD zawartych w dokumencie „Indykatorywna lista kodów PKD wpisujących się w Regionalne Inteligentne Specjalizacje Województwa Lubelskiego”. Również projekt z Działania 3.3 otrzymał punkty w omawianym kryterium.

Z analiz wynika, że najczęściej wspierano podmioty, których działalność wpisywała się w dział 62.01 PKD - Działalność związana z oprogramowaniem. Stanowiły one 45% ogółu wspartych spółek. Drugi dział, który był najliczniej reprezentowany w populacji wspartych firm miał tylko 12% udział i była nim produkcja urządzeń, instrumentów oraz wyrobów medycznych, włączając dentystyczne (dział PKD 32.50).

Jeżeli chodzi o wpływ Działań 3.2 i 3.3 na rozwój inteligentnych specjalizacji to na moment realizacji badania należy go ocenić jako umiarkowany. Wpływ na taką ocenę mają przede wszystkim dwie okoliczności. Po pierwsze wsparto 29 firm co stanowi zaledwie 0,11% ogółu firm, które w woj. lubelskim, biorąc pod uwagę główne PKD ich działalności, wpisują się w obszary inteligentnych specjalizacji regionu. Po drugie, na co już wskazywano, tylko nieliczne spośród wspartych firm dokonały już wdrożeń. Jest zbyt wcześnie by móc stwierdzić, że innowacyjne rozwiązania stanowiące przedmiot projektów odniosą sukces rynkowy.

Działanie 3.4

W Działaniu 3.4. przewidziane zostały na etapie naboru preferencje dla wnioskodawców, którzy deklarowali świadczenie przez IOB usług doradczych w obszarach Regionalnych Inteligentnych Specjalizacji zgodnych z Regionalną Strategią Innowacji Województwa Lubelskiego do 2020 roku (RSI 2020). W chwili obecnej natomiast nie ma jeszcze wiedzy na temat zakresu w jakim rzeczywiście udało się objąć doradztwem firmy o takich profilach działalności. Informacje te pojawią się dopiero w raportach końcowych, zawierających informacje na temat wyświadczonych usług. Należy oczekiwać jakiejś grupy przedsiębiorstw branży ICT wśród firm, które otrzymają wsparcie doradcze, gdyż jedna IOB jest

koordynatorem Wschodniego Klastra ICT i deklarowała ukierunkowanie nowych usług na potrzeby jego członków. W większości pozostałych przypadków takie cechy Działania, jak skala i typ wsparcia oraz zróżnicowanie instytucjonalne usługodawców pozwalają już teraz domniemywać, że ewentualny wpływ na rozwój inteligentnych specjalizacji będzie punktowy.

Działanie 3.4. miało potencjał wsparcia realizacji kierunku 3.1. RSI 2020, zakładającego przekształcenie IOB w regionalne centra wzrostu. Na podstawie przeprowadzonych wywiadów można zaobserwować, że IOB były bądź nieświadome istnienia takiej inicjatywy, bądź uważały ją za koncepcję ciekawą, jednak głównie teoretyczną.

W ramach kierunku 3.1. RSI 2020 przewidywano cztery programy: profesjonalizacji kadr; pilotażu komercjalizacji i transferu technologii; promocji uczestnictwa w krajowych i regionalnych systemach certyfikacji usług; regionalnego systemu benchmarkingu IOB. Można ocenić, że Działanie 3.4. bardzo mocno zaakcentowało swój wpływ na stopień realizacji programu profesjonalizacji kadr IOB. Jak już zostało to omówione powyżej, działanie nie wywarło natomiast spodziewanego efektu w postaci zmian podejścia do uczestnictwa w krajowych i regionalnych systemach certyfikacji usług. Pozostałe dwa programy nie były odzwierciedlone w ramach Działania.

Koncepcja nie znalazła swojego bezpośredniego następcy w RSI 2030. Wśród badanych IOB pojawiło się natomiast ciekawe podejście postrzegające IOB jako potencjalne regionalne centra wzrostu, pomagające koncentrować działania na rzecz mikro i małych przedsiębiorstw na terenach zdegradowanych gmin i miast średnich, tracących swoje funkcje społeczno-gospodarcze.

Można jednak stwierdzić, że ocena potencjału IOB do pełnienia roli regionalnych centrów wzrostu będzie mocno skorelowana z ostatecznym wynikiem realizacji wskaźnika liczby przedsiębiorstw korzystających z usług.

Działanie 3.5

Wpływ Działania 3.5. na rozwój inteligentnych specjalizacji był w większości przypadków punktowy, na poziomie poszczególnych firm. W bardzo nieznacznym tylko stopniu można potwierdzić oddziaływanie istotne na poziomie poszczególnych PKD.

Spośród realizowanych w ramach Działania 3.5. 68 umów wsparcia, 23 (czyli 33,8%) dotyczyło przedsiębiorstw wykazujących numery PKD przypisane do inteligentnych specjalizacji województwa lubelskiego. Największa liczba umów wystąpiła w obszarze ICT:

- 5 umów z przedsiębiorstwami o PKD 62.01.Z (pisanie, modyfikowanie, badanie, dokumentowanie i wspomaganie oprogramowania);
- 2 umowy PKD 63.11.Z (zapewnienie infrastruktury dla usług hostingowych, przetwarzania danych i działalności powiązanych);

- 1 umowa PKD 62.09.Z (pozostała działalność związana z technologią informatyczną i komputerową, gdzie indziej niesklasyfikowana);
- 1 umowa PKD 63.12.Z (działanie witryn internetowych);
- 1 umowa PKD 26.20.Z (produkcja komputerów i urządzeń peryferyjnych).

Kolejną grupę przedsiębiorstw prowadzących działalność w obszarach inteligentnych specjalizacji województwa lubelskiego i wspartych w ramach Działania stanowiły firmy badawcze. Dotyczyło to numerów PKD 71.20.B (pozostałe badania i analizy techniczna) oraz PKD 72.19.Z (prowadzenie badań naukowych i prac rozwojowych w dziedzinie nauk przyrodniczych i technicznych, innych niż biotechnologia). W sumie w tym obszarze realizowane były 4 umowy, po dwie umowy w każdym PKD.

Ostatnim numerem PKD przypisanym do inteligentnej specjalizacji województwa i odnoszącym się do więcej niż jednego przedsiębiorstwa wspartego w ramach Działania 3.5. był 32.50.Z (produkcja urządzeń, instrumentów oraz wyrobów medycznych, włączając dentystyczne). W tym przypadku dotyczyło to dwóch umów.

Te 23 przedsiębiorstwa stanowiły według REGON 0,09% ogółu firm działających w branżach należących do inteligentnych specjalizacji województwa oraz 0,29% firm zarejestrowanych w tych samych branżach według PKD co przedsiębiorstwa objęte wsparciem.

Tylko w przypadku kilku numerów PKD możemy mówić o jakimś statystycznie istotnym pokryciu branży przez wsparcie oferowane w ramach Działania 3.5. Dotyczy to w szczególności PKD 10.86.Z (produkcja artykułów spożywczych homogenizowanych i żywności dietetycznej). W tym przypadku jedna umowa wsparcia, przy zarejestrowanych w REGON dziewięciu przedsiębiorstwach działających w branży, oznacza bowiem 11,1% pokrycie wsparciem. Dwie umowy wsparcia w ramach Działania 3.5. z przedsiębiorstwami o kodach PKD 71.20.B (pozostałe badania i analizy techniczne) oznaczały pokrycie na poziomie 4,2% przedsiębiorstw aktywnych w branży. Z kolei jedna umowa z firmą z PKD 25.50.Z (kucie, prasowanie, wytłaczanie i walcowanie metali) dało w rezultacie pokrycie na poziomie 3,6%. Analogicznie w przypadku PKD 28.99.Z (produkcja pozostałych maszyn specjalnego przeznaczenia, gdzie indziej niesklasyfikowana) oraz PKD 26.20.Z (produkcja komputerów i urządzeń peryferyjnych) osiągnięte zostały poziomy odpowiednio 2,6% i 2,3% pokrycia wsparciem firm według danego PKD. W pozostałych przypadkach było to mniej niż 1%.

Przy takim poziomie nasycenia wsparciem przedsiębiorstw według poszczególnych PKD powiązanych z inteligentnymi specjalizacjami województwa lubelskiego, wpływ Działania na rozwój IS powinien być wiązany głównie z ewentualnym dalszym przepływem wiedzy i praktyk wynikających z uczestnictwa w Działaniu. Należy oczekiwać, że w jakimś zakresie odbywa się to na zasadach B2B, w ramach branżowych kontaktów i benchmarkingu prowadzonego na bieżąco przez firmy w stosunku do swoich konkurentów i partnerów biznesowych. W tym kontekście również szersze promowanie doświadczeń firm uczestniczących w Działaniu 3.5. Bon na doradztwo nabierałoby istotnego znaczenia.

5.7. Problemy i sposoby ich przezwyciężenia

Działanie 3.1

Beneficjenci zasygnalizowali istnienie dwóch głównych typów problemów czy barier, jakie spotkali w trakcie wdrażania projektów.

Po pierwsze w przypadku dwóch projektów odnotowany został negatywny wpływ COVID-19 oraz wojny w Ukrainie. Problemy wynikające z pandemii oraz wojny w bliskim sąsiedztwie województwa w szczególności wpłynęły na ogólny klimat gospodarczy i gotowość przedsiębiorców do przeprowadzania wcześniej planowanych i sygnalizowanych JST inwestycji. Wskazano także bezpośredni wpływ tych wydarzeń na przebieg prac wykonywanych w ramach projektów i pojawiające się trudności z ukończeniem elementów infrastruktury (m.in. w wyniku wzrostu kosztów czy przerwanych łańcuchów dostaw i kooperacji). Odnotowany został także negatywny wpływ zmniejszenia liczby pracowników obecnych na budowie realizowanej w trakcie pandemii czy pracowników - obywateli Ukrainy - w pierwszym okresie wojny.

Po drugie w ramach jednego z projektów dosyć istotne znaczenie z punktu widzenia dotrzymania harmonogramu projektu miały różnego rodzaju problemy natury technicznej w trakcie prowadzonych robót budowlanych. Prowadziły one do konieczności zlecenia dodatkowych niezbędnych prac (wynikających np. z późnego wykrycia niewykazanych w wywiertach próbnym istniejących fundamentów; czy z intensywnych opadów deszczu i wynikającej konieczności utwardzania dojazdów na budowę).

Problemy z osiągnięciem 100% wykorzystania wspartych terenów inwestycyjnych w dwóch projektach beneficjenci oceniali jako przejściowe, związane z ogólną sytuacją rynkową po wybuchu wojny w Ukrainie. Systemowo gminy wydawały się dobrze przygotowane do interakcji z potencjalnymi inwestorami, wykazując proaktywność w bieżącym zarządzaniu procesami poszukiwania odpowiednich partnerów biznesowych.

W opinii rozmówców nie odnotowano barier krytycznych, pojawiające się problemy były rozwiązywane. Jak podkreślano zarządzanie takimi kompleksowymi projektami, chociaż nie było łatwe, ale było kluczowe dla ich skutecznej realizacji. W zasadzie wszyscy rozmówcy uważali, że zrealizowane projekty inwestycyjne były, pod kątem zastosowanych rozwiązań zarządczych, „dobrymi praktykami” – tak po stronie beneficjentów, jak i pracowników UMWL. Komentowano m.in. znaczenie korzystania z dobrej jakości wsparcia ze strony inżyniera kontraktu.

Beneficjenci podkreślali bardzo dobrą współpracę i kontakt z pracownikami UMWL na każdym etapie realizacji (od składania wniosków po rozliczanie projektów) jako kluczowy czynnik sprzyjający pokonywaniu barier i problemów w trakcie realizacji projektów. Porównując RPO WL 2014-2020 do innych programów, w ramach których JST również realizowały projekty (PROW, POIS), rozmówcy uważali, że chociaż wsparcie z tamtych programów jest prostsze w obsłudze, to z kolei RPO WL 2014-2020 jest bardziej

konkurencyjne pod względem kontaktowości, przyjazności i szybkości decyzji, rozliczeń czy płatności. Sygnalizowano także stosowanie pomiędzy programami zróżnicowanych podejść do rozwiązań w zakresie kwalifikowalności VAT i podkreślono uciążliwość braku takiej kwalifikowalności.

Działania 3.2 i 3.3

Źródłem problemów związanych z realizacją projektów wspartych z Działaniami 3.2 i 3.3 były przede wszystkim czynniki zewnętrzne, kontekstowe, na których wystąpienie odbiorcy wsparcia nie mieli żadnego wpływu. Najczęściej wskazywanym, co nie powinno stanowić zaskoczenia, była pandemia COVID-19 – zdecydowana większość spośród ogółu wspartych przedsięwzięć, w roku 2020 tj. roku wybuchu pandemii znajdowała się w trakcie realizacji. Do wskazywanych w trakcie wywiadów konsekwencji pandemii, rzutujących negatywnie na przebieg realizowanych przez wsparte spółki projektów należały:

- utrudniony dostęp do towarów, których zakup był niezbędny z punktu widzenia realizacji zaplanowanych działań – który wynikał z zakłócenia łańcuchów dostaw;
- wzrost cen towarów jako konsekwencja ich ograniczonej podaży;
- trudność w promowaniu rozwiązania stanowiącego przedmiot projektu wśród potencjalnych zainteresowanych np. kolejnych inwestorów, przyszłych klientów, jako konsekwencja ograniczeń w kontaktach bezpośrednich, odwoływaniu imprez targowych etc.;
- zmiana sytuacji rynkowej skutkująca spadkiem popytu na rozwiązanie stanowiące przedmiot inwestycji (dotyczy spółki, która chciała oferować rozwiązanie dla branży zaliczanej do jednej z najbardziej dotkniętych tzw. lockdownami);
- ogólne ograniczenie aktywności inwestycyjnej firm spowodowane pogorszeniem się na skutek pandemii ich kondycji finansowej, a także wynikające z niepewnych perspektyw na przyszłość – utrudniało pozyskiwanie dodatkowych środków na rozwój przedsięwzięć oraz ich komercjalizację;
- niemożność wykonania zaplanowanych prac z uwagi na brak dostępu do pacjentów, spowodowany restrykcjami obowiązującymi w placówkach ochrony zdrowia (problem wskazany przez firmę działającą w branży medycznej).

Główną konsekwencją wskazanych wyżej problemów było wydłużenie czasu realizacji projektów.

Wśród innych, rzadziej wskazywanych czynników, które w sposób negatywny oddziaływały na wsparte przedsięwzięcia respondenci wymieniali:

- Wojnę w Ukrainie – z punktu widzenia pośrednika finansowego z Działania 3.2 jej konsekwencją było ograniczenie puli projektów mogących stanowić przedmiot inwestycji – część spółek inkubowanych w ramach Platform Startowych było założonych przez osoby z Ukrainy, które w obliczu wojny w ich kraju ojczystym były

zmuszone zawiesić lub zakończyć aktywność biznesową w Polsce. Jeżeli chodzi o perspektywę wspartych podmiotów to rozmówcy wskazywali na spowolnienie procesów decyzyjnych w firmach i ograniczenie aktywności inwestycyjnej – w oczekiwaniu na rozwój wydarzeń za wschodnią granicą. Wskazywali przy tym, że miało ono raczej charakter krótkotrwały. Ponadto jeden z badanych miał istotny problem z realizacją inwestycji, bowiem środki trwałe jakie zamierzał nabyć były produkowane w Ukrainie;

- Inflację jako czynnik skutkujący wzrostem kosztu realizacji przedsięwzięć w stosunku do pierwotnie przyjmowanych założeń;
- Znaczące wydłużenie czasu trwania procedur certyfikacyjnych dla wyrobów medycznych, które opóźnia wprowadzenie produktów na rynek.

Wymienione problemy jakkolwiek utrudniały realizację przedsięwzięć tak tylko w pojedynczych przypadkach doprowadziły do sytuacji, w której osiągnięcie zakładanych rezultatów związanych z opracowaniem i wdrożeniem rozwiązania będzie mało prawdopodobne. Firmy starały się podejmować wszelkie możliwe środki celem minimalizowania negatywnego wpływu czynników zewnętrznych. Należały do nich m.in.: zmiany harmonogramu realizacji projektu, poszukiwanie alternatywnych dostawców, poszukiwanie oszczędności, dokapitalizowywanie spółek z własnych środków.

Jeżeli chodzi o poziom wdrażania produktu finansowego to pewnym problemem we wdrażaniu była wysokość limitu inwestycyjnego wynosząca 1,5 mln zł. Dla porównania w skierowanym do analogicznej grupy docelowej produkcie kapitałowym oferowanym na szczeblu krajowym jakim był Starter, pierwsza inwestycja w spółkę mogła wynieść do 2 mln złotych. Dopuszczono również możliwość kontynuacji inwestycji w spółkę – do 4 mln złotych całkowitego zaangażowania. Jeżeli chodzi o pandemię to nie miała ona istotnego wpływu na tempo budowy portfela.

Z punktu widzenia beneficjenta Działania 3.2 za główne wyzwanie w realizacji projektu można uznać wybór pośredników w procedurze przetargowej, który charakteryzuje się wysokim stopniem sformalizowania i czasochłonnością. Nie daje też praktycznie możliwości do przeprowadzenia wyboru inaczej, aniżeli wyłącznie w oparciu o przedłożone dokumenty. Za bardziej optymalny należałoby uznać tryb konkursowy stosowany chociażby przez Polski Fundusz Rozwoju, choć z uwagi na regulacje prawne beneficjent Działania 3.2 nie miał możliwości jego zastosowania.

Działanie 3.4

Oprócz problemów wynikających z realizacji projektów w trakcie pandemii COVID-19, IOB nie wskazywały na pojawienie się jakichś istotniejszych barier czy utrudnień dla realizacji swoich zamierzeń.

Zasygnalizowano jedynie uciążliwość każdorazowego uzgadniania stosunkowo drobnych zmian zaplanowanych działań, wynikających np. z rotacji pracowników i obejmowania przez

nich nowych zadań czy ze zmian rynkowych w ofercie szkoleń czy studiów (np. zmiany w nazwach czy tytułach zajęć). Problem rozwiązywany był poprzez bardzo elastyczną i dobrą współpracę z LAW P. W jednym przypadku napotkano na trudności ze stosowaniem bazy konkurencyjności w kontekście specyfiki projektu, w sytuacji gdy potencjalni oferenci (uczelnie wyższe) nie byli zainteresowani lub instytucjonalnie zdolni do złożenia ofert. Problemy tego typu wymagały zarządzania nimi po stronie IOB i tak też się działo.

Pojawienie się pandemii COVID-19 spowodowało konieczność realizacji niektórych działań w formach zdalnych, które uznawane były za skuteczne, chociaż nie optymalne. W szczególności pandemia wpłynęła na konieczność wydłużania okresów realizacji projektów ze względu na opóźnienia w realizacji poszczególnych zaplanowanych działań, co prowadziło do zmian w harmonogramach. W opinii IOB pandemia zwłaszcza wpłynęła na późne rozpoczęcie świadczenia usług w firmach.

Działanie 3.5

Z punktu widzenia przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia w ramach Działania 3.5, skalę trudności czy problemów, z którymi musiały sobie one radzić, należy uznać jako niską. 29% respondentów nie zanotowało istotniejszych problemów, dodatkowo 12% nie posiadało wiedzy na ten temat (co może sugerować, że ewentualne problemy nie pozostawiły trwałszych śladów w pamięci instytucjonalnej firm).

W tym kontekście jako dobrą praktykę można wskazać zastosowane na etapie wnioskowania podejście, charakteryzujące się wymogiem przedstawienia stosunkowo dokładnego opisu zamiarów i zakresów planowanej w ramach wsparcia usługi doradztwa specjalistycznego. Wnioski o dofinansowanie były przedstawiane wraz z dokładnie opisanymi usługami i celami biznesowymi, a więc nie tylko w generatorze z określonymi ograniczeniami technicznymi w zakresie możliwości przedstawienia szczegółów proponowanych rozwiązań i działań.

Pozytywna rola była odgrywana przez osoby i firmy specjalizujące się w pomocy przy pisaniu wniosków o dofinansowanie projektów MŚP ze środków programów unijnych. Odciążając przedsiębiorstwa poprzez świadczone usługi, polegające w dużym stopniu na administracyjnej obsłudze procesu opracowywania i składania wniosków, a następnie realizacji projektów, pomagały MŚP skoncentrować się na merytorycznej stronie projektów ukierunkowanych na poprawę konkurencyjności i efektywności zarządzania.

Nasuwa się pytanie, jak potencjalnie istotne dla regionalnego systemu wsparcia doradczego MŚP mogą być firmy, specjalizujące się w pomocy przy pisaniu wniosków o dofinansowanie projektów. Dotyczy to zwłaszcza ich kontaktów z przedsiębiorcami trochę mniej świadomymi pozycji konkurencyjnej swoich biznesów, dopiero poznającymi metody pobudzania rozwoju z wykorzystaniem zewnętrznych zasobów. W trudnym temacie sprzedaży rynkowej specjalistycznych usług doradczych istotne jest znalezienie odpowiednich punktów zaczepienia, pomagających przyciągnąć te mniej świadome firmy do wsparcia. Takie mniej świadome MŚP raczej oczekiwały od piszących wnioski wyłącznie spełnienia kryteriów dostępu do finansowania. Od reakcji i umiejętności doradczych piszących wnioski o

dofinansowanie zależało, czy pojawiały się kolejne okienka dla sprzedaży bardziej specjalistycznego doradztwa, np. w postaci opracowania jakościowego (a nie tylko spełniającego kryteria) projektu oraz powiązanego z tym doradztwa typu strategicznego.

W ramach realizacji Działania 3.5. wprowadzona została również praktyka stosowania wstępnej wyceny tych stosunkowo precyzyjnie już definiowanych usług specjalistycznych, które następnie (w razie konieczności) były potwierdzane na rynku. W efekcie projekty wchodzące do realizacji były lepiej przemyślane, a także zrozumiane przez obie strony (przedsiębiorców oraz IP) oraz gotowe do wdrażania. W znacznym stopniu pomagało to unikać pojawiania się głębszych problemów w trakcie realizacji.

Co piąta firma (20%) odnotowała jednak problemy ze zmieszczeniem się z działaniami w ramach zaplanowanych harmonogramów. W istotnym stopniu było to powiązane z faktem, że wiele z projektów realizowanych było w trakcie pandemii COVID-19. 66% respondentów realizowało swoje projekty w trakcie jej trwania, co skutkowało wydłużaniem terminów realizacji projektów (19% wskazań).

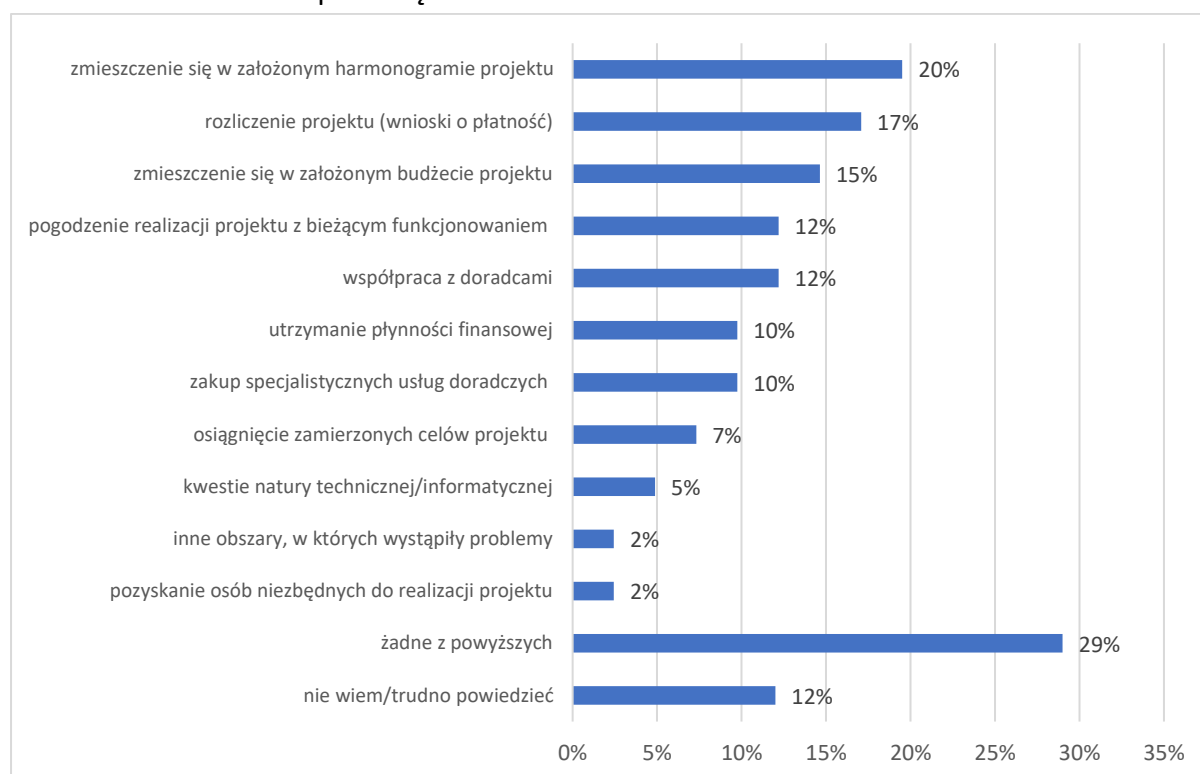
Wystąpiły też problemy związane z chorobami pracowników lub zakontraktowanych doradców zewnętrznych na COVID-19 (19% firm). W efekcie część usług świadczona była przy zmienionych harmonogramach, a także zdalnie, z zastosowaniem nowoczesnych narzędzi komunikacyjnych (33% respondentów). Pozostało jednak przeświadczenie, że specjalistyczne doradztwo prowadzone na miejscu byłoby jednak bardziej efektywne, gdyż kontakt z doradcami jednak stał się utrudniony (37%).

Kolejnymi najczęściej wskazywanymi obszarami problemowymi było rozliczanie projektów (17% firm wskazało na ten obszar jako sprawiający im trudności) oraz zmieszczenie się w założonych budżetach projektów (15%).

W związku z pandemią pogorszyła się sytuacja finansowa firm, co utrudniało realizację projektu w przypadku 15% respondentów. W ramach badania jakościowego pojawiła się także opinia, że sama realizacja Działania przynajmniej częściowo prowadziła do wzrostu cen na regionalnym rynku specjalistycznych usług doradczych (nieplanowany efekt uboczny). Można natomiast domniemywać, że w dłuższym okresie wybór doradców z rynku, z zastosowaniem zasady konkurencyjności, powinien zadziałać jako czynnik przeciwdziałający takiemu chwilowemu podniesieniu cen.

Zakup specjalistycznych usług doradczych od podmiotów zewnętrznych posiadających wymagane przynajmniej 3-letnie doświadczenie w świadczeniu usług, udokumentowane referencjami, został wskazany jako obszar, w którym pojawiały się trudności przez 10% respondentów. W perspektywie 2021-2027 zastosowany zostanie system akredytacji, co potencjalnie może pozwolić na zarządzanie oczekiwaniami finansowymi rynku (np. poprzez stosowanie widełek cenowych powiązanych ze statusem akredytacyjnym).

Tabela 5 Ranking problemów napotykanych w trakcie realizacji projektów w ramach Działania 3.5. w oczach przedsiębiorstw.



Źródło: badanie ankietowe wśród beneficjentów (n=41)

5.8. Trwałość

Działanie 3.1

W opinii rozmówców zrealizowane projekty stanowiły trwały fundament dla dalszego rozwoju lokalnej gospodarki, o długofalowym oddziaływaniu na konkurencyjność gmin jako miejsc do lokowania biznesu. Wsparte projekty nie były przypadkowymi, złożonymi *ad hoc* w odpowiedzi na pojawiające się ogłoszenie o konkursie, interwencjami JST. Były one częściami większych przedsięwzięć, powiązanych z zapisami Miejscowego Planu Zagospodarowania Przestrzennego oraz realizowanymi na obszarze objętym przygotowanym Lokalnym Programem Rewitalizacji. W przypadku jednego samorządu lokalnego rozbudowano część dróg by ułatwić dostęp do terenów inwestycyjnych wspartych w ramach projektu.

Gminy planują także dalszy rozwój infrastruktury terenów inwestycyjnych objętych wsparciem, poprzez kolejne inwestycje w sieć wodociągową czy komunikacyjną (niektóre inwestycje były już realizowane). W przypadku jednej gminy doświadczenia zebrane w trakcie realizacji projektu będą wykorzystywane jako dobra praktyka, do replikacji w innych lokalizacjach przygotowywanych jako tereny inwestycyjne. Efekty interwencji należy uznać za trwałe i wykazujące wysoki potencjał dalszej multiplikacji.

Działania 3.2 i 3.3

Trwałość efektów interwencji należy rozpatrywać przede wszystkim przez pryzmat perspektyw rozwojowych wspartych spółek. Jeżeli wraz z wykorzystaniem środków z wejść

kapitałowych spółki zakończą działalność wtedy oczywistym jest, że efekty inwestycji kapitałowych nie będą trwałe. W przypadku dotacji trwałość będzie stała pod znakiem zapytania, jeżeli firma, która dokonała inwestycji w środki trwałe niezbędne do wdrożenia wyników prac badawczych nie dokona wdrożenia lub będzie ono nierentowne. Warto zatem w tym miejscu przyjrzeć się z bliżej planom rozwojowym wspartych spółek. Dotyczą one 8 podmiotów, z którymi przeprowadzono wywiady – 7 spółek z Działania 3.2 i beneficjenta Działania 3.3. W przypadku Działania 3.2 do badań typowane były podmioty, które zakończyły już fazę prac badawczych lub była ona mocno zaawansowana, co pozwoliło na wysoce konkretną rozmowę na temat strategii wdrożeniowej.

- Spółka 1 – działa w branży informatycznej. Dokonała wdrożenia, oferuje rozwiązanie kilkunastu klientom. W ciągu najbliższego roku zamierza podwoić liczbę klientów. W perspektywie najbliższych lat zamierza wejść na rynki zagraniczne – w szczególności kanadyjski i amerykański. Będzie poszukiwała publicznego wsparcia na internacjonalizację;
- Spółka 2 – działa w branży medycznej. Opracowane rozwiązanie jest w fazie testów, złożyła także wniosek o certyfikację, która jest warunkiem niezbędnym wprowadzenia wyrobu medycznego na rynek. Spodziewane zakończenie procesu certyfikacji to pierwsza połowa 2024 r. Rozwiązanie będzie dystrybuowane wśród lekarzy. Planowane jest wejście na rynki państw-członków UE oraz rynek indyjski. Przewidywana forma wdrożenia to licencja na dystrybucję produktu na danym rynku. Spółka poszukuje finansowania na ekspansję rynkową;
- Spółka 3 - działa w branży medycznej. Realizowane jest pilotażowe wdrożenie, w oparciu o które produkt zostanie udoskonalony i trafi na rynek. W pierwszej kolejności będzie nim rynek polski, natomiast firma dostrzega potencjał do wdrożenia produktu również na rynkach Bliskiego Wschodu oraz Azji. Przewidywana forma wdrożenia to usługa abonamentowa na korzystanie z rozwiązania. Firma dostrzega potencjał do prowadzenia dalszych prac badawczych, celem udoskonalenia technologii, na co będzie chciała pozyskać wsparcie;
- Spółka 4 – działa w branży informatycznej. Dokonała wdrożenia w dwóch podmiotach – krajowym i zagranicznym. Ma w planach kolejne wdrożenia. W najbliższym czasie zamierza skoncentrować się na działaniach promocyjnych celem pozyskania nowych klientów;
- Spółka 5 – działa w branży medycznej. Rozpoczyna pierwsze testy urządzenia w warunkach rzeczywistych. Ich wyniki będą stanowiły podstawę do ewentualnych modyfikacji rozwiązania. Następnym krokiem będzie uzyskanie certyfikacji, które warunkuje możliwość wprowadzenia produktu na rynek. Wdrożenie planowane jest w II połowie 2024 r. Przewidywana forma wdrożenia to usługa abonamentowa na korzystanie z rozwiązania. Planowany do osiągnięcia wolumen urządzeń, które trafią na rynek w ciągu pierwszego roku od komercjalizacji to 300. Spółka aktywnie

poszukuje kolejnych źródeł finansowania na dalsze prace badawcze i ekspansję rynkową (w tym produkcję urządzenia);

- Spółka 6 – działa w branży medycznej. Jest w końcowej fazie testów rozwiązania. Podpisała pierwsze umowy dotyczące jego wykorzystania w praktyce. Pełne wejście z produktem na rynek będzie możliwe po zakończeniu procesu certyfikacji co powinno nastąpić na przełomie 2023 i 2024 r. W pierwszej kolejności spółka rozpocznie oferowanie produktu na rynku europejskim, natomiast planuje również wejście na rynek amerykański co będzie wymagało certyfikowania przez tamtejsze instytucje. Na tę fazę ekspansji firma poszukuje kolejnych inwestorów. Po pierwszym roku oferowania produktu na rynek firma planuje, że będzie z niego korzystać 11 tysięcy użytkowników;
- Spółka 7 – spółka działa w branży medycznej. Pierwsze przychody z tytułu sprzedaży rozwiązania osiągnęła w 2022 r. Jest ono wykorzystywane przez 2 podmioty, natomiast spółka jest w trakcie podpisywania umowy na pełnienie roli partnera technologicznego w projekcie kierowanym przez jedną z ważniejszych z punktu widzenia komercjalizacji rozwiązania instytucji. W 2024 r. firma zamierza osiągnąć samodzielność finansową (przychody pokrywające koszty funkcjonowania). W pierwszej kolejności planuje ekspansję na rynku krajowym, a dopiero później na rynku europejskim i amerykańskim. Zamierza ubiegać się o unijne wsparcie;
- Spółka 8 - działa w branży medycznej. Jest w trakcie procesu certyfikacji. Zamierza wejść z produktem na rynek na przełomie 2023 i 2024 r. Produkt będzie dystrybuowany przez podmiot, z którym spółka nawiązała współpracę. Dysponuje on ogólnopolską siecią przedstawicieli medycznych. Kilka placówek medycznych wyraziło już zainteresowanie korzystaniem z produktu. Ekspansję rynkową ogranicza wydajność linii produkcyjnej stąd spółka ma w planach zwiększenie jej mocy wytwórczych poprzez kolejne inwestycje w środki trwałe. Planowane jest też rozszerzenie zakresu certyfikacji na inne zastosowania produktu, a także wejście na rynki zagraniczne.

Z przedstawionych wyżej opisów dotychczasowych osiągnięć spółek na polu komercjalizacji oraz ich planów rozwojowych wyłania się dość spójny obraz, mający znaczenie z punktu widzenia analiz dotyczących trwałości efektów. Praktycznie wszystkie spółki znajdują się na początku ścieżki komercjalizacyjnej. W ciągu najbliższych kilku – kilkunastu miesięcy rozstrzygnie się, jak opracowane dzięki wsparciu z RPO WL 2014-2020 rozwiązania „poradzą sobie” na rynku. Będzie to uzależnione nie tylko od stopnia ich innowacyjności i dopasowania do oczekiwań potencjalnych klientów, lecz również od skuteczności podejmowanych działań marketingowych i związanych z budowaniem sieci sprzedaży. Dodatkowo w przypadku części spółek dochodzi element w postaci konieczności uzyskania certyfikacji wyrobu medycznego. Wszystkie wymienione aktywności, związane stricte z wchodzeniem na rynek, będą wiązały się z koniecznością poniesienia określonych nakładów finansowych. Trwałość efektów będzie zależała od tego czy spółki przetrwają okres między

zakończeniem prac badawczych nad rozwiązaniem a osiągnięciem satysfakcjonujących zysków z tytułu komercjalizacji. Powszechnie moment kiedy młoda spółka kończy wsparte ze środków publicznych przedsięwzięcie badawczo-rozwojowe i staje w obliczu komercjalizacji rozwiązania, co wymaga poniesienia kolejnych nakładów finansowych, jest nazywany tzw. doliną śmierci. Spółka, o ile nie oferuje na rynku alternatywnego produktu/usługi, nie generuje zysków co oznacza, że nie dysponuje środkami niezbędnymi do dokonania wdrożenia. Te mogą być niebagatelne zwłaszcza, jeżeli wdrożenie będzie wymagało podjęcia zakrojonych na szeroką skalę działań marketingowych czy budowania linii produkcyjnych. Pozyskanie finansowania na etap wejścia na rynek jest natomiast sporym wyzwaniem. Kredyty/pożyczki z sektora bankowego praktycznie nie wchodzi w grę – spółka, co wykazały analizy sprawozdań finansowych kilkunastu podmiotów wspartych z Działania 3.2, ma ujemne wyniki finansowe, brak historii kredytowej i najczęściej brak „twardych” zabezpieczeń (pomijając majątek prywatny udziałowców). Wsparcie dotacyjne jest dostępne tylko w konkretnych momentach, w których otwarte są nabory wniosków. Ponadto, z opisanych wcześniej powodów, tłumaczących niskie zainteresowanie aplikowaniem o wsparcie z Działania 3.3, w ograniczonym stopniu jest adekwatne do potencjału i potrzeb innowacyjnych startupów. Atrakcyjne nadal pozostaje finansowanie udziałowe co znajduje potwierdzenie w przeprowadzonych rozmowach – część spośród wspartych spółek aktywnie poszukuje kolejnych inwestorów.

Biorąc powyższe pod uwagę, na moment realizacji niniejszego badania (IV kwartał 2023 r.) można stwierdzić, że trwałość efektów wsparcia udzielanego spółkom z Działania 3.2 stoi pod znakiem zapytania. Najbardziej prawdopodobnym wydaje się scenariusz, w którym część spółek nie przetrwa próby czasu i padnie ofiarą bądź to „doliny śmierci” bądź po prostu niedoskonałości swojego rozwiązania i niedopasowania go do potrzeb rynku, natomiast część odniesie sukces rynkowy. Nawet jeżeli w ujęciu liczbowym więcej spółek miałyby się wpisać w pierwszy aniżeli drugi scenariusz to należy mieć świadomość, że mowa jest o inwestycjach o wysokim poziomie ryzyka. Naturalnym jest, że część (a nawet większość) tego rodzaju inwestycji może nie spełnić pokładanych w nich nadziei. Pewnym zagrożeniem dla trwałości efektów jest przejęcie spółek lub praw do wytworzonej przez nie własności intelektualnej przez podmioty zagraniczne co oznaczałoby, że ewentualne zyski z komercjalizacji również byłyby konsumowane poza granicami kraju. Przeprowadzone badania nie dają podstaw do określenia jakie jest ryzyko wystąpienia takiego zjawiska. Na moment realizacji ewaluacji tego rodzaju transakcje nie miały miejsca.

Jeżeli chodzi o Działanie 3.3 to problem „doliny śmierci” nie wystąpił, bowiem w celu wdrożenia wyników przeprowadzonych prac B+R firma skorzystała z dotacji. Trwałość efektów będzie zależała od tego, na ile wdrożone rozwiązanie okaże się skuteczne i z jakim odzewem ze strony rynku się spotka. Obecnie nie dostrzega się ryzyka dotyczącego trwałości.

Działanie 3.4

W przypadku Działania 3.4. trwałości efektów wsparcia należy oceniać głównie poprzez pryzmat osiąganego stopnia samofinansowania się strumienia biznesowego IOB w postaci

usług doradczych dla MŚP. Deklaratywne osiągnięcia projektów w zakresie tak definiowanej trwałości należy uznać za umiarkowane. Nieliczni rozmówcy stwierdzali, że strumień biznesowy osiągnął zdolność do długofalowego samofinansowania. Pozytywnie oceniali i byli gotowi zadeklarować realizację wystarczającego wolumenu projektów doradczych na zasadach komercyjnych, w połączeniu z projektami dofinansowanymi ze środków publicznych.

Kolejni rozmówcy wskazywali na krótkoterminowo osiągnięte samofinansowanie, zagrożone przez zmieniające się uwarunkowania zewnętrzne. Podkreślano potrzeby (w domyśle koszty) ciągłego dostosowywania usług do zmieniających się wyzwań i rynków. W kilku przypadkach wspominano o wczesnym etapie wdrażania omawianego strumienia biznesowego w ramach struktur IOB. Ogólnie mogła pojawić się ocena, że myślenie IOB o własnej działalności doradczej było stosunkowo konserwatywne.

Pozytywnymi aspektami sytuacji z punktu widzenia trwałości efektów projektów były liczne wskazania, że IOB udaje się utrzymać przeszkolone kadry, które jak dotychczas nie odchodziły np. do sektora prywatnego.

Działanie 3.5

Należy oczekiwać, że w przypadku takich aspektów działalności firm jak pozycja konkurencyjna czy efektywność zarządzania, sytuacja często będzie dynamiczna i zmienna. Zwłaszcza w obecnych czasach wysokiej inflacji, perturbacji rynkowych związanych z pandemią COVID-19, wojną w Ukrainie, szybkim tempem zmian technologicznych i modeli biznesowych. Ślady tej dynamiki zostały uchwycone w odpowiedziach firm wspartych w ramach Działania 3.5, pytanych o wpływ projektów na ich pozycję konkurencyjną na głównym rynku działalności oraz na poprawę jakości i efektywności zarządzania w firmie.

Wśród 68% przedsiębiorstw, których projekty pomogły im podnieść pozycję konkurencyjną, 22% wskazywało także na fakt, że w chwili obecnej już nie obserwują pozytywnego wpływu projektu w tym obszarze. Efekt wystąpił, ale kolejne wzrosty uzależnione będą już od pojawienia się nowych bodźców. 44% ankietowanych przedsiębiorstw uważała z kolei, że dzięki projektowi ich pozycja konkurencyjna nie była zagrożona. Podobny odsetek respondentów (41%) jednak był odmiennego zdania, ich konkurencyjność była zagrożona. Pozostałe 15% firm nie przedstawiło opinii w tej sprawie.

W aspekcie podniesienia jakości i efektywności zarządzania 80% firm zanotowało taki efekt zrealizowanych projektów, ale w przypadku 20% wpływ projektu już się wyczerpał.

Najbardziej wymiernym i realistycznym oczekiwaniem w zakresie trwałości wydawał się natomiast efekt, że dzięki projektom w przyszłości rozwój firm będzie w większym stopniu niż przed realizacją projektów opierać się na wdrażaniu rozwiązań opartych na podnoszeniu jakości i efektywności zarządzania. 73% ankietowanych (suma odpowiedzi „tak” i „raczej tak”) potwierdziło, że przyszły rozwój ich firm będzie oparty na podnoszeniu jakości i efektywności zarządzania, natomiast 12% firm było przeciwnego zdania (15% respondentów nie wyraziło swojego zdania).

Ważnym elementem wpływającym na przynajmniej częściowe przeciwdziałanie omawianym zjawiskom była wprowadzana w Działaniu dobra praktyka polegająca na formalnym przedstawieniu treści merytorycznych doradztwa w dokumentach czy opracowaniach. Materiały te miały szansę pozostać jako „produkty” projektu we wspartych firmach, do wykorzystywania w późniejszych okresach, pomagając zachować (w pamięci instytucjonalnej) wiedzę wygenerowaną w trakcie realizacji projektu jako trwale dostępny zasób firmy. Z dbałości o jakość tych produktów i ich użyteczność we wspieraniu trwałości wsparcia dokumenty podlegały ocenie przy analizie raportów rocznych z realizacji projektów.

5.9. Adekwatność

Działanie 3.1

Warunki wsparcia, z punktu widzenia adekwatności do uwarunkowań i potrzeb potencjalnych beneficjentów, uznawane były powszechnie jako trudne. W okresie 2014-2020 działania z zakresu uzbrajania terenów inwestycyjnych wspierane w ramach Działania 3.1 cieszyły się nikłym zainteresowaniem wnioskodawców. Spowodowane to było zaostrzonymi kryteriami dofinansowania nałożonymi przez KE, tj. koniecznością obniżenia wsparcia w przypadku lokowania na terenie inwestycyjnym dużego przedsiębiorstwa, nakazem niepowielania dostępnej infrastruktury terenów inwestycyjnych (obowiązek przedstawienia analiz świadczących o wykorzystaniu przez wnioskodawcę dotychczas dostępnej na jego terenie infrastruktury), wymogiem maksymalnego wykorzystania tworzonych w ramach wspartego projektu terenów inwestycyjnych. Ograniczono również możliwość dofinansowania infrastruktury drogowej. Należy podkreślić, że takie ramowe warunki wynikające z zapisów Umowy Partnerstwa nie były w żaden sposób zaostrzane w trakcie prowadzonych konkursów.

Barierą dla gmin w szczególności okazały się ograniczenia w zakresie prac drogowych, a także wymóg, by wnioskodawcy nie dysponowali żadnymi innymi gotowymi i niezagospodarowanymi terenami inwestycyjnymi. W połączeniu z oczekiwanym poziomem 100% wykonania wskaźnika wykorzystania wspartych terenów inwestycyjnych, prowadziło to do rezygnacji potencjalnych beneficjentów ze składania wniosków o dofinansowanie. W rezultacie przeprowadzenia czterech naborów złożone zostały cztery wnioski, z których wszystkie zostały przyjęte do realizacji. Jedna z gmin przedstawiająca projekt strategiczny w procedurze SIT następnie wycofała się, ze względu na wprowadzoną w międzyczasie zmianę przeznaczenia terenu.

Można ocenić, że wnioski zostały złożone tylko przez te gminy, które ze względu na charakterystykę swoich terenów inwestycyjnych bardzo dobrze wpisywały się w warunki progowe. Nie pojawiła się tendencja wśród innych potencjalnych beneficjentów, by naciągać swoje projekty do tych wymogów, ryzyka uznane zostały za zbyt wysokie. Podobne problemy odnotowane były także w innych województwach, np. łódzkim. Tam gdzie gminy, przy analogicznych warunkach wsparcia decydowały się na składanie wniosków, pojawił się obecnie szerszy problem związany z nieosiąganiem zaplanowanych poziomów inwestycji.

Sami beneficjenci uznali wsparcie udzielone w ramach Działania 3.1. za adekwatne, dobrze zaspokajające potrzeby samorządu, przedsiębiorstw i lokalnego rynku pracy. JST, które skorzystały ze wsparcia, już wcześniej prowadziły prace przygotowawcze (np. identyfikację i scalanie gruntów) i rozpoznawcze, dotyczące m.in. także innych potencjalnych źródeł finansowania. W ocenie rozmówców oferta w ramach Działania 3.1. była bardzo dobrze dopasowana do ich potrzeb, elastyczna i kompleksowa (wielobranżowa) w podejściu do procesu przygotowania terenów pod inwestycje. Sygnalizowano natomiast wspomniane już i wynikające z wymogów stawianych przez KE zbyt sztywne i ograniczone podejście do zakresów możliwych prac drogowych (dotyczących wewnętrznego układu komunikacyjnego), co prowadziło do zmniejszenia skali zrealizowanych projektów oraz ograniczyło zainteresowanie wsparciem ze strony innych JST.

Pojawił się paradoks. Kompleksowe (wielobranżowe) projekty z silnym ukierunkowaniem na inwestycje w rzeczywiste tereny inwestycyjne, o wysokim potencjale do przyciągnięcia przedsięwzięć gospodarczych, potencjalnie najlepiej odpowiadały na potrzeby rozwojowe gmin. Jednak w okienku pomiędzy tym, kiedy potencjalni beneficjenci poznali warunki wsparcia a ogłoszeniem naborów, nie pojawiły się wystarczające liczby wykonalnych (możliwych do dofinansowania w ramach Działania 3.1.) projektów. Gdyby jednak warunki wsparcia były bardziej elastyczne, pozwalając na wsparcia prac drogowych, stanowiących jedną z potrzeb gmin, realizowane projekty, ze względu na rozproszenie działań inwestycyjnych w dużo mniejszym stopniu przyczyniłyby się do skutecznego przygotowania terenów inwestycyjnych. Ocenia się, że takie zjawisko wystąpiło w okresie 2007-2014, natomiast w trakcie wywiadów beneficjenci podobnie oceniali potencjalne skutki ewentualnego poluzowania warunków w Działaniu 3.1. Pojawiłoby się więcej projektów, jednak cele interwencji nie zostałyby osiągnięte.

Nie można jednak na tej podstawie stwierdzić, że wsparcie w ramach Działania 3.1. było co do istoty niedopasowane do potrzeb szerokiego grona potencjalnych beneficjentów. Bazując na dosyć umiarkowanym poziomie zainteresowania gmin w przypadku bardziej elastycznego podejścia zastosowanego w perspektywie finansowej na lata 2007-2013, wydaje się, że do Działania 3.1, którego warunki wsparcia były dość rygorystyczne, pierwotna alokacja została przeszacowana.

Wstępne sygnały na temat doświadczeń perspektywy 2014-2020 także z innych województw wskazywały, że lepiej było zrealizować mniej, ale dobrych projektów, niż przyciągać słabo przygotowane gminy do realizacji kompleksowych projektów w bezpośrednim styku z gospodarką. Oceniano, że wśród szerokiej grupy potencjalnych beneficjentów wsparcia barierą mógł okazać się sposób szukania inwestorów. Istniało ryzyko, że samorządy obawiając się posądzeń o brak transparentności lub nie posiadając kadr doświadczonych w prowadzeniu procesów przyciągania inwestorów, ograniczały promocję oferty dostępu do terenów inwestycyjnych do formalnych ogłoszeń.

Działanie 3.2 i Działanie 3.3

Produkt kapitałowy charakteryzował się bardzo wysokim dopasowaniem do potrzeb spółek. W ślad za opiniami ich przedstawicieli wyrażonymi w trakcie wywiadów, można stwierdzić, że do jego największych atutów należały:

- nieskomplikowany proces pozyskiwania wsparcia – brak konieczności składania wniosku o dofinansowanie wraz z szeregiem załączników;
- relatywnie wysoka, w szczególności podług cen obowiązujących w początkowym okresie wdrażania produktu, kwota wsparcia;
- szeroki katalog wydatków jakie podlegały finansowaniu – były to w praktyce wszystkie wydatki uzasadnione z punktu widzenia funkcjonowania spółki, w szczególności związane z pracami B+R oraz wdrożeniem ich wyników. Środki z wejścia kapitałowego spółki mogły przeznaczać zarówno na wydatki obrotowe, jak i inwestycyjne;
- brak, przynajmniej od strony formalnej, konieczności wnoszenia wkładu własnego (w praktyce część założycieli inwestowała w spółki również własne środki);
- zaliczkowy charakter wsparcia – spółki nie były zobligowane do prefinansowania wydatków z własnych środków;
- wysoka elastyczność w wydatkowaniu środków – spółki były zwolnione z szeregu obciążeń administracyjnych charakterystycznych dla wsparcia dotacyjnego, takich jak np. przygotowywanie wniosków o płatność; prowadzenie bazy personelu, stosowanie procedur rozeznania rynku i procedury konkurencyjności. W skrócie – nie obowiązywały je ministerialne wytyczne dotyczące kwalifikowalności wydatków;
- wysoka elastyczność w realizacji projektu wynikająca z braku harmonogramu rzeczowo-finansowego analogicznego do obowiązującego w przypadku wsparcia dotacyjnego. Spółki mogły tym samym wprowadzać zmiany w projekcie bez konieczności przechodzenia sformalizowanej procedury uzyskiwania zgody;
- możliwość skorzystania przez spółki również ze wsparcia o charakterze pozafinansowym – doradczym, networkingowym – oferowanym przez pośrednika finansowego.

Biorąc powyższe pod uwagę należy stwierdzić, że produkt kapitałowy był w wysokim stopniu dopasowany do warunków gospodarczych. Działalność wspartych spółek przypadła na trudny okres dynamicznych zmian w otoczeniu społeczno-gospodarczym. Pandemia, inflacja, wojna w Ukrainie – wszystkie te okoliczności nie ułatwiały rozwijania biznesu i skutkowały koniecznością szybkiej adaptacji do zmieniających się warunków. Produkt kapitałowy z punktu widzenia ostatecznych odbiorców wsparcia charakteryzował się niskim poziomem sformalizowania i zapewniał wysoką elastyczność związaną z wydatkowaniem środków. Jako

taki był adekwatnym instrumentem wsparcia wysoce innowacyjnych projektów realizowanych w nieprzewidywalnym otoczeniu społeczno-gospodarczym.

Atuty instrumentu kapitałowego są jednocześnie lustrzanym odbiciem niedoskonałości instrumentu dotacyjnego oferowanego z Działania 3.3, jeżeli analizować go stricte przez pryzmat dopasowania do potrzeb spin-offów/spin-outów. Wskazywano na nie już we wcześniejszej części raportu, tłumacząc nikłe zainteresowanie tym instrumentem ze strony potencjalnych wnioskodawców. Wynikało ono przede wszystkim z braku adekwatności dotacyjnej formy wsparcia do potencjału finansowego spółek zakładanych przez naukowców. Bariery stanowiły m.in. konieczność wniesienia przynajmniej 30% wkładu własnego oraz refundacyjny sposób rozliczania projektu.

Działanie 3.4

Konkurs na wsparcie IOB spotkał się z relatywnie niskim poziomem zainteresowania ze strony potencjalnych wnioskodawców. Na dzień 30.06.2023 r. złożonych zostało 17 wniosków o dofinansowanie, 10 zostało wybranych do dofinansowania, 6 projektów zostało zrealizowanych, jeden projekt pozostawał jeszcze w realizacji. Dla części IOB mógł mieć znaczenie fakt, że w ramach konkursu nie przewidywano środków na inwestycje w infrastrukturę IOB, tak jak to miało miejsce we wcześniejszych programach, tylko na inwestycje w kadry oraz usługi. Z drugiej strony uczestniczące w Działaniu IOB bardzo wysoko oceniały właśnie możliwość otrzymania wsparcia na inwestycje w ludzi. Dodatkowo negatywny wpływ na poziom zainteresowania wywarła specyficzna sytuacja poszczególnych IOB wobec wymogów wynikających z uregulowań dotyczących pomocy publicznej.

Uczestniczące w Działaniu IOB bardzo wysoko oceniały adekwatność zaoferowanego wsparcia. W większości IOB potwierdzały, że miały wysoki poziom świadomości na temat proponowanej formy wsparcia jeszcze przed ogłoszeniem naboru. Uczestniczyły w pracach lub obserwowały przebieg programowania wsparcia, nabór i jego podstawowe warunki nie były zatem zaskoczeniem. Jest to ważna obserwacja, gdyż wcześniejsze badania¹⁸ wskazywały na istotne różnice występujące na etapach aplikowania oraz realizacji projektów pomiędzy beneficjentami, dla których projekty UE były częścią ich strategii rozwojowej, a beneficjentami bardziej oportunistycznymi. W takim kontekście kluczowym dla sukcesu IOB aspektem były – obok samego faktu udostępnienie wsparcia w omawianej formie - znane od dłuższego czasu oraz jasne warunki, terminy i zasady realizacji projektów dofinansowanych z RPO WL 2014-2020.

Proces i wymogi na etapie naboru ocenione zostały głównie jako standardowe, IOB miały w tym zakresie na ogół wcześniejsze doświadczenia. Wskazywano, że z punktu widzenia doświadczonych wnioskodawców nie był to bardzo skomplikowany proces, czas na złożenie wniosku o dofinansowanie był wystarczający, okres oceny wniosków nie był uciążliwy; katalog załączników był oczywisty i zrozumiały. Sygnalizowano natomiast, że dla IOB bez

¹⁸ Ewaluacja efektów realizacji IV osi priorytetowej Pomoc Techniczna Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa na lata 2014-2020. Raport końcowy; Warszawa 2022, s. 48 i dalsze.

wcześniejszego doświadczenia w aplikowaniu do LAWP proces nastęrczał trochę trudności. Tak na etapie aplikowania, jak również później, w trakcie realizacji projektów, podkreślano bardzo dobry kontakt z LAWP oraz ogromne wsparcie ze strony zaangażowanych w działanie kadr.

Pojawiały się opinie, że w przypadku organizacji nie działających dla zysku powinno być możliwe zaliczkowe finansowania projektów. Postulat ten był związany z większymi, jak oceniano, problemami z utrzymaniem płynności finansowej podmiotów prowadzących działalność non profit w porównaniu z podmiotami w pełni komercyjnymi, generującymi nadwyżki w postaci zysku. Jak się jednak wydaje, możliwość taka powinna być analizowana bez rozróżniania pomiędzy typami IOB, których sytuacja może być bardzo różna w zależności od charakteru rynku, na którym głównie funkcjonują. Na przykład przy istotnym znaczeniu dla komercyjnych IOB zamówień publicznych, z typowym dla nich jednorazowym płaceniem za wykonanie umowy po zakończeniu całości zadania, również takie instytucje mogą mieć problemy z utrzymaniem płynności przy realizacji projektów.

Najkorzystniej oceniona została możliwość finansowania w ramach projektów działań dotyczących podnoszenia kompetencji kadr, ich profesjonalizacji. Zwracano także uwagę na możliwości wynikające z realizacji projektów w obszarach podnoszenia jakości planowania strategicznego, zarządzania organizacją, poszerzania oferty instytucji. Sukces projektów, w opinii rozmówców, zależał mniej więcej w równym stopniu od omawianego dobrego dopasowania oferty wsparcia do potrzeb IOB, jak i od sposobu zaprojektowania i realizacji projektów po stronie IOB.

Działanie 3.5

W ramach niniejszego badania uwaga została zwrócona również na zidentyfikowanie silnych i słabszych stron zastosowanych w ramach Działania 3.5 rozwiązań czy mechanizmów, z punktu widzenia ich adekwatności do uwarunkowań i potrzeb przedsiębiorstw. Słabsze rozwiązania mogły obniżać, silniejsze podwyższać efektywność korzystania ze wsparcia. Pomocniczo wykorzystano elementy analizy odstępstw, polegającej na uchwyceniu czynników, które zostały ocenione powyżej średnich ocen (lepsze od średniej ocen pozytywnych i gorsze od średniej ocen negatywnych) dla wszystkich branż pod uwagę mechanizmów.

Ocenie poddanych zostało dwanaście rozwiązań czy mechanizmów, gdzie ocena 1 oznaczała, że w opinii respondenta zastosowane rozwiązania były w ogóle niedopasowane do potrzeb przedsiębiorstw, natomiast ocena 5 oznaczała pełne dopasowanie do ich potrzeb. Średnio w stosunku do wszystkich mechanizmów oceny niskie (1 i 2) wykazywane były przez 15% przedsiębiorstw, natomiast oceny wysokie (4 i 5) przez 53%. Również średnio 20% przedsiębiorstw wskazywało na neutralną (3) ocenę analizowanych rozwiązań, a średnio 12% respondentów nie było gotowych oceniać poszczególne mechanizmy. Taki wspólny dla wszystkich czynników średni poziom ocen należy uznać za zadowalający, tylko 15%

przedsiębiorstw oceniało zastosowane rozwiązania i mechanizmy za niedopasowane do ich potrzeb.

Tabela 6 Ocena adekwatności rozwiązań i mechanizmów wsparcia

	Ocena pozytywna (4 i 5)	Ocena średnia (3)	Ocena negatywna (1 i 2)	Nie wiem/trudno powiedzieć
Czas na złożenie wniosku o dofinansowanie	63%	20%	7%	10%
Poziom skomplikowania wniosku o dofinansowanie	49%	20%	24%	7%
Czas oceny wniosków o dofinansowanie	39%	27%	17%	17%
Katalog załączników niezbędnych do dostarczenia na etapie składania wniosku lub podpisywania umowy	41%	17%	27%	15%
Wymagania w zakresie udokumentowania wkładu własnego	50%	20%	10%	20%
Rodzaj i wysokość wymaganych na etapie podpisywania umowy o dofinansowanie zabezpieczeń	46%	32%	5%	17%
Czas oczekiwania na rozliczenie projektu	59%	14%	20%	7%
Poziom skomplikowania rozliczenia projektu	46%	17%	27%	10%
Wymogi związane z zakupem usług doradczych	46%	29%	12%	12%
Katalog kosztów kwalifikowalnych	59%	19%	7%	15%
Kontakt z instytucją finansującą projekt	68%	18%	7%	7%
System teleinformatyczny SL2014	66%	10%	14%	10%

Źródło: badanie ankietowe wśród beneficjentów (N=41)

Pięć rozwiązań zostało ocenionych na poziomach powyżej średniej dla ogółu czynników. W szczególności warto zwrócić uwagę na najwyższą pozycję kontaktów z instytucją finansującą projekt, gdzie 68% respondentów oceniło je pozytywnie. Stosowanie systemu teleinformatycznego SL2014 (66%), czas na złożenie wniosku o dofinansowanie (63%) oraz czas oczekiwania na rozliczenie projektu (59% pozytywnych ocen) również wyróżniono jako mechanizmy efektywne i spełniające potrzeby. Równie wysoki poziom dopasowania do uwarunkowań i potrzeb odnotowany został przy ocenie kluczowego czynnika warunkującego adekwatność wsparcia – katalogu kosztów kwalifikowanych. Pozytywne oceny wyrażone zostały przez 59% firm, przy 7% ocen krytycznych.

Najwięcej niskich ocen zarejestrowanych zostało przy ocenach poziomu skomplikowania rozliczenia projektu (27%) oraz katalogu załączników niezbędnych do dostarczenia na etapie składania wniosku lub podpisywania umowy (również 27% respondentów). Również poziom skomplikowania wniosku o dofinansowanie (24%) oraz czas oceny wniosków o dofinansowanie (17% respondentów) zidentyfikowane zostały jako gorzej dopasowane do potrzeb przedsiębiorstw od średniej.

W przypadku trzech rozwiązań czy mechanizmów - wymagań w zakresie udokumentowania wkładu własnego; rodzajów i wysokość wymaganych na etapie podpisywania umowy o dofinansowanie zabezpieczeń oraz wymogów związanych z zakupem usług doradczych - oceny mieściły się w średnich, sugerując neutralny wpływ tych rozwiązań na efektywność po stronie przedsiębiorstw. Ich dopasowanie do potrzeb przedsiębiorstw było bowiem oceniane tak pozytywnie, jak i negatywnie przez relatywnie mniejsze grupy firm.

Oddzielnym przypadkiem były natomiast rozwiązania wpływające na czas oczekiwania na rozliczenie projektu. Indywidualne doświadczenia firm były w tym przypadku najbardziej zróżnicowane. Większa niż średnia liczba firm wskazała na ten obszar jako doświadczenie pozytywne (59% firm oceniło je jako dopasowane do potrzeb). Równocześnie jednak większa niż średnio liczba przedsiębiorstw oceniła funkcjonowanie mechanizmu negatywnie (20% respondentów).

5.10. Komplementarność

Działanie 3.1

Komplementarność stanowiła jedno z kryteriów punktowych stosowanych w ramach konkursów, premiowana była spójność programowa, strategiczna oraz dotycząca powiązań z innymi projektami, realizowanymi z różnych źródeł. Projekty wybrane do dofinansowania w ramach Działania 3.1. miały charakter komplementarny, były realizowane w następstwie wcześniejszych przedsięwzięć przygotowawczych, m.in. modernizowano układy komunikacyjne w celu udroźnienia dostępu do terenów inwestycyjnych wspartych w ramach projektu. W szczególności gminy realizowały lub planowały dalszy rozwój wspartych terenów inwestycyjnych poprzez kolejne inwestycje w infrastrukturę (sieci wodociągowe i komunikacyjne). Jako projekty wielobranżowe pozostawały spójne z realizowanymi w

kontekście planów zagospodarowania/programów rewitalizacji branżowymi projektami finansowanymi ze środków PROW oraz POIS.

Działanie 3.2 i Działanie 3.3

Wsparcie z Działania 3.2 miało z pewnością charakter komplementarny względem dotacji czy pożyczek udzielanych z Działania 3.7, a także dotacji z Działania 1.2. Należy stwierdzić, że jego adresatami były spółki, które z uwagi na krótki okres funkcjonowania, brak wypracowanych zysków i brak lub niewielki majątek miałyby bardzo duże trudności w pozyskaniu dotacji (kwestia wniesienia wkładu własnego, refundacyjny charakter wsparcia) czy pożyczki (brak zabezpieczeń, brak historii kredytowej). Równolegle wsparcie należy uznać za komplementarne względem Poddziałania 1.1.1 PO PW czyli tzw. Platform Startowych dla nowych pomysłów. Działalność w województwie lubelskim trzech platform pozytywnie wpływała na podaż projektów mogących stanowić przedmiot inwestycji kapitałowej. W portfelu pośrednika finansowego znalazło się kilka spółek, które swoją działalność zaczęły właśnie od inkubacji w Platformach. Zidentyfikowano ponadto przykłady korzystania przez wsparte spółki z komplementarnych źródeł wsparcia dotyczących dalszych etapów rozwoju firmy:

- dotacji z Działania 1.2 RPO WL 2014-2020 na prowadzenie prac B+R nad rozwiązaniem;
- dotacji z Działania 3.5 RPO WL 2014-2020 na korzystanie z usług doradczych związanych z wyborem najlepszej strategii w zakresie ekspansji rynkowej oraz ochrony własności intelektualnej;
- pomocy zwrotnej z Działania 3.7 RPO WL 2014-2020 na wdrożenie wyników prac badawczych finansowanych z wejścia kapitałowego;
- wsparcia z Działania 3.3 PO IR w ramach realizowanego przez PAIH projektu Polskie Mosty Technologiczne dotyczące ekspansji polskich firm na rynkach zagranicznych.

Jeżeli chodzi o Działanie 3.3 to miało ono charakter komplementarny względem Działania 3.7 w zakresie w jakim dedykowane było wąsko zdefiniowanej grupie odbiorców. Ponadto na poziomie wspartego projektu zidentyfikowano komplementarność z Poddziałaniem 1.1.1 PO PW (spółka przeszła proces inkubacji w jednej z lubelskich Platform Startowych) oraz Poddziałaniem 2.3.1 PO IR Proinnovazione usługi doradcze – spółka korzystała z usług doradczych dotyczących szeroko rozumianego wejścia na rynek z rozwiązaniem stanowiącym przedmiot projektu dofinansowanego z Działania 3.3 RPO WL 2014-2020.

Działanie 3.4

Komplementarność projektów była wysoka. W szczególności istotne było, że tworzone nowe usługi dla MŚP uzupełniały szeroko pojętą ofertę rynkową. Jakość i dostępność tej oferty z kolei w kolejnych okresach będzie wpływała na skuteczność i efektywności realizacji działań ukierunkowanych popytowo, w których te same przedsiębiorstwa (analogicznie jak to miało miejsce w Działaniu 3.5.) będą zakupywały usługi dostępne na rynku. W aspekcie stosowania

się IOB do dostępnych standardów świadczenia usług Działanie pozwoliło na zebranie materiału porównawczego dla wprowadzenia bardziej systemowych rozwiązań świadczenia usług przez akredytowanych czy certyfikowanych usługodawców.

Działanie 3.5

Komplementarność wsparcia, zwłaszcza wewnętrzną, należy uznać za bardzo wysoką. Jako działanie popytowe uzupełniało podażowo-popytowe podejście do rozwoju i świadczenia usług doradczych dla biznesu realizowane w ramach Działania 3.4.

Komplementarność zewnętrzna była również wysoka. Na poziomie poszczególnych uczestniczących w Działaniu przedsiębiorstw, w przypadku siedmiu firm (17% respondentów) projekty były realizowane w powiązaniu z innymi przedsięwzięciami wspartymi ze źródeł publicznych. Pięć przedsiębiorstw realizowało projekty dofinansowane z RPO WL 2014-2020, dwa z innych programów operacyjnych (PO IR, RPO innego województwa). Wśród respondentów nie było natomiast firm realizujących bardziej kompleksowe strategie rozwoju, w oparciu o otrzymane wsparcie z Działania 3.5. w powiązaniu z ewentualnym finansowaniem z programów zarządzanych z poziomu Komisji Europejskiej czy innych (pozaunijnych) źródeł. Warto rozważyć silniejsze stymulowanie łączenia wsparcia typu popytowego na specjalistyczne usługi doradcze z innymi formami oferowanego wsparcia, w tym inwestycyjnym wsparciem dotacyjnym i pozadotacyjnym.

5.11. Skuteczność

Działanie 3.1

Skuteczność udzielonego wsparcia na poziomie poszczególnych zrealizowanych projektów należy uznać za wysoką. W przypadku projektu, w którym wskaźnik wykorzystania terenów inwestycyjnych nie został do tej pory osiągnięty i jest zagrożony, funkcjonują już jednak cztery przedsiębiorstwa o m.in. następujących zakresach działalności: wyroby tartaczne i produkcja opakowań drewnianych, produkcja urządzeń elektrycznych, odzysk surowców z materiałów segregowanych PET¹⁹, budowy dróg transportu kołowego. Według uzyskanych informacji inwestorzy pojawili się już we wszystkich lokalizacjach. Osiągnięte dodatkowe efekty, takie jak np. wskazywane przez beneficjentów ponad 130 nowych miejsc pracy, realnie wpływały na lokalne gospodarki i społeczności.

Rozmówcy oceniali, że skuteczność wsparcia uzależniona była od jakości projektu na wejściu do programu. JST dysponujące projektami przygotowywanymi od wielu lat, z przeprowadzonymi pracami przygotowawczymi finansowanymi z różnych źródeł, o odpowiednim umocowaniu w planach rozwoju (planach zagospodarowania, rewitalizacji) były w lepszej pozycji by skutecznie skorzystać z oferowanego - i uznawanego wówczas za dobrze skonstruowane – wsparcia.

¹⁹ Skrót od politereftalan etylenu

Można także oceniać, że ta wysoka skuteczność była w znacznym stopniu pochodną nieco wymuszonego, kompleksowego charakteru wspieranych przedsięwzięć. W odróżnieniu od wielu interwencji programowanych w logice branżowej (np. projekty drogowe, wodno-kanalizacyjne, dotyczące sieci energetycznej, finansowanie dokumentacji technicznej/studiów wykonalności pod przyszłe finansowanie itp.), wsparcie zostało ukierunkowane na całościowe, w ramach jednego projektu, przygotowanie terenów pod inwestycje.

To co było silną stroną na poziomie poszczególnych projektów okazało się jednak w jakimś stopniu słabą stroną na poziomie Działania. W rezultacie zastosowania podejścia mocno ukierunkowanego na same tereny inwestycyjne oraz na skuteczność przyciągnięcia inwestorów, w czterech naborach złożone zostały tylko cztery wnioski. Wykorzystanie potencjalnie dostępnego wsparcia było niskie – przy budżetach wszystkich naborów o sumie 170 966 782,40 złotych zawarte zostały trzy umowy o wartości wsparcia 24 483 966,71 złotych (przy czym sama umowa pozakonkursowa to wsparcie na poziomie 22 568 743 Z złotych. Konkursy zatem doprowadziły do realizacji dwóch relatywnie małych projektów. Skuteczność wsparcia na poziomie regionu była więc bardzo niska.

Nasuwa się wniosek, że narzędzie jako bardzo skuteczne na poziomie indywidualnych beneficjentów, ale trudne do skorelowania z bieżącymi możliwościami po stronie JST, było lepiej dopasowane do pozakonkursowej ścieżki na projekty bardziej strategiczne, z dłuższym okresem przygotowywania pod konkretne wsparcie. Innym rozwiązaniem byłoby uelastycznienie podejścia do kompleksowego charakteru wsparcia, z mniej sztywnymi ograniczeniami sektorowymi. Wówczas jednak rosłoby wspomniane już ryzyko pojawiania się zwiększonej liczby aplikacji o charakterze *de facto* np. transportowym, tylko pośrednio ukierunkowanych na cel zwiększenia poziomu inwestycji przedsiębiorstw na danym terenie.

Patrząc w przyszłość kluczowe byłoby dofinansowywanie projektów odpowiednio zaawansowanych koncepcyjnie, z partnerami z sektora prywatnego, ale także z pewną nadwyżką potencjalnych inwestorów i ofert inwestycyjnych. Projekty wybierane w drodze pozakonkursowej wydają się mieć większą szansę, niż projekty pozyskiwane w drodze konkursów, na osiągnięcie odpowiedniej dojrzałości jeszcze przed właściwym rozpoczęciem projektu i robót budowlanych.

W dłuższym okresie celem powinno być wsparcie potencjalnych beneficjentów przed ich ewentualnym startem w procedurach konkurencyjnych (takich jak przewidziano w Działaniu 11.5 FEL 2021-2027), niekonkurencyjnych (Działanie 11.2 FEL 2021-2027) czy przed aplikowaniem do potencjalnych innych źródeł finansowania. Wykraczając nawet poza ramy poszczególnych perspektyw finansowych, warto rozważyć skonstruowanie dedykowanego działania doradczego, polegającego na zapewnieniu dostępu do wsparcia na wszystkich etapach opracowywania projektów mających na celu przygotowanie i sfinansowanie

budowy infrastruktury terenów inwestycyjnych oraz pozyskanie inwestorów²⁰. Ponieważ łagodzenie warunków wsparcia niesłoby ze sobą ryzyko niższej celowości realizowanych działań, proponuje się zatem lepsze przygotowanie relatywnie mniejszej liczby większych projektów. W szczególności takie wsparcie mogłoby zostać skierowane do gmin znajdujących się w trudnej sytuacji społeczno-gospodarczej.

Działanie 3.2 i Działanie 3.3

Analiza skuteczności wymaga spojrzenia na efekty interwencji przez pryzmat jej celów wyrażonych w zapisach dokumentów programowych. Zdefiniowano je w sposób następujący:

- ułatwienie komercyjnego wykorzystania nowych pomysłów przedsiębiorstw przy wykorzystaniu kapitałowych mechanizmów wsparcia (Działanie 3.2);
- stymulowanie rozwoju przedsiębiorczości, zwłaszcza przedsiębiorczości technologicznej opartej na badaniach i kapitale intelektualnym z przeznaczeniem na tworzenie innowacji, wzrost zatrudnienia, rozwój gospodarki oraz przekształcenie wyników badań w towary i usługi (Działanie 3.3).

Biorąc pod uwagę wyniki analiz zaprezentowanych na wcześniejszych stronach, należy stwierdzić, że Działanie 3.2 w wyraźny sposób sprzyjało ułatwieniu komercyjnego wykorzystania nowych pomysłów w zakresie w jakim pomagało „przekuć” pomysły w projekty B+R, których wyniki będą miały szansę na komercjalizację. Wsparcie kapitałowe co do zasady pozwoliło spółkom sfinansować etap prac badawczych i doprowadzić rozwiązania do takiej postaci, która nie wymaga dalszych kosztownych i czasochłonnych prac B+R, by móc wprowadzić produkt na rynek. Jak wskazywano, pełne efekty w obszarze wdrożeń rynkowych będą możliwe do zaobserwowania dopiero w dłuższej perspektywie czasowej – tylko pojedyncze spółki dokonały już wdrożeń, część znajduje się dopiero w fazie przygotowań do wdrożenia, natomiast najliczniejsza grupa jest w trakcie prowadzenia prac badawczych. W tym kontekście trzeba pamiętać, że wiele spółek zostało dokapitalizowanych dopiero w 2023 r.

Wśród czynników wpływających pozytywnie na skuteczność wsparcia oferowanego z Działania 3.2 należy wymienić:

- Działalność w województwie lubelskim tzw. Platform Startowych dla nowych pomysłów, czyli utworzonych dzięki wsparciu z Poddziałania 1.1.1 PO PW instytucji, których zadaniem było oferowanie usług inkubacyjnych innowacyjnym startupom. Na terenie województwa funkcjonowały 3 platformy (Unicorn Hub, Wschodni Akcelerator Biznesu oraz Idealist), które wsparły niemal 700 startupów. Platformy można traktować w kategoriach „rezerwuaru” przedsięwzięć stanowiących przedmiot

²⁰ Przykładem wieloletnich wysiłków, podejmowanych w kierunku skutecznego wykorzystywania kolejnych transz wsparcia, może być komponent doradczy (tzw. Infrastructure Projects' Facility) działający na rzecz projektów starających się o finansowanie w ramach Western Balkans Investment Framework (wspólnego działania KE, EBOiR, Banku Światowego i innych darczyńców).

potencjalnych inwestycji dokonywanych w ramach Działania 3.2. Pośrednik finansowy wskazywał, że funkcjonowanie platform w wyraźny sposób przełożyło się na podaż projektów i były one dojrzalsze, lepiej przemyślane aniżeli pomysły „spoza” Platform tj. od osób/podmiotów, które nie przeszły procesu inkubacji. Warto dodać, że również spółka, która otrzymała dofinansowanie z Działania 3.3 korzystała z programu inkubacji w ramach jednej z Platform. Fakt wsparcia w ramach analizowanych Działań kilku spółek, które przeszły proces inkubacji w Platformach jest doskonałym przykładem komplementarności instrumentów pomocowych uruchamianych w ramach programów operacyjnych;

- Wymóg zaangażowania w inwestycjach kapitału prywatnego – zarówno pośrednika finansowego jak i Inwestora Prywatnego, a także przyznawanie na etapie oceny ofert dodatkowych punktów za zwiększenie zaangażowania finansowego tych rodzajów podmiotów. Można stwierdzić, że wymóg ten mobilizował pośrednika do starannej selekcji przedsięwzięć stanowiących przedmiot wejścia kapitałowego. Pośrednik ryzykował, bowiem nie tylko środkami publicznymi lecz również własnymi i pozyskanych Inwestorów Prywatnych. Tym samym w jego bezpośrednim interesie leżało zminimalizowanie ryzyka ewentualnych strat na portfelu;
- Sformułowane w dokumentacji przetargowej wymogi dotyczące posiadania odpowiedniego zespołu, zapewniającego zdolność do realizacji zamówienia. Członkowie zespołu musieli posiadać doświadczenie w pozyskiwaniu i przygotowaniu do inwestycji (wraz z jej dokonaniem) łącznie co najmniej 10 projektów na wczesnych etapach rozwoju, a także doświadczenie w zakresie pozyskiwania kolejnych rund finansowania lub wyjść z co najmniej dwóch inwestycji na wczesnych etapach rozwoju. Ponadto przyznawano dodatkowe punkty za dodatkowe doświadczenie i uprawnienia Kluczowego Zespołu. Tego rodzaju wymogi ograniczały ryzyko wyboru pośrednika, który nie będzie pod względem merytorycznym w odpowiednim stopniu przygotowany do wdrażania produktu kapitałowego;
- Oferowane przez pośrednika wsparcie pozafinansowe (doradcze, mentoringowe), które co do zasady było przez wsparte spółki oceniane pozytywnie. Spółki szczególnie doceniały wsparcie o charakterze formalno-prawnym np. przy procedurach uzyskiwania certyfikacji, a także dotyczące pozyskiwania dalszego finansowania. Należy stwierdzić, że tego rodzaju „opieka” ze strony Funduszu zwiększała szansę na to, że spółka pomyślnie zrealizuje swoje założenia biznesowe;
- Okres wdrażania instrumentu kapitałowego – częściowo przypadł na tzw. „okres przejściowy” między perspektywami finansowymi, w trakcie którego dostępność publicznych źródeł wsparcia innowacyjnych projektów była ograniczona. Przykładowo, ostatni nabór w Działaniu 1.2 RPO WL 2014-2020 został ogłoszony w 2020 r. Tym samym wejście kapitałowe było jedną z niewielu alternatyw, z których mogły skorzystać firmy poszukujące bezzwrotnego wsparcia w latach 2021-2023.

Jeżeli chodzi o czynniki ograniczające skuteczność wsparcia to nie identyfikuje się takich w odniesieniu do Działania 3.2. Można oczywiście rozważyć podniesienie limitu inwestycyjnego, natomiast tego rodzaju rozwiązania należy traktować bardziej w kategoriach zwiększających atrakcyjność instrumentu z perspektywy ostatecznych odbiorców, aniżeli mających kluczowe znaczenie z punktu widzenia wpływu na osiągnięcie celu Działania 3.2.

Działanie 3.3 jako dedykowane inwestycjom w środki trwałe spin-offów sprzyjało stymulowaniu rozwoju przedsiębiorczości związanej z tworzeniem innowacji i przekształcaniem wyników badań w towary i usługi, aczkolwiek w ocenie jego skuteczności nie można abstrahować od faktu wsparcia tylko jednego projektu i wykorzystania niecałych 5% alokacji przeznaczonej na nabór. W dwóch ogłoszonych naborach zostały złożone tylko 2 wnioski. Do czynników wpływających na bardzo niewielkie zainteresowanie tym Działaniem wśród potencjalnych beneficjentów należy zaliczyć:

- Bardzo wąsko określony zakres podmiotowy wsparcia tj. katalog podmiotów uprawnionych do złożenia wniosku o dofinansowanie – były to firmy typu spin-off lub spin-out. Należy stwierdzić, że aktywność przedstawicieli sektora nauki w zakładaniu własnych działalności gospodarczych w celu wprowadzania na rynek innowacyjnych rozwiązań jest znikoma, co przekłada się najprawdopodobniej na bardzo niewielką liczbę tego rodzaju spółek – zarówno w kraju jak i w woj. lubelskim. Dodatkowo zawężono katalog potencjalnych wnioskodawców poprzez zawarcie wymogu założenia spółek wyłącznie przez pracowników/byłych pracowników naukowych, co eliminowało spółki, których założycielami byłyby obok naukowców również osoby wywodzące się z innych sektorów;
- Przyjęcie założenia, że spółki spin-off/spin-out potrzebują środków finansowych na inwestycje w celu wdrożenia wyników prac B+R. Z prowadzonej obecnie przez Wykonawcę niniejszego badania ewaluacji Programu LIDER²¹, a także z szeregu wywiadów jakie członkowie zespołu badawczego w przeszłości przeprowadzili z naukowcami prowadzącymi działalność gospodarczą wynika, że model, w którym to spółka samodzielnie dokonuje wdrożenia jest niezbyt popularny. Spółki najczęściej były zawiązywane w celu prowadzenia dalszych prac B+R nad rozwiązaniem, a następnie ich komercjalizacji poprzez sprzedaż praw do wyników badań lub udzielenie licencji.

Warunki dotyczące finansowania projektu – formą wsparcia w Działaniu 3.3 była dotacja natomiast podstawą prawną udzielania pomocy tzw. regionalna pomoc inwestycyjna. Oznaczało to konieczność wniesienia przez beneficjentów minimum 30% wkładu własnego do projektu (w przypadku firm mikro i małych). Dodatkowo umowa o dofinansowanie nie przewidywała płatności zaliczkowych, a jedynie refundację poniesionych wydatków. Takie warunki przyznawania wsparcia należy uznać za umiarkowanie dopasowane do potencjału finansowego spółek zakładanych przez naukowców. Spółki te zasadniczo dysponują bardzo

²¹ Ewaluacja programu Lider - ocena skuteczności programu wsparcia rozwoju kadry naukowej.

ograniczonym kapitałem, jak również mają niewielkie szanse na pozyskanie finansowania z sektora bankowego (brak historii kredytowej, brak zabezpieczeń). Bez większych wątpliwości można założyć, że niektórzy potencjalni beneficjenci zrezygnowali z aplikowania właśnie z uwagi na konieczność wniesienia wkładu własnego oraz konieczność prefinansowania projektu z własnych środków. Wywiady z przedstawicielami spółek wspartych z Działania 3.2 potwierdzają to założenie – część rozmówców wskazała, że świadomie zrezygnowała z ubiegania się o jakiegokolwiek wsparcie dotacyjne właśnie z uwagi na brak środków na wkład własny czy nieadekwatność do ich potrzeb refundacyjnego sposobu finansowania wydatków.

Działanie 3.4

Na poziomie poszczególnych IOB wsparcie można uznać za skuteczne. Zaplanowane poziomy wskaźników produktu zostały przekroczone, zgodnie z uzyskanymi informacjami wskaźnik rezultatu również powinien zostać osiągnięty na poziomie przekraczającym założenia. Efekty wsparcia w szczególności w postaci zmian strukturalnych w ofercie usług, profesjonalizacji kadr i poziomów zadowolenia klientów zostały potwierdzone przez przedstawicieli IOB. Nieco niższa ocena skuteczności wsparcia wyniknęła z przeprowadzonego badania jakościowego w takich aspektach jak osiągnięty poziom samofinansowania strumienia biznesowego, stosowania dostępnych standardów świadczenia usług, komplementarności oferty w stosunku do innych usługodawców.

Na poziomie programu jednak szczególny wpływ na skuteczność wsparcia Działania 3.4. miał fakt, że po uruchomieniu interwencji ostatecznie tylko 7 IOB zrealizowało w jej ramach swoje projekty. Budżet naboru wynosił 58 464 450,00 złotych. Wkład UE w złożonych wnioskach wyniósł 12 292 291,83 złotych, co stanowiło ok. 21% budżetu, wkład UE po ocenie formalnej wyniósł 9 915 310,19 złotych (ok. 17% budżetu), natomiast w podpisanych i obowiązujących umowach wyniósł 4 682 809,05 złotych (ok. 8% budżetu naboru). Skuteczność wykorzystania dostępnego wsparcia przez sektor IOB była zatem niska. Interwencja nie nabrała odpowiedniej masy krytycznej liczonej wartością wsparcia, pokryciem terytorialnym i problemowym uczestniczących IOB, liczbą usług wyświadczonych dla MŚP. Efektywne wykorzystanie infrastruktury IOB na rzecz pobudzenia rozwoju MŚP, jeden z komponentów celu priorytetu 3a, zostało zrealizowane w niewielkim zakresie.

Można także ocenić, że chociaż Działanie wniosło wkład zgodny z założeniami kierunku 3.1 RSI 2020 dotyczącego przekształcenia IOB w regionalne centra wzrostu (w obszarach profesjonalizacji kadr oraz promocji stosowania dostępnych standardów świadczenia usług), to ogólny stopień realizacji tej koncepcji pozostał bardzo niski.

Wszystko to sugeruje stosunkowo niską dojrzałość struktur IOB w województwie jako systemu – w skali regionu wsparcie oparte tak naprawdę na gotowości i zdolności instytucji do świadczenia usług okazało się mało skuteczne. Działanie 3.5. Bon na doradztwo było działaniem czysto popytowym, polegało na współfinansowaniu usług zakupywanych na rynku. Działanie 3.4. Dostosowanie oferty IOB do potrzeb rynku było działaniem podażowo-popytowym, zawierało natomiast wyłącznie okazję do przedstawiania i realizacji oddolnych

inicjatyw poszczególnych IOB, działających w oderwaniu od siebie, z dosyć wąskimi horyzontami lokalnych rynków. Pojawia się pytanie, czy skuteczność interwencji nie byłaby wyższa, gdyby obok takich „zakupów” usług (na rynku oraz od IOB) dla indywidualnych MŚP, nie wprowadzono komponentów systemowych, ukierunkowanych na celowe kształtowanie funkcji IOB.

W szczególności mogłoby to dotyczyć zwiększania poziomów interakcji pomiędzy uczestnikami systemu poprzez promowanie partnerstwa, sieciowania, uczenia się od siebie, łączenia zasobów i dzielenia się rolami przy realizacji większych projektów (mających potencjalnie silniejszy efekt na poziomach regionu, inteligentnych specjalizacji czy innych obszarów ewentualnej koncentracji wsparcia). Takie podejście można zastosować np. dla efektywnego wykorzystania infrastruktury IOB na rzecz rozwoju przedsiębiorstw działających na terenach znajdujących się w trudnej sytuacji społeczno-gospodarczej.

Działanie 3.5

Skuteczność udzielonego wsparcia na poziomie efektów wskaźnikowych należy uznać za wysoką, wszystko wskazuje na to, że zaplanowane wartości wskaźników produktu i rezultatu zostaną osiągnięte. Wpływ w postaci podniesionej konkurencyjności oraz poprawionej w wyniku realizacji projektu jakości i efektywności zarządzania został potwierdzony.

76% respondentów potwierdziło skuteczność otrzymanego wsparcia w postaci wysokiego zadowolenia z osiągniętych efektów. Skuteczność wsparcia na poziomie efektów pozawskaźnikowych należy ocenić jako relatywnie wysoką, zwłaszcza biorąc pod uwagę trudną materię rynkowego poziomu popytu i gotowości do rzeczywistej, głębokiej współpracy MŚP z zewnętrznymi doradcami. Przedsiębiorstwa, które uznały otrzymane wsparcie za skuteczne były bowiem silnie przekonane (77% wskazań), że skuteczność wynikała z wysiłków podejmowanych przez nie same. W opinii respondentów kluczowe dla skuteczności były zwłaszcza przeprowadzenie trafnej diagnozy potrzeb (71%) oraz dobre zaplanowanie projektu (54% wskazań). Dużo mniej zależało od poziomu kompetencji zakontraktowanych doradców zewnętrznych (38% wskazań).

Wskazuje to na bardzo silny poziom identyfikowania się przez firmy ze swoimi projektami, których wdrażanie współfinansowali. Niepokoi natomiast niski poziom łączenia kompetencji doradców zewnętrznych ze skutecznością wsparcia, sugerujący adekwatny raczej niż przełomowy charakter udzielanego doradztwa.

W dużo mniejszym stopniu, niż w przypadku czynników, które były bezpośrednio zależne od przedsiębiorstw, wskazywane były czynniki zewnętrzne. Zasady udzielania wsparcia oraz realizacji projektów w ramach Działania 3.5. uznane zostały przez 45% skutecznych respondentów jako kluczowe z punktu widzenia osiągnięcia zamierzonych efektów. Otoczenie zewnętrzne działalności biznesowej (czyli rzetelność kooperantów, zmiana sytuacji rynkowej, zmiany prawa) miało kluczowe znaczenie dla osiągnięcia efektów w 23% skutecznie wykorzystujących wsparcie firm.

Tylko ok. 14% respondentów uważało, że podjęte działania nie były wystarczająco skuteczne, w tym tylko 5% wskazywało na brak skuteczności. Były to zatem jednostkowe przypadki, związane ze sposobem doboru dostawcy usługi doradczej, nietrafionej diagnozy, złego zaplanowania projektu (czynniki wewnętrzne) oraz wzrostem kosztów działalności/projektu czy wpływem pandemii (czynniki zewnętrzne).

Osiągnięty został oczekiwany rezultat w postaci zwiększonej gotowości do korzystania z zewnętrznych zasobów, w postaci specjalistycznego doradztwa, przy realizacji kolejnych przedsięwzięć ukierunkowanych na jakość zarządzania w firmach. Proporcjonalnie do skali Działania uzyskany został także efekt objęcia wsparciem przedsiębiorstw operujących w ramach inteligentnych specjalizacji województwa.

Wśród dobrych praktyk zidentyfikowane zostały m.in. przykłady firm, które bardzo skutecznie łączyły wsparcie doradcze ze wsparciem finansowym. Ważną rolę w szerszym pobudzaniu stosowania takiej praktyki oraz podnoszeniu świadomości oraz zainteresowania firm jako potencjalnych beneficjentów doradztwa specjalistycznego, mogłyby odgrywać firmy specjalizujące się w pozyskiwaniu i zarządzaniu projektami finansowanymi ze środków UE. Firmy te często występują jako punkty pierwszego kontaktu przedsiębiorców z szeroko rozumianym ekosystemem wspierania przedsiębiorczości.

Do pogłębionej analizy i zastanowienia się pozostaje także kwestia roli osób odpowiedzialnych za kontakty z odbiorcami wsparcia finansowego w ramach poszczególnych form wsparcia dotacyjnego i pozadotacyjnego. Z doświadczeń międzynarodowych można przywołać na przykład praktykę stosowaną w Irlandii²². Odpowiednio przygotowani pracownicy - opiekunowie projektów inwestycyjnych – odwiedzając wsparte firmy poznawali ich funkcjonowanie i potrafili (zadając otwarte, ale ukierunkowane pytania) wspólnie z promotorami projektów identyfikować obszary czy procesy mniej konkurencyjne, w stosunku do których specjalistyczny, branżowo zorientowany proces doradczy mógł przynieść znaczącą wartość dodaną. Istniejące relacje, oparte na dotychczasowej współpracy przy aplikowaniu i otrzymaniu dotacji oraz realizacji projektu inwestycyjnego, pomagały w przełamywaniu lodów w trudnym procesie dochodzenia przedsiębiorcy do pomysłu wpuszczenia do firmy zewnętrznego, nieznanego wcześniej osobiście doradcy.

²² W ramach działalności Forbairt, instytucji wówczas pełniącej rolę głównej agencji do spraw rozwoju irlandzkich przedsiębiorstw.

6. PRIORYTET INWESTYCYJNY 3B – WYNIKI BADANIA

Celem PI 3b było opracowanie i wdrożenie nowych modeli biznesowych dla MŚP, w szczególności w celu umiędzynarodowienia. Realizowano dwa Działania: 3.6 Marketing gospodarczy (alokacja ponad 72,1 mln zł) i 3.9. Udział w targach i misjach (alokacja ponad 2,2 mln zł).

6.1. Efekty wskaźnikowe

Do monitorowania stopnia osiągnięcia celów programu zastosowano kilka wskaźników produktu i rezultatu bezpośredniego i jeden wskaźnik rezultatu specyficzny dla programu.

Tabela 7 Dotychczasowy i spodziewany poziom realizacji wskaźników produktu przypisanych do (PI 3b).

	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość osiągnięta po ostatnim wniosku o płatność (30.06.2023)	Poziom osiągnięcia po ostatnim wniosku o płatność (30.06.2023)	Szacowana wartość w podpisanych umowach, (30.06.2023 r.)	Szacowany poziom realizacji
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie (CI1) szt.	1717	1972	114,9%	1926	112,2%
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje (CI2) szt.	17	20	117,7%	22	129,4%
Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje) (CI6) EUR	133 437	178 613,6	133,9%	202 487,8	151,89%
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie niefinansowe (CI4) szt.	1700	1952	114,80%	1904	112,0%

	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość osiągnięta po ostatnim wniosku o płatność (30.06.2023)	Poziom osiągnięcia po ostatnim wniosku o płatność (30.06.2023)	Szacowana wartość w podpisanych umowach, (30.06.2023 r.)	Szacowany poziom realizacji
Liczba przedsiębiorstw, które wprowadziły zmiany organizacyjno-procesowe szt.	170	190	111,8%	107	62,9%
Liczba przedsiębiorstw, które weszły na nowe zagraniczne rynki w wyniku otrzymanego wsparcia szt. (rezultat bezpośredni)	132	154	116,7%	153	115,9%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL2014

Prawie wszystkie wskaźniki produktu a przede wszystkim wskaźnik rezultatu bezpośredniego „Liczba przedsiębiorstw, które weszły na nowe zagraniczne rynki w wyniku otrzymanego wsparcia”, już przekroczyły wartości docelowe²³. Wskaźniki generowane są wyłącznie przez projekt Marketing Gospodarczy Województwa Lubelskiego II (MGWL II), który jest już zakończony i rozliczony (Działanie 3.6)²⁴.

Wskaźniki specyficzne dla Programu dotyczą poziomu makro. W PI 3b jest to wskaźnik - Wartość eksportu w regionie. Wartość bazowa wynosiła 2302 mln EUR (2012 r.) a wartość docelowa w 2023 r. 3470 mln EUR. Według danych Izby Celnej (tabela poniżej) wartość docelowa wskaźnika została znacznie przekroczona już w 2021 r. i dalej dynamicznie rośnie.

²³ W raporcie z badania przeprowadzonego na zlecenie MFIPR „Wpływ polityki spójności 2014-2020 na internacjonalizację przedsiębiorstw w Polsce” (2021 r), wskaźnik rezultatu bezpośredniego dla województwa lubelskiego wyniósł 1 szt. (na 31.12.2020 r). Wynikało to z faktu, że wskaźnik jest raportowany po 12 miesiącach od podpisania umowy. Dla większości beneficjentów biorących udział w misjach i targach ten okres na koniec 2020 r. jeszcze się minął. Ponadto w wyniku pandemii COVID-19 odwołano w 2020 r. szereg planowanych wcześniej wyjazdów i kolejne wydarzyły się dopiero w drugiej połowie 2021 r., po poluzowaniu restrykcji związanych z COVID-19.

²⁴ Prezentowane dane odzwierciedlają stan na 30.06 2023. W międzyczasie został zakończony projekt MGWL II, w którym osiągnięto wyższe wartości wskaźników niż to wynikało z danych monitoringowych na 30.06.2023. Są one omówione w rozdziale poświęconym Działaniu 3.6.

Prognozowana wartość w 2023 r. (trend liniowy) wyniesie ponad 6,3 mld EUR przekraczając niemal dwukrotnie wartość odcelową.

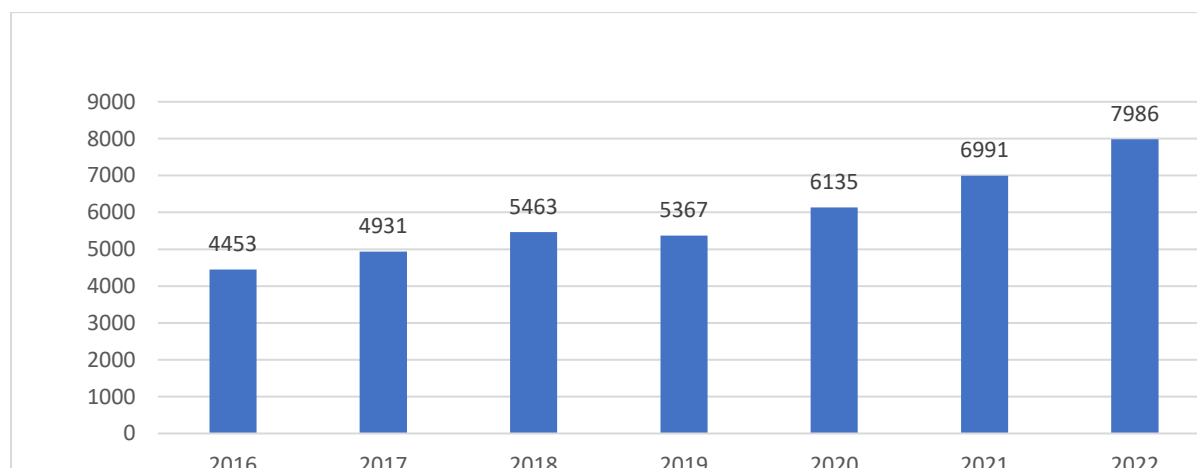
Tabela 8 Wskaźnik specyficzny dla programu dla PI 3b

	Wartość bazowa 2012 r.	Wartość docelowa 2023 r.	2020	2021	2022	Wartość prognozowana 2023
Wartość eksportu w mln EUR	2 302	3 470	3 266	4 252	5 337	6 356

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Izby Celnej

Ma to związek z dynamicznie rosnącą liczbą przedsiębiorstw eksportujących w województwie lubelskim (wykres poniżej). W latach 2016 – 2022 liczba eksportujących przedsiębiorstw wzrosła prawie dwukrotnie.

Wykres 3 Liczba przedsiębiorstw eksportujących w województwie lubelskim w latach 2016-2022.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Izby Celnej

W RPO WL 2014-2020 internacjonalizacja przedsiębiorstw była wspierana bezpośrednio z Działania 3.6. Marketing gospodarczy i 3.9. Udział w targach i misjach. Pośrednio ze wszystkich działań podnoszących konkurencyjność przedsiębiorstw.

6.2. Działanie 3.6 Marketing gospodarczy

Celem Działania 3.6 było kreowanie dobrego wizerunku regionu w celu przyciągnięcia potencjalnych inwestorów i kontrahentów (w tym tworzenie sieci centrów obsługi inwestorów), a także realizacja działań związanych z promocją przedsiębiorstw z województwa lubelskiego na rynkach krajowych i międzynarodowych.

W Działaniu 3.6 realizowano 1 projekt - projekt Marketing Gospodarczy Województwa Lubelskiego II był realizowany w latach 2017-2022. Był to wysokobudżetowy strategiczny

projekt (72 mln zł dofinansowania²⁵), którego beneficjentem (procedura pozakonkursowa) było Województwo Lubelskie (projektem zarządzał Departament Gospodarki i Wspierania Przedsiębiorczości). Projekt był kontynuacją projektu Marketing Gospodarczy Województwa Lubelskiego I, realizowanego ze środków perspektywy finansowej 2007-2013.

6.2.1 Efekty wsparcia

Celem projektu MGWL II było wzmocnienie systemu promocji gospodarki regionalnej. Projekt miał korzystnie wpłynąć na zaangażowanie lokalnych przedsiębiorstw i samorządów w internacjonalizację gospodarek lokalnych, a przez to gospodarki regionalnej. Z jednej strony projekt miał zachęcać do zwiększania eksportu i obecności firm na rynkach międzynarodowych. Z drugiej strony globalnie kreować pozytywny wizerunek regionu w celu przyciągania BIZ. Interesariuszami projektu byli przedsiębiorcy, instytucje otoczenia biznesu i JST.

Kluczowe kategorie zadań realizowanych w ramach projektu to: marketing gospodarczy w zakresie podnoszenia atrakcyjności inwestycyjnej regionu; kreowanie pozytywnego wizerunku województwa lubelskiego; przedsięwzięcia promujące i rozwijające potencjał eksportowy i inwestycyjny; koordynacja systemu informacji i promocji; Wsparcie w obszarze inwestycji i eksportu; działania analityczne, powstanie banków danych gospodarczych; organizacja: spotkań konsultacyjnych, warsztatów, seminariów, konferencji, forów, etc. dla interesariuszy projektu, monitoring potencjałów sektorowych województwa lubelskiego; stymulowanie współpracy i transferu wiedzy z wykorzystaniem PBBL; organizacja misji gospodarczych.

Do projektu przypisano osobny zestaw wskaźników produktu i rezultatu. W wyniku realizacji zadań zaplanowanych w projekcie, przekroczono wartości docelowe wszystkich wskaźników projektu²⁶.

Tabela 9 Wskaźniki produktu i rezultatu projektu Marketing Gospodarczy Województwa Lubelskiego II

Wskaźniki produktu	Wartość docelowa	Wartość osiągnięta na zamknięcie projektu (2020 r.)	Stopień realizacji (%)
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie szt.	1904	1952	102,52%

²⁵ Budżet projektu był kilkakrotnie zwiększany. Pierwotna kwota dofinansowania w 2017 r. wynosiła 42 mln zł. miało to związek z wydłużaniem okresu jego realizacji. Początkowo projekt miał się zakończyć w 2019 r. Ostatecznie zakończył się w 2023 r.

²⁶ Wskaźniki produktu i rezultatu zwiększano w trakcie realizacji projektu w związku ze zwiększaniem jego budżetu i wydłużeniem czasu realizacji.

Wskaźniki produktu	Wartość docelowa	Wartość osiągnięta na zamknięcie projektu (2020 r.)	Stopień realizacji (%)
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie niefinansowe szt.	1904	1952	102,52%
Liczba przedsiębiorstw wspartych w zakresie internacjonalizacji działalności szt.	324	372,00	114,81%
Liczba przedsiębiorstw, które wprowadziły zmiany organizacyjno-procesowe szt.	107	190,00	177,57%
Wskaźniki rezultatu bezpośredniego			
Liczba kontraktów handlowych zagranicznych podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji szt.	85	139	163,53%
Liczba przedsiębiorstw, które weszły na nowe zagraniczne rynki w wyniku otrzymanego wsparcia	132	153	115,91%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych monitoringowych projektu MGWL II.

Ponadto efekty projektu można scharakteryzować za pomocą wskaźników nie ujętych w jego systemie wskaźników:

- 178 zorganizowanych wydarzeń informacyjno-promocyjnych i kampanii promocyjnych i ponad 300 wydarzeń promocyjno-gospodarczych;
- 301 spotkań z interesariuszami projektu, w tym 160 spotkań indywidualnych;
- 38 zorganizowanych misji gospodarczych oraz udział w targach i wydarzeniach branżowych (krajowe/międzynarodowe), w których wzięło udział 153 przedsiębiorców MŚP;
- 241 interesariuszy projektu korzystających ze wsparcia w ramach uczestnictwa w: targach, misjach gospodarczych oraz wydarzeniach branżowych;
- 58 spotkań, wydarzeń w zakresie obsługi projektów inwestycyjnych;
- 48 spotkań w ramach dwóch cykli spotkań dla przedsiębiorców Biznes Lubelskie 2018.

U podstaw założeń i realizacji celów leżało wdrożenie skoordynowanego modelu współpracy na poziomie regionalnym, krajowym i międzynarodowym. Kluczowe dla sukcesu projektu

było zaangażowanie lokalnych ekspertów, które służyło intensyfikacji procesów gospodarczych w poszczególnych powiatach i diagnozowanie potrzeb i przewag konkurencyjnych lokalnie. W tym celu powołano w 2020 r., we współpracy z samorządem powiatowym, 10 Powiatowych Biur Biznes Lubelskie (PBBL)²⁷.

Zakres działań PBBL m.in. polegał na współpracy z lokalnymi przedsiębiorcami, instytucjami otoczenia biznesu przy realizacji zadań związanych z promocją gospodarczą, obsługą inwestorów i eksporterów, a także z rozwojem przedsiębiorczości w regionie. PBBL powstały jako dedykowane tym zadaniom komórki organizacyjne w ramach starostw powiatowych. Ich pracownicy, dysponujący odpowiednimi kompetencjami, zostali przypisani do zadań związanych z promocją gospodarczą, przewidzianych w projekcie. Funkcjonowanie Biur opiera się na współpracy Urzędu Marszałkowskiego Województwa Lubelskiego w Lublinie i poszczególnych powiatów województwa lubelskiego przy współudziale szeroko rozumianych instytucji otoczenia biznesu.

W ramach zadania „organizacja misji gospodarczych” ze wsparcia merytorycznego i finansowego skorzystało 153 firm. Zorganizowano 38 misji gospodarczych im wyjazdów na międzynarodowe imprezy wystawiennicze w 12 krajach Europy, Ameryki i Bliskiego Wschodu. Najliczniej uczestnicy tych wydarzeń byli reprezentowani w Niemczech (17 firm), Izraelu i Polsce (po 14) oraz Włoszech i Zjednoczonych Emiratach Arabskich (ZEA) (po 12 firm). Były to w większości firmy już eksportujące (72%), o długim stażu rynkowym (powyżej 10 lat – 59%), z branży przetwórstwa przemysłowego (sekcja C PKD – 41%) oraz handlowe (sekcja G PKD – 28%). Pomimo, że większość uczestników to firmy mikro (38%), duży odsetek uczestników misji i targów stanowiły firm małe (34%) i średnie (28%). Preferowane były przedsiębiorstwa, których działalność wpisuje się inteligentne specjalizacje województwa lubelskiego oraz te, które otrzymały certyfikaty Marka Lubelskie.

Koszty dofinansowane z projektu to głównie koszt przelotu, zakwaterowania i uczestnictwa we wspólnym stoisku województwa lubelskiego (oszacowane przez uczestników badania ankietowego - średnio ok. 22 tys. zł). Koszty w dużej części ponoszone indywidualnie przez uczestników to koszty wyżywienia i koszty przygotowania materiałów promocyjnych obejmujące m.in. koszty opracowania, tłumaczenia oraz transportu materiałów itp. (średnio ok. 4 tys. zł).

6.2.2 Efektywność

Projekt MGWL II był efektywną formą wsparcia firm szukających kontaktów biznesowych za granicą. Efektywność kosztowa wynikała z tego, że misje i targi były organizowane i finansowane całkowicie przez beneficjenta projektu. Polegało to nie tylko na opłaceniu kosztów przelotu i pobytu, ale także dostarczeniu analiz rynku docelowego, opłat za uczestnictwo, możliwość zaprezentowania firmy na wspólnym stoisku wystawienniczym, zorganizowanie całego programu pobytu, w tym rozmów B2B, prezentacji, konferencji

²⁷ Lista powiatów, w których utworzono PBBL: Biłgoraj, Hrubieszów, Janów Lubelski, Krasnystaw, Kraśnik, Lublin, Łęczna, Łuków, Świdnik, Włodawa.

branżowych itp. Stanowiło to o przewadze tego rozwiązania nad komplementarnym Działaniem w ramach 3.9. Udział w misjach i targach. Tu beneficjenci ponosili koszty aplikowania (strategia internacjonalizacji) bez pewności, że dostaną dofinansowanie, a następnie koszty związane z organizacją wyjazdu i realizacją programu spotkań i prezentacji, a także koszty obciążeń administracyjnych związanych z rozliczeniem projektu. Poza tym w ramach Działania 3.9 zorganizowany został tylko 1 nabór a w MGWL II imprezy, w których mogli uczestniczyć przedsiębiorcy zainteresowani internacjonalizacją swojej firmy dostępne były w niemal ciągły sposób. Te przesłanki wskazują na większą efektywność projektów typu MGWL II nad wsparciem internacjonalizacji w ramach naborów konkursowych.

Uczestnicy korzystali też z wiedzy ekspertów i doświadczenia instytucji, z którymi nawiązano współpracę w ramach projektu. Ciągły kontakt beneficjenta z PIHZ pozwalał na wybieranie najważniejszych imprez targowych i kierunków misji oraz współuczestnictwo w misjach organizowanych przez tę instytucję.

Spośród realizowanych form internacjonalizacji, imprezy zagraniczne w porównaniu do międzynarodowych imprez targowych realizowanych w Polsce są znacznie efektywniejsze, z punktu widzenia skuteczności ekspansji na rynki zagraniczne. W opinii przedstawicieli beneficjenta, zagraniczni uczestnicy krajowych imprez o charakterze międzynarodowym częściej chcą ulokować swój produkt na rynku polskim niż zaimportować polski produkt na swój rynek.

6.3. Działanie 3.9 Udział w targach i misjach

W ramach Działania 3.9 zaplanowano wsparcie związane z promocją oferty przedsiębiorstw z sektora MŚP na rynkach krajowych i międzynarodowych, w celu zdobycia nowych rynków zbytu oraz zwiększenia ich konkurencyjności.

Przedmiotem dofinansowania są koszty udziału przedsiębiorstw z sektora MŚP w targach, wystawach, misjach gospodarczych (w tym zagranicznych) wynikających ze strategii/planów rozwoju danego podmiotu lub innych równoważnych dokumentów. Dofinansowanie otrzymały 22 firmy. Łączna kwota dofinansowania wyniosła 2 214,6 tys. zł

6.3.1 Efekty wsparcia

Beneficjenci wsparcia w Działaniu 3.9 nie byli objęci badaniem kwestionariuszowym, ze względu na małą liczebność populacji (22 beneficjentów). Objęto ich w zamian wywiadami indywidualnymi (6 wywiadów) i dwoma studiami przypadku.

Z przeprowadzonych wywiadów wynika, że:

- Większość respondentów nie była jeszcze obecna na rynkach zagranicznych lub była to incydentalna sprzedaż;
- Podstawową motywacją w ubieganiu się o środki na internacjonalizację był szybki rozwój firmy spowodowany inwestycjami w środki trwałe, co skutkowało zwiększeniem produkcji i potrzebą ekspansji na nowe rynki;

- Konieczność opracowania strategii umiędzynarodowienia dla jednych była pożytecznym doświadczeniem dla innych uciążliwym wymogiem formalnym;
- Proces pozyskiwania zagranicznych kontrahentów jest procesem kilkunastomiesięcznym, w którym strony prowadzą rozmowy i wizyty na miejscu. Dopiero po tym okresie dochodzi do pierwszych kontraktów na dystrybucję produktu lub do większej woluminowo sprzedaży;
- Większość respondentów była firmami oferującymi produkty oparte na unikalnych technologiach. Były one często wynikiem prac B+R;
- Bardzo ważny jest profil targów. W przypadku produktów niszowych – jak najlepiej dopasowany branżowo do specyfiki oferowanych produktów lub usług;
- Wśród rynków docelowych najczęściej pierwszym etapem jest próba wejścia na rynek niemiecki. Rynki sąsiednie jak kraje bałtyckie, Czechy czy Słowacja są postrzegane jako małe;
- Obecność na renomowanych targach zagranicznych sprzyja podniesieniu reputacji firmy, także na rodzimym rynku, który jest uważany za duży. Mniejsze firmy w trakcie imprez zagranicznych zyskiwały dużych odbiorców z Polski, którzy nie zainteresowałiby się ich ofertą, gdyby nie renomowane targi;
- Firmy, które uczestniczyły w wywiadach często korzystały ze wsparcia publicznego. Były to dotacje inwestycyjne lub dotacje na prowadzenie prac B+R. Kilku respondentów od kilku lat realizowało model rozwoju oparty na dotacjach.

6.3.2 Efektywność

Efektywność tego typu wsparcia została omówiona wcześniej przy omawianiu efektywności komplementarnego wsparcia udziału w misjach i targach w ramach Działania 3.6.

6.4. Wpływ na rozwój inteligentnych specjalizacji

Działanie 3.6

Wszystkie planowane zdarzenia były realizowane pod kątem inteligentnych specjalizacji regionu (IS). Przyznawane były preferencje firmom, których oferta eksportowa wpisywała się w IS. Według zarządzających projektem, najsilniej wśród przedsiębiorstw – uczestników organizowanych wydarzeń promocyjnych - reprezentowane były produkty rolno-spożywcze (specjalizacja Biotechnologia) i medyczne (specjalizacja Medycyna i zdrowie).

Działanie 3.9

W naborze premiowano 20 punktami (na 100), jeśli przynajmniej jeden produkt/usługa, z którym wnioskodawca uczestniczy w targach wpisuje się w katalog regionalnych inteligentnych specjalizacji określonych w Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Lubelskiego do 2020. Wśród beneficjentów 11 na 22 wpisywało się w inteligentne specjalizacje regionu.

6.5. Problemy i sposoby ich przezwyciężania

Działanie 3.6

Przedstawiciele beneficjenta projektu w wywiadach wskazywali na trudności w realizacji projektu związane z pandemią COVID-19. Wybuch pandemii zablokował realizację planu działań na 2020 r. Po poluzowaniu restrykcji ponownie wzrosło zainteresowanie przedsiębiorców i innych interesariuszy uczestnictwem w projekcie. Zainteresowanie było tak duże, że postanowiono zwiększyć budżet projektu. Drugim czynnikiem mającym istotny wpływ na powiększenie budżetu projektu była wojna w Ukrainie, która zablokowała działania eksportowe wielu firm planujących ekspansję na ten rynek. Zmiana kierunków ekspansji (Europa zachodnia, Bliski Wschód) wiązała się ze wzrostem kosztów organizacji misji. Powiększenie budżetu projektu wynikało też ze wzrostu kosztów uczestnictwa w misjach i targach ze względu na globalną inflację.

Przedsiębiorcy - uczestnicy misji gospodarczych i targów, w badaniu ankietowym wystawili umiarkowanie pozytywną ocenę zadowolenia z ich efektów. Jednocześnie 69% z nich wystawiło oceny dobre i bardzo dobre.

Działanie 3.9

Pandemia była największą przeszkodą w korzystaniu ze wsparcia. Zaplanowane imprezy, o które aplikowali, zostały odwołane. Wszyscy respondenci podkreślają elastyczność i zaangażowanie pracowników IP we wprowadzaniu zmian w umowach umożliwiających zmianę terminu i ewentualnie rodzaju imprezy wystawienniczej. Wszyscy respondenci byli usatysfakcjonowani dokonanymi zmianami i ich efektami. Przesunięcie terminów na okres po pandemii skutkowało wzrostem kosztów po stronie beneficjentów.

Rozmówcy wskazywali na czasochłonne rozliczanie projektu. Według niektórych rozmówców zaskoczeniem była konieczność tłumaczenia zagranicznych dokumentów księgowych. Ich zdaniem koszt tłumaczenia powinien być kosztem kwalifikowalnym. Postulowano także wprowadzenie rozliczania ryczałtowego obejmującego całe dofinansowanie łącznie, wzorem Poddziałania 3.3.3 PO IR.

6.6. Trwałość

Działanie 3.6

Projekt Marketing Gospodarczy Województwa Lubelskiego jest kontynuowany w obecnej perspektywie finansowej 2021-2027. Kontynuacja projektu pozwoli po pierwsze skonsumować efekty długofalowe poprzedniej edycji projektu. Jednym z nich jest nawiązanie współpracy z ambasadą Zjednoczonych Emiratów Arabskich w trakcie wystawy Expo w Dubaju. Ta współpraca pozwoli na intensyfikację współpracy gospodarczej między województwem lubelskim a ZEA. Kontynuacja projektu MGWL oznacza także trwałość kadr posiadających doświadczenie w promocji gospodarczej regionu, zarówno na szczeblu regionalnym jak i lokalnym (PBBL). Planuje się zwiększenie liczby PBBL, tak aby sieć biur lokalnych objęła wszystkie powiaty. Te działania, które nie będą kontynuowane (promocja

regionu) z powodów zmiany regulacji dotyczących wsparcia internacjonalizacji na poziomie KE, będą kontynuowane ze środków samorządu. Planuje się także pozyskanie finansowania na komplementarne projekty promocji gospodarczej regionu z programów współpracy międzynarodowej np. Interreg.

Po stronie uczestników misji także obserwowane są zjawiska świadczące o trwałości efektów wsparcia w dłuższej perspektywie: dzięki uczestnictwu w projekcie zwiększyła się ich świadomość w zakresie korzyści płynących z obecności na rynkach zagranicznych (59% odpowiedzi, w tym zdecydowanie tak 34% i tak – 25%); w przyszłości rozwój firmy zamierzają w większym stopniu niż przed realizacją projektu opierać na obecności na rynkach zagranicznych (66% odpowiedzi, w tym zdecydowanie tak 38% i tak – 28%). Efektem długoterminowym jest też zwiększenie przychodów ze sprzedaży za granicę - 37% uczestników projektu biorących udział w badaniu ankietowym.

Działanie 3.9

Wszyscy rozmówcy odnieśli sukces w wejściu na rynek kraju, w którym byli obecni na targach w ramach Działania 3.9. Ulokowali tam swoje produkty i zwiększyli sprzedaż. Dywersyfikacja sprzedaży na rynek krajowy i rynki zagraniczne ustabilizowała ich przychody ogółem, a co za tym idzie finanse firmy. Zwiększenie sprzedaży skutkowało zwiększeniem produkcji i zatrudnienia.

Sukces ten zachęcił ich do poszukiwania nowych rynków. Dobrym instrumentem wsparcia we wchodzeniu na bardziej odległe rynki (Kanada, USA), był w ich ocenie, PO IR i Poddziałanie 3.3.3. Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to Brand. Jego przewagą była też możliwość ryczałtowego rozliczania kosztów projektu.

6.7. Adekwatność

Działanie 3.6

W MGWL II wbudowano kilka rozwiązań zapewniających adekwatność wsparcia do potrzeb MŚP z województwa.

- Oprócz imprez targowych i wystawienniczych w ramach projektu organizowano wiele wydarzeń o charakterze promocyjnym, ale też „diagnostycznym”. Zorganizowano ponad 300 spotkań z interesariuszami projektu (MŚP, IOB i JST) na których informowano o projekcie i zbierano informacje o zapotrzebowaniu na konkretne działania – ponad połowa z nich miała charakter indywidualnych spotkań z przedsiębiorcami;
- Zapewniono, poprzez osobną linię budżetową, wsparcie eksperckie umożliwiające analizę potrzeb i dobór kierunków ekspansji;
- Uruchomiono dwustronną transmisję informacji region-powiaty o planowanych działaniach i zidentyfikowanych potrzebach dzięki powołaniu PBBL;

- Nawiązano współpracę z podmiotami krajowymi odpowiedzialnymi za internacjonalizację i BIZ, jak np. PAIH.

Z perspektywy uczestników targów i misji biorących udział w badaniu projekt był „przyjazny” – 80% respondentów pozytywnie ocenia zasady udzielania wsparcia. W sferze organizacyjnej uczestnicy przyznali najwyższe oceny (w skali od 1 – bardzo niska ocena do 5 bardzo wysoka ocena) za kontakt z zespołem projektu MGWL II (4,34), krótki czas oceny wniosków (4,11), łatwość – rozliczenia kosztów projektu (4,00). Jednocześnie wysoko została oceniona adekwatność katalogu dofinansowanych kosztów (3.95). Koszt indywidualny jaki ponieśli uczestnicy imprez niewiele przekraczał dofinansowanie - przeciętnie o około 4 tys. zł.

Działanie 3.9

Dynamiczny wzrost liczby firm eksportujących i wzrost sprzedaży eksportowej w województwie lubelskim świadczy o potrzebie takich jak ten, czy omawiany poprzednio, instrumentów wsparcia internacjonalizacji. O potrzebie tej świadczy choćby liczba korzystających ze wsparcia udziału w misjach i targach w Działaniach 3.6 i 3.9 – łącznie 154 firmy w porównaniu do liczby firm z województwa lubelskiego korzystających z podobnych instrumentów PO IR i PO PW – łącznie 272 firmy. Wsparcie co do zasady trafia w potrzeby firm z regionu, ale jego skala wydaje się nieadekwatna do potrzeb. Wystarczy przypomnieć, że w latach 2016-2022 liczba firm eksportujących wzrosła prawie dwukrotnie osiągając poziom prawie 8 tys. firm eksportujących.

6.8. Komplementarność

Działanie 3.6

Działania podejmowane w projekcie MGWL II były komplementarne z działaniami dofinansowywanymi z 3.6 Udział w targach i misjach. Porównano już obie formy interwencji w poprzednim podrozdziale (Efektywność).

Działania wspierające internacjonalizację przedsiębiorstw były także obecne w programach krajowych i ponadregionalnych. Wsparcie z PO IR, 3.3.3. Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to Brand, otrzymało 76 przedsiębiorstw z województwa lubelskiego, a z PO PW, 1.2. Internacjonalizacja MŚP -196.

W badaniu kwestionariuszowym uczestników misji i targów organizowanych przez MGWL II, przedsiębiorcy biorący udział w badaniu deklarowali, że korzystali także z innych środków publicznych na udział w misjach i targach (38%), a co piąty (19%) ankietowany uzupełniał otrzymane wsparcie inwestycyjne wsparciem na internacjonalizację.

Projekt MGWL II był też komplementarny z działaniami własnymi samorządu województwa, w szczególności z przedsięwzięciem Marka Lubelskie wyróżniającym najlepsze firmy z województwa. Laureaci Marki Lubelskie byli preferowani w naborach na misje i targi.

Działanie 3.9

Działanie 3.9 jest podobne do jednego z zadań projektu Marketing Gospodarczy II („organizacja misji gospodarczych”), jednak skala wsparcia jest znacznie większa i imprezy targowe lub misje gospodarcze są wybierane samodzielnie przez beneficjenta. Wydaje się, że wsparcie w tych dwóch instrumentach adresowane jest do różnych grup docelowych. Do Działania 3.6 aplikują raczej mniejsze firmy i początkujący eksporterzy, a do Działania 3.9 firmy o profilu technologicznym, większe i zorientowane na poszerzanie rynków zbytu o rynki zagraniczne. Dlatego oba instrumenty wsparcia można uznać za komplementarne.

6.9. Skuteczność

Działanie 3.6

Przekroczenie wskaźników produktu i rezultatu potwierdza dużą skuteczność projektu MGWL II, wdrażanego przecież w trudnym okresie spowodowanym pandemią COVID-19 i wojną w Ukrainie. Satysfakcja przedsiębiorców z uczestnictwa w wydarzeniach promocyjnych organizowanych w projekcie i osiągnięte wyniki w zakresie wzrostu przychodów ze sprzedaży za granicę potwierdzają skuteczność projektu z punktu widzenia przedsiębiorców. Głównym czynnikiem ograniczającym skuteczność wsparcia po stronie przedsiębiorców - uczestników misji i targów - był COVID-19, który w opinii 70% z nich osłabił korzyści dla firmy.

Działanie 3.9

Wsparcie w ocenie respondentów wywiadów było bardzo skuteczne zarówno w sferze współpracy z instytucją dofinansowującą (odpowiedź na problemy związane z pandemią), jak w sferze osiągniętych przez beneficjentów efektów. Wszystkie firmy, z którymi prowadzone były wywiady weszły na rynki docelowe, a prognozowane wartości wskaźników świadczą o tym, że pozostałe również odniosły sukces pod tym względem.

Efektom wsparcia zagrażała pandemia, ale współpraca beneficjentów z IP pozwoliła przezwyciężyć to zagrożenie.

7. PRIORYTET INWESTYCYJNY 3C – WYNIKI BADANIA

Celem wsparcia w ramach PI 3c było zwiększone zastosowanie innowacji w MŚP. Wsparcie udzielane w ramach priorytetu inwestycyjnego 3c miało co do zasady dwojaki charakter – dotyczyło albo wydatków o charakterze inwestycyjnym albo wydatków o charakterze obrotowym. To drugie miało charakter wyjątkowy i zostało uruchomione w celu przeciwdziałania negatywnym konsekwencjom pandemii COVID-19. Z uwagi na zróżnicowany przedmiot i zakładane efekty wsparcia na kolejnych stronach osobno zaprezentowano wyniki dla wsparcia przeznaczonego na inwestycje (dotacje w trybie konkursowym, pomoc zwrotna, pożyczki) oraz wsparcia przeznaczonego na obrót i bieżące funkcjonowanie firmy (dotacje w trybie nadzwyczajnym).

7.1. Efekty wskaźnikowe

Do monitorowania efektów wsparcia udzielanego z PI 3c wykorzystywany jest zestaw 12 wskaźników produktu. Ich katalog wraz z informacjami nt. wartości docelowej, dotychczas osiągniętej i spodziewanej do osiągnięcia, został zawarty w poniższej tabeli.

Tabela 10 Wskaźniki produktu przypisane do PI 3c

	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość osiągnięta po ostatnim wniosku o płatność (30.06.2023 r.)	Poziom osiągnięcia po ostatnim wniosku o płatność (30.06.2023 r.)	Szacowana wartość w podpisanych umowach, (30.06.2023 r.)	Szacowany poziom realizacji
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie (CI1) (szt.)	4628	4974	107,48%	4813	104,00%
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje (CI2) (szt.)	3413	3603	105,57%	3607	105,68%
Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów	747	783	104,82%	756	101,20%

	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość osiągnięta po ostatnim wniosku o płatność (30.06.2023 r.)	Poziom osiągnięcia po ostatnim wniosku o płatność (30.06.2023 r.)	Szacowana wartość w podpisanych umowach, (30.06.2023 r.)	Szacowany poziom realizacji
nowych dla firmy (CI29) (szt.).					
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje (CI3) (szt.).	1215	1 420	116,87%	1 267	104,28%
Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje) (CI6) (EUR)	47 231 220	49 235 024,38	104,24%	49 449 546,04	104,70%
Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (inne niż dotacje) (CI7) (EUR)	56 724 850	64 777 546,08	114,20%	66 448 570,66	117,14%
Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych na rynku (CI28) (szt.)	301	322	106,98%	349	115,95%

	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość osiągnięta po ostatnim wniosku o płatność (30.06.2023 r.)	Poziom osiągnięcia po ostatnim wniosku o płatność (30.06.2023 r.)	Szacowana wartość w podpisanych umowach, (30.06.2023 r.)	Szacowany poziom realizacji
Wzrost zatrudnienia we wspieranych przedsiębiorstwach (CI8) (ECP)	690	499,71	72,42%	989,50	143,41%
Wartość wsparcia innego niż bezzwrotne (instrumenty finansowe) dla MŚP finansującego kapitał obrotowy w związku z COVID – 19 (całkowite koszty publiczne) (CV21) ²⁸	2 224 881	2 377 836,43	106,87%	2 224 881,00	100,00%
Liczba MŚP objętych wsparciem innym niż bezzwrotnym (instrumenty finansowe) finansującym kapitał obrotowy w związku z COVID – 19 (CV23) ²⁹	37	37	100,00%	37	100,00%
Liczba MŚP objętych wsparciem bezzwrotnym	3 216	3 407	105,9%	3 409	106,0%

²⁸ Wskaźnik był realizowany w ramach pożyczek na inwestycje

²⁹ Wskaźnik był realizowany w ramach pożyczek na inwestycje

	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość osiągnięta po ostatnim wniosku o płatność (30.06.2023 r.)	Poziom osiągnięcia po ostatnim wniosku o płatność (30.06.2023 r.)	Szacowana wartość w podpisanych umowach, (30.06.2023 r.)	Szacowany poziom realizacji
(dotacje) finansującym kapitał obrotowy w związku z COVID-19 (CV22) [EUR]					
Wartość bezzwrotnego wsparcia (dotacje) dla MŚP finansującego kapitał obrotowy w związku z COVID-19 (CV20)	25 885 305	26 482 407,6	102,3%	26 502 341,4	102,4%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL2014

Wartości szacowane wynikające z zadeklarowanych przez beneficjentów w umowach poziomów wskaźników przekraczają o kilka punktów procentowych wartości docelowe.

Wskaźnik „Wzrost zatrudnienia we wspieranych przedsiębiorstwach (CI8)”, według danych na 30.06.2023 r. może być zagrożony. W aktywnych umowach beneficjenci zadeklarowali utworzenie 989,5 ECP³⁰. Tymczasem w zakończonych umowach (380) utworzono tylko 499,7 EPC z deklarowanych 872,5 ECP, czyli 57%. Wskaźnik wzrostu zatrudnienia jest liczony w okresie do 12 miesięcy od zakończenia finansowej realizacji projektu i konieczne jest utrzymanie zadeklarowanego zatrudnienia przez okres trwałości projektu. Możliwe jest więc zwiększenie się wartości wskaźnika w przypadkach, gdy projekty zakończyły się później niż 12 miesięcy przed 30.06.2023, dla którego analizowane są dane monitoringowe. Z wywiadów z przedstawicielami instytucji wdrażających wynika, że nie wszyscy beneficjenci, którzy zakończyli umowy zaraportowali osiągnięte wskaźniki. Według nich nie ma zagrożenia dla realizacji wskaźnika. Z badania ilościowego beneficjentów wynika, że tylko 2 respondentów spośród tych co nie zakończyli jeszcze realizacji projektów widzi zagrożenia dla realizacji założonych w umowach wartości docelowych wskaźników.

³⁰ ECP – ekwiwalent czasu pracy

Warto jeszcze przyrzeć się bliżej dwóm wskaźnikom odnoszącym się wprost do poziomu innowacyjności wspartych przedsięwzięć, mierzących ten poziom nowością w skali firmy i nowością w skali rynku. Należy podkreślić, że oba wskaźniki odnoszą się do innowacji produktowych. Jeżeli chodzi o produkty nowe dla firmy to przyjęto, że wskaźnik będzie realizowany przez wszystkie projekty wsparte z Działania 3.7 w formie dotacyjnej (z wyłączeniem projektów wspartych w trybie nadzwyczajnym) i pomocy zwrotnej oraz część przedsięwzięć wspartych za pomocą instrumentów finansowych. W praktyce wskaźnik w niemal równych proporcjach (49 do 51%) jest realizowany zarówno przez wsparcie bezzwrotne, jak i zwrotne.

Jeżeli chodzi o produkty nowe w skali rynku to wskaźnik był realizowany przez te projekty wsparte w trybie konkursowym w formie dotacyjnej lub pomocy zwrotnej. Warto zauważyć, że wśród kryteriów obligatoryjnych znalazło się kryterium „innowacyjność”. Zgodnie z jego brzmieniem do przyznania dofinansowania niezbędne było wykazanie, że projekt dotyczy wprowadzenia innowacji produktowej/procesowej co najmniej w skali rynku regionalnego (w województwie lubelskim) stosowanej nie dłużej niż 3 lata. Przewidywana do osiągnięcia wartość wskaźnika jest nieco niższa od liczby firm, które z Działania 3.7 otrzymały w trybie konkursowym wsparcie w postaci dotacji lub pomocy zwrotnej, bowiem wskaźnik, w przeciwieństwie do kryterium, nie uwzględnia innowacji procesowych.

Do priorytetu inwestycyjnego 3c został przypisany również jeden wskaźnik rezultatu odnoszący się do poziomu makro, a mianowicie: średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych - W ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych i z sektora usług. Jego wartość docelową ustalono na 29,0% natomiast wg GUS Strateg jego wartość w okresie realizacji RPO WL 2014-2020 zmienia się z roku na rok o blisko 10 p. p.³¹. W roku 2020 miał wartość 30,9%, a rok później 19,5%. Informacja sygnałna na temat działalności innowacyjnej za lata 2021-2022 nie podaje danych dla województwa lubelskiego, ale na poziomie kraju wskaźnik obecnie ma wartość 36,6% dla przedsiębiorstw przemysłowych i 34,2% dla usługowych. Trudno zatem przewidzieć jaką wartość będzie miał ostatecznie wskaźnik w 2023 r. – są szanse na przekroczenia wartości docelowej, ale też nie jest nieprawdopodobne, że wartość ta będzie o kilka punktów procentowych niższa niż założona wartość docelowa.

7.2. Wsparcie na inwestycje

Charakterystyka dotacji i pomocy zwrotnej³²

Dotacje inwestycyjne otrzymało łącznie 452 beneficjentów³³, w tym dokładnie połowa (226), jako pomoc zwrotną (tabela poniżej). Łączna kwota dofinansowania w aktywnych umowach wyniosła 653,8 mln zł (w tym pomoc zwrotna – 340,1 mln zł). Średnia wartość wsparcia i

³¹ Tak samo zmieniają się wskaźniki na poziomie kraju.

³² Pomoc zwrotna to wsparcie w formie dotacji, która może podlegać częściowemu lub całkowitemu zwrotowi w przypadku nieosiągnięcia zadeklarowanego przez beneficjenta w umowie poziomu wskaźnika. W przypadku Działania 3.7 wartość zwrotu uzależniona była od osiągnięcia określonej wartości wskaźnika „Przychody ze sprzedaży nowych lub udoskonalonych produktów/procesów”.

³³ Umowy obowiązujące (nierozwiązane) na dzień 27.07.2023 r. Źródło: dane z systemu SL2014

wartość ogółem realizowanych projektów nie różniły się w obu typach wsparcia bezzwrotnego i wynosiły przeciętnie, odpowiednio: 1,4 mln zł i 2,9 mln zł. Środki prywatne (wkład własny) wygenerowane przez wsparcie publiczne skutkowały podwojeniem wartości nakładów na inwestycję (wartość inwestycji ogółem była większa przeciętnie o 99% od kwoty wsparcia).

Wśród beneficjentów pomocy bezzwrotnej większy udział, niż to wynika ze struktury wielkościowej populacji przedsiębiorstw województwa lubelskiego³⁴, miały firmy średnie (82 firmy – 18% beneficjentów) i małe (162 firmy – 37%). Natomiast mniejszy był udział firm mikro (206 – 46%). Taka struktura beneficjentów dotacji jest normą przy tym typie wsparcia, bowiem ubieganie się i realizacja dużych inwestycji wymagają dobrej kondycji finansowej od beneficjenta. Większe firmy są także preferowane formalnie³⁵ i nieformalnie³⁶ w procesie naboru wniosków.

W strukturze branżowej beneficjentów zdecydowanie przeważają beneficjenci z dwóch branż - C. Przetwórstwo przemysłowe (48% - w populacji przedsiębiorstw ich udział wynosi 7%) i J. Informacja i komunikacja (15% beneficjentów vs 4% w populacji). Wynika to z katalogu wspieranych typów inwestycji skoncentrowanych na zakupie infrastruktury przedsiębiorstw w celu wprowadzenia nowych lub ulepszonych produktów/usług (w tym będących wdrożeniem wyników badań naukowych) oraz rozwoju produktów opartych na TIK. Tego typu inwestycje częściej wdrażane są w przedsiębiorstwach z branży przetwórstwa przemysłowego (sekcja C) i informatycznych (sekcja J).

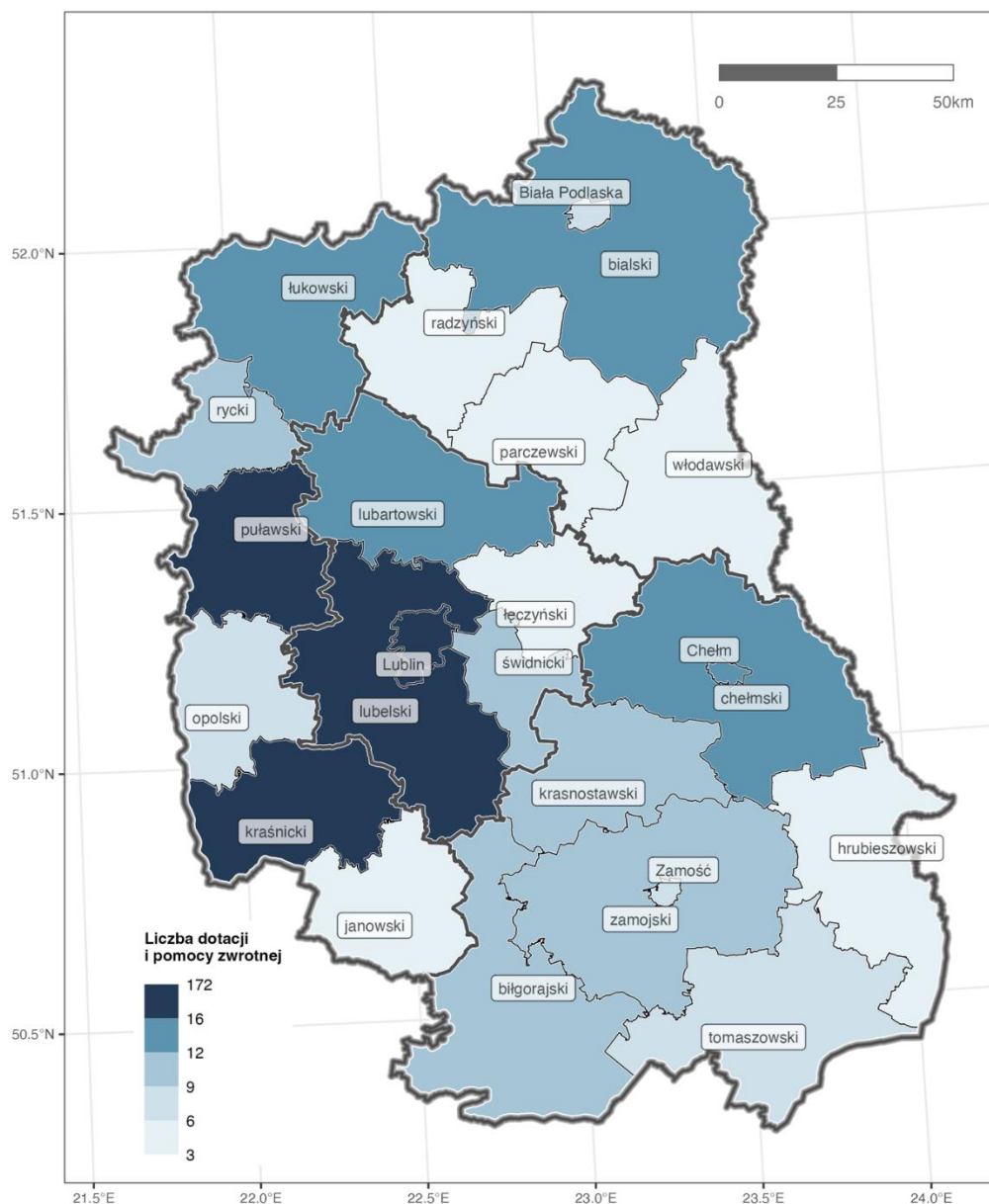
Rozkład terytorialny inwestycji wspartych w ramach dotacji i pomocy zwrotnej pokazuje koncentrację beneficjentów w Lublinie i powiecie lubelskim (45%), którzy są „nadreprezentowani” w stosunku do populacji przedsiębiorstw z tych lokalizacji (32%).

³⁴ Struktura wielkościowa przedsiębiorstw województwa lubelskiego: mikroprzedsiębiorstwa 96,4%, małe przedsiębiorstwa – 2,9%, średnie przedsiębiorstwa - 0,6%. Źródło GUS BDL, 2019.

³⁵ W kryteriach naboru preferowano większy wkład własny wnioskodawców.

³⁶ Z wywiadów w badaniu Regionalnej Pomocy Inwestycyjnej przeprowadzonych w całej Polsce wynika, że komisje oceny projektów składające się z pracowników IZ preferują beneficjentów dysponujących większymi zasobami kadrowymi i finansowymi bowiem tacy beneficjenci dają większą gwarancję zrealizowania projektu zgodnie z założeniami i uzyskania zadeklarowanych we wniosku efektów. Za: Ewaluacja Regionalnej Pomocy Inwestycyjnej, MIR, 2020 r.

Mapa 1 Rozkład terytorialny inwestycji wspartych w ramach dotacji i pomocy zwrotnej w podziale na powiaty.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL2014.

Charakterystyka pożyczek

Przedsiębiorcom z województwa lubelskiego zaoferowano dwa produkty finansowe: pożyczkę małą (do 250 tys. zł) i dużą (od 250 tys. zł do 1 mln zł). Udzielono łącznie 1261 pożyczek małych i 315 pożyczek dużych³⁷. Przeciętna kwota pożyczki małej to 123 tys. zł, a dużej 586 tys. zł. Przedsiębiorcy przeciętnie angażowali dodatkowe 26% środków jako wkład własny w inwestycję³⁸. Realizowane inwestycje miały znacznie mniejszą skalę niż w

³⁷ Dane z systemu SL2014 na dzień 27.07.2023

³⁸ Wkład własny pożyczkobiorcy nie był wymagany w metryce produktu finansowego. Jednak pośrednicy finansowi wymagali, aby pożyczkobiorca pokrywał część kosztów inwestycji z własnych środków. Dotyczy to 80% pożyczkobiorców.

przypadku wsparcia bezzwrotnego. Średnia wartość inwestycji wspieranej pożyczką małą wyniosła 159 tys. zł a dużą 730 tys. zł.

Głównym odbiorcą pożyczek były firmy mikro (75%), a ich udział wśród odbiorców pożyczki małej wyniósł aż 80%. Tylko 2% obu rodzajów pożyczek trafiło do firm średnich, ale była to co 10-ta pożyczka wśród pożyczek dużych. Po części wynika to ze struktury grup docelowych obu pożyczek. Pożyczka mała adresowana była, z racji na maksymalny pułap finansowania, do firm mniejszych realizujących niewielkie inwestycje rozwojowe, dla których dostęp do finansowania dłużnego na rynku komercyjnym jest ograniczony ze względu na brak historii kredytowej, odpowiednich zabezpieczeń lub koszty pozyskania pożyczki. Są to więc firmy znajdujące się w luce finansowej. Z kolei pożyczka duża trafiała w potrzeby inwestycyjne o większej skali, a te częściej zdarzają się w firmach małych i średnich.

Największy odsetek pożyczek i to zarówno małych, jak i dużych (łącznie 34%) trafiło do przedsiębiorstw należących do sektora produkcyjnego składającego się z dwóch branż: C. Przetwórstwo przemysłowe (16%) i F. Budownictwo (18%). Obie branże są „nadreprezentowane” wśród pożyczkobiorców (odsetki liczby przedsiębiorstw obu branż w populacji przedsiębiorstw województwa lubelskiego wynoszą odpowiednio: 7% i 14%). Niedoreprezentowana wśród pożyczkobiorców jest branża informatyczna – sekcja J. – informacja i komunikacja - (pożyczkobiorcy – 1% - odsetek w populacji – 4%).

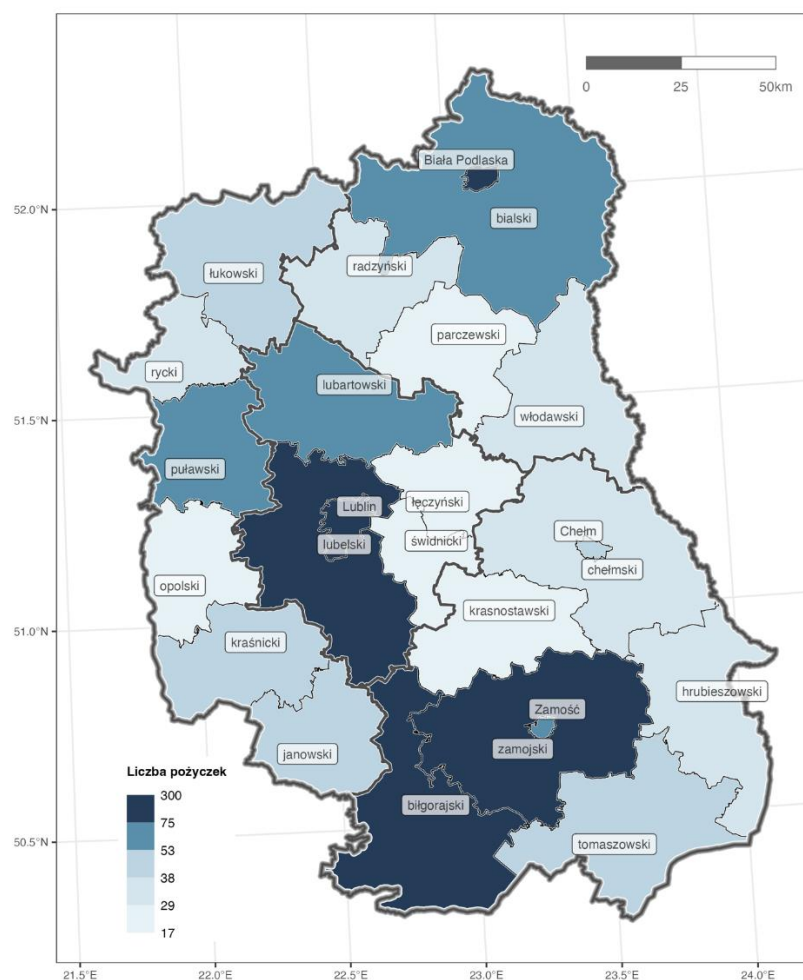
Tabela 11 Podsumowanie wsparcia inwestycyjnego bezzwrotnego i zwrotnego w PI 3c

	Liczba projektów	Kwota dofinansowania	Wartość inwestycji ogółem	Średnia wartość wsparcia	Średnia wartość inwestycji	Wkład własny ponad wsparcie publiczne
Dotacje	226	313 674 520	649 991 391	1 387 940	2 876 068	107%
Pomoc zwrotna	226	340 089 606	650 306 874	1 504 821	2 877 464	91%
Razem bezzwrotne	452	653 764 126	1 300 298 265	1 446 381	2 876 766	99%
Pożyczka mała	1261	154 925 954	199 878 406	122 860	158 508	29%
Pożyczka duża	315	184 930 264	229 969 946	587 080	730 063	24%
Razem zwrotne	1576	339 856 218	429 848 352	215 645	272 746	26%
Razem	2028	975 620 344	1 730 146 617	nd	nd	nd

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL2014

Najwięcej pożyczek trafiło do Lublina i powiatu lubelskiego (łącznie 26%). Duży odsetek pożyczek trafił do firm z powiatu biłgorajskiego - odsetek pożyczkobiorców wyniósł 13% przy odsetku przedsiębiorstw z tego powiatu w populacji przedsiębiorstw województwa – 4%. Było to zapewne efektem skoncentrowanej na tym obszarze działalności lokalnego pośrednika finansowego - Biłgorajskiej Agencji Rozwoju Regionalnego, która udzieliła 80% z tych pożyczek.

Mapa 2 Rozkład terytorialny inwestycji wspartych pożyczkami w podziale na powiaty.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL2014.

7.2.1 Efekty wsparcia

7.2.1.1 Wpływ wsparcia na działalność innowacyjną firm

Analizy wpływu wsparcia udzielanego z Działania 3.7 na innowacyjność lubelskich firm warto rozpocząć od bliższego przyjrzenia się temu jak wyglądała ich aktywność innowacyjna w okresie poprzedzającym ubieganie się o wsparcie. Przyjęto analogiczny do stosowanego przez GUS w formularzach PNT³⁹ trzyletni horyzont czasowy. Z badań ankietowych wynika, że w ciągu trzech lat przed złożeniem wniosku o dotację/pożyczkę innowacje produktowe lub

³⁹ Sprawozdanie o innowacjach

procesów biznesowych wdrażało 59% beneficjentów (dotacji i pomocy zwrotnej) i 45% pożyczkobiorców. Wynosząca 14 p.p. różnica między dwiema grupami nie powinna stanowić zaskoczenia – to przede wszystkim wsparcie bezzwrotne ukierunkowane było na wsparcie innowacyjnych przedsięwzięć. Projekty nie mające charakteru innowacyjnego nie mogły otrzymać dofinansowania. W przypadku pożyczek innowacyjność miała charakter fakultatywny. Można zatem było oczekiwać, że ten schemat wsparcia, który bardziej był zorientowany na przedsięwzięcia innowacyjne będzie cieszył się większym zainteresowaniem ze strony firm, które w przeszłości takowe podejmowały.

Tabela 12 Odsetek beneficjentów/pożyczkobiorców, którzy w ciągu trzech lat przed ubieganiem się o wsparcie podejmowali działalność innowacyjną

	Beneficjenci	Pożyczkobiorcy
Innowacje ogółem	59%	45%
Produktowe	53%	33%
Procesowe	50%	37%

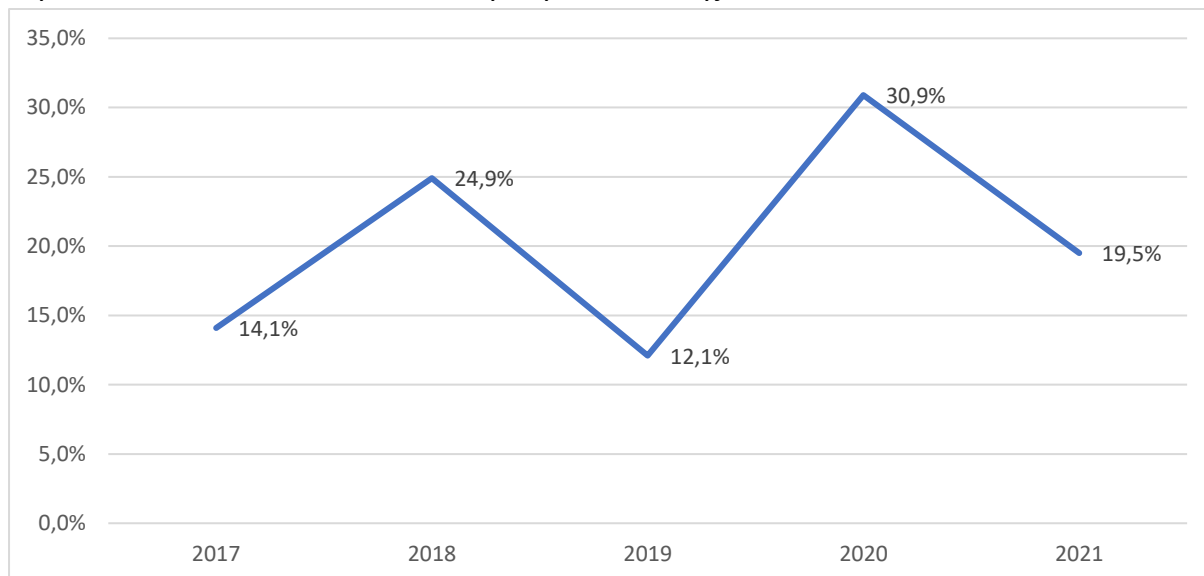
Źródło: badanie kwestionariuszowe beneficjentów (n=175) i pożyczkobiorców (n=268)

Warto zwrócić uwagę na to, że odsetek firm deklarujących aktywność innowacyjną przed złożeniem wniosku o wsparcie jest wyraźnie wyższy, szczególnie w grupie beneficjentów, od odsetka firm innowacyjnych według badań GUS – patrz tabela 14. Wydaje się, że nawet biorąc pod uwagę ograniczoną możliwość bezpośredniego porównywania danych z niniejszego badania z danymi ze statystyki publicznej⁴⁰ różnica jest na tyle istotna, że uprawnionym jest sformułowanie wniosku o „przyciąganiu” do RPO WL 2014-2020 firm średnio bardziej innowacyjnych aniżeli ogół populacji. Efekt taki należy przypisywać zakresowi przedmiotowemu udzielanego wsparcia oraz stosowanym kryteriom wyboru. Nie jest on przy tym charakterystyczny tylko dla województwa lubelskiego. Z ogólnopolskiego badania dotyczącego regionalnej pomocy inwestycyjnej⁴¹ wynika, że aktywność innowacyjną przed złożeniem wniosku przejawiało 49,8% beneficjentów czyli również odsetek wyraźnie wyższy aniżeli w populacji firm.

⁴⁰ Wynikającą m.in. z takich okoliczności jak: inna technika realizacji ankiet, inny typ podmiotu realizującego ankietę (prywatny vs. urząd), brak ujmowania przez GUS w badaniach dot. innowacyjności firm mikro,

⁴¹ Stanowiła ona podstawę udzielania pomocy w działaniu 1.2 (na projekty dot. inwestycji w infrastrukturę B+R) oraz 2.5 RPO WŚ.

Wykres 4 Odsetek lubelskich firm aktywnych innowacyjnie



Źródło: dane GUS

Zaprezentowane wcześniej dane stanowią dobry punkt wyjścia do sprawdzenia jak interwencja z Działania 3.7 wpłynęła na inicjowanie przez firmy działalności innowacyjnej. Jak wskazywano wszystkie projekty wsparte w trybie konkursowym bezzwrotnymi formami wsparcia musiały mieć charakter innowacyjny. Biorąc pod uwagę, że w ciągu trzech lat przed złożeniem wniosku innowacje produktowe lub procesowe wdrażało 59% beneficjentów oznacza to, że dla 41% dofinansowany z RPO WL 2014-2020 projekt był pierwszą od dłuższego czasu okazją do podejmowania działalności innowacyjnej. Jeżeli chodzi o ostatecznych odbiorców wsparcia zwrotnego to wsparte przez pośredników finansowych przedsięwzięcia nie musiały mieć charakteru innowacyjnego. Z deklaracji respondentów uczestniczących w badaniu ankietowym wynika, że w 43% przypadków środki z pożyczki zostały przeznaczone na wdrożenie innowacji produktowej lub innowacji procesu biznesowego. Równocześnie 1/3 spośród tych pożyczkobiorców, którzy nie podejmowali działalności innowacyjnej przed złożeniem wniosku o pożyczkę zainicjowała ją dzięki otrzymanemu wsparciu co oznacza, że w całej populacji pożyczkobiorców ten efekt wystąpił u 14%.

Zbadano również czy wsparcie pozytywnie wpłynęło na poziom innowacyjności produktów/procesów wdrażanych przez przedsiębiorstwa. Jeżeli chodzi o beneficjentów to efekt jest wyraźnie obserwowalny. O ile przed złożeniem wniosku o dofinansowanie 55% firm wdrażało innowacje produktowe o przynajmniej krajowym poziomie o 16 p.p. więcej firm zadeklarowało, że przedmiot projektu charakteryzował się krajowym lub światowym poziomem innowacyjności. W przypadku innowacji procesów biznesowych różnica była bardzo podobna i wyniosła 17 p.p. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 13 Porównanie poziomu innowacyjności działań podejmowanych przez beneficjentów przed złożeniem wniosku o dofinansowanie oraz działań finansowanych z RPO WL 2014-2020

Poziom innowacyjności	Innowacje produktowe		Innowacje procesów biznesowych	
	Przed realizacją projektu	W ramach projektu	Przed realizacją projektu	W ramach projektu
Światowy – analogiczny produkt/usługa nie była oferowana na świecie lub była oferowana, ale przez bardzo wąskie grono firm	16%	32%	7%	19%
Krajowy - analogiczny produkt/usługa nie była w ogóle oferowana w kraju	39%	39%	31%	35%
Regionalny - analogiczny produkt/usługa nie była w ogóle oferowana w województwie lubelskim	17%	12%	19%	8%
W skali firmy – inne firmy z województwa już go oferowały	18%	9%	20%	15%
Nie wiem/trudno powiedzieć	9%	9%	23%	23%

Źródło: badanie kwestionariuszowe beneficjentów (n=175)

Z zaprezentowanymi wyżej danymi korespondują dane dotyczące wpływu wsparcia na aktywność badawczo-rozwojową firm, której podejmowanie służy opracowywaniu rozwiązań charakteryzujących się wysoką innowacyjnością. Przed złożeniem wniosku o wsparcie doświadczenia z wdrożeniem innowacji bazującej na wynikach zrealizowanych prac B+R posiadało 54% beneficjentów, natomiast przeznaczenie środków z dotacji/pomocy zwrotnej na projekt o takim charakterze zadeklarowało 20 p.p. więcej.

Niewątpliwie pozytywny wpływ wsparcia bezzwrotnego na poziom innowacyjności podejmowanych przez przedsiębiorstwa inwestycji można przypisywać kryteriom wyboru projektów. Zgodnie z brzmieniem kryterium „innowacyjność”, które miało charakter obligatoryjny, dofinansowanie mogły otrzymać tylko projekty dotyczące wprowadzenia innowacji produktowej/procesowej co najmniej w skali rynku regionalnego stosowanej nie dłużej niż 3 lata. Dodatkowo wśród kryteriów fakultatywnych największą liczbę punktów (18) można było uzyskać w kryterium „Innowacyjność projektu oraz intensywność B+R”. Służyło ono weryfikacji czy projekt dotyczył działalności gospodarczej o wyłącznie wysokim lub przynajmniej średnio wysokim poziomie intensywności B+R oraz czy projekt dotyczył innowacji produktowej/procesowej stosowanej nie dłużej niż 3 lata w skali kraju lub w skali

międzynarodowej, innowacji nietechnologicznej, co najmniej w skali regionalnej (w województwie lubelskim).

Efekt w postaci wzrostu poziomu innowacyjności nie jest widoczny w przypadku pożyczkobiorców – przedsięwzięcia nie musiały mieć charakteru innowacyjnego. Co ciekawe odsetek firm, które z pożyczki finansowały przedsięwzięcia o przynajmniej krajowym poziomie nowości był nieznacznie niższy od odsetka firm, które takie przedsięwzięcia podejmowały w ciągu trzech lat przed złożeniem wniosku, finansując je z innych źródeł – patrz tabela 16. Analogiczne zjawisko zaobserwowano w województwie podkarpackim⁴² i świętokrzyskim⁴³. Można zakładać, że firmy przeznaczają finansowanie zwrotne na inwestycje charakteryzujące się niewielkim ryzykiem niepowodzenia, które co do zasady jest tym mniejsze im niższy jest poziom innowacyjności. Znajduje to swoje potwierdzenie również w danych dotyczących realizacji przez pożyczkobiorców przedsięwzięć polegających na wdrażaniu innowacji będących rezultatem przeprowadzonych przez firmę prac badawczo-rozwojowych. O ile przed ubieganiem się o wsparcie doświadczenia związane z innowacjami kreatywnymi posiadało 8% badanych o tyle tylko 3% ostatecznych odbiorców przeznaczyło środki z pożyczki na wdrożenia wyników prac B+R.

Tabela 14 Porównanie poziomu innowacyjności działań podejmowanych przez pożyczkobiorców przed złożeniem wniosku o wsparcie oraz działań finansowanych z pożyczki z RPO WL 2014-2020

	Innowacje produktowe		Innowacje procesów biznesowych	
	Przed realizacją projektu	W ramach projektu	Przed realizacją projektu	W ramach projektu
Poziom innowacyjności				
Światowy – analogiczny produkt/usługa nie była oferowana na świecie lub była oferowana, ale przez bardzo wąskie grono firm	0%	3%	0%	3%
Krajowy - analogiczny produkt/usługa nie była w ogóle oferowana w kraju	11%	4%	8%	3%
Regionalny - analogiczny produkt/usługa nie była w ogóle oferowana w województwie lubelskim	27%	30%	24%	23%
W skali firmy – inne firmy z województwa już go oferowały	41%	46%	38%	44%

⁴² Efekty wsparcia przedsiębiorstw w ramach RPO WP 2014-2020; EGO, LB&E; Warszawa 2023 r.

⁴³ Ocena efektów wsparcia konkurencyjności, innowacyjności i internacjonalizacji MŚP w woj. świętokrzyskim w perspektywie 2014-2020; EGO, LB&E; Warszawa 2023 r.

	Innowacje produktowe		Innowacje procesów biznesowych	
Nie wiem/trudno powiedzieć	20%	16%	30%	26%

Źródło: badanie kwestionariuszowe pożyczkobiorców (n=268)

Brak wpływu wsparcia o charakterze zwrotnym na poziom innowacyjności podejmowanych przez firmy inwestycji jest łatwy do wytłumaczenia – w zasady przyznawania pożyczek nie były wbudowane mechanizmy, które pozwalałyby na koncentrację wsparcia na przedsięwzięciach o określonym poziomie innowacyjności. Tego stwierdzenia nie należy traktować w kategoriach zarzutu. Należy mieć świadomość, że ukierunkowanie instrumentów finansowych na stymulowanie wzrostu poziomu innowacyjności firm z regionu pociągnęłoby za sobą istotne konsekwencje natury wdrożeniowej. Po stronie pośredników finansowych musiałby zostać zbudowany odpowiedni potencjał kadrowy do oceny poziomu nowości rozwiązań, co z pewnością podniosłoby koszty zarządzania. Wyższy poziom innowacyjności wspieranych przedsięwzięć wiązałby się z wyższym poziomem ich ryzyka, a co za tym idzie koniecznością zaakceptowania zwiększonej stratowości na portfelu (odsetek pożyczek niespłaconych). Dodatkowo proinnowacyjne ukierunkowanie pożyczek z pewnością ograniczyłoby katalog firm, które zdecydowałyby się ubiegać o wsparcie. Warto też dodać, że również w pozostałych województwach, w produkty pożyczkowe wdrażane w ramach priorytetu inwestycyjnego 3c, nie wbudowano mechanizmów, które służyłyby stymulowaniu podnoszenia poziomu innowacyjności przedsiębiorstw.

Na zakończenie rozważań dotyczących wpływu wsparcia na poziom innowacyjności rozwiązań należy stwierdzić, że firmy generalnie mają tendencję do przeszacowywania „nowoczesności” wdrażanych rozwiązań. Z badania poświęconego pierwszym efektem PO IR wynika, że tylko 15% wniosków spośród złożonych do Poddziałania 1.1.1 PO IR uzyskało w trakcie oceny najwyższą, czyli światową ocenę innowacyjności – poziom światowy⁴⁴. Równoległe w badaniu regionalnej pomocy inwestycyjnej (która wspierała głównie wdrożenia wyników prac B+R a nie same prace B+R) 37% beneficjentów zadeklarowało, że „w momencie wprowadzenia do oferty firmy nowego/istotnie zmodyfikowanego produktu/usługi podobne produkty/usługi nie były dostępne na świecie (suma wskazań na odpowiedzi „zdecydowanie nie” i „raczej nie”)⁴⁵. Jak wskazują autorzy raportu B+Radar „przy takiej różnicy skali nakładów na B+R pomiędzy firmami aplikującymi do PO IR a firmami aplikującymi do RPO do działań finansowanych z RPI, należy uznać, że oszacowanie innowacyjności zrealizowanych wdrożeń u tych ostatnich jest mocno przeszacowane”⁴⁶.

⁴⁴ Ewaluacja pierwszych efektów wsparcia PO IR w zakresie prac B+R oraz wdrażania wyników prac B+R realizowanych w przedsiębiorstwach; EGO, LB&E; Warszawa 2020 r.

⁴⁵ Ewaluacja regionalnej pomocy inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmocnienia konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020. Raport końcowy; Agrotec, STOS, WISE-Europa; Warszawa 2020 r.

⁴⁶ Badanie ewaluacyjne pomocy publicznej udzielanej w ramach Rozporządzenia Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego w sprawie warunków i trybu udzielania pomocy publicznej i pomocy de minimis za pośrednictwem Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. Raport końcowy; IDEA, IMAPP, PAG, UJ; Warszawa 2020 r.

Przyjmując jednak, że przeszacowanie dotyczy generalnie aktywności innowacyjnej firmy (zarówno tej dokonanej przed otrzymaniem wsparcia, jak i tej stanowiącej przedmiot projektu) należy sformułowany wcześniej wniosek o pozytywnym wpływie dotacji/pomocy zwrotnej na poziom innowacyjności wdrażanych przez firmę rozwiązań uznać za prawdziwy.

Wpływ projektów na współpracę z jednostkami naukowymi

W świetle zaprezentowanych wyników nie powinien stanowić zaskoczenia fakt, że to wyłącznie w przypadku wsparcia bezzwrotnego obserwowalny jest efekt w postaci stymulowania współpracy z sektorem nauki. O ile przed realizacją projektu tylko nieco ponad 1/3 beneficjentów korzystało z usług badawczych jednostek naukowych o tyle w związku z realizacją dofinansowanego projektu było to aż 62%. Dla porównania, w przypadku pożyczkobiorców odsetki wyniosły odpowiednio 3% i 2%. Można stwierdzić, że współpraca z sektorem nauki jest pokłosiem wysokiego poziomu innowacyjności wspartych projektów, które w istotnym odsetku polegały na wdrożeniu wyników prac B+R. Dodatkowo kooperacja z jednostkami naukowymi była stymulowana dzięki kryteriom wyboru projektów - w ramach kryterium „nakłady na działalność B+R oraz współpraca wnioskodawcy z innymi podmiotami” wnioskodawca mógł uzyskać dodatkowe punkty, w przypadku gdy projekt obejmował działania uzasadniające potrzebę podjęcia współpracy z jednostką naukową.

Sytuacja przedsiębiorstw, które nieskutecznie aplikowały o pomoc bezzwrotną oraz efekt netto wsparcia w obszarze innowacyjności

Na zakończenie analiz dotyczących efektów wsparcia w obszarze innowacyjności sprawdzono czy skorzystanie ze wsparcia bezzwrotnego było warunkiem niezbędnym realizacji innowacyjnych przedsięwzięć. W tym celu przeprowadzono badanie ankietowe wśród podmiotów nieskutecznie aplikujących o wsparcie w konkursach z Działania 3.7. Z deklaracji respondentów wynika, że tylko 31% z nich mimo braku otrzymania dotacji/pomocy zwrotnej zdecydowało się na realizację projektu. Zbliżony wynik uzyskano w analogicznych badaniach prowadzonych w województwie podkarpackim (37%)⁴⁷ oraz świętokrzyskim (33%)⁴⁸.

Nieprzystąpienie do realizacji projektu stanowiącego przedmiot wniosku aplikacyjnego nie oznacza, że firma całkowicie zaniechała aktywności innowacyjnej. Nieskutecznie aplikujących zapytano czy w okresie, w którym planowali zrealizować projekt opisany we wniosku o dofinansowanie zrealizowali inny projekt ukierunkowany na wprowadzenie na rynek nowych lub ulepszonych produktów/usług. Odpowiedzi twierdzącej udzieliło 30% firm. Oznacza to, że 53% wnioskodawców, którzy nieskutecznie ubiegali się o wsparcie, nie zrealizowało w okresie, w którym planowało realizację projektu złożonego do RPO WL 2014-2020 żadnego projektu o charakterze innowacyjnym⁴⁹. Tym samym, biorąc pod uwagę porównywalny przedział czasowy, odsetek beneficjentów Działania 3.7 podejmujących działalność innowacyjną był niemal dwukrotnie wyższy od odsetka firm podejmujących taką działalność

⁴⁷ Efekty wsparcia przedsiębiorstw w ramach RPO WP 2014-2020; EGO, LB&E; Warszawa 2023 r.

⁴⁸ Ocena efektów wsparcia konkurencyjności, innowacyjności i internacjonalizacji MŚP w woj. świętokrzyskim w perspektywie 2014-2020; EGO, LB&E; Warszawa 2023 r.

⁴⁹ Dla porównania w woj. podkarpackim odsetek ten wyniósł 47% a w świętokrzyskim 63%.

wśród nieskutecznie aplikujących. Dotacja/pomoc zwrotna była więc bardzo wyraźnym stymulatorem aktywności innowacyjnej firm. Warto w tym kontekście dodać, że firmy, którym nie udało się pozyskać wsparcia nieco rzadziej niż beneficjenci podejmowali działalność innowacyjną w okresie poprzedzającym złożenie wniosku o dofinansowanie. W przypadku innowacji produktowych różnica wyniosła 14 p.p. a innowacji procesowych 7 p.p. Zauważalny jest również pozytywny wpływ wsparcia bezzwrotnego na moment rozpoczęcia realizacji projektu i jego tempo. 54% firm nieskutecznie aplikujących o wsparcie rozpoczęło realizację projektu w terminie późniejszym niż zakładany we wniosku o dofinansowanie. 42% zadeklarowało wydłużenie czasu realizacji projektu. Najczęściej bo w 1/3 przypadków wystąpił efekt m.in. w postaci ograniczenia zakresu przedmiotowego projektu w stosunku do założonego w WoD.

Jak wskazywano we wcześniejszej części raportu wzrost innowacyjności może być rozpatrywany również w ujęciu jakościowym m.in. poprzez wpływ wsparcia na poziom innowacyjności wdrażanych rozwiązań. Z analiz kontrfaktycznych wynika, że współczynnik szans, że przedsiębiorstwo, które otrzymało dotację uzyska lepsze wyniki niż przedsiębiorstwo z grupy kontrolnej, jeżeli chodzi o poziom innowacyjności produktu lub usługi powstałej w wyniku realizacji projektu (dofinansowanego bądź nie) wyniósł 6,8 co znaczy, że tyle razy bardziej prawdopodobnym było, że firma, która otrzymała dotację/pomoc zwrotną realizuje bardziej innowacyjny projekt niż firma niekorzystająca z takiego wsparcia. Dodatkowo ustalono, że uzyskanie dotacji znacząco, bo aż 7,5 raza zwiększało szanse na wykorzystanie wyników prac B+R w projektach firm z grupy eksperymentalnej w porównaniu do projektów realizowanych przez firmy, które nie otrzymały wsparcia.

7.2.1.2 Wpływ wsparcia na konkurencyjność

Konkurencyjność jest określoną właściwością przedsiębiorstwa⁵⁰. Do analizy wpływu wsparcia na konkurencyjność wspartych podmiotów przyjęto model⁵¹, w myśl którego konkurencyjność można analizować w oparciu o mierniki charakteryzujące nakłady (wejście) i wyniki (wyjście). Zakłada się, że nakłady zwiększają **potencjał konkurencyjny** będący podstawą do uzyskania przewagi konkurencyjnej, która, przy pomocy **instrumentów konkurowania**, umożliwia osiągnięcie wyniku w postaci wysokiej **pozycji konkurencyjnej**.

Analizę wpływu wsparcia na konkurencyjność omówimy w odniesieniu do instrumentów bezzwrotnych (dotacje i pomoc zwrotna) oraz zwrotnych (pożyczki) finansowanych z Działania 3.7. Podstawowym źródłem danych do analiz jest badanie kwestionariuszowe beneficjentów i pożyczkobiorców. Wsparcie w ramach tych dwóch typów instrumentów, jak wynika z analizy przeprowadzonej w rozdziale „Charakterystyka wsparcia”, różni się

⁵⁰ Adamkiewicz-Drwiłło H.2002. Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa. 2002. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.

⁵¹ Stankiewicz M.J. 2005. Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji. Dom Organizatora, Toruń.

zasadniczo co do skali dofinansowania (w przybliżeniu 7-krotnie na korzyść wsparcia bezzwrotnego) i skali realizowanych projektów inwestycyjnych (w przybliżeniu 10-krotnie na korzyść wsparcia bezzwrotnego). Skierowane też jest do zasadniczo innych grup docelowych. Wśród beneficjentów wsparcia bezzwrotnego bardzo dużą część beneficjentów (54%) stanowią firmy średnie i małe. W przypadku pożyczek 80% pożyczkobiorców to firmy mikro. Należy więc oczekiwać różnych efektów przy zastosowaniu tych dwóch typów instrumentów wsparcia⁵².

Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa określa się jako „ogół zasobów materialnych i niematerialnych niezbędnych do tego, aby przedsiębiorstwo mogło funkcjonować na rynkowej arenie konkurencji”⁵³. W literaturze proponuje się podział potencjału konkurencyjności na sfery funkcjonalno-zasobowe przedsiębiorstwa⁵⁴:

Na poniższym wykresie zestawiono wyniki samooceny wpływu wsparcia na sfery funkcjonalno-zasobowe przedsiębiorstwa dokonanej w badaniu ankietowym przez beneficjentów i pożyczkobiorców⁵⁵.

⁵² Przeanalizowano wyniki prezentowane w kolejnych rozdziałach dla pożyczek w rozbiciu na Pożyczkę małą i dużą i nie stwierdzono istotnych różnic. Dlatego dla przejrzystości prezentacji są one pokazywane łącznie.

⁵³ Stankiewicz M.J. 2005. Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji. Dom Organizatora, Toruń

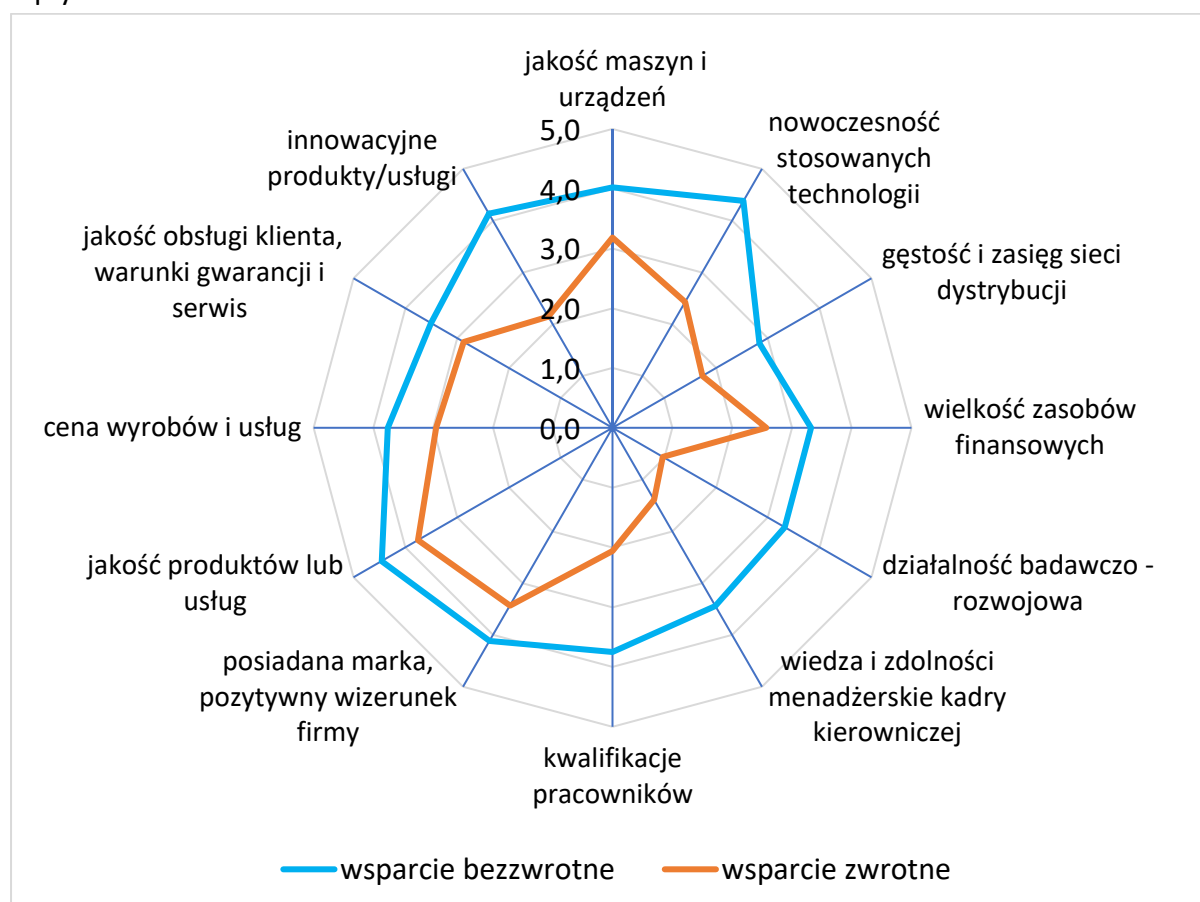
⁵⁴ Według Stankiewicza sfery funkcjonalno-zasobowe przedsiębiorstwa to:

- jakość maszyn i urządzeń;
- nowoczesność stosowanych technologii;
- gęstość i zasięg sieci dystrybucji;
- wielkość zasobów finansowych będących w dyspozycji;
- działalność badawczo - rozwojowa;
- wiedza i zdolności menadżerskie kadr kierowniczych;
- posiadana marka, wizerunek firmy (reputacja);
- poziom wykształcenia pracowników;
- jakość produktów lub usług;
- nowatorskie /innowacyjne rozwiązania oferowanych wyrobów /usług;
- jakość obsługi klienta, dogodne warunki gwarancji i serwisu.

Za: Stankiewicz M.J. 2005. Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji. Dom Organizatora, Toruń.

⁵⁵ Pożyczkobiorcy pożyczki małej i dużej pokazani są wspólnie bowiem ich wskazania nie różniły się istotnie.

Wykres 5 Wpływ wsparcia na sfery funkcjonalno-zasobowe przedsiębiorstw w ocenie beneficjentów wsparcia bezzwrotnego (dotacje i pomoc zwrotna) i zwrotnego (pożyczki). Oceny w skali od 1 do 5. Ocena 1 oznacza „brak wpływu”, ocena 5 oznacza „bardzo duży wpływ”.



Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjentów (n=175) i pożyczkobiorców (n=268)

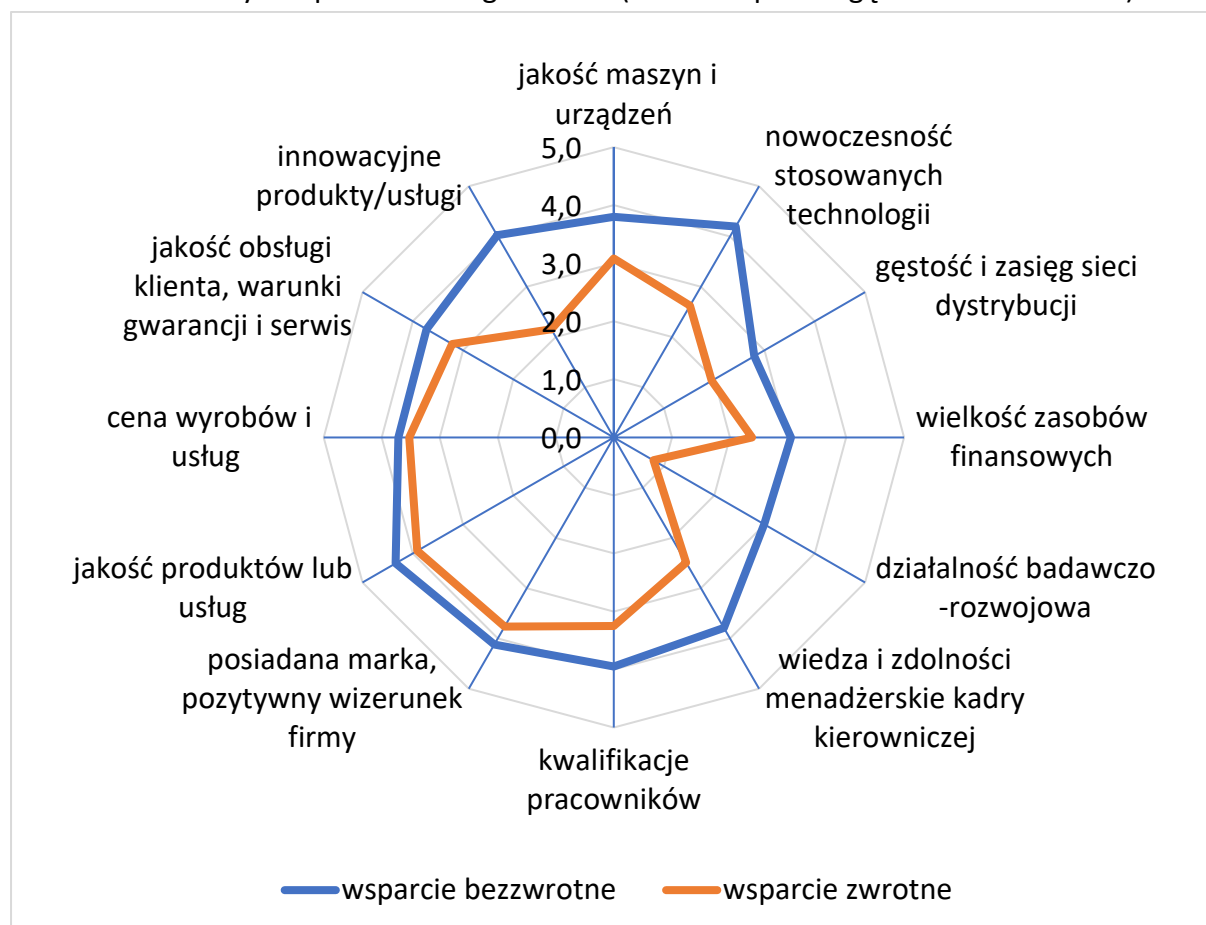
Z wykresu wynika, że:

- Wsparcie bezzwrotne silniej wpłynęło na potencjał konkurencyjny niż wsparcie zwrotne. Anketowani beneficjenci wsparcia bezzwrotnego we wszystkich przypadkach wyżej niż pożyczkobiorcy oceniają wpływ dofinansowanych inwestycji na poszczególne obszary funkcjonalno-zasobowe ich firmy;
- Wsparcie bezzwrotne wpłynęło na innowacyjność beneficjentów. Oceny pomiędzy 5 - „bardzo duży wpływ” i 4 - „duży wpływ” beneficjenci przyznali obszarom funkcjonalno-zasobowym firmy związanym z jej innowacyjnością: nowoczesność stosowanych technologii (4,4), nowatorskie/innowacyjne rozwiązania oferowanych wyrobów/usług (4,2) oraz jakość maszyn i urządzeń (4,0);
- Pożyczkobiorcy oceniają, że pożyczka wpłynęła na jakość posiadanych maszyn i urządzeń (3,18) ale nie wpływa na nowoczesność stosowanych technologii (2,4) i innowacyjność oferowanych produktów lub usług (2,2).

W przypadku wsparcia bezzwrotnego oceny beneficjentów potwierdzają spójność uzyskanych efektów z założeniami instrumentu wsparcia dedykowanego wprowadzaniu innowacji opartych na nowoczesnych technologiach. Zrozumiała jest też wysoka ocena wpływu wsparcia zwrotnego jak i bezzwrotnego na podniesienie jakości maszyn i urządzeń, bowiem w Działaniu 3.7 wspierano przede wszystkim inwestycje polegające na modernizacji maszyn i urządzeń w przedsiębiorstwie. Wpływ wspartej inwestycji na pozytywny wizerunek firmy wynika zarówno z podniesienia jakości oferowanych produktów lub usług, jak i w szczególności w przypadku dotacji, z pozytywnego odbioru przez rynek faktu, że firma korzysta z pieniędzy europejskich.

Pozycja konkurencyjna wynika z posiadanych zasobów, które stanowią o przewagach konkurencyjnych firmy (są jej instrumentami konkurowania). Na wykresie poniżej pokazano samoocenę wspartych przedsiębiorstw dotyczącą przewag konkurencyjnych, jakie posiadają one obecnie w stosunku do głównych konkurentów na głównym rynku działalności.

Wykres 6 Przewagi konkurencyjne beneficjentów wsparcia bezzwrotnego i pożyczkobiorców w stosunku do ich głównych konkurentów na głównym rynku działalności firmy. Skala od 1 do 5, gdzie 1 oznacza bardzo niski poziom danego zasobu (przewagę mają konkurenci), a 5 oznacza bardzo wysoki poziom danego zasobu (firma ma przewagę nad konkurentami).



Źródło: badanie kwestionariuszowe beneficjentów (n=175) i pożyczkobiorców (n=268)

Podobnie jak poprzednio beneficjenci wsparcia bezzwrotnego są w korzystniejszej sytuacji - mają generalnie więcej instrumentów konkurencyjnych dających im przewagę konkurencyjną na rynku (średnie oceny powyżej 3,0) i w ich ocenie przewagi te są większe niż w przypadku pożyczkobiorców:

- beneficjenci wsparcia bezzwrotnego mają największą przewagę konkurencyjną w obszarach: jakość produktów i usług (4,3), nowoczesność stosowanych technologii (4,2), posiadana marka, pozytywny wizerunek firmy (reputacja) (4,1) oraz nowatorskie /innowacyjne rozwiązania oferowanych wyrobów /usług (4,0);
- pożyczkobiorcy wskazują na swoje największe przewagi w obszarach: jakość produktów i usług (3,9), posiadana marka, pozytywny wizerunek firmy (reputacja) (3,81), cena wyrobów i usług (3,5).

Rzeczywiste różnice w posiadanych przewagach konkurencyjnych beneficjentów wsparcia bezzwrotnego i pożyczkobiorców są jeszcze większe bowiem ci pierwsi działają na bardziej konkurencyjnych rynkach. Większość beneficjentów działa na rynku krajowym (57%) lub międzynarodowym (17%), podczas gdy aż 37% pożyczkobiorców działa na rynku lokalnym, a tylko 3% na międzynarodowym.

Przewagi konkurencyjne doprowadziły do poprawy **pozycji konkurencyjnej**. Taką deklarację w badaniu ankietowym złożyło 81% beneficjentów i 69% pożyczkobiorców. Tylko 2% beneficjentów i 5% pożyczkobiorców uważa, że ich pozycja konkurencyjna na głównym rynku działalności się osłabiła. Umocnienie pozycji konkurencyjnej, według deklaracji ankietowanych przedsiębiorstw, jest efektem zrealizowanej inwestycji. Takiego zdania jest 89% beneficjentów (w tym 68% nadal obserwuje pozytywny wpływ inwestycji) i 81% pożyczkobiorców (w tym 58% nadal widzi pozytywny wpływ inwestycji).

O poprawie pozycji konkurencyjnej wspartych przedsiębiorstw świadczą też wskaźniki⁵⁶ takie jak: udział w rynku, nakłady inwestycyjne; przychody ze sprzedaży; wskaźnik rentowności sprzedaży, wydajność pracy. W okresie od momentu złożenia wniosku do momentu przeprowadzenia badania ankietowego (2023 r.):

- 68% beneficjentów i 52% pożyczkobiorców deklaruje, że ich **udział w rynku** wzrósł w stosunku do okresu poprzedzającego złożenie wniosku, a tylko, odpowiednio, 5% i 7%, że był niższy;
- 74% beneficjentów i 57% pożyczkobiorców deklaruje, że ich **przychody ze sprzedaży** wzrosły w stosunku do okresu poprzedzającego złożenie wniosku, a tylko, odpowiednio, 4% i 12%, że spadły;

⁵⁶ M.in. Haffer M. 1999. Instrumenty konkurencyjności. [w:] Stankiewicz M. J. (red). Budowanie potencjału konkurencyjności przedsiębiorstwa. TNOiK Dom Organizator, Toruń; Moroz M. 2003. Konkurencyjność przedsiębiorstwa – pojęcie i pomiar. Gospodarka Narodowa, 9: 51-52; Weresa M. A. (red). 2007. Raport o konkurencyjności 2007. Rola zagranicznych inwestycji bezpośrednich w kształtowaniu konkurencyjności przedsiębiorstwa. Instytut gospodarki światowej, SGH, Warszawa.

- 57% beneficjentów i 42% pożyczkobiorców deklaruje, że ich **wskaźnik rentowości sprzedaży** wzrósł w stosunku do okresu poprzedzającego złożenie wniosku, a tylko odpowiednio 4% i 8%, że się obniżył;
- 52% beneficjentów i 26% pożyczkobiorców deklaruje, że **wydajność** pracy wzrosła w stosunku do okresu poprzedzającego złożenie wniosku, a tylko odpowiednio 3% i 6%, że się obniżyła.

Deklarowana w badaniu ankietowym skala wzrostu wskaźników konkurencyjności jest różnicowana w dość szerokim zakresie.

Najłabsze efekty wsparcia obserwujemy w zakresie **nakładów inwestycyjnych**. Tylko 49% beneficjentów i 35% pożyczkobiorców deklaruje ich wzrost w stosunku do okresu poprzedzającego złożenie wniosku. Można to tłumaczyć niechęcią do inwestowania wynikającą ze wzrostu ryzyka inwestycyjnego związanego najpierw z pandemią, następnie wojną w Ukrainie i wysoką inflacją.

W trakcie wywiadu grupowego, w którym uczestniczyli beneficjenci dotacji omawiany był temat skłonności do inwestowania w nowatorskie rozwiązania finansowane dotacją i środkami dłużnymi. W opinii uczestników wywiadu grupowego perspektywa otrzymania dotacji ze środków publicznych skłania przedsiębiorców do poszukiwania nowatorskich, ryzykownych i niestandardowych ścieżek rozwoju. Tymczasem pożyczka, nawet udzielana na warunkach korzystniejszych niż rynkowe to jest instrument zaspakajania bieżących potrzeb rozwojowych (jest potrzeba zakupu – szukamy źródeł jego sfinansowania). Dodatkowo naprawdę innowacyjne rozwiązania wymagają dłuższego okresu realizacji (standardowo z pożyczki trzeba skorzystać w ciągu 3 miesięcy) i dłuższego okresu odłożenia nowych inwestycji, w związku z odłożeniem zysków.

Wpływ wsparcia na internacjonalizację

Zdolność przedsiębiorstwa do konkurowania na **rynkach zagranicznych** jest przejawem jej wysokiej konkurencyjności. Dla stosunkowo niewielkiego odsetka beneficjentów (17%) i znikomego odsetka pożyczkobiorców (3%) rynek międzynarodowy jest obecnie głównym rynkiem ich działalności. Niemniej jednak wsparte przedsiębiorstwa zwiększyły poziom internacjonalizacji dzięki wsparciu – taką deklarację w badaniu ankietowym złożyło 44% beneficjentów i 12% pożyczkobiorców. Dla 23% beneficjentów i 3% pożyczkobiorców jest to pierwsze wejście na rynki zagraniczne, a dla odpowiednio: 16% i 1% inwestycja pozwoliła na ekspansję na nowe rynki lub rozszerzenie oferty produktowej na obecnych rynkach zagranicznych.

Wzrost przychodów, jakie firma osiąga z tytułu sprzedaży produktów/usług za granicą, w stosunku do okresu przed złożeniem wniosku lub momentem zainicjowania działalności eksportowej, deklaruje 49% beneficjentów i 24% pożyczkobiorców działających na rynkach zagranicznych.

Ponad dwie trzecie beneficjentów (69%) i co piąty pożyczkobiorca deklaruje kontynuację obecności firmy na rynkach zagranicznych.

Wpływ wsparcia na zatrudnienie

Tworzenie nowych miejsc pracy w związku z realizowanymi inwestycjami było premiowane w naborach na wsparcie bezzwrotne. Wnioskodawcy mogli uzyskać dodatkowe punkty w ocenie trafności merytorycznej za utworzenie dodatkowych miejsc pracy. Pożyczkobiorcy nie musieli deklorować zwiększenia zatrudnienia, żeby uzyskać pożyczkę.

W badaniu kwestionariuszowym 71% beneficjentów i 32% pożyczkobiorców deklaruje wzrost zatrudnienia w stosunku do okresu sprzed uzyskania wsparcia. Większość z beneficjentów (70%) i pożyczkobiorców (42%) uważa, że to właśnie wsparta inwestycja przyczyniła się do wzrostu zatrudnienia. Różnica pomiędzy beneficjentami a pożyczkobiorcami wynika m.in. ze skali realizowanych inwestycji. Inwestycje w większej skali sprzyjają tworzeniu większej liczby nowych stanowisk pracy.

Zmieniła się też struktura zatrudnienia. Modernizacja maszyn i urządzeń skutkowała wzrostem sprzedaży (wzrost udziału w rynku i zwiększenie przychodów). Wśród dużego odsetka beneficjentów (50%) skutkowało wzrostem zatrudnienia w produkcji oraz bezpośredniej obsłudze sprzedaży lub klientów (40%), a także w marketingu i promocji (27%) i obsłudze administracyjnej (24%). Możemy też mówić o wzroście jakości miejsc pracy. Co czwarty beneficjent (24%) deklaruje wzrost zatrudnienia w kadrze kierowniczej, a prawie co piąty (18%) w dziale B+R. W przypadku pożyczkobiorców największy odsetek z nich deklaruje wzrost zatrudnienia w bezpośredniej obsłudze sprzedaży lub klientów (21%), produkcji (12%) i obsłudze administracyjnej (10%). Generalnie większy odsetek beneficjentów niż pożyczkobiorców obserwuje wzrost zatrudnienia w każdej z analizowanych komórek organizacyjnych.

Tabela 15 Udział beneficjentów i pożyczkobiorców, którzy zadeklarowali wzrost zatrudnienia w komórkach organizacyjnych przedsiębiorstwa.

Komórka organizacyjna	Wsparcie bezzwrotne ⁵⁷	Wsparcie zwrotne
Produkcja	50%	12%
Marketing/promocja	27%	8%
Bezpośrednia obsługa sprzedaży/ klientów	40%	21%
Dostawy - logistyka zaopatrzeniowa lub sprzedażowa	21%	8%
Badania i rozwój	18%	1%
Kadra kierownicza	24%	4%

⁵⁷ Wsparcie bezzwrotne – dotacje i pomoc zwrotna, wsparcie zwrotne – instrumenty finansowe

Komórka organizacyjna	Wsparcie bezzwrotne ⁵⁷	Wsparcie zwrotne
Obsługa administracyjna i finansowa	24%	10%

Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjentów (n=175) i pożyczkobiorców (n=268)

Efekt netto wsparcia w obszarze konkurencyjności

Jak wynika z poprzednich rozdziałów wpływ wsparcia na konkurencyjność wspartych firm okazał się znaczący. Zachodzi pytanie, czy wskaźniki charakteryzujące obecną pozycję konkurencyjną wspartych firm, wzrosły dzięki wsparciu z programu, czy też wzrosłyby również w sytuacji, gdyby wsparcia nie otrzymały. Różnica pomiędzy wartościami wskaźników osiągniętych w tych dwóch sytuacjach nazywana jest efektem netto interwencji.

Oszacowania efektu netto dokonaliśmy poprzez oszacowanie różnicy pomiędzy wartościami wskaźników konkurencyjności w dwóch grupach przedsiębiorstw: grupie korzystających ze wsparcia w Działaniu 3.7 (grupa eksperymentalna) i przedsiębiorstw o podobnym profilu nie korzystających ze wsparcia (grupa kontrolna)⁵⁸. Grupą kontrolną były przedsiębiorstwa niekorzystające ze wsparcia z Działania 3.7.

Wyniki analizy efektu netto przedstawione są w tabeli. Przedstawiono w niej współczynniki szans (*odds ratio*) dla wskaźników charakteryzujących pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa. Jeśli współczynnik szans wynosi dokładnie 1, oznacza to, że przyznanie dotacji nie wpływa na uzyskanie wzrostu wartości wskaźników. Innymi słowy, oba zdarzenia (wzrost lub spadek wskaźnika) są równie prawdopodobne. Jeśli współczynnik jest większy (lub mniejszy) od 1, oznacza to, że przyznanie dotacji zwiększa (lub zmniejsza) szanse na uzyskanie lepszej pozycji konkurencyjnej w porównaniu z „bliźniaczymi” przedsiębiorstwami, które dotacji nie dostały. Współczynniki oznaczone gwiazdkami są statystycznie istotne.

Tabela 16. Wyniki analizy efektu netto

Wynik funkcjonowania przedsiębiorstwa wspartego dotacją w porównaniu do sytuacji, gdyby wsparcia nie otrzymało	Współczynnik szans
Zmiana pozycji konkurencyjnej w stosunku do roku, w którym złożono wniosek	2,899 **
Zmiana udziału w rynku w stosunku do roku, w którym złożono wniosek	3,079 **
Zmiana nakładów inwestycyjnych w stosunku do roku, w którym złożono wniosek	2,662 **
Zmiana przychodów w stosunku do roku, w którym złożono wniosek	3,070 **

⁵⁸ W istocie analiza tych dwóch grup jest przybliżonym oszacowaniem efektu netto interwencji, który z definicji oznacza różnice pomiędzy dwoma stanami jakie osiąga wsparty podmiot: ze wsparciem i bez wsparcia.

Wynik funkcjonowania przedsiębiorstwa wspartego dotacją w porównaniu do sytuacji, gdyby wsparcia nie otrzymało	Współczynnik szans
Zmiana przychodów ze sprzedaży za granicą w stosunku do roku, w którym złożono wniosek	0,641
Zmiana zatrudnienia w stosunku do roku, w którym złożono wniosek	4,891 ***
Zmiana wydajności produkcji w stosunku do roku, w którym złożono wniosek	3,906 ***
Obecna pozycja konkurencyjna	1,701 *
Obecny udział w rynku przedsiębiorstwa	3,186 ***
Obecny wynik finansowy	0,008 ***
Obecny poziom rentowności sprzedaży	6,457 ***

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CAWI (grupa eksperymentalna n= 175, grupa kontrolna n=346). Poziom istotności statystycznej: * p<0.1 ** p<0.05 *** p<0.001.

Analiza efektu netto przedstawiona w tabeli wyraźnie wskazuje, że dotacje zwiększają szanse na rozwój. Szanse na to, że inwestycja spowoduje poprawę pozycji konkurencyjnej w stosunku do tej sprzed aplikowania są prawie 3-krotnie większe w grupie beneficjentów niż w grupie firm bliźniaczych, które dotacji nie uzyskały. Podobnie wygląda to w przypadku pozostałych wskaźników, np.: udział w rynku (3,1-krotnie), zmiana przychodów ze sprzedaży (3,1-krotnie). Dotacja daje też większą szansę, że wzrośnie zatrudnienie (4,8-krotnie) i jednocześnie dzięki nowoczesnym technologiom, wzrośnie wydajność pracy (3,9-krotnie).

Widać też znaczące efekty długoterminowe. Obecna pozycja konkurencyjna określana przez większość beneficjentów dotacji jako „silna” jest efektem wsparcia – szanse beneficjentów na osiągnięcie takiej pozycji w porównaniu do bliźniaczych firm, które nie otrzymały wsparcia są prawie dwukrotnie większe (1,7). Szansa na osiągnięcie większego udziału w rynku niż bliźniacze firmy jest trzykrotnie (3,2) większa, a szansa na wzrost rentowności sprzedaży w stosunku do porównywanych firm – 6,5 krotnie większa.

Warto zwrócić uwagę, że przedsiębiorstwa korzystające z dotacji doświadczają spadku wyniku finansowego w stosunku do grupy kontrolnej, aż o 92%. To może być wynikiem zwiększonych inwestycji i kosztów w trakcie prowadzenia działalności. Nawiasem mówiąc, wyższe przychody i wydajność produkcji niekoniecznie przekładają się na zyski.

Przedsiębiorstwa, które otrzymują dotacje, często inwestują i zwiększają zatrudnienie, co może przejściowo wpłynąć na wynik finansowy. Lepsze wyniki w tym zakresie mogą być widoczne w dłuższej perspektywie.

7.2.1.3 Efekty dodatkowe

Realizacja projektów inwestycyjnych dofinansowanych z RPO WL 2014-2020 przynosiła dodatkowe efekty zarówno pozytywne, jak i negatywne. 15% beneficjentów i 11% pożyczkobiorców wskazuje na dodatkowe efekty pozytywne. Zarówno beneficjenci, jak i pożyczkobiorcy najczęściej wymieniają efekty, których wydawałoby się powinni się spodziewać. Wskazywanie jako nieoczekiwanych, takich efektów jak rozwój firmy, wzrost liczby klientów, obrotów, sprzedaży, zamówień, zatrudnienia czy wydajności pracy, świadczy o tym, że mimo wszystko inwestujący przedsiębiorcy obawiali się niepowodzenia inwestycji, a pozytywne rezultaty przyjmują z ulgą. Wśród beneficjentów wielu wskazywało wzrost kwalifikacji i kompetencji pracowników i kadry kierowniczej oraz zmiany organizacyjne w firmie. Zakończony sukcesem projekt przyczynił się także do zwiększania skłonności do podejmowania nowych inwestycji przy wykorzystaniu zewnętrznego finansowania, zwiększenia stabilizacji finansowej firmy. Wzrosła także reputacja firm, co przyczyniło się do pozyskania nowych klientów, a także do wzrostu sprzedaży innych produktów z oferty firmy, dostępnych już przed inwestycją. Dla jednego z pożyczkobiorców, w okresie gwałtownie rosnących stóp procentowych, miłym zaskoczeniem była konstatacja, że pożyczka ma stałe oprocentowanie, na co nie zwrócił wcześniej uwagi.

Efekty negatywne zaobserwował mniej więcej co 10 beneficjent i pożyczkobiorca. Tu prawie wszyscy beneficjenci i pożyczkobiorcy wskazują na nieoczekiwane załamanie popytu na produkty i usługi związane z pandemią COVID-19 i nieprzewidziany w biznes planach wzrost cen materiałów i usług, które ograniczyły lub zniwelowały korzyści ze zrealizowanej inwestycji.

7.2.2 Efektywność

Najważniejszym miernikiem efektywności wykorzystania środków publicznych w interwencjach wspierających inwestycje przedsiębiorstw jest tzw. dodatkowość inwestycyjna, czyli wartość środków prywatnych, które wygenerowały środki publiczne. W systemie monitoringu tak rozumiana efektywność jest monitorowana wskaźnikiem „Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje) (CI6)” i „Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (inne niż dotacje) (CI7)”. Oba wskaźniki już w chwili obecnej przekroczyły swoje wartości docelowe (rozdział dotyczący charakterystyki instrumentów zwrotnych i bezzwrotnych).

Dodatkowość inwestycyjna może też być charakteryzowana wskaźnikiem uzyskanej dźwigni, czyli stosunkiem całkowitej wartości inwestycji do zaangażowanych środków publicznych. Wskaźnik dźwigni dla wsparcia bezzwrotnego wyniósł 199% a w przypadku pożyczek 152%⁵⁹ (rozdział Charakterystyka instrumentów zwrotnych i bezzwrotnych). Oznacza to, że każda

⁵⁹ Wartość projektów inwestycyjnych ogółem do wartości udzielonej pożyczki wynosi 126%. Jednak pośrednicy finansowi angażowali w każdej pożyczce 15% środków własnych. Wobec tego dźwignia powinna być obliczana w odniesieniu do 85% zaangażowanych w pożyczki środków publicznych.

złotówka środków publicznych przyciągnęła 99 groszy wkładu prywatnego w przypadku wsparcia bezzwrotnego i 52 grosze w przypadku instrumentów zwrotnych.

Wysoki efekt dźwigni w przypadku wsparcia bezzwrotnego wynika z zasad wsparcia (obowiązkowy wkład własny beneficjentów w wysokości zależnej od rodzaju zastosowanej pomocy publicznej i wielkości firmy) i mechanizmów zachęcających beneficjentów do zwiększenia wkładu własnego ponad wymagane minimum. W konkursach na pomoc zwrotną i dotacje zastosowano premie punktowe w ocenie trafności merytorycznej za powiększenie wkładu własnego ponad wymagane minimum. Ponadto kryterium wkładu własnego było też kryterium rozstrzygającym w konkursach, tj. przesądzało o przyznaniu wsparcia w sytuacji, gdy więcej niż 1 wnioskodawca uzyskał taką samą liczbę punktów w ocenie merytorycznej.

Dodatkowość inwestycyjna dla instrumentów zwrotnych wynika z obligatoryjnego wkładu własnego pośredników finansowych, który wyniósł 15% kwoty pożyczanego kapitału. Ponadto, pomimo że nie jest to wymagane w umowach z PF, pośrednicy finansowi na ogół wymagali wkładu własnego pożyczkobiorców. Zaangażowanie własnych środków przez pożyczkobiorców, jak mówili pośrednicy finansowi w wywiadach, jest gwarancją, że inwestycja jest przemyślana i pożyczka zostanie właściwie wykorzystana i zwrócona (zobacz rozdział 8. Dobre praktyki).

Instrumenty bezzwrotne charakteryzują się zatem wyższą dodatkowością inwestycyjną. Jednak w dłuższej perspektywie sytuacja jest odwrotna, bowiem pożyczki są zwracane przez pożyczkobiorców. Kosztem pozostaje tylko koszt operacyjny systemu wdrażania (wynagrodzenia menadżera funduszy i pośredników finansowych) oraz koszty środków nieodzyskanych w przypadku niespłaconych pożyczek. Łącznie można je oszacować na poziomie ok. 20%⁶⁰. Zatem rzeczywista dźwignia wynikająca z odzyskania zaangażowanych środków publicznych to 630% a więc znacznie wyższa niż w przypadku środków bezzwrotnych. Dodatkowo środki zwrócone pozostaną do dyspozycji samorządu, co pozwoli na kontynuację polityki rozwojowej w oparciu o instrumenty finansowe.

7.3. Wsparcie dotacyjne na finansowanie wydatków obrotowych – przeciwdziałanie negatywnym skutkom pandemii COVID-19

Osobnego omówienia, z uwagi na swój specyficzny charakter, wymaga udzielane z Działania 3.7 wsparcie w trybie nadzwyczajnym. Tryb ten, wprowadzony tzw. ustawą COVID⁶¹ do dofinansowania projektów, mających na celu ograniczenie wystąpienia negatywnych skutków COVID-19, zastosowano w naborze nr RPLU.03.07.00-IP.01-06-V01/20. Jego przedmiotem było finansowanie kapitału obrotowego mikro i małych przedsiębiorstw – tych firm, które w wyniku wystąpienia pandemii COVID-19 znalazły się w sytuacji nagłego

⁶⁰ Wynagrodzenie menadżera funduszy to ok. 5% alokowanych środków, wynagrodzenie pośredników finansowych to ok. 10% i, jak wynika z wywiadów, kilkuprocentowy współczynnik startowości (udział nieodzyskanego kapitału z powodu niespłaconych pożyczek).

⁶¹ Ustawa z dnia 3 kwietnia 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach wspierających realizację programów operacyjnych w związku z wystąpieniem COVID-19 w 2020 r. (Dz.U. 2020 poz. 694).

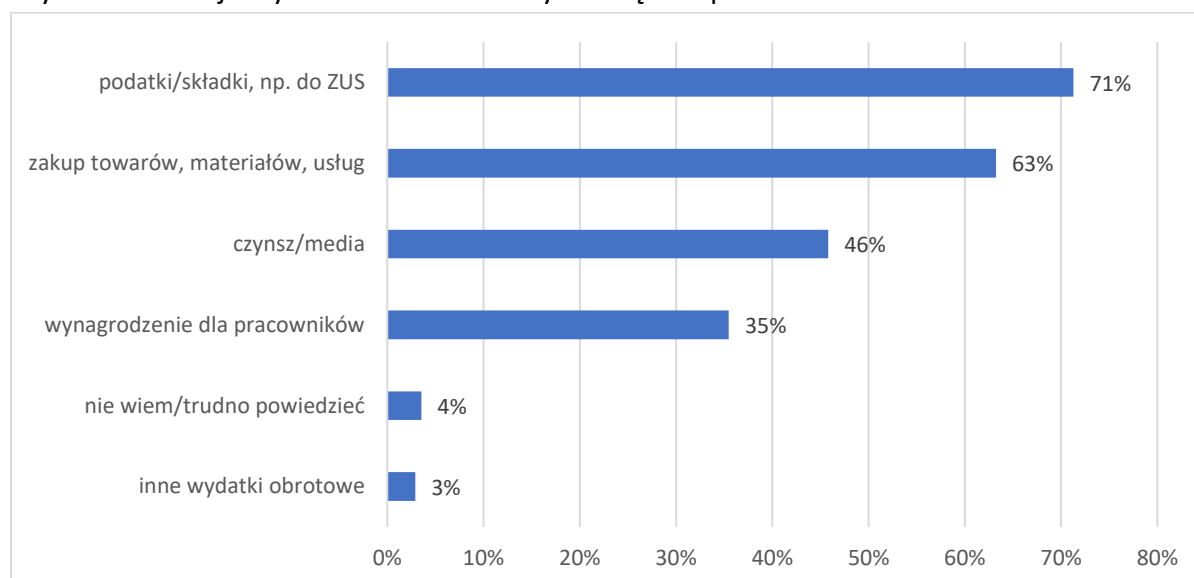
niedoboru lub utraty płynności finansowej, w tym odnotowały spadek obrotów o co najmniej 30%. W tym miejscu można dodać, że w odpowiedzi na pandemię COVID-19 przewidziano również finansowanie kapitału obrotowego w ramach oferowanych z Działania 3.7 produktów finansowych natomiast z możliwości tej skorzystało zaledwie 37 firm.

Warto podkreślić, że zainteresowanie naborem ogłoszonym w trybie nadzwyczajnym było bardzo wysokie. Liczba wniosków poprawnych formalnie, złożonych w terminie, dla których łączna wartość wnioskowanego wsparcia nie przekraczała 140% alokacji przeznaczonej na nabór, wyniosła 3 434. Wszystkie te wnioski zostały zarejestrowane w systemie w ciągu niecałych 8 sekund od momentu, w którym możliwe było ich składanie. Łączna liczba złożonych wniosków (uwzględniających złożone po przekroczeniu 140% alokacji) wyniosła 15 840 a wartość wnioskowanego wsparcia 513,5 mln zł, przekraczając niemal pięciokrotnie alokację na nabór.

7.3.1 Efekty wsparcia

Źródłem danych na temat efektów nie znajdujących swojego odzwierciedlenia w systemie wskaźników było badanie ankietowe beneficjentów. Rozpoczynając analizy od przedmiotu wsparcia jakim było finansowanie wydatków obrotowych aż 87% badanych⁶² zadeklarowało, że w sytuacji nieotrzymania dotacji miałyby problem z ich sfinansowaniem. Warto w tym kontekście przyrzeć się bliżej rodzajom wydatków, na których pokrycie beneficjenci przeznaczali środki z dotacji. Zgodnie z danymi zaprezentowanymi na poniższym wykresie dominowały zobowiązania publiczno-prawne oraz towary, materiały i usługi niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej.

Wykres 7 Rodzaje wydatków finansowanych dzięki wsparciu na obrót



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet z beneficjentami (n=310)

⁶² Zsumowane odpowiedzi „zdecydowanie tak” i „raczej tak”

Beneficjentów proszono o oszacowanie prawdopodobieństwa wystąpienia określonych efektów w przypadku nieotrzymania dotacji. 3/4 firm wskazało na ryzyko pojawienia się trudności w bieżącym regulowaniu zobowiązań. U 62% mogłoby dojść do ograniczenia działalności firmy a w 56%⁶³ do redukcji zatrudnienia. Najbardziej respondentzi wskazywali na ryzyko zawieszenia lub zaprzestania prowadzenia działalności. Nie powinno to stanowić zaskoczenia – spośród wszystkich wymienionych efektów ten można uznać za najbardziej negatywny dla firmy. Można zakładać, że właściciele firm nawet w obliczu trudności z finansowaniem wydatków obrotowych podejmowałyby wszelkie możliwe działania do dalszego prowadzenia działalności gospodarczej. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 17 Prawdopodobieństwo wystąpienia określonego rodzaju negatywnych efektów w sytuacji nieotrzymania wsparcia

	Redukcja zatrudnienia	Trudności w bieżącym regulowaniu zobowiązań	Ograniczenia w działalności firmy	Zawieszenie lub zaprzestanie przez firmę działalności
Wysokie i bardzo wysokie prawdopodobieństwo	56%	75%	62%	38%
Średnie prawdopodobieństwo	14%	11%	15%	16%
Niskie i bardzo niskie prawdopodobieństwo	10%	4%	7%	20%
Nie wiem/trudno powiedzieć	10%	4%	7%	10%

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet z beneficjentami (n=310)

W ankiecie pogłębiono wątek dotyczący wpływu wsparcia na utrzymanie dotychczasowego poziomu zatrudnienia w firmie. Tym respondentom, którzy zadeklarowali, że nieotrzymanie dotacji skutkowałoby wysokim lub bardzo wysokim prawdopodobieństwem zwolnień zadano pytanie o ich skalę. Najwięcej bo 44% badanych wskazało na to, że pracę mogłyby stracić 2-3 osoby, a 31%, że jedna. Dokonano również oszacowania liczby miejsc pracy, które zostałyby zlikwidowane obliczając w pierwszej kolejności jak ta wartość kształtowała się w przebadanej próbie, a następnie ekstrapolując ją na całą populację wspartych firm. W 93 przebadanych firmach, które wskazały, że brak wsparcia najprawdopodobniej skutkowałby redukcjami zatrudnienia, zwolniono by przynajmniej 249 osób co daje średnio 2,67 osoby na firmę. Firmy te stanowiły 30% ogółu przebadanych. Oznacza to, że w populacji 3 407 wspartych

⁶³ Wartość odnosi się wyłącznie do firm, które w momencie korzystania z dotacji zatrudniały pracowników

firm zagrożone zmniejszeniem liczby miejsc pracy byłoby 1 022, a pracę mogłoby stracić 2 729 osób⁶⁴.

Jeżeli chodzi o efekty dodatkowe to respondentów wprost zapytano, czy dostrzegają jakieś pozytywne bądź negatywne efekty skorzystania z dotacji na obrót, których wystąpieniem są zaskoczeni. Odpowiedzi twierdzącej udzieliło 31% badanych (29% wskazało na pozytywne, a 2% na negatywne). Wśród efektów pozytywnych respondenci wymieniali najczęściej utrzymanie firmy na rynku oraz utrzymanie płynności finansowej. Jakkolwiek były to efekty, których wystąpienia można by oczekiwać, tak zaliczanie ich przez część respondentów do niespodziewanych rezultatów skorzystania ze wsparcia, świadczy o jego silniejszym oddziaływaniu (od zakładanego w momencie składania wniosku o dotację). Niektórzy wnioskodawcy w momencie ubiegania się o wsparcie mogli nie być przekonani o tym, że pozwoli ono (z uwagi na ograniczoną wartość) utrzymać płynność finansową czy wyeliminuje ryzyko zaprzestania przez firmę działalności. Jeżeli chodzi o niespodziewane efekty negatywne to pojedyncze firmy, które zadeklarowały ich wystąpienie wymieniały m.in. wysoką inflację czy konieczność zwrotu dotacji.

Na zakończenie analiz dotyczących pozawskaźnikowych efektów wsparcia warto podkreślić, że aż 78% badanych uznało, że dotacja miała duży lub bardzo duży wpływ na funkcjonowanie firm w okresie pandemii.

7.3.2 Efektywność

Ze wsparcia o charakterze obrotowym skorzystało 3 409 firm, do których trafiło łącznie 114 mln zł do dawe średnio 33,4 tys. zł na firmę. Wsparcie, biorąc pod uwagę relację między poniesionymi nakładami a osiągniętymi efektami, należy uznać za efektywne. Wpływ na taką ocenę mają następujące okoliczności:

- szeroki zasięg wsparcia mierzony liczbą firm, które otrzymały dotację;
- tempo uruchomienia wsparcia, które zostało zaoferowane firmom już 4 miesiące po wybuchu pandemii, a więc w momencie kiedy firmy odczuwały jej negatywne konsekwencje natury gospodarczej;
- adresowanie wsparcia tylko do firm, które odnotowały przynajmniej 30% spadek przychodów;
- niewielki poziom sformalizowania procedur związanych z ubieganiem się o wsparcie i realizacją projektów - wpływał korzystnie na koszty „obsługi” zarówno po stronie Instytucji Pośredniczącej, jak i beneficjentów;
- ograniczenie maksymalnej wysokości wsparcia;
- osiągnięcie zakładanych celów w postaci poprawy płynności finansowej firm i utrzymania działalności;

⁶⁴ Co wynika z następującego obliczenia: $3\,407 \cdot 30\% \cdot 2,67$.

- wysoka trwałość wsparcia;
- wysoka liczba utrzymanych miejsc pracy.

7.4. Wpływ na rozwój inteligentnych specjalizacji

Regionalna Strategia Innowacji Województwa Lubelskiego do 2020 roku uchwalona przez Sejmik Województwa Lubelskiego w dniu 31 października 2014 r. (RSI 2020), jest rozwinięciem Strategii Rozwoju Województwa Lubelskiego na lata 2014-2020 (z perspektywą do 2030 roku) uchwalonej przez Sejmik Województwa Lubelskiego w dniu 24.06.2013 r. RSI 2020 jest podstawowym dokumentem programowania rozwoju na poziomie regionalnym, w części poświęconej rozwojowi badań i innowacji na rzecz inteligentnej specjalizacji.

W RSI 2020, jako obowiązujący model rozwoju, przyjęto model selektywny. Jest on oparty na inteligentnych specjalizacjach rozumianych jako koncentracja na tych obszarach działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej, które wzmacniają endogeniczne potencjały rozwojowe województwa.

Inwestycja wpisująca się w Inteligentne Specjalizacje (IS) była premiowana w naborach na etapie oceny trafności merytorycznej projektu. Kryterium rozstrzygającym było wpisywanie się projektu w kod PKD przypisany do IS. Lista takich kodów⁶⁵ była załącznikiem do dokumentacji konkursowej⁶⁶.

W naborach na pomoc dotacyjną w 2016 i 2017 roku przynależność do IS była kryterium zerojedynkowym. Warunku tego nie musiały spełniać wyłącznie projekty polegające na wdrażaniu wyników B+R. Jeśli spełniały, mogły one zdobyć dodatkową premię punktową w ocenie trafności merytorycznej (5 pkt. na 100 możliwych do uzyskania). W naborach na pomoc zwrotną (2018, 2019) projekty wpisujące się w IS były premiowane 6 punktami.

Analiza danych monitoringowych pokazuje, że projekty wpisujące się w IS stanowiły 58% (264 projekty) wszystkich wspartych środkami bezzwrotnymi, w tym 64% projektów finansowanych dotacją i 53% dofinansowanych pomocą zwrotną. Można więc twierdzić, że wyłączenie kryterium zerojedynkowego, a pozostawienie tylko premii za wpisywanie się w IS obniżyło, choć w niewielkim stopniu, skuteczność koncentracji wsparcia na IS.

⁶⁵ Lista była opracowana na podstawie „Zaktualizowanej indykatywnej listy kodów PKD wpisujących się w Regionalne Inteligentne Specjalizacje Województwa Lubelskiego” stanowiącej Załącznik Nr 1 do uchwały Nr CI/2038/2016 Zarządu Województwa Lubelskiego z dnia 10 maja 2016 r.

⁶⁶ W RSI zidentyfikowano cztery obszary inteligentnych specjalizacji województwa lubelskiego: Biogospodarkę, Medycynę i zdrowie, Energetykę niskoemisyjną i Informatykę i automatykę. O ile indykatywna lista kodów PKD mogła powstać na podstawie opisu poszczególnych IS województwa lubelskiego o tyle przeprowadzenie odwrotnego przyporządkowania jest niemożliwe, bo często ten sam kod PKD, mógł wskazywać inną specjalizację. Przykładowo Jednym z segmentów biogospodarki jest zdrowie publiczne, ale wtedy, gdy działalność oparta jest na biotechnologiach. Pozostałe segmenty zdrowia publicznego tworzą uzupełniający obszar inteligentnej specjalizacji dedykowany medycynie i zdrowiu. Z kolei informatyka i automatyka jest z zasady specjalizacją wspomagającą i jest skoncentrowana na potrzebach pozostałych specjalizacji.

Łączna kwota dofinansowania projektów wpisujących się w IS to 736,5 mln zł, co stanowi 57% całkowitej kwoty dofinansowania inwestycyjnego instrumentami bezzwrotnymi. Pod względem wielkości, zarówno dofinansowania, jak i wartości realizowanych projektów ogółem, projekty wpisujące się w IS nie różniły się zasadniczo od pozostałych.

W strukturze branżowej projektów należących do IS zdecydowanie przeważa sekcja C. Przetwórstwo przemysłowe (58%), w ramach której licznie reprezentowane są takie Działy PKD, jak: Dział 22. Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych, Dział 25. Produkcja metalowych wyrobów gotowych, Dział 28. Produkcja maszyn i urządzeń. Co czwarty projekt (25%) należy do sekcji J. Informacja i komunikacja, w której najliczniej reprezentowane są Działy PKD: Dział 63. Działalność usługowa w zakresie informacji i Dział 62. Działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki. Trzecią najliczniej reprezentowaną branżą (10%) jest Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (Sekcja Q). Realizowane projekty najczęściej związane są z praktykami lekarskimi (Dział 86.21, 86.22, 86.23). Pozostałe sekcje PKD stanowią łącznie 7% wszystkich projektów. Struktura branżowa projektów wpisujących się w IS jest bardziej skoncentrowana na trzech wymienionych branżach niż struktura branżowa całej populacji wspartych inwestycji (zobacz rozdział 7.2., podrozdział -Charakterystyka dotacji i pomocy zwrotnej).

Według danych REGON w województwie lubelskim działalność w działach PKD zaliczanych do inteligentnych specjalizacji województwa lubelskiego prowadzi 26 059 firm co oznacza, że wsparcie otrzymało 1% z nich.

7.4.1 Innowacyjność

Z porównania dwóch grup beneficjentów – prowadzących działalność w kodach PKD wpisujących się w inteligentne specjalizacje i pozostałych – wynika, że te pierwsze nieco częściej podejmowały działalność innowacyjną w zakresie innowacji produktowych i procesowych w okresie poprzedzającym złożenie wniosku. Różnice między grupami wyniosły 15 p.p. w przypadku innowacji produktowych i 7 p.p. w przypadku procesowych. Ponadto firmy należące do IS wyraźnie częściej wdrażały innowacje produktowe o przynajmniej krajowym poziomie innowacyjności – różnica wyniosła 15 p.p. Podobnej zależności nie zidentyfikowano w przypadku innowacji procesowych, których poziom nowości był bardzo zbliżony w obu grupach. W grupie firm należących do inteligentnych specjalizacji odsetek posiadających doświadczenia w podejmowaniu prac B+R był o 8 p.p. wyższy. Biorąc powyższe pod uwagę można stwierdzić, że firmy prowadzące działalność w ramach inteligentnych specjalizacji województwa lubelskiego były w momencie składania wniosku o dofinansowanie nieco bardziej innowacyjne od firm nienależących do IS co wyrażało się zarówno w odsetku firm wdrażających innowacyjne rozwiązania, jak i poziomie ich innowacyjności. Takie wyniki korespondują z ogólną filozofią wyłaniania inteligentnych specjalizacji z uwzględnieniem ich potencjału innowacyjnego.

Z deklaracji respondentów wynika, że firmy należące do inteligentnych specjalizacji realizowały projekty charakteryzujące się średnio nieznacznie wyższym poziomem

innowacyjności aniżeli firmy prowadzące działalność w działach PKD niezaliczanych do IS. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 18 Odsetek beneficjentów wdrażających w ramach projektu innowacje o przynajmniej krajowym poziomie innowacyjności – dane w układzie rodzaju innowacji i przynależności bądź nie firmy do IS.

	Innowacje produktowe		Innowacje procesowe	
	Firmy należące do IS	Firmy nienależące do IS	Firmy należące do IS	Firmy nienależące do IS
Przynajmniej krajowy poziom innowacyjności	75%	66%	61%	45%

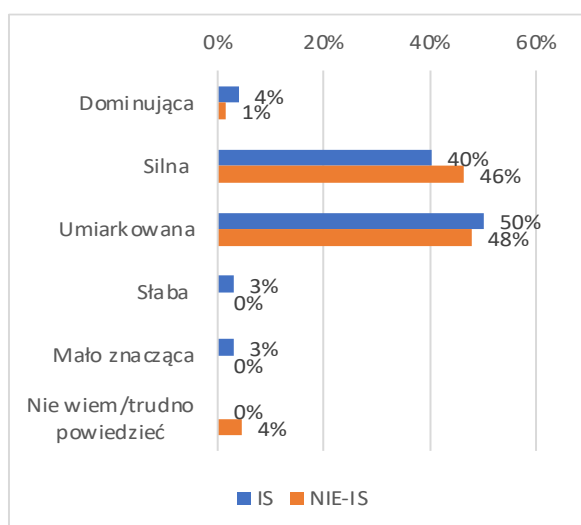
Źródło: badanie kwestionariuszowe beneficjentów (n=175).

7.4.2 Pozycja konkurencyjna

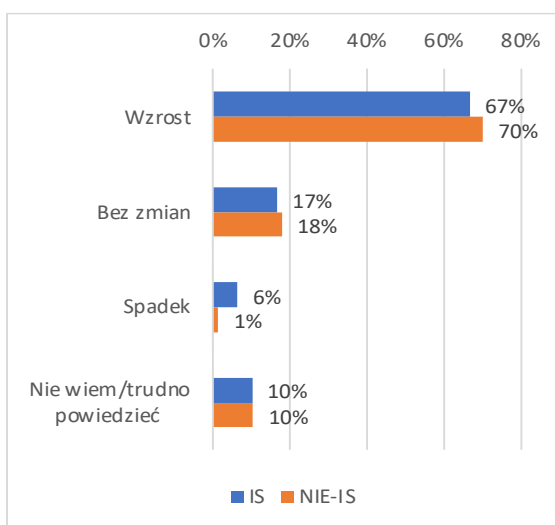
Przynależność firmy do inteligentnych specjalizacji województwa lubelskiego lub brak tej przynależności, nie różnicowała efektów interwencji w zakresie konkurencyjności. Różnice pomiędzy wskaźnikami charakteryzującymi obecną pozycję konkurencyjną i jej zmianę w stosunku do okresu sprzed wsparcia są niewielkie i mieszczą się na ogół w 5% błędzie pomiaru. Poniżej pokazano przykładowo jak beneficjenci należący do IS i ci nie należący do IS oceniają swoją obecną pozycję konkurencyjną i zmianę udziału w rynku w porównaniu do okresu sprzed wsparcia.

Wykres 8 Pozycja konkurencyjna i udział w rynku beneficjentów wpisujących się w IS i tych nie należących do IS

a) pozycja konkurencyjna



b) udział w rynku



Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjentów (IS - N=108 NIE IS - n=67).

7.5. Problemy i sposoby ich przewycięzania

7.5.1 Wsparcie na inwestycje

Beneficjenci wsparcia bezzwrotnego częściej napotykali na trudności w trakcie realizacji projektu inwestycyjnego niż pożyczkobiorcy. Tylko co piąty beneficjent (19%) nie napotkał żadnych trudności realizacyjnych, podczas gdy wśród pożyczkobiorców odsetek ten wyniósł 66%. Wynika to z różnej skali realizowanych inwestycji, a także większych obciążeń administracyjnych w przypadku wsparcia bezzwrotnego.

Beneficjenci przede wszystkim wskazywali na trudności w:

- utrzymaniu płynności finansowej w związku z prefinansowaniem zakupów (21%);
- zmieszczeniu się w założonym harmonogramie projektu (27%);
- zmieszczeniu się w założonym budżecie projektu (26%);
- pozyskaniu środków trwałych/materiałów niezbędnych do realizacji projektu (dostęp/cena) (17%).

Wśród wymogów administracyjnych charakterystycznych dla projektów wspieranych ze środków bezzwrotnych największe trudności sprawiało beneficjentom stosowanie procedury konkurencyjności (22%).

Z kolei pożyczkobiorcy, ci którzy doświadczali trudności na pierwszych miejscach wskazują zmieszczenie się w założonym budżecie (9%) i harmonogramie projektu (5%) oraz utrzymanie płynności finansowej (5%).

O trudnościach tych, w wielu wypadkach, zdecydowały okoliczności zewnętrzne. Przede wszystkim była to pandemia COVID-19 i wzrost cen spowodowany inflacją.

Większość projektów, przynajmniej częściowo, była realizowana w okresie pandemii (71% beneficjenci i 59% pożyczkobiorcy). U 88% tych beneficjentów i 69% pożyczkobiorców wpłynęło to negatywnie na realizację projektu, bowiem pogorszyła się sytuacja finansowa firmy (beneficjenci – 28%, pożyczkobiorcy- 25%) wynikająca z lockdownu (utrudniony kontakt z klientami i kontrahentami zadeklarowało 49% beneficjentów i 22% pożyczkobiorców). Jednocześnie na rynku pojawiły się trudności z nabyciem środków trwałych w związku z ich niedostępnością lub wzrostem ceny (beneficjenci – 30%, pożyczkobiorcy- 11%). Na to nałożyły się absencje pracowników ze względu na zachorowania na COVID-19 (beneficjenci – 30%, pożyczkobiorcy- 14%). To wszystko skutkowało koniecznością wstrzymania realizacji niektórych zadań (beneficjenci – 16%, pożyczkobiorcy- 18%) i ostatecznie koniecznością wydłużenia terminu zakończenia inwestycji (beneficjenci – 49%, pożyczkobiorcy- 22%).

Po stronie instytucji wdrażających oznaczało to aneksowanie umów w celu przedłużenia terminu ich realizacji. Z wywiadów z beneficjentami wynika, że instytucja pośrednicząca wykazała w tym zakresie pełne zrozumienie i współpracę. W przypadku pożyczkobiorców

wprowadzono aneksy w umowach z pośrednikami finansowymi i w konsekwencji w umowach z pożyczkobiorcami wprowadzając dodatkową karencję w spłacie pożyczki i tzw. wakacje kredytowe umożliwiające wstrzymanie spłat rat kapitałowych albo kapitałowo-odsetkowych przez kilka miesięcy, z możliwością wydłużenia okresu spłaty pożyczki. Pośrednicy finansowi pozytywnie ocenili zasadność wprowadzenia tych mechanizmów, choć miały one bezpośredni negatywny wpływ na spłatę ich wkładu, który stanowił część kapitału pożyczkowego.

Najistotniejszym, jednakże działaniem, było uruchomienie w trybie nadzwyczajnym, wsparcia finansowego dla przedsiębiorstw dotkniętych skutkami pandemii COVID-19. To Działanie jest omówione w rozdziale 7.2.

7.5.2 Wsparcie dotacyjne na obrót

Realizacja projektów nie wiązała się z żadnymi problemami co przypisać należy specyfice udzielanego wsparcia. Jego przedmiotem było finansowanie kosztów kapitału obrotowego oraz bieżącej działalności firmy. Intensywność pomocy wynosiła 100% wydatków kwalifikowalnych. Pełna kwota dotacji była wypłacana „z góry”, po uprzednim złożeniu przez beneficjenta wniosku o płatność. Wydatki rozliczane były za pomocą stawki jednostkowej i były traktowane jako wydatki faktycznie poniesione. Beneficjent nie miał obowiązku zbierania ani opisywania dokumentów księgowych na potwierdzenie poniesienia wydatków. Wskaźniki jakie beneficjenci byli zobligowani wskazać we wniosku nie były szczególnie „wymagające” – wydatkowanie środków praktycznie zapewniało osiągnięcie zakładanych wartości docelowych.

Biorąc powyższe pod uwagę należy uznać, że wspierano projekty bardzo proste w realizacji i rozliczaniu co przekładało się na brak problemów.

7.6. Trwałość

7.6.1 Wsparcie na inwestycje

Najlepszym wskaźnikiem trwałości efektów wsparcia konkurencyjności przedsiębiorstw jest utrzymywanie silnej pozycji rynkowej po zakończeniu realizacji inwestycji. Ponad dwie trzecie projektów (69%) zakończyło się w 2021 r. lub dawniej, a ponad połowa nie później niż w 2019 r. Oznacza to, że dobre wyniki dotyczące poziomu konkurencyjności beneficjentów i pożyczkobiorców, które zaobserwowaliśmy w badaniu kwestionariuszowym (rozdział Konkurencyjność) przeprowadzonym w 2023 r.⁶⁷, świadczą dobitnie o trwałości efektów interwencji. Z badania wynika, że interwencja nie tylko przyczyniła się do poprawy pozycji konkurencyjnej, ale pozycja ta jest utrzymana już przez kilka lat pomimo niesprzyjającego otoczenia gospodarczego. Co czwarty beneficjent i pożyczkobiorca twierdzą, że pozytywny wpływ zakończonego projektu na pozycję konkurencyjną firmy nadal jest obserwowalny. Prawie wszyscy (92% beneficjentów i 93% pożyczkobiorców) nadal

⁶⁷ W próbie znalazło się 57% beneficjentów i 58% pożyczkobiorców, którzy zakończyli realizację projektów nie później niż w 2021 r.

oferują na rynku wdrożony w wyniku inwestycji produkt. Podobnie wysokie odsetki wspartych przedsiębiorstw nadal stosują wdrożoną w wyniku wsparcia innowację procesu biznesowego (beneficjenci 93%, pożyczkobiorcy- 73%). Większość przedsiębiorstw biorących udział w badaniu osiągnęła w ostatnim roku obrotowym zysk (81% beneficjentów i 77% pożyczkobiorców) a na pytanie o ocenę prawdopodobieństwa, że firma zaprzestanie działalności gospodarczej w ciągu najbliższych 2 lat średnia ocen na skali od 1-zdarzenie bardzo mało prawdopodobne do 5-zdarzenie prawie pewne wyniosła 1,1 dla beneficjentów i 1,2 dla pożyczkobiorców.

Nastąpiła zmiana świadomościowa wśród odbiorców wsparcia – 91% beneficjentów i 80% pożyczkobiorców deklaruje zwiększenie świadomości w zakresie korzyści płynących z inwestycji w innowacyjne rozwiązania. Dzięki temu w strategii rozwoju zdecydowanej większości przedsiębiorstw biorących udział w badaniu większego znaczenia nabrał rozwój oparty na innowacjach (beneficjenci - 89%, pożyczkobiorcy - 73%).

Niewielka część beneficjentów (13%), którzy zostali zobowiązani umową o dofinansowanie do stworzenia i utrzymania w okresie trwałości (3 lata) miejsc pracy, miało trudności ze spełnieniem tego warunku.

W pytaniu otwartym 2/3 z nich jako przyczynę tych trudności, wskazywało na brak na rynku pracowników o odpowiednich kwalifikacjach, a co czwarty wskazał wysokie i rosnące koszty wynagrodzeń.

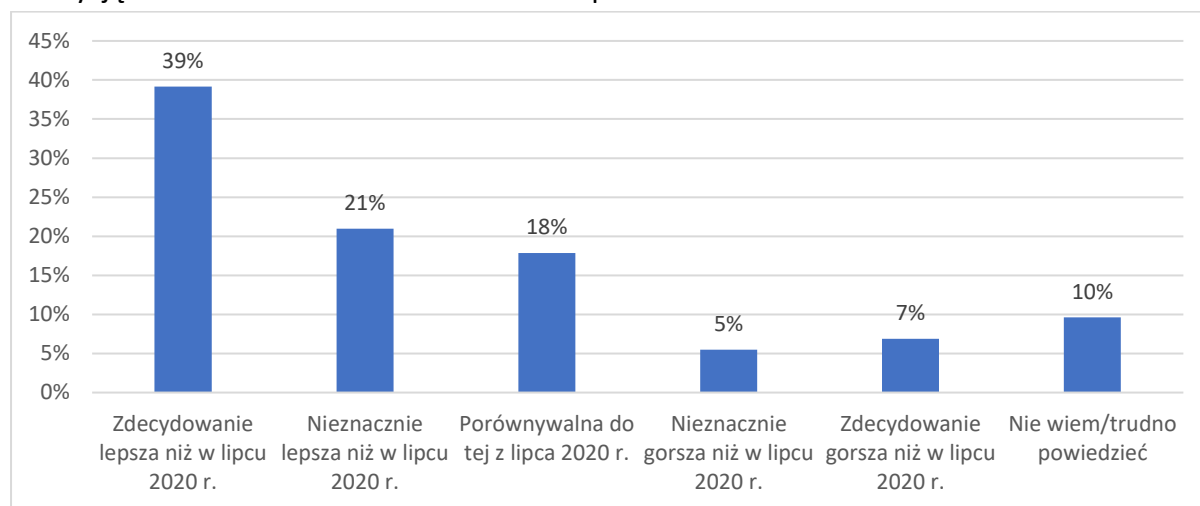
7.6.2 Wsparcie dotacyjne na obrót

Jednym z podstawowych celów wsparcia było utrzymanie przez firmę działalności gospodarczej, przy czym od beneficjentów wymagano jej utrzymania przez okres równy okresowi wydatkowania środków z dotacji, który nie mógł być dłuższy niż 3 miesiące. Spośród efektów o charakterze wskaźnikowym warto również zwrócić uwagę na wskaźnik z poziomu projektów: „Liczba miesięcy utrzymania działalności przedsiębiorstwa”. Korespondował on wprost z celem wsparcia jakim była pomoc firmom, które w wyniku wystąpienia pandemii COVID-19 znalazły się w sytuacji nagłego niedoboru lub utraty płynności finansowej. Z pewnością te okoliczności, połączone z wynoszącym co najmniej 30% spadkiem obrotów, stwarzały ryzyko zawieszania lub zaprzestawania przez firmy prowadzenia działalności gospodarczej. Możliwa do zadeklarowania przez beneficjentów wartość wskaźnika musiała się zawierać w przedziale 1 – 3 miesiące i w praktyce równała się okresowi na jaki firmy ubiegały się o wsparcie w postaci finansowania kapitału obrotowego. Z danych z systemu SL2014 wynika, że średnia wartość docelowa wskaźnika wyniosła 2,985 miesiąca natomiast wartość osiągnięta: 2,981. Tylko 0,15% wspartych firm (5 w ujęciu liczbowym) nie osiągnęło zakładanej wartości.

W tym kontekście za kluczowe z punktu widzenia oceny trwałości efektów interwencji uznano zbadanie czy wsparte firmy nadal prowadzą działalność gospodarczą. Aż 94% była w momencie realizacji badania (wrzesień 2023 r.) obecna na rynku co należy uznać za bardzo

dobry wynik. Świadczy on o tym, że firmy przetrwały nie tylko trudny czas pandemii, ale i inflacji, spowolnienia gospodarczego i wojny w Ukrainie. Co ciekawe aż 60% firm uznało, że ich kondycja finansowa jest lepsza od kondycji z lipca 2020 r. kiedy to ubiegały się o dotację na kapitał obrotowy. Tylko w 12% doszło do pogorszenia się sytuacji finansowej. Szczegółowe dane zawiera poniższy wykres.

Wykres 9 Opinie beneficjentów nt. obecnej kondycji finansowej ich firm w porównaniu z kondycją z momentu składania wniosku o wsparcie.



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet z beneficjentami (N=310)

Zaprezentowane dane pozwalają sądzić, że również dalsza obecność firm na rynku nie jest zagrożona.

7.7. Adekwatność

7.7.1 Wsparcie na inwestycje

Logika interwencji opisana w RPO WL 2014-2020 wskazywała na potrzebę wsparcia inwestycyjnego przedsiębiorstw województwa lubelskiego w celu podniesienia ich konkurencyjności, w tym przez innowacje. Generalnie wyniki badania potwierdzają adekwatność przyjętych założeń. Wsparcie zwrotne i bezzwrotne wpłynęło na podniesienie pozycji konkurencyjnej firm, które z niego skorzystały. Co więcej, w badaniu ankietowym przedsiębiorcy zadeklarowali zmianę postaw na proinnowacyjne, co wzmacnia trwałość efektów.

Istotą skutecznego wsparcia jest stworzenie zachęt, które spowodują, że grupy docelowe, będą się zachowywać w oczekiwany sposób, w przypadku Działania 3.7 – podejmą inwestycje ukierunkowane na podniesienie poziomu konkurencyjności i innowacyjności i zaangażują do tego własne kapitały. Jednocześnie stworzone mechanizmy, aby zadziałały, muszą odpowiadać nie tylko na zdiagnozowane problemy gospodarcze, ale muszą być także adekwatne do potrzeb przedsiębiorców.

Pierwszym miernikiem tego, czy stworzony system wsparcia był adekwatny do potrzeb grup docelowych jest popyt na oferowane wsparcie. Popyt na instrumenty bezzwrotne był bardzo

duży. We wszystkich naborach wnioskodawcy składali wnioski, których łączna kwota przekraczała 1,5 - krotnie alokowane środki, a liczba złożonych wniosków 2 -krotnie podpisane umowy. Pożyczkobiorcy również, jak wynika z wywiadów z pośrednikami, byli zainteresowani pożyczkami. Portfele pośredników finansowych były budowane bez większych zakłóceń w wymaganym umową z BGK okresie.

Instrumenty zwrotne okazały się realizować swoją „misję” tj. trafiać do firm znajdujących się w luce finansowej. Struktura wielkościowa pożyczkobiorców wskazuje na silną reprezentację firm mikro – 80% odbiorców pożyczki małej.

Prawie wszyscy beneficjenci i pożyczkobiorcy (93%) biorący udział w badaniu ankietowym są zadowoleni lub bardzo zadowoleni z osiągniętych efektów projektu inwestycyjnego wspartego z RPO WL 2014-2020. Ponad połowa beneficjentów (51%) i 87% pożyczkobiorców uważa, że kluczowe znaczenie dla osiągnięcia tych efektów miały zasady wsparcia RPO WL 2014-2020.

Beneficjenci w pytaniu otwartym o zasady wsparcia, które wpłynęły na efekty ich projektu inwestycyjnego wymieniają: bezzwrotny charakter wsparcia, możliwość zakupu środków trwałych i katalog kosztów kwalifikowalnych ogółem, skalę wsparcia – procent dofinansowania inwestycji, położenie nacisku na innowacyjność i prace B+R, skierowanie wsparcia do sektora MŚP, w tym do młodych firm, płynność wdrażania dzięki ciągłemu procesowi rozliczania projektu i refundacji kosztów.

Pożyczkobiorcy zwracają przede wszystkim uwagę na niski koszt pożyczki (wysokość oprocentowania pozytywnie ocenia 89% pożyczkobiorców), wysokość pożyczki (71%) i okres jej spłaty (71%).

Wsparcie należy również uznać za dostosowane do zidentyfikowanych potrzeb/problemów w województwie. W opisie PI 3c wskazano, że bardzo mało nowych podmiotów podejmuje działalność w obrębie nowoczesnych usług i działalności innowacyjnej. Zgodnie z danymi EUROSTAT województwo należało do jednych z najmniej innowacyjnych regionów w Europie.

7.7.2 Wsparcie dotacyjne na obrót

Jeżeli chodzi o adekwatność wsparcia z punktu widzenia uwarunkowań gospodarczych to nie budzi ona żadnych wątpliwości. Pandemia dla większości podmiotów gospodarczych była okolicznością, która wpłynęła niekorzystnie na prowadzoną działalność. Firmy zostały dotknięte lockdownami, zaburzeniami łańcuchów dostaw, koniecznością poniesienia dodatkowych nakładów na cyfryzację czy na dostosowanie do obowiązujących reżimów sanitarnych. W konsekwencji osłabieniu uległ potencjał finansowy firmy, a tym samym ich zdolność do finansowania wydatków obrotowych. Wsparcie oferowane w ramach trybu nadzwyczajnego należy zatem uznać za w pełni dopasowane do warunków gospodarczych jakie panowały w kraju i województwie w roku 2020. Warto zauważyć, że na uruchomienie podobnych instrumentów zdecydowały się również inne regiony.

Jeżeli chodzi o dopasowanie wsparcia do potrzeb beneficjentów to zostanie ono dokonane przez pryzmat ich deklaracji z badania ankietowego, w trakcie którego proszeni byli o ocenę różnych aspektów wsparcia. Ocena była dokonywana w skali od 1 do 5 gdzie 1 oznaczało całkowite niedopasowanie do potrzeb natomiast 5 dopasowanie pełne. Celem zachowania przejrzystości prezentowanych danych, w poniższej tabeli zdecydowano się przedstawić zsumowane wartości procentowe dla odpowiedzi 1 i 2 (ocena negatywna) oraz odpowiedzi 4 i 5 (ocena pozytywna). Wskazania na cyfrę 3 oznaczono jako ocenę średnią. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 19 Opinie beneficjentów na temat adekwatności wsparcia na obrót do ich potrzeb

	Ocena pozytywna	Ocena średnia	Ocena negatywna	Nie wiem/trudno powiedzieć
Wysokość dotacji	55%	23%	13%	9%
Poziom skomplikowania wniosku o dofinansowanie	40%	23%	30%	7%
Czas oceny wniosku o dofinansowanie	53%	23%	16%	8%
Katalog załączników niezbędnych do dostarczenia na etapie składania wniosku lub podpisywania umowy	46%	32%	14%	9%
Rodzaj i wysokość wymaganych na etapie podpisywania umowy o dofinansowanie zabezpieczeń (weksel własny in blanco)	50%	26%	15%	9%
Czas na jaki było przyznawane wsparcie (max 3 miesiące)	49%	21%	18%	12%
Poziom skomplikowania rozliczenia projektu	63%	17%	12%	7%
Kontakt z LAWP	77%	10%	7%	5%
System teleinformatyczny LSI2014	45%	16%	33%	5%

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet z beneficjentami (n=310)

Respondenci najczęściej pozytywnie oceniali kontakt z LAWP oraz poziom skomplikowania rozliczenia projektu. Ponad $\frac{3}{4}$ beneficjentów usatysfakcjonowanych kontaktem z instytucją organizującą konkurs to wynik bardzo dobry jeżeli weźmie się pod uwagę skalę wsparcia mierzoną liczbą wniosków złożonych i dofinansowanych. Z pewnością przekładała się ona na liczbę firm kontaktujących się z instytucją czy to na etapie aplikowania czy to na etapie realizacji projektu. Świadczy o tym, że LAWP podołała wyzwaniu organizacyjnemu

związanemu z organizacją naboru i obsługą wspartych projektów. Jeżeli chodzi o 63% pozytywnych ocen dotyczących rozliczenia projektu to we wcześniejszej części raportu wskazywano, że rozliczenie było bardzo proste i w praktyce nie sprawiało beneficjentom większych problemów. Wynikało to z zastosowania uproszczonej formy rozliczania wydatków jaką była stawka jednostkowa.

Na drugim biegunie, jeżeli chodzi o dopasowanie wsparcia do potrzeb znalazł się system teleinformatyczny LSI2014 z 33% odsetkiem ocen negatywnych i poziom skomplikowania wniosku o dofinansowanie z odsetkiem wynoszącym 30%. Najniższe oceny wystawione właśnie w przypadku tych dwóch aspektów wsparcia nie powinny stanowić zaskoczenia. Można z dużym prawdopodobieństwem założyć, że o dotację ubiegali się w istotnym stopniu firmy, które nie miały wcześniej doświadczenia w aplikowaniu o środki unijne z RPO WL 2014-2020. Ustalono m.in., że tylko 1,6% beneficjentów wsparcia na obrót ubiegało się o dotację z Działania 3.7. Oznacza to, że dla zdecydowanej większości wspartych firm udział w naborze ogłoszonym w trybie nadzwyczajnym był ich pierwszym „zatknięciem z systemem”. Równocześnie można przypuszczać, że z uwagi na relatywnie niedużą wartość wsparcia firmy w ograniczonym zakresie korzystały z pomocy zewnętrznych doradców i wypełniały wnioski samodzielnie. W tym kontekście zrozumiałym jest, że pewne grono firm mogło uważać formularz wniosku za niedopasowany do ich potrzeb (zbyt skomplikowany), jak również mogło mieć problem w posługiwaniu się systemem LSI2014. Równocześnie w opinii ewaluatorów wniosek nie był nadmiernie złożony, a jego wypełnienie nie powinno nastręczać istotnych trudności, których nie udałoby się przezwyciężyć np. w drodze konsultacji z LAW P.

W przypadku pozostałych odpowiedzi odsetek ocen negatywnych nie przekraczał 18% co oznacza, że wyraźna mniejszość badanych uznawała, iż wsparcie w jakimś zakresie nie było dopasowane do ich potrzeb.

7.8. Komplementarność

7.8.1 Wsparcie na inwestycje

Instrument wsparcia w Działaniu 3.7 ma stymulować rozwój gospodarczy przez inwestycje. Na jego komplementarność można spojrzeć z dwóch perspektyw – systemowej, czyli komplementarności „oferty” wsparcia i indywidualnej – aktywności przedsiębiorstw w ubieganiu się o różne dostępne instrumenty wsparcia.

Perspektywa systemowa wymaga odpowiedzi na dwa podstawowe pytania - czy inne dostępne dla przedsiębiorstw z regionu instrumenty wsparcia inwestycyjnego uzupełniają ofertę RPO WL 2014-2020, czy konkurują ze sobą oraz czy są dostępne inne niż inwestycyjne

instrumenty wsparcia adekwatne do potrzeb przedsiębiorstwa realizującego inwestycje rozwojowe⁶⁸.

W Działaniu 3.7 zastosowane są dwa typy instrumentów wsparcia inwestycyjnego – bezzwrotne i zwrotne. Analiza ich „otoczenia instrumentalnego” z perspektywy komplementarności prowadzi do następujących wniosków:

- Zastosowane w Działaniu 3.7 instrumenty wsparcia, zwrotne i bezzwrotne uzupełniają się wzajemnie. Ich grupy docelowe, jak wynika z przeprowadzonej analizy, są różne. Beneficjentami wsparcia bezzwrotnego są w większości małe i średnie firmy z sektora przemysłu, realizujące duże inwestycje rozwojowe. Odbiorcami pożyczek są w większości firmy mikro z sektora usług, często znajdujące się w luce finansowej;
- Wsparcie inwestycyjne dostępne dla przedsiębiorstw z województwa lubelskiego, ukierunkowane na wzrost konkurencyjności i wdrażanie wyników prac B+R oferowane jest także w ramach PO IR i PO PW. Wsparcie krajowe PO IR można uznać za komplementarne głównie z powodu większej skali. Oferowane jest wyższe dofinansowanie, a w konsekwencji realizowane projekty inwestycyjne są większe. Wśród instrumentów PO IR komplementarnych z Działaniem 3.7 można wymienić: 3.2.1. Badania na rynek, 3.2.2. Kredyt na innowacje technologiczne, 2.3.2. Bony na innowacje dla MŚP. Również w PO PW oferowane wsparcie adresowane jest do innych niż Działanie 3.7 RPO WL 2014-2020 grup docelowych - innowacyjnych startupów (1.1.2. Rozwój startupów w Polsce Wschodniej) i do grup przedsiębiorstw tworzących ponadregionalne powiązania kooperacyjne (1.3.1. Wdrażanie innowacji przez MŚP);
- Przedsiębiorstwa zainteresowane wsparciem zwrotnym również znajdują uzupełniającą ofertę (BGK) na poziomie krajowym. Są to nieobecne w RPO WL 2014-2020 instrumenty gwarancyjne, jak np.: gwarancje COSME⁶⁹, de minimis, Biznesmax. PO PW z kolei oferuje Pożyczkę na rozwój turystyki skoncentrowaną na branży turystycznej;
- Inwestycje rozwojowe wymagają wsparcia w zakresie ekspansji na nowe rynki i wsparcia doradczego. W tym zakresie widać synergię z Działaniami 3.6. Marketing gospodarczy (projekt Marketing Gospodarczy Województwa Lubelskiego II) i 3.9. Udział w targach i misjach. Na poziomie krajowym uzupełniającym Działaniem wspierającym internacjonalizację jest 3.3.3. Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to Brand w ramach PO IR i Działanie 1.2 Internacjonalizacja MŚP

⁶⁸ Pojęcie komplementarności nie posiada definicji legalnej. Wspólny mianownik, rdzeń funkcjonujących w obiegu definicji komplementarności, to wzajemne uzupełnianie się programów/projektów, które generuje efekt synergii. Zgodnie z zapisami Umowy Partnerstwa „pojawiający się dzięki komplementarności interwencji efekt synergii przyczynia się do szybszego i bardziej efektywnego uzyskania oczekiwanych rezultatów”.

⁶⁹ Programme for the Competitiveness of Enterprises and SMEs.

w ramach PO PW. Dostęp do usług doradczych zapewnia w RPO WL Działanie 3.5. Bony na doradztwo, a na poziomie krajowym komplementarnym Działaniem jest 2.3.1. Proinnowacyjne usługi IOB dla MŚP (PO IR);

- Wsparcie inwestycyjne promowało projekty będące wynikiem prac B+R. Zakładano początkowo, że firmy realizujące działania B+R w ramach priorytetu 1b, będą mogły sfinansować wdrożenie ich wyników w ramach Działania 3.7. To założenie generalnie nie sprawdziło się. Zidentyfikowano 12 beneficjentów, którzy korzystali ze wsparcia w Działaniu 1.2 Badania celowe i otrzymali dofinansowanie w Działaniu 3.7. Nie ma jednak pewności czy wsparcie w Działaniu 3.7 było wdrożeniem wyników prac B+R z Działania 1.2;
- Uzupełniająca oferta jest także Poddziałaniu 2.3.6. Granty na Eurogranty (PO IR). W ramach tego Poddziałania firmy gotowe do startu w europejskich programach, takich jak np. Horyzont 2020, mogły otrzymać grant na wsparcie doradcze przy przygotowaniu wniosku.

Przedsiębiorcy z regionu korzystali z tej szerokiej oferty uzupełniającej. W tabeli poniżej pokazano ilu beneficjentów Działania 3.7 korzystało także z innych działań RPO WL oraz ilu przedsiębiorców z województwa lubelskiego korzystało z oferty PO IR i PO PW.

Tabela 20 Liczba przedsiębiorców – beneficjentów Działania 3.7 korzystających z innych działań RPO WL 2014-2020 oraz liczba przedsiębiorców z woj. lubelskiego korzystających z PO IR i PO PW.

Programy	Liczba umów
RPO WL 2014-2020 – tylko przedsiębiorcy wsparci w ramach Działania 3.7	
3.5. Bony na doradztwo	27
3.7. Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw	46 (59)*
3.9. Udział w targach i misjach	16
PO IR – przedsiębiorcy z województwa lubelskiego	
1.1.1. Badania przemysłowe i prace rozwojowe realizowane przez przedsiębiorstwa	83
2.3.1. Proinnowacyjne usługi IOB dla MŚP	58
2.3.2. Bony na innowacje dla MŚP	53
2.3.6. Granty na Eurogranty	11
3.2.1. Badania na rynek	25
3.2.2. Kredyt na innowacje technologiczne	19
3.3.3. Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to Brand	76

Programy	Liczba umów
PO PW– przedsiębiorcy z województwa lubelskiego	
1.1.2. Rozwój startupów w Polsce Wschodniej	215
1.2. Internacjonalizacja MŚP	196
1.3.1. Wdrażanie innowacji przez MŚP	45
1.3.2. Tworzenie sieciowych produktów przez MŚP	4

*Przedsiębiorcy, którzy dostali dofinansowanie na więcej niż 1 projekt. W nawiasie – beneficjenci Działania 3.7, którzy skorzystali ze wsparcia w związku z COVID-19.

Źródło: Dane monitoringowe z SL2014 i dane z bazy udostępnionej na portalu Fundusze Europejskie – Lista projektów realizowanych z Funduszy Europejskich w latach 2014-2020 z dnia 02.11.2023.

W badaniu ankietowym 38% beneficjentów Działania 3.7 i 24% pożyczkobiorców potwierdziło, że realizowana inwestycja pozostawała w związku z innym realizowanym projektem wspartym ze źródeł publicznych, np. stanowił jego kontynuację, uzupełnienie itp., w tym 70% beneficjentów i 45% pożyczkobiorców, zadeklarowało, że te środki pochodziły z RPO WL 2014-2020. W badaniach jakościowych niektórzy respondenci potwierdzali, że ich model rozwoju, po pozytywnych pierwszych doświadczeniach i opanowaniu umiejętności aplikowania, bazuje na pozyskiwaniu wsparcia publicznego.

7.8.2 Wsparcie dotacyjne na obrót

Wsparcie było komplementarne do oferowanych na poziomie krajowym Tarcz Finansowych, uruchomionych przez Polski Fundusz Rozwoju. Równocześnie w wezwaniu do złożenia wniosku określono, że niedopuszczalnym jest, aby wnioskodawca otrzymał inną pomoc ze środków publicznych (europejskich i krajowych) na finansowanie wydatków ujętych we wniosku o dofinansowanie składanym w odpowiedzi na Wezwanie. Dzięki temu zapisowi unikano tzw. podwójnego finansowania tych samych wydatków z różnych źródeł.

7.9. Skuteczność

7.9.1 Wsparcie na inwestycje

Biorąc pod uwagę informacje zaprezentowane w niniejszym rozdziale należy uznać, że wsparcie udzielane w ramach PI 3c charakteryzowało się wysoką skutecznością mierzoną zarówno stopniem osiągnięcia wskaźników (patrz początek rozdziału 7), jak i poziomem osiągnięcia zakładanego celu priorytetu oraz celu Działania 3.7, które jako jedyne służyły jego realizacji.

Należy stwierdzić, że udało się, w szczególności dzięki wsparciu bezzwrotnemu, osiągnąć cel PI jakim było zwiększone zastosowanie innowacji w MŚP. Zaobserwowano efekty polegające zarówno na wzroście odsetka firm, które dzięki wsparciu podejmowały działalność

innowacyjną, jak i wzroście poziomu innowacyjności realizowanych przedsięwzięć. Ich wystąpienie należy przypisywać w pierwszej kolejności zastosowanym formom wsparcia tj. dotacji i pomocy zwrotnej. Miały one charakter bezzwrotny (w przypadku pomocy zwrotnej - po spełnieniu określonych warunków) dzięki czemu firmy mogły podjąć się realizacji bardziej ryzykownych projektów, czyli w praktyce bardziej innowacyjnych. Nieprzypadkowo formy bezzwrotne uznaje się, obok instrumentów kapitałowych, za najważniejsze z punktu widzenia stymulowania innowacyjności – redukują one ryzyko po stronie firmy co wynika z faktu, iż partycypacja finansowa firmy w całkowitym budżecie przedsięwzięcia jest tylko częściowa. Ponadto to w instrumenty bezzwrotne łatwo wbudować mechanizmy, dzięki którym do wsparcia wybrane zostaną projekty realizujące te cele, które określili dysponenci środków (w tym przypadku IZ RPO WL 2014-2020). Łatwość ich stosowania wynika z faktu, że wsparcie bezzwrotne cieszy się zazwyczaj wysokim zainteresowaniem ze strony wnioskodawców stąd „poprzeczka” może być ustawiona relatywnie wysoko – w szczególności w porównaniu ze wsparciem zwrotnym.

W tym kontekście należy wspomnieć o niebagatelnym znaczeniu jakie z punktu widzenia osiągnięcia celu priorytetu inwestycyjnego miały kryteria wyboru projektów stosowane do selekcji projektów w naborach ogłaszanych w Działaniu 3.7. Jak wskazywano, ograniczały one zakres wsparcia do projektów innowacyjnych co najmniej w skali rynku regionalnego jak również premiowały projekty polegające na wdrożeniu wyników prac B+R oraz charakteryzujących się poziomem innowacyjności wyższym aniżeli określony w kryterium obligatoryjnym.

Jeżeli chodzi o czynniki, które ograniczały skuteczność wsparcia w obszarze zwiększonego zastosowania innowacji w MŚP to można wskazać na czynnik kontekstowy i niemożliwy do przewidzenia jakim była pandemia COVID-19. W odpowiedzi na jej negatywne konsekwencje natury gospodarczej uruchomiono w Działaniu 3.7 nabór w trybie nadzwyczajnym z alokacją wynoszącą 114,4 mln zł. Można przypuszczać, że gdyby nie pandemia to środki te mogłyby zostać przeznaczone na nabór dotyczący projektów o charakterze inwestycyjnym dzięki czemu skala wsparcia, a tym samym liczba firm realizujących przedsięwzięcia innowacyjne byłaby większa.

Oprócz stymulowania zwiększonego zastosowania innowacji w MŚP, które było celem PI 3c warto przeanalizować również poziom osiągnięcia celu szczegółowego Działania 3.7. W SZOOP RPO WL 2014-2020 wskazano, że wsparcie zaplanowane w ramach Działania ma na celu przełamanie barier związanych z dostępem do finansowania, know – how, a także pobudzenie działań tworzących wspólny łańcuch wartości przedsiębiorstwa. Wskazano ponadto, że dzięki wsparciu inwestycyjnemu nastąpi zwiększenie konkurencyjności, podniesienie produktywności, wydajności pracy oraz skali prowadzenia działalności gospodarczej przedsiębiorstw z województwa lubelskiego.

Wsparcie inwestycji dotacjami i pożyczkami wzmocniło sfery funkcjonalno-zasobowe beneficjentów i pożyczkobiorców. Uzyskane w ten sposób przewagi konkurencyjne doprowadziły do poprawy pozycji konkurencyjnej. Taką deklarację w badaniu ankietowym

złożyło 81% beneficjentów i 69% pożyczkobiorców. Tylko 2% beneficjentów i 5% pożyczkobiorców uważa, że ich pozycja konkurencyjna na głównym rynku działalności się osłabiła. Umocnienie pozycji konkurencyjnej, według deklaracji ankietowanych przedsiębiorstw, jest efektem zrealizowanej inwestycji. Takiego zdania jest 89% beneficjentów i 81% pożyczkobiorców. W przypadku beneficjentów te wyniki potwierdziły się w badaniu efektu netto.

Generalnie ocena beneficjentów własnej pozycji konkurencyjnej, zarówno co do liczby instrumentów konkurowania, jak i przewag konkurencyjnych, jest wyższa niż pożyczkobiorców, choć ci ostatni działają na mniej konkurencyjnych rynkach. Większość beneficjentów działa na rynku krajowym (57%) lub międzynarodowym (17%), podczas gdy aż 37% pożyczkobiorców działa na rynku lokalnym, a tylko 3% na międzynarodowym.

O poprawie pozycji konkurencyjnej wspartych przedsiębiorstw świadczy też wzrost wskaźników takich jak: udział w rynku, przychody ze sprzedaży, wskaźnik rentowności sprzedaży, wydajność pracy - 68% beneficjentów i 52% pożyczkobiorców deklaruje, że ich udział w rynku wzrósł w stosunku do okresu poprzedzającego złożenie wniosku, a tylko, odpowiednio, 5% i 7%, że był niższy. Większy odsetek beneficjentów niż pożyczkobiorców notuje wzrost tych wskaźników pozycji konkurencyjnej w porównaniu do okresu sprzed złożenia wniosku.

Wyniki pokazują, że generalnie instrumenty zwrotne są mniej skuteczne we wdrażaniu polityk promujących wzrost innowacyjności i konkurencyjności niż instrumenty bezzwrotne. Jednym z ważnych czynników jest skala wsparcia, znacznie większa w przypadku instrumentów bezzwrotnych, ale znaczenie ma też zwrotny charakter wsparcia pożyczkowego, który obniża korzyści finansowe z inwestycji, oddala je w czasie i zmniejsza w ten sposób skłonność do ryzyka. W nowym programie FEL 2021-2027 wsparcie konkurencyjności będzie realizowane w Działaniu 2.6 Inwestycje rozwojowe w MŚP wyłącznie za pomocą instrumentów zwrotnych. Znane są już zasady wsparcia, gdyż ogłoszono przetarg na pośredników finansowych (fundusze szczegółowe).

Metryki nowej Pożyczki rozwojowej nie różnią się zasadniczo od metryk pożyczek wdrażanych w ramach RPO WL 2014-2020⁷⁰. Pozytywną zmianą jest to, że jest jeden, zamiast dwóch, produkt finansowy, co ułatwi jego promocję i obniży koszty administracyjne po stronie pośredników finansowych. Ponadto przyjęte wskaźniki liczby udzielonych pożyczek w kontekście alokowanych kwot na kapitał pożyczkowy, pozwalają na budowę portfela w dość elastyczny sposób. Pożyczki mają wpłynąć na wzrost innowacyjności pożyczkobiorców, co mają zagwarantować wskaźniki innowacji w umowach z funduszami szczegółowymi. Wskaźniki te jednak nie określają nowatorstwa innowacji (skala firmy, lokalna itd.), należy się więc spodziewać, że wpływ Pożyczki rozwojowej na konkurencyjność i innowacyjność będzie na podobnym poziomie jak w przypadku pożyczek wdrażanych w ramach RPO WL 2014-2020.

⁷⁰ Oprócz pożyczki z umorzeniem, na która alokowano jednak niewielką część budżetu.

7.9.2 Wsparcie dotacyjne na obrót

Biorąc pod uwagę wyniki analiz zaprezentowanych w niniejszym rozdziale można stwierdzić, że skuteczność wsparcia jakie w ramach Działania 3.7 zostało zaoferowane firmom w trybie nadzwyczajnym była wysoka. Osiągnięty został cel w postaci utrzymania prowadzenia działalności gospodarczej – co ważne nie tylko w krótkoterminowej perspektywie obejmującej okres wydatkowania środków z grantu, ale i w perspektywie długoterminowej. 94% firm wspartych było obecnych na rynku 3 lata po otrzymaniu dotacji. Udało się ochronić ponad 2 700 miejsc pracy.

Do czynników wpływających pozytywnie na skuteczność wsparcia należy zaliczyć:

- uruchomienie wsparcia w momencie, w którym przedsiębiorcy zmagali się z negatywnym wpływem pandemii na swoje firmy;
- nieskomplikowany proces aplikowania o środki i atrakcyjne warunki przyznawania wsparcia dzięki czemu cieszyło się ono dużym zainteresowaniem;
- zwiększenie alokacji na nabór dzięki czemu możliwe było wsparcie większej liczby firm;
- uzależnienie wysokości wsparcia od liczby deklarowanych miesięcy utrzymania działalności oraz wielkości zatrudnienia dzięki czemu zapewniono lepsze jej dopasowanie do konkretnych podmiotów.

Nie zidentyfikowano czynników, które ograniczałyby skuteczność wsparcia.

8. DOBRE PRAKTYKI

W oparciu o przeprowadzone badania zidentyfikowano następujące dobre praktyki:

- Realizacja większych projektów dotyczących przygotowania terenów inwestycyjnych w formule SIT - jednym z wniosków z badania jest, że zastosowane w Działaniu 3.1. podejście, które było wielobranżowe, mocno skoncentrowane na końcowym efekcie w postaci przyciągnięcia inwestorów, wymagało, by gminy już przed ogłoszeniem naboru były bardzo mocno zaawansowane koncepcyjnie i organizacyjnie. Wydaje się, że wsparcie lepiej dopasowane było do pozakonkursowej ścieżki na projekty bardziej strategiczne, z dłuższym okresem przygotowywania pod konkretne reguły wsparcia. Przy większych projektach kluczowe było wsparcie, na jakie JST mogły liczyć przy zarządzaniu projektem ze strony dostawców usług specjalistycznych (np. inżyniera kontraktu). Dobrą praktyką, niezależnie od skali projektu, było także pro-aktywne zarządzanie procesem identyfikacji i przyciągania potencjalnych inwestorów. Z założeniem, że ze względu na niepewność deklarowanych planów, przed rozpoczęciem prac posiadane deklaracje inwestorów powinny znacznie przekraczać 100% obciążenia przygotowywanych terenów.
- Realizacja projektów typu IOB przez wyspecjalizowanych doradców – dobrą praktyką było kierowanie wsparcia do instytucji rzeczywiście specjalizujących się w doradztwie. Wynikało to z dużego zróżnicowania roli, jaką strumień biznesowy polegający na świadczeniu usług doradczych dla MŚP pełnił w poszczególnych IOB uczestniczących w Działaniu 3.4. Przykładem była jedna z IOB, której główny przedmiot prowadzonej działalności (70.22.Z Pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania) nie zmienił się od początku funkcjonowania spółki. IOB miała także wdrożony system zarządzania jakością potwierdzający spełnienie wymagań normy PN-EN ISO 9001:2015 w zakresie świadczenia usług rozwojowych doradczych i szkoleniowych; akredytacje WUP, PARP, Ministerstwa Rozwoju (koordynator klastra kluczowego), wpis do Bazy Usług Rozwojowych. Spełniała zatem w pełni promowane i systemowe kryterium rozwoju IOB polegające na stosowaniu dostępnych standardów świadczenia usług.
- Wykorzystywanie zasobów zewnętrznych do realizacji strategii wzrostu – przykładem była spółka, która w bardzo świadomy i efektywny sposób w okresie realizacji RPO WL 2014-2020 rozwijała swoją działalność, wprowadzając nowe ekoinnowacyjne usługi. Ekspansja rynkowa była możliwa m.in. dzięki temu, że firma – której pracownicy w większości zaangażowani byli przy podstawowej działalności – na własny koszt korzystała z doradców zewnętrznych, którzy pomogli zidentyfikować RPO WL 2014-2020 jako źródło finansowania, opracować szczegółowo (który to wymóg był dobrą praktyką w realizacji Działania 3.5.) projekt doradczy i wniosek o dofinansowanie (obejmujący opracowanie strategii rozwoju oraz wprowadzenie innowacyjnych usług), a następnie prowadzić obsługę kontraktu. Taka pomoc

doradców specjalizujących się w pozyskiwaniu i obsłudze środków UE pozwoliła właścicielowi firmy skoncentrować uwagę na aspektach merytorycznych i biznesowych projektów, raczej niż na zagadnieniach związanych z ich obsługą. Specjalistyczne wsparcie doradcze uzyskane w ramach projektu finansowanego z Działania 3.5. wykorzystane zostało do wsparcia skutecznego wdrożenia rezultatów powiązanych projektów inwestycyjnych zrealizowanych w ramach Działania 3.7 Wzrost konkurencyjności MŚP (2 projekty) oraz jednego projektu z działania „Wsparcie na wdrażanie operacji w ramach strategii rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020.

- Komplementarność źródeł wsparcia – przykładem jest spółka, która otrzymała finansowanie z instrumentu kapitałowego, Działania 3.5 oraz Działania 3.7 na realizację ściśle powiązanych ze sobą projektów. Przykładowo dotacja z Działania 3.5 przeznaczona została na skorzystanie z usług doradczych dotyczących wskazania najbardziej optymalnych kierunków ekspansji zagranicznej oraz sposobów ochrony własności intelektualnej rozwiązania rozwijanego dzięki produktowi kapitałowemu, a następnie wdrażanemu dzięki dotacji z Działania 3.7. Ten przykład można traktować w kategoriach dobrej praktyki zarówno jeżeli chodzi o strategię przyjętą przez przedsiębiorstwo, jak też jeżeli chodzi o ofertę wsparcia z osi trzeciej RPO WL 2014-2020. Świadczy o tym, że Działania osi trzeciej miały charakter komplementarny i pozwalały zaspokoić różne potrzeby firm. Należy stwierdzić, że tego rodzaju podejście do konstruowania zakresu wsparcia zostało podtrzymane w FEL 2021-2027 co znajduje swój wyraz w uwzględnieniu takich instrumentów wsparcia jak: Usługi dla MŚP (Działanie 2.5), Inwestycje rozwojowe w MŚP (Działanie 2.6) i Lubelskie MŚP na rynkach zagranicznych (Działanie 2.7).
- Realizacja projektów polegających na wdrożeniu wyników prac B+R oraz innowacyjnych rozwiązań – wywiady przeprowadzone z beneficjentami tego rodzaju projektów wskazały, że charakteryzowały się one wysokim poziomem innowacyjności dzięki czemu pozytywnie wpłynęły na potencjał firm do prowadzenia działalności na rynkach zagranicznych. W tym kontekście za dobrą praktykę można uznać stosowanie wśród kryteriów trafności merytorycznej kryterium premiującego te projekty, które zakładały wdrożenie wyników prac B+R. Warto realizację tego rodzaju inwestycji stymulować w FEL 2021-2027– nie tylko w ramach Działania 1.2 ale i Działania 2.6, choć oczywiście brak dotacyjnej formy wsparcia w Działaniu 2.6 może to utrudniać. Zapewne produkt finansowy dedykowany finansowaniu wdrożeń wyników prac B+R musiałby się charakteryzować dłuższym okresem budowy portfela i większym limitem stratowości. Niewykluczone też, że koszty jego wdrażania byłyby wyższe aniżeli produktu finansowego wspierającego „klasyczne” inwestycje.
- Komplementarna oferta zorganizowanych i indywidualnych wyjazdów na targi i misje w celu wejścia na rynki zagraniczne. W ramach Działania 3.6 realizowano projekt Marketing Gospodarczy Województwa Lubelskiego, który oferował zorganizowane

wyjazdy na targi i misje. Projekt MGWL II był efektywną formą wsparcia firm szukających kontaktów biznesowych za granicą. Efektywność wynikała z tego, że misje i targi były organizowane i finansowane całkowicie przez beneficjenta projektu. Stanowiło to o przewadze tego rozwiązania nad komplementarnym działaniem w ramach Działania 3.9. Udział w misjach i targach. Tu beneficjenci ponosili koszty aplikowania (strategia internacjonalizacji) bez pewności, że dostaną dofinansowanie, a następnie koszty związane z organizacją wyjazdu i realizacją programu spotkań i prezentacji, a także koszty obciążeń administracyjnych związanych z rozliczeniem projektu. Niemniej jednak wsparcie w ramach Działania 3.9 miało znacznie większą skalę i dotyczyło innej grupy docelowej – większych, technologicznych przedsiębiorstw, w dobrej kondycji finansowej, w zaawansowanym stadium rozwoju, poszukujących nowych rynków zbytu. Obie oferty oceniono jako komplementarne i warte kontynuacji. Są one kontynuowane w FEL 2021-2027 w Działaniu 2.7 Lubelskie MŚP na rynkach zagranicznych, gdzie przewidziano wsparcie bezpośrednie udziału MŚP w targach i misjach, jak i wsparcie pośrednie w ramach projektu Marketing Gospodarczy Województwa Lubelskiego III.

- Dobre praktyki w gospodarowaniu środkami publicznymi przez pośredników finansowych wdrażających instrumenty finansowe. W Lubelskiej Fundacji Rozwoju (LFR), która działa jako instytucja otoczenia biznesu od 1991 r. i pełni rolę pośrednika finansowego w kolejnych edycjach programów operacyjnych, oferujących wsparcie w postaci instrumentów finansowych, stosuje się szereg praktyk, których celem jest lepsze zabezpieczenie zwrotu środków publicznych i przyspieszenie ponownego ich wykorzystania. Praktyki te mogą być wykorzystywane przez pośredników finansowych w instrumentach pożyczkowych zastosowanych w Działaniu 2.6 Inwestycje rozwojowe w MŚP FEL 2021-2027. Te praktyki to:
 - Elastyczne podejście do wkładu własnego pożyczkobiorcy. Metryki produktów dopuszczają finansowanie do 100 proc. wartości przedsięwzięcia inwestycyjnego. LFR zwykle oczekuje od pożyczkobiorcy wkładu własnego - standardowo na poziomie 20% lub w uzasadnionych przypadkach mniejszym. Jest to traktowane jako czynnik zwiększający bezpieczeństwo transakcji. Udział własny sprzyja bardziej racjonalnym decyzjom inwestycyjnym, a poza tym najczęściej zabezpieczenia dokonywane są na zakupywanych środkach trwałych. Jeśli zabezpieczenie jest na środku trwałym, do którego klient dokłada 20%, to automatycznie rośnie wartość windykacyjna transakcji zwiększając jej bezpieczeństwo;
 - Elastyczne podejście do okresu spłaty pożyczki. Klienci oczekują maksymalnego okresu spłaty pożyczki wpisanego do metryki instrumentu. Tymczasem, zdaniem LFR, powinien on zależeć od typu inwestycji i w przybliżeniu odpowiadać okresowi amortyzacji. Jeśli okres spłaty jest dłuższy niż okres amortyzacji to przysparza to pożyczkobiorcy dodatkowych korzyści

(dysponuje środkami publicznymi, które w istocie już się zamortyzowały). W LFR w umowach z pożyczkobiorcami dostosowuje się okres spłaty do typu realizowanej przez pożyczkobiorcę inwestycji;

- Zwrot VAT. Wydatki inwestycyjne finansowane z pożyczki, inaczej niż w przypadku dotacji, finansowane są w kwotach brutto. W LFR wychodzi się z założenia, że jeśli klient otrzymuje zwrot VAT z urzędu skarbowego, to powinien zwrócić te środki do pośrednika finansowego, a ten zwraca je do ponownego wykorzystania do menadżera funduszu funduszy, czyli BGK. W umowach z pożyczkobiorcami są oni zobowiązani do oddania zwróconego z urzędu skarbowego VAT w terminie 15 dni od zwrotu.

9. TABELA REKOMENDACJI

Lp.	Wniosek wynikający z badania (nr strony w raporcie)	Treść rekomendacji	Adresat rekomendacji	Sposób wdrożenia rekomendacji	Termin wdrożenia rekomendacji (kwartał)	Klasa rekomendacji
Rekomendacje programowe, w tym operacyjne i strategiczne						
1.	Stosunkowo niska skuteczność struktur IOB w województwie jako systemu świadczącego usługi dla MŚP w skali regionu. Skuteczność interwencji w obszarze IOB byłaby wyższa, gdyby obok opracowywania i oferowania usług dla indywidualnych MŚP, wprowadzono komponenty systemowe, ukierunkowane na celowe kształtowanie funkcji IOB, w celu świadczenia usług dla MŚP, w szczególności z terenów znajdujących się	Zastosowanie rozwiązań na rzecz zwiększania poziomów interakcji pomiędzy uczestnikami systemu, poprzez promowanie w warunkach naborów sieciowania, uczenia się od siebie, łączenia zasobów przy realizacji większych/bardziej kompleksowych projektów.	IZ i IP FEL 2021-2027	Realizacja wsparcia w ramach odrębnych naborów na rzecz tworzenia sieci współpracy inicjowanych przez IOB na rzecz MŚP (mających potencjalnie silniejszy efekt na poziomie regionu, inteligentnych specjalizacji, innowacyjności). Ponadto zastosowanie przy ocenie projektów IOB dodatkowych punktów za działania na rzecz MŚP z terenów znajdujących się w	III kw. 2024 r.	Programowa, operacyjna

Lp.	Wniosek wynikający z badania (nr strony w raporcie)	Treść rekomendacji	Adresat rekomendacji	Sposób wdrożenia rekomendacji	Termin wdrożenia rekomendacji (kwartał)	Klasa rekomendacji
	w trudnej sytuacji społeczno-gospodarczej (FEL Działanie 1.6). (s. 66)			trudnej sytuacji społeczno-gospodarczej.		
2.	Rozliczanie przez beneficjentów udziału w misjach i targach jest czasochłonne i rodzi dodatkowe koszty związane np. z tłumaczeniem zagranicznych dokumentów księgowych. (s. 77)	Rekomenduje się zastosowanie ryczałtowego rozliczania wszystkich kosztów udziału w misjach i targach w FEL w Działaniu 2.7.	IZ FEL 2021-2027	Odpowiednie zapisy w dokumentach programowych i dokumentacji konkursowej. Warunkiem jest przygotowanie przez Komisję Europejską odpowiednich aktów delegowanych, o których mowa w art. 94 ust. 4 Rozporządzenia 2021/1060 z dnia 24 czerwca 2021 r., umożliwiających objęcie wszystkich kosztów w projekcie rozliczeniem metodami	III kw. 2025 r.	Programowa operacyjna

Lp.	Wniosek wynikający z badania (nr strony w raporcie)	Treść rekomendacji	Adresat rekomendacji	Sposób wdrożenia rekomendacji	Termin wdrożenia rekomendacji (kwartał)	Klasa rekomendacji
				uproszczonymi oraz dostępność alokacji przeznaczonej na wsparcie działań w tym zakresie.		

SPIS ILUSTRACJI

Spis tabel

Tabela 1 Wykaz skrótów	6
Tabela 2 Wnioski i rekomendacje z badania	13
Tabela 3 Findings and recommendations	18
Tabela 4 Dotychczasowy i spodziewany poziom realizacji wskaźników produktu przypisanych do PI 3a.....	24
Tabela 5 Ranking problemów napotykanym w trakcie realizacji projektów w ramach Działania 3.5. w oczach przedsiębiorstw.....	48
Tabela 6 Ocena adekwatności rozwiązań i mechanizmów wsparcia.....	58
Tabela 7 Dotychczasowy i spodziewany poziom realizacji wskaźników produktu przypisanych do (PI 3b).	69
Tabela 8 Wskaźnik specyficzny dla programu dla PI 3b	71
Tabela 9 Wskaźniki produktu i rezultatu projektu Marketing Gospodarczy Województwa Lubelskiego II	72
Tabela 10 Wskaźniki produktu przypisane do PI 3c	81
Tabela 11 Podsumowanie wsparcia inwestycyjnego bezzwrotnego i zwrotnego w PI 3c	88
Tabela 12 Odsetek beneficjentów/pożyczkobiorców, którzy w ciągu trzech lat przed ubieganiem się o wsparcie podejmowali działalność innowacyjną	90
Tabela 13 Porównanie poziomu innowacyjności działań podejmowanych przez beneficjentów przed złożeniem wniosku o dofinansowanie oraz działań finansowanych z RPO WL 2014-2020	92
Tabela 14 Porównanie poziomu innowacyjności działań podejmowanych przez pożyczkobiorców przed złożeniem wniosku o wsparcie oraz działań finansowanych z pożyczki z RPO WL 2014-2020	93
Tabela 15 Udział beneficjentów i pożyczkobiorców, którzy zadeklarowali wzrost zatrudnienia w komórkach organizacyjnych przedsiębiorstwa.	102
Tabela 16. Wyniki analizy efektu netto	103
Tabela 17 Prawdopodobieństwo wystąpienia określonego rodzaju negatywnych efektów w sytuacji nieotrzymania wsparcia	108
Tabela 18 Odsetek beneficjentów wdrażających w ramach projektu innowacje o przynajmniej krajowym poziomie innowacyjności – dane w układzie rodzaju innowacji i przynależności bądź nie firmy do IS.	112
Tabela 19 Opinie beneficjentów na temat adekwatności wsparcia na obrót do ich potrzeb.....	118
Tabela 20 Liczba przedsiębiorców – beneficjentów Działania 3.7 korzystających z innych działań RPO WL 2014-2020 oraz liczba przedsiębiorców z woj. lubelskiego korzystających z PO IR i PO PW.	121

Spis wykresów

Wykres 1 Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach w stosunku do PKB w woj. lubelskim w latach 2011 – 2020.	27
Wykres 2 Efekty w Działaniu 3.5. Bon na doradztwo.....	38
Wykres 3 Liczba przedsiębiorstw eksportujących w województwie lubelskim w latach 2016-2022.....	71

Wykres 4 Odsetek lubelskich firm aktywnych innowacyjnie	91
Wykres 5 Wpływ wsparcia na sfery funkcjonalno-zasobowe przedsiębiorstw w ocenie beneficjentów wsparcia bezwrotnego (dotacje i pomoc zwrotna) i zwrotnego (pożyczki). Oceny w skali od 1 do 5. Ocena 1 oznacza „brak wpływu”, ocena 5 oznacza „bardzo duży wpływ”	98
Wykres 6 Przewagi konkurencyjne beneficjentów wsparcia bezwrotnego i pożyczkobiorców w stosunku do ich głównych konkurentów na głównym rynku działalności firmy. Skala od 1 do 5, gdzie 1 oznacza bardzo niski poziom danego zasobu (przewagę mają konkurenci), a 5 oznacza bardzo wysoki poziom danego zasobu (firma ma przewagę nad konkurentami).	99
Wykres 7 Rodzaje wydatków finansowanych dzięki wsparciu na obrót	107
Wykres 8 Pozycja konkurencyjna i udział w rynku beneficjentów wpisujących się w IS i tych nie należących do IS	112
Wykres 9 Opinie beneficjentów nt. obecnej kondycji finansowej ich firm w porównaniu z kondycją z momentu składania wniosku o wsparcie.	116

Spis map

Mapa 1 Rozkład terytorialny inwestycji wspartych w ramach dotacji i pomocy zwrotnej w podziale na powiaty.	87
Mapa 2 Rozkład terytorialny inwestycji wspartych pożyczkami w podziale na powiaty.	89