

# CATCHING-UP REGIONS

## SYSTEM KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW (SKP) WOJ. PODKARPACKIE

Rzeszów, 4. kwietnia 2018



**WORLD BANK GROUP**

Dorota Tekieli-Bisińska  
Ekspert ds. Rozwoju Przedsiębiorstw

# Plan prezentacji

1. **Dlaczego:** diagnoza
2. **Cel:** definicja sukcesu + wskaźniki
3. **Jak:** elementy składowe



MINISTERSTWO  
ROZWOJU



# CATCHING-UP REGIONS

# Diagnoza (06.2016 – 06.2017)

## 1. 40 wywiadów z MŚP

- Niska konkurencyjność przedsiębiorstw
- Wysokie koszty i niska cena – mała rentowność
- Zróżnicowanie i zastępowalność produktów / usług
- Spory potencjał rozwojowy
- Duże potrzeby doradcze, nie zawsze uświadomione
- Zazwyczaj niska ocena jakości i profilu dostępnych usług doradczych
- Niska chęć do płacenia za usługi doradcze i szkoleniowe

# Diagnoza (06.2016 – 06.2017)

## 2. Prawie 20 wywiadów z instytucjami otoczenia biznesu (IOB)

- Koncentracja wsparcia na IOB
- Strukturalne problemy systemu IOB
- Specjalizacja w pozyskiwaniu funduszy UE
- Zakres i skala działania uzależniona od funduszy publicznych (mała ilość usług na warunkach rynkowych)
- Ogólny profil usług bez specjalizacji branżowej
- Słabe mechanizmy zapewniania jakości usług
- ... ale są też chlubne wyjątki!

# Diagnoza: wnioski z programów wsparcia

## Nowe możliwości wspierania przedsiębiorstw

### Firmy z reguły zbyt mało inwestują w usługi wsparcia

- Pożyczkodawcy nie finansują usług konsultingowych;
- MŚP niechętnie inwestują w usługi bez gwarantowanej stopy zwrotu zainwestowanych środków;
- Brakuje informacji o dostępnej ofercie usługowej.

### Wspierając przedsiębiorstwa można wygenerować szersze korzyści

- Rozwój umiejętności przedsiębiorców i pracowników przynoszący skutki w średnim i długim okresie;
- Innowacje opracowane przez firmy, które skorzystały ze wsparcia rozwojowego rozprzestrzeniają się na inne przedsiębiorstwa

## Ale... (typowe problemy)

- Czy program w takim, a nie innym kształcie będzie atrakcyjny dla firm? (częstym zjawiskiem jest małe zainteresowanie przedsiębiorstw korzystaniem z programu)
- Czy firmy nie byłyby gotowe zainwestować w niektóre usługi nawet bez programu?
- Jaki jest stosunek kosztów do korzyści w przypadku oferowanych usług?
- Czy po zaprzestaniu dotacji program pozostawi po sobie trwałe efekty?
- Czy rząd centralny/samorządy są w stanie skutecznie zorganizować program i go zrealizować?
- Czy istnieje ryzyko upolitycznienia całego procesu?

Źródło: Bank Światowy

# Kluczowe założenia systemu voucherowego

1. MŚP ubiega się o dopłatę do kosztu usługi doradczej. Voucher to umowa zawarta przez administratora SKP z MŚP o zwrot części kosztów kontraktu na realizację usług doradczych przez usługodawcę
2. Usługodawcami będą nie tylko instytucje otoczenia biznesu, ale też komercyjni usługodawcy
3. Usługodawcami będą nie tylko podmioty z woj. podkarpackiego
4. Urząd Marszałkowski może zlecić niektóre zadania związane z administrowaniem na zewnątrz, w formie kontraktów menedżerskich

## Opcje:

- Zmienny współczynnik dofinansowania
- Kontrakty w oparciu o rezultat

# Trzy typy usług

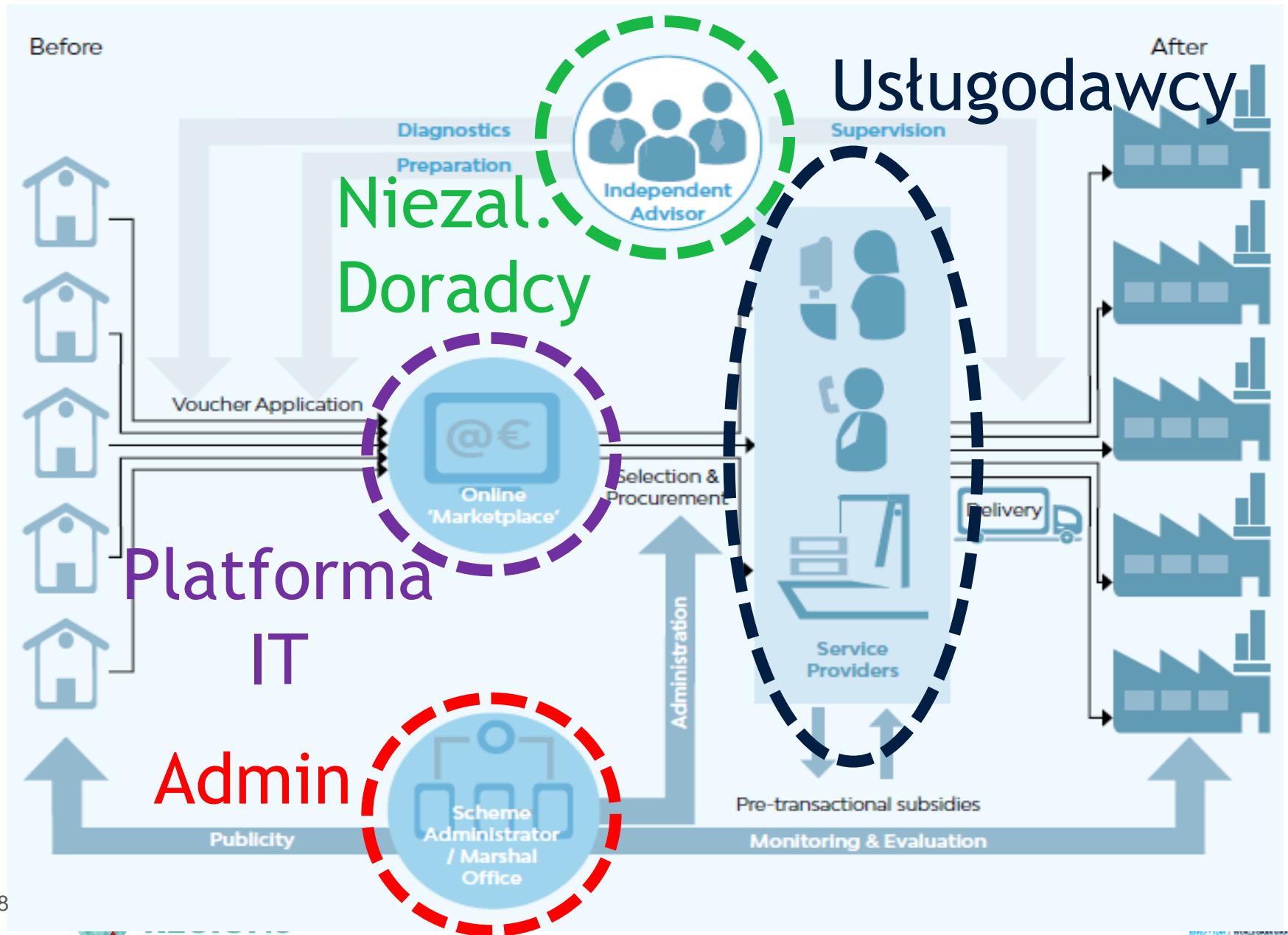
	1. OPERACYJNE	2. STRATEGICZNE	3. GRUPOWE
Przewidywany budżet <sup>19</sup>	Okolo 14% całości	Okolo 42% całości	Okolo 22% całości
Przykłady	<ul style="list-style-type: none"> <li>Proste działania marketingowe w małej skali, tworzenie stron internetowych;</li> <li>Wsparcie w wejściu na zagraniczne rynki (podstawowe informacje);</li> <li>Przygotowanie wniosków o finansowanie z komercyjnych źródeł;</li> <li>Usługi prawne;</li> <li>Specjalistyczne szkolenia;</li> <li>Szkolenia zarządcze.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Strategiczne planowanie biznesowe, rozwój produktów (branding; wyróżnienie się na tle konkurencji, innowacyjność);</li> <li>Usprawnienia w procesie produkcyjnym (optymalizacja kosztów i efektywność);</li> <li>Wsparcie w wejściu na nowe i zagraniczne rynki (strategia szyta na miarę).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Usługi na rzecz grupy firm z myślą o realizacji wspólnego celu (np. branding regionalny; turystyka; wspólne produkty; promocja eksportu; badania rynku; trendy branżowe; wywiad gospodarczy; rozpoznawalność).</li> </ul>
Kwalifikowane MŚP	Tylko i wyłącznie sektory dóbr i usług wymiennych (agrobiznes, przemysł lekki, turystyka, itp.). Bez handlu detalicznego i innych lokalnych usług niewymiennych		
Współczynnik dofinansowania	50%	60%	85%
Wartość vouchera <sup>20</sup>	5 000 PLN do 12 500 PLN	15 000 PLN do 120 000 PLN	120 000 PLN do 2 000 000 PLN
Maksymalny czas trwania	12 miesięcy	18 miesięcy	24 miesięcy

# Trzy typy usług

Tryb składania wniosków przez MŚP	Prosty jednoetapowy (kwalifikowalność MŚP i usług pod względem formalnym)	Dwuetapowy (kwalifikowalność + ocena diagnostyczna)	Poprzez konsorcjum
Proces diagnostyczny	MŚP	MŚP + niezależny doradca	Konsorcjum MŚP + niezależny doradca
Kwalifikowalność usługodawców	Zwykła rejestracja	Zwykła rejestracja	Przetarg
Platforma informacyjna	Informacja o wszystkich usługodawcach i przetargach będzie dostępna na jednej stronie internetowej (jedna strona dla każdego województwa)		
Wybór usługodawcy	Usługodawcę wybiera MŚP	Podobnie jak w przypadku usług operacyjnych, ale MŚP może skorzystać ze wsparcia niezależnego doradcy	Przetarg organizuje administrator SKP
Zapewnienie jakości	Oceny i recenzje online	Oceny i recenzje online	MO reviews the contracts and deliverables
Weryfikacja	Krótki raport po zakończeniu		Raporty co 3 miesiące
Monitorowanie i ocena zwrotna	Wskaźniki produktu i rezultatu Ocena programu		



# Struktura programu SKP



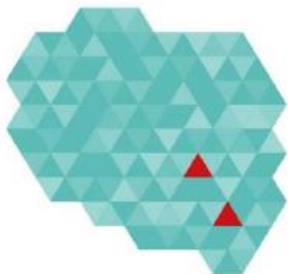
# Niezależny doradca

Jest katalizatorem całego programu. Dzięki usługom doradcy MŚP mają dokonywać lepszych wyborów (decyzje dotyczące usług i usługodawców), a Urzędy Marszałkowskie zwiększać efektywność procesu realizacji usług przez usługodawców. Niezależny doradca działa jak pośrednik ułatwiający zawarcie transakcji na linii MŚP – usługodawca – administrator SKP.

1. Wsparcie w diagnozowaniu potrzeb MŚP
2. Wsparcie dla MŚP w sporządzaniu wniosków o dofinansowanie z programu SKP
3. Wsparcie dla MŚP w wyborze usługodawcy
4. Wsparcie dla MŚP w śledzeniu jakości świadczonych usług i mediacjach
5. Wsparcie dla administratora programu w weryfikowaniu jakości świadczonych usług

# Platforma IT

1. Wyszukiwarka:
  - informacja o usługodawcy (opis, CV etc.)
  - informacja u usługach
  - informacja o niezależnych doradcach
2. Miejsce kontraktowania
3. Informacja zwrotna – system ocen / poleceń
4. Wspólna platforma dla wielu województw
5. Formularze, dokumenty, FAQ



# CATCHING-UP REGIONS

## Dziękuję

Dorota Tekieli-Bisińska

www:

<http://www.worldbank.org/pl/country/poland/publication/catching-up-regions>

raport:

<http://documents.worldbank.org/curated/en/602791496297000398/pdf/115354-POLISH-REVISED-PUBLIC-Activity2-PL-interactive-v5.pdf>