

Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Społecznego
w ramach Pomocy Technicznej RPO WŁ 2014-2020

DANAE realizacja

Wsparcie terenów inwestycyjnych w województwie łódzkim - warunki powodzenia inwestycji i optymalizacja systemu wdrażania Poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne RPO WŁ 2014-2020

Raport końcowy z badania ewaluacyjnego



Wykonawcą ewaluacji jest Konsorcjum firm:

DANAE

ul. Szarotki 10/16
02-609 Warszawa
NIP 8212640180
REGON 147073210

realizacja

al. KEN 93
02-777 Warszawa
NIP 951-212-23-37
REGON 015717077

Autorzy raportu:

Barbara Leszczyńska

Oliwia Samołyk

Jan Wałaszek

Zamawiający:

Województwo Łódzkie

Urząd Marszałkowski Województwa Łódzkiego

Departament Polityki Regionalnej

Wydział Ewaluacji (Jednostka Ewaluacyjna RPO Wł 2014-2020)

ul. Tuwima 22/26, 90-002 Łódź

tel. 42 663 31 38, 42 663 31 34

mail: ewaluacja@lodzkie.pl

Badanie zrealizowane w okresie wrzesień 2018 r. – styczeń 2019 r.

Spis treści

1. Słowniczek	5
2. Streszczenie	8
3. Summary	14
4. Przedmiot, cele i metodologia badania	20
5. Wyniki badania	25
5.1. Oferta inwestycyjna JST województwa łódzkiego	25
5.1.1. Dostępne tereny inwestycyjne	26
5.1.1.1. Stan faktyczny – podaż	26
5.1.1.2. Ocena posiadanych przez JST terenów	33
5.1.2. Zainteresowanie inwestorów lokowaniem inwestycji w regionie	34
5.1.3. Tereny leżące w obszarze zainteresowania inwestorów	37
5.1.4. Działania przyciągające inwestorów	39
5.1.4.1. Promocja terenów inwestycyjnych	41
5.1.4.2. Zaplecze kadrowo-organizacyjne JST.....	43
5.1.5. Istniejące IOB i ich rola	44
5.2. Logika interwencji w ramach Poddziałania II.1.1 RPO Wł 2014-2020	46
5.2.1. Założenia Poddziałania	46
5.2.1.1. Cele szczegółowe Poddziałania	46
5.2.1.2. Beneficjent, grupa docelowa, instytucja pośrednicząca.....	47
5.2.1.3. Finansowanie	48
5.2.2. Kryteria oceny wniosków	48
5.2.2.1. Kryteria formalne specyficzne	49
5.2.2.2. Kryteria merytoryczne punktowe	50
5.2.2.3. Wprowadzane zmiany	54
5.2.3. Zakładane wskaźniki	56
5.2.4. Obszary Strategicznej Interwencji (OSI)	57
5.2.5. Finansowanie	59
5.3. Adekwatność założeń systemu wyboru projektów do zapotrzebowania Małych i Średnich Przedsiębiorstw	60
5.4. Analiza czynników wpływających na zainteresowanie pozyskaniem dofinansowania w ramach Poddziałania II.1.1	65
5.4.1. Ocena programu	65
5.4.2. Zainteresowanie składaniem wniosków w Poddziałaniu II.1.1	67

5.4.2.1.	Zapotrzebowanie	70
5.4.2.2.	Analiza kryteriów oceny wniosków	73
5.4.2.3.	Pozakryterialne czynniki ograniczające zainteresowanie składaniem wniosków w ramach Poddziałania II.1.1	90
5.4.3.	Wpływ dotychczasowego zainteresowania na osiągnięcie celów Poddziałania 93	
5.5.	Studium przypadku	95
5.5.1.	Przykłady innych województw	95
5.5.2.	Województwo dolnośląskie	104
5.5.2.1.	Opis systemu wyboru projektu w województwie dolnośląskim	106
5.5.2.2.	Dobre praktyki.....	115
5.5.2.3.	Złe przykłady	117
5.5.2.4.	Zastosowanie w województwie łódzkim	120
6.	Wnioski.....	123
7.	Rekomendacje.....	128
8.	Spis tabel, rysunków i wykresów.....	133
8.1.1.	Spis rysunków	133
8.1.2.	Spis tabel.....	133
8.1.3.	Spis wykresów	134
9.	Bibliografia	137

Integralną częścią raportu są następujące aneksy, które zostały sporządzone w oddzielnych plikach:

- 1) Aneks 1. Szczegółowy opis zastosowanej metodyki
- 2) Aneks 2. Narzędzie badawcze
- 3) Aneks 3. Lista respondentów
- 4) Aneks 4. Baza danych z badania CAWI
- 5) Aneks 5. Zestawienie zebranych danych z zastosowanych metod i technik
- 6) Aneks 6. Transkrypcje z przeprowadzonych wywiadów
- 7) Aneks 7. Prezentacja multimedialna
- 8) Aneks 8. Tabela rekomendacji

1. Słowniczek

Beneficjent/ projektodawca	– podmiot/instytucja który/która otrzymał/otrzymała dofinansowanie w ramach Poddziałania II.1.1 RPO Wł 2014-2020 lub analogicznego działania/poddziałania w innym regionie
CATI	– Indywidualny wywiad telefoniczny wspomagany komputerowo (ang. <i>Computer-Assisted Telephone Interview</i>)
CAWI	– wspomagany komputerowo wywiad przy pomocy strony WWW (ang. <i>Computer Assisted Web Interview</i>)
COIE	– Centa Obsługi Inwestorów i Eksporterów
COP	– Centrum Obsługi Przedsiębiorcy; wojewódzka, samorządowa jednostka organizacyjna, powołana przez Sejmik Województwa Łódzkiego; W okresie programowania 2014-2020, COP pełni funkcję Instytucji Pośredniczącej RPO Wł 2014-2020 – IP, która jest odpowiedzialna za wdrażanie I osi priorytetowej „Badania, rozwój i komercjalizacja wiedzy” oraz II osi priorytetowej „Innowacyjna i konkurencyjna gospodarka” RPO Wł 2014-2020
DIP	– Dolnośląska Instytucja Pośrednicząca
GUS	– Główny Urząd Statystyczny
IDI	– Indywidualny wywiad pogłębiony (ang. <i>Individual In-depth Interview</i>)
IOB	– Instytucje Otoczenia Biznesu
IP	– Instytucja Pośrednicząca w Regionalnym Programie Operacyjnym. W przypadku Poddziałania II.1.1 jest nią COP
IZ	– Instytucja Zarządzająca Regionalnym Programem Operacyjnym (Zarząd Województwa Łódzkiego)
JST	– Jednostki samorządu terytorialnego: gminy, powiaty, województwa
ŁARR	– Łódzka Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.
ŁSSE	– Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna S.A.
MPZP	– Miejscowe Plany Zagospodarowania Przestrzennego
MŚP	– Małe i średnie przedsiębiorstwa

OSI	– Obszary Strategicznej Interwencji, tj. obszary, które będą adresatami polityki regionalnej państwa. Są to obszary zarówno o najniższym poziomie rozwoju, które wymagają interwencji rządu ze względu na skalę problemów, których same nie są w stanie rozwiązać, jak i o najwyższym poziomie rozwoju, które ze względów społeczno-gospodarczych wywierają lub będą wywierać duży wpływ na rozwój kraju. OSI zostały zidentyfikowane w Strategii Rozwoju Województwa Łódzkiego 2020
PAIH	– Polska Agencja Inwestycji i Handlu
PI	– Priorytet inwestycyjny
Poddziałanie II.1.1 Tereny inwestycyjne	– Poddziałanie w ramach RPO WŁ 2014-2020 obejmujące kompleksowe przygotowanie terenu inwestycyjnego dostosowane do potrzeb potencjalnych inwestorów
Potencjalny beneficjent	– Podmiot/instytucja, który/-a nie dostał/-a dofinansowania (nie ubiegał/-a się o nie albo jego/jej wniosek został odrzucony), jednak znajduje się w grupie mogącej ubiegać się o wsparcie
RIS	– Regionalne Inteligentne Specjalizacje zawarte w „Wykazie Regionalnych Inteligentnych Specjalizacji Województwa Łódzkiego oraz wynikających z nich nisz specjalizacyjnych” (Uchwała Nr 1195/16 Zarządu Województwa Łódzkiego z dnia 28 września 2016 r.); są jednym z instrumentów mających na celu wspomaganie realizowania Regionalnych Strategii Innowacji dla danego Województwa, ich podstawę stanowią sektory gospodarcze o dużym potencjale innowacyjnym i konkurencyjnym
RPO WŁ 2014-2020	– Regionalny Program Operacyjny Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020
RSI LORIS 2013	– Regionalna Strategia Innowacji dla Województwa Łódzkiego „LORIS 2030”
SAG	– Strefa Aktywności Gospodarczej
SPR	– Subregionalny Program Rozwoju
SRWŁ 2020	– Strategia Rozwoju Województwa Łódzkiego 2020
SSE	– Specjalna strefa ekonomiczna
SWOT	– Analiza mocnych i słabych stron przedsiębiorstwa, a także szans i zagrożeń istniejących w jego otoczeniu (ang. strengths, weaknesses, opportunities, threats)

- SzOOP – Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020,
- TDI – Telefoniczny wywiad pogłębiony (ang. *Telephone In-Depth Interview*)
- TEN-T – Transeuropejska Sieć Transportowa
- UMWŁ – Urząd Marszałkowski Województwa Łódzkiego

2. Streszczenie

Główne informacje o projekcie

Projekt zatytułowany „Wsparcie terenów inwestycyjnych w województwie łódzkim - warunki powodzenia inwestycji i optymalizacja systemu wdrażania Poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne RPO Wł 2014-2020” realizowano w okresie od lipca 2018 do stycznia 2019 na zlecenie Urzędu Marszałkowskiego Województwa Łódzkiego. Głównym celem projektu była identyfikacja czynników mających wpływ na skuteczność interwencji (w tym wskazanie czynników ryzyka) i sposobów przeciwdziałania ryzykom realizacji inwestycji w ramach Priorytetu Inwestycyjnego 3a – „Promowanie przedsiębiorczości, w szczególności poprzez ułatwianie gospodarczego wykorzystywania nowych pomysłów oraz sprzyjanie tworzeniu nowych firm, w tym również poprzez inkubatory przedsiębiorczości”. W badaniu skoncentrowano się na analizie wdrażania Poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne. Prace badawcze i analityczne służyły osiągnięciu następujących celów szczegółowych:

- zidentyfikowanie przyczyn powodujących małą liczbę składanych wniosków o dofinansowanie w ramach dotychczas ogłaszanych konkursów w Poddziałaniu II.1.1 Tereny inwestycyjne RPO Wł 2014-2020,
- określenie poziomu zainteresowania realizacją inwestycji polegających na przygotowaniu terenów inwestycyjnych wśród JST, związków i stowarzyszeń JST,
- zweryfikowanie, czy kryteria wyboru projektów dla Poddziałania II.1.1 są określone w sposób wystarczająco zrozumiały, spójny, trafny i skuteczny,
- oszacowanie poziomu zainteresowania MŚP lokalizacją swojej działalności/inwestycji na terenach inwestycyjnych,
- zweryfikowanie, czy system wyboru projektów w wystarczającym stopniu premiuje przedsięwzięcia związane z przygotowaniem terenów inwestycyjnych na obszarach wskazanych w SRWł 2020 jako Obszary Strategicznej Interwencji, wynikające z polityki rozwoju województwa – rejonu będące w strefie bezpośredniego oddziaływania sieci TEN-T.

Metodologia:

Badanie zrealizowano przy pomocy 5 technik badawczych: 1) desk research (analiza danych zastanych); 2) badanie ilościowe CAWI/CATI na próbie jednostek samorządu terytorialnego – N = 146 (74% ze 177 JST, do których rozestano ankietę); 3) badania jakościowe IDI: z przedstawicielami instytucji wspierających rozwój terenów inwestycyjnych - N=6 oraz z przedstawicielami małych i średnich przedsiębiorstw N=10; 4) case study – studium przypadku obejmujące analizę działań zorientowanych na wsparcie rozwoju terenów inwestycyjnych w innym województwie (wybrano województwo dolnośląskie); 5) panel ekspertów – w panelu

udział wzięło 9 osób reprezentujących różne instytucje, a także podmioty związane z tematyką rozwoju terenów inwestycyjnych.

Oferta Inwestycyjna JST województwa łódzkiego

W 2018 na terenie województwa łódzkiego znajdowało się 506 działek inwestycyjnych zlokalizowanych na obszarze 126 gmin. 29% gmin w województwie nie posiadało żadnych terenów inwestycyjnych. Wśród gmin posiadających tego typu tereny, ich łączna powierzchnia mieściła się najczęściej w przedziale 11-50 ha (32%). 13% gmin posiadało tereny o powierzchni 51-100 ha, natomiast 10% - o powierzchni 1-10 ha.

Większość terenów inwestycyjnych dostępnych na terenie województwa łódzkiego ma stosunkowo niewielką powierzchnię. 1/3 działek przeznaczonych pod inwestycję ma 3 ha lub mniej, a biorąc pod uwagę jedynie działki będące własnością gminy - tych o powierzchni nieprzekraczającej 3 ha jest aż 47%. Zdecydowana większość terenów inwestycyjnych zlokalizowanych na terenie województwa łódzkiego to tereny prywatne (71%).

Zdecydowana większość terenów inwestycyjnych w regionie łódzkim posiada takie elementy uzbrojenia jak droga dojazdowa o nawierzchni twardej, sieć elektroenergetyczna oraz wodociągowa (odpowiednio 86%, 83% i 83%). Nieco gorzej wygląda kwestia doprowadzenia sieci kanalizacyjnej (39%) oraz gazu (22%).

JST biorące udział w badaniu najczęściej oceniają położone na ich obszarze wolne tereny inwestycyjne jako średnio atrakcyjne (45%), z kolei ponad jedna trzecia badanych JST ocenia ich atrakcyjność nisko. Atrakcyjność wolnych terenów dobrze ocenia prawie co piąta badana gmina/powiat.

Pozyskanie inwestorów na dostępne tereny inwestycyjne jest postrzegane jako trudne lub bardzo trudne przez większość objętych badaniem JST (59%). Jest to związane z umiarkowanym poziomem zainteresowania ze strony inwestorów - prawie połowa JST (47%) ocenia je jako niskie, zaś tylko 11% jako wysokie. W większości JST (61%) w ciągu ostatnich 5 lat zainwestowało nie więcej niż 5 inwestorów, w tym w 15% przypadków nie odnotowano nowych inwestorów w ogóle. JST, gdzie liczba nowych inwestorów była większa niż 20, należą do rzadkości (1%).

Przedstawiciele samorządów podkreślają, że inwestorzy poszukują przede wszystkim terenów gotowych do natychmiastowej inwestycji – uzbrojonych, dobrze skomunikowanych, z dostępem do dróg wyższego rzędu. Zgodnie z deklaracjami przedstawicieli JST, inwestorzy podkreślają przede wszystkim znaczenie lokalizacji, rozumianej jako bliskość szlaków komunikacyjnych i możliwość pozyskania wykwalifikowanej kadry pracowniczej. Część inwestorów wskazywała również na znaczenie bliskości konkretnych miast (najczęściej Łodzi) w związku z obecnością tam klientów i poddostawców.

Najbardziej pożądane, zdaniem JST, są tereny o powierzchni powyżej 2 ha, najczęściej kilkanaście hektarów. Z punktu widzenia inwestorów, z którymi przeprowadzono wywiady,

optymalny rozmiar działki jest zawsze uzależniony od rodzaju planowanej inwestycji. Natomiast na atrakcyjność działki znacząco wpływa możliwość rozbudowy inwestycji w przyszłości i dokupienia terenów sąsiadujących.

41% gmin biorących udział w badaniu zadeklarowała, że promuje tereny inwestycyjne położone na swoim obszarze. Najczęściej działania promocyjne przybierają postać umieszczania oferty na stronach internetowych (80%) i spotkań z potencjalnymi inwestorami (63%). 43% gmin ma folder promocyjny dotyczący terenów inwestycyjnych, zaś 25% gmin promuje się na targach.

Jeśli chodzi o sposób organizacji działań związanych z obsługą inwestorów, ich pozyskiwaniem, a także promocją gospodarczą gminy/powiatu, w przypadku ponad połowy JST (53%) zadania te rozłożone są w ramach kilku wydziałów lub osób. Co piąta gmina/powiat nie ma żadnej osoby oddelegowanej do tego typu zadań lub dysponuje jedną taką osobą. Mniej niż 10% badanych wskazuje na funkcjonowanie oddzielnego wydziału zajmującego się tymi kwestiami.

Ocena Poddziałania II.1.1.

Przedsięwzięcia realizowane w ramach analizowanego Poddziałania II.1.1. PRO Wł 2014-2020 mają na celu kompleksowe przygotowanie terenów przeznaczonych pod inwestycje. Beneficjentem Poddziałania mogą być jednostki samorządu terytorialnego (gminy, powiaty, województwo) oraz związki i stowarzyszenia JST, natomiast grupą docelową wsparcia są MŚP, co oznacza, że przygotowany teren może być wykorzystany wyłącznie pod działalność MŚP.

W przypadku naborów do konkursów w ramach Poddziałania II.1.1., oprócz standardowych dla tego typu procedur kryteriów formalnych, zastosowano również kryteria formalne specyficzne i kryteria merytoryczne punktowe. Kryteria te są dedykowane Poddziałaniu II.1.1 i dotyczą ściśle terenu, który jest wskazany we wniosku, sytuacji gospodarczej gminy i innych uwarunkowań związanych z możliwością osiągnięcia zakładanych wskaźników.

Do kryteriów formalnych specyficznych zaliczono: dostępność terenów inwestycyjnych, uregulowany stan prawny terenów inwestycyjnych objętych projektem, przeznaczenie terenów objętych projektem, efektywność projektu – pozyskiwanie inwestora. Niespełnienie nawet jednego kryterium formalnego specyficznego skutkuje odrzuceniem wniosku.

W przypadku kryteriów merytorycznych punktowych oceniano: stopień przygotowania projektu do realizacji, wpływ projektu na rozwój przedsiębiorczości w regionie, planowaną powierzchnię uzbrojonych terenów inwestycyjnych, wpisywanie się w obszary gospodarcze w ramach nisz specjalizacyjnych, realizację projektu na terenie OSI, to, czy projekt jest zlokalizowany na obszarze rewitalizacji oraz czy projekt jest zlokalizowany na terenie o wysokiej stopie bezrobocia, preferowane lokalizacje. W celu pozytywnego przejścia przez ocenę

merytoryczną punktową konieczne było osiągnięcie przynajmniej 60% punktów przez dany wniosek.

Do momentu realizacji badania w konkursach dotyczących Poddziałania II.1.1 złożono 15 wniosków. Do dofinansowania zakwalifikowało się 8 wniosków, złożonych przez 7 gmin: Miasto Skierniewice, Koluszki, Sławno, Daszyna (2 wnioski), Uniejów, Moszczenica oraz Miasto Brzeziny.

Spośród gmin objętych badaniem, 5% złożyło wnioski w ramach Poddziałania II.1.1., 18% rozważyło złożenie wniosku, ale tego nie zrobiło, zaś 77% nie składało wniosku i nie rozważyło tego. 31% rozważa złożenie wniosku w kolejnych konkursach w ramach Poddziałania II.1.1. (2% deklaruje, że jest zdecydowanych). W przypadku JST niewyrażających zainteresowania złożeniem wniosku, podstawowym powodem jest brak terenów inwestycyjnych. Warto również zaznaczyć, że 75% JST biorących udział w badaniu deklaruje zainteresowanie rozwojem terenów inwestycyjnych położonych na swoim terenie.

Badanie wykazało, że podstawowym powodem zniechęcającym do aplikowania o środki w ramach Poddziałania II.1.1. są dla JST niektóre z kryteriów formalnych oraz wskaźników, których wartość należy zadeklarować na etapie składania wniosku. Jako najtrudniejsze w realizacji i najbardziej problematyczne kryterium postrzegana jest efektywność projektu. Chodzi tu o konieczność wykazania konkretnych firm zainteresowanych ulokowaniem inwestycji na terenach, których dotyczy wnioski - już na etapie aplikowania o środki. Dla wielu JST (49%) barierą stanowi również konieczność posiadania wkładu własnego.

Wśród pozostałych czynników ograniczających zainteresowanie składaniem wniosków w ramach Poddziałania II.1.1. znalazły się: brak własnych terenów inwestycyjnych, brak funduszy na zakup działek, brak zainteresowania ze strony MŚP oraz obawa przed ryzykiem niespełnienia założonych w poddziałaniu wskaźników. Obawa ta jest wyrażana również przez JST, które już otrzymały dofinansowanie. Jednak w momencie realizacji badania 4 z 7 JST realizujących już projekty w ramach Poddziałania II.1.1. było zdania, że osiągnięcie założonych wskaźników jest prawdopodobne.

Zdecydowana większość gmin nie zgłosiła żadnych propozycji zmian, które mogłyby ułatwić aplikowanie o środki. Wśród zgłoszonych propozycji znalazły się: uproszczenie procedur 4,1%, zmniejszenie wkładu własnego 4,1% oraz złagodzenie kryterium dotyczącego liczby inwestorów (2,7%).

Jako istotny problem wskazywano również brak możliwości pozyskania dofinansowania do budowy drogi dojazdowej, prowadzącej od drogi publicznej do terenu inwestycyjnego, co często stanowi istotną część przygotowania terenu. Ważną kwestię stanowi także zbyt długi czas trwania całej procedury przyznania dofinansowania – od rozpoczęcia naboru, poprzez zatwierdzenie wniosku, aż do dofinansowania. Łącznie z czasem potrzebnym na uzbrojenie terenu jest to bardzo długi okres, w którym wstępnie zainteresowany działką inwestor może zmienić zdanie i znaleźć teren szybciej dostępny.

Podsumowanie

- Sposób organizacji Poddziałania II.1.1 oraz dotychczasowe zainteresowanie JST dają szansę na osiągnięcie założonych dla Poddziałania wskaźników. Sytuacja taka miałaby miejsce jeśli zostałyby osiągnięte poziomy w wskaźników zadeklarowane dla projektów, które dotychczas (do momentu realizacji badania) otrzymały dofinansowanie, a przewidziane są kolejne nabory.
- Na podstawie dotychczas przeprowadzonych naborów można stwierdzić, że system wyboru wniosków prowadzi do wyboru przedsięwzięć o zakładanych cechach. Wybrane projekty otrzymały punkty w zdecydowanej większości kryteriów. Wyjątki stanowią tu kryterium dotyczące lokalizacji projektu na terenach objętych rewitalizacją (żaden w wybranych projektów nie otrzymał za nie punktów).
- Sposób organizacji wsparcia w ramach Poddziałania II.1.1. w niektórych aspektach nie odpowiada potrzebom inwestorów. Badania potwierdziły, że inwestorzy najczęściej poszukują terenów gotowych do natychmiastowej lub relatywnie szybkiej inwestycji. Logika Poddziałania II.1.1. wymaga od JST znalezienie inwestorów, którzy są gotowi czekać na przygotowanie terenu kilkanaście miesięcy lub nawet dłużej.
- W dotychczasowych naborach tereny, których JST były współwłaścicielem nie mogły zostać objęte wsparciem w ramach Poddziałania II.1.1. W przyszłości warto wziąć pod uwagę ewentualne umożliwienie aplikowania o dofinansowanie również w przypadku takich gruntów.
- Dotychczasowy poziom zainteresowania Poddziałaniem II.1.1. oraz wyniki badania sugerują, że jeśli nie nastąpi istotny wzrost tempa wydatkowania środków w ramach alokacji, mało prawdopodobne jest wykorzystanie jej w całości. W związku z powyższym, jeśli po wdrożeniu rekomendowanych na podstawie niniejszego badania działań nie nastąpi wzrost liczby składanych i pozytywnie rozpatrywanych wniosków o dofinansowanie, uzasadnione może być zmniejszenie poziomu alokacji.
- Mimo niewielkiego, faktycznego zainteresowania pozyskaniem dofinansowania w ramach Poddziałania II.1.1 mierzonego liczbą złożonych wniosków, deklarowane przez JST zainteresowanie jest zdecydowanie wyższe. Stwarza to potencjał do zmian w systemie wyboru projektów w taki sposób, aby umożliwić większej liczbie JST aplikowanie o środki.
- Czynniki ograniczające możliwości aplikowania JST o środki, związane z systemem wyboru projektów to:
 - Ryzyko nieosiągnięcia wskaźnika liczby inwestycji MŚP zlokalizowanych na przygotowanych terenach inwestycyjnych,
 - Niedobór terenów inwestycyjnych o wymaganej minimalnej powierzchni 3 ha.
- Czynniki ograniczające JST możliwość aplikowania o środki, wynikające z innych uwarunkowań to:

- Brak terenów inwestycyjnych w JST, rozumiany najczęściej jako brak własności tych terenów, a także brak funduszy na zakup działek mogących stanowić w przyszłości tereny inwestycyjne,
 - Brak terenów o odpowiednim przeznaczeniu w MPZP,
 - Brak zainteresowania inwestorów (co prowadzi do niemożliwości spełnienia kryterium efektywności projektu),
 - Brak funduszy na wybudowanie/modernizację drogi dojazdowej do terenów inwestycyjnych mogących stanowić przedmiot projektu.
- W kontekście trudności we wdrażaniu Poddziałania II.1.1 i niskiego zainteresowania ze strony JST uzasadnionym wydaje się rozszerzenie grona potencjalnych beneficjentów Poddziałania o Małe i Średnie Przedsiębiorstwa.
 - Przykład województwa dolnośląskiego pokazuje, że zastosowanie kryterium premiującego wyższy od minimalnego wkład własny oraz kryterium komplementarności projektu może przynosić pozytywne rezultaty jeśli chodzi o wspieranie rozwoju terenów inwestycyjnych. Warto rozważyć ich zastosowanie w przypadku planowania przyszłych działań w województwie łódzkim, przy czym nie rekomenduje się wdrażania ich dopóki nie zostaną przewyżczone zidentyfikowane w badaniu bariery ograniczające zainteresowanie Poddziałaniem II.1.1.

Rekomendacje

Na podstawie zrealizowanych badań sformułowano następujące rekomendacje:

- Złagodzenie kryterium obligującego gminy do realizacji na terenie min. 2 inwestycji. Sugeruje się, aby kryterium formalne specyficzne, dopuszczające wnioski do dalszej oceny, było mniej rygorystyczne – np. wymóg min. 1 inwestora;
- Zmniejszenie wagi kryterium „Wpływ projektu na rozwój przedsiębiorczości w regionie”
- Zmniejszenie minimalnej powierzchni terenu inwestycyjnego objętego projektem do minimum 2 ha;
- Ograniczenie wagi kryterium „Wpisywanie się w obszary gospodarcze w ramach nisz specjalizacyjnych”;
- Informowanie JST o możliwości pozyskania dofinansowania budowy dróg dojazdowych do terenów inwestycyjnych z innych środków RPO Wł 2014-2020;
- Rozszerzenie grona potencjalnych beneficjentów Poddziałania II.1.1. o Małe i Średnie Przedsiębiorstwa.

3. Summary

1

Certified Translation of a Polish Document into English

Project outline

The project entitled "Support to investment areas in Łódzkie Voivodship – conditions of investment success and optimization of implementation of Submeasure II.1.1. Investment areas RPO WŁ 2014-2020" was implemented over the period from July 2018 until January 2019 upon request of the Marshall's Office of the Łódzkie Voivodship. The main objective of the project was to identify the factors which could influence the effectiveness of intervention (including specification of risk factors) and methods of counteracting the investment implementation risks within the framework of the Investment Priority 3a – "Promoting entrepreneurship, in particular by facilitating economic use of new ideas and favouring establishment of new companies, including also through business incubators)". This research focused on analysis of implementation of Submeasure II.1.1 Investment areas. Research and analytical works aimed at the fulfilment of the following detailed objectives:---

- To identify reasons why the number of applications for funding submitted within the framework of competitions announced in the Submeasure II.1.1 *Investment areas* RPO WŁ 2014-2020 to date is low,--
- To define the level of interest in execution of investments consisting in preparation of investment areas among Territorial Self-Government Units (PL: JTS), unions and associations of Territorial Self-Government Units,---
- To verify whether the criteria of choice of projects for Submeasure II.1.1 are defined in a manner that is sufficiently understandable, coherent, accurate and effective,---
- To estimate the level of interest of SMEs in the location of its operations/investment on the investment areas,---
- To verify whether the project selection system sufficiently premiums undertakings connected with preparing investment areas on terrains specified in SRWŁ 2020 as Strategic Intervention Areas, resulting from the development policy for the Voivodship – regions which are in the area directly affected by the TEN-T network.---

Methodology:

The research was conducted using 5 research techniques: 1) desk research, 2) CAWI/CATI quantitative research on a sample of territorial self-government units – N = 146 (74% of 177 JST, to which the survey was sent out to); 3) IDI qualitative research: with representatives of institutions supporting investment area development - N=6 and with representatives of small and medium-sized enterprises N=10; 4) case study – covering the analysis of measures focused on supporting the development of investment areas in another Voivodship (Dolnośląskie [Lower Silesia] Voivodship has been selected for that purpose); 5) Expert panel – composed of 9 representatives of various institutions, as well as entities connected with the subject-matter of investment area development.---

Investment Offer of the Territorial Self-Government of the Łódzkie Voivodship

In 2018 there were 506 investment plots of land on the territory of the Łódzkie Voivodship spanning the area of 126 communes. 29% of communes in the Voivodship did not have any investment areas. Among the communes



[Handwritten signature]

with such areas, usually their total area ranged from 11 to 50 ha (32%). 13% of communes had areas of 51-100 ha, whereas 10% - areas of 1-10 ha.---

Most investment areas available on the territory of the Łódzkie Voivodship have a relatively small area. 1/3 of plots intended for investment are 3 ha or smaller, taking into consideration only plots owned by the commune – there is as much as 47% with area not exceeding 3 ha. Vast majority of investment areas located on the territory of the Łódzkie Voivodship are private areas (71%).---

Vast majority of investment areas in the Łódzkie region has utilities such as paved access road, power grid and water supply network (86%, 83% and 83% respectively). Somewhat less promising is the matter of connecting wastewater (39%) and gas (22%) networks.---

Territorial Self-Government Units (TSUs) participating in the research usually consider the free investment areas located on their territory as fairly attractive (45%), whereas over one third of the researched TSUs consider their attractiveness as low. Nearly every fifth respondent considers the free areas to be quite attractive.---

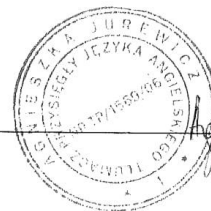
Acquiring investors for available investment areas is perceived as difficult or very difficult by most TSUs participating in the research (59%). This is connected with a moderate level of interest among investors – nearly half of TSUs (47%) consider it as low, whereas only 11% as high. Over the last 5 years not more than 5 investors invested in most TSUs (61%), while in 15% of cases there were no records of new investors at all. TSUs with a higher number of new investors than 20 are very rare (1%).---

Representatives of self-governments emphasize that investors are seeking mainly areas ready for immediate investment – equipped with utilities, with good transport connections, with access to higher category roads. Pursuant to declarations of representatives of TSUs, the investors emphasize the significance of the location mainly, understood as proximity to traffic routes and ability to recruit qualified staff. Some investors also mentioned the significance of proximity to specific cities (usually to Lodz) since clients and sub-contractors are there.---

According to TSUs the areas spanning more than 2 ha, i.e. several to a dozen or so hectares are most sought after. From the perspective of the investors who participated in the interviews, the optimum size of a plot of land always depends on the type of planned investment. Whereas the attractiveness of a plot of land is considerably affected by the possibility to expand the investment in the future and to buy the adjacent areas.---

41% of communes participating in the research declared that they promote investment areas located on their territory. Usually promotional activities take the form of offers published on websites (80%) and meetings with potential investors (63%). 43% of communes have promotional folders on investment areas, whereas 25% of communes promote themselves at fairs.---

As far as organization of activities connected with services provided to investors, their acquisition, as well as economic promotion of commune / powiat is concerned, in the case of over half of TSUs (53%) these tasks are spread out within the framework of several departments or persons. Every fifth commune/powiat does not have anyone appointed to execute such tasks or has one such person on staff. Less than 10% of respondents implied that there is a separate department dealing with these matters.---



Handwritten signature

Evaluation of Submeasure II.1.1.

Undertakings executed within the framework of the analysed Submeasure II.1.1. PRO WL 2014-2020 aim at comprehensive preparation of areas intended for investments. Territorial self-government units (communes, poviates, voivodship) and TSU union and associations can be beneficiaries of the Submeasure, whereas SMEs are the target group of this support, which implies that the prepared area can be used for SME activity only.---

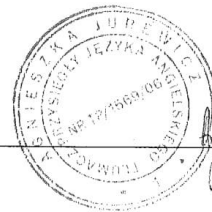
In the case of calls for proposals within the framework of Submeasure II.1.1., except for formal criteria standard for such procedures, also specific formal criteria and point-based substantive criteria have been applied. These criteria are dedicated to Submeasure II.1.1 and refer strictly to the area specified in the application, the economic situation of a commune and other conditions connected with the possibility to achieve the assumed indicators.---

Specific formal criteria include: availability of investment areas, resolved legal status of investment areas subject to the project, designation of areas subject to the project, effectiveness of the project – acquisition of the investor. The failure to fulfil even one specific formal criterion results in rejection of the application.---

In the case of point-based substantive criteria, the following were assessed: the degree of project preparation for implementation, the impact of the project on the development of entrepreneurship in the region, the planned area of the developed investment areas, inclusion in economic areas within the specialization niches, project implementation at the Strategic Investment Areas (PL: OSI), whether the project is located on the area subject to revitalization, whether a project is located on the territory with high unemployment rate, preferred locations. In order to successfully pass the point-based substantive evaluation it would be necessary to achieve at least 60% of points by a given application.---

Until the time of execution of the research, there have been 15 applications filed in competitions pertaining to Submeasure II.1.1. 8 applications, submitted by 7 communes: the Town of Skierniewice, Koruszki, Sławno, Daszyna (2 applications), Uniejów, Moszczenica and the Town of Brzeziny were considered eligible for funding.--- Out of the communes subject to the research, 5% submitted applications within the framework of Submeasure II.1.1., 18% considered submitting an application, but failed to do so, whereas 77% neither submitted nor considered submitting an application. 31% are considering submitting an application in subsequent competitions within the framework of Submeasure II.1.1. (2% declare being determined to do so). In the case of TSUs that do not express any interest in submitting an application, the main reason is lack of investment areas. It is also worth emphasizing that 75% of TSUs participating in the research declare being interested in developing investment areas located on their territory.---

The research has shown that the basic reason discouraging TSUs from applying for resources within the framework of Submeasure II.1.1. are some formal criteria and indicators, the value of which should be declared. Project effectiveness is perceived as the most difficult to implement and the most problematic criterion. This implies the necessity to list specific companies interested in locating investments on the areas to which the application pertains – already at the stage of applying for resources. For many TSUs (49%) the necessity to have own contribution also constitutes a barrier.---



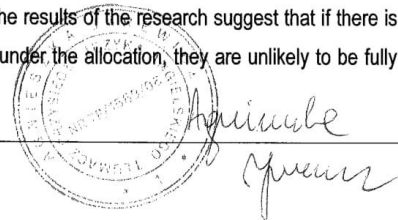
The following are among other factors limiting interest in submitting applications within the framework of Submeasure II.1.1: lack of own investment areas, no funds to purchase plots of land, no interest of SMEs and fear of not being able to fulfil the indicators assumed in the submeasure. This fear is also expressed by TSUs which were already granted funding. However, at the time of the research, 4 out of 7 TSUs who were already implementing projects within the framework of Submeasure II.1.1. believed that achievement of assumed indicators was feasible.---

Vast majority of communes did not propose any changes, which could facilities applying for funding. The following were among the proposed changes: to simplify the procedures 4,1%, to lower own contribution 4,1% and to mitigate the criterion pertaining to the number of investors (2.7%).---

The inability to acquire funding for construction of access roads leading from a public road to the investment area was considered very problematic too, since it often constitutes a significant part of preparation of the terrain. Lengthy duration of the entire funding procedure also constitutes a problem – from the commencement of a call for proposals, through application approval, all the way to receiving funding. Together with time required for laying utilities, this is a very long period, over which an investor with preliminary interest in the plot may change their mind and find an area which will be available sooner.---

Summary

- The method of organization of Submeasure II.1.1 and to-date interest of TSUs provides a chance to achieve the indicators assumed for the Submeasure. Such situation would take place if the achieved levels of indicators declared for projects, which received funding to-date (until execution of the research), and subsequent calls for applications were anticipated.---
- Pursuant to the calls for applications conducted to date, it can be found that the application selection system leads to selection of undertakings with assumed prices. The selected projects were awarded points in vast majority of criteria. With the exception of criterion such as location of the project on areas subject to revitalization (none of the selected projects was awarded points for this criterion).---
- The method of organization of support within the framework of Submeasure II.1.1. in some aspects does not correspond with the needs of the investors. Research confirmed that investors usually search for areas ready for immediate or relatively fast investment. The logic of Submeasure II.1.1. requires that TSUs find investors who are willing to wait for the area to be prepared over the period of several months or even longer.---
- Areas co-owned by TSUs could not be covered by the support the framework of Submeasure II.1.1 in previous calls for applications. In the future, it is worth considering the possibility of applying for co-financing also for such lands.---
- To-date level of interest in Submeasure II.1.1. and research results suggest that even in the case of implementation of recommended solutions, it is not really likely that the entire allocation will be used. This suggests that it can be justified to lower its level.---
- The current level of interest in Submeasure II.1.1. and the results of the research suggest that if there is no significant increase in the rate of spending of funds under the allocation, they are unlikely to be fully



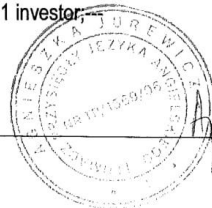
utilized. In connection with the above, if after the implementation of the activities recommended on the basis of this research, there is no increase in the number of submitted and positively considered applications for co-financing, it may be justified to reduce the level of allocation.---

- Despite a minor actual interest in acquiring funding within the framework of Submeasure II.1.1 measures by the number of filed applications, the interest declared by TSUs is considerably greater. This creates a potential to change the project selection system in a manner that renders it possible for a larger number of TSUs to apply for funding.---
- Factors limiting the possibility for TSUs to apply for resources, connected with the project selection system, are the following:---
 - Risk of failure to achieve the indicator for a number of investments of SMEs located on the prepared investment areas,---
 - Deficiency of investment areas with required minimum area of 3 ha.---
- Factors limiting the possibility of TSUs to apply for resources, resulting from other conditions, are the following:---
 - Absence of investment areas on the TSU territory, understood usually as lack of ownership of these areas, as well as lack of funds to purchase plots of land, which could constitute investment areas in the future,---
 - Absence of areas with appropriate designation in the Local Spatial Development Plans (PL: MPZP),---
 - No interest of investors (which leads to inability to fulfil the project efficiency criterion),---
 - Lack of funds to construct/modernize access road to investment areas, which could constitute the subject of the project.---
- In the context of difficulties in implementing Submeasure II.1.1 and low interest from TSUs, it seems reasonable to expand the group of potential beneficiaries of Submeasure for Small and Medium-sized Enterprises.---
- The example of the Lower Silesian Voivodship demonstrates that the application of a criterion that rewards a higher than the minimum own contribution and the criterion of complementarity of the project can bring positive results when it comes to supporting the development of investment areas. It is worth considering their application in the case of planning future activities in the Lodz region, but it is not recommended to implement them until the obstacles limiting interest in Submeasure II.1.1 identified in the research are overcome.---

Recommendations

Pursuant to the conducted research the following recommendations have been formulated:---

- To mitigate the criterion obliging a commune to execute a minimum of 2 investments on its territory. It is suggested for the specific formal criterion, admitting the application for further evaluation, to be less rigorous – for instance a requirements of a minimum of 1 investor.---



Agnieszka
Opus

- To lower the weight of a criterion "Impact of the project of development of entrepreneurship in the region";--
- To lower the minimum investment area subject to the project down to 2 ha;--
- To limit the weight of criterion "Fitting with economic areas within the framework of specialization niches";--
- To inform TSUs about the possibility to acquire funding for construction of access roads to investment areas from other resources of RPO WŁ 2014-2020.--
- Extending the circle of potential beneficiaries of the Submeasure II.1.1. to Small and Medium Enterprises.--

=====THE END OF TRANSLATION=====

As a sworn translator of English registered in the Register of Sworn Translators kept by the Ministry of Justice under the file number TP/1569/06, I do hereby certify that the foregoing is a true and accurate translation of the original document presented to me.

Warsaw, 25 January 2019.

Reference file no 120/2019.

Certified Translation, reference number 120/2019.



Aleksandra Jurewicz

4. Przedmiot, cele i metodologia badania

Przedmiotem niniejszego badania jest ewaluacja on-going Poddziałania II.1.1 *Tereny inwestycyjne* RPO Wł 2014-2020. Badanie z jednej strony miało pozwolić określić propozycje rozwiązań problemów związanych z wdrażaniem Poddziałania, a z drugiej zoptymalizować sposób podejmowania decyzji przez IZ RPO Wł 2014-2020 o wyborze terenów, które będą objęte wsparciem. Badanie miało również na celu zbadać potencjał do realizacji projektów z zakresu wspierania terenów inwestycyjnych w województwie łódzkim.

Główny cel niniejszego badania, określony został jako:

Identyfikacja czynników mających wpływ na skuteczność interwencji (czynniki ryzyka) i sposobów przeciwdziałania ryzykom realizacji inwestycji w ramach PI 3a.

Celowi głównemu przyporządkowano następujące cele szczegółowe:

- zidentyfikowanie przyczyn, powodujących małą liczbę składanych wniosków o dofinansowanie w ramach dotychczas ogłaszanych konkursów w Poddziałaniu II.1.1 *Tereny inwestycyjne* RPO Wł 2014-2020,
- określenie poziomu zainteresowania wśród JST, związków i stowarzyszeń JST realizacją inwestycji polegających na przygotowaniu terenów inwestycyjnych,
- zweryfikowanie, czy kryteria wyboru projektów dla Poddziałania II.1.1 są określone w sposób wystarczająco zrozumiały, spójny, trafny i skuteczny,
- oszacowanie poziomu zainteresowania MŚP lokalizacją swojej działalności/inwestycji na terenach inwestycyjnych,
- zweryfikowanie, czy system wyboru projektów w wystarczającym stopniu premiuje przedsięwzięcia związane z przygotowaniem terenów inwestycyjnych na obszarach wskazanych w SRWł 2020 jako Obszary Strategicznej Interwencji, wynikające z polityki rozwoju województwa – rejonu będące w strefie bezpośredniego oddziaływania sieci TEN-T.

Przedmiotem badania jest ocena trafności wsparcia oraz skuteczności działań przewidzianych w ramach RPO Wł 2014-2020 w zakresie priorytetu inwestycyjnego 3a *Promowanie przedsiębiorczości, w szczególności poprzez ułatwianie gospodarczego wykorzystywania nowych pomysłów oraz sprzyjanie tworzeniu nowych firm, w tym również poprzez inkubatory przedsiębiorczości*. Analizie poddano Poddziałanie II.1.1 *Tereny inwestycyjne*, w ramach Działania II.1 *Otoczenie biznesu*, które z kolei wpisuje się w II oś priorytetową: *Innowacyjna i konkurencyjna gospodarka*.

W badaniu uwzględniono kryteria ewaluacyjne:

Trafność - kryterium to pozwoli ocenić adekwatność planowanych działań (ich precyzję, logikę, spójność, weryfikowalność) do zakładanych celów.

Skuteczność - kryterium to pozwoli ocenić stopień realizacji zakładanych celów, skuteczność podjętych działań oraz wpływ czynników zewnętrznych na ostateczne efekty.

Wnioski zawarte w niniejszym raporcie pochodzą z przeprowadzonych analiz wyników badań ilościowych i jakościowych oraz analizy *desk research*. Punktem wyjścia do realizacji badania była analiza następujących dokumentów:

- ⇒ Umowa Partnerstwa¹;
- ⇒ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) NR 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006;
- ⇒ Ustawa z dnia 11 lipca 2014 r. o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014-2020;
- ⇒ Regionalny Program Operacyjny Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020²;
- ⇒ Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020³;
- ⇒ Raporty z badania ewaluacyjnego dotyczącego RPO Wł 2014-2020 pn. *System wyboru projektów ze szczególnym uwzględnieniem kryteriów wyboru projektów zrealizowanego w latach 2016-2017 na zlecenie Województwa Łódzkiego*⁴;
- ⇒ Raporty z ewaluacji lub innych opracowań przeprowadzonych uprzednio dotyczących terenów inwestycyjnych;
- ⇒ Raport z badania pn. *Perspektywy rozwoju terenów inwestycyjnych w regionie łódzkim*⁵ zrealizowanego w 2018 roku przez Regionalne Obserwatorium Terytorialne Województwa Łódzkiego w Biurze Planowania Przestrzennego Województwa Łódzkiego w Łodzi.

¹ <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/dokumenty/umowa-partnerstwa/>

² <https://rpo.lodzkie.pl/dowiedz-sie-wiecej-o-programie/zapoznaj-sie-z-prawem-i-dokumentami/item/196-regionalny-program-operacyjny-województwa-lodzkiego-na-lata-2014-2020>

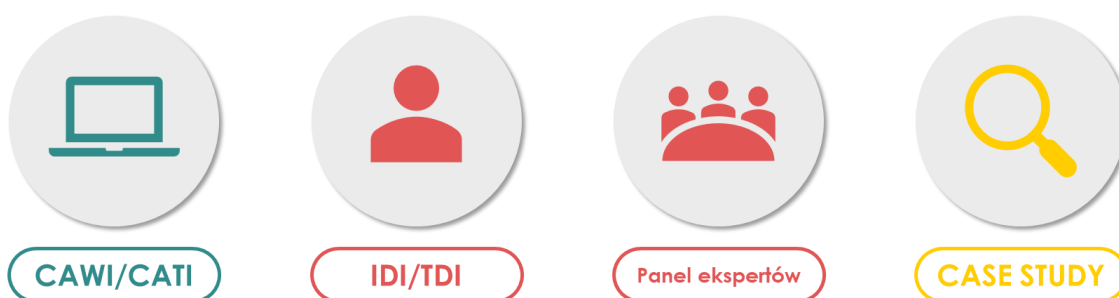
³ <https://rpo.lodzkie.pl/dowiedz-sie-wiecej-o-programie/zapoznaj-sie-z-prawem-i-dokumentami/item/677-zmiany-w-szczegolowym-opisie-osi-priorytetowych-rpo-wl-na-lata-2014-2020>

⁴ <https://rpo.lodzkie.pl/dowiedz-sie-wiecej-o-programie/przeczytaj-analizy-raporty-i-podsumowania/ewaluacja/raporty-ewaluacja/item/2385-raport-koncowy-dotyczacy-badania-ewaluacyjnego-pt-system-wyboru-projektow-ze-szczegolnym-uwzględnieniem-kryteriow-wyboru-projektow>

⁵ <http://bppwl.lodzkie.pl/cat/193/pliki-do-pobrania>

Przeprowadzona analiza danych zastanych miała na celu m. in. nakreślenie kontekstu badawczego, co było niezbędne do opracowania narzędzi badawczych oraz określenia doboru prób do badań ilościowych oraz jakościowych. Realizacja badań terenowych (reaktywnych) opierała się na czterech zasadniczych modułach: badaniu ilościowym realizowanym techniką CAWI uzupełnioną techniką CATI, badaniu jakościowym realizowanym techniką IDI i panelu ekspertów oraz case study, w którym przeanalizowano przykład zainteresowania analogicznym poddziałaniem w województwie dolnośląskim i przeprowadzono TDI z przedstawicielami IP i beneficjentami tego poddziałania.

Rysunek 1. Metodologia badań reaktywnych.



Źródło: Opracowanie własne

Badanie ilościowe CAWI/CATI

W ramach badania CAWI respondentami byli **przedstawiciele jednostek samorządu terytorialnego**. Liczba JST w województwie łódzkim wynosi N=198 – 177 gmin, 21 powiatów ziemskich i 3 powiaty grodzkie (miasta na prawach powiatu)⁶. Ankieta internetowa wraz z listem polecającym została wysłana do wszystkich podmiotów (próba pełna). **Zrealizowano n=146 ankiet**, w tym 115 metodą CAWI, a 31 CATI. Osiągnięto poziom **response rate 74%**.

Wykonawca nie zdecydował się na przeprowadzenie dodatkowego, pogłębionego badania CAWI. Ankieta wysłana do JST była kompletna, składała się z wielu pytań umożliwiających późniejsze wyciągnięcie wniosków prowadzących do odpowiedzi na pytania badawcze. W celu pogłębienia zebranego materiału przeprowadzono dwa telefoniczne wywiady pogłębione – krótko opisane w podrozdziale 0.

Badanie jakościowe IDI/TDI

IDI z przedstawicielami instytucji wspierających rozwój terenów inwestycyjnych

W ramach prowadzonego badania z Instytucjami Otoczenia Biznesu w postaci pogłębionych wywiadów indywidualnych zastosowano dobór celowy. Przeprowadzono n=6 wywiadów z następującymi podmiotami:

⁶ Łączna liczba JST do których skierowano ankietę wyniosła 198 – zbadano 177 gmin (w tym 3 miasta na prawach powiatu) oraz 21 powiatów ziemskich.

- Regionalne Centrum Obsługi Inwestora i Eksportera w Departamencie ds. Przedsiębiorczości (1 wywiad);
- Biuro Wsparcia Eksportu Województwa Łódzkiego w Departamencie ds. Przedsiębiorczości (1 wywiad);
- Łódzka Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. (1 wywiad);
- Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna S.A. (1 wywiad);
- Centrum Obsługi Przedsiębiorcy (1 wywiad);
- Bełchatowsko Kleszczowski Park Przemysłowo Technologiczny (1 wywiad).

Respondentami w ww. instytucjach byli przedstawiciele kadry zarządzającej albo zatrudnieni tam specjaliści odpowiedzialni za promocję regionu, kontakt z inwestorami lub przygotowywanie terenów inwestycyjnych.

IDI z przedstawicielami małych i średnich przedsiębiorstw

Przeprowadzono **n=10** wywiadów pogłębionych z inwestorami, którzy w ciągu ostatnich 5 lat zlokalizowali swoją działalność na terenach inwestycyjnych województwa łódzkiego i są jednocześnie z grupy MŚP. W większości były to podmioty zlokalizowane na terenie Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. W próbie nie znalazły się podmioty działające na terenach wspartych w ramach Poddziałania II.1.1. Respondentami były osoby na stanowiskach kierowniczych – właściciele firm, managerowie lub osoby przez nich wytypowane, kompetentne do wypowiedzenia się w badanym temacie. W badaniu wzięły udział przedsiębiorstwa:

- z podregionów: skierniewickiego (n=2), sieradzkiego (n=2), łódzkiego (n=2), miasta Łódź (n=2), piotrkowskiego (n=2),
- zatrudniające do 50 pracowników (n=5) i zatrudniające 50-250 pracowników (n=5).

TDI z beneficjentami i potencjalnymi beneficjentami wsparcia

Przeprowadzono w ramach uzupełnienia zebranych informacji **n=2** telefoniczne wywiady pogłębione – jeden z JST, która otrzymała wsparcie w ramach Poddziałania, a drugi z JST, która nie otrzymała wsparcia i nie ubiegała się o nie, ze względu na trudne do spełnienia warunki aplikowania, jednak byłaby zainteresowana ubieganiem się o wsparcie w przyszłości.

Case study – województwo dolnośląskie

Metodą case study przeanalizowano przypadek działania 1.3. *Rozwój przedsiębiorczości* w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego 2014-2020. Analiza polegała na przeprowadzeniu analizy desk research, n=2 wywiadów TDI z Dolnośląską Instytucją Pośredniczącą oraz n=9 wywiadów TDI z beneficjentami wsparcia w tym regionie. Szerszy opis przypadku znajduje się w podrozdziale 5.5.2 Województwo dolnośląskie.

Panel ekspertów

Przeprowadzony w ramach badania panel ekspertów miał podsumowujący charakter, służył przede wszystkim wypracowaniu adekwatnych rekomendacji. W panelu wzięli udział przedstawiciele samorządów (dwóch beneficjentów i jeden potencjalny beneficjent), instytucji zaangażowanych we wsparcie rozwoju atrakcyjności inwestycyjnej województwa, a także przedstawiciele IZ i IP, łącznie n=9 osób. Wśród reprezentowanych podmiotów/instytucji znalazły się:

- Departament Polityki Regionalnej Urzędu Marszałkowskiego Województwa Łódzkiego,
- Departament ds. Przedsiębiorczości Urzędu Marszałkowskiego Województwa Łódzkiego,
- Centrum Obsługi Przedsiębiorcy,
- Łódzka Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.,
- Biuro Planowania Przestrzennego Województwa Łódzkiego w Łodzi.

Większość wykresów i grafik w raporcie pochodzi z badania ilościowego skierowanego do JST, przedstawiono na nich odpowiedzi na poszczególne pytania. Ze względu na zastosowanie pytań filtrujących w ankiecie, nie wszyscy ankietowani odpowiadali na wszystkie pytania stąd mniejsza liczebność badanych (n=) przy niektórych grafikach. Dlatego analizując wykresy proszę zwrócić uwagę, ilu respondentów odpowiadało na dane pytanie – informacja taka zawsze znajduje się pod wykresem.

Podczas lektury raportu proszę zwracać również szczególną uwagę na bardzo małe liczebności przedstawione pod niektórymi wykresami – ze względu na stosunkowo niewielką liczebność próby, w przypadku niektórych pytań liczebność może być bardzo mała (np. w pytaniach na które odpowiadało n=7 JST, które złożyły wnioski o dofinansowanie).

Na niektórych wykresach obrazujących wartości sumujące się do 100% suma faktycznie wynosi 99% lub 101%. Wynika to z zaokrągleń i chęci zachowania przejrzystości, bez konieczności wprowadzania części dziesiętnych.

5. Wyniki badania

5.1. OFERTA INWESTYCYJNA JST WOJEWÓDZTWA ŁÓDZKIEGO

Aby mówić o terenach inwestycyjnych i ich uzbrojeniu, istotne jest przyjęcie odpowiednich definicji, które ułatwią i umożliwią późniejsze analizy. Jako punkt odniesienia przyjęto zapisy SzOOP oraz definicje z opracowania *Perspektywy rozwoju terenów inwestycyjnych w regionie łódzkim* autorstwa Biura Planowania Przestrzennego Województwa Łódzkiego w Łodzi – Regionalnego Obserwatorium Terytorialnego Województwa Łódzkiego.

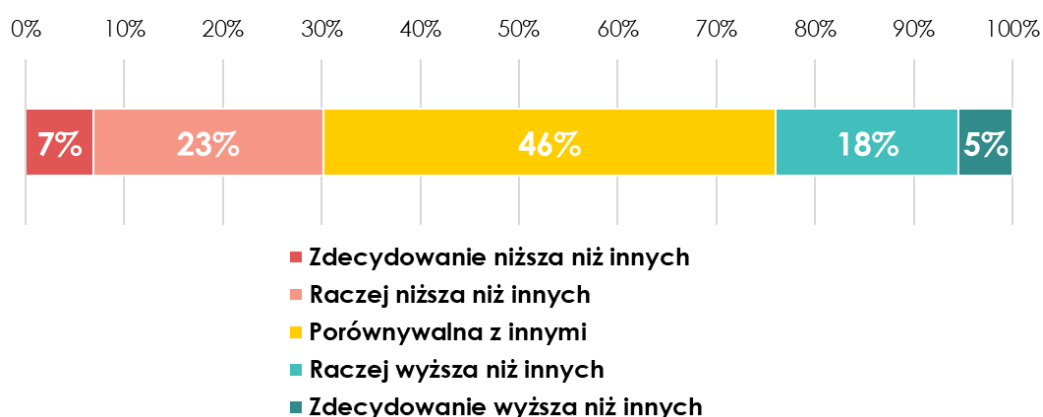
W kontekście niniejszego badania pojęcie „**teren inwestycyjny**” definiuje się jako wolny teren przeznaczony pod działalność produkcyjną lub usługową, z wyłączeniem terenów przeznaczonych pod inwestycje mieszkaniowe; teren nie może być również przeznaczony pod wielkopowierzchniowe obiekty handlowe⁷. Teren ten może być we własności lub użytkowaniu wieczystym JST, Skarbu Państwa, prywatnego właściciela lub o innej formie własności (lub współwłasności). Terenem inwestycyjnym staje się grunt, który może leżeć w obszarze zainteresowania potencjalnego inwestora, może być uzbrojony (całościowo lub częściowo) lub nieuzbrojony. Podsumowując jest to **obszar, na którym JST chciałaby lokować działalność gospodarczą**, który musi spełniać dodatkowe warunki, jeśli ma być przedmiotem projektu w ramach Poddziałania II.1.1, o czym w dalszej części opracowania (podrozdział 5.2).

Przez **uzbrojenie terenu** rozumie się inwestycję w rozumieniu art. 2 pkt 13 ustawy z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, czyli: budowę drogi, wybudowanie pod ziemią, na ziemi albo nad ziemią przewodów lub urządzeń wodociągowych, kanalizacyjnych, ciepłowniczych, elektrycznych, gazowych i telekomunikacyjnych.

Punktem wyjścia do omówienia oferty inwestycyjnej niech będzie subiektywna ocena atrakcyjności inwestycyjnej JST, które posiadają i nie posiadają terenów inwestycyjnych.

⁷ Za: PERSPEKTYWY ROZWOJU TERENÓW INWESTYCYJNYCH W REGIONIE ŁÓDZKIM edycja II, Biuro Planowania Przestrzennego Województwa Łódzkiego w Łodzi – Regionalne Obserwatorium Terytorialnym Województwa Łódzkiego, sierpień 2018); Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych RPO Wł na lata 2014-2020, wersja obowiązująca od dn. 9 października 2018 r.

Wykres 1 Ocena własnej atrakcyjności inwestycyjnej, na tle innych podobnych JST w województwie łódzkim (P21)



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=146

Najczęściej JST z województwa łódzkiego oceniają swoją atrakcyjność inwestycyjną jako porównywalną z innymi gminami/powiatami (46% badanych). Prawie co trzecia badana JST wskazuje, że jej atrakcyjność jest niższa niż podobnych JST, prawie co czwarta stwierdza, że wyższa. Częściej wyżej swoją atrakcyjność oceniają gminy miejskie niż gminy wiejskie. Poczucie atrakcyjności inwestycyjnej przez gminy jest niższe w sytuacji, gdy nie posiadają one terenów inwestycyjnych.

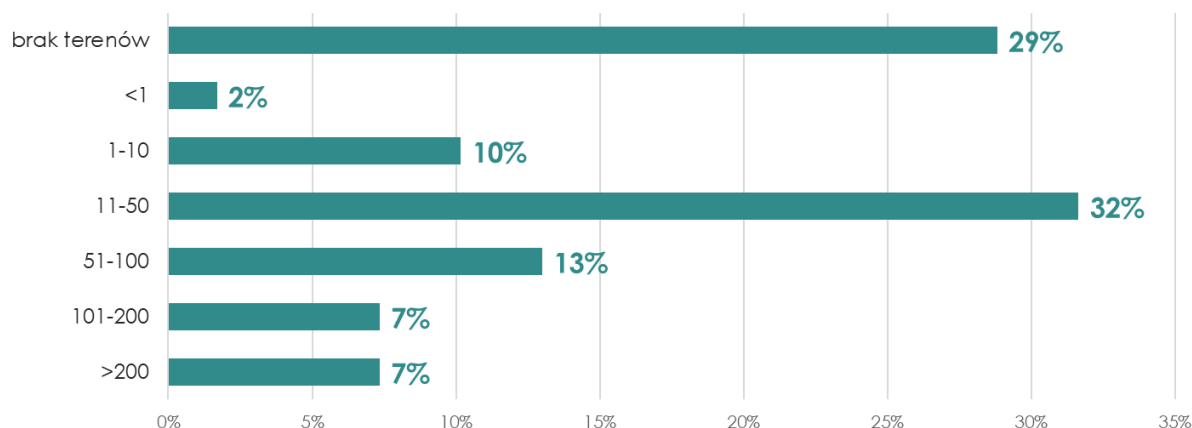
5.1.1. DOSTĘPNE TERENY INWESTYCYJNE

5.1.1.1. STAN FAKTYCZNY – PODAŻ⁸

W ramach badania pn. „Perspektywy rozwoju terenów inwestycyjnych w regionie łódzkim” zrealizowanego w 2018 r. przez Biuro Planowania Przestrzennego Województwa łódzkiego w Łodzi – Regionalne Obserwatorium Terytorialne Województwa łódzkiego, w regionie zidentyfikowano 506 działek inwestycyjnych, które zlokalizowane są na obszarze 126 gmin. Co trzecia gmina w regionie nie posiada terenów inwestycyjnych.

⁸ Dane na temat terenów inwestycyjnych pozyskane są z opracowania „Perspektywy rozwoju terenów inwestycyjnych w regionie łódzkim”, Biuro Planowania Przestrzennego Województwa łódzkiego w Łodzi – Regionalne Obserwatorium Terytorialne Województwa łódzkiego, Łódź 2018

Wykres 2 Łączna powierzchnia terenów inwestycyjnych w gminach województwa łódzkiego (w hektarach)

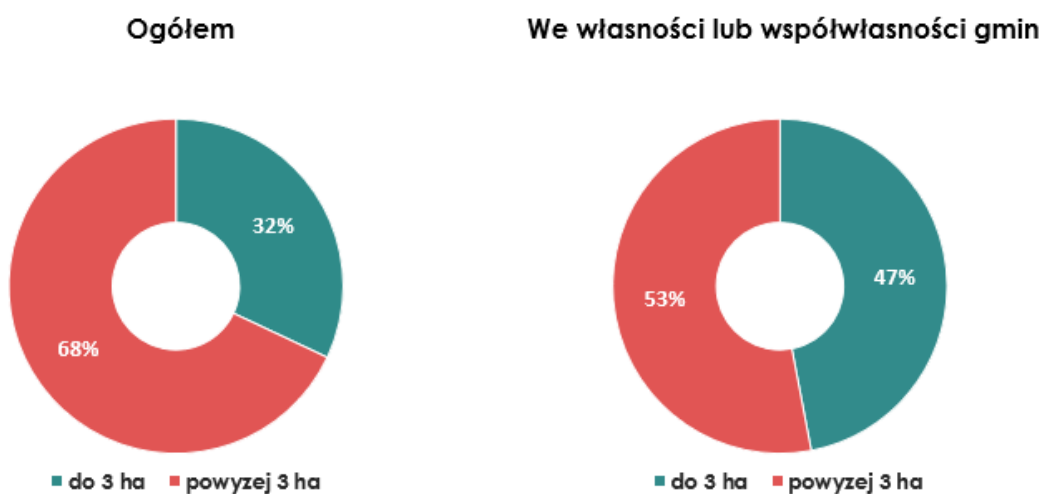


Źródło: Opracowanie „Perspektywy rozwoju terenów inwestycyjnych w regionie łódzkim”, Biuro Planowania Przestrzennego Województwa Łódzkiego w Łodzi – Regionalne Obserwatorium Terytorialne Województwa Łódzkiego, Łódź 2018; n=177

Tereny inwestycyjne uporządkowano według 6 klas wielkości obszarów. Największy odsetek gmin z województwa łódzkiego posiada tereny inwestycyjne o łącznej powierzchni od 11 do 50 ha (56; 32%). Znacznie mniej gmin posiada tereny o łącznej powierzchni 51-100 ha (23; 13%) oraz 1-10 ha (18; 10%). Stosunkowo dużo (7%) jest gmin o bardzo dużej powierzchni terenów inwestycyjnych – powyżej 200 ha. Największa powierzchnia terenów inwestycyjnych znajduje się w gminie wiejskiej Zgierz – 504 ha, niewiele mniej w Białej Rawskiej – 470 ha. Przedstawiciele IOB wskazują, że w województwie łódzkim istnieje duże rozdrobnienie terenów inwestycyjnych, działki są niewielkie, a ich własność współdzielona jest przez kilku właścicieli:

Występuje w regionie łódzkim straszne rozdrobnienie. Właścicielami zazwyczaj kawałków terenów są osoby, członkowie rodzin. I np. 10-20 ha ma 5 czy 6 właścicieli. [IDI instytucja_2]

Wykres 3 Liczba terenów inwestycyjnych (działek) w województwie łódzkim o danej powierzchni – ogółem i we własności lub współwłasności gmin



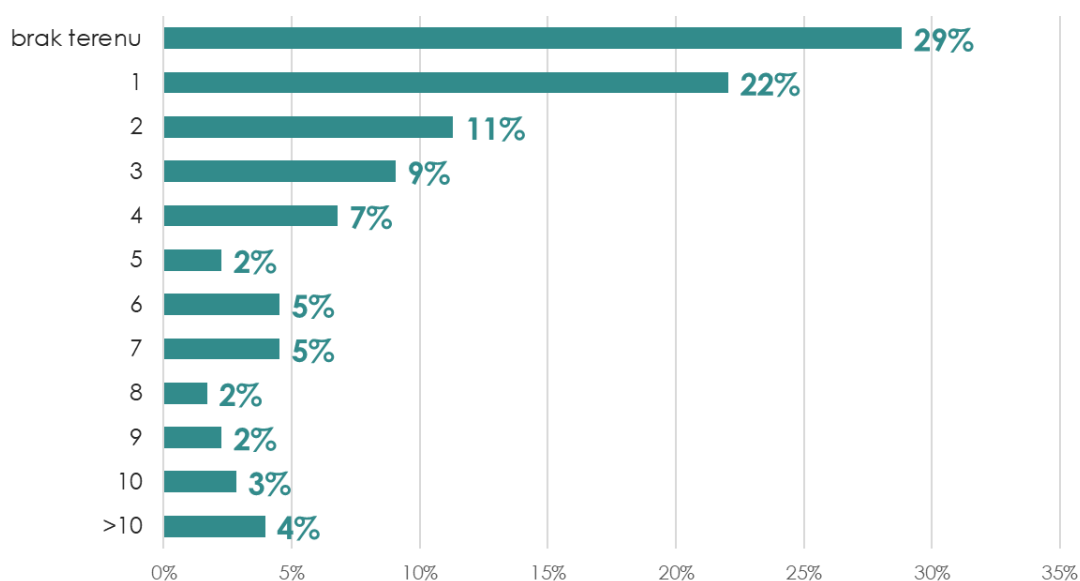
Źródło: Opracowanie „Perspektywy rozwoju terenów inwestycyjnych w regionie łódzkim”, Biuro Planowania Przestrzennego Województwa Łódzkiego w Łodzi – Regionalne Obserwatorium Terytorialne Województwa Łódzkiego, Łódź 2018; n=506

Co ważne, 1/3 spośród wszystkich działek przeznaczonych na inwestycje w województwie łódzkim ma 3 ha lub mniej. Łącznie stanowią one powierzchnię 241,14 ha, czyli 3% powierzchni wszystkich terenów inwestycyjnych w regionie. W przypadku wydzielenia wyłącznie **terenów we własności lub współwłasności gminy** (prawy pierścień na Wykres 3) **działek o powierzchni nieprzekraczającej 3 ha jest aż 47%**. Daje to powierzchnię 81,24 ha, co stanowi 5% powierzchni wszystkich terenów inwestycyjnych we własności lub współwłasności gmin w regionie. Oznacza to, że prawie połowa terenów inwestycyjnych we własności lub współwłasności gmin w województwie łódzkim jest wyłączone z aplikowania o dofinansowanie w ramach Poddziałania będącego przedmiotem niniejszego opracowania⁹. Respondenci badań jakościowych podkreślali, że tereny inwestycyjne o dużych arealach będące we własności gminy są rzadkością:

Jeśli chodzi o podaż to jest nie najlepiej. Ponieważ na przykładzie samego miasta Łodzi, miasto nie jest praktycznie właścicielem żadnego obszaru inwestycyjnego. Wszystko to jest w rękach prywatnych, rozdrobnionych. Generalnie miasta bądź gminy, które mają jakieś tereny w ofercie, jeżeli oni je wysprzedają, nie budują sobie kolejnej bazy. Nie przeznaczają jakichś określonych środków finansowych na zakup i przygotowanie swojego nowego terenu. Rzadko się zdarza, żeby były tereny inwestycyjne w rękach JST, większe niż parę hektarów. To właściwie można policzyć na palcach jednej ręki. [IDI instytucja_3]

Biorąc pod uwagę liczbę terenów inwestycyjnych posiadanych przez gminy, to co piąta ma 1 działkę (22%), a co dziesiąta 2 lub 3 (odpowiednio 11% i 9%). Więcej niż 10 działek inwestycyjnych posiada na swym obszarze jedynie 4% gmin – Wykres 4.

Wykres 4 Odsetek gmin posiadających poszczególną liczbę terenów inwestycyjnych

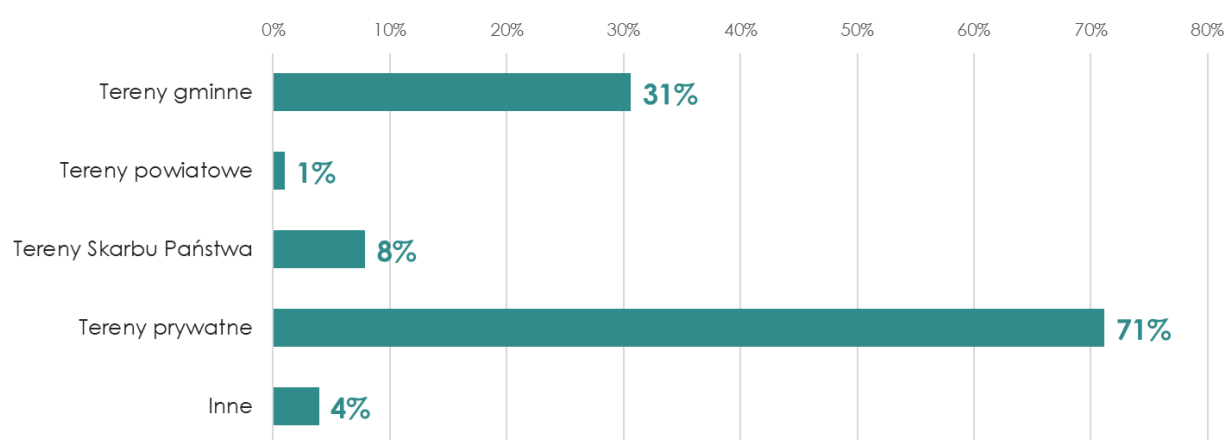


⁹ Analizowane dane nie uwzględniają działek będących w wieczystym użytkowaniu gminy – dane o wieczystym użytkowaniu nie były pozyskiwane w ramach badania, z którego pochodzą przytaczane dane.

Źródło: Opracowanie „Perspektywy rozwoju terenów inwestycyjnych w regionie łódzkim”, Biuro Planowania Przestrzennego Województwa Łódzkiego w Łodzi – Regionalne Obserwatorium Terytorialne Województwa Łódzkiego, Łódź 2018; n=177

W województwie łódzkim największy odsetek stanowią tereny inwestycyjne należące do podmiotów prywatnych (71%). Liczba ta jest zdecydowanie wyższa niż w przypadku pozostałych form własności. Blisko co trzeci kompleks jest terenem gminnym (31%), a 8% należy do Skarbu Państwa. Jedynie 1% ziem to tereny powiatowe. Z kolei 4% terenów inwestycyjnych posiada formę własności niewymienioną powyżej. Warto odnotowania jest fakt, że jeden teren inwestycyjny może być własnością kilku podmiotów (z tego względu dane na poniższym wykresie sumują się do ponad 100%).

Wykres 5 Odsetek terenów inwestycyjnych według form własności¹⁰



Źródło: Opracowanie „Perspektywy rozwoju terenów inwestycyjnych w regionie łódzkim”, Biuro Planowania Przestrzennego Województwa Łódzkiego w Łodzi – Regionalne Obserwatorium Terytorialne Województwa Łódzkiego, Łódź 2018; n=506

W województwie łódzkim tereny inwestycyjne mające więcej niż jednego właściciela stanowią 13% wszystkich terenów. Jeśli chodzi o rodzaje współwłasności, najczęściej występującym jest własność gminno-prywatna, która stanowi 61% wszystkich terenów posiadających więcej niż jednego właściciela i 8% wszystkich terenów inwestycyjnych w regionie.

Tabela 1 Rodzaje współwłasności terenów inwestycyjnych w województwie łódzkim

Rodzaje współwłasności	Liczba terenów o danym typie współwłasności
Gmina – Prywatny właściciel	39
Skarb Państwa – Prywatny właściciel	12
Gmina – Skarb Państwa	6
Prywatny właściciel – Inna	3
Gmina – Skarb Państwa – Prywatny właściciel	2
Gmina – Skarb Państwa – Prywatny właściciel – Inna	1
Powiat – Prywatny właściciel	1
SUMA	64


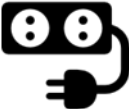



¹⁰ Jeden teren może mieć kilku właścicieli, w związku z czym wartości nie sumują się do 100%

Źródło: Opracowanie „Perspektywy rozwoju terenów inwestycyjnych w regionie łódzkim”, Biuro Planowania Przestrzennego Województwa Łódzkiego w Łodzi – Regionalne Obserwatorium Terytorialne Województwa Łódzkiego, Łódź 2018

Z pozyskanych w toku badania informacji od IP wynika, że dotychczas w procedurze aplikowania o wsparcie nie uwzględniano współwłasności gruntów będących przedmiotem projektu. Grunty takie nie były przedmiotem projektów, zapisy SzOOP również nie wskazują na taką możliwość. Obecnie grunty, których JST jest współwłaścicielem, stanowią 10% (n=49) wszystkich terenów inwestycyjnych w województwie łódzkim. Jest to dość znaczny odsetek, dlatego też warto wziąć pod uwagę ewentualne umożliwienie aplikowania o dofinansowanie również takich gruntów.

Zdecydowana większość terenów inwestycyjnych w regionie łódzkim posiada takie elementy uzbrojenia jak droga dojazdowa o nawierzchni twardej, sieć elektroenergetyczna oraz wodociągowa (odpowiednio 86%, 83% i 83%). W przypadku terenów inwestycyjnych będących własnością gmin, odsetek ten jest jeszcze wyższy i wynosi odpowiednio 88%, 91% i 90%. Dostęp do kanalizacji zidentyfikowano wśród 39% wszystkich kompleksów, z kolei wśród terenów gminnych odsetek ten był o 20 pp. wyższy (59%). W zasięgu dostępu do gazu znajduje się nieco ponad 1/5 obszarów, a przypadku terenów podlegających gminom odsetek ten jest znacznie wyższy i wynosi 38%.

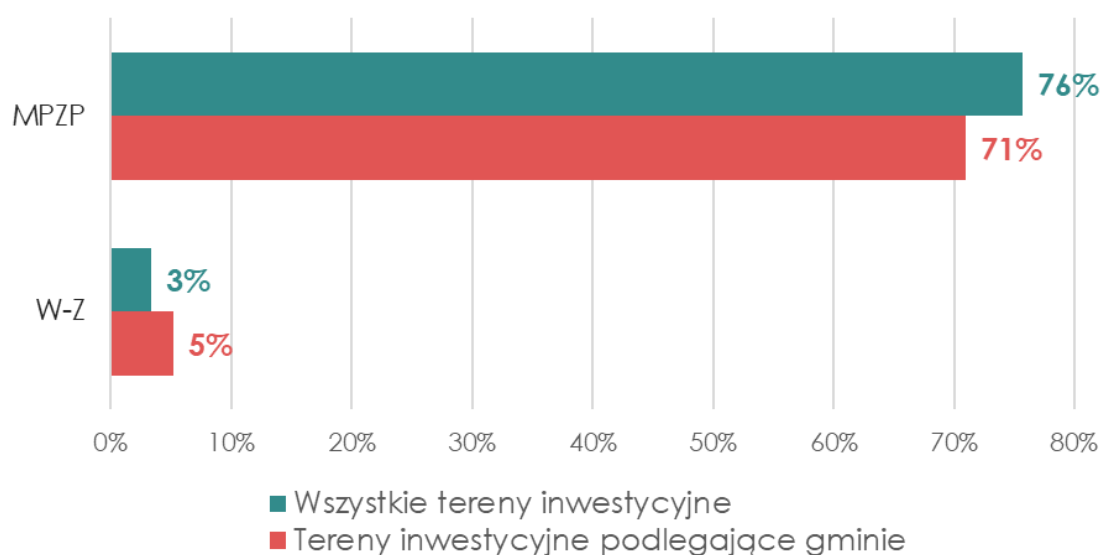
Rysunek 2 Odsetek uzbrojonych terenów inwestycyjnych w poszczególne elementy uzbrojenia – wszystkie tereny oraz tereny we własności lub współwłasności gminy

		Wszystkie tereny inwestycyjne	Tereny inwestycyjne podlegające gminie
Droga		86%	88%
Prąd		83%	91%
Wodociąg		83%	90%
Kanalizacja		39%	59%
Gaz		22%	38%

Źródło: Opracowanie „Perspektywy rozwoju terenów inwestycyjnych w regionie łódzkim”, Biuro Planowania Przestrzennego Województwa Łódzkiego w Łodzi – Regionalne Obserwatorium Terytorialne Województwa Łódzkiego, Łódź 2018; ogółem n=506, gminne n=155

Ponad 3/4 terenów wpisuje się w Miejscowy Plan Zagospodarowania Przestrzennego (76%). Z kolei decyzję o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu (W-Z), wydawaną obszarom nieobjętym MPZP, posiada 3% kompleksów w regionie łódzkim. W przypadku terenów gminnych sytuacja przedstawia się podobnie – 71% podlega Miejscowym Planom Zagospodarowania Przestrzennego, a 5% warunkom zabudowy. Fakt ten ma istotne znaczenie w kontekście ubiegania się o wsparcie w ramach przedmiotowego Poddziałania, ponieważ wsparciu mogą podlegać tereny, które zgodnie z postanowieniami miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego bądź decyzją, o której mowa w art. 4 ust. 2 ustawy z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym (czyli w drodze decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu), powinny być przeznaczone pod działalność produkcyjną lub usługową. W związku z tym, 24% terenów inwestycyjnych we własności lub współwłasności gminy nie mogłoby ubiegać się o wsparcie w ramach Poddziałania II.1.1.

Wykres 6 Odsetek terenów inwestycyjnych objętych planem miejscowym lub posiadających wydaną decyzję o warunkach zabudowy

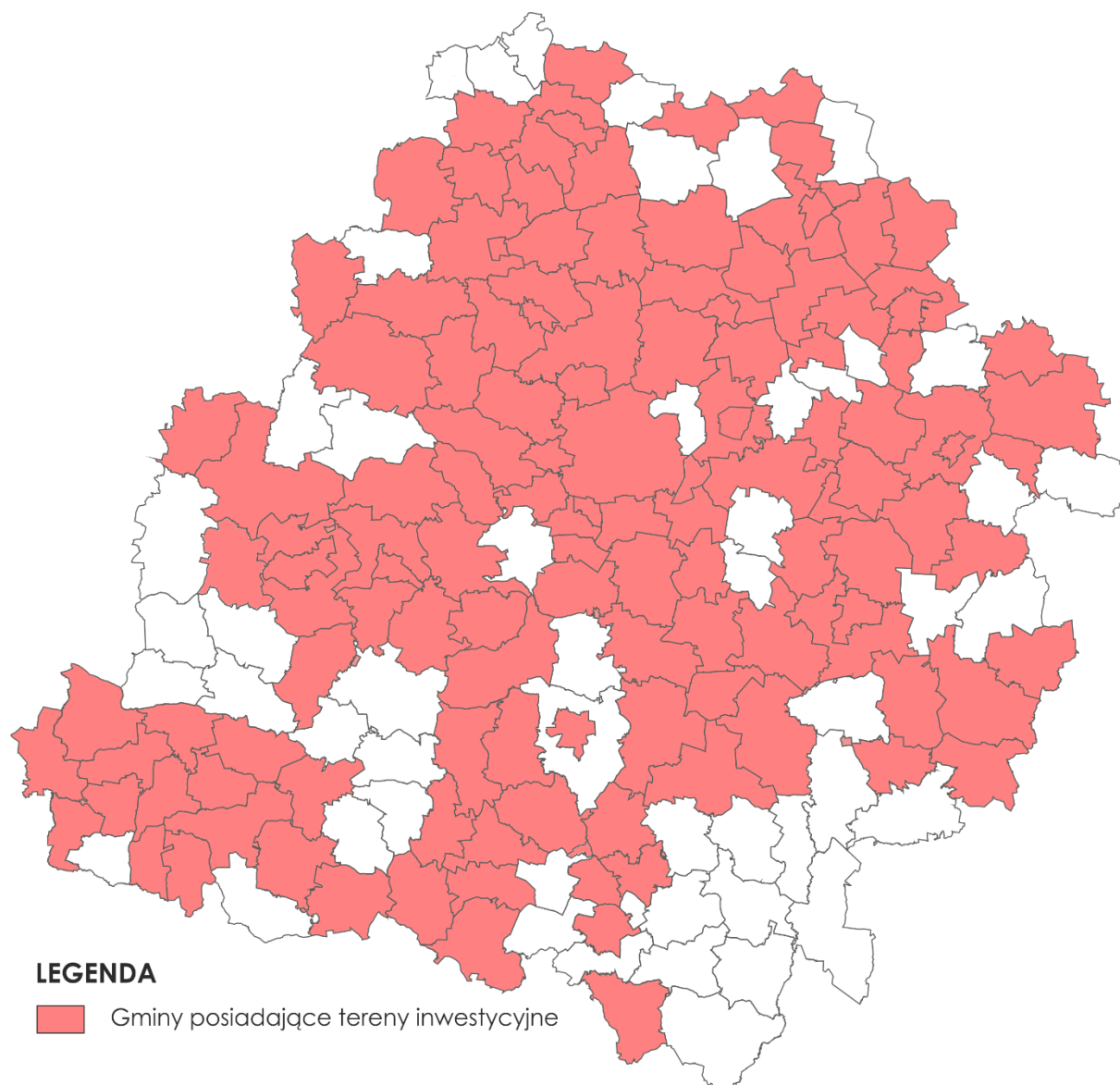


Źródło: Opracowanie „Perspektywy rozwoju terenów inwestycyjnych w regionie łódzkim”, Biuro Planowania Przestrzennego Województwa Łódzkiego w Łodzi – Regionalne Obserwatorium Terytorialne Województwa Łódzkiego, Łódź 2018; ogółem $n=506$, gminne $n=155$

W województwie łódzkim 42% terenów inwestycyjnych podlega pod transeuropejską sieć transportową. W przypadku obszarów gminnych odsetek ten jest o 12 pp. niższy (30%). Do stref ekonomicznych, w tym do Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej, Lokalnej Strefy Przedsiębiorczości, Piotrkowskiej Strefy Aktywności Gospodarczej, Strefy Aktywizacji Gospodarczej Gminy Rząśnia oraz do Miejskiej Strefy Gospodarczej Elewator przynależy jedynie 8% wszystkich terenów inwestycyjnych w regionie. Warto jednak zauważyć, że biorąc pod uwagę wyłącznie tereny we własności lub współwłasności gmin, odsetek terenów objętych SSE jest zdecydowanie wyższy i wynosi 20%.

Jeśli chodzi o rozmieszczenie przestrzenne terenów inwestycyjnych na obszarze województwa, to jest ono dość równomierne. Wyjątkiem jest południowo-wschodnia i zachodnia część województwa, gdzie znajduje się znaczne skupisko gmin, które nie posiadają terenów inwestycyjnych. W przypadku południowo-wschodniej części województwa brak terenów może wynikać ze znacznej odległości od szlaków transportowych (patrz rozdział 5.2.4, Rysunek 6), tereny te nie leżą w strefie bezpośredniego oddziaływania sieci TEN-T.

Wykres 7 Gminy posiadające tereny inwestycyjne w województwie łódzkim



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Perspektywy rozwoju terenów inwestycyjnych w regionie łódzkim*, Biuro Planowania Przestrzennego Województwa Łódzkiego w Łodzi – Regionalne Obserwatorium Terytorialne Województwa Łódzkiego, Łódź 2018;

Respondenci badań jakościowych, pytani o obszary koncentracji najatrakcyjniejszych terenów inwestycyjnych w regionie, wskazywali przede wszystkim tereny w sąsiedztwie dróg ekspresowych i autostrad, w tym A1, A2 i S8. Wskazywano także obszar planowanej trasy S14, gdzie w sąsiedztwie węzłów tereny inwestycyjne z pewnością powstaną. Wśród konkretnych lokalizacji, w których już są zagospodarowane tereny, jak również tam, gdzie jest wciąż

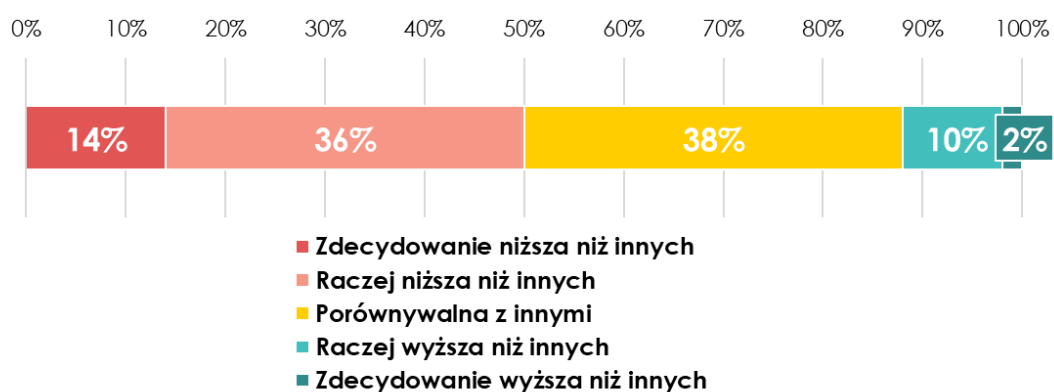
potencjał do powstawania nowych, respondenci wymieniają przede wszystkim bliskie okolice Łodzi, a także Kutna i Radomska:

Przed wszystkim najwięcej tych terenów, które powstają, to jest tutaj obrzeże Łodzi, część ludzi wyłącza te tereny z działalności rolniczej. Powiedzmy Pabianice, Konstantynów, Aleksandrów, Zgierz. W tej chwili sporo terenów jest w Zgierzu. W Strykowie powoli się kończą tereny, w Kutnie też. Ale w Moszczenicy jest sporo terenów. I o tej dużej powierzchni. Sporo, to ja mówię jak na warunki łódzkie, że terenów inwestycyjnych jest kilka [IDI instytucja_2]

5.1.1.2. OCENA POSIADANYCH PRZEZ JST TERENÓW

Poza inwentaryzacją terenów inwestycyjnych przeprowadzoną w poprzednim podrozdziale, bardzo istotną rolę odgrywa również subiektywna ocena JST i pozycjonowanie się na tle innych samorządów z terenu województwa łódzkiego. Samorzady oceniające swoją atrakcyjność jako niższą niż innych mogą być bardziej skłonne do jej poprawy, natomiast te uznające się za atrakcyjne mogą nie być zainteresowane zwiększaniem tej atrakcyjności. Zależność może być również odwrotna – JST uważające się za bardziej atrakcyjne mogą być tymi bardziej aktywnymi, działającymi na rzecz zwiększania swojej atrakcyjności, a tym samym mogą być bardziej zainteresowane działaniami poprawiającymi ich atrakcyjność (w tym Poddziałaniem II.1.1).

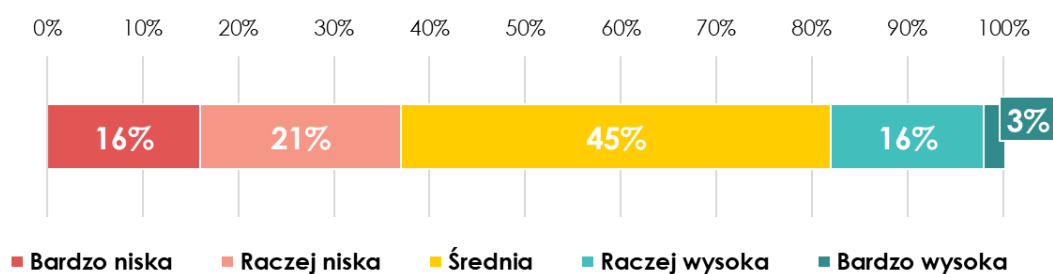
Wykres 8 Ocena powierzchni dostępnych terenów inwestycyjnych na tle innych, podobnych JST w województwie łódzkim (P22)



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=146

Połowa JST ocenia powierzchnię swoich terenów inwestycyjnych jako niższą niż podobnych gmin/powiatów, a zaledwie 10% jako wyższą. 38% badanych ocenia ten aspekt jako porównywalny z innymi JST. Statystycznie częściej gminy miejskie niż gminy wiejskie lepiej oceniają powierzchnię terenów inwestycyjnych.

Wykres 9 Ocena atrakcyjności posiadanych wolnych terenów inwestycyjnych (P26)



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=146

Równocześnie gminy/powiaty najczęściej oceniają wolne tereny inwestycyjne jako średnio atrakcyjne (45%), a ponad jedna trzecia badanych JST nisko ocenia ich atrakcyjność. Wysoko atrakcyjność wolnych terenów ocenia prawie co piąta badana gmina/powiat. Statystycznie częściej lepiej oceniają ją gminy wiejsko-miejskie. JST, które nie składały wniosku o dofinansowanie w ramach Poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne, a także te, które wskazują, że nie planują składania takiego wniosku, istotnie częściej nisko oceniają atrakcyjność swoich wolnych terenów. Może być to pochodną niskiej oceny terenów: nie dostrzegają w nich potencjału, a co za tym idzie nie starają się o ich dofinansowanie. JST, które nisko oceniły atrakcyjność swoich terenów inwestycyjnych i jednocześnie nie składały wniosku o dofinansowanie (n=52), jako powód nieskładania wniosku wskazywały najczęściej brak terenów, które mogłyby być przeznaczone na inwestycje (69% z nich), brak funduszy na zakup takich terenów (44%) oraz brak zainteresowania ze strony MŚP (33%).

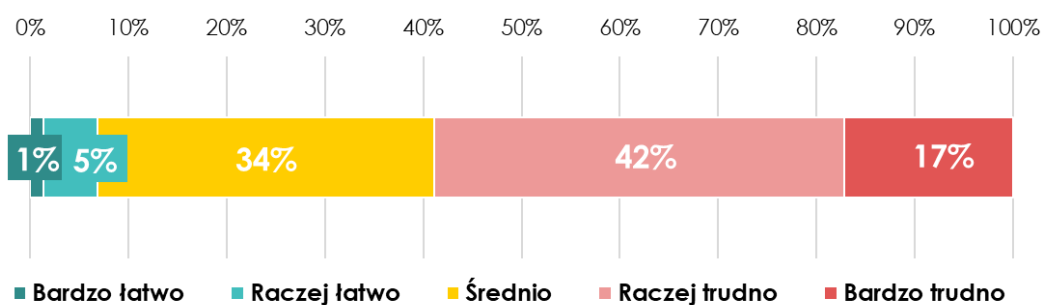
Ciekawym przykładem jest Stryków, który, mimo że nie posiada własnych terenów inwestycyjnych, rozwija swoją ofertę inwestycyjną poprzez pomoc prywatnym właścicielom – poprzez zbadanie kto i ile terenów chce sprzedać i tworzenie planów miejscowych z odpowiednim przeznaczeniem tych terenów:

Dobrym przykładem jest Stryków, gdzie właściwie jako miasto nie ma żadnego terenu, który jest ich własnością. Natomiast poprzez swoje działania organizacyjne tworzy ofertę inwestycyjną terenów. Natomiast sięgnąć po pieniądze nie może bo nie jest właścicielem terenu. [IDI instytucja_3]

5.1.2. ZAINTERESOWANIE INWESTORÓW LOKOWANIEM INWESTYCJI W REGIONIE

Nie mniej ważna obok popytu jest podaż terenów inwestycyjnych. Bez zainteresowania inwestorów tworzenie terenów byłoby bezcelowe i ryzykowne, szczególnie w przypadku terenów tworzonych z wykorzystaniem dofinansowania w ramach Poddziałania II.1.1. Jak wygląda zainteresowanie inwestorów terenami w województwie łódzkim, może sugerować wykres 11.

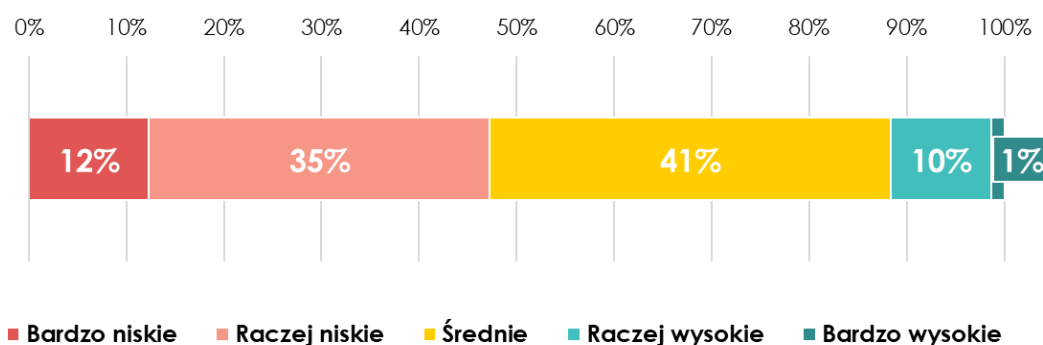
Wykres 10 Stopień trudności w znalezieniu inwestorów na dostępne tereny inwestycyjne (P23)



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=146

Większość JST znalezienie inwestorów na dostępne tereny inwestycyjne ocenia jako trudne (59%), a zaledwie 6% gmin/powiatów jako łatwe. 34% badanych ocenia stopień trudności znalezienia inwestorów na dostępne tereny inwestycyjne jako średni. Istotnie częściej trudności w tym zakresie dostrzegają gminy wiejskie niż miejskie.

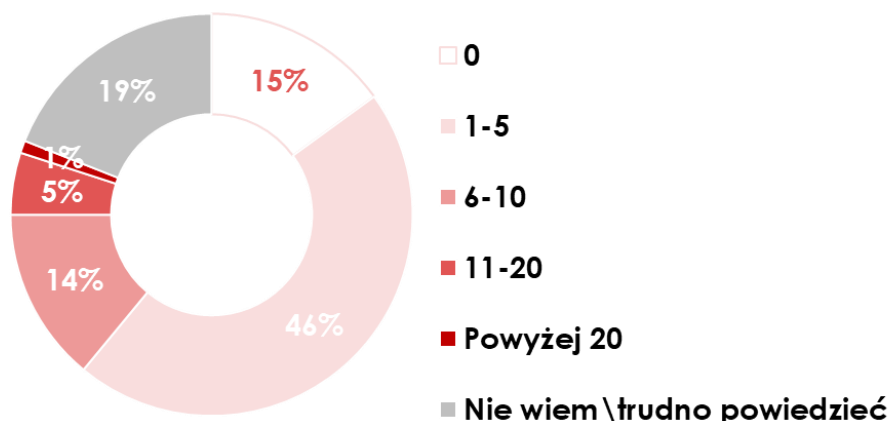
Wykres 11 Ocena poziomu zainteresowania inwestorów terenami inwestycyjnymi JST (P24)



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=146

Prawie połowa JST zainteresowanie inwestorów swoimi terenami inwestycyjnymi ocenia nisko, a zaledwie 11% wysoko. 41% badanych ocenia to zainteresowanie jako średnie. Istotnie częściej zainteresowanie inwestorów oceniają jako niskie gminy wiejskie.

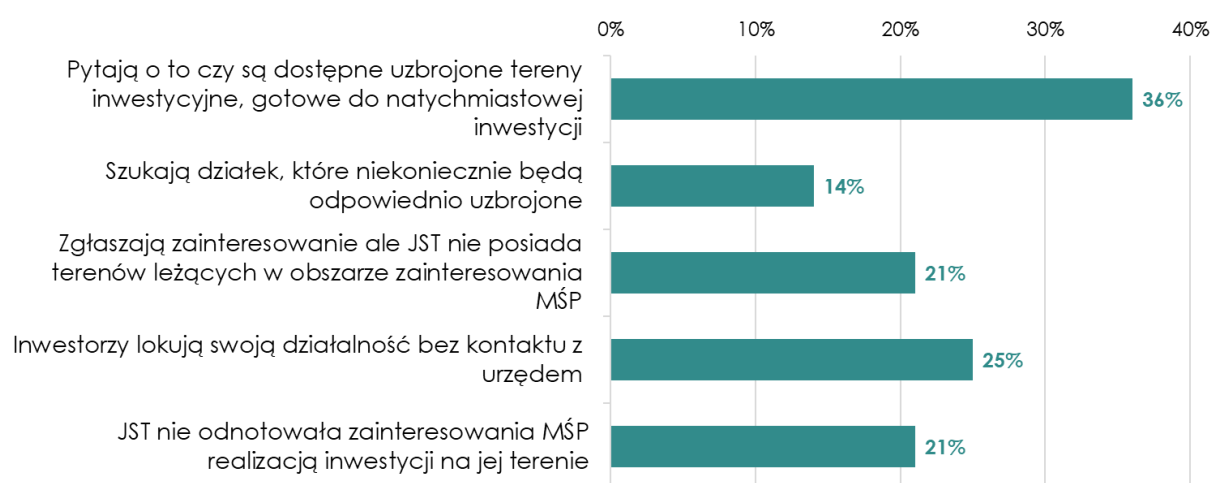
Wykres 12 Liczba inwestorów, którzy w ciągu ostatnich 5 lat zainwestowali (z wyłączeniem inwestycji mieszkaniowych i działalności handlowej wielkopowierzchniowej) na terenie JST (P29)



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=146

W większości JST w ciągu ostatnich lat zainwestowało nie więcej niż 5 inwestorów, w 15% przypadków nie odnotowano nowych inwestorów w ogóle. JST, gdzie ich liczba była większa niż 20 było tylko 1% (n=1, powyżej 40 inwestorów). Statystycznie częściej brak nowych inwestorów wskazywały gminy wiejskie (19%).

Wykres 13 Zainteresowanie MŚP inwestowaniem w JST (P36)



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=146

W kontekście zgłaszania zainteresowania lokowaniem inwestycji przez MŚP, gminy/powiaty wskazują, że przedsiębiorcy częściej szukają uzbrojonych terenów gotowych do natychmiastowej inwestycji (36%), niż tych, które niekoniecznie są uzbrojone (14%). Co piąta JST nie odnotowała zainteresowania terenami lub nie posiada terenów leżących w obszarze zainteresowania MŚP. Co czwarta jednostka samorządu terytorialnego nie ma wiedzy w tym zakresie, ponieważ inwestorzy lokują swoją działalność bez kontaktu z urzędem.

Co ciekawe, jeden z respondentów badań jakościowych podkreślił, że coraz większe zainteresowanie terenami inwestycyjnymi widoczne jest wśród inwestorów polskich i regionalnych, a nie zagranicznych:

Z mojej wiedzy, z mojego doświadczenia to obecnie trend się zmienia i dużo mniej firm z zagranicy zainteresowanych terenami, a natomiast dużo więcej jest firm polskich, które urosły do tego stopnia, że potrzebują tych terenów pod rozwój [IDI instytucja_5]

5.1.3. TERENY LEŻĄCE W OBSZARZE ZAINTERESOWANIA INWESTORÓW

Przy tworzeniu terenów inwestycyjnych, a także przy tworzeniu założeń do programu wspierającego tworzenie takich terenów, przede wszystkim pod uwagę należy wziąć popyt na tereny wśród inwestorów. Należałoby wspierać tworzenie takich terenów, na które jest zapotrzebowanie na rynku.

Rysunek 3 Tereny pożądane przez inwestorów, zdaniem JST



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=146

Samorządy podkreślają przede wszystkim, że inwestorzy poszukują terenów uzbrojonych oraz dobrze skomunikowanych, z dostępem do dróg wyższego rzędu. Najbardziej pożądane, zdaniem JST, są tereny o powierzchni powyżej 2 ha, najczęściej kilka, kilkanaście hektarów, maksymalnie do 20-30 ha. Zdania inwestorów dotyczące powierzchni są podzielone, ze względu na zróżnicowany rodzaj działalności jaką prowadzą, najczęściej wskazywali jednak, że jest to kilka ha. Większe znaczenie miała dla nich możliwość rozbudowy w przyszłości i dokupienia terenów sąsiadujących.

Jest to dla niektórych ważne, bo wiedzą, że teraz jest jak jest i przez najbliższe kilka lat to im wystarczy, ale chcą mieć czasami pewność, bo wiedzą, że będą się rozwijać (...) że w razie czego są w stanie kupić grunt obok i w związku z tym poszerzyć działalność [IDI MŚP]

Minimalna powierzchnia jak się okazuje teraz, też mi się wydawało, że to jest dużo to tak naprawdę trzeba liczyć hektar, półtora hektara na budynek plus zaplecze. Czyli my mówimy już wtedy o obszarze gdzieś 4-5 hektarów. Przynajmniej dostępnego do tego, żeby można było, jak gdyby infrastrukturę zbudować i zbudować część hali, bo mniejsze hale z tego, co zauważyłem po prostu nie mają sensu. [IDI MŚP]

Zgodnie z tym co wskazywały samorządy, inwestorzy podkreślają przede wszystkim znaczenie **lokalizacji**, rozumianej **jako bliskość szlaków komunikacyjnych i wykwalifikowanej kadry pracowniczej**.

lokalizacja, czyli umiejscowienie blisko szlaków komunikacyjnych i dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej. [IDI MŚP]

Część inwestorów podkreślała również **bliskość** konkretnych **miast** (najczęściej Łodzi) w związku z obecnością tam klientów i poddostawców. W kontekście lokalizacji w pobliżu szlaków transportowych należy podkreślić duże znaczenie węzłów komunikacyjnych – to ich korzystne sąsiedztwo podkreślają inwestorzy.

Znaczenie poszczególnych czynników lokalizacji jest jednak zróżnicowane ze względu na branżę, w jakiej działa inwestor. Przykładowo branża logistyczna jest dużo bardziej związana z krajową siecią transportową niż firma produkcyjna, która musi przetransportować swoje produkty. Atutem województwa łódzkiego, podkreślanym przez inwestorów (w szczególności okolice Kutna) jest położenie w centrum Polski, co w połączeniu z lokalizacją przy szlakach komunikacyjnych daje bardzo dobrą możliwość dotarcia do klientów z całej Polski i eksportu za granicę kraju.

W przypadku dużych inwestycji **cena gruntu odgrywa mniejszą rolę**. Niekiedy inwestorzy są skłonni dopłacić do działki (w porównaniu z innymi podobnymi ofertami), jeśli miałyby się ona znajdować w ramach specjalnej strefy ekonomicznej – co zapewnia możliwość skorzystania z ulg i obecnego już uzbrojenia terenu.

Na pewno patrzyliśmy na tą cenę. Natomiast przy nakładzie inwestycyjnym ponad 130 milionów złotych, 6 milionów złotych nie stanowiło jakiegoś większego zachodu, to jest około 5% inwestycji. [IDI MŚP]

[Cena] jest ważna, ale chyba nie najważniejsza. Ważna jest lokalizacja. Dobre grunty, gdzie jest grunt odpowiedni pod budowę. A przede wszystkim lokalizacja. Przede wszystkim. Bo jeżeli jest dobry dojazd do takiej działki, usytuowana jest przy jakichś drogach takich krajowych to ta wartość może być wyższa, ale warto zainwestować. [IDI MŚP]

Ponadto ważnym czynnikiem lokalizacyjnym jest **uzbrojenie terenu**. Jednak nie sam fakt uzbrojenia jest istotny, ale to jakie media znajdują się na danym terenie. Jest to istotna kwestia, jeśli chodzi o uzbrajanie terenów przez JST zarówno na potrzeby „typowego” inwestora, jak i na potrzeby inwestora, który jest wstępnie zainteresowany ulokowaniem inwestycji na danym terenie. Nie wszyscy inwestorzy potrzebują mediów o takich samych parametrach, dlatego istnieje ryzyko, że przedsiębiorcy nie będzie odpowiadało obecne uzbrojenie, ale również ryzyko dla gminy, że uzbroją teren pod potrzeby danego przedsiębiorcy, który następnie wycofa się z inwestycji.

Kupując tą działkę, wiedzieliśmy, że ten prąd jest i że ten gaz jest, i nas nikt nie okłamał, bo rzeczywiście ten prąd był i ten gaz był. Tylko nie w takiej ilości, jaką my akurat potrzebujemy. [IDI MŚP]

Nie wiadomo, jaki inwestor przyjdzie i jakie będzie miał wymagania. Bo mogłoby się okazać, że na przykład przyłącze energetyczne byłoby za małe, albo zdecydowanie za duże, co potem by się przekładało na rachunki [IDI MŚP]

Zdanie inwestorów potwierdzają instytucje zajmujące się przyciąganiem inwestorów do regionu. Wskazują one na najistotniejszą rolę lokalizacji terenu – najlepiej w sąsiedztwie autostrad i dróg ekspresowych. Podkreślają, że w ostatnim czasie na znaczeniu zyskuje również dostępność kadry pracowniczey – zarówno do prac prostych jak i z wykształceniem zawodowym i technicznym.

To są bardzo typowe cechy, przy drodze, w jakimś dużym ośrodku, żeby byli ludzie do pracy. Oczywiście z dobrymi zapisami w planie zagospodarowania przestrzennego i to uzbrojenie, żeby przedsiębiorca nie czekał latami na doprowadzenie, drogi, kanalizacji, ścieków, wody itd. Więc nie jest to nic odkrywczego. Oczywiście lokalizacja przy autostradzie albo drodze ekspresowej, w pobliżu jest też dodatkowym plusem. Teraz jak obserwujemy trendy, to jednak są poszukiwane tereny wokół miast, tak żeby zapewnić kadrę. [IDI instytucja_3]

W odniesieniu tego idealnego, pożądanego terenu do sytuacji w województwie łódzkim, trudno o tereny, które spełniałyby wszystkie oczekiwania inwestorów:

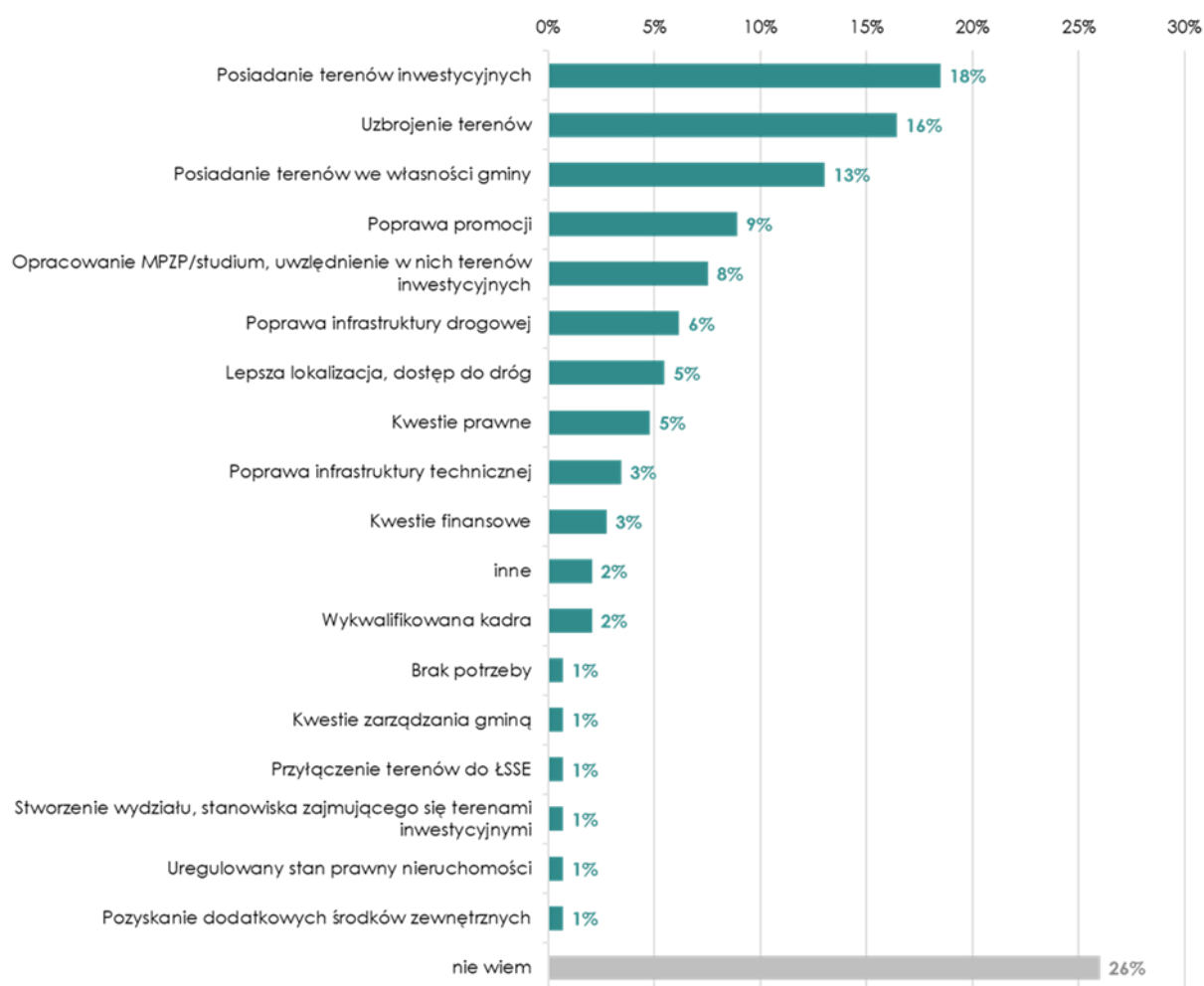
Są tereny, natomiast nie są to tereny, które spełniałyby wszystkie kryteria i oczekiwania inwestorów. [IDI instytucja_2]

Sytuacja taka nie jest jednak charakterystyczna dla województwa łódzkiego, inne regiony również borykają się z podobnymi problemami.

5.1.4. DZIAŁANIA PRZYCIĄGAJĄCE INWESTORÓW

Jako jeden z najczęściej wymienianych elementów, mających szansę pozytywnie wpłynąć na atrakcyjność oferty terenów inwestycyjnych, pojawiała się konieczność uzbrojenia terenów. Potwierdzają to oczekiwania inwestorów przedstawione na poprzednim wykresie: MŚP poszukują głównie terenów uzbrojonych, gotowych do natychmiastowej inwestycji.

Wykres 14 Elementy wymagające poprawy w ofercie inwestycyjnej JST (P37)



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=146

Badania jakościowe z przedsiębiorcami także wskazują na wagę tego elementu. Inwestorzy oczekują terenów, na których będą dostępne wszelkie media potrzebne do rozpoczęcia działalności. Wskazują także na duże utrudnienia związane z doprowadzeniem wszystkich mediów, a także dostosowaniem ich do potrzeb danej firmy: długi czas oczekiwania, duża ilość formalności oraz przestarzała infrastruktura dostawców mediów (prądu, gazy). Warto także dodać, że przedsiębiorcy chwalą sobie współpracę z gminami w tym zakresie: w trakcie uzbrajania działki otrzymali wsparcie w zakresie formalności, a także szukania najbardziej optymalnych rozwiązań infrastrukturalnych.

„Takimi problemami, z jakimi się borykaliśmy, to dostępność mediów. Nasza budowa była bardzo szybka i dostawcy prądu, gazu i ich procedury wewnętrzne, wewnętrzna niemoc powodowała, że mieliśmy prawie miesiąc opóźnienia z wystartowaniem, ponieważ te media nie były po prostu podłączone i odebrane na czas” (IDI z MŚP)

„Bo liczyliśmy i myślę, że każdy, kto zastanawia się nad tym i zastanawia się nad Strefą Przemysłową, to liczy na to, że tam jest wszystko, co jest potrzebne do tego, żeby ta produkcja działała. A tutaj okazuje się, że prąd jest, ale go nie ma, bo jest niskie napięcie, średniego w takiej

ilości nie ma. Możemy być podłączeni na koniec 2019. A my potrzebujemy na już. Okazuje się, że gaz jest, ale nie w takiej ilości, w jakiej potrzebujemy. W zeszłym miesiącu dostaliśmy odpowiedź, że już za 36 miesięcy możemy być podłączeni. Więc są takie rzeczy, które, jakby nie wiem, kto to planował." (IDI z MŚP)

Inne elementy mające szansę pozytywnie wpłynąć na atrakcyjność terenów inwestycyjnych związane są z infrastrukturą drogową: jej dostępem i jakością (12%). Natomiast 32% JST wskazuje, że w ogóle nie posiada terenów inwestycyjnych, w tym terenów które są we własności gminy. Widoczna jest niewielka rozbieżność między wynikami inwentaryzacji przeprowadzonej w badaniu *Perspektywy rozwoju terenów inwestycyjnych w regionie łódzkim*, gdzie brak terenów inwestycyjnych został zidentyfikowany w przypadku 29% gmin. Różnica może wynikać m.in. z niezbadania całej populacji gmin oraz z udziału powiatów w badaniu ewaluacyjnym. Zdaniem respondentów badań jakościowych, na większy sukces w przyciąganiu inwestorów mogą liczyć gminy większe, które z jednej strony posiadają więcej środków finansowych, a z drugiej więcej mieszkańców, którzy mogą być zatrudniani przez inwestorów:

Te małe gminy po pierwsze nie mają takich zasobów finansowych, żeby wyłożyć, a po drugie nie mają tylu mieszkańców, żeby przedsiębiorca był pewny, że znajdzie pracowników. Większe gminy chyba mają bardziej rozwiniętą strategię przedsiębiorczości, więcej działań podejmują, jeśli chodzi o podejmowanie jakichś inwestycji. [IDI instytucja_1]

Ogromne znaczenie ma również lokalizacja gmin (w pobliżu szlaków transportowych):

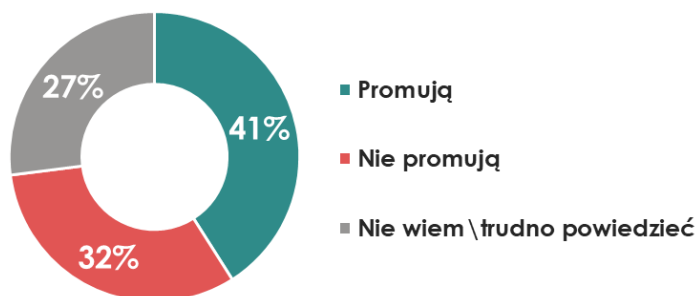
Przede wszystkim decyduje lokalizacja i położenie względem ciągów komunikacyjnych. To jest podstawa. [IDI instytucja_2]

To są gminy, które mają po prostu potencjał inwestycyjny, czyli mówimy po prostu o tym, przede wszystkim mają teren i przede wszystkim to, że są przy drodze [IDI instytucja_4]

5.1.4.1. PROMOCJA TERENÓW INWESTYCYJNYCH

Promocja terenów inwestycyjnych jest istotnym czynnikiem warunkującym pojawienie się inwestorów na terenie JST. Ważne jest czynne pozyskiwanie inwestorów i obecność w świadomości przedsiębiorców jako gmina/powiat przyjazny lokowaniu działalności gospodarczej.

Wykres 15 Promocja terenów inwestycyjnych przez JST (P27)



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=146

41% gmin/powiatów promuje swoje tereny inwestycyjne, natomiast prawie jedna trzecia JST tego nie robi. Interesujące jest, że jedna trzecia badanych nie wie, czy promowane są ich tereny inwestycyjne. Istotnie częściej swoje tereny inwestycyjne promują gminy miejskie i miejsko-wiejskie niż wiejskie.

Rysunek 4 Działania JST promujące ich ofertę inwestycyjną (P28)



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=60

Najpopularniejszymi formami promocji terenów inwestycyjnych przez JST są ich strony internetowe (80%) oraz osobiste spotkania z potencjalnymi inwestorami (63%). 42% JST promuje tereny inwestycyjne poprzez foldery promocyjne, a prawie co czwarta gmina/powiat w promocji wykorzystuje pośrednictwo IOB i udział w targach.

Podczas panelu ekspertów pojawiły się jednak głosy, że promocja JST ma niską jakość. Tworzone są strony internetowe, które nie zachęcają inwestorów, są nieintuicyjne. IOB wskazywały, że również promocja gmin na targach pozostawia wiele do życzenia. Wg

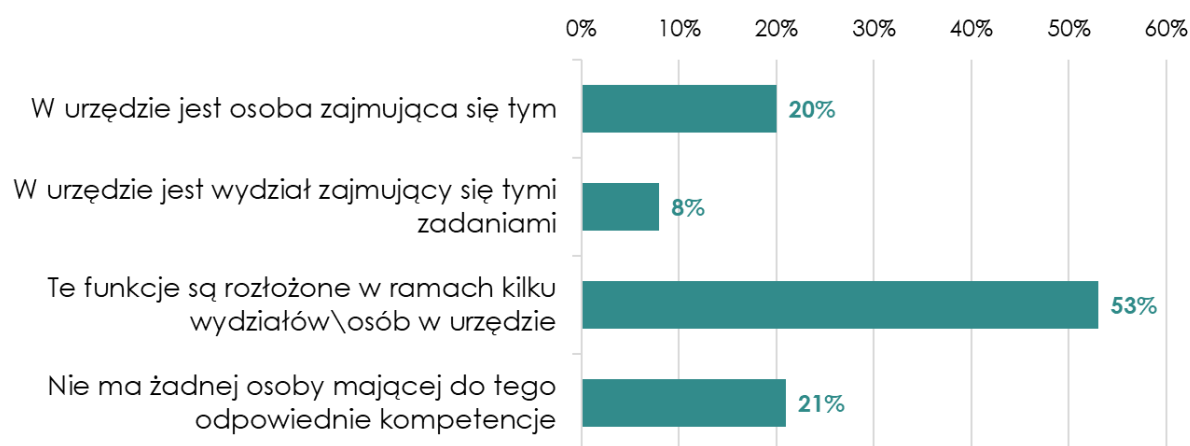
ekspertów JST nie mają wiedzy, jak dobrze promować swoje tereny i czego tak naprawdę oczekuje inwestor:

My zrobiliśmy największe stoisko polskie jako województwo łódzkie, zaprosiliśmy samorządy, natomiast one miały przygotować się do tego wyjazdu, pokazując swoje atuty. Proszę mi uwierzyć, że nawet fotografie, które nam przysyłali, to były konie, które biegną po polu, jakieś takie swoje historyczne... [IDI instytucja_4]

5.1.4.2. ZAPLECZE KADROWO-ORGANIZACYJNE JST

Ponad połowa JST wskazuje, że w ramach ich jednostki zadania związane z obsługą inwestorów, ich pozyskiwaniem, a także promocją gospodarczą gminy/powiatu, rozłożone są w ramach kilku wydziałów lub osób. Co piąta gmina/powiat nie ma żadnej osoby o takich kompetencjach lub posiada jedną taką osobę. Mniej niż 10% badanych wskazuje na funkcjonowanie oddzielnego wydziału zajmującego się tymi kwestiami. Istotnie częściej osobę dedykowaną obsłudze inwestorów posiadają gminy miejskie niż wiejskie.

Wykres 16 Obecność w JST osób/komórki dedykowanej do obsługi inwestorów, przyciągania inwestora i promocji gospodarczej (P32)



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=146

Wśród respondentów badań jakościowych zdania były podzielone odnośnie kwalifikacji kadry zajmującej się promocją i tworzeniem terenów inwestycyjnych w JST. Jednak zgodnie podkreślali, że sytuacja na przestrzeni ostatnich 10 lat znacznie się poprawiła:

Niedawno było tak, że w gminie nawet nie było pracownika, który zajmowałby się inwestorami. Od kilku lat są powołane, m.in. dzięki inicjatywie COIE i PAIH, tzw. Biura Obsługi Inwestora. Zazwyczaj to są jednoosobowe, przypisanie obowiązków. Ale w każdym razie jest osoba, z którą można w gminie rozmawiać. Jeszcze 10 lat temu nie było wiadomo z kim rozmawiać. Trzeba było rozmawiać z wójtem, sekretarzem, czy z prezydentem na temat terenów inwestycyjnych. W tej chwili są ludzie, którzy się tym zajmują. Mają przypisane oprócz swoich podstawowych obowiązków właśnie te obowiązki, albo są też powołane biura związane z promocją, rozwojem. I te BOI są tam umiejscowione. Coraz lepiej przygotowani językowo i merytorycznie młodzi pracownicy [IDI instytucja_2]

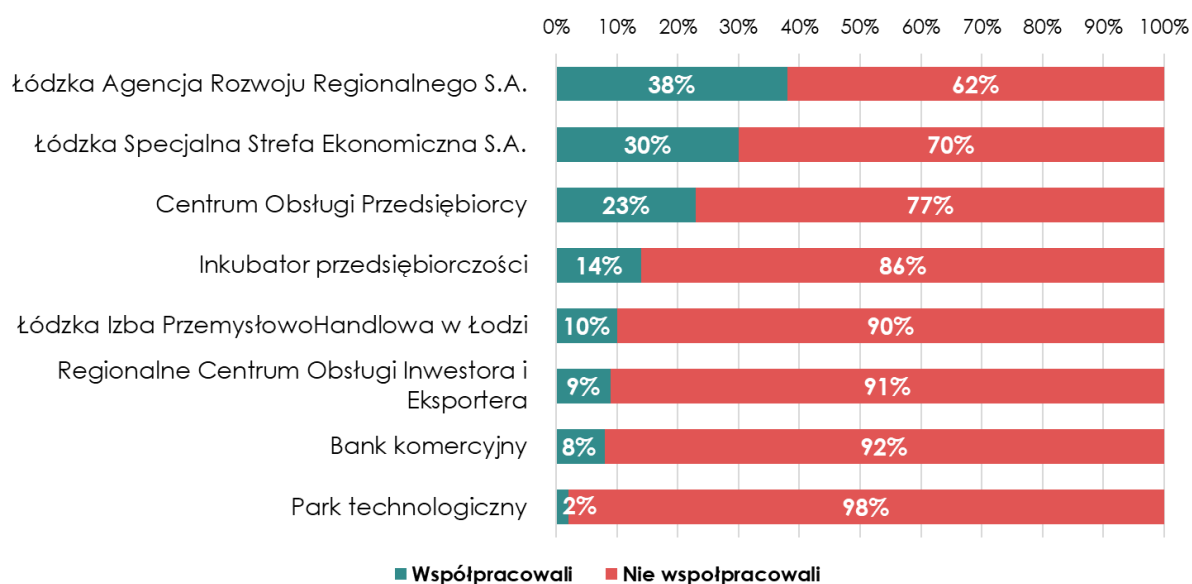
Problem z wykwalifikowaną do obsługi inwestorów kadrą w gminach istnieje w mniejszych JST, oddalonych od dużych ośrodków miejskich.

5.1.5. ISTNIEJĄCE IOB I ICH ROLA

Wśród kluczowych Instytucji Otoczenia Biznesu w województwie łódzkim zajmujących się szeroko pojętą atrakcyjnością inwestycyjną regionu czy przyciąganiem inwestora wymienić należy przede wszystkim:

- Łódzką Agencję Rozwoju Regionalnego S.A.,
- Łódzką Specjalną Strefę Ekonomiczną S.A.,
- Centrum Obsługi Inwestora i Eksportera w Departamencie ds. Przedsiębiorczości.

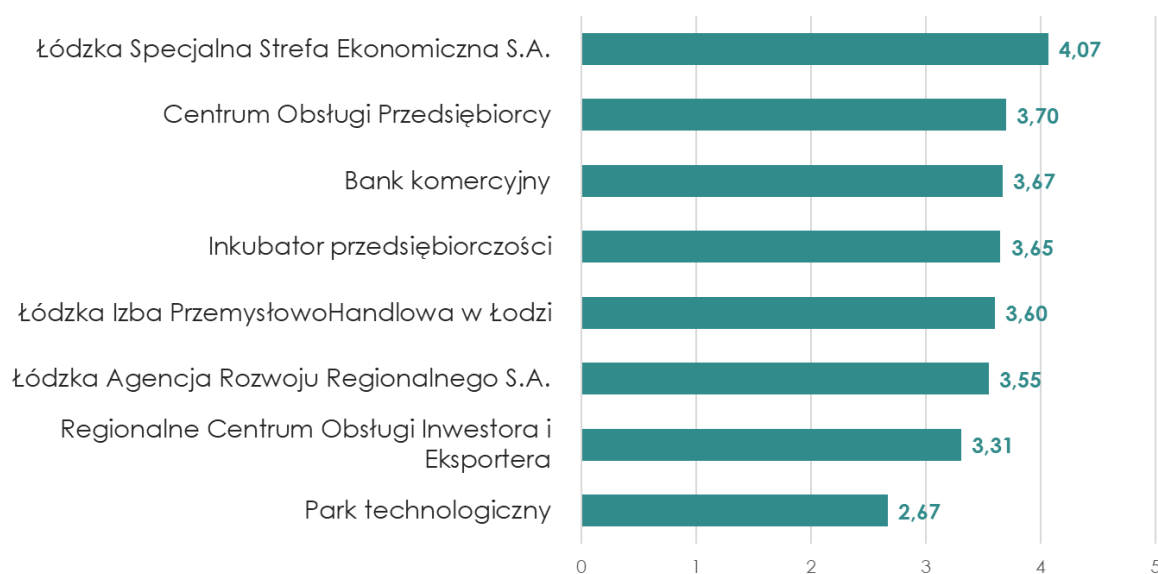
Wykres 17 Współpraca JST z Instytucjami Otoczenia Biznesu województwa łódzkiego (P33) w ciągu ostatnich 5 lat¹¹ (P33)



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=146

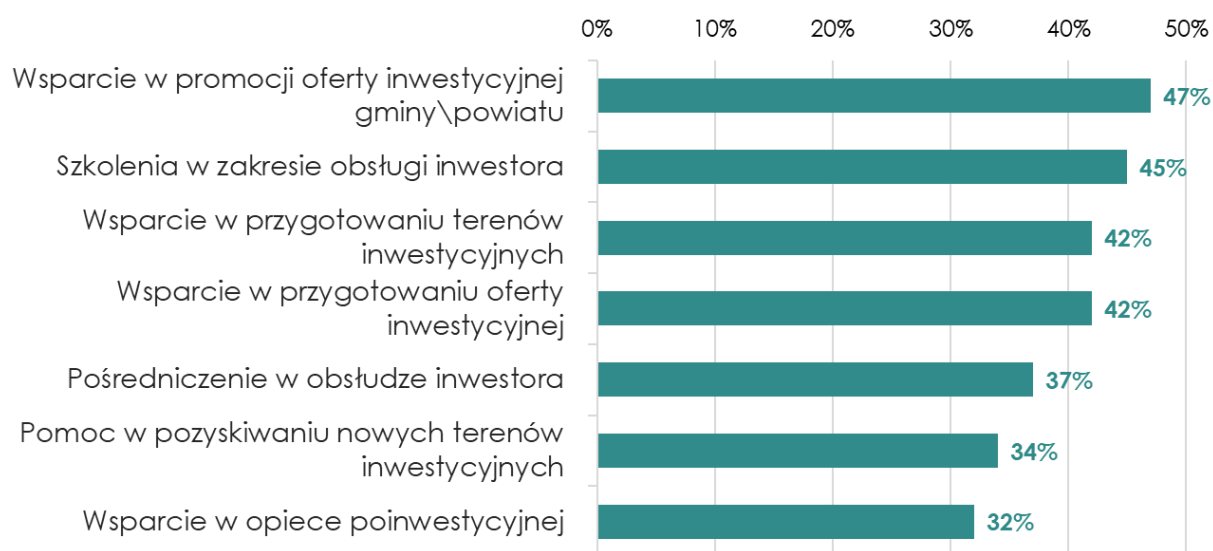
Prawie co czwarta badana gmina/powiat współpracuje z IOB w kontekście promocji swoich terenów inwestycyjnych. IOB, z którymi JST współpracowały najczęściej, to Łódzka Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. (38%), Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna S.A. (30%) oraz Centrum Obsługi Przedsiębiorcy (23%). Rzadziej pojawiają się Inkubator przedsiębiorczości (14%), Łódzka Izba Przemysłowo-Handlowa w Łodzi (10%), Regionalne Centrum Obsługi Inwestora i Eksportera (9%) oraz banki komercyjne (8%). Zaledwie 2% gmin/powiatów współpracowało z Parkiem technologicznym. Statystycznie częściej współpracowały gminy miejskie niż wiejskie, w szczególności z COP, RCOIE, ŁARR i ŁSSE.

¹¹ Współpracowali – suma odpowiedzi „tak, sporadycznie”, „tak, często”, „tak, mamy stałą współpracę” na pytanie „P33. Czy w ciągu ostatnich 5 lat współpracowali Państwo ze wskazanymi Instytucjami Otoczenia Biznesu (IOB) na rzecz przyciągania inwestorów na teren gminy/powiatu?”

Wykres 18 Średnia ocena współpracy JST z poszczególnymi Instytucjami Otoczenia Biznesu województwa łódzkiego (P34)¹²

Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=80

Najlepiej przez JST oceniana jest współpraca z Łódzką Specjalną Strefą Ekonomiczną S.A. (4,07). Nieco gorzej oceniana była współpraca z Centrum Obsługi Przedsiębiorcy (3,70), bankami komercyjnymi (3,67), Inkubatorem przedsiębiorczości (3,65), Łódzką Izbą Przemysłowo Handlową w Łodzi (3,60) oraz Łódzką Agencją Rozwoju Regionalnego S.A. (3,55). Najstaniej w opinii gmin/powiatów przebiegała współpraca z Regionalnym Centrum Obsługi Inwestora i Eksportera (3,31) oraz Parkiem technologicznym (2,67).

Wykres 19 Wsparcie oczekiwane przez JST od Instytucji Otoczenia Biznesu województwa łódzkiego¹³ (P35)

Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=146

¹² Ocena w skali 1-5, gdzie 1 – bardzo niska, a 5 – bardzo wysoka

¹³ Odsetek respondentów, którzy ocenili swoje potrzeby na „4” lub „5” w skali 1-5, gdzie 1 – w ogóle nie potrzebujemy wsparcia w tym zakresie, a 5 – bardzo potrzebujemy wsparcia w tym zakresie

JST oczekują od Instytucji Otoczenia Biznesu szerokiego wsparcia, zarówno w zakresie przygotowania oferty terenów inwestycyjnych (42%), ich promocji (46%), a także pośredniczenia w obsłudze inwestorów (45%) i szkoleniach w tym zakresie (45%). Pojawia się także potrzeba pomocy w pozyskaniu nowych terenów (33%) oraz odpowiednim przygotowaniu już istniejących (42%). Co ciekawe, istotnie częściej różnego typu wsparcia oczekują gminy/powiaty zainteresowane rozwojem swoich terenów inwestycyjnych w przyszłości, a także złożeniem wniosku o dofinansowanie w ramach Poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne.

Obecnie rola najprężniej działających IOB w regionie w kontaktach z samorządami polega przede wszystkim na:

- Tworzeniu bazy terenów inwestycyjnych,
- Wsparciu w obsłudze inwestora, poprzez szkolenia, spotkania dotyczące standardów obsługi inwestorów,
- Wsparciu w pisaniu wniosków o dofinansowanie, m.in. w ramach Poddziałania II.1.1.

Natomiast wśród inwestorów, z którymi przeprowadzono wywiady pogłębione, pomoc IOB nie odgrywała znaczącej roli. Część z nich wskazywała na korzyści wynikające z sąsiedztwa parku technologicznego, a także Politechniki Łódzkiej, z którą współpracują w zakresie wdrażania nowych technologii. Były to jednak sporadyczne przypadki.

5.2. LOGIKA INTERWENCJI W RAMACH PODDZIAŁANIA II.1.1 RPO WŁ 2014-2020

Przedmiotem niniejszego badania jest Poddziałanie II.1.1 *Tereny inwestycyjne* Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020, realizowane w ramach osi priorytetowej II: *Innowacyjna i konkurencyjna gospodarka*, Działania II.1 *Otoczenie biznesu*. W niniejszym rozdziale przybliżymy założenia Poddziałania, jego cele, przedmiot oraz szczegóły systemu wyboru projektów, który jest przedmiotem ewaluacji.

5.2.1. ZAŁOŻENIA PODDZIAŁANIA¹⁴

5.2.1.1. CELE SZCZEGÓŁOWE PODDZIAŁANIA

Przedsięwzięcia realizowane w ramach analizowanego Poddziałania mają na celu kompleksowe przygotowanie terenów przeznaczonych pod inwestycje. W ramach **kompleksowego przygotowania** wyróżnia się (zależnie od zapotrzebowania potencjalnych inwestorów):

- prace studyjno-koncepcyjne dotyczące tworzenia terenów inwestycyjnych,
- badania geotechniczne,

¹⁴ Rozdział przygotowany na podstawie Szczegółowego Opisu Osi Priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020; Załącznik do Uchwały Nr 1286/18 Zarządu Województwa Łódzkiego z dnia 10 września 2018 r.

- uporządkowanie, uzbrojenie terenów inwestycyjnych,
- inwestycje polegające na uzupełnieniu brakujących elementów uzbrojenia technicznego terenów inwestycyjnych, modernizację wewnętrzną infrastruktury komunikacyjnej oraz wyposażenie w niezbędną do ich funkcjonowania infrastrukturę.

Jako **uzbrojenie** należy rozumieć budowę drogi, wybudowanie pod ziemią, na ziemi albo nad ziemią przewodów lub urządzeń wodociągowych, kanalizacyjnych, ciepłowniczych, elektrycznych, gazowych i telekomunikacyjnych¹⁵. Jako budowę drogi rozumie się wydatki na wewnętrzną infrastrukturę komunikacyjną, czyli drogi niezaliczone do żadnej z kategorii dróg publicznych i niezlokalizowane w pasie drogowym tych dróg, w szczególności drogi dojazdowe do obiektów użytkowanych przez przedsiębiorstwa. Niemożność dofinansowania budowy drogi zewnętrznej, umożliwiającej dojazd do terenu inwestycyjnego będzie pogłębiona w dalszej części raportu, podczas analizy wyników badania (strona 92).

Bardzo istotnym założeniem Poddziałania jest konieczność posiadania **uregulowanego stanu prawnego nieruchomości** – własność lub użytkowanie wieczyste. Ponadto teren, którego dotyczy projekt, powinien być przeznaczony pod działalność produkcyjną lub usługową, z wyłączeniem terenów przeznaczonych pod inwestycje mieszkaniowe (zgodnie z zapisami miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego lub stosowną decyzją). Teren nie może być również przeznaczony wyłącznie pod wielkopowierzchniowe obiekty handlowe.

Projekty mogą być realizowane **pod warunkiem niepowielania dostępnej infrastruktury**, z wyjątkiem przypadków, gdy limit dostępnej powierzchni został już wyczerpany. Szczegółowe warunki dotyczące tego zapisu określone są w jednym z kryteriów formalnych specyficznych (kryterium *Dostępność terenów inwestycyjnych* – opisane w kolejnym podrozdziale). Wyjątkiem jest sytuacja, gdy wnioskodawca wykaże, że część posiadanego terenu inwestycyjnego, która nie została jeszcze zagospodarowana, nie może być przez niego uzbrojona z obiektywnie uzasadnionych powodów (należy podać przyczyny podparte adekwatną dokumentacją), np. obszar, który pozostał do dyspozycji nie jest wystarczający dla zlokalizowania na nim kolejnej inwestycji.

5.2.1.2. BENEFICJENT, GRUPA DOCELOWA, INSTYTUCJA POŚREDNICZĄCA

Beneficjentem Poddziałania mogą być **jednostki samorządu terytorialnego** (gminy, powiaty, województwo) oraz **związki i stowarzyszenia** JST. Grupą docelową wsparcia są MŚP, co oznacza, że przygotowany teren może być wykorzystany wyłącznie pod działalność **MŚP**. Projekty wybierane są w trybie konkursowym, a podmiotem odpowiedzialnym za nabór i ocenę wniosków (oraz przyjmowanie protestów) jest Centrum Obsługi Przedsiębiorcy (COP).

¹⁵ Zgodnie z art. 2 pkt 13 ustawy z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym

5.2.1.3. FINANSOWANIE

Wśród limitów i ograniczeń w realizacji projektów należy wyróżnić:

- wydatki związane z zakupem nieruchomości niezabudowanej lub zabudowanej będą kwalifikowalne do wysokości 10% wydatków kwalifikowalnych projektu
- wydatki na wewnętrzną infrastrukturę komunikacyjną będą kwalifikowalne do wysokości 30% wydatków kwalifikowalnych projektu
- wydatki związane z przebudową infrastruktury technicznej kolidującej z inwestycją będą kwalifikowalne do wysokości 10% wydatków kwalifikowalnych
- wielkopowierzchniowe obiekty handlowe nie mogą stanowić więcej niż 30% powierzchni terenu inwestycyjnego

Maksymalny poziom dofinansowania UE wydatków kwalifikowanych na poziomie projektu wynosi **85%**. W przypadku projektów rewitalizacyjnych istnieje możliwość podniesienia maksymalnego poziomu dofinansowania do 86%. W związku z powyższym wkład własny beneficjenta powinien wynosić 14-15%. Co istotne, w województwie łódzkim koszt VAT w analizowanych projektach jest kosztem niekwalifikowanym. Nie jest określona odgórnie minimalna i maksymalna wartość wydatków kwalifikowalnych – jest ona określana w regulaminach konkursów.

Beneficjent zobowiązany jest do osiągnięcia wskaźników, które opisane zostały w podrozdziale „Zakładane wskaźniki”. Natomiast poniżej opisano kryteria oceny wniosków, jakie musi spełnić beneficjent w celu pozyskania dofinansowania.

5.2.2. KRYTERIA OCENY WNIOSKÓW

Kluczowym elementem w kwestii wyboru odpowiednich terenów do wsparcia jest poprawne skonstruowanie kryteriów wyboru projektów. Wnioski przechodzą dwa stopnie oceny – formalną i merytoryczną. W przypadku Poddziałania II.1.1 mamy do czynienia z dodatkowym, bardziej szczegółowym podziałem na:

- kryteria formalne,
- kryteria formalne specyficzne,
- kryteria merytoryczne,
- kryteria merytoryczne punktowe.

Kryteria formalne i kryteria merytoryczne nie są unikalne dla Poddziałania II.1.1 i nie dotyczą *stricte* terenów inwestycyjnych. Wśród **kryteriów formalnych** znajdują się: kwalifikowalność wnioskodawcy w konkursie, niepodleganie wykluczeniu z ubiegania się o dofinansowanie, zgodność poziomu i wnioskowanej kwoty dofinansowania z regulaminem konkursu, miejsce realizacji projektu (województwo łódzkie), zgodność z okresem kwalifikowania wydatków (okres realizacji projektu kończy się przed 31 grudnia 2023 r.), zgodność projektu z zasadą równości szans kobiet i mężczyzn, zgodność projektu z zasadą zrównoważonego rozwoju,

zgodność projektu z zasadą równości szans i niedyskryminacji, w tym dostępności dla osób z niepełnosprawnościami, zgodność projektu z przepisami dotyczącymi ochrony środowiska. Jak wskazywali respondenci badań jakościowych, kryteria formalne są standardowe i to nie one wpływają na zainteresowanie (lub jego brak) składaniem wniosków:

Jeżeli ktoś ma jako takie pojęcie o pisaniu wniosków, to kryteria formalne nie stanowią przeszkody [IDI instytucja_1]

Wśród **kryteriów merytorycznych** wyróżniamy wpisywanie się projektu we właściwy typ projektu zgodnie z regulaminem konkursu, ocena występowania pomocy publicznej/pomocy de minimis, wykonalność finansowa projektu, zasadność oraz wykonalność zaproponowanych w projekcie rozwiązań technicznych, kwalifikowalność kosztów w projekcie, wykonalność organizacyjna, realność wskaźników. Wszystkie wspomniane kryteria oceniane są zero-jedynkowo: „tak/nie/nie dotyczy”, w przypadku części z nich niespełnienie skutkuje odrzuceniem wniosku, w niektórych przypadkach możliwe jest poprawienie wniosków i załączników.

Natomiast **kryteria formalne specyficzne** i **kryteria merytoryczne punktowe** są dedykowane Poddziałaniu II.1.1 i dotyczą ściśle terenu, który jest wskazany we wniosku, sytuacji gospodarczej gminy i innych uwarunkowań związanych z możliwością osiągnięcia zakładanych wskaźników. Kryteria te mają największy wpływ na poziom zainteresowania JST uzyskaniem wsparcia, w związku z czym zostaną przedstawione bardziej szczegółowo.

5.2.2.1. KRYTERIA FORMALNE SPECYFICZNE

1. Dostępność terenów inwestycyjnych – Ocenie podlega, czy przygotowywane tereny inwestycyjne nie powielają dostępnej infrastruktury – wsparcie może zostać przyznane, jeśli limit dostępnej powierzchni terenów inwestycyjnych, zgodnej z zapotrzebowaniem potencjalnych inwestorów, został już wyczerpany;
2. Uregulowany stan prawny terenów inwestycyjnych objętych projektem – czy wnioskodawca ma uregulowany stan prawny uzbieranych nieruchomości (własność lub użytkowanie wieczyste);
3. Przeznaczenie terenów objętych projektem – przeznaczenie terenu, którego dotyczy projekt, pod działalność produkcyjną lub usługową, z ograniczeniem dla inwestycji w wielkopowierzchniowe obiekty handlowe wynoszącym 30% powierzchni terenu inwestycyjnego oraz z wyłączeniem terenów pod inwestycje mieszkaniowe oraz czy jest przeznaczony wyłącznie na działalność MŚP;
4. Efektywność projektu – pozyskiwanie inwestora – ocenie podlega, czy potencjalna efektywność wykorzystania terenów inwestycyjnych została udokumentowana zapotrzebowaniem MŚP poszukujących lokalizacji do prowadzenia działalności gospodarczej (zdiagnozowane zapotrzebowanie na tworzenie terenów

inwestycyjnych) oraz czy projekt zakłada ulokowanie co najmniej 2 inwestycji MŚP na uzbrojonym terenie.

Niespełnienie kryteriów formalnych specyficznych (przynajmniej jednego) skutkuje odrzuceniem wniosku.

5.2.2.2. KRYTERIA MERYTORYCZNE PUNKTOWE

W kryteriach merytorycznych punktowych spełnienie poszczególnych kryteriów było punktowane. Przyznawana punktacja miała odmienny charakter w przypadku poszczególnych kryteriów, można było uzyskać od 0 do 6 punktów. Ocenę merytoryczną punktową można uznać za zaakceptowaną w momencie osiągnięcia **przynajmniej 60% punktów** przez dany wniosek. Otrzymanie 0 punktów w którymkolwiek kryterium nie powoduje odrzucenia wniosku, a jedynie wpływa na uzyskaną liczbę punktów przez dany wniosek, co w konsekwencji przekłada się na uzyskanie wsparcia bądź nie. Dodatkowo, oprócz punktacji każde kryterium posiada wagę, a uzyskane punkty mnożone są przez 1, 2 lub 3, w zależności od kryterium. Maksymalna liczba punktów, jaką można uzyskać wniosek to 67.

Tabela 2 Kryteria merytoryczne punktowe

LP.	KRYTERIUM	SPOSÓB OCENY KRYTERIUM	PUNKTACJA	WAGI	MIN/MAX
1	Stopień przygotowania projektu do realizacji	<p>Kryterium służy ocenie stopnia przygotowania projektu do wdrożenia. Badane jest udokumentowane prawo do dysponowania gruntami lub obiektami na cele inwestycji, posiadanie wymaganej dokumentacji technicznej i projektowej, wymaganych prawem decyzji, uzgodnień i pozwoleń administracyjnych.</p> <p>PUNKTACJA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 4 pkt - posiadane pozwolenie na budowę i Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia • 3 pkt - posiadanie pozwolenia na budowę (w tym posiadanie OOŚ – jeśli jest wymagana) • 2 pkt - posiadanie dokumentacji technicznej • 0 pkt - projekt nieprzygotowany do realizacji 	0/2/3/4	3	Min. 0 Max. 12
2	Wpływ projektu na rozwój przedsiębiorczości w regionie	<p>Ocenie podlega wpływ projektu na rozwój przedsiębiorczości w gminie poprzez planowany wzrost liczby inwestycji MŚP zlokalizowanych na uzbrojonych terenach.</p> <p>PUNKTACJA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 6 pkt – projekt zakłada co najmniej 5 inwestycji • 4 pkt – projekt zakłada 4 inwestycje • 2 pkt – projekt zakłada 3 inwestycje • 0 pkt – projekt zakłada 2 inwestycje 	0/2/4/6	3	Min. 0 Max. 18
3	Planowana powierzchnia uzbrojonych terenów inwestycyjnych	<p>Ocenie podlega powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych.</p> <p>PUNKTACJA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 5 pkt – projekt zakłada powyżej 7 ha • 3 pkt – projekt zakłada powyżej 5 ha do 7 ha (włącznie) • 2 pkt – projekt zakłada powyżej 3 ha do 5 ha (włącznie) • 0 pkt – projekt zakłada 3 ha 	0/2/3/5	2	Min. 0 Max. 10
4	Wpisywanie się w obszary gospodarcze w ramach nisz specjalizacyjnych	<p>Ocenie podlega, czy projekt wpisuje się w Regionalne Inteligentne Specjalizacje Województwa łódzkiego oraz obszary gospodarcze w ramach poszczególnych nisz specjalizacyjnych określone w Wykazie Regionalnych Inteligentnych Specjalizacji Województwa łódzkiego oraz wynikających z nich nisz specjalizacyjnych przyjętym Uchwałą Zarządu Województwa łódzkiego. Kryterium jest oceniane na podstawie</p>	0/2/3	3	Min. 0 Max. 9

LP.	KRYTERIUM	SPOSÓB OCENY KRYTERIUM	PUNKTACJA	WAGI	MIN/MAX
		<p>udokumentowanego zapotrzebowania MŚP, których działalność jest zgodna z RIS, na tereny inwestycyjne objęte projektem.</p> <p>PUNKTACJA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 pkt - projekt wpisuje się w co najmniej jeden obszar gospodarczy w ramach niszy specjalizacyjnej • 2 pkt - projekt wpisuje się w co najmniej jedną RIS Województwa Łódzkiego • 0 pkt - projekt nie wpisuje się w żadną z RIS Województwa Łódzkiego 			
5	Realizacja projektu na terenie OSI	<p>Ocena dokonywana pod kątem lokalizacji projektu na terenie Obszarów Strategicznej Interwencji (OSI) wynikających z polityki rozwoju województwa łódzkiego – rejonów będące w strefie bezpośredniego oddziaływania sieci TEN-T wskazane w Strategii Rozwoju Województwa Łódzkiego 2020.</p> <p>PUNKTACJA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 pkt - projekt zlokalizowany na terenie OSI • 0 pkt - projekt nie znajduje się na terenie OSI 	0/3	1	Min. 0 Max. 3
6	Projekt jest zlokalizowany na obszarze rewitalizacji	<p>Kryterium służy ocenie, czy projekt jest zlokalizowany na obszarze rewitalizacji, w rozumieniu Wytycznych w zakresie rewitalizacji w programach operacyjnych na lata 2014-2020, i wynika z obowiązującego dla danej gminy (na dzień składania wniosku o dofinansowanie) programu rewitalizacji, opracowanego zgodnie z ww. Wytycznymi.</p> <p>PUNKTACJA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 pkt - projekt jest zlokalizowany na obszarze rewitalizacji objętym programem rewitalizacji • 0 pkt - projekt nie jest zlokalizowany na obszarze rewitalizacji objętym programem rewitalizacji 	0/1	3	Min. 0 Max. 3
7	Lokalizacja projektu na terenie o wysokiej stopie bezrobocia	<p>Ocenię podlega lokalizacja inwestycji w powiecie, dla którego stopa bezrobocia jest wyższa lub równa średniej wojewódzkiej. Stopę bezrobocia określa się na podstawie danych GUS z miesiąca poprzedzającego miesiąc ogłoszenia konkursu.</p> <p>PUNKTACJA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2 pkt - stopa bezrobocia w powiecie jest wyższa od średniej wojewódzkiej powyżej 20% 	0-2	3	Min. 0 Max. 6

LP.	KRYTERIUM	SPOSÓB OCENY KRYTERIUM	PUNKTACJA	WAGI	MIN/MAX
		<ul style="list-style-type: none"> 1 pkt - stopa bezrobocia w powiecie jest równa lub wyższa od średniej wojewódzkiej do 20% 0 pkt - stopa bezrobocia w powiecie jest niższa niż średnia wojewódzka 			
8	Preferowane lokalizacje	<p>Ocena dokonywana na podstawie lokalizacji projektu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - na nieużytkach, - na terenach zlokalizowanych w pobliżu inwestycji transportowych (autostrady, drogi szybkiego ruchu, linie kolejowe). <p>PUNKTACJA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Za każdy spełniony warunek wnioskodawca otrzymuje 1 pkt. 	0/1/2	3	Min. 0 Max. 6

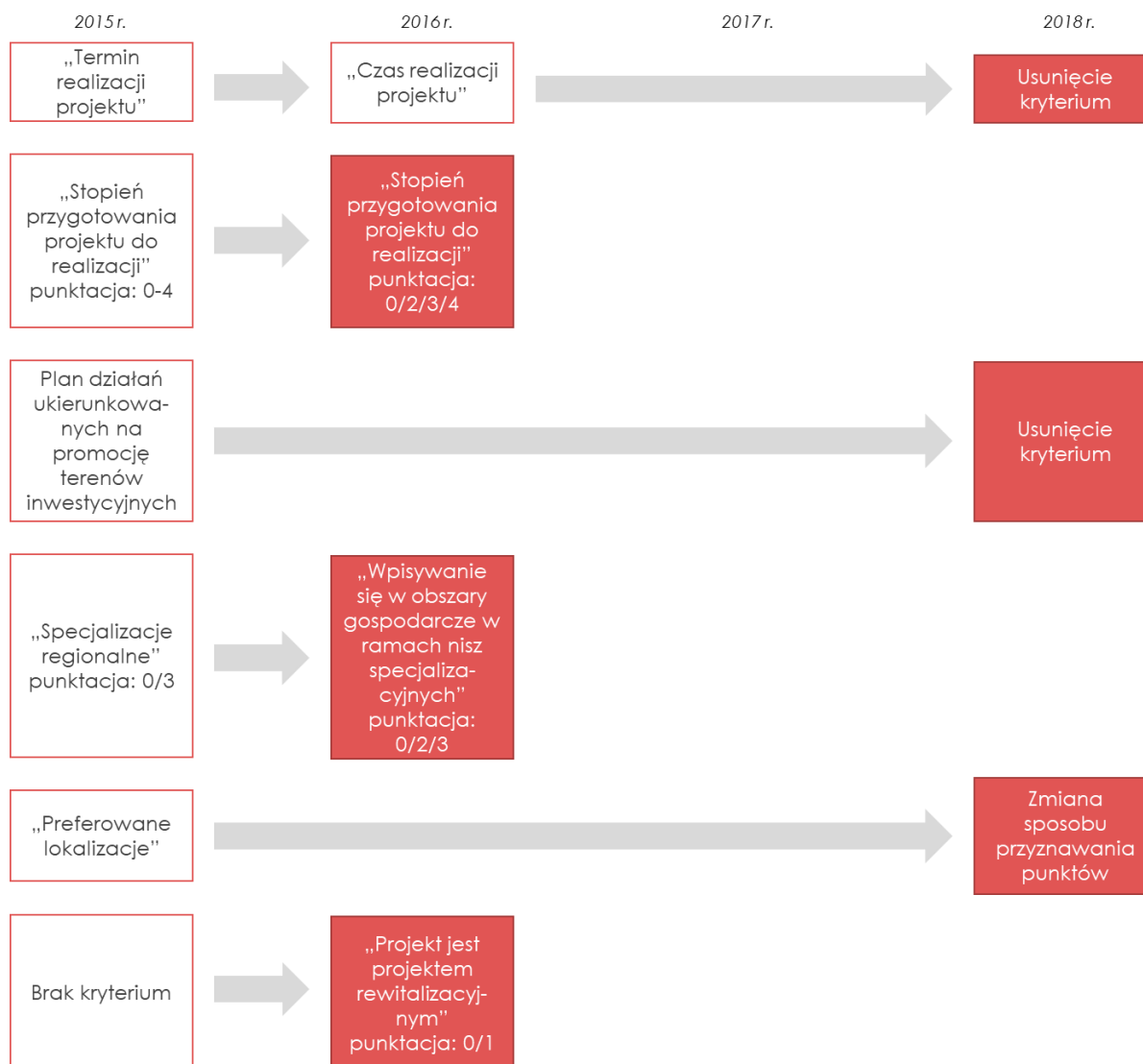
Źródło: Kryteria wyboru projektów dla Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020 (EFRR), Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020; 10 wrzesień 2018 r.

Najwyżej punktowane jest kryterium „wpływ projektu na rozwój przedsiębiorczości w regionie” dotyczące liczby zakładanych inwestycji – można w nim uzyskać aż 18 punktów (27% całej puli punktów). Kolejnym wysoko punktowanym kryterium jest „Stopień przygotowania projektu do realizacji”, w ramach którego można uzyskać 12 punktów (18% całej puli punktów). Wśród znaczących kryteriów należy również wspomnieć o kryterium „Planowana powierzchnia uzbrojonych terenów inwestycyjnych” (max 10 punktów, 15% całej puli punktów) oraz „Wpisywanie się w obszary gospodarcze w ramach nisz specjalizacyjnych” (max 9 punktów, 13% całej puli punktów). Co ważne, opisane w dalszej części raportu kryteria najwyżej punktowane są równocześnie kryteriami, których spełnienie powoduje największe trudności wśród potencjalnych beneficjentów.

5.2.2.3. WPROWADZANE ZMIANY

Kryteria oceny były poddawane modyfikacjom od początku okresu programowania. Część zmian można zaliczyć jako drobne modyfikacje w nazwie czy zakresie przyznawanych punktów, w niektórych przypadkach całkiem zrezygnowano z niektórych kryteriów, pojawiły się również nowe. W poniższej analizie zmian skupiono się wyłącznie na kryteriach merytorycznych punktowych (w kryteriach formalnych specyficznych nie zanotowano zmian, mogących mieć wpływ na jakość projektów).

Rysunek 5 Zmiany w kryteriach merytorycznych punktowych Poddziałania II.1.1 na przestrzeni lat 2015-2018



Źródło: Opracowanie własne na podstawie zmian w dokumentach programowych w latach 2015-2018

Najwięcej zmian zaszło w kryteriach między pierwszym a drugim naborem wniosków, czyli w latach 2015-2016. Były to najczęściej drobne zmiany, polegające na zmianie nazwy lub niewielkiej modyfikacji w liczbie przyznawanych punktów. Pojawiło się jedno nowe kryterium „Projekt jest projektem rewitalizacyjnym”. Wynikało to z ogólnego trendu związanego z rewitalizacją. W przypadku projektów rewitalizacyjnych, projekt otrzymuje 1 pkt w kryterium. Projekty zlokalizowane na obszarze rewitalizacji objętym programem rewitalizacji, zgodnie z zapisami SzOOP mają szansę otrzymać dofinansowanie na poziomie 86% wydatków kwalifikowalnych projektu. W dotychczas złożonych wnioskach żaden z beneficjentów nie zdobył tego punktu.

W 2017 r. (trzeci nabór) nie zostały wprowadzone żadne zmiany. Istotne zmiany wprowadzone były w naborze czwartym, w 2018 r. Polegały one na zmianie sposobu przyznawania punktów w ramach kryterium „Preferowane lokalizacje” oraz na rezygnacji z 2 kryteriów:

- czas realizacji,

- plan działań ukierunkowanych na promocję terenów inwestycyjnych.

Usunięcie tych kryteriów spowodowane było tym, że ich spełnienie nie wpływało na zwiększenie jakości projektu, dlatego zdecydowano się pozostać przy twardych kryteriach, które wymagają od JST lepszego przygotowania projektu. Natomiast w przypadku kryterium „Preferowane lokalizacje” w 2018 r. ograniczono liczbę 'lokalizacji', za które przyznawane są punkty – wykreślono z listy „tereny zdegradowane, wymagające rewitalizacji” oraz „w związku ze zintensyfikowanym i udokumentowanym zapotrzebowaniem firm poszukujących lokalizacji dla prowadzenia działalności” (na liście pozostały „nieużytki” oraz „tereny zlokalizowane w pobliżu inwestycji transportowych”). Ponadto obecnie w ramach tego kryterium za każdy z dwóch spełnionych warunków wnioskodawca otrzymuje 1 punkt, w poprzedniej wersji otrzymywał 3 punkty w przypadku, gdy inwestycja zlokalizowana była na przynajmniej jednym ze wskazanych terenów.

5.2.3. ZAKŁADANE WSKAŹNIKI

W ramach Poddziałania II.1.1 Instytucja Zarządzająca zobligowana jest do osiągnięcia założonych wskaźników. Na osiągnięcie wskaźników składa się osiągnięcie wskaźników we wszystkich projektach realizowanych w ramach Poddziałania. W analizowanym Poddziałaniu, według zapisów SzOOP wyróżniamy łącznie 4 wskaźniki – trzy wskaźniki rezultatu bezpośredniego oraz jeden wskaźnik produktu.

Tabela 3 Wskaźniki rezultatu bezpośredniego i produktu dla Poddziałania II.1.1.

LP.	NAZWA WSKAŹNIKA	JEDNOSTKA MIARY	SZACOWANA WARTOŚĆ DOCELOWA (2023)
WSKAŹNIKI REZULTATU BEZPOŚREDNIEGO			
1	Liczba inwestycji zlokalizowanych na przygotowanych terenach inwestycyjnych	szt.	16
2	Stopień wykorzystania uzbrojonych terenów inwestycyjnych	%	800
3	Liczba miejsc pracy utworzonych przez MŚP w inwestycjach zlokalizowanych na uzbrojonych terenach kobiety / mężczyźni	EPC	139
WSKAŹNIKI PRODUKTU			
4	Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych	ha	159

Źródło: Załącznik nr 2 – Tabela wskaźników rezultatu bezpośredniego i produktu dla działań i poddziałań, Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020; 10 wrzesień 2018 r.

Wskaźnik produktu, czyli powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych jest bezpośrednim wynikiem dofinansowanych projektów, weryfikuje, czy fundusze zostały

spożytkowane. Natomiast osiągnięcie wskaźników rezultatu bezpośredniego mówi o tym, czy te środki wydatkowane były skutecznie i czy faktycznie przyczyniły się do rozwoju przedsiębiorczości na uzbrojonym terenie.

Warto zwrócić uwagę na fakt, że wartości docelowe tych wskaźników podlegały zmianom na przestrzeni lat, zmieniała się również liczba wskaźników.

LP.	NAZWA WSKAŹNIKA	JEDNOSTKA MIARY	CZERWIEC 2015 R.: SZACOWANA WARTOŚĆ DOCELOWA (2023)	LISTOPAD 2018 R.: SZACOWANA WARTOŚĆ DOCELOWA (2023)
WSKAŹNIKI REZULTATU BEZPOŚREDNIEGO				
1	Liczba inwestycji zlokalizowanych na przygotowanych terenach inwestycyjnych	szt.	31	16
2	Stopień wykorzystania uzbrojonych terenów inwestycyjnych	%	Brak wartości docelowej wskaźnika	800
3	Liczba miejsc pracy utworzonych przez MŚP w inwestycjach zlokalizowanych na uzbrojonych terenach kobiety / mężczyźni	EPC	Brak wartości docelowej wskaźnika	139
WSKAŹNIKI PRODUKTU				
4	Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych	ha	301	159

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Załącznika nr 2 – Tabela wskaźników rezultatu bezpośredniego i produktu dla działań i poddziałań, Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020; 10 wrzesień 2018 r. i wcześniejszych zmian

Dla wskaźników 2 i 3 na początku okresu programowania (w 2015 r.) nie zostały zdefiniowane wartości docelowe. W przypadku dwóch wskaźników – 1 i 4, widoczne są znaczne zmiany w ich wartości. Obecnie są one prawie dwukrotnie niższe niż zakładane na początkowym etapie RPO.

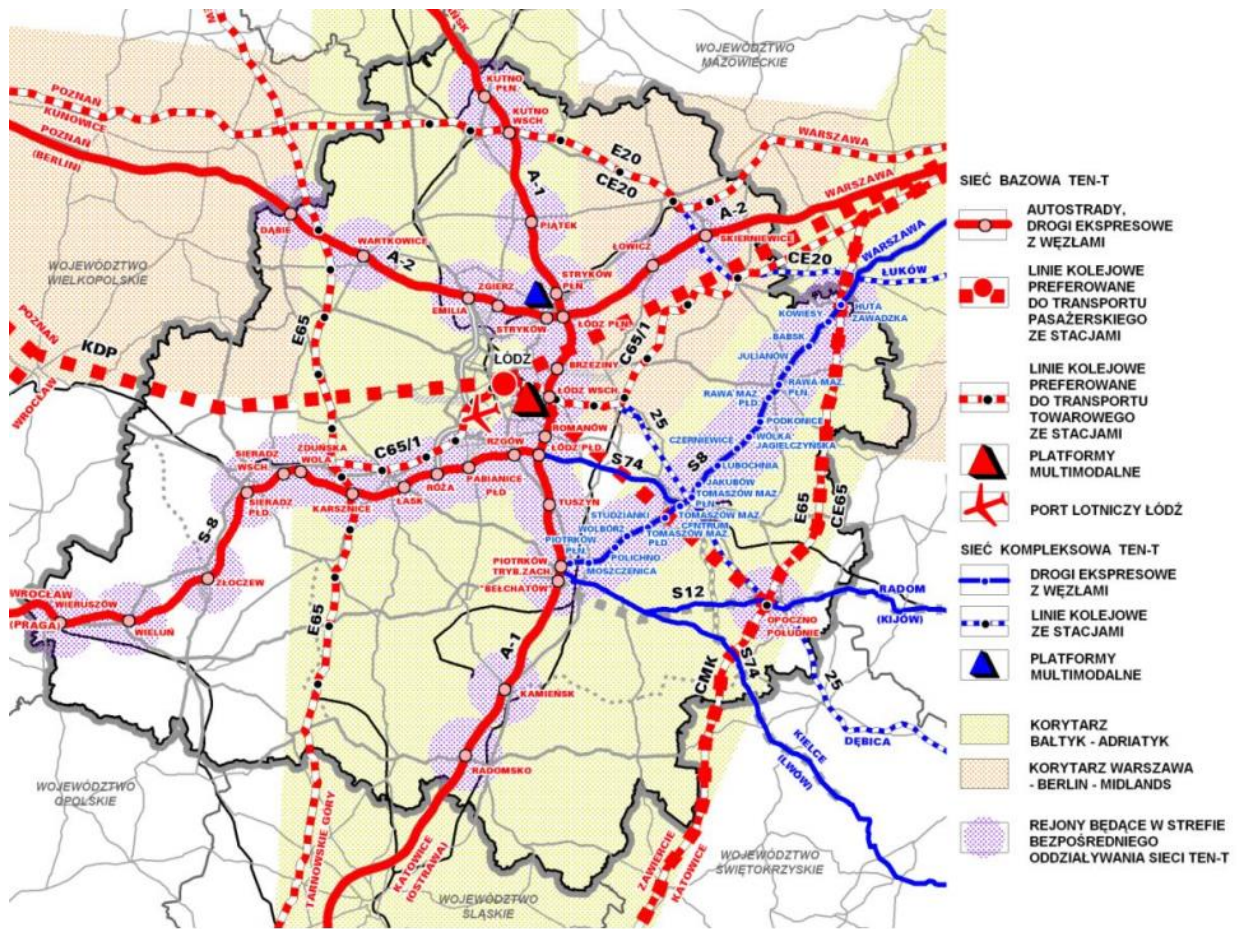
5.2.4. OBSZARY STRATEGICZNEJ INTERWENCJI (OSI)

Obszarami strategicznej interwencji (OSI) wynikającymi z założeń polityki państwa są w województwie łódzkim:

- Łódź i jej obszar funkcjonalny,
- ośrodki subregionie – miasta powiatowe powyżej 20 tys. mieszkańców i ich obszary funkcjonalne,
- miasta powiatowe tracące funkcje społeczno-gospodarcze,
- obszary wiejskie o słabej dostępności do usług publicznych.

Natomiast OSI wynikające z polityki rozwoju województwa łódzkiego to obszary będące w strefie oddziaływania TEN-T. W Strategii Rozwoju Województwa Łódzkiego 2020 obszary te wskazane są jako tereny, które po wyposażeniu ich w niezbędną infrastrukturę stanowią atrakcyjną ofertę inwestycyjną.

Rysunek 6 Obszary Strategicznej Interwencji wynikające z polityki rozwoju województwa łódzkiego



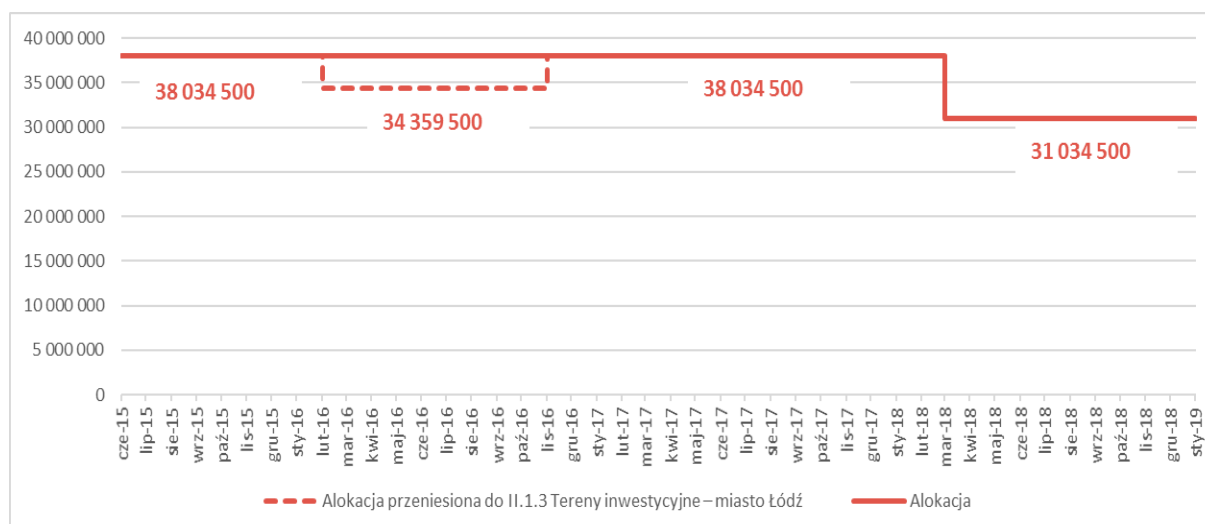
Źródło: Strategia Rozwoju Województwa Łódzkiego 2020, 26 lutego 2013, Łódź

W Poddziałaniu II.1.1 OSI są szczególnie wspierane, poprzez jedno z kryteriów wyboru projektów – „Realizacja projektu na terenie OSI”. W ramach tego kryterium możliwe jest otrzymanie maksymalnie 3 punktów w przypadku, gdy projekt zlokalizowany jest na terenie OSI, czyli w strefie bezpośredniego oddziaływania sieci TEN-T wskazane w Strategii Rozwoju Województwa Łódzkiego 2020. Kryterium to jest nisko punktowane w odniesieniu do pozostałych kryteriów – umożliwia zdobycie jedynie 4% maksymalnej liczby punktów, co świadczy o tym, że nie miało dużej wagi przy ostatecznym wyborze projektów nawet w przypadku, gdy projekt uzyskał maksymalną liczbę punktów.

5.2.5. ALOKACJA ŚRODKÓW UE

Obecnie kwota wsparcia Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego przeznaczona na Poddziałanie II.1.1 w ramach RPO Wł 2014-2020 wynosi **31 034 500 €** (około 133 498 005,20 zł)¹⁶. Według dotychczas podpisanych umów o dofinansowanie wykorzystano **30 587 263,95 zł**, czyli jedynie około **25% alokacji środków unijnych** na to Poddziałanie (stan na wrzesień 2018). Od początku bieżącego okresu programowania wprowadzane były zmiany wielkości alokacji przeznaczonej na Poddziałanie II.1.1. Przez okres od rozpoczęcia Programu do marca 2018 alokacja na tereny inwestycyjne wynosiła 38 034 500, jednakże w okresie od lutego do listopada 2016 r. część alokacji (3 675 000) została przeniesiona z poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne, do poddziałania II.1.3 Tereny inwestycyjne – miasto Łódź. W listopadzie usunięto poddziałanie II.1.3 i całość kwoty wróciła do poddziałania II.1.1 6 marca 2018 r. obniżoną ją do 31 034 500 €. Dane te przedstawiono na poniższym wykresie. Największa zmiana zaszła w aktualizacji z dnia 6 marca 2018 r., kiedy to alokacja została zmniejszona o 7 mln €, czyli o 18%. Zmiana ta wynikała z bardzo niewielkiego zainteresowania JST składaniem wniosków i ryzykiem niewykorzystania założonej alokacji.

Wykres 20 Zmiany wartości alokacji na przestrzeni miesięcy od początku okresu programowania do chwili obecnej [€]

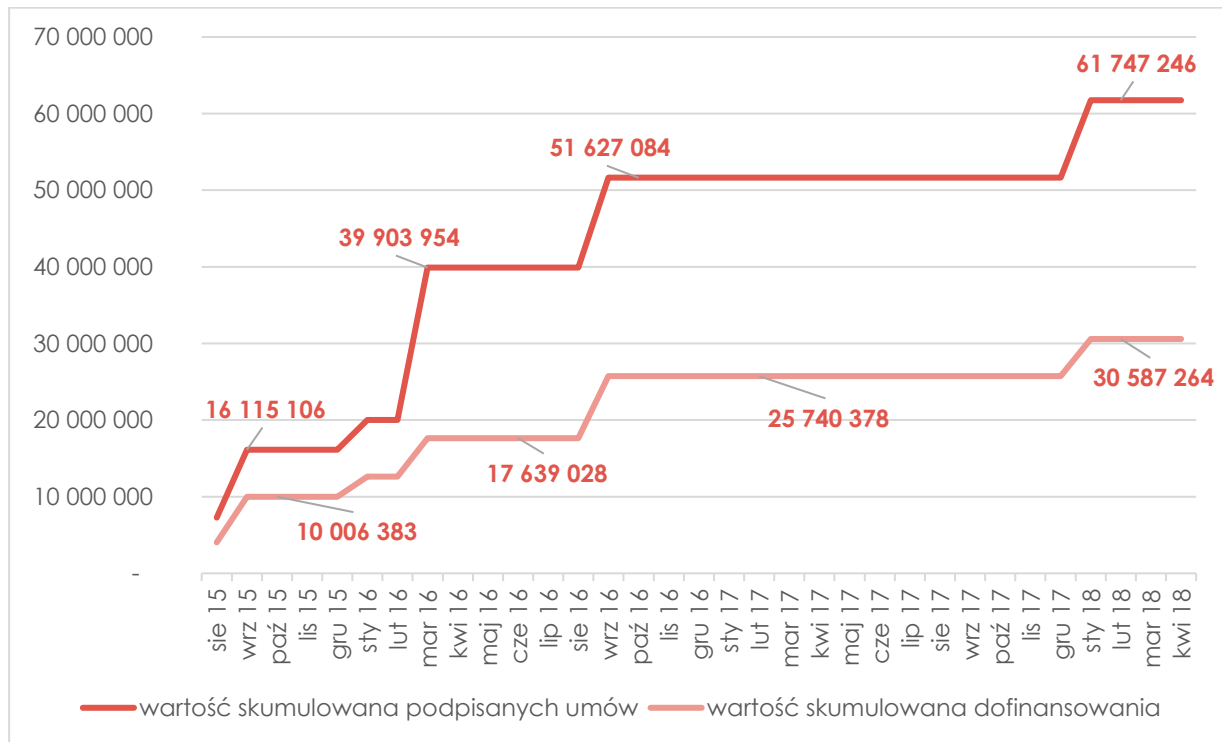


Źródło: SzOOP i jego zmiany w czasie

Na poniższym wykresie przedstawiono skumulowaną wartość dofinansowań uzyskanych przez projekty wybrane do dofinansowania w ramach Poddziałania III.1. w naborach, które miały miejsce do końca 2018 roku (wartości podano w PLN). Warto podkreślić, że podane wartości dotyczą łącznych kwot dofinansowania do projektów, zaś całkowita wartość projektów jest wyższa (ponad 64 mln zł).

¹⁶ Kurs euro wg NBP z dnia 2.01.2018 r.

Wykres 21 Skumulowana wartość podpisanych umów i dofinansowania dla projektów, które uzyskały dofinansowanie w ramach Poddziałania II.1.1. [PLN]



Źródło: [Dane MIR](#) na dzień 30.09.2018

Obserwując dotychczasową dynamikę wydatkowania środków w ramach Poddziałania II.1.1. zasadne wydaje się rozważenie zmniejszenia alokacji na to Poddziałanie. Trudno jednak oszacować, jaki wpływ na zainteresowanie JST wywrą inne zmiany zaproponowane w ramach niniejszego opracowania. Złagodzenie kryteriów oceny wniosków i wprowadzenie innych zmian do sposobu wdrażania Poddziałania może doprowadzić do zwiększonego zainteresowanie składaniem wniosków o dofinansowanie i tym samym zbliżenie się do pełnego wykorzystania zakładanej wartości alokacji na analizowane Poddziałanie. W związku z powyższym decyzję o ewentualnej modyfikacji poziomu alokacji warto podjąć w momencie, w którym widoczne będą efekty zmian wprowadzonych na podstawie niniejszej ewaluacji.

5.3. ADEKWATNOŚĆ ZAŁOŻEŃ SYSTEMU WYBORU PROJEKTÓW DO ZAPOTRZEBOWANIA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Należy pamiętać, że głównym celem wsparcia jest stworzenie lepszych warunków do rozwoju MŚP, a nie złożenie wniosków przez jak największą liczbę JST. Choć oczywiście samo zwiększenie zainteresowania JST składaniem wniosków będzie pośrednio prowadziło do realizacji tego celu. Dlatego też należy pochylić się nad kwestią dostosowania założeń systemu wyboru projektów do faktycznego zapotrzebowania MŚP. Umożliwi to odpowiedzenie na pytanie, czy system wyboru projektów prowadzi do tworzenia terenów inwestycyjnych cieszących się zainteresowaniem MŚP. Punktem wyjścia do analizy będą potrzeby MŚP deklarowane przez

samych inwestorów, jak również przez JST na podstawie ich dotychczasowych doświadczeń, a także przez IOB współpracujące z inwestorami.

Poniżej przedstawiono potrzeby MŚP zidentyfikowane w ramach badania oraz odpowiadające im elementy systemu wyboru projektów wraz z oceną, czy dany element odpowiada faktycznym potrzebom.

Tabela 4 Elementy systemu wyboru projektów w Poddziałaniu II.1.1 wpływające na wybór terenów cieszących się zainteresowaniem MŚP

Lp.	Cechy terenów cieszących się zainteresowaniem inwestorów	Uwzględnienie w systemie wyboru projektów	Ocena stopnia uwzględnienia
1	Tereny uzbrojone w odpowiednią infrastrukturę techniczną. Wymogi te są bardzo zróżnicowane w zależności od rodzaju działalności prowadzonej przez MŚP. Przez respondentów wymieniane były ogólnie.	<p>Informacje na temat możliwego uzbrojenia terenu znajdują się w celu szczegółowym Poddziałania (SzOOP), gdzie poprzez uzbrojenie rozumie się budowę drogi, wybudowanie pod ziemią, na ziemi albo nad ziemią przewodów lub urządzeń wodociągowych, kanalizacyjnych, ciepłowniczych, elektrycznych, gazowych i telekomunikacyjnych.</p> <p>Szczegóły dotyczące parametrów uzbrojenia pozostają w gestii wnioskodawcy, co ustala się we wniosku.</p> <p>Dodatkowo właściwe uzbrojenie terenu zapewnia spełnienie kryterium merytorycznego: „Wpisywanie się projektu we właściwy typ projektu zgodnie z regulaminem konkursu”</p>	System wyboru projektów nie narzuca konkretnego rodzaju uzbrojenia, jakie ma znaleźć się na terenie inwestycyjnym. Jest to korzystne z punktu widzenia różnorodnych potrzeb inwestorów i możliwości dopasowania uzbrojenia do ich indywidualnych potrzeb (lub uzbrojenie terenu w sposób uniwersalny, odpowiadający większości MŚP).
2	Tereny dobrze skomunikowane z drogami wyższej kategorii (autostradami, drogami ekspresowymi), dobry dojazd do samej działki inwestycyjnej.	Brak uwzględnienia w systemie wyboru projektów.	Wydatki te nie są uwzględnione wśród kosztów kwalifikowanych, jednak podczas panelu ekspertów została wskazana możliwość dofinansowania drogi dojazdowej z innych środków w ramach RPO Wł 2014-2020.

3	Tereny zlokalizowane w pobliżu dróg ekspresowych i autostrad, umożliwiające dobrą komunikację.	<p>Kryterium merytoryczne punktowe: „Realizacja projektu na terenie OSI”, w którym jest możliwość otrzymania maksymalnie 3 punktów (z wagą 1) za lokalizację w rejonie będącym w strefie bezpośredniego oddziaływania sieci TEN-T.</p> <p>Także kryterium „Preferowane lokalizacje” – jako teren zlokalizowany w pobliżu inwestycji transportowych. Możliwość zdobycia 1 punktu (z wagą 3, więc łącznie 3 punktów).</p>	<p>Oba kryteria uwzględniają zapotrzebowanie inwestorów, jednak równocześnie umożliwiając zdobycie niewielkiej liczby punktów i mają stosunkowo niewielkie znaczenie w ogólnej liczbie punktów do zdobycia (łącznie 9% wszystkich punktów).</p> <p>Ponadto prawie wszystkie złożone wnioski o dofinansowanie uzyskały 3 punkty w kryterium „Realizacja projektu na terenie OSI”. W przypadku kryterium „Preferowane lokalizacje” liczba zdobywanych punktów jest trudna do określenia, ponieważ punkt za lokalizację w pobliżu inwestycji transportowych był jedną ze składowych punktacji w ramach tego kryterium.</p>
4	Dostępność kadry pracowniczej	Kryterium merytoryczne punktowe: „Lokalizacja projektu na terenie o wysokiej stopie bezrobocia”, umożliwia uzyskanie 0-2 punktów (z wagą 3 daje to od 0-6 punktów).	Kryterium uwzględnia zapotrzebowanie inwestorów, liczba punktów w ostatecznym wyniku przedstawia się dość korzystnie – 9%, jednak wciąż jest to niewielki odsetek w całej sumie punktów do zdobycia.
5	Bliskość klientów i poddostawców	Bak uwzględnienia	Nie jest możliwe uwzględnienie takiego warunku w systemie wyboru projektów z tego względu, że takie zapotrzebowanie jest nierozdzielnie związane z obszarem działalności danego MŚP.
6	Realizacja inwestycji na terenach niezagospodarowanych, nieużytkach, co zapewnia możliwość dostosowania terenu do własnych potrzeb bez ograniczeń (jak w przypadku obszarów do rewitalizacji)	Kryterium merytoryczne punktowe: „Preferowane lokalizacje”, umożliwia zdobycie 1 punktu za lokalizację projektu na nieużytkach (z wagą 3, a więc łącznie 3 punkty)	Niewielka waga kryterium w ostatecznej liczbie punktów (4%), ale jest to kryterium, które zazwyczaj jest spełnione przez JST – wnioskodawcy do uzbrojenia typują właśnie tereny jeszcze niezagospodarowane, niewymagające dostosowania przez inwestora co umożliwia im ściąganie bardziej różnorodnych inwestorów i nieograniczanie się do jednej branży.

7	Możliwość późniejszego dokupienia gruntów sąsiadujących z terenem inwestycji w celu ewentualnego poszerzenia działalności	Brak uwzględnienia	Nie jest to możliwe do uwzględnienia w systemie wyboru projektów, ponieważ JST muszą wykazać się realizacją wskaźnika 100% zagospodarowania uzbrojonego terenu w określonej perspektywie czasu. Trudne byłoby uwzględnienie niesprecyzowanych planów inwestora na tak wczesnym etapie inwestycji, jest to też element, który może podlegać dużym zmianom w zależności od sytuacji ekonomicznej zarówno inwestora jak i branży, w której działa.
8	Tereny gotowe do zainwestowania, bez zbędnych opóźnień	Kryterium merytoryczne punktowe: „Stopień przygotowania projektu do realizacji”, w przypadku posiadania pozwolenia na budowę i Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia, decyzji środowiskowych i dokumentacji technicznej jest możliwość zdobycia 4 punktów (z wagą 3, czyli łącznie 12)	Bardzo duże znaczenie kryterium w ogólnej sumie punktów (do 18%) co jest bardzo korzystne z perspektywy inwestora, który zadeklarował, że jest zainteresowany inwestycją na danym terenie po jego uzbrojeniu. Posiadanie wszystkich wymaganych decyzji przyspieszy rozpoczęcie realizację projektu i tym samym skróci czas oczekiwania inwestora (będzie mniejsza szansa, że wycofa się przed zakończeniem projektu). Jest to równocześnie warunek trudny do spełnienia przez JST, ponieważ wymaga od nich wcześniejszych stosunkowo dużych nakładów czasu i finansowych na przygotowanie stosownej dokumentacji.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wywiadów IDI z MŚP oraz ankiety CAWI/CATI z JST

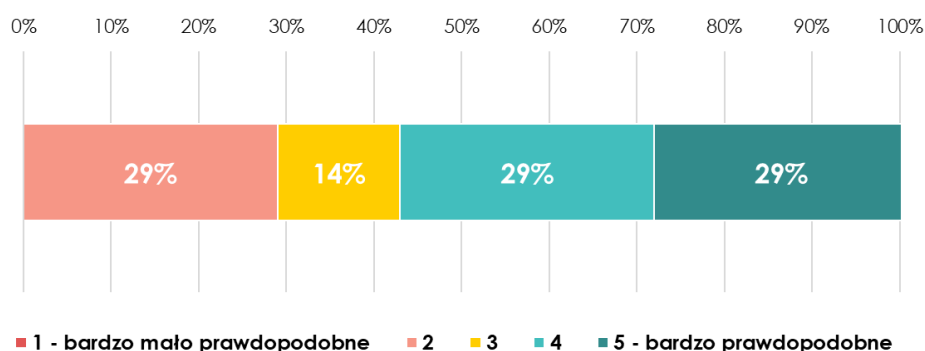
Inwestorzy biorący udział w badaniu nie wskazywali na zainteresowanie terenami zdegradowanymi wymagającymi rewitalizacji. Badane instytucje również wskazywały, że byłaby to dodatkowa trudność dla inwestora, aby przygotować taki teren do dalszego użytkowania. W związku z tym, spełnienie przez JST kryterium „Projekt jest zlokalizowany na obszarze rewitalizacji” nie byłoby korzystne patrząc przez pryzmat potrzeb inwestorów.

5.4. ANALIZA CZYNNIKÓW WPLYWAJĄCYCH NA ZAINTERESOWANIE POZYSKANIEM DOFINANSOWANIA W RAMACH PODDZIAŁANIA II.1.1

5.4.1. OCENA PROGRAMU

Jedna trzecia badanych JST osiągnięcie wartości wskaźników założonych we wniosku o dofinansowanie w ramach Poddziałania II.1.1 uznaje za mało prawdopodobne, a połowa z nich za prawdopodobne. Część gmin/powiatów (14%) ma ambiwalentny stosunek do prawdopodobieństwa osiągnięcia wskaźników.

Wykres 22 Ocena prawdopodobieństwa, że JST osiągną wskaźniki założone we wniosku o dofinansowanie (P8)



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=7

JST, które uzyskały dofinansowanie wskazywały najczęściej, że nie odnotowały trudności w procesie ubiegania się o dofinansowanie (n=5)¹⁷. Natomiast dwie gminy podkreślały, że problematyczne były kwestie formalne – sam sposób aplikowania oraz uzyskanie wymaganych załączników do wniosku.

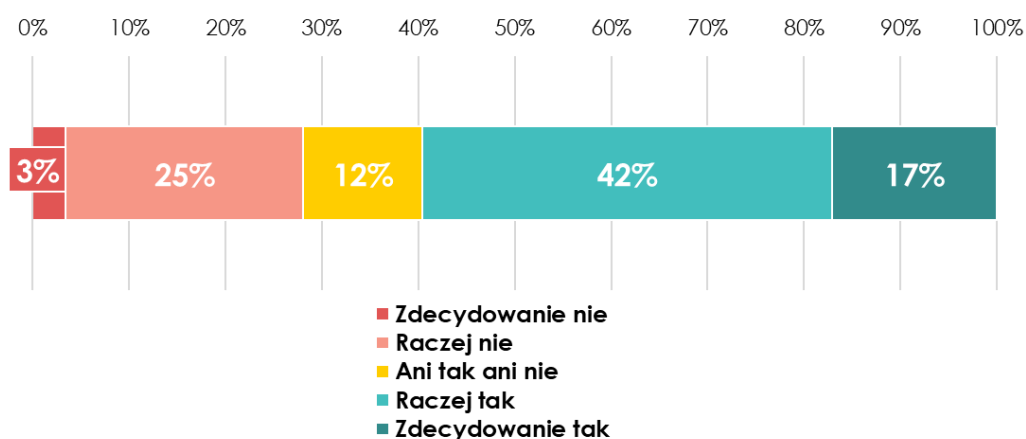
Rysunek 7 Trudności w procesie ubiegania się o dofinansowanie

Brak trudności – 71%
 Uzyskanie wymaganych załączników – 14%
 Sposób aplikowania – 14%

Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=7

¹⁷ UWAGA – proszę mieć na uwadze bardzo niską liczebność próby, wnioskowanie powinno odbywać się z dużą ostrożnością.

Wykres 23 Ocena, czy konieczność posiadania wkładu własnego stanowi barierę udziału w Poddziałaniu II. 1. 1. (P11)

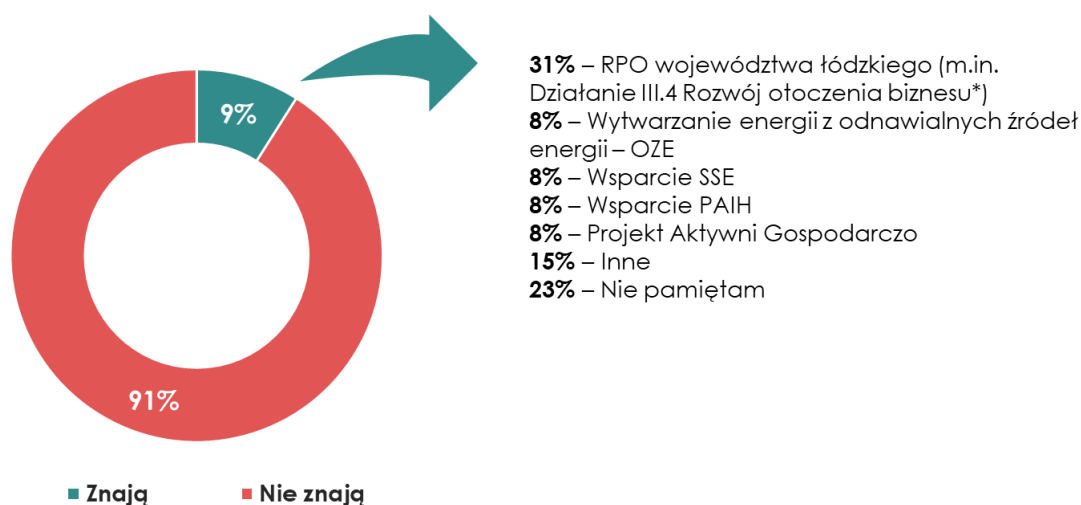


Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=146

Większość badanych JST (59%) konieczność posiadania wkładu własnego ocenia jako barierę w kontekście ubiegania się o wsparcie w ramach Poddziałania II.1.1., a trochę ponad co czwarta gmina/powiat nie postrzega tej konieczności jako ograniczenia. 12% badanych ma ambiwalentny stosunek do konieczności posiadania wkładu własnego. Istotnie częściej jako barierę postrzegają to gminy wiejskie niż pozostałe JST.

W ramach badania, JST były pytane o to, czy znają inne programy niż RPO w ramach, których można uzyskać dofinansowanie na działania związane z rozwojem i promocją terenów inwestycyjnych. Prawie wszyscy respondenci odpowiedzieli, że nie znają takich programów, jedynie 9% wskazało, że znają. Co ciekawe, najczęściej podawali ogólnie RPO Wł (w tym RPO Wł 2007-2013, Działanie III.4) bez wskazania konkretnych poddziałań, wymieniali również wsparcie instytucji takich jak specjalna strefa ekonomiczna czy PAIH.

Wykres 24 Znajomość innych programów, w ramach których można uzyskać dofinansowanie na działania związane z rozwojem i promocją terenów inwestycyjnych wśród JST (P5)



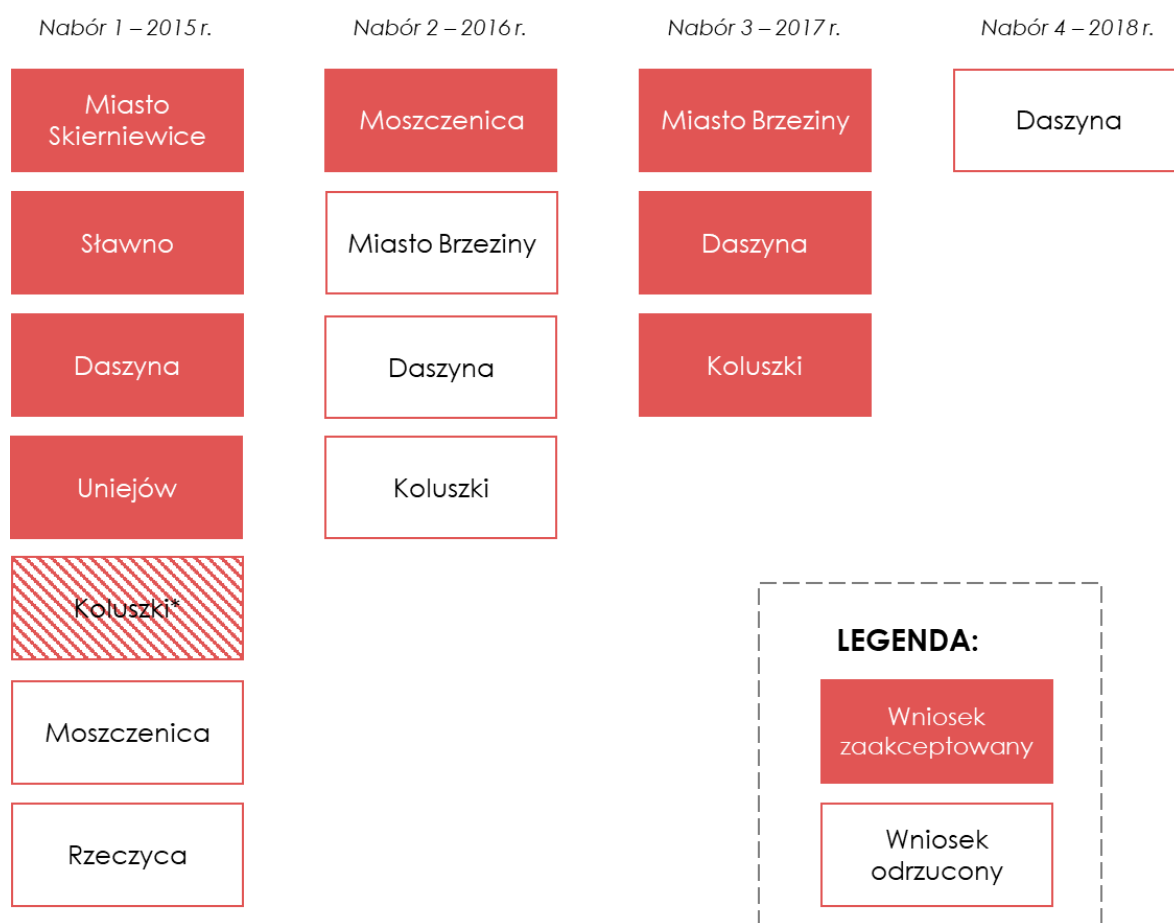
* Działanie III.4 Rozwój otoczenia biznesu dotyczyło RPO Wł 2007-2013.

Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=146 i n=13

5.4.2. ZAINTERESOWANIE SKŁADANIEM WNIOSKÓW W PODDZIAŁANIU II.1.1

W ramach Poddziałania II.1.1 złożono dotychczas **15 wniosków**. Do dofinansowania zakwalifikowało się **8 wniosków**, składanych przez **7 gmin**: Miasto Skierniewice, Koluszki, Sławno, Daszyna (x2), Uniejów, Moszczenica oraz Miasto Brzeziny. Wśród gmin składających wnioski, dofinansowania nie dostała gmina Rzeszyca i gmina Daszyna w ostatnim naborze. Poza tymi dwoma przykładami, gdy gmina nie dostawała dofinansowania za pierwszym razem składała analogiczny wniosek (poprawiony o elementy które uniemożliwiły otrzymanie wsparcia) w kolejnym naborze – w każdym przypadku kończyło się to powodzeniem.

Rysunek 8 Gminy, które składały wnioski w Poddziałaniu II.1.1



* Mimo akceptacji wniosku i wytypowania projektu do dofinansowania, umowa nie została zawarta – wyjaśnienie przyczyny znajduje się pod grafiką

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wniosków w Poddziałaniu II.1.1

W przypadku gminy Koluszki, składała ona wniosek trzy razy. Problem z uzyskaniem dofinansowania wynikał z przeznaczenia terenu objętego wsparciem – w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego tereny z wniosku były częściowo przeznaczone pod tereny zielone. Przy dwóch pierwszych podejściach gmina deklarowała jedynie zmianę przeznaczenia uzbrajanych terenów w MPZP. Dopiero przy trzecim podejściu zmiana ta została ww. dokumencie uwzględniona.

Wszystkie wnioski, które nie zostały zaakceptowane, zostały odrzucone na etapie oceny formalnej, jedynie Miasto Brzeziny zakwalifikowało się do oceny merytorycznej, w wyniku której nie uzyskało jednak wymaganej minimalnej liczby punktów. Wniosek gminy Moszczenica w 2016 r. również nie otrzymał dofinansowania w związku z oceną negatywną na etapie oceny merytorycznej, jednak po procedurze odwoławczej dofinansowanie zostało gminie przyznane.

Natomiast Daszyna jest przypadkiem gminy, która dostała dofinansowanie dwukrotnie, na dwa różne tereny. Przy czym w drugim przypadku dofinansowanie zostało przyznane w wyniku odwołania gminy od negatywnej oceny kryterium formalnego specyficznego „Dostępność terenów inwestycyjnych”. Kryterium to uniemożliwia uzbrajanie kolejnych terenów, w momencie posiadania przez JST innych uzbrojonych terenów, które nie zostały jeszcze zagospodarowane przez inwestorów. Gmina jednak wykazała, że de facto nie posiada jeszcze tych terenów, ponieważ projekt jest w trakcie realizacji.

Tabela 5 Liczba punktów uzyskiwana przez wnioski w ramach dotychczasowych naborów w Poddziałaniu II.1.1

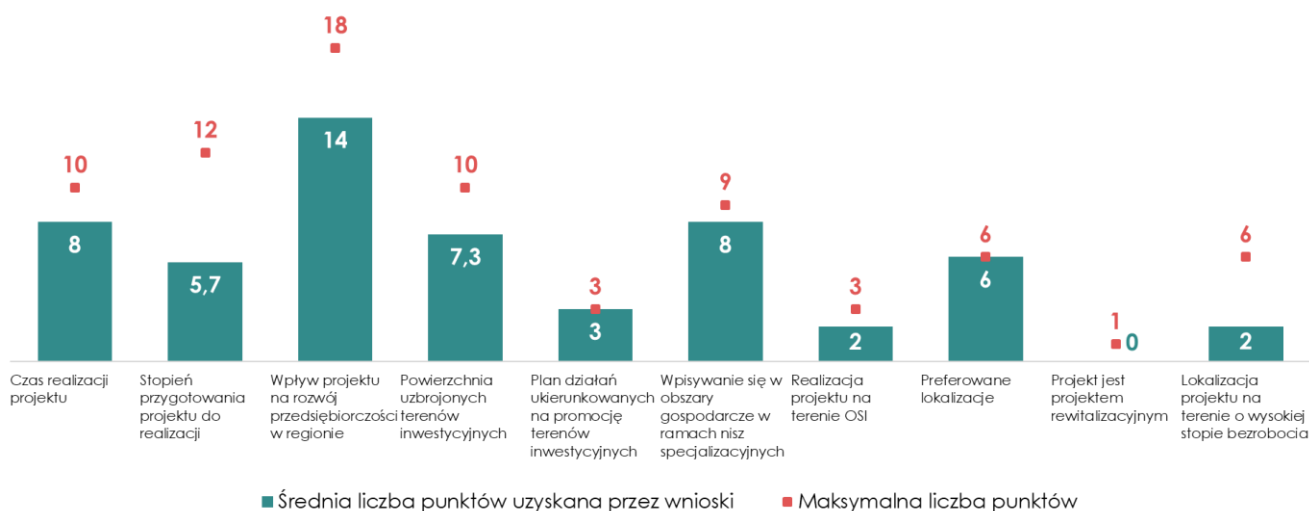
WSKAŹNIKI	MAKSYMALNA LICZBA PUNKTÓW (z wagami) DO OSIĄGNIĘCIA	ŚREDNIA LICZBA PUNKTÓW UZYSKIWANA PRZEZ JST	UDZIAŁ WNIOSKÓW UZYSKUJĄCYCH MAKSYMALNĄ LICZBĘ PUNKTÓW
Czas realizacji projektu*	10	8,0	67%
Stopień przygotowania projektu do realizacji	12	5,7	22%
Wpływ projektu na rozwój przedsiębiorczości w regionie	18	14,0	33%
Powierzchnia uzbrojonych terenów inwestycyjnych	10	7,3	33%
Plan działań ukierunkowanych na promocję terenów inwestycyjnych*	3	3,0	100%
Wpisywanie się w obszary gospodarcze w ramach nisz specjalizacyjnych	9	8,0	89%
Realizacja projektu na terenie OSI	3	2,0	67%
Preferowane lokalizacje	6	6,0	100%
Projekt jest projektem rewitalizacyjnym	1	0,0	0%
Lokalizacja projektu na terenie o wysokiej stopie bezrobocia	6	2,0	0%

*obecnie kryterium jest wycofane

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wniosków w Poddziałaniu II.1.1

Powyższa tabela zobrazowana jest na wykresie (Wykres 25).

Wykres 25 Liczba punktów uzyskiwana przez wnioski w ramach dotychczasowych naborów w Poddziałaniu II.1.1

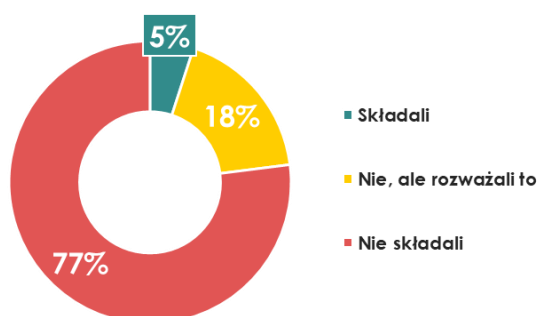


Źródło: Opracowanie własne na podstawie wniosków w Poddziałaniu II.1.1

Gminy najwięcej punktów otrzymują w ramach kryterium „Wpływ projektu na rozwój przedsiębiorczości w regionie” – średnio 14 punktów dla wszystkich złożonych wniosków, mimo iż jest to równocześnie kryterium wskazywane przez JST jako najtrudniejsze do spełnienia. Żadna z gmin nie dostała dotychczas punktu w ramach kryterium „Projekt jest projektem rewitalizacyjnym”. Natomiast w kryteriach „Plan działań ukierunkowanych na promocję terenów inwestycyjnych” oraz „Preferowane lokalizacje” wszyscy otrzymywali maksymalną liczbę punktów.

Wśród kryteriów znajduje się kryterium dotyczące Obszarów Strategicznej Interwencji – „Realizacja projektu na terenie OSI”, jednak jego waga w ogólnej liczbie punktów do zdobycia jest niewielka – można za nie uzyskać jedynie 3 punkty na (obecnie) 67 do zdobycia. Dodatkowo, gdy teren objęty projektem leżał na terenach zlokalizowanych w pobliżu inwestycji transportowych (autostrady, drogi szybkiego ruchu, linie kolejowe) mógł otrzymać 1 punkt w kryterium „Preferowane lokalizacje”. Szczegółowe omówienie kryteriów wraz z ich oceną przez osoby uczestniczące w badaniu znajduje się w rozdziale „Analiza kryteriów oceny wniosków”.

Wykres 26 JST, które składały wniosek o dofinansowanie w ramach Poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne (P3)



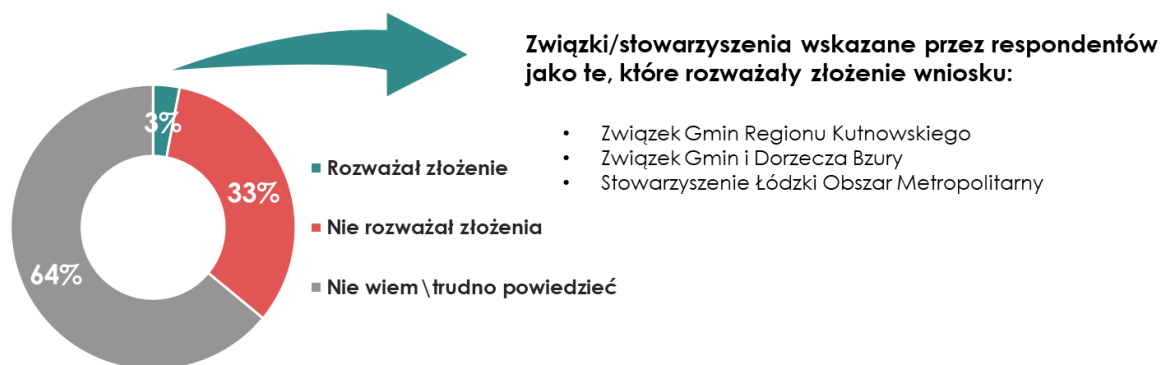
18% JST rozważyło złożenie wniosku w Poddziałaniu II.1.1 Tereny inwestycyjne

Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=146

Oprócz 5% gmin spośród badanych JST, które składały wniosek o dofinansowanie uwagę należy zwrócić na 18% gmin, które rozważyły złożenie wniosku, jednak z jakiegoś powodu ostatecznie się na to nie zdecydowały (powody opisane w dalszej części rozdziału). Istotnie częściej wnioski składane były przez gminy miejskie niż pozostałe JST, przy czym żaden powiat nie wskazał, że składał wniosek, lub rozważył jego złożenie.

Wszystkie gminy biorące udział w badaniu, które złożyły wniosek, otrzymały dofinansowanie. Jak opisano na początku podrozdziału, w przypadku odrzucenia wniosku gminy składały wniosek ponownie w kolejnym naborze i otrzymywały dofinansowanie. Inaczej było w przypadku gminy Rzeczyca i gminy Daszyna, która dofinansowanie dostała już dwa razy (w 1 i 3 naborze w 2015 i 2017 r.), dodatkowo wniosek Daszyny został odrzucony w naborze czwartym w 2018 r.

Wykres 27 Związki/stowarzyszenia, które według JST rozważyły złożenie wniosku w ramach Poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne (P19)



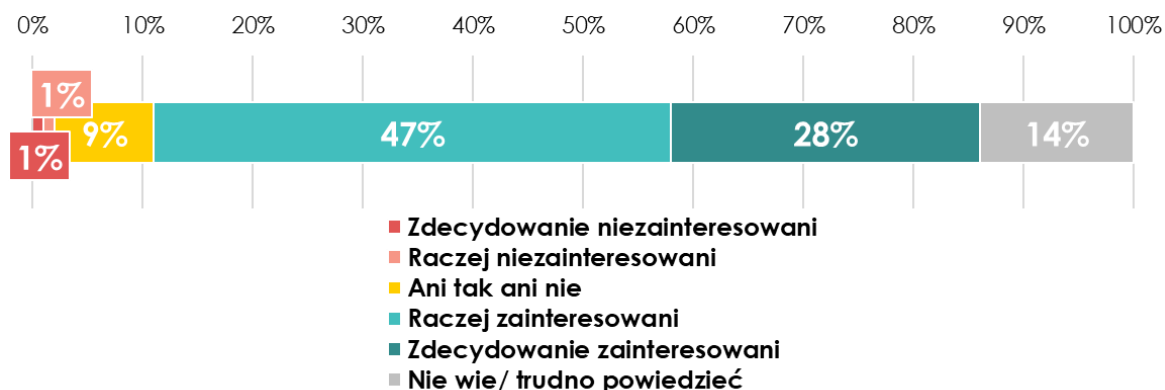
Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=86

W związku z tym, że Poddziałanie skierowane było również do związków i stowarzyszeń międzygminnych, ankietowani odpowiadali na pytanie, czy według ich wiedzy związek/stowarzyszenie, do którego przynależą, rozważyło złożenie wniosku w ramach Poddziałania II.1.1. Większość JST nie miała takiej wiedzy (64%), co trzecia wskazywała, że nie rozważyła. Jedynie 3% badanych, którzy przynależą do związków/stowarzyszeń JST (n=3) zadeklarowało, że związek/stowarzyszenie rozważyło złożenie wniosku. Wskazali oni na: Związek Gmin Regionu Kutnowskiego, Związek Gmin i Dorzecza Bzury oraz Stowarzyszenie Łódzki Obszar Metropolitalny. Podkreślić należy jednak, że inne JST również deklaruujące w ankiecie przynależność do wskazanych związków/stowarzyszeń, nie podzielała tego zdania.

5.4.2.1. ZAPOTRZEBOWANIE

Zdecydowana większość JST chciałaby rozwijać swoje tereny inwestycyjne w przyszłości – deklaruje tak aż **75%** badanych JST.

Wykres 28 Zainteresowanie JST rozwojem terenów inwestycyjnych w przyszłości (w dowolnej formie, niekoniecznie w ramach Poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne) (P30)

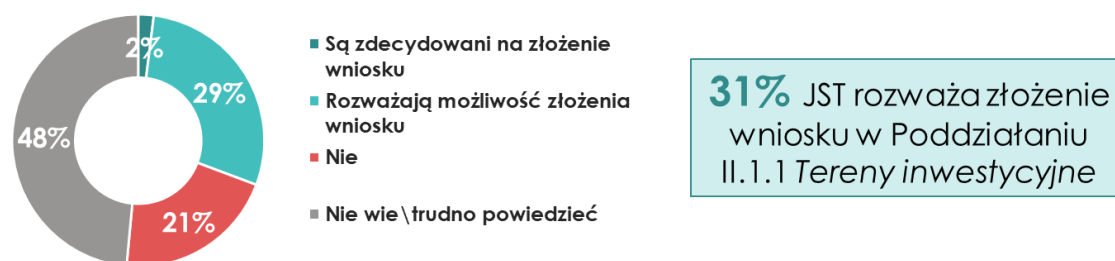


Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=146

Zdecydowana większość (75%) JST byłoby zainteresowanych rozwojem terenów inwestycyjnych w dowolnej formie, a zaledwie 2% wykazuje brak takiego zainteresowania. Prawie co 10 badana gmina/powiat nie ma sprecyzowanej opinii w tym zakresie, a 14% nie udziela jednoznacznej odpowiedzi. Istotnie częściej zainteresowanie rozwojem terenów inwestycyjnych wykazują gminy miejskie niż pozostałe JST.

Jednak już tylko **co trzecia badana JST** jest zainteresowana rozwojem terenów inwestycyjnych z wykorzystaniem dofinansowania z Poddziałania II.1.1. Prawie połowa badanych JST nie udzieliła jednoznacznej odpowiedzi odnośnie przyszłych planów złożenia wniosku, a 21% gmin/powiatów w ogóle nie planuje jego składania. Zdecydowanych do składania wniosku jest 2% JST.

Wykres 29 Zainteresowanie JST złożeniem wniosku o dofinansowanie w ramach Poddziałania II.1.1 w przyszłości (P14)



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=146

Wysokie zainteresowanie JST uzyskaniem wsparcia na tworzenie terenów inwestycyjnych podkreślane jest również przez instytucje zajmujące się szeroko pojętą tematyką atrakcyjności inwestycyjnej województwa łódzkiego. Wskazują one na wysokie zainteresowanie, ale jednocześnie podkreślają bariery, które skutecznie zniechęcają potencjalnych beneficjentów do aplikowania o dostępne środki.

„Z mojego doświadczenia wiem, że zainteresowanie jest bardzo wysokie, ale firmy analizując z samorządami... głównie kryteria, które trzeba spełnić, albo kryteria, które trzeba utrzymać

korzystając z tych środków, są tak wysokie dla większości samorządów, że po prostu rezygnują ze składania dokumentacji" [IDI instytucja_5]

Główną przyczyną braku zainteresowania złożeniem wniosku w przyszłości według JST jest brak terenów inwestycyjnych lub brak własności takich terenów (60%), brak odpowiednich terenów w MPZP (13%), brak zainteresowania inwestorów (13%), a także ogólnie brak takiej potrzeby (13%).

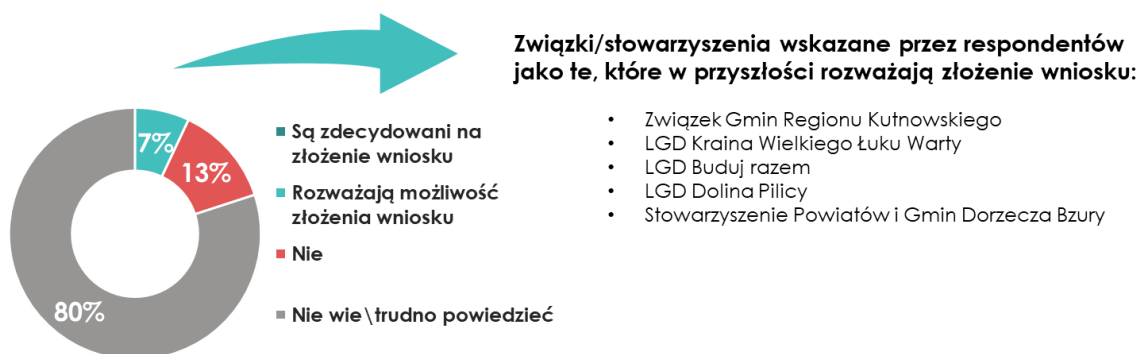
Wykres 30 Przyczyny braku chęci do złożenia wniosku o dofinansowanie w ramach Poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne (P15)



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=30

Wskazywanie przez JST na brak zainteresowania inwestorów ich terenami jako przyczynę niechęci do składania wniosków może świadczyć o ostrożnym i zachowawczym podejściu gmin, które nie są skłonne zaryzykować lub mają świadomość własnych słabości w tym zakresie. Natomiast brak terenów inwestycyjnych stanowi najistotniejszą barierę, co zostało potwierdzone również przez większość gmin, które nie składały wniosku (Wykres 47).

Wykres 31 Związki/stowarzyszenia, które według JST w przyszłości planują złożenie wniosku o dofinansowanie w ramach Poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne (P20)



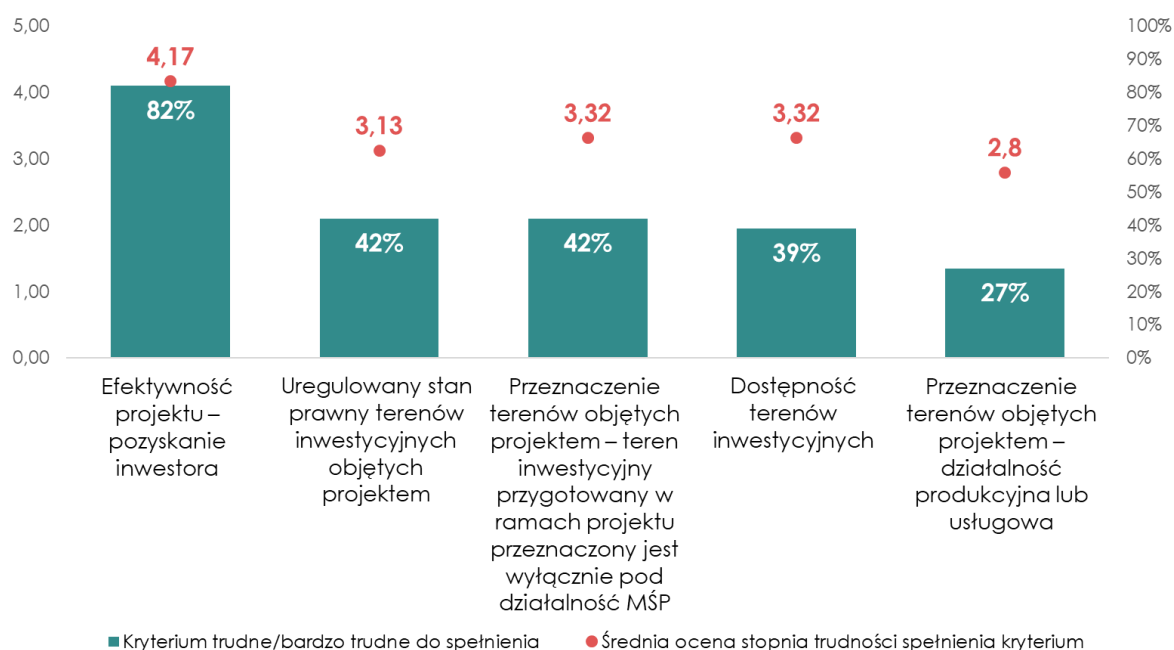
Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=86

Badanym JST trudno jest ocenić, czy związki/stowarzyszenia międzygminne byłyby zainteresowane złożeniem wniosku w przyszłości – 80% respondentów nie zna ich planów. Nikt nie wskazał, że związki/stowarzyszenia są zdecydowane na złożenie wniosku, ale 7% badanych uważa, że rozważają taką możliwość. Ponownie w zestawieniu znalazł się Związek Gmin Regionu Kutnowskiego, który wskazało 22% gmin członkowskich tego związku uczestniczących w badaniu (n=2).

5.4.2.2. ANALIZA KRYTERIÓW OCENY WNIOSKÓW

Kluczową rolę w zainteresowaniu gmin uzyskaniem wsparcia odgrywają kryteria wyboru projektów. W opracowaniu skupiamy się przede wszystkim na analizie kryteriów formalnych specyficznych oraz merytorycznych punktowych, które dotyczą *stricte* terenów inwestycyjnych. Jest to element kluczowy, ponieważ decyduje o tym, czy JST mogą ubiegać się o dofinansowanie, czy nie i determinuje ich szanse dostania dofinansowania. Był to również podstawowy element dyskusji podczas panelu ekspertów, który podkreślały zarówno gminy, jak i instytucje zajmujące się programowaniem wsparcia. Kryteria wyboru projektów są ponadto elementem dotychczas podlegającym zmianom i możliwym do wprowadzania zmian w przyszłości, dlatego w raporcie poświęcono im szczególną uwagę.

Wykres 32 Stopień trudności spełnienia kryteriów formalnych specyficznych, wymaganych przy składaniu wniosku (P6)¹⁸



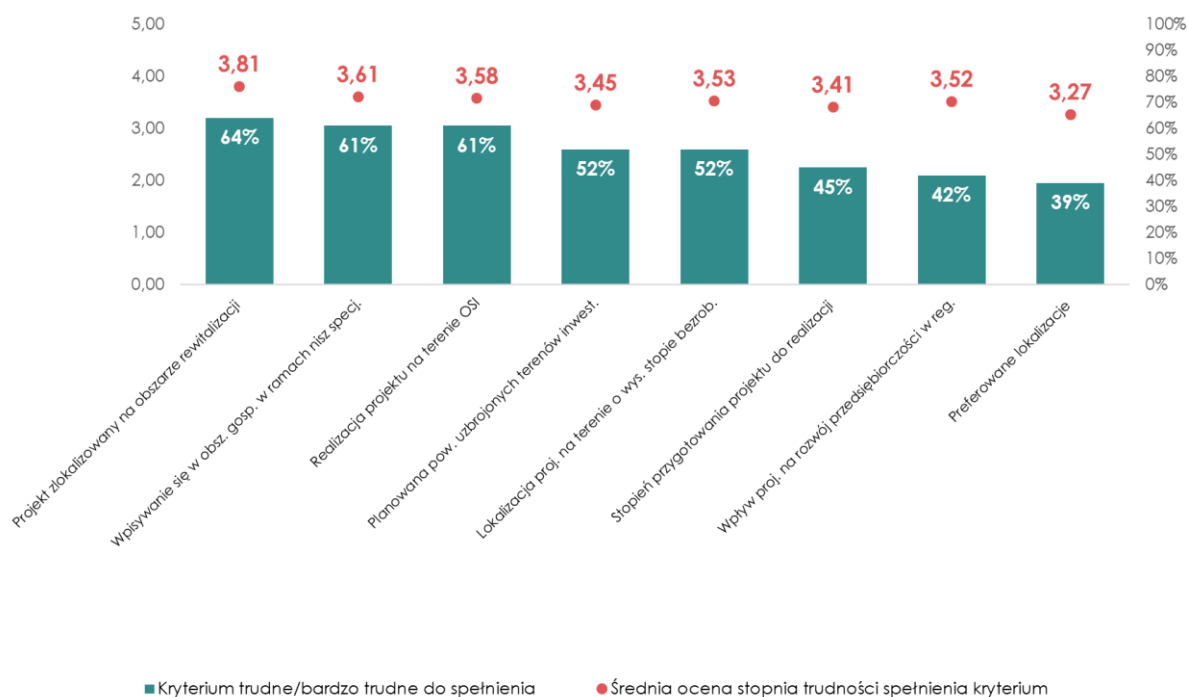
Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=33

Trudność w spełnianiu kryteriów oceniali JST, które złożyły wniosek o dofinansowanie (5% badanych) lub które rozważały złożenie wniosku (18% badanych), co oznacza, że chociaż

¹⁸ Średnia ocena w skali 1-5, gdzie 1 – bardzo łatwe, a 5 – bardzo trudne

wstępnie zapoznali się z kryteriami. Wśród kryteriów formalnych specyficznych zdecydowanie najwięcej trudności powodowało kryterium „Efektywność projektu – pozyskanie inwestora” – wskazało je 82% oceniających. Kolejne kryteria powodowały zdecydowanie mniej trudności, a najłatwiejszym do spełnienia było „Przeznaczenie terenów objętych projektem”, które jako trudne oceniło jedynie 27% oceniających.

Wykres 33 Stopień trudności spełnienia kryteriów merytorycznych punktowych, wymaganych przy składaniu wniosku (P7)¹⁹



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=33

W przypadku kryteriów merytorycznych punktowych widoczne są zdecydowanie mniejsze rozbieżności w ocenach respondentów. Wpływ na taki stan rzeczy miał między innymi fakt, że niespełnienie danego kryterium merytorycznego punktowego było równoznaczne z uzyskaniem za nie 0 punktów, jednak wnioski wciąż mogły uzyskać wystarczającą do otrzymania dofinansowania liczbę punktów za spełnienie innych kryteriów. Stąd trudności ze spełnieniem tej grupy kryteriów mogły nie być aż tak znaczące, jak w przypadku kryteriów formalnych specyficznych (których niespełnienie skutkowało odrzuceniem wniosku). W przypadku kryteriów merytorycznych punktowych należy zwrócić również uwagę na fakt, że znaczny odsetek respondentów wskazywał odpowiedź neutralną – „ani trudne, ani łatwe”. W kryterium dotyczącym liczby inwestorów było to aż 33% oceniających, a odpowiedzi „nie wiem” udzieliło 18%.

¹⁹ Średnia ocena w skali 1-5, gdzie 1 – bardzo łatwe, a 5 – bardzo trudne

Wykres 34 Kryteria szczególnie zniechęcające do składania wniosku (P13)



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=21

Wśród JST, które nie składały wniosku o dofinansowanie i jako powód nieskładania wniosku wskazały zbyt trudne do dopełnienia kryteria wyboru projektów, najczęściej jako kryterium szczególnie zniechęcające wskazywali „Efektywność projektu – pozyskanie inwestora”. Pokrywa się to z ocenami JST, które złożyły wniosek lub to rozważyły – ich zdaniem spełnienie właśnie tego kryterium powodowało największe trudności (Wykres 32). Najczęściej wskazywane dwa kryteria są to kryteria formalne specyficzne, dopuszczające do dalszego etapu oceny wniosków. Zbyt trudne do spełnienia kryteria podkreślane były również przez wszystkich respondentów badań jakościowych:

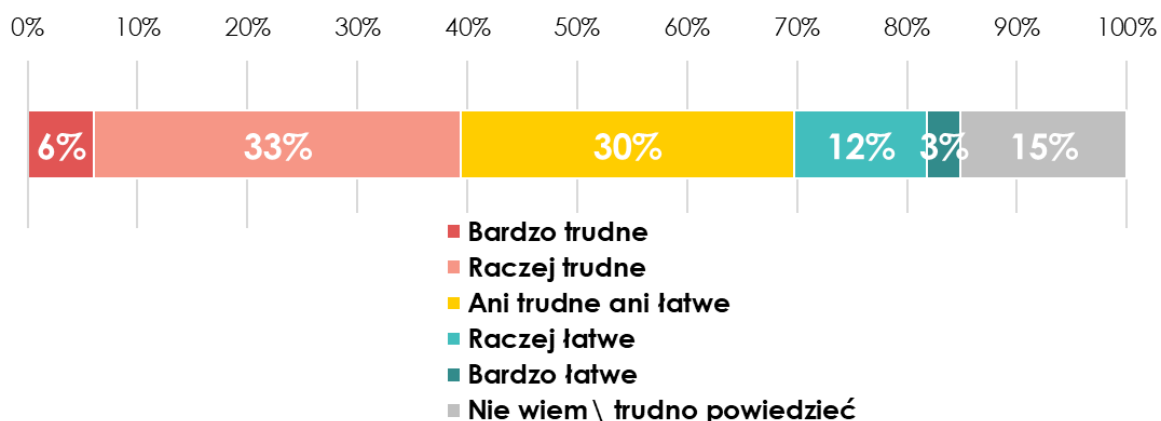
Jak będą łatwiejsze kryteria, to samorzady zdecydowanie bardziej, chętniej będą składać wnioski, bo tak jak mówię z mojego doświadczenia przyczyną nie jest to, że samorzady nie chcą składać, tylko kryteria, które są dla samorządu zbyt wygórowane i przez to nie składają w ogóle wniosków [IDI instytucja_5]

Poniżej kompleksowo przedstawiono analizę i ocenę każdego z kryteriów, na podstawie wszystkich badań, w których temat danego kryterium się pojawił – wywiadów z beneficjentami, ankiety CAWI/CATI oraz panelu ekspertów.

Formalne specyficzne: Dostępność terenów inwestycyjnych

39% JST które złożyły wniosek o dofinansowanie lub to rozważyły oceniły kryterium *Dostępność terenów inwestycyjnych* jako trudne do spełnienia, jako łatwe oceniło je jedynie 15% z nich.

Wykres 35 Stopień trudności spełnienia kryterium „Dostępność terenów inwestycyjnych”



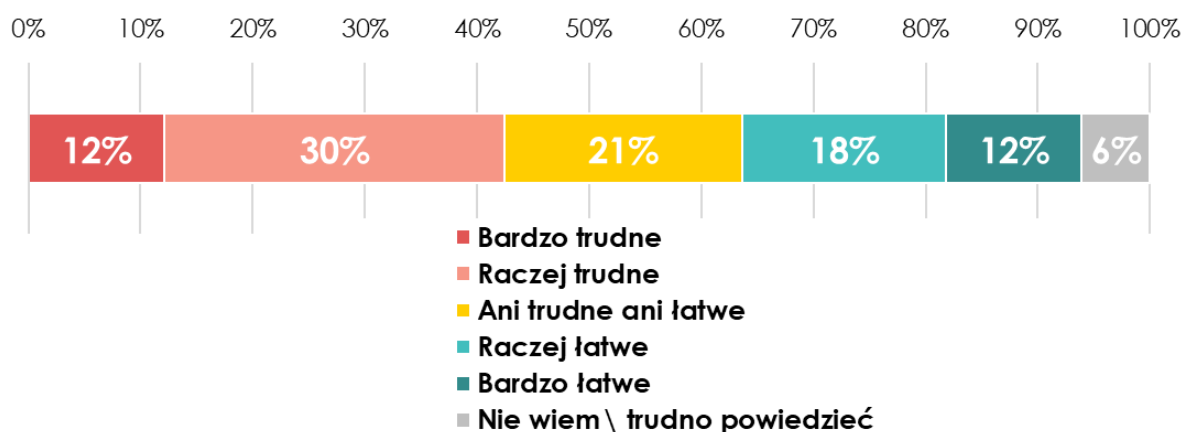
Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=33

W badaniach jakościowych kwestia tego kryterium nie była poruszana, nie wydaje się ono respondentom kontrowersyjne lub trudne do spełnienia. Może ono w pewnym stopniu ograniczać staranie się o dofinansowanie najaktywniejszych JST, które mają już inne tereny i są w trakcie pozyskiwania inwestorów na dany teren. Z drugiej strony jednak wymóg jest zasadny, aby środki unijne były wydatkowane na tych obszarach, na których są najbardziej potrzebne i niezbędne do przyciągnięcia inwestorów.

Formalne specyficzne: Uregulowany stan prawny terenów inwestycyjnych objętych projektem

Kryterium wymusza na wnioskodawcach, aby teren objęty projektem był we własności JST lub w użytkowaniu wieczystym. Dla większej części samorządów rozważającej złożenie wniosku jest to kryterium trudne do spełnienia (42%). Jako łatwe do spełnienia ocenia je mniej badanych – 30%.

Wykres 36 Stopień trudności spełnienia kryterium „Uregulowany stan prawny terenów inwestycyjnych objętych projektem”



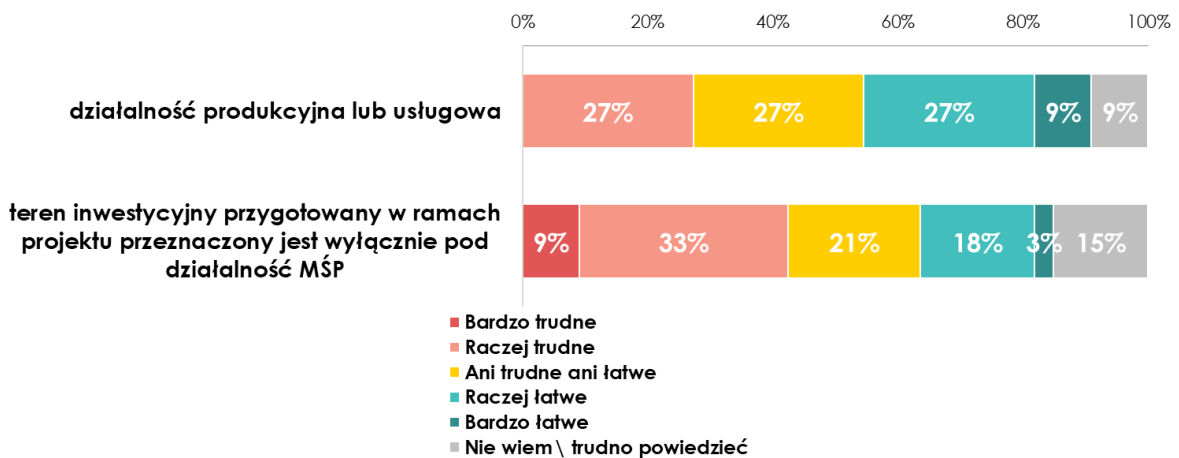
Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=33

Porównując powyższe odpowiedzi z przyczynami nieskładania wniosku deklarowanymi przez JST (Podrozdział 5.4.2.3) widzimy, że brak własnych terenów jest najczęściej wskazywanym powodem braku zainteresowania Poddziałaniem II.1.1 – wskazuje tak aż 60% JST, które nie składały wniosku. W badaniach jakościowych respondenci również podkreślali, że brak terenów we własności JST jest istotną barierą, co zostało szerzej omówione we wspomnianym podrozdziale.

Formalne specyficzne: Przeznaczenie terenów objętych projektem

W przypadku kryterium *Przeznaczenie terenów objętych projektem* w ankiecie do JST prosiłiśmy o ocenę trudności spełnienia dwóch jego elementów składowych. Pytaliśmy o ocenę stopnia trudności spełnienia warunku, że teren musi być przeznaczony pod działalność produkcyjną lub usługową, oraz że teren inwestycyjny przeznaczony jest wyłącznie pod działalność MŚP.

Wykres 37 Stopień trudności spełnienia kryterium „Przeznaczenie terenów objętych projektem”



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=33

Konieczność prowadzenia na terenie inwestycyjnym działalności produkcyjnej lub usługowej nie wydała się dla potencjalnych beneficjentów kryterium trudnym do spełnienia – jako łatwe wskazało ją 36% z nich, jako raczej trudne 27% (należy zauważyć brak odpowiedzi „bardzo trudne”). Druga składowa tego kryterium – teren inwestycyjny przygotowany jest wyłącznie pod działalność MŚP – jest bardziej kłopotliwa – 42% badanych oceniło ją jako trudną do spełnienia, jako łatwą już tylko 21%.

Respondenci badań jakościowych wskazywali, że ograniczenie inwestorów tylko do firm z sektora MŚP z wyłączeniem dużych podmiotów może ograniczać możliwości gminy, która nie do końca ma wpływ na to, kto zainteresuje się jej terenem:

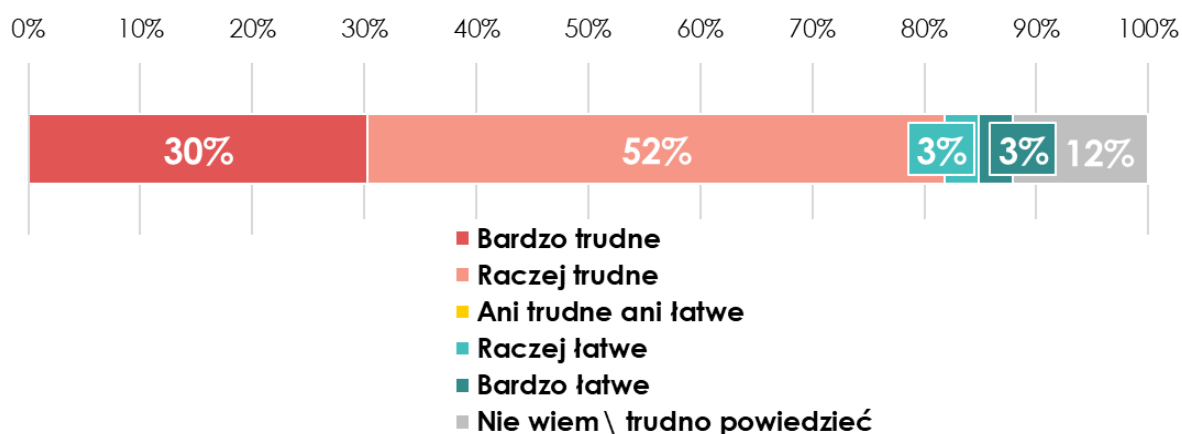
Wydaje mi się, że to jest właśnie problem z tym programem, że pieniądze są tylko i wyłącznie dla przygotowania terenu dla MŚP. A nie można tego zagwarantować, że na przykład duża firma się nie zainteresuje, jeżeli teren będzie przygotowany [IDI_instytucja 3]

Ograniczenie takie musi jednak pozostać w systemie wsparcia ze względu na ogólne wytyczne unijne i założenia PI 3a i nadrzędnego względem jego celu tematycznego, którym jest Cel 3: *Wzmacnianie konkurencyjności MŚP, sektora rolnego (w odniesieniu do EFRROW) oraz sektora rybołówstwa i akwakultury (w odniesieniu do EFMR)*.

Formalne specyficzne: Efektywność projektu – pozyskiwanie inwestora

Kryterium to jest najbardziej kontrowersyjnym dla badanych spośród analizowanych kryteriów wyboru projektów. Jest najszerzej komentowane zarówno przez potencjalnych beneficjentów wsparcia, jak też instytucje otoczenia biznesu.

Wykres 38 Stopień trudności spełnienia kryterium „Efektywność projektu – pozyskiwanie inwestora”



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=33

To kryterium formalne było uznane przez respondentów badania ilościowego za najtrudniejsze spośród wszystkich – trudność w jego spełnieniu podkreśliło aż 82% badanych. JST składające wniosek lub rozważające jego złożenie oceniły trudność jego spełnienia średnio na 4,17 w skali 5 stopniowej, gdzie 5 oznaczało „bardzo trudne” (Wykres 32). Równocześnie było to kryterium, które szczególnie zniechęciło do składania wniosku JST – podkreśliło je 67% JST, które nie składały wniosku o dofinansowanie i jako powód nieskładania wniosku wskazały zbyt trudne do dopełnienia kryteria wyboru projektów.

W badaniach jakościowych konieczność przyciągania inwestorów była najczęściej komentowanym i krytykowanym założeniem Poddziałania II.1.1. Wśród przytaczanych argumentów świadczących o braku zasadności wprowadzania tego kryterium jest przede wszystkim to, że jego spełnienie nie jest całkowicie zależne od JST. Na brak chęci lokowania inwestycji na danym terenie może wpłynąć wiele czynników zewnętrznych, w tym makroekonomicznych, na które JST nie będzie miała wpływu.

„Gdyby to kryterium (...) planowania [liczby] inwestorów (...) zlikwidowali, na pewno zainteresowanie gmin byłoby o wiele większe. W tej chwili na pewno każdy się interesuje, czyta. Ale jak przeczyta to kryterium, to nikt o zdrowych zmysłach nie podejmie decyzji, żeby wchodzić w ten projekt” [IDI instytucja_2]

„Jak JST ma jakiś teren kompletnie nieprzygotowany pod inwestycje, to trudno będzie zachęcić jakiegoś małego lub średniego do tego, żeby on się zadeklarował, że on tam zrobi tą inwestycję. Bo to będzie rozciągnięte w czasie, wydaje mi się, że to jest sztuczne [IDI instytucja_3]

W ramach analizy studium przypadku również pojawiały się głosy podkreślające, że deklarowanie liczby pozyskanych inwestorów jest zadaniem trudnym i bardzo ryzykownym. Mimo, iż w badanym województwie dolnośląskim nie było wymogu min. 2 inwestorów (wystarczyło zadeklarować jednego) i nie było konieczności przedstawiania listów intencyjnych to i tak respondenci podkreślali duże ryzyko wiążące się z takimi deklaracjami.

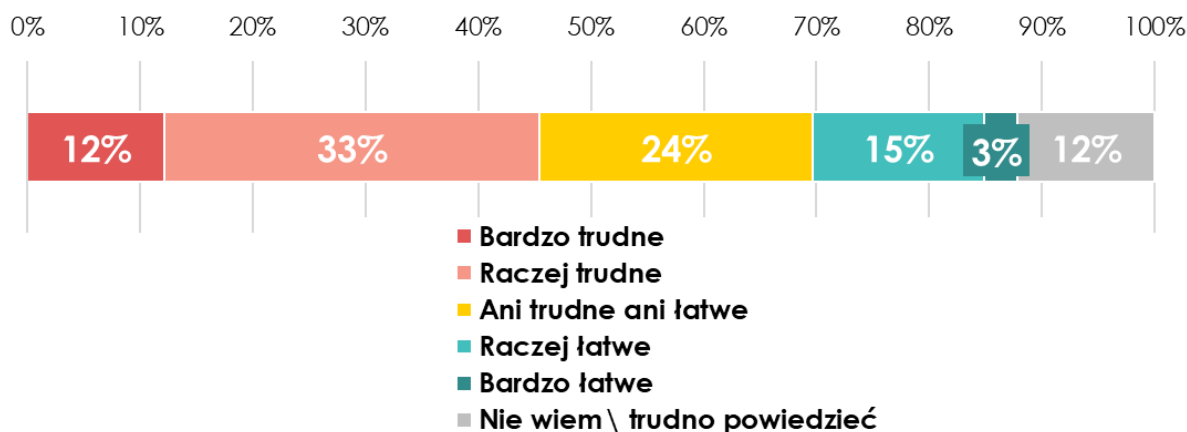
„Najgorszy jest wskaźnik dotyczący właśnie inwestora, na który tak naprawdę do końca nie mamy takiego wpływu. Bo przeprowadzając kampanię, założmy tak jak robiliśmy, czy jakąś promocyjną billboardową, czy tego typu rzeczy, czy informacja na naszych stronach, czy udział w targach, promocja za granicą, to nie do końca mamy wpływ na tego inwestora, czy tutaj przyjdzie” [TDI beneficjent dolnośląskie]

Jednak wśród respondentów pojawiały się również głosy, że pozyskanie inwestora nie będzie dla nich dużym problemem, ponieważ zauważają zainteresowanie swoimi terenami, a inwestycje na dofinansowanych terenach już się rozpoczęły. Są to jednak wyjątki. Badanie jakościowe pokazało, że zarówno instytucje jak i beneficjenci wykazują się zrozumieniem, że konieczność zadeklarowania liczby inwestorów wynika z konieczności realizacji wskaźników dla całego Poddziałania II.1.1. Zdaniem badanych, jest to naturalne pokłosie poprzedniego okresu programowania, w którym nie było tego wymogu, samorządy uzbrajały swoje tereny, a następnie nie dbały o to, aby były one zagospodarowane, przez co środki były wydatkowane nieefektywnie. Jednak z drugiej strony podkreślają duże trudności, jakie wiążą się obecnie ze spełnieniem tego kryterium.

Merytoryczne punktowe: Stopień przygotowania projektu do realizacji

W ramach tego kryterium średnia ocen dla wnioskodawców wyniosła 5,7 punktu, przy maksymalnej możliwej do uzyskania 12 punktów. Waga dla tego kryterium to 3. Jedynie dwa wnioski (22%) uzyskały za to kryterium maksymalną liczbę punktów, czyli posiadały pełną wymaganą dokumentację – pozwolenie na budowę i Specyfikację Istotnych Warunków Zamówienia.

Wykres 39 Stopień trudności spełnienia kryterium „Stopień przygotowanie projektu do realizacji”



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=33

JST składające wniosek lub te, które to rozważyły jego złożenie oceniły trudność spełnienia tego kryterium średnio na 3,41 w 5-stopniowej skali, gdzie 5 oznacza „bardzo trudne do spełnienia” (Wykres 33). Prawie połowa badanych (45%) uznała to kryterium za trudne, a jedynie 18% za łatwe. Wśród JST, które nie były zainteresowane składaniem wniosku i widziały trudności w spełnieniu kryteriów 33% uznało to kryterium za szczególnie zniechęcające do składania wniosku.

W badaniu jakościowym pojawił się również temat przygotowania projektu do realizacji – w kontekście konieczności poniesienia wydatków bez gwarancji uzyskania dofinansowania. Respondenci podkreślali niechęć gmin do przygotowywania kosztownej i czasochłonnej dokumentacji bez gwarancji, że takie działania przyniosą pożądane skutki w postaci otrzymanego dofinansowania.

„kryterium stopień przygotowania stanowi problem dla gmin, bo jeżeli gmina nie jest pewna, że dostanie dofinansowanie, to nie za bardzo chce wydawać pieniądze na dokumentację i najczęściej projekty są w fazie wstępnej, w trakcie opracowywania” [IDI instytucja]

„najczęściej gminy są na etapie posiadania jakiejś dokumentacji technicznej, programów funkcjonalno-użytkowych” [IDI instytucja]

Co ważne, nie jest to problem wyłącznie województwa łódzkiego. W badaniu case study okazało się, że inne regiony również borykają się z podobnymi problemami:

„dla nas było ważne, żebyśmy mieli komplet dokumentacji projektowej przygotowany, włącznie ze zgłoszeniami i pozwoleniami na budowę, bo to było wymagane. (...) sam wniosek to nie było chyba nic skomplikowanego, natomiast najbardziej [trudne] to przygotowanie dokumentacyjne, bo to jest takie najgorsze w tym momencie” [TDI beneficjent dolnośląskie]

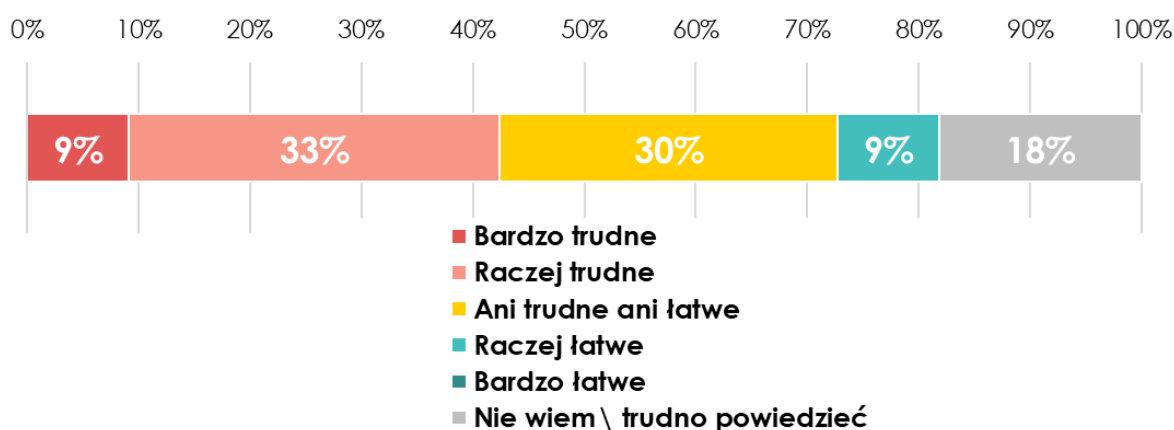
Kryterium to odgrywa istotną rolę również z tego względu, że im lepiej projekt będzie przygotowany do realizacji, tym szybciej JST będzie w stanie przygotować teren do zainwestowania. Jest to kryterium bardzo ważne, mimo konieczności poniesienia kosztów przez JST mobilizuje je do wcześniejszego przygotowania niezbędnych pozwoleń i dokumentacji. To

natomiast umożliwia ewentualne wcześniejsze dostrzeżenie zagrożeń i barier, które mogą pojawić się na późniejszych etapach realizacji projektu.

Merytoryczne punktowe: Wpływ projektu na rozwój przedsiębiorczości w regionie

Kryterium to jest powiązane z kryterium formalnym specyficznym, którym jest „Efektywność projektu – pozyskanie inwestora” – wymóg min. 2 inwestorów dopuszczający wnioskodawcę do etapu oceny merytorycznej (obok 3 innych kryteriów tej kategorii). W ramach kryterium punktowanego średnia ocen dla wnioskodawców wyniosła 14 punktów, przy maksymalnej możliwej do uzyskania 18 punktów, co nie jest złym wynikiem. Waga dla tego kryterium to 3. Trzy wnioski (33%) uzyskały za to kryterium maksymalną liczbę punktów, czyli zakładały co najmniej 5 inwestycji MŚP zlokalizowanych na uzbrojonych terenach.

Wykres 40 Stopień trudności spełnienia kryterium „Wpływ projektu na rozwój przedsiębiorczości w regionie”



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=33

JST składające wniosek lub rozważające jego złożenie oceniły trudność jego spełnienia średnio na 3,52 (Wykres 33).

Kryterium to nie wzbudzało w badaniach jakościowych tak dużych kontrowersji jak kryterium formalne specyficzne związane z liczbą inwestorów, jednak respondenci podkreślali, że dokładna liczba inwestorów, którzy będą zainteresowani lokalizacją działalności na terenie inwestycyjnym jest bardzo trudna do przewidzenia:

„co byśmy nie robili, jak byśmy nie starali się o inwestorów, jest to zawsze, bym to powiedział, bardziej lub mniej ruletka. To inwestor decyduje, gdzie zainwestuje. Oczywiście wybiera te tereny, które są najlepiej przygotowane, położone. Ale są różne aspekty spraw, którymi kierują się inwestorzy. I nie można przewidzieć dokładnej liczby inwestorów, którzy zostaną pozyskani do danego terenu” [IDI instytucja_2]

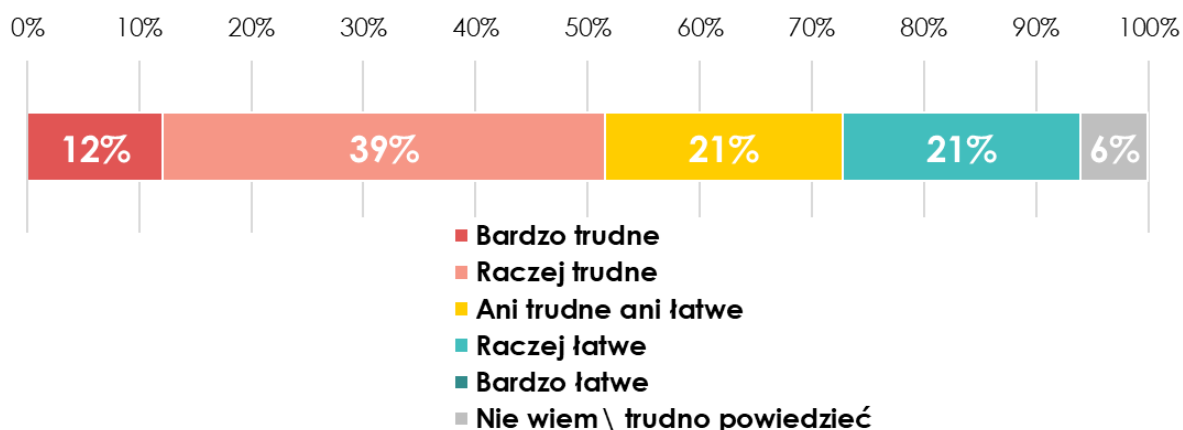
Kryterium to ma wysoki udział w sumarycznej liczbie punktów (27%), przez co jego znaczenie w ogólnej punktacji jest duże. Powyższa analiza punktacji uzyskanej przez dotychczas złożone wnioski pokazuje, że liczba punktów uzyskiwanych przez gminy za to kryterium była wysoka. Należy jednak mieć na uwadze fakt, iż jest to deklarowana liczba inwestorów i trudno obecnie

oszacować, czy wszystkie JST będą w stanie wywiązać się z zadeklarowanych wartości. W połączeniu z analizą kryterium formalnego specyficznego, jakim jest „Efektywność projektu” i które jest istotną barierą w ubieganiu się JST o wsparcie (deklarowaną przez same JST) zasadne wydaje się złagodzenie kryterium „Wpływ projektu na rozwój przedsiębiorczości w regionie” w taki sposób, aby zmniejszyć udział możliwej do uzyskania punktacji w ogólnej liczbie punktów. Obecna waga kryterium stanowi czynnik zniechęcający do składania wniosków.

Merytoryczne punktowe: *Planowana powierzchnia uzbrojonych terenów inwestycyjnych*

Również w tym przypadku kryterium merytoryczne punktowe jest powiązane z kryterium merytorycznym *Wpisywanie się projektu we właściwy typ projektu zgodnie z regulaminem konkursu*, które powoduje odrzucenie wniosku w przypadku powierzchni terenu objętego projektem mniejszej niż 3 ha. W kryterium merytorycznym punktowym punkty przyznawane są za większą niż minimalna wymagana powierzchnia. W ramach kryterium punktowanego średnia ocen dla wnioskodawców wyniosła 7,3 punkty, przy maksymalnej możliwej do uzyskania 10 punktów. Waga dla tego kryterium to 2. Trzy wnioski (33%) uzyskały za to kryterium maksymalną liczbę punktów, czyli powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych wynosi więcej niż 7ha. Największą dotychczas zgłoszoną we wniosku powierzchnią są 23 ha.

Wykres 41 Stopień trudności spełnienia kryterium „Planowana powierzchnia uzbrojonych terenów inwestycyjnych”



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=33

JST składające wniosek lub które to rozważyły, oceniły trudność w jego wypełnieniu średnio na 3,45 w 5-stopniowej skali, gdzie 5 oznacza „bardzo trudne” (Wykres 33). Ponad połowa z nich oceniła kryterium jako trudne (51%), natomiast jako łatwe 21% badanej grupy. Jedna z instytucji wskazywała na trudność związaną z osiągnięciem wskaźnika, wynikającą z dużego rozdrobnienia terenów inwestycyjnych w regionie.

„Ale gminy po prostu nie mają swoich terenów, a jeżeli nawet mają, to są one rozdrobnione, ale większości tereny są niestety w rękach prywatnych osób” [IDI instytucja_4]

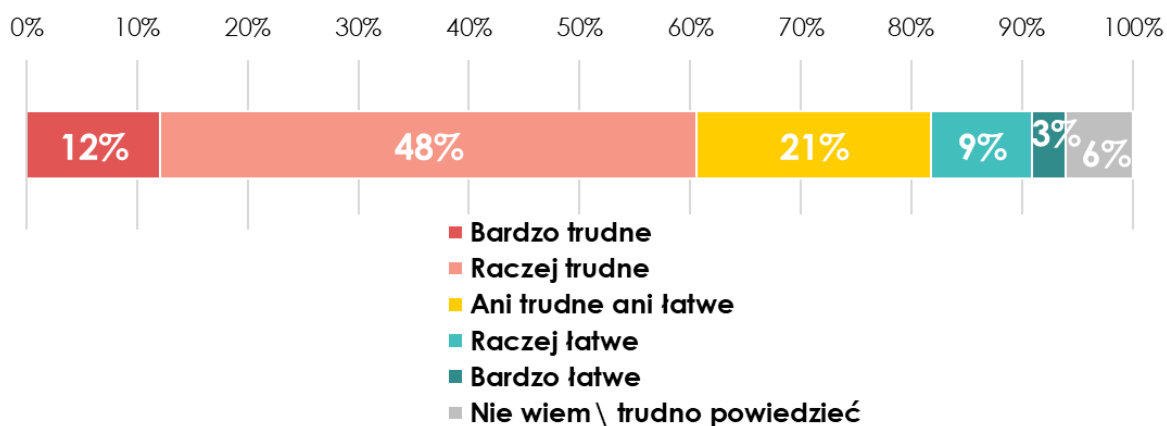
Podobnie jak w przypadku poprzedniego omawianego kryterium, również to kryterium powiązane jest z koniecznością realizacji wskaźnika – cała powierzchnia zadeklarowanego we wniosku terenu musi zostać zagospodarowana. A im większa powierzchnia tym trudniej osiągnąć wskaźnik zapełnienia jej w 100%. Podczas panelu ekspertów paneliści podkreślali, że punktowanie wielkości terenu pod inwestycje jest „dyskryminujące” dla mniejszych powierzchni, które również powinny móc być uzbrojone. Inwestorzy są różni, część z nich potrzebuje działek o większej powierzchni, część woli mniejszą działkę.

W ramach badania ewaluacyjnego pn. *System wyboru projektów ze szczególnym uwzględnieniem kryteriów wyboru projektów* rekomendowano dodanie tego kryterium jako alternatywę dla kryterium „Wpływ projektu na rozwój przedsiębiorczości w regionie” tak, aby możliwe było otrzymanie za nie również większej liczby punktów. Obecnie punkty w ramach kryterium „Planowania powierzchnia...” mogą stanowić 15% maksymalnej liczby punktów do zdobycia. Jest to stosunkowo wysoka liczba punktów biorąc pod uwagę ograniczenia JST, którymi jest brak terenów inwestycyjnych we własności lub rozdrobnienie posiadanych terenów.

Merytoryczne punktowe: Wpisywanie się w obszary gospodarcze w ramach nisz specjalizacyjnych

W ramach tego kryterium średnia ocen dla wnioskodawców wyniosła 8 punktów, przy maksymalnej możliwej do uzyskania 9 punktów. Waga dla tego kryterium to 3. Tylko jeden wniosek dostał w tym kryterium 0 punktów, pozostałe dostały maksymalną liczbę, co oznacza, że zadeklarowały, iż projekt wpisuje się w co najmniej jeden obszar gospodarczy w ramach niszy specjalizacyjnej. Oznacza to, że gminy te przedstawiły udokumentowane zapotrzebowanie MŚP, których działalność jest zgodna z RIS, na tereny inwestycyjne objęte projektem.

Wykres 42 Stopień trudności spełnienia kryterium „Wpisywanie się w obszary gospodarcze w ramach nisz specjalizacyjnych”



Prawie dwóch na trzech badanych podkreślało trudność w spełnieniu tego kryterium (60%), nieliczni uznawali je jako łatwe. Średnia ocena trudności wyniosła 3,6 na 5-stopniowej skali, gdzie 5 oznacza „bardzo trudne” (Wykres 33).

Spełnienie również tego kryterium wiąże się z koniecznością realizacji wskaźnika, którym jest „Liczba inwestycji zlokalizowanych na przygotowanych terenach inwestycyjnych wpisujących się w specjalizacje regionalne”. Z jednej strony jest to kryterium punktowane nieobligatoryjne, jednak jego waga w ostatecznej liczbie punktów jest duża (13%). JST posiadające nieduże tereny i w związku z tym deklarujące mniejszą liczbę inwestorów będą musiały podejmować ryzyko i deklarować np. przyciągnięcie inwestora z obszaru RIS, aby ich wniosek został zaakceptowany. Przedstawiciele beneficjentów analogicznego poddziałania w województwie dolnośląskim podkreślali, że taki wymóg jest dodatkowo utrudniający dla gminy i ogranicza możliwość wywiązania się z tego.

„Im więcej mamy jakichś wskaźników, kryteriów do spełnienia, tym bardziej nakładamy sobie kajdanki i okowy” [TDI beneficjent dolnośląskie]

Jak wskazywali paneliści podczas panelu ekspertów trudnością wynikającą z deklaracji spełnienia tego kryterium może być również to, że w momencie, gdy teren uzbrajamy pod konkretnego inwestora z danej branży, który później wycofa się (proces uzbrajania często trwa na tyle długo, że inwestor nie może czekać), to JST może mieć duży problem ze znalezieniem kolejnego inwestora mającego „podobne potrzeby” jeśli chodzi o infrastrukturę.

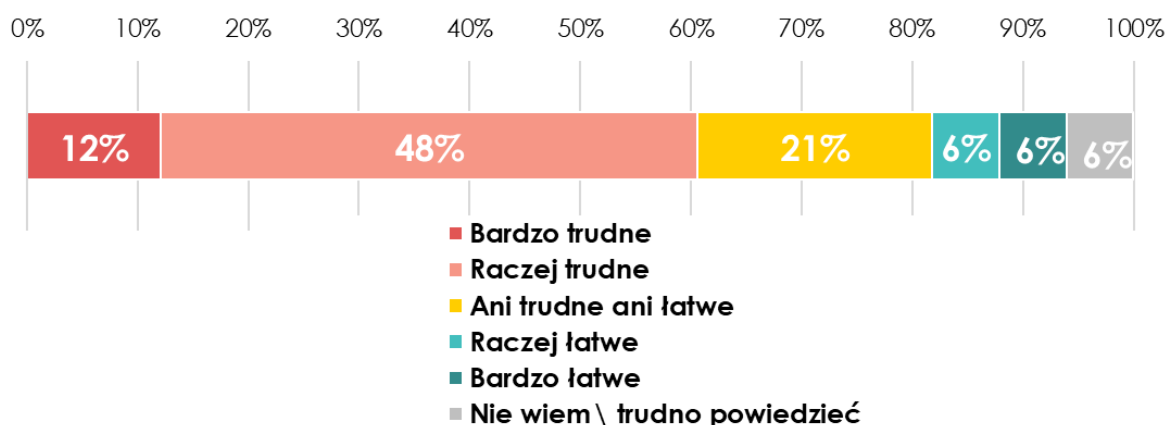
Podsumowując, kryterium to jest bardzo problematyczne do spełnienia, istnieje wiele przesłanek wskazujących na brak trafności tego kryterium – jest w dużym stopniu niezależne od JST, ma wysoki udział w ogólnej liczbie punktów do zdobycia, nakłada dodatkowy obowiązek późniejszego rozliczenia się z zadeklarowanej liczby inwestorów z danej branży, niesie ze sobą ryzyko niedostosowania uzbrojenia terenu do innych branż, które mogłyby być zainteresowane zainwestowaniem na danym terenie.

Merytoryczne punktowne: Realizacja projektu na terenie OSI

Obszary Strategicznej Interwencji uwzględnione są przede wszystkim w analizowanym kryterium, ale punkty za nie możliwe są do uzyskania również w ramach kryterium „Preferowane lokalizacje”, gdzie (obecnie, po zmianach w 2018 r.) można uzyskać 1 punkt za lokalizację projektu na terenach zlokalizowanych w pobliżu inwestycji transportowych (autostrady, drogi szybkiego ruchu, linie kolejowe). Dotychczas prawie wszystkie wnioski uzyskiwały w kryterium „Realizacja projektu na terenie OSI” maksymalną liczbę punktów – 9 punktów, za zlokalizowanie projektu na terenie OSI. Średnia liczba punktów dla wszystkich wniosków wyniosła 8, a 89% gmin osiągnęło maksymalną liczbę punktów. Wskazuje to na łatwość w spełnieniu tego kryterium i dodatkowo wynika to z małego zróżnicowania przyznawanych

punktów i stosunkowo dużej wagi – w ramach tego kryterium można było uzyskać 0 lub 3 punkty z wagą 1.

Wykres 43 Stopień trudności spełnienia kryterium „Realizacja projektu na terenie OSI”



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=33

60% JST uznało spełnienie tego kryterium jako trudne, jedynie dla 12% byłoby to zadaniem łatwym. Średnia ocena trudności wyniosła 3,58 na 5 stopniowej skali, gdzie 5 oznacza „bardzo trudne do spełnienia” (Wykres 33).

W badaniach jakościowych respondenci nie wskazywali na trudności w spełnieniu tego kryterium. Naturalnym wydaje się, że beneficjenci chcąc zrealizować wskaźniki i przyciągnąć inwestora, powinni zaoferować mu teren położony w pobliżu infrastruktury komunikacyjnej, a sieć TEN-T stanowiłaby najlepsze połączenie dla przedsiębiorcy.

Na pewno dużą rolę odgrywa budowa, została zbudowana autostrada A1. Tam, gdzie są zjazdy, to tam jest potencjał. To widać na przykładzie Nowosolnej, zaraz przy samym zjeździe natychmiast powstały magazyny. W planie jest też S14, więc wokół węzłów S14 na pewno uwolnią się jakieś tereny inwestycyjne. Natomiast większość z nich to są prywatne tereny [IDI instytucja 3]

W przypadku analizowanego przykładu województwa dolnośląskiego Obszary Strategicznej Interwencji były uwzględnione już na poziomie tworzenia założeń poddziałań – jedno poddziałanie dotyczyło wyłącznie OSI – o dofinansowanie mogły ubiegać się wyłącznie gminy położone w ramach jednego z pięciu obszarów. Jednak należy również podkreślić, że region ten w całości pokryty jest tymi obszarami. Teren danej gminy położony jest albo w granicach ZIT albo w granicach OSI, dlatego mógł korzystać tylko z jednego z czterech dostępnych poddziałań (szerzej o dofinansowaniu w województwie dolnośląskim w rozdziale 5.5.2).

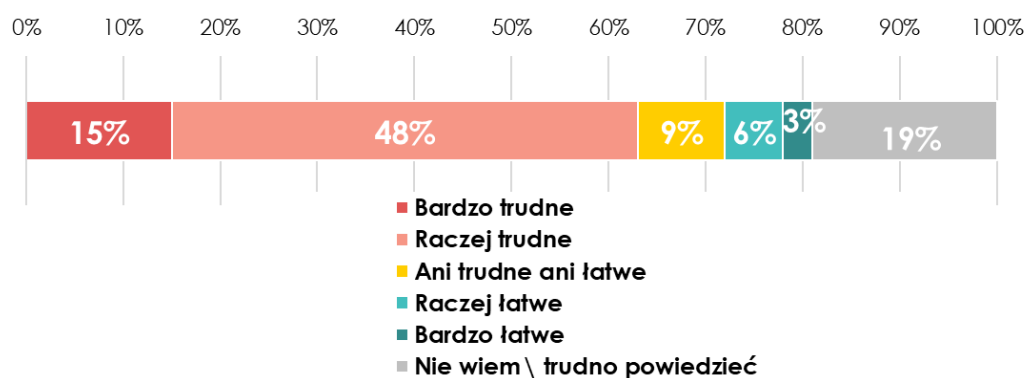
Mimo tego, iż JST wskazywały na trudność spełnienia kryterium (co może wynikać stąd, że obszar ich gminy nie leży na terenie OSI, co jest barierą niemożliwą do przezwyciężenia) wydaje się ono adekwatne do założeń systemu wsparcia, jak również zwiększa szanse wywiązania się z innych wskaźników obligatoryjnych do zadeklarowania. Tereny zlokalizowane w pobliżu szlaków transportowych będą bardziej atrakcyjne dla inwestorów, w związku z czym będą cieszyły się zainteresowaniem, co przybliży JST do spełnienia zadeklarowanych wskaźników.

Obecność tego kryterium premiuje przedsięwzięcia związane z przygotowaniem terenów inwestycyjnych na obszarach wskazanych w SRWŁ 2020 jako Obszary Strategicznej Interwencji, wynikające z polityki rozwoju województwa – rejony będące w strefie bezpośredniego oddziaływania sieci TEN-T.

Merytoryczne punktowe: Projekt jest zlokalizowany na obszarze rewitalizacji

Jak wspomniano we wcześniejszych fragmentach raportu, w ramach kryterium żaden beneficjent nie dostał dotychczas punktów (od 2016 r., kiedy zostało ono wprowadzone). Jest to kryterium nisko punktowane w skali całego wniosku – możliwość zdobycia 1 punktu z wagą 3, co daje maksymalnie 3 punkty do zdobycia.

Wykres 44 Stopień trudności spełnienia kryterium „Projekt jest zlokalizowany na obszarze rewitalizacji”



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=33

Prawie dwóch na trzech oceniających poziom trudności kryteriów, ocenia analizowane kryterium jako trudne. Jako łatwe ocenia je jedynie 9%. Co piąty badany nie potrafi ocenić trudności tego kryterium. Średnia ocena trudności wynosi 3,81 w 5-stopniowej skali, gdzie 5 oznacza „bardzo trudne” (Wykres 33), więc stosunkowo dużo w porównaniu z innymi.

Respondenci badań jakościowych podkreślali, że jest to bardzo kłopotliwe kryterium do spełnienia. Umożliwia co prawda zwiększenie udziału dofinansowania o 1% (z 85 do 86%) jednak jest to korzyść na tyle niewielka w stosunku do nakładu pracy, jaki trzeba wykonać, aby projekt na takim terenie zrealizować, że gminy z tego rezygnują. Możliwa do uzyskania niewielka liczba punktów również nie skłania beneficjentów do podjęcia próby spełnienia kryterium.

W przypadku projektów rewitalizacyjnych muszą to być dodatkowe zgody i warunki. (...) I dla 1% chyba nie opta się gminom [IDI instytucja_1]

Może to miała być furtka dla wnioskodawców, żeby mogli sobie odblokować inne tereny dla inwestycji. Aczkolwiek myślę, że te formalności, które się z tym wiążą, paradoksalnie utrudniają możliwość realizacji tych inwestycji. Decyzje środowiskowe, muszą mieć te wszystkie pozwolenia na budowę, współpraca z konserwatorem zabytków, która też nie jest prosta, dodatkowo jeszcze dotyczące obiektów rewitalizowanych [IDI instytucja_1]

Problemy wynikające z realizacji inwestycji na terenach rewitalizowanych podkreślali również przedsiębiorcy, dla których dostosowanie np. starego budynku do własnych potrzeb i jego wykończenie, to dodatkowy koszt i czas poświęcony na przygotowanie formalności. Kupienie ziemi niezagospodarowanej, nieużytku jest dla inwestora bardziej korzystne, mimo iż musi tam wybudować cały zakład, to jest to proces łatwiejszy i teoretycznie mniej ryzykowny.

Same wyobrażenie o tym było przerażające, że trzeba coś tam posprzątać, coś wywalić, coś zburzyć, więc wiązałyby się to z większym wydatkiem. [IDI MŚP]

Więc jeżeli doliczymy rekultywację to proszę pamiętać, że często zbudowanie czegoś na nowo, na gołej ziemi jest o wiele tańsze niż adaptacja czegoś, co stoi. [IDI MŚP]

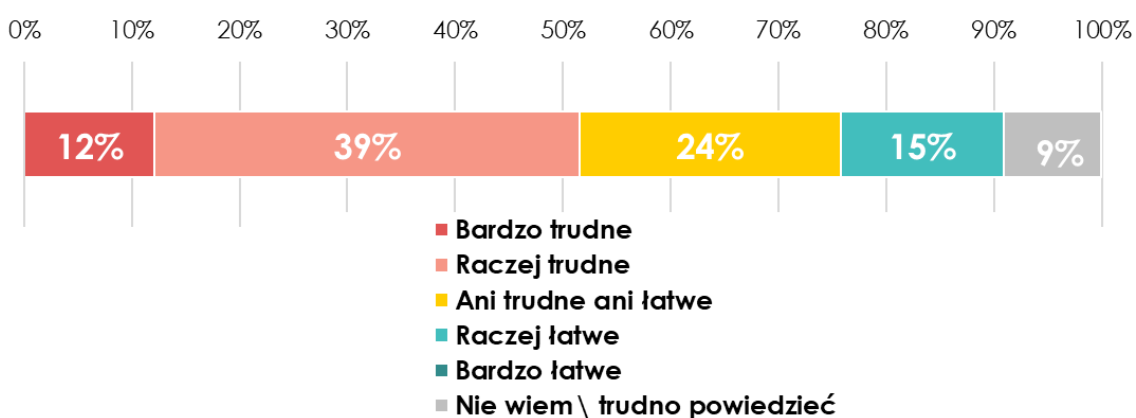
W związku z powyższym, JST nie decydując się na realizację projektu na terenie rewitalizowanym, ograniczają ryzyko nieprzyciągnięcia inwestora na dany teren.

Model ten może sprawdzić się jednak w przypadku inwestorów o specyficznych potrzebach i zainteresowanych akurat danym terenem. W takim wypadku JST mogłyby składać wniosek pod konkretnego inwestora – w takim przypadku skorzystanie z tego kryterium byłoby zasadne aczkolwiek ryzykowne w przypadku wycofania się inwestora w późniejszym etapie.

Merytoryczne punktowe: Lokalizacja projektu na terenie o wysokiej stopie bezrobocia

W kryterium możliwe było do uzyskania 2 punkty, co przy wadze 3 dawało w sumie 6 punktów. Maksymalnej liczby punktów nie osiągnął żaden wniosek, średnia liczba punktów dla wszystkich złożonych wniosków wyniosła 2 punkty (po pomnożeniu przez wagę). Gminy przeważnie dostawały 1 punkt za to, że stopa bezrobocia w powiecie jest równa lub wyższa od średniej wojewódzkiej do 20%. Według stopy bezrobocia z GUS za 2017 r. obecnie z województwie łódzkim są cztery (spośród 24) powiaty, które w tym kryterium mogłyby osiągnąć maksymalną liczbę punktów: kutnowski (stopa bezrobocia o 42% wyższa niż średnia wojewódzka), łaski (42% wyższa), łęczycki (22% wyższa) oraz łódzki wschodni (21% wyższa).

Wykres 45 Stopień trudności spełnienia kryterium „Lokalizacja projektu na terenie o wysokiej stopie bezrobocia”



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=33

Kryterium jako trudne oceniło 51% oceniających, nikt nie wskazał, że jest to kryterium bardzo łatwe, a 15% JST, że raczej łatwe. Problem z jednoznaczną oceną kryterium miał łącznie co

trzeci oceniający (33%). Średnia ocena trudności wynosi 3,53 na 5-stopniowej skali, gdzie 5 oznacza „bardzo trudne” (Wykres 33).

Kryterium to jest bardzo istotne z perspektywy MŚP, które szukają miejsca na lokalizację swoich inwestycji. W badaniu jakościowym inwestorzy podkreślali bardzo duże trudności w znalezieniu osób do pracy. W szczególności tereny zlokalizowane w sąsiedztwie TEN-T są „wydrenowane” z pracowników, co utrudnia funkcjonowanie i narzuca konieczność organizowania transportu dla pracowników mieszkających na terenach oddalonych od zakładu pracy.

Teraz w momencie, kiedy jakaś mała gmina sobie przygotowuje ten teren, może się nic nie zadziać. Bo inne czynniki nie są spełnione. Przez potencjalnego klienta to miejsce zostanie oszacowane jako mało atrakcyjne ze względu na to, że tam nie znajdzie ludzi do pracy. Będzie musiał ich dowieźć nie wiadomo skąd albo wywieźć towary wyprodukowane zbyt daleko od swoich klientów. [IDI instytucja_3]

Jednak firmy, z którymi rozmawialiśmy podkreślały, że w związku z tym, że wzięli pod uwagę aspekt podaży pracowników, są zadowoleni z obecnej lokalizacji swojej działalności:

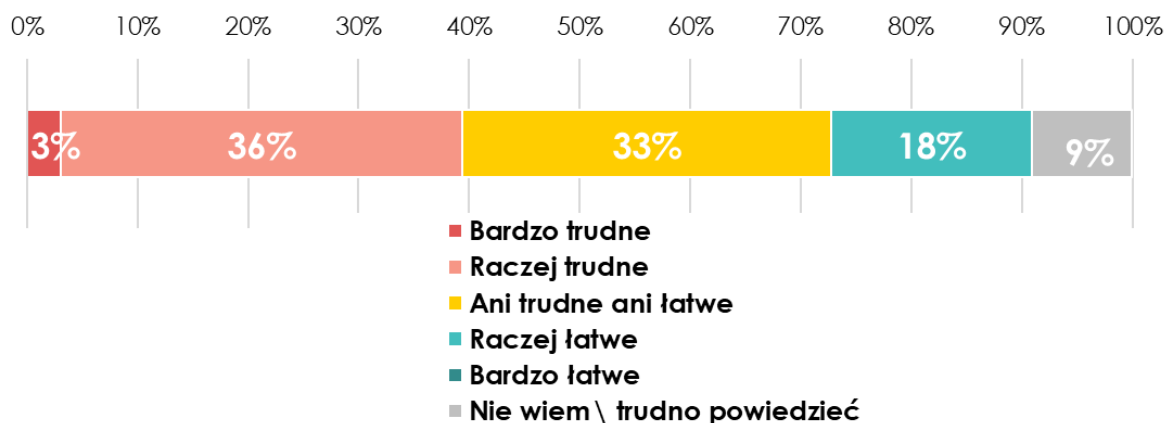
Analiza bezrobocia w okolicy wskazywała, że nie będziemy mieli problemów z zatrudnieniem pracowników. I faktycznie, pomimo tego, że jest faktycznie teraz, ten rynek pracy bardzo się zmienił, nie mieliśmy problemów, żeby uzupełnić, zatrudnić pracowników [IDI MŚP_3]

Biorąc pod uwagę powyższe, obecność kryterium, jak i sposób jego punktacji są zasadne. Wskazują na to przede wszystkim potrzeby inwestorów, dla których dostępność siły roboczej jest jednym z najistotniejszych czynników lokalizacji działalności. Kryterium to daje również możliwość zdobycia punktów tym JST, w których dotychczas nie ulokowało się wielu inwestorów i które dopiero stawiają na rozwój przedsiębiorczości i borykają się z problemem bezrobocia.

Merytoryczne punktowne: Preferowane lokalizacje

W ramach kryterium obecnie możliwe są do uzyskania maksymalnie 2 punkty z wagą 3, co daje łącznie 6 punktów. W poprzednich naborach (w ramach, których składane były wszystkie analizowane wnioski) tereny wskazane we wnioskach musiały spełniać minimum jeden z czterech warunków lokalizacyjnych, aby otrzymać maksymalną liczbę punktów. Wszystkie wnioski uzyskały maksymalną liczbę punktów.

Wykres 46 Stopień trudności spełnienia kryterium „Preferowane lokalizacje”



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=33

Kryterium to jest najłatwiej oceniane przez respondentów spośród wszystkich kryteriów. Wynika to najprawdopodobniej stąd, że łatwo jest (było dotychczas) osiągnąć maksymalną liczbę punktów – najczęściej tereny przeznaczone pod inwestycje są nieużytkami. Jedynie 39% (co jest odsetkiem niższym niż uzyskane przez pozostałe kryteria) oceniających trudność kryteriów oceniło je jako trudne, niejednoznacznej odpowiedzi udzielił co trzeci badany. Kryterium uzyskało średnią punktów na poziomie 3,27 w 5 stopniowej skali, gdzie 5 oznacza „bardzo trudne do spełnienia” (Wykres 33).

W badaniach jakościowych respondenci również wskazywali na łatwość w spełnieniu tego kryterium. To właśnie teren będący nieużytkiem najczęściej będzie stanowiął przedmiot wniosku.

Drugim takim łatwym to są te preferowane lokalizacje, to co mówiłem o nieużytkach; wiadomo, gmina ma jakie tereny gdzieś tam i przeważnie chcą wykorzystać te tereny, które leżą odłogiem [IDI instytucja_1]

Teraz w tych nowych kryteriach nieużytki wyparty obszary zdegradowane; albo na nieużytkach, albo na terenach zlokalizowanych wokół sieci skomunikowanych. Ale wiadomo, że jak ktoś uzbraja teren, to są jakieś nieużytki, nie buduje na terenach, gdzie gleby są dobrej jakości. [IDI instytucja_1]

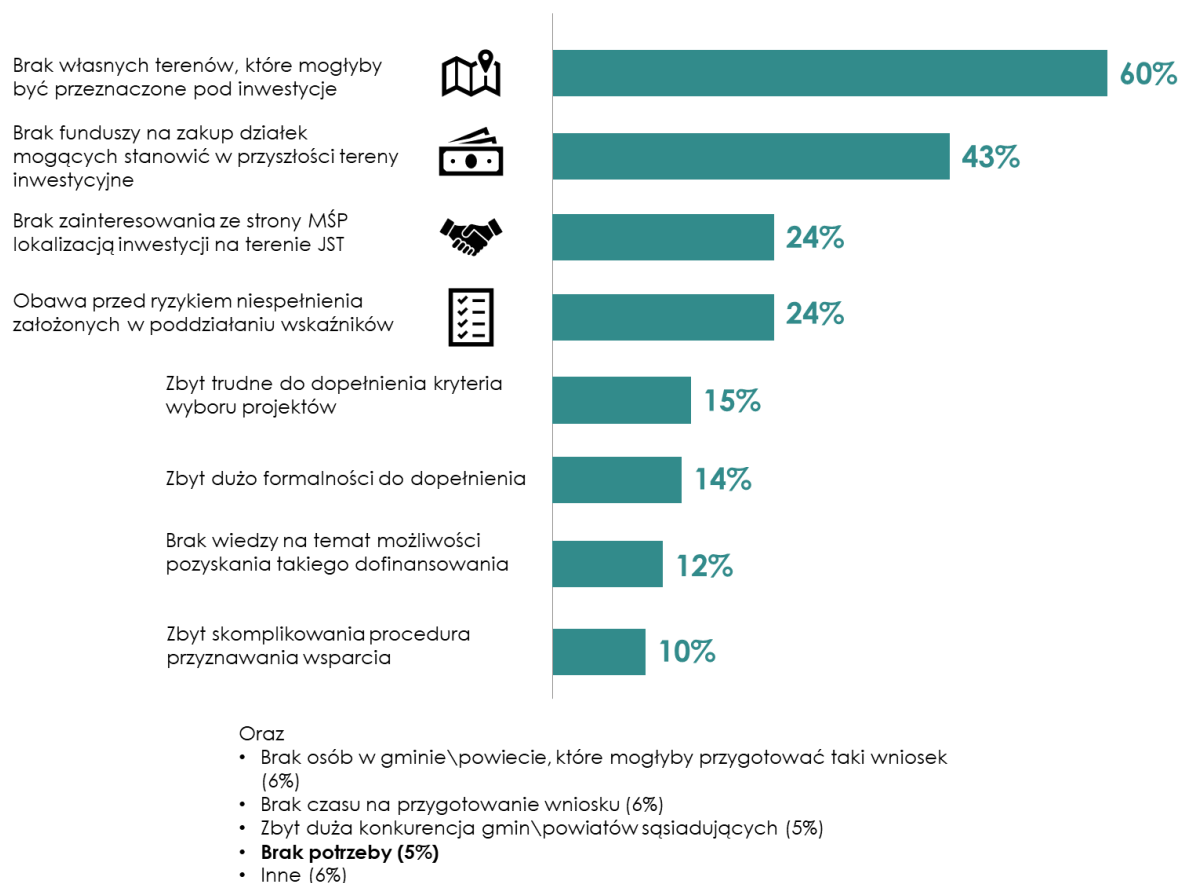
Ponadto terenami takimi zainteresowani są sami przedsiębiorcy, którzy są niechętni dostosowywaniu obecnej infrastruktury do swoich potrzeb (jak opisano w kryterium „Projekt jest projektem rewitalizacyjnym”).

Kryterium jest trafnie sformułowane, trudno jednak ocenić skutki wprowadzonych przed poprzednim naborem zmian, ponieważ żaden wniosek nie został dopuszczony do oceny formalnej. Wydaje się jednak, na podstawie wyników badania ilościowego i jakościowego, że obecne sformułowanie będzie sprzyjało wyborowi projektów o zakładanych cechach.

5.4.2.3. POZAKRYTERIALNE CZYNNIKI OGRANICZAJĄCE ZAINTERESOWANIE SKŁADANIEM WNIOSKÓW W RAMACH PODDZIAŁANIA II.1.1

Zgodnie z informacjami przedstawionymi we wcześniejszych podrozdziałach, zainteresowanie ubieganiem się o wsparcie w ramach Poddziałania II.1.1, mierzone liczbą złożonych wniosków, jest niewielkie. Z drugiej jednak strony stosunkowo dużo JST chciałoby rozwijać swoje tereny inwestycyjne w przyszłości, w tym w ramach Poddziałania II.1.1. Co zatem powstrzymuje JST od składania wniosków?

Wykres 47 Powód, dla którego JST nie złożyły wniosku o dofinansowanie w ramach Poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne (P12)



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=139

Najczęściej wskazywaną przyczyną niezłożenia wniosku przez JST jest **brak terenów inwestycyjnych**, którą wskazała ponad połowa JST (60%). Według warunków uzyskania wsparcia JST musi być właścicielem lub użytkownikiem wieczystym terenu, a dofinansowanie do zakupu gruntów od prywatnych właścicieli nie jest oferowane. Wiąże się to z kolejnym powodem nieskładania wniosków, a mianowicie z **brakiem funduszy na zakup działek mogących stanowić w przyszłości tereny inwestycyjne**, na co wskazywała prawie połowa respondentów (43%). Brak terenów inwestycyjnych będących w posiadaniu JST stanowi barierę również zdaniem instytucji wspierających przedsiębiorczość w regionie:

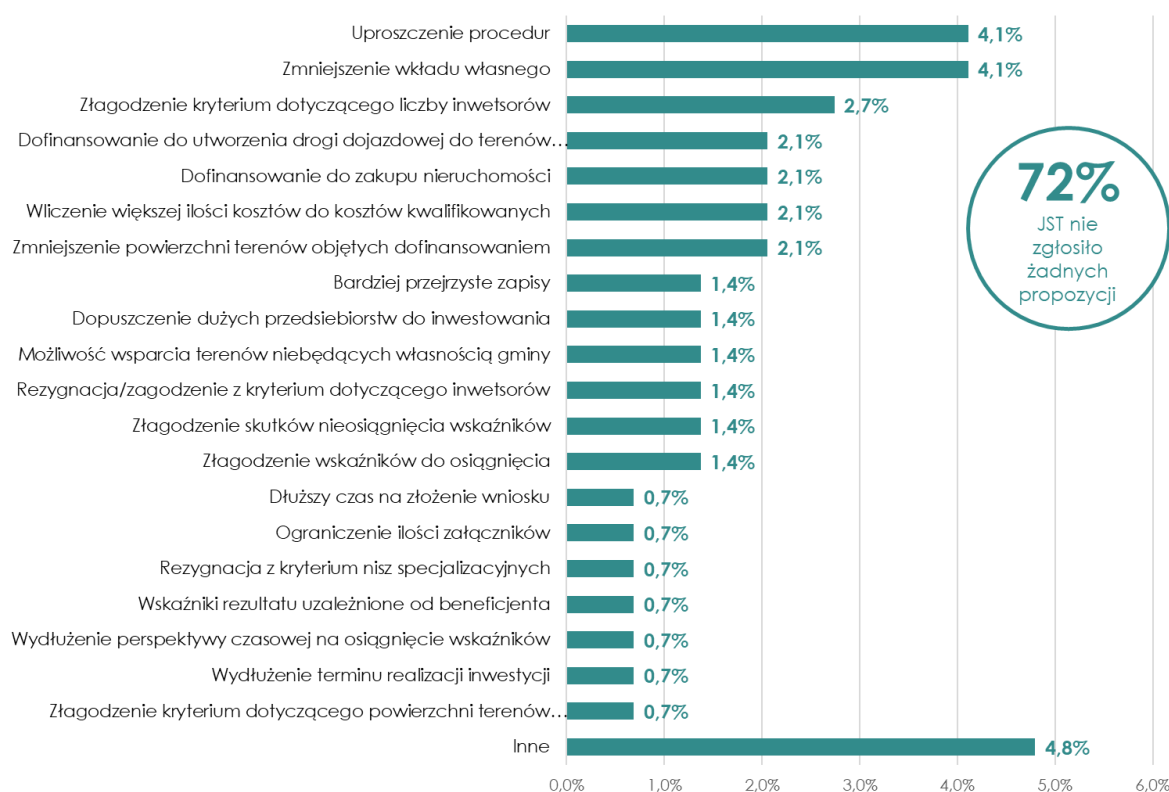
Gminy nie mają a wydaje mi się, że powinny mieć w swojej polityce, skupowanie gruntów w takich miejscach, żeby tworzyć swoją własną ofertę inwestycyjną. Wtedy mogłyby sięgnąć po te pieniądze, a nie będące właścicielami nie mogą. [IDI instytucja 3]

Ponadto istnieje ryzyko, że gmina musiałaby wykupić grunty należące do różnych właścicieli tak, aby otrzymać minimalne wymagane 3 ha. Jak wspomniano podczas panelu ekspertów nie wszyscy właściciele mogą zgodzić się na sprzedaż gruntów. Ponadto zakup taki rodzi ryzyko zamrożenia kapitału na dłuższy okres.

Co czwarta JST nie składa wniosków, ponieważ boi się, że nie pozyska inwestorów i tym samym nie spełni założonych w Poddziałaniu wskaźników. Na braki kadrowe i wynikający z nich brak osób kompetentnych do przygotowania wniosku wskazało jedynie 6% JST. Warto podkreślić, że potrzeby składania wniosku nie miało jedynie 5% badanych. Wśród innych odpowiedzi wskazywanych przez JST znalazł się m.in. brak inwestorów czy ograniczenia w MPZP.

Wyjątkowo istotne wydają się powody niezłożenia wniosku wśród JST, które rozważyły aplikowanie o środki (18% JST – Wykres 13). Wśród powodów niezłożenia wniosku przez tę grupę statystycznie częściej niż w przypadku JST, które wcale nie rozważyły złożenia wniosku, pojawiała się obawa przed ryzykiem niespełnienia założonych w Poddziałaniu wskaźników, Ponadto mówiono o zbyt trudnych do dopełnienia kryteriach wyboru projektów oraz zbyt skomplikowanej procedurze przyznawania wsparcia. Może to wynikać stąd, że te gminy mają większą świadomość, jakie warunki należy spełnić, zapoznały się z kryteriami i wskaźnikami, jakie należy spełnić. Co ciekawe, w tej grupie wysoki był również odsetek odpowiedzi, że nie posiadali funduszy na zakup działek mogących stanowić w przyszłości tereny inwestycyjne, co wskazuje na to, że rozważania o złożeniu wniosku były na bardzo wczesnym etapie zainteresowania Poddziałaniem II.1.1.

Wykres 48 Zmiany w warunkach przyznawania wsparcia w ramach Poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne oczekiwane przez JST (P16)



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=146

Z punktu widzenia respondentów pożądanym rozwiązaniem byłaby również **możliwość pozyskania dofinansowania do budowy drogi dojazdowej do terenu inwestycyjnego** – jak można sądzić w ramach jednego wniosku o dofinansowanie. Wśród JST 2,1% (n=3) wskazało, że jest problemem, przy czym były to JST, które złożyły wniosek o dofinansowanie lub to rozważały, więc można złożyć, że zapoznaly się dogłębnie z kryteriami i przeanalizowały możliwości realizacji projektu. Uwagę zwracają na to również eksperci z zakresu terenów inwestycyjnych.

To co zwróciło moją uwagę to modernizacja wewnętrznych dróg. Natomiast problemem czasami jest skomunikowanie danego terenu z zewnątrz. Bo trzeba czasami doprowadzić jakąś drogę wzdłuż drogi w wodę i kanalizację. Jeżeli to jest wyłączone, to też ogranicza. [IDI instytucja 3]

Podczas panelu ekspertów i rozmów z gminami województwa łódzkiego, które były zainteresowane złożeniem wniosku, pojawiła się również **kwestia zbyt długiego czasu trwania całej procedury przyznania dofinansowania** – od rozpoczęcia naboru do zatwierdzenia wniosku do dofinansowania. Łącznie z czasem potrzebnym na uzbrojenie terenu jest to bardzo długi okres, w którym inwestor, który wstępnie był zainteresowany lokalizacją inwestycji na danej działce może zmienić zdanie i znaleźć teren szybciej dostępny. Utrudniłoby to gminie realizację założonych wskaźników.

Tabela 6 Czas trwania poszczególnych naborów od momentu rozpoczęcia naboru, do momentu opublikowania informacji o wyborze projektów do dofinansowania

Nabór	Data START	Data STOP	Czas trwania naboru [dni]	Czas trwania konkursu od początku naboru do rozstrzygnięcia [dni]
1	17.08.2015	20.10.2015	10	64
2	14.11.2016	27.03.2017	11	133
3	03.07.2017	30.08.2017	9	58
4	28.02.2018	24.07.2018	44	146

Źródło: Informacje o naborach ze strony <http://www.cop.lodzkie.pl>

Do tej pory czas trwania od momentu rozpoczęcia naboru, do momentu opublikowania informacji o wyborze projektów do dofinansowania wyniósł od 58 do 146 dni. Czas ten dla naborów 1 i 3 wyniósł jedynie 2 miesiące, co jest czynnikiem sprzyjającym i umożliwiającym szybkie przystąpienie do realizacji inwestycji. Jednak w przypadku naborów 2 i 4 czas ten wyniósł blisko 5 miesięcy, co w połączeniu z około 1,5-rocznym czasem potrzebnym na uzbrojenie terenu powoduje, że potencjalny inwestor, którego pozyskała gmina, musi czekać aż 2 lata na rozpoczęcie realizacji inwestycji.

5.4.3. WPŁYW DOTYCHCZASOWEGO ZAINTERESOWANIA NA OSIĄGNIĘCIE CELÓW PODDZIAŁANIA

Równie ważnym jak sam początek procesu ubiegania się o dofinansowanie (czyli spełnienie kryteriów oceny wniosku) jest proces rozliczenia się z przyznanego wsparcia. Każdy wnioskodawca w momencie składania wniosku jest zobligowany do zadeklarowania wskaźników, z których będzie musiał po zakończeniu okresu objętego wsparciem się rozliczyć. Ponadto wartości wskaźników ustalane są również dla całego Poddziałania (rozdział Zakładane wskaźniki).

Tabela 7 Stopień realizacji wskaźników

LP	NAZWA WSKAŹNIKA	JEDNOSTKA MIARY	SZACOWANA WARTOŚĆ DOCELOWA (2023)	ZADEKLAROWANY STOPIEŃ REALIZACJI NA PODSTAWIE WNIOSKÓW
Wskaźniki rezultatu bezpośredniego				
1	Liczba inwestycji zlokalizowanych na przygotowanych terenach inwestycyjnych	szt.	16	34
2	Stopień wykorzystania uzbrojonych terenów inwestycyjnych	%	800	-

3	Liczba miejsc pracy utworzonych przez MŚP w inwestycjach zlokalizowanych na uzbrojonych terenach kobiety / mężczyźni	EPC	139	194
Wskaźniki produktu				
4	Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych	ha	159	84,1827

Źródło: Opracowanie własne na podstawie złożonych wniosków; SzOOP

Obecny zakładany stopień realizacji, obliczony na podstawie deklarowanych przez gminy wartości we wnioskach, przedstawia się korzystnie. W przypadku wskaźników 1 i 3, zakładając, że gminy wywiążą się ze swoich deklaracji, wskaźniki zostałyby już osiągnięte. Wszystkie gminy we wnioskach deklarowały (do czego były zobowiązane) wykorzystanie uzbrojonych terenów inwestycyjnych w 100%. Jedyne wskaźnik, który na tę chwilę nie został osiągnięty to powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych – jego realizacja jest (przy założeniu, że JST uzbroją zadeklarowane tereny) na poziomie 53%. Jak podkreślano podczas panelu ekspertów, należy mieć na uwadze fakt, że obecny stopień realizacji wskaźników szacowany jest jedynie na podstawie złożonych wniosków, a nie faktycznego osiągnięcia wskaźników przez gminy. Dlatego możliwość osiągnięcia wskaźników dla całego Poddziałania wciąż stoi pod znakiem zapytania.

Niepokój w tym kontekście może jednak budzić zmniejszające się zainteresowanie JST składaniem wniosków – w pierwszym naborze złożono ich 7, w drugim 4, w trzecim 3 a w czwartym tylko 1. Pozytywny jest fakt, że co trzecia gmina byłaby zainteresowana złożeniem wniosku, jednak należy najpierw zminimalizować bariery, które im to ograniczają lub wręcz uniemożliwiają.

Tabela 8 Wskaźniki deklarowane w złożonych wnioskach

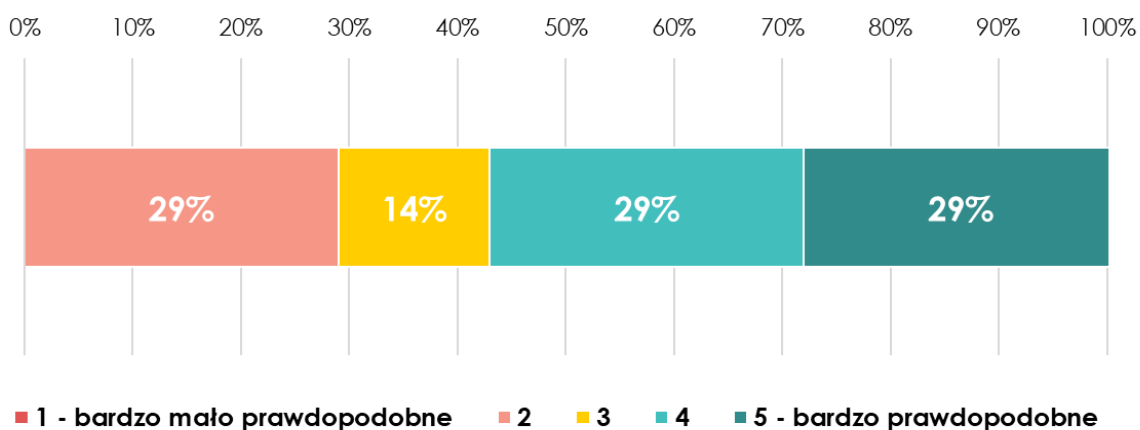
Wnioski nr	Liczba inwestycji	Powierzchnia terenów [ha]	Liczba miejsc pracy	Liczba inwestycji w ramach nisz specjalizacyjnych
Wniosek 1 (2015)	3	6,8142	50	1
Wniosek 2 (2015)	5	23,0161	55	1
Wniosek 3 (2015)	3	6,44	26	3
Wniosek 4 (2015)	3	3,7	1	1
Wniosek 5 (2015)	5	5,7924	14	1
Wniosek 6 (2016)	4	3,5	10	0
Wniosek 7 (2017)	3	10,55	0	0
Wniosek 8 (2017)	3	3,05	3	0
Wniosek 9 (2017)	5	21,32	35	0
SUMA	34	84,1827	194	7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie złożonych wniosków

Powyższa tabela przedstawia zakładane wartości wskaźników deklarowane we wnioskach przez beneficjentów. Oprócz wskaźników omówionych powyżej, w naborze w 2015 r. pojawił się wskaźnik specyficzny dla projektu, czyli „Liczba inwestycji zlokalizowanych na przygotowanych terenach inwestycyjnych wpisujących się w specjalizacje regionalne”.

Mimo tego, że obecny stopień realizacji wskaźników dla Poddziałania (na poziomie deklaracyjnym) przedstawia się dość korzystnie, niepokój mogą budzić wyniki ankiety. W ankiecie dwie gminy wskazały, że jest raczej mało prawdopodobne, że osiągną zakładane wskaźniki (ocena 2 w skali 1-5, gdzie 1-bardzo mało prawdopodobne, a 5-bardzo prawdopodobne). Z drugiej strony jednak większość spośród tych gmin twierdzi, że powinni osiągnąć wskaźniki (4 gminy) a jedna jest niezdecydowana.

Wykres 49 Prawdopodobieństwo osiągnięcia założonych we wniosku wskaźników przez JST, które otrzymały wsparcie w ramach Poddziałania II.1.1 (P8)



Źródło: Badanie CAWI/CATI, n=7

Uczestnicy badań jakościowych przewidują dużą trudność w osiągnięciu wskaźników przez gminy, a także podkreślają, że konieczność realizacji tak założonych wskaźników zniechęca wstępnie chętne gminy do złożenia wniosku.

5.5. STUDIUM PRZYPADKU

5.5.1. PRZYKŁADY INNYCH WOJEWÓDZTW

W celu wytypowania odpowiedniego „przypadku” do pogłębionej analizy Wykonawca zestawiał wszystkie Regionalne Programy Operacyjne realizowane w Polsce w kontekście wsparcia tworzenia terenów inwestycyjnych. Wyznaczył z nich działania lub poddziałania, które najbliższej odpowiadają ewaluowanemu działaniu, a następnie zweryfikował jakim cieszyły się zainteresowaniem (liczba złożonych wniosków). Poniższa tabela zawiera informacje zebrane podczas analizy:

Tabela 9. Zestawienie działań/poddziałań wspierających rozwój terenów inwestycyjnych w ramach RPO województw, wraz z alokacją oraz informacją o zainteresowaniu naborami ze strony beneficjentów

Województwo	Przyporządkowanie poddziałań do osi priorytetowych	Kwoty €		Udział kwoty na działanie/poddziałańe w kwocie RPO	Nabory			Liczba złożonych wniosków łącznie	Liczba gmin
	Działanie/Poddziałanie	Kwota działanie €	Kwota poddziałanie €		Liczba zakończonych naborów	Liczba złożonych wniosków	Liczba wniosków, które dostały dofinansowanie		
Małopolskie	Poddziałanie 3.1.1 Strefy Aktywności Gospodarczej – ZIT	54 750 161	19 750 161	0,7%	bd	bd	bd	18	182
	Poddziałanie 3.1.2 Strefy Aktywności Gospodarczej – SPR		35 000 000	1,2%	2	18	8		
Dolnośląskie	Poddziałanie 1.3.1 Rozwój przedsiębiorczości – konkursy horyzontalne (OSI)	52 950 419	17 808 381***	0,8%	1	12	9	17	169
	Poddziałanie 1.3.2 Rozwój przedsiębiorczości – ZIT WROF		20 000 000***	0,9%	1	1	1		
	Poddziałanie 1.3.3 Rozwój przedsiębiorczości – ZIT AJ		6 237 807***	0,3%	2	4	3		
	Poddziałanie 1.3.4 Rozwój przedsiębiorczości – ZIT AW		8 904 231***	0,4%	-	-	-		
Kujawsko-pomorskie	Poddziałanie 1.4.3 Rozwój infrastruktury na rzecz rozwoju gospodarczego	43 778 318**	22 246 789***	1,2%	2	16	bd.	16	144
Lubuskie	Poddziałanie 1.3.1 Tereny inwestycyjne – projekty realizowane poza formułą ZIT	13 147 947	8 162 522	0,9%	1	5	1	8	83
	Poddziałanie 1.3.2 Tereny inwestycyjne – ZIT Gorzów Wlkp.		4 000 000	0,4%	1	1	1		
	Poddziałanie 1.3.3 Tereny inwestycyjne – ZIT Zielona Góra		985 425	0,1%	1	2	1		
Lubelskie	Działanie 3.1 Tereny inwestycyjne	18 953 303	-	0,8%	2	bd	2	bd	213
Łódzkie	Poddziałanie II.1.1 Tereny inwestycyjne	63 404 914**	31 034 500	1,4%	4	15	9	15	177
Mazowieckie	Poddziałanie 3.1.1 Rozwój MŚP w ramach ZIT	43 737 772	233 193	0,0%	2	bd	2	bd	314
	Poddziałanie 3.1.2 Rozwój MŚP		43 504 579***	0,2%	2	bd	4		
Opolskie	Poddziałanie 2.2.1 Przygotowanie terenów inwestycyjnych	-	6 851 852	0,7%	2	4	4	bd	71

	Poddziałanie 2.2.2 Przygotowanie terenów inwestycyjnych w Aglomeracji Opolskiej		5 000 000	0,5%	2*	1	1		
	Poddziałanie 2.2.3 Przygotowanie terenów inwestycyjnych na obszarach przygranicznych		3 148 148	0,3%	2	3	2		
Pomorskie	Działanie 2.5. Inwestorzy zewnętrzni	43 661 922	-	2,3%	1 ²⁰	1	1	1	123
Śląskie	Poddziałanie 3.1.1 Tworzenie terenów inwestycyjnych na obszarach typu brownfield – ZIT	20 400 000	16 372 958	0,5%	3*	10	4	13	167
	Poddziałanie 3.1.2 Tworzenie terenów inwestycyjnych na obszarach typu brownfield – RIT		4 027 042	0,1%	3*	3	2		
Świętokrzyskie	Działanie 2.2 Tworzenie nowych terenów inwestycyjnych ²¹	7 725 598	-	0,6%	2	18	5	18	102
Wielkopolskie	Poddziałanie 1.3.3 Infrastruktura na rzecz rozwoju gospodarczego	43 500 000***	-	1,8%	2	9	2	9	226
Warmińsko-mazurskie	Poddziałanie 1.3.4 Tereny inwestycyjne ²²	50 183 224 **	12 591 309	0,7%	3	63	18	63	116
Podkarpackie	Działanie 1.3 Promowanie przedsiębiorczości	47 845 181***	-	2,3%	2*	bd	2	bd	160
Zachodniopomorskie	Działanie 1.10 Tworzenie i rozbudowa infrastruktury na rzecz rozwoju gospodarczego	500 000	-	0,0%	2*	1	1	8	114
	Działanie 1.11 Tworzenie i rozbudowa infrastruktury na rzecz rozwoju gospodarczego w ramach Strategii ZIT dla Szczecińskiego Obszaru Metropolitalnego	11 000 000	-	0,7%	1	4	3		
	Działanie 1.12 Tworzenie i rozbudowa infrastruktury na rzecz rozwoju gospodarczego w ramach Strategii ZIT dla Koszalińsko-Kołobrzesko-Białogardzkiego Obszaru Funkcjonalnego	4 000 000	-	0,2%	1	3	3		

²⁰ Projekt złożony przez Agencję Rozwoju Pomorza Invest in Pomerania 2020; w ramach Działania 2.5. projekty są realizowane w realizowane w formule projektu grantowego

²¹ Działanie skierowane do JST, związków i stowarzyszeń JST oraz przedsiębiorców

²² Poddziałanie skierowane do JST, SSE oraz MŚP, wszystkie wnioski w ramach konkursów były składane przez MŚP

	Działanie 1.13 Tworzenie i rozbudowa infrastruktury na rzecz rozwoju gospodarczego w ramach Kontraktów Samorządowych	9 000 000	-	0,6%	1	bd	12		
Podlaskie	Poddziałanie 1.4.1 Promocja przedsiębiorczości oraz podniesienie atrakcyjności inwestycyjnej województwa	37 500 000	25 353 949***	2,1%	3	6	3	6	118
	Poddziałanie 1.4.2 Podniesienie atrakcyjności inwestycyjnej BOF		12 146 051	1,0%	-	-	-		

* W co najmniej jednym z przeprowadzonych dotąd konkursów nie złożono żadnego wniosku

** W ramach tego działania znajdują się również poddziałania nieobejmujące wsparcia terenów inwestycyjnych, stąd kwota nie jest sumą kwot w poddziałaniach

*** W ramach pod/działania nie została wyodrębniona kwota wyłącznie na wsparcie terenów inwestycyjnych; podana kwota obejmuje również wsparcie np. tworzenia inkubatorów przedsiębiorczości, wzmocnienia IOB.

Źródło: Szczegółowe Opisy Osi Priorytetowych Regionalnych Programów Operacyjnych oraz strony internetowe RPO z informacjami o naborach i ich wynikach; GUS BDL.

Ogólnym wnioskiem płynącym z analizy 16 RPO jest to, że **w większości regionów zainteresowanie składaniem wniosków jest niższe niż w województwie łódzkim**. Wykonawca wyróżnił trzy województwa, które pod względem wymienionych wskaźników okazały się najbardziej zbliżone do województwa łódzkiego i jednocześnie cechowały się wysokim zainteresowaniem ze strony gmin:

1. Małopolskie
2. Kujawsko-pomorskie
3. Dolnośląskie

Do pogłębionej analizy wybrano ostatecznie województwo dolnośląskie, gdyż uznano, że system przyjęty w tym województwie ma największy potencjał, aby stanowić wartościowy punkt odniesienia dla rozwiązań zastosowanych w województwie łódzkim (jest wystarczająco podobny na poziomie ogólnych założeń, aby zasadne było porównywanie efektywności obydwu systemów, z drugiej strony zawiera szereg rozwiązań niestosowanych w województwie łódzkim, które potencjalnie mogłyby stanowić inspirację na przyszłość). Istotny w podjęciu decyzji był również fakt, że przedstawiciele IZ z województwa dolnośląskiego w trakcie wstępnego wywiadu pozytywnie ocenili sposób wdrażania poddziałania dedykowanego rozwojowi terenów inwestycyjnych oraz przebieg konkursów na Dolnym Śląsku.

Poniżej przedstawiono krótkie wnioski dotyczące analizy kilku innych województw, które specyficznym sposobem podeszły do kwestii wsparcia terenów inwestycyjnych lub ich praktyka jest z jakiegoś względu ciekawa.

Zainteresowanie duże, ale jednak małe – województwo małopolskie

W województwie małopolskim są dwa poddziałania, w ramach których możliwe jest otrzymanie dofinansowania do uzbrojenia terenów inwestycyjnych – Poddziałanie 3.1.1 Strefy Aktywności Gospodarczej – ZIT oraz Poddziałanie 3.1.2 Strefy Aktywności Gospodarczej – SPR. Poddziałanie 3.1.1 realizowane jest w formule pozakonkursowej i skierowane jest wyłącznie do JST położonych w granicach Metropolii Krakowskiej, natomiast Poddziałanie 3.1.2 realizowane jest w formule konkursowej i skierowane jest do pozostałych JST w regionie (SPR). Beneficjentami wsparcia mogą być:

- jednostki samorządu terytorialnego ich związki i stowarzyszenia,
- podmioty zarządzające terenami inwestycyjnymi (SAG) – instytucje otoczenia biznesu, jednostki organizacyjne JST, posiadające osobowość prawną, podmioty zarządzające terenami inwestycyjnymi, w których większość udziałów lub akcji posiadają JST lub Skarb Państwa.

Są to nie tylko JST jak w przypadku województwa łódzkiego, ale również IOB i podmioty zarządzające terenami inwestycyjnymi.

Zgodnie z powyższą tabelą, złożono 18 wniosków w dwóch zakończonych naborach (trzeci jest w trakcie). Dotychczas podpisano 10 umów o dofinansowanie – 7 w ramach poddziałania konkursowego i trzy w trybie pozakonkursowym. Wszystkie podmioty składające wnioski były gminami. Duża liczba złożonych wniosków wynika przede wszystkim stąd, że gminy pomimo wcześniejszego odrzucenia wniosku składały go ponownie w drugim naborze.

Mimo tego, że w zestawieniu wojewódzkim (Tabela 9) województwo małopolskie wypada dobrze na tle innych regionów, instytucja zarządzająca ocenia zainteresowanie jako średnie, a nawet słabe, w porównaniu do innych poddziałań w ramach RPO. Obecnie wykorzystane jest jedynie ok ¼ alokacji na te dwa poddziałania. Wśród najważniejszych warunków skorzystania ze środków można wskazać:

- konieczność zapełnienia terenu przez MŚP,
- limitowane wydatki, możliwość przeznaczenia na kilka kategorii,
- konieczność dysponowania terenem w całości przez wnioskodawców,
- punktowana lokalizacja inwestycji, w pobliżu autostrad, dróg ekspresowych),
- konieczność określenia planowanych działań związanych z zagospodarowaniem SAG, wskazanie formy pomocy dla inwestorów, zachęt,

Wśród wskaźników znajduje się liczba inwestorów oraz zagospodarowana powierzchnia.

Wnioski składały przede wszystkim gminy znajdujące się w pobliżu korytarzy transportowych, okolice autostrady A4, gminy, które dysponowały wcześniej terenami i mają doświadczenie w przyciąganiu inwestorów. Ciekawym przykładem jest jedna z gmin, która współpracowała przy projekcie z Agencją Nieruchomości Rolnych, do której należał teren inwestycyjny. Gmina ta w porozumieniu z Agencją buduje infrastrukturę na tych terenach.

IZ RPO WM wskazała, że jeśli chodzi o kryteria wyboru projektów to wskaźniki czy warunki wejścia nie mogą podlegać zbyt wielu ustępstwom, ponieważ są pewne odgórne ramy, których trzeba dotrzymać i z których IZ musi się rozliczyć.

Wsparcie nie (tylko) dla gmin – województwo warmińsko-mazurskie

Ciekawym przypadkiem wsparcia terenów inwestycyjnych jest województwo warmińsko-mazurskie, oferujące wsparcie tworzenia terenów inwestycyjnych w ramach Poddziałania 1.3.4 *Tereny inwestycyjne*. Wyróżnia się na tle innych województw ze względu na typ beneficjenta, wśród których znajdują się:

- **Przedsiębiorstwa (MŚP),**
- Jednostki samorządu terytorialnego,
- Specjalne strefy ekonomiczne (pod warunkiem przygotowania terenów na potrzeby MŚP).

W ramach dofinansowania możliwe jest utworzenie nowych lub dostosowaniu istniejących terenów na rzecz rozwoju gospodarczego, uporządkowaniu i przygotowaniu terenów

inwestycyjnych w celu nadania im nowych funkcji gospodarczych oraz uzbrojenie terenów inwestycyjnych (infrastruktura wodno-kanalizacyjna, telekomunikacyjna, energetyczna, gazowa, ciepłownicza), budowa lub modernizację układu komunikacyjnego dla terenu inwestycyjnego (wewnętrzna infrastruktura drogowa, wewnętrzna infrastruktura kolejowa).

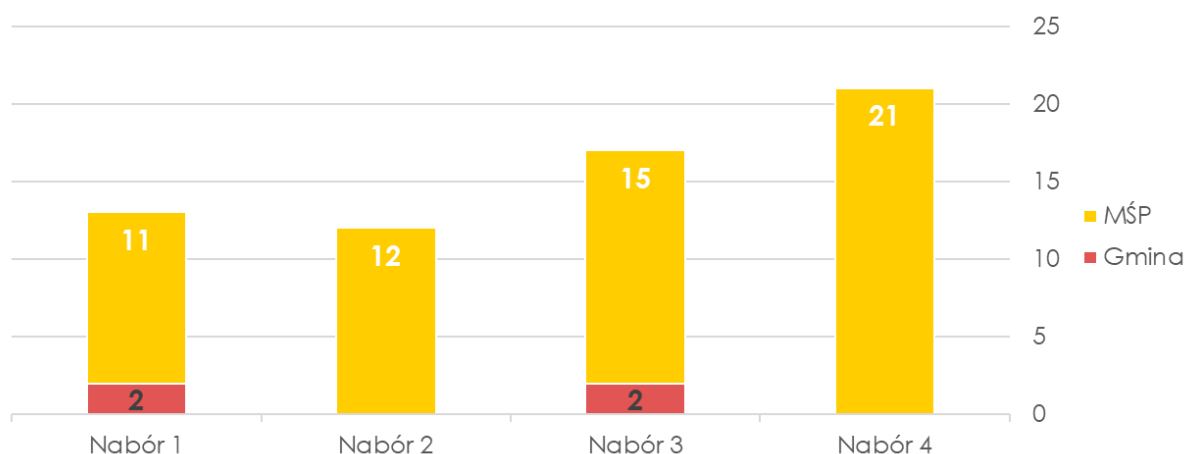
Podobnie jak w województwie łódzkim, wśród preferencyjnych do wsparcia terenów znajdują się projekty z obszarów inteligentnych specjalizacji województwa, projekty przedsiębiorstw oraz przedsięwzięcia wynikające z lokalnych/ponadlokalnych planów rewitalizacji miast i komplementarne do realizowanych w ramach osi priorytetowej Obszary wymagające rewitalizacji oraz działań finansowanych przy udziale Europejskiego Funduszu Społecznego.

Projekty wybierane są w trybie konkursowym. Wśród wskaźników rezultatu bezpośredniego (1) oraz produktu (2-5) znajdują się:

1. Liczba inwestycji zlokalizowanych na przygotowanych terenach inwestycyjnych
2. Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie
3. Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje
4. Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje)
5. Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych

W ramach poddziałania złożono w sumie aż 63 wnioski. Wnioskodawcami były przede wszystkim MŚP, które stanowiły 94% wnioskodawców, czyli złożyły 59 wniosków.

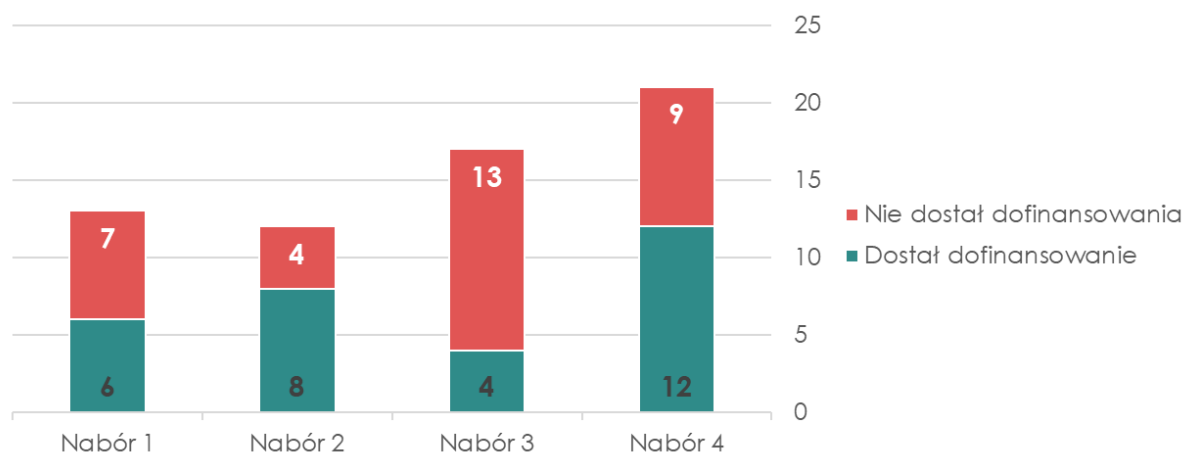
Wykres 50 Liczba wniosków złożonych przez gminy i MŚP



Źródło: Informacje o naborach i wynikach naborów na stronie internetowej: <https://rpo.warmia.mazury.pl/>

Dofinansowanie uzyskało 30 wniosków, czyli mniej niż połowa złożonych, w tym tylko 1 wniosek złożony przez gminę.

Wykres 51 Liczba wniosków, które otrzymały i nie otrzymały dofinansowania



Źródło: Informacje o naborach i wynikach naborów na stronie internetowej: <https://rpo.warmia.mazury.pl/>

Powyższe wykresy obrazują, że w województwie warmińsko-mazurskim zainteresowanie Poddziałaniem wciąż rośnie. Skuteczność wnioskodawców jednak zmienia się pozytywnie na przestrzeni naborów.

Kryteria wyboru projektów

Podobnie, jak w przypadku województwa łódzkiego, kryteria formalne oraz merytoryczne ogólne są standardowe dla wszystkich poddziałań i nie odnoszą się bezpośrednio do tematyki projektów, jaką są tereny inwestycyjne. Przedmiotu projektu dotyczą bezpośrednio kryteria merytoryczne specyficzne (obligatoryjne), punktowe oraz premiujące, przedstawione w poniższej tabeli.

Tabela 10 Kryteria wyboru projektów województwa warmińsko-mazurskiego w porównaniu z wymogami w województwie łódzkim

Lp.	Kryterium warmińsko-mazurskie	Odniesienie do województwa łódzkiego
Merytoryczne specyficzne		
1	Przeznaczenie terenu inwestycyjnego – zgodne z MPZP lub stosowną decyzją pod działalność produkcyjną lub usługową, z wyłączeniem inwestycji w wielkopowierzchniowe obiekty handlowe oraz z wyłączeniem terenów pod inwestycje mieszkaniowe. Dofinansowaniu nie podlegają inwestycje związane z budową infrastruktury drogowej poza terenem inwestycyjnym.	Analogicznie
2	Wydatki na wewnętrzną infrastrukturę komunikacyjną – jako element uzupełniający projektu	Analogicznie
3	Niepowielanie dostępnej infrastruktury,	Analogicznie

4	Pełne zagospodarowanie terenu inwestycyjnego w okresie trwałości projektu,	Analogicznie, ale na poziomie wskaźników
5	Działania zaplanowane w projekcie w pełni przygotowują teren pod inwestycje	Brak
6	Zapewnienie dostępu do niezbędnej infrastruktury drogowej i mediów. Realizacja projektu uwarunkowana jest: <ul style="list-style-type: none"> w przypadku, gdy beneficjentem jest jednostka samorządu terytorialnego - zapewnieniem przez beneficjenta doprowadzenia do terenu inwestycyjnego niezbędnej infrastruktury drogowej oraz mediów (w tym min. energia elektryczna, sieć wodno-kanalizacyjna) finansowanego ze środków własnych beneficjenta, w ramach projektu komplementarnego ze środków EFSI w ramach CT4, CT7 lub CT9, lub innych środków 	Brak. Warte podkreślenia jest opisanie źródeł, skąd można pozyskać dofinansowanie budowy infrastruktury drogowej i mediów
7	Trwałość finansowa inwestycji i zdolność do jej funkcjonowania w przyszłości (po zakończeniu finansowania środkami zewnętrznymi)	Brak
Merytoryczne punktowe		
1	Zgodność projektu z kierunkami działań wynikającymi ze Strategii rozwoju społeczno-gospodarczego województwa warmińsko-mazurskiego do roku 2025	Brak
2	Projekt wykazuje wpływ na rozwój co najmniej jednej inteligentnej specjalizacji województwa warmińsko-mazurskiego. Wpływ na rozwój inteligentnych specjalizacji rozumiany jest jako: <ul style="list-style-type: none"> wpływ na eliminowanie negatywnego wpływu zagrożeń i/lub wpływ na wykorzystanie szans zdiagnozowanych w analizie SWOT dla danej inteligentnej specjalizacji wpływ na wzmocnienie silnych stron i/lub eliminację słabych stron zdiagnozowanych w analizie SWOT dla danej inteligentnej specjalizacji dyfuzję wyników projektu na więcej niż jeden podmiot działający w obszarze danej inteligentnej specjalizacji stworzenie w wyniku projektu możliwości eksportowych w ramach danej specjalizacji i/lub generowanie potencjalnego wzrostu współpracy w europejskich łańcuchach wartości 	W innej formie. W województwie warmińsko-mazurskim zaprezentowano inne ujęcie tematu – nie jako inwestor działający w branży zgodnej z RIS, ale jako przedstawienie analiz okazujących wpływ na rozwój RIS

3	Poziom wkładu własnego.	Brak
4	Potwierdzone zainteresowanie terenem potencjalnych inwestorów	Brak zainteresowania potencjalnych inwestorów – 0 pkt – ale nie dyskwalifikuje wniosku z możliwości uzyskania dofinansowania
Merytoryczne premiujące		
1	Zgodność projektu z zasadami horyzontalnymi wynikającymi z RPO WiM 2014-2020	Brak
2	Komplementarność projektu	Brak
3	Doświadczenie w realizacji podobnych projektów	Brak
4	Beneficjent jest mikro, małym lub średnim przedsiębiorstwem	Brak
5	Dostępność transportowa	Jest, punktowane podobnie – w pobliżu drogi ekspresowej/krajowej oraz punktów logistycznych
6	Poziom bezrobocia w powiecie, na obszarze, którego ulokowany jest teren inwestycyjny	Analogicznie
7	Projekt realizowany jest na obszarze objętym planem rewitalizacji	Analogicznie

Źródło: Szczegółowy opis osi priorytetowej I Inteligentna Gospodarka Warmii i Mazur Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Warmińsko-Mazurskiego na lata 2014-2020, Olsztyn 26 września 2018 r

Przywołane kryteria nie dyskwalifikują samorządów w składaniu wniosków, istnieje jedynie jedno kryterium, które dodatkowo punktuje wniosek w przypadku, gdy beneficjentem jest MŚP. W porównaniu z województwem łódzkim, występuje tu dużo bardziej rozbudowany katalog punktów możliwych do zdobycia. Na uwagę zasługuje kryterium „Zapewnienie dostępu do niezbędnej infrastruktury drogowej i mediów”, w którego opisie znajdują się informacje skąd można pozyskać dofinansowanie budowy infrastruktury drogowej i mediów.

5.5.2. WOJEWÓDZTWO DOLNOŚLĄSKIE

W poszukiwaniu dobrych praktyk i punktu odniesienia do oceny organizacji programu wsparcia rozwoju terenów inwestycyjnych w ramach RPO w województwie łódzkim opisujemy sytuację

na Dolnym Śląsku. Najbardziej zbliżone zakresem i charakterem do łódzkiego poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne jest dolnośląskie działanie 1.3 Rozwój przedsiębiorczości, schemat 1.3 A Przygotowanie terenów inwestycyjnych.

Działanie 1.3 Rozwój przedsiębiorczości jest podzielone na 4 poddziałania²³:

- Poddziałanie nr 1.3.1 Rozwój przedsiębiorczości – konkursy horyzontalne
- Poddziałanie nr 1.3.2 Rozwój przedsiębiorczości – ZIT WrOF²⁴
- Poddziałanie nr 1.3.3 Rozwój przedsiębiorczości – ZIT AJ²⁵
- Poddziałanie nr 1.3.4 Rozwój przedsiębiorczości – ZIT AW²⁶.

W poddziałaniach wymienionych powyżej realizowane są trzy typy projektów:

- 1.3.A. Przygotowanie terenów inwestycyjnych
- 1.3.B. Wsparcie infrastruktury przeznaczonej dla przedsiębiorców
- 1.3.C. Doradztwo dla MSP.

Tabela 11. Zestawienie działań/poddziałania wspierających rozwój terenów inwestycyjnych w ramach RPO województwa łódzkiego i dolnośląskiego

	Województwo łódzkie: poddziałanie II.1.1 Tereny inwestycyjne	Województwo dolnośląskie: działanie 1.3 Rozwój przedsiębiorczości (wszystkie poddziałania i typy projektów)
Wielkość alokacji	31 034 500 EUR	52 950 419 EUR
Liczba zakończonych naborów²⁷	4	4
Liczba złożonych wniosków	15	17
Liczba wniosków, które dostały dofinansowanie	9	13*

* 13 wniosków zostało pozytywnie zweryfikowanych i rekomendowanych do dofinansowania, finalnie 1 wnioskodawca nie podpisał jednak umowy o dofinansowanie. Wśród 4 wniosków, które nie przeszły pozytywnie weryfikacji, 3 odrzucono z powodów formalnych, a 1 nie był poddany ocenie formalnej z powodu braku wersji papierowej.

Źródło: Szczegółowe Opisy Osi Priorytetowych Regionalnych Programów Operacyjnych oraz strony internetowe RPO z informacjami o naborach i ich wynikach; GUS BDL.

Zainteresowanie naborami w obu województwach było porównywalne, także liczba projektów, które uzyskały dofinansowanie, jest zbliżona. Jak wynika z przeprowadzonych analiz zainteresowanie naborami w ramach działań lub poddziałania związanych z rozwojem terenów inwestycyjnych we wszystkich województwach było zresztą podobne. Można z tego

²³ Źródło: „Szczegółowy opis osi priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego 2014-2020”, wersja 37, Wrocław, październik 2018 r.

²⁴ Skrót od: Zintegrowane Inwestycje Terytorialne Wrocławskiego Obszaru Funkcjonalnego.

²⁵ Skrót od: Zintegrowane Inwestycje Terytorialne Aglomeracji Jeleniogórskiej.

²⁶ Skrót od: Zintegrowane Inwestycje Terytorialne Aglomeracji Wałbrzyskiej.

²⁷ Stan na dzień 29.11.2018 r.

wnioskować, że mały odzew ze strony potencjalnych beneficjentów jest – przynajmniej w pewnym zakresie – częścią szerszych uwarunkowań.

5.5.2.1. OPIS SYSTEMU WYBORU PROJEKTU W WOJEWÓDZTWIE DOLNOŚLĄSKIM

Założenia programowe

Zasadnicze cele łódzkiego poddziałania II.1.1 i dolnośląskiego działania w schemacie 1.3.A oraz rodzaj wspieranych projektów były porównywalne. Na poziomie założeń programowych występuje jednak kilka zasadniczych różnic, które omawiamy poniżej.

W Łódzkiem poddziałanie II.1.1 Tereny inwestycyjne ma samodzielną alokację środków. Rozwój terenów inwestycyjnych na Dolnym Śląsku jest **częścią szerszego programu rozwijania przedsiębiorczości**: pula środków przeznaczonych na ten cel jest wspólna z innego rodzaju wsparciem dla MSP. Dzięki temu województwo ma szansę zwiększyć efektywność wykorzystania środków:

Na pewno w ZIT-ach teraz nie została wykorzystana w tym konkursie, który jest w trakcie oceny, pula alokacji, ale (...) w jednym konkursie [sq] tereny inwestycyjne i budowa inkubatorów przedsiębiorczości. (...) i tu ewentualnie mogą być przesuwane środki tam, gdzie jest większe zapotrzebowanie. [TDI, instytucja pośrednicząca dolnośląskie]

Kolejna różnica w stosunku do założeń łódzkiego poddziałania polegała na **odgórnym podziale środków w ramach działania na regiony**: część puli była przeznaczona dla określonych Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych, także środki w naborze horyzontalnym były odgórnie podzielone pomiędzy obszary strategicznej interwencji. Większość naszych rozmówców pozytywnie oceniała to założenie, dlatego że występując w naborze o ograniczonym zasięgu terytorialnym rosły ich szanse na dostanie dofinansowania. Jeden z beneficjentów podkreślał, że jest to rozwiązanie korzystne dla małych gmin, ponieważ nie zmusza ich do startowania w jednym konkursie z największymi miastami regionu.

Ja patrzę pod kątem gminy, która należy do OSI. Jest nam w tym momencie troszeczkę lepiej, bo gminy takie duże jak Wrocław, Wałbrzych przykładowo są wyłączone z tego konkursu. Mają swoją pulę pieniędzy. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

Z drugiej jednak strony przedstawiciel większej gminy nieleżącej w obszarze ZIT uważał, że jest to podział dla niego niekorzystny, gdyż ogranicza pulę środków dostępnych dla gminy – alokacja jest niewystarczająca w stosunku do potrzeb.

Ten podział jest dla naszej gminy bardzo niekorzystny. (...) my po prostu mamy dużo mniejszą ilość środków przeznaczonych na realizację pozostałych inwestycji. Nie tylko inwestycji związanej ze strefami, z inkubatorami przedsiębiorczości, ale w ogóle na wszystkie zadania. My mamy inne zasady dofinansowania i znacznie mniejsza jest pula środków, która jest dla nas przeznaczona... [TDI, beneficjent dolnośląskie]

Jak podkreślił jeden z beneficjentów, podział środków na regiony musi być poprzedzony gruntowną analizą potrzeb poszczególnych obszarów.

Dla mnie to jest dobre, bo jest mniejsza konkurencja trochę. Ale też myślę, że jeżeli jest dobrze przeprowadzona analiza, są solidne podstawy, żeby ocenić potrzeby danego regionu, to myślę, że to jest ok. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

Dofinansowanie rozwoju terenów inwestycyjnych na Dolnym Śląsku skierowane było do **szerokiego grona potencjalnych beneficjentów**: poza JST oraz ich związkami i stowarzyszeniami, o środki mogły się ubiegać specjalne strefy ekonomiczne (SSE) i instytucje otoczenia biznesu (IOB)²⁸. To poszerzenie kręgu potencjalnych beneficjentów – w stosunku do województwa łódzkiego – sprzyja w ocenie jednego z naszych rozmówców efektywności wykorzystania terenów inwestycyjnych: podmioty inne niż gminy mogą wykazywać się dodatkową aktywnością w poszukiwaniu inwestorów, wynikającą chociażby ze specyfiki ich działalności, jak ma to miejsce w przypadku SSE.

Nie wszystkie gminy są aktywne w poszukiwaniu inwestorów, w zasiedlaniu tych terenów, w sprzedaży czy dzierżawie. Poszerzenie grupy beneficjentów [o podmioty inne niż JST] tylko na korzyść może wyjść. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

Warto jednak zaznaczyć, że ostatecznie tylko dwa wnioski były złożone przez podmioty inne niż JST (dofinansowanie otrzymała m.in. Legnicka Specjalna Strefa Ekonomiczna).

W województwie dolnośląskim dopuszczony był wybór projektów w formule konkursowej lub pozakonkursowej (w łódzkim – tylko tryb konkursowy).

Kryteria oceny wniosków

Większość naszych rozmówców podkreślała, że swoje wnioski o dofinansowanie pisali pod konkretne kryteria. Z jednej strony oznacza to, że byli w stanie poruszać się w ramach zdefiniowanych przez organizatorów konkursu²⁹, z drugiej jednak strony nakłada dużą odpowiedzialność na Instytucję Zarządzającą, która musi z ostrożnością kształtować wymagania stawiane uczestnikom naborów.

Na wstępie należy zaznaczyć, że województwa zupełnie inaczej podeszły do punktowania merytorycznych kryteriów oceny projektów:

- W łódzkim ustalono relatywnie wąski zestaw kryteriów. Każde z nich było odpowiednio punktowane, a następnie liczbę uzyskanych punktów mnożono systemem wag.

²⁸ W zbliżonym poddziałaniu 1.3.B. *Wsparcie infrastruktury przeznaczonej dla przedsiębiorców* beneficjentami mogły być bezpośrednio same firmy. W niniejszym opracowaniu pomijamy jednak to poddziałanie, skupiając się wyłącznie na poddziałaniu 1.3.A. jako najbardziej zbliżonym do programu sformułowanego w województwie łódzkim.

²⁹ Należy jednak pamiętać, że rozmawialiśmy z beneficjentami programu, a zatem podmiotami, których wnioski z sukcesem przeszły procedurę weryfikacji.

W tabeli 11 przedstawiamy strukturę ważonych punktów przy założeniu, że projekt dostał w każdym obszarze maksymalną ocenę.

- W województwie dolnośląskim katalog punktowanych kryteriów był znacznie szerszy i obejmował zarówno kryteria merytoryczne ogólne (wspólne dla różnych działań), jak i specyficzne. Do dalszego etapu kwalifikowane były projekty, które przekroczyły minimalny próg punktowy w obu grupach (odpowiednio min. 15 proc. i 25 proc.). Punkty sumowały się bezpośrednio, nie były dodatkowo wazone. W tabeli przedstawiamy łączną strukturę punktową kryteriów ogólnych i specyficznych przy założeniu, że projekt wszędzie uzyskał maksymalne noty.

W poniższej tabeli prezentujemy punktowane kryteria oceny projektów w poddziałaniu II.1.1 w Łódzkiem i – najbardziej zbliżonym do niego – w dolnośląskim poddziałaniu 1.3.1 *Rozwój przedsiębiorczości – konkurs horyzontalny, schemat 1.3 A Przygotowanie terenów inwestycyjnych*.

Tabela 12. Porównanie struktury punktowanych kryteriów oceny projektów w województwie łódzkim i dolnośląskim

Województwo łódzkie: poddziałanie II.1.1 Tereny inwestycyjne		Województwo dolnośląskie: poddziałanie 1.3.1 Rozwój przedsiębiorczości – konkurs horyzontalny, schemat 1.3 A Przygotowanie terenów inwestycyjnych	
Kryteria merytoryczne	Udział w ocenie	Kryteria merytoryczne ogólne i specyficzne	Udział w ocenie
Wpływ projektu na rozwój przedsiębiorczości w regionie	26,9%	N/D	
Stopień przygotowania projektu do realizacji	17,9%	Gotowość projektu do realizacji	7,4%
Planowana powierzchnia uzbrojonych terenów inwestycyjnych	14,9%	Powierzchnia terenu objętego projektem	13,0%
Wpisywanie się w obszary gospodarcze w ramach nisz specjalizacyjnych	13,4%	N/D	
Lokalizacja projektu na terenie o wysokiej stopie bezrobocia	9,0%	N/D	
Preferowane lokalizacje	9,0%	Lokalizacja terenu w pobliżu inwestycji transportowych	5,6%
		Lokalizacja terenu na terenach zdegradowanych i nieużytkach	5,6%
Realizacja projektu na terenie OSI	4,5%	Nabór obejmował wyłącznie projekty na terenach OSI	
Projekt jest zlokalizowany na obszarze rewitalizacji	4,5%	Uwzględnienie projektu/ przedsięwzięcia w programie rewitalizacji	5,6%
(kryterium formalne) Zgodność poziomu i wnioskowanej kwoty	Tak/nie	Wielkość wkładu własnego	11,1%

dofinansowania z regulaminem konkursu			
N/D		Funkcjonalność terenu inwestycyjnego (w ile mediów uzbrojono teren)	11,1%
N/D		Partnerstwo	9,3%
N/D		Analiza opcji (rozwiązań alternatywnych)	5,6%
N/D		Komplementarność	3,7%
N/D		Wpływ projektu na przywracanie i utrwalanie ładu przestrzennego	3,7%
(kryterium formalne) Zgodność projektu z zasadą zrównoważonego rozwoju	Tak/nie	Wpływ realizacji projektu na zasadę zrównoważonego rozwoju	3,7%
(kryterium formalne) Wykonalność organizacyjna	Tak/nie	Struktura organizacyjna/potencjał administracyjny	3,7%
N/D		Zagrożenia realizacji projektu	3,7%
(kryterium formalne) Zgodność projektu z zasadą równości szans i niedyskryminacji, w tym dostępności dla osób z niepełnosprawnościami	Tak/nie	Wpływ realizacji projektu na zasadę niedyskryminacji	1,9%
N/D		Strategia promocji terenu inwestycyjnego	1,9%
N/D		Ponadregionalny charakter projektu	1,9%
(kryterium formalne) Zgodność projektu z zasadą równości szans kobiet i mężczyzn	Tak/nie	Wpływ realizacji projektu na zasadę promowanie równości szans mężczyzn i kobiet	1,9%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: „Kryteria wyboru projektów dla Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020 (EFRR)” i „Kryteria wyboru projektów w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Dolnośląskiego na lata 2014–2020 – Załącznik nr 2 do Regulaminu Konkursu Działania 1.3.A i B”

Poniżej przedstawiamy główne różnice w systemie oceny wniosków w obu województwach z perspektywy beneficjentów.

Kryteria specyficzne dla RPO WŁ 2014-2020 z perspektywy beneficjentów z dolnego śląska

Efektywność projektu – kryterium oceny o największym wpływie w województwie łódzkim (w ogóle nie występujące na Dolnym Śląsku), dodatkowo wiążące się z wymogiem posiadania porozumienia z minimum dwoma potencjalnymi inwestorami w momencie składania wniosku.

Na wstępie należy zaznaczyć, że w przypadku gmin z Dolnego Śląska, z którymi rozmawialiśmy, impulsem do utworzenia terenów inwestycyjnych była decyzja władz JST motywowana chęcią przyciągnięcia przedsiębiorców, stworzenia nowych miejsc pracy, przeciwdziałania wyludnianiu się gminy itp. Żaden z beneficjentów nie był w sytuacji, żeby inicjatorem przedsięwzięcia, impulsem do ubiegania się o dofinansowanie byli przedsiębiorcy zgłaszający się do gminy.

Z tego powodu beneficjenci dolnośląscy wprawdzie ze zrozumieniem odnosili się do motywów uwzględnienia takiego kryterium oceny z punktu widzenia realizacji założonych wskaźników regionu, jednak większość podkreślała, że **może być to istotny czynnik zniechęcający podmioty do udziału w naborze**. Wskazywali następujące kłopoty, które może powodować punktowanie tego aspektu:

- Dla gmin – nieprzystawalność do sytuacji ani gmin mających małe doświadczenie w poszukiwaniu inwestorów, ani – paradoksalnie – tych, które wpisują pozyskiwanie nowych firm w długofalową strategię rozwoju: jedna z dolnośląskich gmin z sukcesami pozyskująca kolejnych inwestorów, uznała, że dla niej takie kryterium byłoby barierą wejścia, ponieważ akurat w momencie składania wniosku nie mieli żadnych potencjalnych inwestorów. Co nie zmienia faktu, że kilka miesięcy po zakończeniu inwestycji spełnili już założone wskaźniki pozyskania nabywców na tereny inwestycyjne. Ponadto powstaje prawna trudność w egzekwowaniu porozumień wstępnych z przedsiębiorcami.

To może być problem. (...) U nas na początku przymierzało się kilku inwestorów, ale oni się później wycofywali, może się tak naprawdę w każdej chwili firma wycofać. (...) I wtedy my wpisujemy to we wskaźnik, że będziemy mieć te firmy, a później może się okazać, że nie mamy możliwości, a czasami nie mamy jakiejś karty przetargowej, żeby skłonić tego inwestora. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

- Dla inwestorów – nieprzystawalność kreowanej sytuacji do praktyki biznesowej.

Pytanie brzmi, czy oni [potencjalni inwestorzy] będą chcieli czekać rok, półtora, czy ileś, żeby tam się wprowadzić. (...) to są ludzie, którzy podejmują decyzję i im zależy na czasie, żeby to zrobić jak najszybciej. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

Wpisywanie się w obszary gospodarcze w ramach nisz specjalizacyjnych – wymiar budzi podobne wątpliwości jak kryterium opisane powyżej. Dodatkowo wiąże się jeszcze z trudnościami interpretacyjnymi dotyczącymi definicji samych nisz.

Bardzo ciężko jest zinterpretować, co to znaczy, że [firma] się wpisuje w Inteligentną Specjalizację Regionu. (...) Np. w województwie dolnośląskim nie ma wymienionych PKD, (...) bo u nas jest na przykład wymieniona „mobilność przestrzenna” i tyle. (...) Myślę, że to też bardzo mocno ograniczyć może. Teraz inwestycje stoją (...) i jakbyśmy teraz chcieli szukać ich [inwestorów], kierując się tylko [inteligentnymi specjalizacjami], no ogranicza to pole manewru. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

Lokalizacja projektu na terenie o wysokiej stopie bezrobocia – kryterium w większości przyjmowane ze zrozumieniem przez naszych rozmówców z Dolnego Śląska, nawet jeżeli dla nich samych byłoby to kryterium mało korzystne. Jeden beneficjent zwrócił jednak uwagę, że włączenie tego wymiaru oceny do programów operacyjnych jest karaniem gmin za aktywność i rozwijanie się.

Wybrane kryteria punktowe obowiązujące na Dolnym Śląsku

Na Dolnym Śląsku zachowany był, podobnie jak w Łodzi, obligatoryjny wymóg minimum 15-procentowego **wkładu własnego**, jednak województwo zdecydowało się dodatkowo punktować projekty, w których beneficjent zwiększał udział środków własnych. Dla beneficjentów, z którymi rozmawialiśmy, nie był to żaden problem – szukali dodatkowych źródeł finansowania, żeby zwiększyć swoje szanse powodzenia w konkursie. Można zatem uznać, że jest to kryterium motywujące potencjalnego beneficjenta do większego zaangażowania w zaplanowanie realizacji projektu.

Odniesienie do sytuacji w województwie łódzkim: kryterium ma potencjał wspierania zaangażowania JST w realizację projektów, w których faktycznie widzą potencjał i uważają za uzasadnione ekonomicznie. Deklaracje beneficjentów z województwa dolnośląskiego pokazują, że premiowanie zwiększenia wkładu własnego może być odbierane przychylnie. Kluczowy dla tego zagadnienia wydaje się być szerszy kontekst wdrażania programów wsparcia rozwoju terenów inwestycyjnych w obydwu województwach, a zwłaszcza bardziej rygorystyczne podejście do rozliczenia wskaźnika efektywności projektu w województwie łódzkim, stanowiące główną obawę JST rozważających złożenie wniosków w ramach Poddziałania II.1.1. Dlatego też premiowanie wyższego niż minimalny wkładu własnego, które relatywnie dobrze funkcjonuje w systemie przyjętym w województwie dolnośląskim, nie wydaje się być wartym rekomendacji do wdrożenia przy obecnych warunkach wdrażania Poddziałania II.1.1. w województwie łódzkim.

Analiza opcji – kryterium różnie odbierane przez beneficjentów. Jedni mówią, że jest to konieczny element każdej analizy ekonomicznej i jako taki nie powinien być poddawany odrębnej ocenie.

To każdy projekt powinien mieć zrobione – nie pod projekt, ale pod to, czy wydatkować na to środki publiczne, żeby była podjęta decyzja przez burmistrza, czy przez decydenta, z pełną odpowiedzialnością. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

Inni stwierdzają jednak, że obecność tego kryterium może zachęcać niektórych wnioskodawców do lepszego przemyślenia podstaw i celowości swojego projektu, i z tego powodu uznają to kryterium za wartościowe.

To powinno być. To zmusza ludzi, którzy tworzą te projekty do szerszego spojrzenia, przeanalizowania. Czasami może nie warto się o coś starać, to jest szkoda czasu i pieniędzy. Myślę, że to jest ważne, żeby ktoś się głębiej zastanowił, co robi. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

Odniesienie do sytuacji w województwie łódzkim: – niewątpliwą zaletą kryterium jest wspieranie świadomego i racjonalnego podchodzenia do planowanych przez JST inwestycji i uwzględniania różnych możliwych scenariuszy rozwoju sytuacji gospodarczej w gminie.

Ponadto kryterium wspiera szersze i bardziej strategiczne podejście do rozwoju terenów inwestycyjnych oraz przyczynia się zarówno do zwiększenia świadomości ekonomicznej zasadności i konsekwencji określonych działań, co może zwiększać szansę na wybór opcji optymalnych. Problemem w zastosowaniu kryterium w praktyce mogą okazać się braki zasobów kadrowych w JST posiadających kompetencje niezbędne do właściwego przeprowadzenia lub skoordynowanie przygotowania takiej analizy. Jak pokazują wyniki badania w wielu JST zadania związane z szeroką rozumianą tematyką przyciągania i obsługi inwestorów są rozproszone pomiędzy kilka osób i działów.

Komplementarność projektu – kryterium pozytywnie oceniane przez wnioskodawców ze względu na premiowanie przedsięwzięć długofalowych.

Uważam, że fajne jest to kryterium i ok, że przyznają za to punkty, ponieważ nie wszystko da się zrobić w ramach jednego projektu. Jeżeli gmina lub przedsiębiorstwo dzieli ten projekt na kilka etapów, na różne perspektywy finansowe, to to jest fajne, ponieważ zapewnia to rozwój. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

Odniesienie do sytuacji w województwie łódzkim: – zastosowanie tego kryterium ma potencjał do wspierania długofalowych działań JST oraz strategicznego myślenia o rozwoju. Ponadto może stymulować JST do samodzielnego poszukiwania możliwości uzupełniania działań już zrealizowanych, świadomego planowania przyszłych działań oraz poszukiwania możliwości finansowania z różnych źródeł. Wyniki badania, zwłaszcza wypowiedzi przedstawicieli JST, które odniosły sukcesy w dziedzinie rozwoju terenów inwestycyjnych oraz przyciągania inwestorów, pokazują, że długofalowe i strategiczne podejście jest jednym z podstawowych czynników sukcesu.

Kampania promocyjna terenów inwestycyjnych – element zwiększający szanse na efektywne wykorzystanie terenów inwestycyjnych. Większość naszych rozmówców spełniło to kryterium, niektórzy tworzyli całą strategię promocji terenów objętych dofinansowaniem.

Dział promocji miał taki fajny pomysł (...): udział w jakichś eventach dedykowanych dla przedsiębiorców, ale też billboardy na całym terenie województwa dolnośląskiego, ale nie tylko, jakieś artykuły prasowe zachęcające. Cała kampania. (...) Myślę, że to fajne, bo to jest kompleksowe. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

Odniesienie do sytuacji w województwie łódzkim: kryterium takie było już stosowane w konkursach w ramach Poddziałania II.1.1 i zrezygnowano z niego. Na poziomie założeń może wspierać i motywować JST do aktywności w pozyskaniu inwestora dla terenów objętych projektem jednak premiowanie go nie zawsze znajduje uzasadnienie. Zważywszy na fakt, że w przypadku Poddziałania II.1.1. w RPO Wł 2014-2020 już na etapie składania wniosku JST musiało mieć potwierdzone wstępne deklaracje firm zainteresowanych inwestycją na terenach

objętych projektem, a ostatecznie efektywność projektu (pod sankcją konieczności zwrotu dofinansowania) jest uzależniona od pozyskania faktycznego inwestora spełniającego określone we wniosku kryteria, premiowanie działań promocyjnych na etapie składania wniosku nie jest uzasadnione.

Ponadregionalny charakter projektu – kryterium oceniane negatywnie w kontekście działań podejmowanych na poziomie gminy, wymuszające czasem na wnioskodawcy wchodzenie w niecelowe partnerstwa. Wymóg oceniany jako trafniejszy w programach na poziomie krajowym.

Nie wierzę w to. Można zrobić osobne działanie ponadregionalne, ale to konkursy dofinansowane z programów ogólnopolskich, gdzie to ma większy sens niż w regionie. (...) Bo to jest szukanie partnerów na siłę, mogą, ale nie muszą nic wnieść do tego projektu, a można by było znaleźć takich, którzy są z regionu, mogą coś wnieść i będą na pewno przy tym działać, a nie od przypadku do przypadku. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

Odniesienie do sytuacji w województwie łódzkim: – kryterium nie wydaje się istotne wspierać realizacji podstawowych celów Poddziałania II.1.1. w województwie łódzkim ani być istotne z punktu widzenia problemów z wdrażaniem Poddziałania.

Zakładane wskaźniki

Sam sposób zdefiniowania wskaźników przez województwa dolnośląskie i łódzkie był zbliżony.

Tabela 13. Porównanie wskaźników projektu w województwie łódzkim i dolnośląskim

Województwo łódzkie: poddziałanie II.1.1 Tereny inwestycyjne		Województwo dolnośląskie: poddziałanie 1.3.1 Rozwój przedsiębiorczości – konkurs horyzontalny, w zakresie dotyczącym schematu 1.3 A Przygotowanie terenów inwestycyjnych		
Wskaźniki bezpośredniego rezultatu	Szacowana wartość docelowa w 2023 r.	Wskaźniki rezultatu bezpośredniego	Szacowana wartość docelowa w 2023 r.	
Liczba inwestycji zlokalizowanych na przygotowanych terenach inwestycyjnych	16 szt.	Liczba inwestycji zlokalizowanych na przygotowanych terenach inwestycyjnych	21 szt.	
Liczba miejsc pracy utworzonych przez MŚP w inwestycjach zlokalizowanych na uzbrojonych terenach	139 EPC	Wzrost zatrudnienia we wspieranych przedsiębiorstwach O/K/M (CI 8)	0 EPC	
Stopień wykorzystania uzbrojonych terenów inwestycyjnych	100%	N/D		
Wskaźniki produktu	Szacowana wartość docelowa w 2023 r.	Wskaźniki rezultatu bezpośredniego	Szacowana wartość docelowa w 2023 r.	

Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych	159 ha	Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych - wskaźnik programowy	107 ha
---	--------	--	--------

Źródło: opracowanie własne na podstawie: „Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020. Załącznik nr 2 – Tabela wskaźników rezultatu bezpośredniego i produktu dla działań i poddziałań” i „Załącznik nr 2 do Szczegółowego opisu osi priorytetowych RPO WD 2014-2020 z dn. 31 października 2018 r. Tabela wskaźników rezultatu bezpośredniego i produktu dla działań i poddziałań RPO WD 2014-2020”.

W praktyce były jednak istotne różnice w odniesieniu do wymagań stawianych beneficjentom w obu województwach – **obstrzeżenia na Dolnym Śląsku były mniejsze niż w województwie łódzkim:**

- Na Dolnym Śląsku obligatoryjny był tylko wskaźnik rezultatu liczby inwestorów pozyskanych dla terenu objętego dofinansowaniem. W Łódzkiem trzeba było dodatkowo wykazać liczbę nowo utworzonych miejsc pracy i stopień wykorzystania terenów.
- W województwie dolnośląskim dawano beneficjentom większą swobodę w kształtowaniu poziomu wskaźników. W województwie łódzkim natomiast stawiano uczestnikom wymagania co do minimalnych poziomów wskaźników: na podstawie kryteriów merytorycznych eliminowano podmioty, które w momencie składania wniosku nie miały umów z przynajmniej dwoma potencjalnymi inwestorami, a wymagana minimalna wielkość działki wynosiła 3 ha (vs. 2 ha na Dolnym Śląsku).

W przypadku gmin mających mniejsze doświadczenie w ubieganiu się o środki, strach przed niespełnieniem wskaźników (przede wszystkim wskaźników rezultatu) może zniechęcać je do udziału w naborze.

Czasami te wskaźniki są bardzo mocno wyśrubowane. W momencie składania wniosku i starania się o dofinansowanie ja zawsze mówię tak: papier wszystko przyjmie, możemy tam różne rzeczy wypisać i dostać dofinansowanie. Ale to jest tak naprawdę 30-40 proc. sukcesu, bo 60-70 proc. sukcesu to jest realizacja tych wskaźników. (...) Ja wiem z doświadczenia, że czasami wskaźniki jest trudno zrealizować, ale trzeba to zrobić. Dla ludzi, którzy nie mają doświadczenia z tym, to oni nie podchodzą w ten sposób, u nich jest zero-jedynkowo: jeżeli jest duży wskaźnik, to pewnie go nie zrobimy, to lepiej nie próbować. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

Beneficjenci podkreślają, że spełnienie wskaźników rezultatu często jest w dużym stopniu poza ich kontrolą, a w związku z tym deklarowanie ich poziomów zawsze jest obarczone ryzykiem. Jest to jeden z powodów, dla których gminy bardzo ostrożnie deklarują poziom wskaźników we wnioskach o dofinansowanie. Na Dolnym Śląsku nawet JST, które prężnie działają na polu pozyskiwania nowych inwestorów na swoje tereny, bardzo ostrożnie szacowały poziom wskaźników i deklarowały wartości bezpieczne dla nich.

[Uzbrajanie terenów inwestycyjnych] to jest strategia, która jest realizowana długofalowo w gminie. (...) My właściwie jeszcze rok temu byliśmy na takim etapie, że większość terenów gminy, które zostały uzbrojone, było już sprzedane, a jest potrzeba dozbrajania kolejnych i stąd wystąpiliśmy o dofinansowanie, (...) ryzykując trochę oczywiście. Ale biorąc pod uwagę analizy

rynku, które zostały przeprowadzone, i takie doświadczenie, które mamy, to raczej byliśmy przeświadczeni, że tacy inwestorzy zostaną pozyskani. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

Niektórzy z rozmówców mówią, że złe doświadczenia niektórych gmin z poprzedniego programowania (niewywiązanie się ze wskaźników) mogły zniechęcić je do udziału w kolejnym naborze.

W poprzedniej perspektywie było tak, że powstało trochę tych zainwestowanych terenów, które miały później problem z osiągnięciem wskaźników. Czyli zostały uzbrojone tereny, które następnie leżały. Taka zła fama poszła na temat takich konkursów i takich naborów: że to jest trudne, że ciężko pozyskać tych inwestorów, że później jest problem z rozliczaniem. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

W kontekście braku pełnej kontroli ze strony gminy nad możliwością spełnienia kryteriów rezultatu, beneficjenci zwracają uwagę, że **mnożenie wymogów może zniechęcać potencjalnych uczestników do ubiegania się o dofinansowanie.**

Im umowa czasami jest prostsza, tym ona jest lepsza. Im więcej mamy jakichś wskaźników, kryteriów do spełnienia, tym zakładamy jakieś kajdanki i okowy. I teraz bardzo często wskaźnik dotyczący zatrudnienia, wskaźnik dotyczący ulokowania miejsc pracy, dotyczący innowacyjności, czy tych specjalizacji, (...) powoduje, że gminy się zastanowią, bo my nie mamy na to wpływu. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

5.5.2.2. DOBRE PRAKTYKI

Poniżej przedstawiono zidentyfikowane w toku badań dobre praktyki stosowane przez JST w województwie dolnośląskim w zakresie pozyskiwania inwestorów:

Budowa przez gminy otoczenia sprzyjającego przedsiębiorcom

Chcielibyśmy przytoczyć działania podejmowane przez niektóre dolnośląskie gminy, z którymi rozmawialiśmy, nacelowane na pozyskanie inwestorów:

- Wysoka świadomość oczekiwań przedsiębiorców, aktywne badanie potrzeb potencjalnych inwestorów podczas formułowania założeń projektu.

Analizowaliśmy, czego szukają małe i średnie przedsiębiorstwa. Przeprowadziliśmy benchmarking różnych ofert, różnych stref. (...) Z naszych analiz też wyszło, że dla nich [MSP] się liczy, oprócz oczywiście ceny, kosztu pozyskania tych działek, liczy się, żeby one były uzbrojone, ale liczy się też towarzystwo dokoła, czyli inni przedsiębiorcy, dobrze jakby to byli więksi. No i [liczy się] skomunikowanie, jak najbliższa odległość do dróg krajowych, autostrad. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

- Przygotowanie się do rozmów z potencjalnymi inwestorami, poznanie kryteriów decyzyjnych, którymi się kierują. Znaczenie ma też umiejętna prezentacja terenu i możliwości oferowanych przez gminę.

Myśmy z nimi [Dolnośląska Agencja Współpracy Gospodarczej] zawarli taki roczny kontrakt – to jest projekt pod nazwą „Gminny projekt obsługi inwestora i eksportera”. W ramach tego programu mieliśmy takie (...) symulacje wizyty inwestora. (...) W momencie, kiedy przyjeżdża już prawdziwy inwestor, to jesteśmy bardziej przygotowani do tych negocjacji. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

- Wskazywanie firmom unikalnych przewag konkurencyjnych gminy w stosunku do innych terenów inwestycyjnych. Jedna z gmin wspominała, że jej przewagą konkurencyjną była struktura rynku pracy – posiadanie dużego zasobu potencjalnych pracowników o określonych kompetencjach (jeden z inwestorów przetestował nawet rynek pracy, przeprowadzając próbny nabór pracowników na terenie gminy, zanim podjął decyzję o ulokowaniu w niej działalności).
- Uzbrojenie terenów inwestycyjnych jako jeden z elementów wsparcia potencjalnych inwestorów. Stworzenie szerszego systemu wsparcia, usług dodatkowych ułatwiających przedsiębiorcom działanie na terenie gminy.

U nas jest tak, że jak się pojawia inwestor, czuje się zaopiekowany przez osobę, która jest merytorycznie do tego przygotowana, przez władze gminy – dostaje pakiet informacji, które chce uzyskać, w takim krótkim czasie. W jednej z gmin sąsiednich wygląda to na przykład tak, że inwestor musi czekać dwa miesiące na spotkanie z włodarzem, no i to już powoduje wiadomo jakie odczucie takiego inwestora. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

Jest specjalny pracownik, który jest dedykowany dla potencjalnego inwestora, który ma kontakt z inwestorem, który w granicach prawa ułatwia mu realizację pewnych zdań, często prowadząc: do uzyskania tego typu decyzji, potrzebuje tutaj złożyć wniosek, w tym urzędzie. Taka pomoc inwestorowi w załatwieniu tych wszystkich spraw formalno-prawnych związanych z realizacją inwestycji, co dla tych małych szczególnie przedsiębiorców jest dosyć dużym ułatwieniem. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

- Poszukiwanie najskuteczniejszych sposobów dotarcia z informacją do potencjalnych inwestorów: targi inwestycyjne, działania promocyjne na specjalistycznych portalach branżowych, szukanie lokalnych firm, które chciałyby rozszerzyć lub przenieść swoją działalność itp.

Współpraca gmin z instytucjami otoczenia biznesu

Są gminy, które programowo szeroko współpracują z różnymi organizacjami wsparcia biznesu – także poza projektem utworzenia terenów inwestycyjnych, na który dostali dofinansowanie. Nawiązują współpracę ze strefami ekonomicznymi, stowarzyszeniami przedsiębiorców, agencją rozwoju regionalnego, regionalną agencją współpracy gospodarczej i in.

Jeżeli obie strony wykazują inicjatywę, jeżeli chodzi o organizację różnego rodzaju spotkań. Np. staramy się z nimi współpracować, jeżeli robimy jakieś szkolenia dla przedsiębiorców w gminie (...) Przy okazji takich spotkań też powstają różne pomysły nowych inicjatyw. Jeżeli obie

strony są otwarte na kontakt, jest on regularny i cały czas się podejmuje jakieś nowe inicjatywy, to bardzo dobrze się współpracuje i są tego efekty. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

5.5.2.3. ZŁE PRZYKŁADY

Brak elastyczności w regulaminach konkursów

Jednym z czynników, który może zniechęcać potencjalnych beneficjentów do korzystania z dotacji, jest **szytywne ustalenie terminów realizacji projektów**. Jak podkreślił jeden z naszych rozmówców, jest to oczywisty kłopot dla uczestników konkursów, zwłaszcza że zmiana została wprowadzona w trakcie gry i działała wstecz.

Jest jeden minus konkursów, które były ogłaszane przed 2 września 2017, kiedy nie było jeszcze ustawy tzw. wdrożeniowej. (...) dawali jako kryterium formalne termin realizacji projektu (...) i w tym momencie, jeżeli ktoś się nie wyrobi, (...) nie ma możliwości wydłużenia terminu, jak to było we wcześniejszej perspektywie. Szkoda, że ograniczenie wprowadzili we wrześniu 2017, ale dotyczy się wszystkich konkursów, które były wcześniej ogłaszane. (...) [TDI, beneficjent dolnośląskie]

Warto zauważyć, że przywołane przez uczestnika badania zagadnienie dotyczy nie tylko województwa dolnośląskiego, ale całego kraju. Co więcej jego najbardziej problematyczny aspekt (zmiana reguł w trakcie gry) dotyczy w zasadzie wyłącznie przeszłości, tzn. projektów, które uzyskały dofinansowanie w naborach zorganizowanych przed nowelizacją Ustawy Wdrożeniowej. Ze względu na fakt, że zmiany ograniczające możliwość modyfikacji terminu realizacji projektu ustalono w akcie prawnym wyższego rzędu Instytucje Zarządzające RPO mogą zadbać, aby beneficjenci mogli zadeklarować racjonalny i „bezpieczny” termin realizacji projektu uwzględniający możliwe opóźnienia (np. trudności w wyłonieniu wykonawcy w procedurach przetargowych lub opóźnienia w płatnościach).

Wydaje się, że może mieć to szczególne znaczenie dla projektów dotyczących uzbrojenia terenów inwestycyjnych, których realizacja zależy np. od znalezienia wykonawcy robót budowlanych. Wracamy tym samym do obszaru czynników poniekąd niezależnych od gminy – np. ile razy będzie musiała ogłosić przetarg na wykonawcę robót, zanim uda się wyłonić zwycięzcę – z których jednak jest rygorystycznie rozliczana.

Jeden z beneficjentów zwracał uwagę na trudności w kształtowaniu założeń projektu w zgodzie z jego faktycznym celem – w sytuacji, kiedy w konkursie **narzucone są odgórnie proporcje kosztów** w projekcie.

– Koszt dróg był zamknięty w jakichś widełkach procentowych przy wartości całego projektu. On determinował też inne koszty. Żeby zrobić tę drogę, to trzeba było jakiś [inny] koszt zwiększyć albo dołożyć jakiś koszt. (...) Czasami trzeba coś przy tych kosztach (...) nadodawać,

żeby zrealizować podstawową funkcję, trzeba zrobić coś dodatkowo, co nie zawsze ma sens. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

W szerszej perspektywie może to prowadzić do nieefektywnej alokacji środków.

Sytuacja taka faktycznie mogłaby mieć miejsce, jednak ewentualne nieprawidłowości wynikałyby nie z samego faktu ustalenia proporcji poszczególnych kategorii kosztów w ramach projektu, ale z faktu, że proporcje te ustalone byłyby na poziomie nieadekwatnym do rzeczywistych kosztów realizacji projektu. Zaletą zastosowanego rozwiązania jest natomiast możliwość zapewnienia, że wydatkowanie środków będzie koncentrowało się na działaniach zgodnych z głównymi celami poddziałania, nie zaś na działaniach pobocznych i uzupełniających.

Problemy w komunikacji z instytucją zarządzającą lub pośredniczącą w województwie dolnośląskim

Ważnym zagadnieniem jest kwestia jakości komunikacji gmin z urzędem marszałkowskim w procesie składania wniosku o dofinansowanie i jego dalszej obsługi.

Niektórzy z naszych rozmówców zwracali uwagę, że **spotkania informacyjne o nowych naborach** – w obecnej formule – mogą mieć ograniczoną przydatność dla potencjalnych beneficjentów, ponieważ nie przekazuje się na nich żadnych dodatkowych informacji. W tym sensie nie są one ułatwieniem dla uczestników, którzy chcieliby wziąć udział w konkursie.

Spotkanie dla osoby, która siedzi w temacie funduszy unijnych, (...) jadąc na takie spotkanie po raz kolejny, nic do końca się nie dowie. Mówią wszystko to, co można wyczytać. Prezentacje wyglądają tak, że są zrobione z tego, co jest w kryteriach. Ja sobie też mogę wejść w regulamin, w kryteria, i sobie to wszystko sprawdzić. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

Jeden z naszych rozmówców zasugerował, że małe zainteresowanie naborem może wynikać z faktu, że **gminy mogły nie wiedzieć, że poddziałanie jest adresowane do nich**. Na swoim przykładzie powiedział, że to od swojej agencji piszącej wnioski o dofinansowanie dowiedział się, że jako gmina może być beneficjentem konkursu.

Może to, że jak gminy czytały szczegółowe [wytyczne], to bardziej pod przedsiębiorstwa podkładały ten nabór. (...) Może nie do końca były świadome tego, że mogą tutaj startować. (...) My, z tego co pamiętam, pokątnie się dowiedzieliśmy od jakiejś firmy, z którą współpracujemy, że do tego [naboru] się kwalifikujemy, bo czytając tak ogólnie zasady na początku, nie mieliśmy świadomości, że tutaj możemy brać udział. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

Beneficjenci poddziałania z Dolnego Śląska bardzo różnie oceniali kontakt z IP – trafiliśmy zarówno na głosy osób, które były zadowolone z jakości kontaktu, jak i na takie, które miały zastrzeżenia do komunikacji z IP.

[Współpracę oceniam] bardzo dobrze. Jeżeli chce się zadzwonić, jakieś pytania ma dodatkowo, nie ma problemu, zawsze się uzyska odpowiedź. Jeśli pracownicy urzędu czy nawet Punktu

Informacji Funduszy Europejskich nie wiedzą, to proszą wtedy, żeby napisać na piśmie, odpowiadają wtedy drogą mailową. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

Niektórzy rozmówcy, oceniając jakość komunikacji, wprowadzali rozróżnienie pomiędzy komunikacją z IZ a komunikacją z IP, wysoko oceniając ten pierwszy ze względu na otwartość urzędników na znajdowanie rozwiązań problemów, wypracowywanie ich wspólnie z potencjalnymi beneficjentami.

Rozumieją nasze problemy (...) Nie przesądza się z góry, że jako decydent tych środków zewnętrznych, mówi: jest tak i tak, i koniec. Zastanawiają się nad tym, próbują znaleźć z beneficjentami rozwiązania i w miarę możliwości starają się być elastyczni. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

Pojawiały się jednak także negatywne głosy. Poniżej przedstawiamy **katalog utrudnień w procesie składania wniosku (i później realizacji projektu) we współpracy z IP** wskazywanych przez naszych rozmówców. Wydaje się, że zwłaszcza z perspektywy gmin o mniejszym doświadczeniu w pozyskiwaniu środków unijnych, mogą być one istotnym utrudnieniem, czynnikiem zniechęcającym do udziału w konkursie lub utrudniającym go.

- Utrudniony kontakt, zwłaszcza na początku naboru

[Współpraca z DIP na początku naboru] to tylko opierało się na takim punkcie konsultacyjnym RPO WD poprzez zadanie pytania drogą mailową. Te odpowiedzi przychodziły, aczkolwiek były często np. przepisaniem z poradnika beneficjenta jakiejś kwestii, co często nie rozwiązywało naszych wątpliwości. (...) Później już, jak ma się tego opiekuna, który sprawdził wniosek i skierował uwagi formalne, to ten kontakt jest lepszy, bo to już z konkretną osobą. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

- Przesuwanie terminów etapów

Przesuwali ten konkurs kilka razy, przesuwali termin złożenia wniosków. To też taki mały komfort psychiczny: jak ktoś coś we wtorek składa i we wtorek albo w poniedziałek po południu się dowiaduje, że we wtorek nie. To to jest takie dezorganizujące. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

- Rozciągnięcie w czasie poszczególnych etapów konkursu

Jest bardzo długi okres oczekiwania, żeby coś się zadziało po stronie urzędu marszałkowskiego. Poczynając od kwestii związanych z naborem wniosków, uwagi formalne, ocena tych wniosków – to jest bardzo długi okres. I na etapie realizacji też kwestie związane z aneksami do umów, z rozliczaniem wniosków o płatność, to są naprawdę tygodnie, właściwie miesiące, można powiedzieć. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

- Brak partnerstwa

Nierówność podmiotów, która jest bardzo zauważalna, bo urząd marszałkowski czy DIP ma w umowie 90 dni na sprawdzenie i przekazanie środków płatności, natomiast wszelkie uwagi

formalne, które my uzyskujemy, mamy na odpowiedź trzy dni robocze. Bardzo duża dysproporcja. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

- Brak zrozumienia dla specyfiki działania JST

Jeżeli chodzi o DIP w momencie, kiedy startował ten nabór, oni chyba nie bardzo mieli styczność z gminami, ciężko było pod kątem gmin uzyskać informacje, oni bardziej podchodzili do nas jak do przedsiębiorstwa. Ciężko było uzgodnić niektóre załączniki, (...) my nie za bardzo rozumieliśmy, po co mamy to dawać jako gmina, ale Dolnośląska Instytucja upierała się. (...) Ale później już więcej gmin może dzwoniło, więcej gmin się dowiadywało i już było takie bardziej zrozumiałe. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

- Utrudnienie rozliczenia projektu dla beneficjenta – konieczność składania wniosków co trzy miesiące

Być może nieco trzy miesiące składanie wniosków o płatność? Tak jak było w poprzednim okresie programowania: żeby sam beneficjent decydował o tym, ile chce złożyć tych wniosków o płatność. (...) Dla części gmin, które mają dobrą kondycję finansową, (...) wystarczyłoby dla nich jeden czy dwa wnioski o płatność, a nie obowiązkowo co trzy miesiące i rozliczanie pojedynczych faktur. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

5.5.2.4. ZASTOSOWANIE W WOJEWÓDZTWIE ŁÓDZKIM

Rozważając możliwość zastosowania poszczególnych rozwiązań w województwie łódzkim należy mieć na uwadze dotychczasowy kształt systemu oraz podstawowe bariery, które powodują niskie zainteresowanie składaniem wniosków w konkursach w ramach Poddziałania II.1.1.

Badanie przeprowadzone w województwie łódzkim pokazało, że największe obawy u potencjalnych beneficjentów Poddziałania II.1.1. budzą konsekwencje niespełnienia kryteriów efektywności i wskaźników efektywności projektu. Respondenci z województwa dolnośląskiego wyrazili zrozumienie dla tych obaw i potwierdzili, że tak sformułowane kryteria i wskaźniki mogą stanowić skuteczny element zniechęcający do złożenia wniosku. Rozwiązanie przyjęte w województwie dolnośląskim jest pod tym względem bardziej liberalne i przychylniej oceniane przez beneficjentów.

System przyjęty w województwie dolnośląskim ma kilka rozwiązań, które mają potencjał do wspierania działań długofalowych i myślenia strategicznego JST w zakresie rozwoju oferty terenów inwestycyjnych. Należą do nich między innymi następujące kryteria oceny projektów: analiza opcji, komplementarność projektów, czy też premiowanie wyższego niż minimalny wkładu własnego. Są to rozwiązania, które z pewnością warto rozważyć w województwie łódzkim, przy czym ich pozytywny wpływ może być widoczny dopiero po zniesieniu wspomnianych wcześniej głównych barier zniechęcających do składania wniosków w ramach Poddziałania II.1.1. Stąd prawdopodobnie optymalnym rozwiązaniem będzie

uwzględnienie powyższych rozwiązań w przyszłych działaniach zorientowanych na wspieranie rozwoju terenów inwestycyjnych w województwie.

Wśród rozwiązań, które wyraźnie odróżniają systemy przyjęte w województwie dolnośląskim od tych w województwie łódzkim znajdują się między innymi:

- Szerszy krąg potencjalnych beneficjentów (SSE, IOB);
- Odgórny podział puli środków w ramach Poddziałania na zdefiniowane regionalne obszary interwencji.

Z punktu widzenia celów Poddziałania II.1.1 oraz obecnych trudności w jego wdrażaniu rozszerzenie kręgu potencjalnych beneficjentów o SSE oraz IOB nie wydaje się obecnie być warte zaimplementowania w województwie łódzkim (podczas realizacji badania analizowano zasadność wprowadzenia takiego rozwiązania, uznano jednak, że nie ma ono potencjału do znacznego wpływu na przezwyciężenie trudności we wdrażaniu Poddziałania II.1.1. w województwie łódzkim). Działanie takie można natomiast rozważyć przy planowaniu działań w przyszłości, gdy będą widoczne ewentualne efekty zmian wprowadzonych na podstawie wyników niniejszej ewaluacji. Natomiast zalety odgórnego podziału puli środków w ramach Poddziałania na zdefiniowane regionalne obszary interwencji są mocno związane z szerszymi założeniami wdrażania polityki spójności w województwie dolnośląskim. Na chwilę obecną wdrożenie takiego rozwiązania w województwie łódzkim nie jest rekomendowane.

Poniżej przedstawiono elementy założeń systemu wspierania rozwoju terenów inwestycyjnych w województwie dolnośląskim, które w ocenie ewaluatora potencjalnie mogłyby stanowić inspirację do zmian w sposobie organizacji Poddziałania II.1.1. w województwie łódzkim:

- zniesienie jako warunku sine qua non posiadania min. 2 potencjalnych inwestorów w momencie wnioskowania o dofinansowanie
- zmniejszenie wagi kryterium „Wpływ projektu na rozwój przedsiębiorczości w regionie” w systemie oceny punktowej projektów
- zniesienie lub ograniczenie wpływu kryterium wpisywania się projektu w nisze specjalizacyjne

Przykład województwa dolnośląskiego pokazuje, że na potrzeby Poddziałania II.1.1. w przyszłości warto rozważyć włączenie do katalogu punktowanych kryteriów oceny projektu:

- komplementarności projektu
- zwiększonego udziału środków własnych beneficjenta
- zmniejszenie liczby obligatoryjnych wskaźników rezultatu.

Ponadto warto włączyć potencjalnych beneficjentów w rozmowę o kształtowaniu kryteriów oceny projektów, uwzględnić ich punkt widzenia.

Bardzo dobre byłyby takie spotkania konsultacyjne z gminami, gdzie zostałyby omówione wcześniej [kryteria]. (...) Gminy często post factum dowiadują się o funkcjonowaniu tego typu

kryteriów, które następnie im uniemożliwiają staranie się o [dofinansowanie]. Na pewno dialog pomiędzy urzędem marszałkowskim i gminami miałby sens i takie wsłuchanie się w głos gmin (...) Często tutaj to się odbywa na zasadzie poinformowania: robione jest takie spotkanie szkoleniowe, gdzie urząd marszałkowski informuje: kryterium takie, takie i takie. I bardzo często, poza może dużymi miastami, które może mają większą siłę przebicia, (...) to właściwie w gminie wiejskiej takiej możliwości [odniesienia się do kryteriów oceny] nie ma. [TDI, beneficjent dolnośląskie]

Zapewnienie potencjalnym beneficjentom **efektywnej i przyjaznej komunikacji z IP**, w tym na etapie wnioskowania:

- ułatwienie kontaktu (kontakt telefoniczny, sprawne odpowiadanie na e-maile)
- partnerskie traktowanie
- nieprzeciąganie kolejnych etapów konkursu
- rozważenie zmiany lub rozszerzenia formuły spotkań informacyjnych – wyjście z zakresem przekazywanych informacji poza ogólnodostępny opis warunków naboru.

Zachęcanie gmin do udziału w konkursie poprzez **wpisanie tworzenia terenów inwestycyjnych w szerszy obraz współpracy gmin z przedsiębiorcami**:

- pokazywanie pozytywnych przykładów najprężniejszych gmin pozyskujących inwestorów
- wskazywanie konkretnych działań, które gminy mogą podejmować, żeby przyciągać inwestorów (i ich utrzymać)
- pokazywanie efektów intensyfikacji współpracy gmin z IOB, inwestorami.

6. Wnioski

Poniżej znajdują się najważniejsze wnioski z badania. Nie do wszystkich wniosków sporządzono rekomendacje, część ma charakter ogólnych wyników badania dotyczących tematu terenów inwestycyjnych w województwie łódzkim, część z nich to diagnoza obecnej sytuacji. W tabeli rekomendacji znajdują się jedynie te wnioski które będą prowadziły do zaproponowania działań zmierzających do zwiększenia trafności i skuteczności realizowanych działań w ramach PI 3a. Poniżej wskazano wnioski, które mogą stanowić element przyszłej dyskusji w szczególności z IOB i komórkami organizacyjnymi Urzędu Marszałkowskiego Województwa Łódzkiego odpowiedzialnymi za rozwój przedsiębiorczości w regionie i przyciąganie inwestorów.

- Sposób organizacji Poddziałania II.1.1. (w tym kryteria oceny wniosków i zdefiniowane wskaźniki) oraz dotychczasowe zainteresowanie JST dają szansę na osiągnięcie założonych dla Poddziałania wskaźników. Sytuacja taka miałaby miejsce, jeśli zostałyby osiągnięte poziomy wskaźników zadeklarowane dla projektów, które dotychczas (do momentu realizacji badania) otrzymały dofinansowanie, a przewidziane są kolejne nabory.
- Na podstawie dotychczas przeprowadzonych naborów można stwierdzić, że system wyboru projektów prowadzi do wyboru przedsięwzięć o zakładanych cechach. Wybrane projekty otrzymały punkty w zdecydowanej większości kryteriów. Wyjątek stanowi tu kryterium dotyczące lokalizacji projektu na terenach objętych rewitalizacją (żaden w wybranych projektów nie otrzymał za nie punktów).
- System wyboru projektów skutkuje tworzeniem terenów inwestycyjnych cieszących się zainteresowaniem ze strony MŚP (z uwzględnieniem preferencji dla projektów realizowanych na nieużytkach, terenach zlokalizowanych w pobliżu inwestycji transportowych, terenach zdegradowanych).
- System wyboru projektów na poziomie swojej konstrukcji (kryteriów oceny) w stopniu wystarczającym premiuje przedsięwzięcia związane z przygotowaniem terenów inwestycyjnych na obszarach wskazanych w SRWŁ 2020 jako Obszary Strategicznej Interwencji, wynikające z polityki rozwoju województwa – rejony będące w strefie bezpośredniego oddziaływania sieci TEN-T. W praktyce wśród dotychczas złożonych wniosków punkty za lokalizację terenów objętych projektem na tych obszarach otrzymała większość zgłoszonych projektów.
- W momencie realizacji badania około 24% terenów inwestycyjnych, których właścicielami lub współwłaścicielami są JST nie było objętych Miejscowym Planem Zagospodarowania Przestrzennego lub decyzją o warunkach zabudowy, przez co nie mogły one być objęte wsparciem w ramach Poddziałania II.1.1.
- W dotychczasowych naborach tereny, których JST były współwłaścicielem nie mogły zostać objęte wsparciem w ramach Poddziałania II.1.1. W momencie realizacji

badania było to około 10% wszystkich terenów inwestycyjnych w województwie łódzkim (49 terenów inwestycyjnych). W związku z powyższym w przyszłości warto wziąć pod uwagę ewentualne umożliwienie aplikowania o dofinansowanie również takich gruntów.

- Przedstawiciele samorządów podkreślają, że inwestorzy poszukują przede wszystkim terenów gotowych do natychmiastowej inwestycji – uzbrojonych, dobrze skomunikowanych, z dostępem do dróg wyższego rzędu. Zgodnie z deklaracjami przedstawicieli JST, inwestorzy podkreślają przede wszystkim znaczenie lokalizacji, rozumianej jako bliskość szlaków komunikacyjnych i wykwalifikowanej kadry pracowniczej. Część inwestorów wskazywała również na znaczenie bliskości konkretnych miast (najczęściej Łodzi) w związku z obecnością tam klientów i poddostawców.
- Sposób organizacji wsparcia w ramach Poddziałania II.1.1. w niektórych aspektach nie odpowiada potrzebom inwestorów. Badania potwierdziły, że inwestorzy najczęściej poszukują terenów gotowych do natychmiastowej lub relatywnie szybkiej inwestycji. Logika Poddziałania II.1.1. wymaga od JST znalezienia inwestorów, którzy są gotowi czekać na przygotowanie terenu co najmniej kilkanaście miesięcy. Zawęża to liczbę potencjalnych inwestorów oraz nie wspiera długofalowych i strategicznych działań JST zmierzających do rozwijania oferty gotowych do inwestycji terenów inwestycyjnych.
- Dotychczasowy poziom zainteresowania Poddziałaniem II.1.1. oraz wyniki badania sugerują, że jeśli nie nastąpi istotny wzrost tempa wydatkowania środków w ramach alokacji, mało prawdopodobne jest wykorzystanie jej w całości. W związku z powyższym, jeśli po wdrożeniu rekomendowanych na podstawie niniejszego badania działań nie nastąpi wzrost liczby składanych i pozytywnie rozpatrywanych wniosków o dofinansowanie, uzasadnione może być zmniejszenie poziomu alokacji.
- Mimo niewielkiego faktycznego zainteresowania pozyskaniem dofinansowania w ramach Poddziałania II.1.1 mierzonych liczbą złożonych wniosków, deklarowane przez JST zainteresowanie jest zdecydowanie wyższe:
 - 18% gmin biorących udział w badaniu rozważyło złożenie wniosku o dofinansowanie w ramach Poddziałania II.1.1 w dotychczas ogłaszanych naborach,
 - 31% JST biorących udział w badaniu chciałoby w przyszłości złożyć wniosek o dofinansowanie w ramach Poddziałania II.1.1 w przyszłych naborach,
 - 75% JST biorących udział w badaniu jest zainteresowanych rozwojem swoich terenów inwestycyjnych.

Stwarza to potencjał do zmian w systemie wyboru projektów w taki sposób, aby umożliwić większej liczbie JST aplikowanie o środki.

- Zidentyfikowano kilka kluczowych powodów nieaplikowania o środki, część z nich związana jest bezpośrednio z konstrukcją systemu wdrażania RPO Wł. 2014-2020, część natomiast z uwarunkowaniami leżącymi po stronie JST.
- Czynniki ograniczające możliwości aplikowania JST o środki, związane z systemem wyboru projektów:
 - Ryzyko nieosiągnięcia wskaźnika liczby inwestycji MŚP zlokalizowanych na przygotowanych terenach inwestycyjnych,
 - Niedobór terenów inwestycyjnych o wymaganej minimalnej powierzchni 3 ha.
- Czynniki ograniczające JST możliwość aplikowania o środki, wynikające z innych uwarunkowań:
 - Brak terenów inwestycyjnych w JST, rozumiany najczęściej jako brak własności tych terenów, a także brak funduszy na zakup działek mogących stanowić w przyszłości tereny inwestycyjne,
 - Brak terenów o odpowiednim przeznaczeniu w MPZP,
 - Brak zainteresowania inwestorów (co jest związane z brakiem możliwości spełnienia kryterium efektywności projektu),
 - Brak funduszy na wybudowanie/modernizację drogi dojazdowej do terenów inwestycyjnych mogących stanowić przedmiot projektu.
- W kontekście trudności we wdrażaniu Poddziałania II.1.1 i niskiego zainteresowania ze strony JST uzasadnionym wydaje się rozszerzenie grona beneficjentów Poddziałania o MŚP. Za przyjęciem takiego rozwiązania przemawia przytoczony w niniejszym raporcie przykład województwa warmińsko-mazurskiego (znacznie wyższa niż w przypadku innych województw liczba wniosków złożonych w konkursach w ramach poddziałania dotyczącego rozwoju terenów inwestycyjnych oraz największa liczba podpisanych umów o dofinansowanie, zarówno w przypadku wniosków złożonych, jak i pozytywnie rozpatrzonych zdecydowanie dominują te złożone przez MŚP). Ewentualnym ryzykiem związanym z wdrożeniem rekomendacji może być wycofanie się MŚP, które zadeklarowały zainteresowanie ulokowaniem inwestycji, na terenach objętych wsparciem w ramach naborów, które odbyły się na dotychczasowych zasadach (mogą uznać, że bardziej opłaca im się samodzielnie aplikować o wsparcie).
- W wielu JST nie ma działów ani nawet osób, których zakres obowiązków dotyczy tematów związanych z przygotowaniem terenów inwestycyjnych oraz przyciągania inwestorów. W związku z tym JST często posiadają bardzo ograniczoną wiedzę na temat przygotowywania terenów inwestycyjnych, promocji gospodarczej oraz możliwości uzyskania wsparcia na określone działania z różnych źródeł. Rozwiązaniem, które warto w tym kontekście rozważyć mogłoby być stworzenie miejsca, w którym JST mogłyby pozyskiwać kompleksowe informacje dotyczące możliwości uzyskania wsparcia na działania związane z przygotowaniem terenów inwestycyjnych oraz pozyskiwaniem inwestorów (m.in. z jakich programów można

pozyskać środki na określone działania, w jaki sposób promować swoją ofertę inwestycyjną, w jaki sposób dokonać analizy atrakcyjności inwestycyjnej i ocenić zasadność podejmowania określonych działań). Mogłyby to być baza wiedzy (np. w formie strony internetowej) oraz wsparcie pracowników merytorycznie doradzających JST. W praktyce istnieje wiele możliwości organizacyjnego wdrożenia tego rozwiązania i niekoniecznie wymaga ono powoływania nowej instytucji. Ważne wydaje się natomiast, żeby baza wiedzy i oferowane wsparcie miało ujednolicony charakter oraz żeby JST miały jasność, gdzie należy się zgłosić w przypadku poszukiwania informacji lub wsparcia w zakresie tematów związanych z terenami inwestycyjnymi oraz przyciąganiem i obsługą inwestorów.

- Ograniczone zasoby kadrowe sprawiają, że JST mają niewielkie możliwości, aby samodzielnie rozwijać kompetencje w zakresie przyciągania inwestorów. Rozwiązaniem wartym rozważenia jest prowadzenie aktywnych działań informacyjnych i szkoleniowych dla JST z tematyki przygotowywania terenów inwestycyjnych i przyciągania inwestorów.
- JST obawiają się niespełnienia wskaźnika rezultatu „Liczba inwestycji zlokalizowanych na przygotowanych terenach inwestycyjnych”. Oprócz działań wskazanych w tabeli rekomendacji warto rozważyć stworzenie ram pozwalających, aby IOB i odpowiednie komórki organizacyjne Urzędu Marszałkowskiego Województwa Łódzkiego/Wojewódzkich Samorządowych Jednostek Organizacyjnych (COP, Departament ds. Przedsiębiorczości) mogły pomóc JST w osiągnięciu wskaźnika związanego z pozyskaniem inwestorów. Spowodowałoby to większe zaangażowanie IOB w proces przyciągania inwestorów do stref utworzonych w ramach Poddziałania II.1.1. Proponowane rozwiązanie ma charakter sugestii do rozważenia przez Zamawiającego i wymaga dalszych prac analitycznych odnośnie zasadności i możliwości jej wdrożenia.
- JST, które nie składały wniosku o dofinansowanie w ramach Poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne, a także te, które wskazują, że nie planują składania takiego wniosku, istotnie częściej nie posiadają terenów inwestycyjnych ani środków na ich zakup, lub nisko oceniają atrakcyjność swoich wolnych terenów.
- Kryterium „Projekt jest zlokalizowany na obszarze rewitalizacji” jest przez JST postrzegane jako problematyczne, żaden z wniosków nie otrzymał za nie od momentu wprowadzenia punktów. Kryterium to nie skłania JST posiadających tereny wymagające rewitalizacji do aplikowania o środki, jednak patrząc na opinie inwestorów i ich potrzeby przygotowywanie takich terenów nie jest konieczne.
- Zastosowany w województwie dolnośląskim ogólnym podział środków w ramach działania na regiony może stanowić interesujące rozwiązanie regulujące kwestię konkurencji między JST o różnej wielkości i charakterze o środki w ramach tych samych konkursów. Dzięki temu, że część puli jest przeznaczana dla określonych

Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych, jak również środki w naborze horyzontalnym są ogólnie podzielone pomiędzy obszary strategicznej interwencji mniejsze gminy nie muszą konkurować o środki w ramach tego samego konkursu z największymi miastami regionu.

- Przykład województwa dolnośląskiego pokazuje, że premiowanie wyższego niż minimalny wkładu własnego ma potencjał wspierania zaangażowania JST w realizację projektów, w których faktycznie widzą potencjał i uważają za uzasadnione ekonomicznie. Skuteczność zastosowania tego kryterium jest jednak uzależniona od szerszego kontekstu wdrażania programów wsparcia rozwoju terenów inwestycyjnych w danym województwie. Ze względu na zidentyfikowane w niniejszym raporcie bariery we wdrażaniu Poddziałania II.1.1. dodanie kryterium premiującego wyższy niż minimalny wkład własny nie wydaje się być wartym rekomendacji do wdrożenia w województwie łódzkim. Może natomiast stanowić interesującą propozycję do rozważenia przy planowaniu podobnych działań w przyszłości.
- Kryterium komplementarności projektu zastosowane w województwie dolnośląskim może stanowić czynnik motywujący JST do myślenia długofalowego i strategicznego w kontekście rozwoju terenów inwestycyjnych. Ma również potencjał do stymulowania JST do aktywnego poszukiwania zróżnicowanych źródeł finansowania. W przypadku województwa łódzkiego pozytywny wpływ wprowadzenia takiego rozwiązania może być widoczny dopiero po zniesieniu wspomnianych wcześniej głównych barier zniechęcających do składania wniosków w ramach Poddziałania II.1.1. W związku z tym na chwilę obecną nie rekomendujemy wprowadzania tego kryterium, zaznaczając, że może ono stanowić interesującą propozycję do rozważenia przy planowaniu podobnych działań w przyszłości.

7. Rekomendacje

Tabela 14 Tabela rekomendacji

Program operacyjny: Regionalny Program Operacyjny Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020							
Tytuł badania: Wsparcie terenów inwestycyjnych w województwie łódzkim – warunki powodzenia inwestycji i optymalizacja systemu wdrażania Poddziałania II.1.1							
Tereny inwestycyjne RPO WŁ 2014-2020							
Instytucja zlecająca badanie: Instytucja Zarządzająca RPO WŁ 2014-2020							
Lp.	Treść wniosku	Treść rekomendacji	Adresat rekomendacji	Proponowany sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa / podklasa rekomendacji	Obszar tematyczny
1	<p>Powodem nieskładania wniosków nawet przez zainteresowane tym tematem JST jest przede wszystkim obawa przed niespełnieniem kryterium efektywności projektu i zagwarantowaniem po realizacji inwestycji określonej liczby inwestorów na przygotowanym terenie. (strony: 81-82)</p> <p>Na poziomie deklaratywnym na ten moment spełniony jest ogólny wskaźnik dla podziałania „Liczba inwestycji zlokalizowanych na przygotowanych terenach</p>	<p>Modyfikacja kryterium formalnego specyficznego „Efektywność projektu – pozyskiwanie inwestora”.</p> <p>Modyfikacja kryterium merytorycznego punktowego „Wpływ projektu na rozwój przedsiębiorczości w regionie” – zamiana punktacji w związku ze zmianą kryterium</p>	<p>IZ RPO WŁ 2014-2020 – Departament Polityki Regionalnej, Wydział Perspektywy Finansowej UE 2014-2020</p>	<p>Złagodzenie kryterium obligującego gminy do realizacji na terenie min. 2 inwestycji. Sugeruje się, aby kryterium formalne specyficzne dopuszczające wniosek do dalszej oceny było mniej rygorystyczne – np. wymóg min. 1 inwestora.</p> <p>Rekomenduje się również zmniejszenie wagi kryterium „Wpływ projektu na rozwój przedsiębiorczości w regionie” tak, aby kryterium zmniejszyło</p>	30 września 2019	Rekomendacja programowa operacyjna	Rozwój regionalny i lokalny

	inwestycyjnych" , jednak część gmin które uzyskały dofinansowanie deklaruje, że może mieć problemy ze spełnieniem tego wskaźnika (strona: 95)	formalnego specyficznego i zmniejszenie wagi		swój udział w ogóle punktów jakie wnioski może dostać w ocenie merytorycznej punktowej.			
2	<p>Minimalna powierzchnia terenu inwestycyjnego, która może być objęta wsparciem stanowi barierę starania się o dofinansowanie dla części JST. (strona: 82) W województwie łódzkim występuje duże rozdrobnienie działek. Zarówno inwestorzy, jak i JST wskazują, że w obszarze ich zainteresowania leży również teren o powierzchni od 2 ha. (strona: 37)</p> <p>W analizowanym przypadku (województwo dolnośląskie) do dofinansowania dopuszczone są obszary o powierzchni od 2 ha. (strona: 114)</p>	<p>Modyfikacja kryterium merytorycznego „Wpisywanie się projektu we właściwy typ projektu zgodnie z regulaminem konkursu”.</p> <p>Modyfikacja kryterium merytorycznego punktowego „Planowana powierzchnia uzbrojonych terenów inwestycyjnych”.</p>	IZ RPO WŁ 2014-2020 – Departament Polityki Regionalnej, Wydział Perspektywy Finansowej UE 2014-2020	<p>Zmniejszenie minimalnej powierzchni terenu inwestycyjnego objętego projektem do minimum 2 ha. Dopuszczenie do dofinansowania również mniejszych terenów pozwoli skuteczniej realizować wskaźnik dla Poddziałania II.1.1 dotyczącego uzbrojonej powierzchni.</p> <p>Zmiana liczby przyznawanych punktów w kryterium „Planowana powierzchnia uzbrojonych terenów inwestycyjnych” na:</p> <p>5 pkt – projekt zakłada powyżej 7 ha</p> <p>3 pkt – projekt zakłada powyżej 5 ha do 7 ha (włącznie)</p> <p>2 pkt – projekt zakłada powyżej 3 ha do 5 ha (włącznie)</p>	30 września 2019	Rekomendacja programowa operacyjna	Rozwój regionalny i lokalny

				1 pkt – projekt zakłada powyżej 2 ha do 3 ha (włącznie) 0 pkt – projekt zakłada 2 ha			
3	Kryterium merytoryczne punktowe „Wpisywanie się w obszary gospodarcze w ramach nisz specjalizacyjnych” jest kryterium nakładającym na wnioskodawcę dodatkowe wymagania niezależne od wnioskodawcy. Z jednej strony jest to kryterium punktowane nieobligatoryjne, jednak jego waga w ostatecznej liczbie punktów jest duża (13%). JST posiadające nieduże tereny i w związku z tym deklarujące mniejszą liczbę inwestorów będą musiały podejmować ryzyko i deklarować np. przyciągnięcie inwestora z obszaru RIS, aby ich wniosek został zaakceptowany. (strona: 83)	Ograniczenie wagi kryterium „Wpisywanie się w obszary gospodarcze w ramach nisz specjalizacyjnych”.	IZ RPO Wł 2014-2020 – Departament Polityki Regionalnej, Wydział Perspektywy Finansowej UE 2014-2020	Zmniejszenie wagi kryterium „Wpisywanie się w obszary gospodarcze w ramach nisz specjalizacyjnych” do 1 (obecnie jest 3).	30 września 2019	Rekomendacja programowa operacyjna	Rozwój regionalny i lokalny
4	W wyniku wsparcia otrzymanego w ramach Poddziałania II.1.1 powstaje infrastruktura, teren zostaje uzbrojony, ale brak jest drogi dojazdowej, co uniemożliwia inwestorowi komunikację i w konsekwencji zniechęca go do	Należy informować JST o możliwości pozyskania dofinansowania budowy dróg dojazdowych do terenów inwestycyjnych z innych środków RPO Wł 2014-2020.	Instytucja Pośrednicząca RPO Wł 2014-2020 – Centrum Obsługi Przedsiębiorcy	Przekazywanie informacji o możliwości dofinansowania dróg dojazdowych z innych działań RPO na spotkaniach informujących o naborze w ramach Poddziałania II.1.1	30 września 2019	Rekomendacja programowa operacyjna	System realizacji polityki spójności; przedsiębiorczość; transport

	<p>inwestowania. Koszt budowy drogi dojazdowej do terenu jest często kosztem przewyższającym koszt uzbrojenia terenu, w związku z czym samorządy nie podejmują się składania wniosku wiedząc, że nie będą mieli funduszy na doprowadzenie do nich drogi dojazdowej. W ramach omawianego poddziałania nie istnieje możliwość uzyskania środków na inwestycje w zakresie budowy drogi dojazdowej. (strona:92)</p>						
5	<p>Niska liczba wniosków złożonych w konkursach w ramach poddziałań dedykowanych wspieraniu rozwoju terenów inwestycyjnych jest problemem widocznym w zdecydowanej większości województw (strona: 99). Wyjątkiem jest tu województwo warmińsko-mazurskie, w którym do grona beneficjentów poddziałania zaliczono również przedsiębiorstwa. Zdecydowana większość wniosków zgłoszonych została przez przedsiębiorstwa, ta grupa beneficjentów wyraźnie dominuje również jeśli chodzi o liczbę</p>	<p>Umożliwienie MŚP składania wniosków konkursach w ramach Poddziałania II.1.1.</p>	<p>IZ RPO WŁ 2014-2020 – Departament Polityki Regionalnej, Wydział Perspektywy Finansowej UE 2014-2020</p>	<p>Modyfikacja dokumentacji programowej poprzez dodanie MŚP do grona beneficjentów Poddziałania II.1.1.</p> <p>Ze względu na to, że wdrożenie rekomendacji będzie stanowiło istotną zmianę zasad stosowanych w dotychczasowych konkursach w ramach Poddziałania powinno ono być wsparte odpowiednimi działaniami informacyjnymi.</p> <p>Ewentualnym ryzykiem związanym z wdrożeniem rekomendacji może być</p>	<p>30 września 2019</p>	<p>Rekomendacja programowa operacyjna</p>	<p>Rozwój regionalny i lokalny</p>

<p>projektów, które uzyskały dofinansowanie. W efekcie województwo warmińsko-mazurskie jest liderem jeśli chodzi o poziom wykorzystania środków przeznaczonych na poddziałanie dedykowane rozwijaniu terenów inwestycyjnych (strona: 101). Sugeruje to, że włączenie przedsiębiorstw do grona potencjalnych beneficjentów poddziałania może zwiększyć tempo i efektywność wydatkowania środków przeznaczonych na wspieranie rozwoju terenów inwestycyjnych.</p>			<p>wycofanie się MŚP, które zadeklarowały zainteresowanie ulokowaniem inwestycji, na terenach objętych wsparciem w ramach naborów, które odbyły się na dotychczasowych zasadach (mogą uznać, że bardziej opłaca im się samodzielnie aplikować o wsparcie).</p>			
---	--	--	--	--	--	--

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań

8. Spis tabel, rysunków i wykresów

8.1.1. SPIS RYSUNKÓW

Rysunek 1. Metodologia badań reaktywnych. _____	22
Rysunek 2 Odsetek uzbrojonych terenów inwestycyjnych w poszczególne elementy uzbrojenia – wszystkie tereny oraz tereny we własności lub współwłasności gminy _____	30
Rysunek 3 Tereny pożądane przez inwestorów, zdaniem JST _____	37
Rysunek 4 Działania JST promujące ich ofertę inwestycyjną (P28) _____	42
Rysunek 5 Zmiany w kryteriach merytorycznych punktowych Poddziałania II.1.1 na przestrzeni lat 2015-2018 _____	55
Rysunek 6 Obszary Strategicznej Interwencji wynikające z polityki rozwoju województwa łódzkiego _____	58
Rysunek 7 Trudności w procesie ubiegania się o dofinansowanie _____	65
Rysunek 8 Gminy, które składały wnioski w Poddziałaniu II.1.1 _____	67

8.1.2. SPIS TABEL

Tabela 1 Rodzaje współwłasności terenów inwestycyjnych w województwie łódzkim	29
Tabela 2 Kryteria merytoryczne punktowe	51
Tabela 3 Wskaźniki rezultatu bezpośredniego i produktu dla Poddziałania II.1.1	56
Tabela 4 Elementy systemu wyboru projektów w Poddziałaniu II.1.1 wpływające na wybór terenów cieszących się zainteresowaniem MŚP	62
Tabela 5 Liczba punktów uzyskiwana przez wnioski w ramach dotychczasowych naborów w Poddziałaniu II.1.1	68
Tabela 6 Czas trwania poszczególnych naborów od momentu rozpoczęcia naboru, do momentu opublikowania informacji o wyborze projektów do dofinansowania.....	93
Tabela 7 Stopień realizacji wskaźników	93
Tabela 8 Wskaźniki deklarowane w złożonych wnioskach	94
Tabela 9. Zestawienie działań/poddziałania wspierających rozwój terenów inwestycyjnych w ramach RPO województw, wraz z alokacją oraz informacją o zainteresowaniu naborami ze strony beneficjentów	96
Tabela 10 Kryteria wyboru projektów województwa warmińsko-mazurskiego w porównaniu z wymogami w województwie łódzkim	102
Tabela 11. Zestawienie działań/poddziałania wspierających rozwój terenów inwestycyjnych w ramach RPO województwa łódzkiego i dolnośląskiego	105
Tabela 12. Porównanie struktury punktowanych kryteriów oceny projektów w województwie łódzkim i dolnośląskim.....	108
Tabela 13. Porównanie wskaźników projektu w województwie łódzkim i dolnośląskim.....	113
Tabela 14 Tabela rekomendacji	128

8.1.3. SPIS WYKRESÓW

Wykres 1 Ocena własnej atrakcyjności inwestycyjnej, na tle innych podobnych JST w województwie łódzkim (P21)	26
Wykres 2 Łączna powierzchnia terenów inwestycyjnych w gminach województwa łódzkiego (w hektarach)	27
Wykres 3 Liczba terenów inwestycyjnych (działek) w województwie łódzkim o danej powierzchni – ogółem i we własności lub współwłasności gmin	27
Wykres 4 Odsetek gmin posiadających poszczególną liczbę terenów inwestycyjnych	28
Wykres 5 Odsetek terenów inwestycyjnych według form własności	29
Wykres 6 Odsetek terenów inwestycyjnych objętych planem miejscowym lub posiadających wydaną decyzję o warunkach zabudowy	31
Wykres 7 Gminy posiadające tereny inwestycyjne w województwie łódzkim	32
Wykres 8 Ocena powierzchni dostępnych terenów inwestycyjnych na tle innych, podobnych JST w województwie łódzkim (P22)	33
Wykres 9 Ocena atrakcyjności posiadanych wolnych terenów inwestycyjnych (P26)	34
Wykres 10 Stopień trudności w znalezieniu inwestorów na dostępne tereny inwestycyjne (P23)	35
Wykres 11 Ocena poziomu zainteresowania inwestorów terenami inwestycyjnymi JST (P24)	35
Wykres 12 Liczba inwestorów, którzy w ciągu ostatnich 5 lat zainwestowali (z wyłączeniem inwestycji mieszkaniowych i działalności handlowej wielkopowierzchniowej) na terenie JST (P29)	36
Wykres 13 Zainteresowanie MŚP inwestowaniem w JST (P36)	36
Wykres 14 Elementy wymagające poprawy w ofercie inwestycyjnej JST (P37)	40
Wykres 15 Promocja terenów inwestycyjnych przez JST (P27)	42
Wykres 16 Obecność w JST osób/komórki dedykowanej do obsługi inwestorów, przyciągania inwestora i promocji gospodarczej (P32)	43
Wykres 17 Współpraca JST z Instytucjami Otoczenia Biznesu województwa łódzkiego (P33) w ciągu ostatnich 5 lat (P33)	44
Wykres 18 Średnia ocena współpracy JST z poszczególnymi Instytucjami Otoczenia Biznesu województwa łódzkiego (P34)	45
Wykres 19 Wsparcie oczekiwane przez JST od Instytucji Otoczenia Biznesu województwa łódzkiego (P35)	45
Wykres 20 Zmiany wartości alokacji na przestrzeni miesięcy od początku okresu programowania do chwili obecnej [€]	59
Wykres 21 Skumulowana wartość dofinansowania dla projektów, które uzyskały dofinansowanie w ramach Poddziałania II.1.1. [PLN]	60
Wykres 22 Ocena prawdopodobieństwa, że JST osiągną wskaźniki założone we wniosku o dofinansowanie (P8)	65

Wykres 23 Ocena, czy konieczność posiadania wkładu własnego stanowi barierę udziału w Poddziałaniu II. 1. 1. (P11)	66
Wykres 24 Znajomość innych programów, w ramach których można uzyskać dofinansowanie na działania związane z rozwojem i promocją terenów inwestycyjnych wśród JST (P5)	66
Wykres 25 Liczba punktów uzyskiwana przez wnioski w ramach dotychczasowych naborów w Poddziałaniu II.1.1	69
Wykres 26 JST, które składały wniosek o dofinansowanie w ramach Poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne (P3)	69
Wykres 27 Związki/stowarzyszenia, które według JST rozważyły złożenie wniosku w ramach Poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne (P19)	70
Wykres 28 Zainteresowanie JST rozwojem terenów inwestycyjnych w przyszłości (w dowolnej formie, niekoniecznie w ramach Poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne) (P30)	71
Wykres 29 Zainteresowanie JST złożeniem wniosku o dofinansowanie w ramach Poddziałania II.1.1 w przyszłości (P14)	71
Wykres 30 Przyczyny braku chęci do złożenia wniosku o dofinansowanie w ramach Poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne (P15)	72
Wykres 31 Związki/stowarzyszenia, które według JST w przyszłości planują złożenie wniosku o dofinansowanie w ramach Poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne (P20)	72
Wykres 32 Stopień trudności spełnienia kryteriów formalnych specyficznych, wymaganych przy składaniu wniosku (P6)	73
Wykres 33 Stopień trudności spełnienia kryteriów merytorycznych punktowych, wymaganych przy składaniu wniosku (P7)	74
Wykres 34 Kryteria szczególnie zniechęcające do składania wniosku (P13)	75
Wykres 35 Stopień trudności spełnienia kryterium „Dostępność terenów inwestycyjnych”	76
Wykres 36 Stopień trudności spełnienia kryterium „Uregulowany stan prawny terenów inwestycyjnych objętych projektem”	76
Wykres 37 Stopień trudności spełnienia kryterium „Przeznaczenie terenów objętych projektem”	77
Wykres 38 Stopień trudności spełnienia kryterium „Efektywność projektu – pozyskiwanie inwestora”	78
Wykres 39 Stopień trudności spełnienia kryterium „Stopień przygotowanie projektu do realizacji”	80
Wykres 40 Stopień trudności spełnienia kryterium „Wpływ projektu na rozwój przedsiębiorczości w regionie”	81
Wykres 41 Stopień trudności spełnienia kryterium „Planowana powierzchnia uzbrojonych terenów inwestycyjnych”	82
Wykres 42 Stopień trudności spełnienia kryterium „Wpisywanie się w obszary gospodarcze w ramach nisz specjalizacyjnych”	83
Wykres 43 Stopień trudności spełnienia kryterium „Realizacja projektu na terenie OSI”	85

Wykres 44 Stopień trudności spełnienia kryterium „Projekt jest zlokalizowany na obszarze rewitalizacji”	86
Wykres 45 Stopień trudności spełnienia kryterium „Lokalizacja projektu na terenie o wysokiej stopie bezrobocia”	87
Wykres 46 Stopień trudności spełnienia kryterium „Preferowane lokalizacje”	89
Wykres 47 Powód, dla którego JST nie złożyły wniosku o dofinansowanie w ramach Poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne (P12)	90
Wykres 48 Zmiany w warunkach przyznawania wsparcia w ramach Poddziałania II.1.1 Tereny inwestycyjne oczekiwane przez JST (P16)	92
Wykres 49 Prawdopodobieństwo osiągnięcia założonych we wniosku wskaźników przez JST, które otrzymały wsparcie w ramach Poddziałania II.1.1 (P8)	95
Wykres 50 Liczba wniosków złożonych przez gminy i MŚP	101
Wykres 51 Liczba wniosków, które otrzymały i nie otrzymały dofinansowania	102

9. Bibliografia

1. <http://brante.pl/ris/>;
2. <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/dokumenty/umowa-partnerstwa/>;
3. [https://rpo.lodzkie.pl/dowiedz-sie-wiecej-o-programie/zapoznaj-sie-z-prawem-i-dokumentami/item/196-regionalny-program-operacyjny-województwa-lodzkiego-na-lata-2014-2020](https://rpo.lodzkie.pl/dowiedz-sie-wiecej-o-programie/zapoznaj-sie-z-prawem-i-dokumentami/item/196-regionalny-program-operacyjny-województwa-lodzkiego-na-lata-2014-2020;);
4. [https://rpo.lodzkie.pl/dowiedz-sie-wiecej-o-programie/zapoznaj-sie-z-prawem-i-dokumentami/item/677-zmiany-w-szczegolowym-opisie-osi-priorytetowych-rpo-wl-na-lata-2014-2020](https://rpo.lodzkie.pl/dowiedz-sie-wiecej-o-programie/zapoznaj-sie-z-prawem-i-dokumentami/item/677-zmiany-w-szczegolowym-opisie-osi-priorytetowych-rpo-wl-na-lata-2014-2020;);
5. [https://rpo.lodzkie.pl/dowiedz-sie-wiecej-o-programie/przeczytaj-analazy-raporty-i-podsumowania/ewaluacja/raporty-ewaluacja/item/2385-raport-koncowy-dotyczacy-badania-ewaluacyjnego-pt-system-wyboru-projektow-ze-szczegolnym-uwzglednieniem-kryteriow-wyboru-projektow](https://rpo.lodzkie.pl/dowiedz-sie-wiecej-o-programie/przeczytaj-analazy-raporty-i-podsumowania/ewaluacja/raporty-ewaluacja/item/2385-raport-koncowy-dotyczacy-badania-ewaluacyjnego-pt-system-wyboru-projektow-ze-szczegolnym-uwzglednieniem-kryteriow-wyboru-projektow;);
6. [http://bppwl.lodzkie.pl/cat/193/pliki-do-pobrania](http://bppwl.lodzkie.pl/cat/193/pliki-do-pobrania;);
7. Opracowanie „Perspektywy rozwoju terenów inwestycyjnych w regionie łódzkim”, Biuro Planowania Przestrzennego Województwa łódzkiego w Łodzi – Regionalne Obserwatorium Terytorialne Województwa łódzkiego, Łódź 2018;
8. Opis Osi Priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa łódzkiego na lata 2014-2020; Załącznik do Uchwały Nr 1286/18 Zarządu Województwa łódzkiego z dnia 10 września 2018 r.;
9. Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym
10. Kryteria wyboru projektów dla Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa łódzkiego na lata 2014-2020 (EFRR), Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa łódzkiego na lata 2014-2020; 10 września 2018 r.;
11. Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa łódzkiego na lata 2014-2020; 10 września 2018 r.;
12. Strategia Rozwoju Województwa łódzkiego 2020, 26 lutego 2013, Łódź;
13. Wniosków z Poddziałania II.1.1;
14. Informacje o naborach ze strony <http://www.cop.lodzkie.pl>;
15. Szczegółowe Opisy Osi Priorytetowych Regionalnych Programów Operacyjnych;
16. <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/>;
17. Informacje o naborach i wynikach naborów na stronie internetowej: <https://rpo.warmia.mazury.pl/>;
18. Szczegółowy opis osi priorytetowej I Inteligentna Gospodarka Warmii i Mazur Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Warmińsko-Mazurskiego na lata 2014-2020, Olsztyn 26 września 2018 r.;

19. Szczegółowy opis osi priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego 2014-2020", wersja 37, Wrocław, październik 2018 r.;
20. Kryteria wyboru projektów w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Dolnośląskiego na lata 2014–2020 – Załącznik nr 3 do Regulaminu Konkursu Działania 1.3.A i B".