

Fundusze Europejskie
dla łódzkiego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



województwo
łódzkie



Fundusze
Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



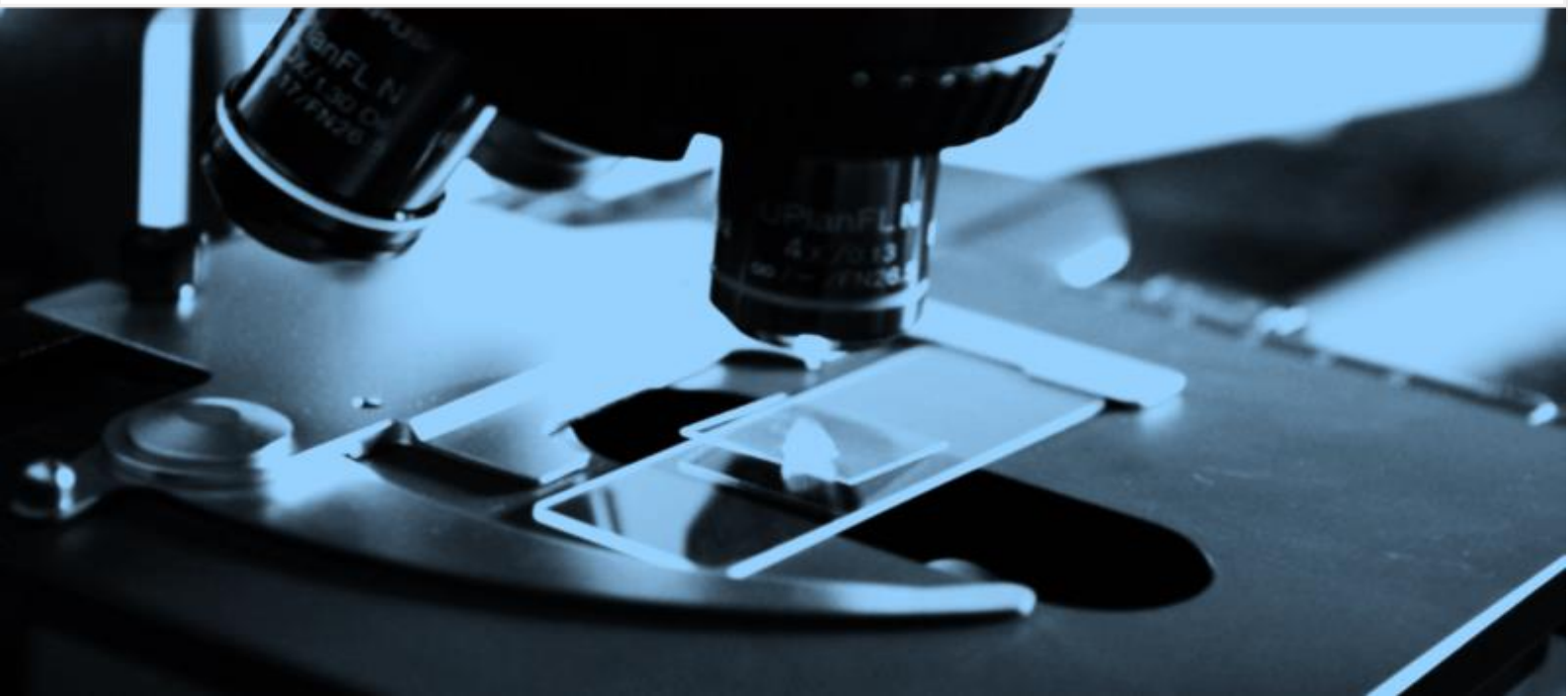
województwo
łódzkie

Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



RAPORT KOŃCOWY

Ocena efektów wsparcia sfery B+R oraz konkurencyjności, innowacyjności i internacjonalizacji MŚP w ramach OP I i OP II RPO WŁ 2014-2020



ego Lider
Ewaluacji
2014

Warszawa, grudzień 2023 r.

Zamawiający:

Województwo Łódzkie
Urząd Marszałkowski
Województwa Łódzkiego
al. Piłsudskiego 8
90-051 Łódź

Departament Polityki Regionalnej
Wydział Ewaluacji

tel. 42 663 31 38, 42 663 31 35, 42 663 31 34
e-mail: ewaluacja@lodzkie.pl

Badanie zrealizowane w okresie czerwiec 2023 – listopad 2023

Skład zespołu badawczego:

Dr Tomasz Klimczak (koordynator badania, LB&E)

Adam Miller (LB&E)

Andrzej Dziurdzik (LB&E)

Karolina Dobrowolska-Pawłowska (EGO)

Dr Anna Lis (EGO)

Dr Marta Mackiewicz (EGO)

Wykonawca:

LB&E Sp. z o.o.
ul. Książenicka 98
05-807 Owczarnia

EGO – Evaluation for Government Organizations
ul. Petofiego 2a/26
01-451 Warszawa

Zawartość

Wykaz skrótowców	5
Wykaz pojęć	7
Streszczenie	8
SUMMARY	16
1. WPROWADZENIE - OPIS PRZEDMIOTU EWALUACJI	24
2. WYNIKI BADANIA.....	27
2.1. Skuteczność – wskaźniki produktu i rezultatu	27
2.2. Efekty - wsparcie inwestycyjne	49
2.2.1. Konkurencyjność.....	49
2.2.2. Innowacyjność i działalność B+R.....	57
2.2.3. Inwestycje w technologie informacyjno-komunikacyjne	71
2.2.4. Zatrudnienie.....	72
2.2.5. Regionalne Inteligentne Specjalizacje	76
2.2.6. Czynniki wpływające na skuteczność wsparcia.....	78
2.2.7. Korzyści w grupach docelowych	82
2.2.8. Efekty nieplanowane	85
2.2.9. Użyteczność.....	88
2.2.10. Efektywność finansowa.....	91
2.2.11. Trwałość	97
2.3. Wpływ pandemii COVID-19.....	99
2.4. Efekty - wsparcie pozainwestycyjne.....	107
2.4.1. Internacjonalizacja (Działanie II.2. Internacjonalizacja przedsiębiorstw).....	107
2.4.2. Tereny inwestycyjne (Działanie II.1.1. Tereny inwestycyjne)).....	122
2.4.3. Instytucje Otoczenia Biznesu (Działanie II.1.2. Profesjonalizacja usług biznesowych).....	125
2.5. Ocena systemu wdrażania osi I i II RPO WŁ 2014-2020	130
2.5.1. Wnioskowanie o wsparcie	130
2.5.2. Adekwatność alokacji.....	144
2.5.3. Komplementarność.....	148

2.5.4. Bariery i działania naprawcze	155
2.6. Wnioski i rekomendacje	166
2.6.1. Wnioski - podsumowanie	166
2.6.2. Rekomendacje.....	175
Spis tabel	186
Spis wykresów	187
Bibliografia	189

Wykaz skrótowców

Skrótowiec	Rozwinięcie
B+R	Badania i rozwój
BDL	Bank Danych Lokalnych
BGK	Bank Gospodarstwa Krajowego
CATI	Wywiady telefoniczne wspomagane komputerowo (ang. Computer Assisted Telephone Interview)
CAWI	Wywiady realizowane za pomocą kwestionariusza internetowego wypełnianego samodzielnie przez respondenta (ang. Computer Assisted Web Interview)
COP	Centrum Obsługi Przedsiębiorcy
EFRR	Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego
EUR	Euro
FEŁ2027	Fundusze Europejskie dla Łódzkiego 2021-2027
FENG	Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki
GBER	General Block Exemption Regulation (Rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108)
GUS	Główny Urząd Statystyczny
IOB	Instytucje otoczenia biznesu
IDI	Indywidualny wywiad pogłębiony (ang. Individual In-depth Interview)
IF	Instrument finansowy
IK UP	Instytucja Koordynująca Umowę Partnerstwa
IP	Instytucja Pośrednicząca
ITI	Indywidualny wywiad telefoniczny (ang. Individual Telephone Interview)
IZ	Instytucja Zarządzająca
IZ RPO WŁ 2014-2020	Instytucja Zarządzająca RPO WŁ 2014-2020
KE	Komisja Europejska
KT	Kontrakt Terytorialny
MEiN	Ministerstwo Edukacji i Nauki
MFIPR	Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej
MŚP	Małe i średnie przedsiębiorstwa
NCBR	Narodowe Centrum Badań i Rozwoju
OP	Oś priorytetowa
OPZ	Opis przedmiotu zamówienia
P.p	Punkt procentowy
PF	Pośrednik finansowy
PKB	Produkt Krajowy Brutto
PO IG	Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka
PO IR	Program Operacyjny Inteligentny Rozwój na lata 2014-2020
RPO WŁ 2014-2020	Regionalny Program Operacyjny Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020
RIS WŁ	Regionalne Inteligentne Specjalizacje Województwa Łódzkiego

RPI	Regionalna Pomoc Inwestycyjna
SL	Centralny system teleinformatyczny SL2014
SOOIP	Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości
SZOOP	Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020
TRL	Technology Readiness Level (Poziom Gotowości Technologicznej)

Wykaz pojęć

Pojęcie	Definicja
Działalność badawczo-rozwojowa (B+R)	Systematycznie prowadzone prace twórcze, podjęte dla zwiększenia zasobu wiedzy, w tym wiedzy o człowieku, kulturze i społeczeństwie, jak również dla znalezienia nowych zastosowań dla tej wiedzy. (źródło: Główny Urząd Statystyczny)
Działalność innowacyjna	Działalność innowacyjna to całokształt działań naukowych, technicznych, organizacyjnych, finansowych i komercyjnych, które prowadzą lub mają w zamierzeniu prowadzić do wdrażania innowacji. Niektóre z tych działań same z siebie mają charakter innowacyjny, natomiast inne nie są nowością, lecz są konieczne do wdrażania innowacji. Działalność innowacyjna obejmuje także działalność badawczo-rozwojową (B+R), która nie jest bezpośrednio związana z tworzeniem konkretnej innowacji. (źródło: Główny Urząd Statystyczny)
Instytucja otoczenia biznesu	Podmiot, bez względu na formę prawną, który nie działa dla zysku lub przeznaczają zysk na cele statutowe zgodnie z zapisami w statucie lub innym równoważnym dokumencie założycielskim i prowadzi działalność służącą tworzeniu korzystnych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności. Wyróżnia się trzy główne grupy tych instytucji: <ul style="list-style-type: none"> • Ośrodki przedsiębiorczości – szeroka promocja i inkubacja przedsiębiorczości (często w grupach dyskryminowanych), dostarczanie usług wsparcia do małych firm i aktywizacja rozwoju regionów peryferyjnych lub dotkniętych kryzysem strukturalnym; • Ośrodki innowacji – szeroka promocja i inkubacja innowacyjnej przedsiębiorczości, transfer technologii i dostarczanie usług proinnowacyjnych, aktywizacja przedsiębiorczości akademickiej i współpracy nauki z biznesem; • Instytucje finansowe – ułatwienie dostępu do finansowania działalności nowo powstałych oraz małych firm bez historii kredytowej, dostarczanie usług finansowych dostosowanych do specyfiki innowacyjnych przedsięwzięć gospodarczych. (Źródło: SZOOP oraz www.pi.gov.pl)
Sfera badawczo-rozwojowa	Zbiór podmiotów obejmujących jednostki aktywne na polu prowadzenia prac badawczo-rozwojowych lub świadczących usługi dla tego rodzaju podmiotów. W kontekście niniejszego badania do przedstawicieli sfery B+R należy zaliczyć przedsiębiorstwa, jednostki naukowe oraz instytucje otoczenia biznesu. (Źródło: definicja własna)

Streszczenie

Cel, metodyka i zakres badania

Głównym celem badania jest oszacowanie i ocena efektów wsparcia kluczowych inwestycji w infrastrukturę B+R jednostek naukowych oraz wsparcia działalności B+R przedsiębiorstw oraz ocena wpływu OP I i II OP w ramach RPO Wł 2014-2020 na poziom innowacyjności, konkurencyjności oraz internacjonalizacji MŚP w województwie łódzkim.

Badaniem objęto Działania realizowane w ramach OP I i OP II RPO Wł 2014-2020. Analizowano dane monitoringowe programu za okres od początku realizacji programu do końca III kw. 2023 r.

W badaniu oprócz danych zastanych (dokumentów programowych i sprawozdawczych, danych monitoringowych, raportów i publikacji związanych z tematyką badania) analizowano również dane wywołane. Realizowano wywiady indywidualne telefoniczne z przedstawicielami Instytucji Zarządzającej i Instytucji Pośredniczącej i beneficjentami wybranych Działań OP I i OP II. Zrealizowano też badania kwestionariuszowe (CAWI/CATI) z beneficjentami OP I, OP II oraz ostatecznymi odbiorcami pożyczek finansowanych z Działania II.3.2. Badania terenowe były realizowane w okresie od ostatniego tygodnia sierpnia 2023 r. do końca października 2023 r.

Najważniejsze wyniki badania

Innowacyjność i działalność B+R

Urynkowanie działalności B+R jednostek naukowych było celem Działania I.1. Kwotą 175 mln zł dofinansowano realizację 11 projektów. Żaden z nich nie został jeszcze zakończony. Dzięki wymogowi przeznaczenia określonej części projektu na tzw. działalność gospodarczą związaną ze świadczeniem usług na rzecz przedsiębiorstw można liczyć na wystąpienie takich efektów wsparcia jak: wzrost liczby podmiotów gospodarczych, z którymi współpracuje jednostka czy wzrostu przychodów z tytułu świadczenia usług dla sektora gospodarki. Tego rodzaju efekty są już obserwowane w podmiotach, które zaczęły korzystać z nabytej w ramach projektów aparatury.

Potencjalnie największym zagrożeniem dla utrzymania trwałości rezultatów Działania I.1, wskazanym przez połowę ankietowanych jednostek naukowych, będą wysokie koszty utrzymania infrastruktury. Jednostki mogą mieć też problem z utrzymaniem zakładanego udziału części gospodarczej w 40 letnim horyzoncie czasowym, który obowiązuje w odniesieniu do infrastruktury budynkowej.

Innowacyjność kreatywna, związana z prowadzeniem prac B+R była przedmiotem wsparcia z Działania I.2, z którego dofinansowywano inwestycje w infrastrukturę B+R oraz projekty B+R. Innowacje imitacyjne polegające na inwestycjach w środki trwałe były przedmiotem wsparcia udzielanego z Działania II.3. Niemal 70% beneficjentów Działań I.2 i II.3 miała przed złożeniem wniosku o wsparcie doświadczenie w podejmowaniu działalności innowacyjnej. Dzięki wsparciu zainicjowało ją 33% beneficjentów Poddziałania II.3.1 i 29% beneficjentów

Działania I.2. Jeżeli chodzi o pożyczki to taki efekt wystąpił tylko u 8,7% firm – większość inwestycji finansowanych z pożyczek nie miała charakteru innowacyjnego.

Wsparcie dotacyjne z Działań I.2 i II.3 pozytywnie wpłynęło na poziom innowacyjności firm. Łącznie ponad 75% beneficjentów tych Działań przeznaczyło wsparcie na rozwiązania nieoferowane/niestosowane w kraju, równocześnie częściej aniżeli w przeszłości inwestując w innowacje mało rozpowszechnione w skali świata. Efekt w postaci wzrostu poziomu innowacyjności nie jest widoczny w przypadku pożyczkobiorców – w zasady przyznawania pożyczek nie były wbudowane mechanizmy, które sprzyjałyby ich ukierunkowaniu na przedsięwzięcia wysoce innowacyjne, co biorąc pod uwagę zwrotny charakter wsparcia jest zrozumiałe.

Wdrożenia wyników prac B+R dokonało już 52% beneficjentów Poddziałania I.2.2, kolejne 20% jest w trakcie wdrażania. Dominującą formą wdrożenia było wprowadzenie wyników badań lub prac do własnej działalności gospodarczej Beneficjenta poprzez rozpoczęcie produkcji lub świadczenie usług na bazie uzyskanych wyników Projektu. Jeżeli chodzi o tych beneficjentów Poddziałania I.2.2, którzy jeszcze nie dokonali wdrożenia to aż 88% zamierza tego dokonać w ciągu najbliższych dwóch lat.

Wszyscy beneficjenci Działania I.2 nadal posiadają w swojej ofercie wdrożony produkt/usługę, jak również stosują w firmie innowację procesu biznesowego stanowiącą przedmiot projektu. Tylko 9% firm zamierza wycofać się z ich oferowania na rynku/stosowania w ciągu najbliższych dwóch lat. 91% beneficjentów Poddziałania I.2.1 nadal wykorzystuje infrastrukturę badawczą sfinansowaną w ramach projektu.

Konkurencyjność i zatrudnienie

Wpływ wsparcia inwestycyjnego na konkurencyjność badano dla dotacji udzielanych przedsiębiorstwom z Działania I.2 (scharakteryzowanego powyżej) i Działania II.3. W Poddziałaniu II.3.1 w 7 naborach konkursowych (bez konkursów dedykowanych przeciwdziałaniu skutkom COVID-19) aplikowało łącznie 1 157 przedsiębiorstw. Liczba umów (nierozwiązanych) wynosi 353. Łączne dofinansowanie umów to 571,6 mln zł.

Średnia kwota wsparcia wyniosła 1,6 mln zł. Średnia wartość realizowanej inwestycji wyniosła 3,9 mln zł. Dotacje trafiły głównie do sektora przemysłu.

W ramach instrumentów finansowych finansowanych z Poddziałania II.3.2 udzielono łącznie 2 175 pożyczek na łączną kwotę 585,9 mln zł (w tym dofinansowanie 493,6 mln zł). Średnia wartość pożyczki wyniosła 269 tys. zł a średnia wartość realizowanej inwestycji – 307 tys. zł. Pożyczki w dużej części trafiły do sektora usług.

Beneficjenci dotacji generalnie wyżej oceniają wpływ wsparcia na potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa niż pożyczkobiorcy. Największy wpływ wsparcia dotacyjnego na inwestycje wynika z charakteru inwestycji, która w większości przypadków, w swej zasadniczej części, polegała na zakupie maszyn i urządzeń. Inwestycja miała więc duży wpływ na jakość maszyn i urządzeń, dzięki czemu stosowane technologie są nowoczesne. To pozytywnie wpłynęło na ofertę firmy: nowoczesność oferowanych produktów lub usług i ich jakość.

Pożyczkobiorcy oceniają wpływ wsparcia jako niewielki. Największy wpływ obserwowany jest w sferze produkcji – jakości maszyn i urządzeń. To wpływa pozytywnie na jakość oferowanych produktów i usług.

Beneficjenci dotacji widzą swoje przewagi konkurencyjne na rynku głównie w obszarach, w których wzrósł ich potencjał konkurencyjny wskutek zrealizowanej inwestycji. Najważniejsze przewagi w ich samoocenie to: nowoczesność stosowanych technologii, nowatorskie /innowacyjne rozwiązania oferowanych wyrobów /usług, jakość maszyn i urządzeń, jakość produktów i usług.

Pożyczkobiorcy widzą swoje przewagi konkurencyjne w niewielu obszarach - jakość produktów i usług, posiadana marka, pozytywny wizerunek firmy (reputacja), cena wyrobów i usług. Posiadane przewagi są raczej niewielkie. Konkurenci zdaniem pożyczkobiorców mają nad nimi przewagę w zakresie nowatorstwa i innowacyjności oferowanych wyrobów i usług.

Zarówno beneficjenci dotacji jak i pożyczkobiorcy w większości (odpowiednio: 58% i 52%) uważają, że nastąpiła poprawa ich pozycji konkurencyjnej w stosunku do okresu przed otrzymaniem wsparcia. W miarach bezwzględnych obecna pozycja konkurencyjna beneficjentów dotacji jest znacznie wyższa od pozycji konkurencyjnej przedsiębiorców, bowiem ci pierwsi w większości działają na znacznie bardziej konkurencyjnych rynkach – krajowym i międzynarodowym, podczas gdy pożyczkobiorcy głównie na lokalnym i regionalnym.

Udział beneficjentów deklarujących wzrost zatrudnienia jest prawie taki sam (ok. 56%) w przypadku beneficjentów dotacji na B+R i dotacji inwestycyjnej. Udział pożyczkobiorców deklarujących wzrost zatrudnienia jest mniejszy (32%), jednocześnie znacznie większy jest odsetek (51%), u których zatrudnienie się nie zmieniło.

O trwałości bezpośrednich efektów inwestycji świadczy fakt, że 93% beneficjentów dotacji inwestycyjnej i 97% pożyczkobiorców nadal oferuje na rynku produkt wdrożony dzięki inwestycji.

Przeciwdziałanie skutkom COVID-19

W ramach RPO Wł 2014-2020, w celu przeciwdziałania skutkom pandemii COVID-19 w 2020 r udostępniono MSP dedykowane instrumenty dotacyjne i pożyczkowe. Uruchomiono dwa konkursy dotacyjne:

- konkurs (RPLD.02.03.01-IP.02-10-070/20) na wsparcie inwestycyjne przedsiębiorstw. Liczba umów wynosi 199. Wartość dofinansowania w ramach podpisanych umów wynosi 143,2 mln zł;
- konkurs (RPLD.02.03.01-IP.02-10-072/20) na wsparcie utrzymania płynności finansowej przedsiębiorstw (na kapitał obrotowy). Liczba umów wynosi 1883. Wartość dofinansowania w ramach podpisanych umów wynosi 56,5 mln zł.

W 2020 r. uruchomiono także pożyczkę płynnościową dla przedsiębiorców z województwa łódzkiego dotkniętych skutkami epidemii COVID-19. Udzielono 91 pożyczek na łączną kwotę 58,8 mln zł. Średnia kwota wsparcia pożyczką wyniosła 645 tys. zł.

Wsparcie miało przede wszystkim wpływ na utrzymanie podstawowej działalności gospodarczej, zagrożonej skutkami pandemii (w badaniu kwestionariuszowym 69% respondentów określiło go jako duży lub bardzo duży) oraz na utrzymanie lub odtworzenie miejsc pracy (69%).

Internacjonalizacja

W ramach Działania II.2. Internacjonalizacja przedsiębiorstw udzielane było wsparcia na projekty MŚP polegające na opracowaniu i wdrożeniu nowych modeli biznesowych skierowanych na wejście na nowe rynki zagraniczne (II.2.1.) oraz na projekty promujące oferty gospodarcze, rozwijające systemy informacji gospodarczej, dotyczące organizacji i udziału w przedsięwzięciach ukierunkowanych na zwiększenie międzynarodowej rangi gospodarczej regionu (II.2.2.), w tym w obszarach rewitalizacji (II.2.3.). Alokacja wynosiła 141,2 mln zł.

Poziom osiągnięcia wartości docelowych wskaźników produktu i rezultatu Działania II.2. został oceniony wysoko. Zidentyfikowane zostały natomiast istotne poziomy ryzyka w niektórych wskaźnikach na poziomie realizacji zapisów umów w przypadku około jednej piątej przedsiębiorstw (II.2.1.). Firmy dzięki wsparciu inicjowały eksport (26% respondentów) oraz wchodziły na nowe rynki zagraniczne (32%) i zwiększały na nich sprzedaż (14%). O 9 punktów procentowych zwiększył się udział firm, dla których zagranica była głównym rynkiem. W wyniku realizacji projektów zanotowane zostały efekty dodatkowe, takie jak podniesienie konkurencyjności, znajdujące odzwierciedlenie zwłaszcza we wzrostach przychodów z zagranicy oraz rentowności. Odnotowany został także wpływ innych form wsparcia, w tym tych ukierunkowanych na B&R i innowacyjność, na internacjonalizację firm. Oszacowano, że efekty były odczuwalne w skali regionu. Tylko 8% firm nie przeszło z etapu koncepcyjnego do wdrażania działań na rynkach zagranicznych, 77% wykazywało optymizm co do dalszej realizacji takich działań.

Wsparcie wzmocniło także zakres umiędzynarodowienia działalności instytucji i organizacji działających w otoczeniu biznesu, zwłaszcza JST które były odpowiedzialne za realizację 86% wartości promocji gospodarczej regionu. Bardzo wysoko oceniona została, zwłaszcza w przypadku komórek UM Wł oraz UM Łodzi, sposób zarządzania wspartymi projektami i trwałością rozwiązań.

Tereny inwestycyjne

Interwencja w tym zakresie nie sprawdziła się z powodu niedopasowania do potrzeb lokalnych przedsiębiorców, jak i możliwości JST w zakresie działań strategicznych dotyczących przyciągania inwestorów. W poddziałaniu ogłoszono łącznie 9 naborów o dostępnej łącznej kwocie alokacji ok. 298 mln zł. Zainteresowanie konkursami było znacznie niższe od planowanego, a popyt mierzony wartością dofinansowania złożonych projektów wyniósł ok. 26% założonego budżetu. Wsparcie uzyskało 11 projektów, z czego 2 zostały zakończone na moment badania. Łączne dofinansowanie wyniosło 36,6 mln zł.

Zidentyfikowano istotne ryzyko nieosiągnięcia wskaźników dotyczących wykorzystania terenów, jak i zatrudnienia. Na dziś poziom ich osiągnięcia jest znikomy, natomiast jego wartość docelową można osiągnąć w okresie trwałości projektu, jednak nie później niż przed złożeniem dokumentów zamknięcia Programu. Interwencja w zakresie przygotowania terenów inwestycyjnych spotkała się z istotnymi problemami począwszy od najpewniej nierzetelnych diagnoz JST w zakresie lokalnych potrzeb MŚP, nieadekwatną do sytuacji analizę ryzyka, aż po niezgodności tempa realizacji inwestycji z aktualnymi potrzebami rynku oraz niedostateczne informowanie przez JST o ofercie sprzedaży uzbrojonych terenów. Chodzi tu głównie o fakt, że firmy składały deklaracje o potrzebie dostępu do terenu inwestycyjnego kilka lat wcześniej nim inwestycje mogły zostać zakończone. To sprawiało, że plany inwestycyjne firm mogły się zmieniać. Nie bez znaczenia jest tu kontekst, a mianowicie silną konkurencją ze strony specjalnej strefy ekonomicznej, oferującej dodatkowe profity z tytułu lokalizacji inwestycji na jej terenie, a także szeroka dostępność komercyjnych terenów o bardzo dobrym skomunikowaniu. Niestety zaplanowane działania naprawcze, w tym rozszerzenie katalogu beneficjentów o przedsiębiorstwa z sektora MŚP nie przyniosły poprawy sytuacji.

Profesjonalizacja usług biznesowych

Wsparcie było oferowane dwóm typom beneficjentów tj. instytucjom otoczenia biznesu oraz przedsiębiorcom z sektora MŚP. Łączne dofinansowanie wszystkich umów (nierozwiązanych) wyniosło 74,9 mln zł. W sumie przeprowadzono 8 konkursów – po cztery na każdy typ beneficjenta. Pierwszy konkurs dla MŚP dotyczył dofinansowania usług doradczych i cieszył się niewielkim zainteresowaniem (7 złożonych projektów oraz 7 dofinansowanych). Kolejne konkursy dla MŚP obejmował komponent doradczy oraz komponent inwestycyjny, co znacząco zwiększyło jego atrakcyjność. Popyt wśród obu grup był znacząco większy niż zaplanowane alokacje. Wartość przewidzianego wsparcia dla przedsiębiorców stanowiła 38% Wartość wnioskowanego dofinansowania tę grupę oraz analogicznie 76% w przypadku instytucji otoczenia biznesu.

Istnieje problem z oceną wpływu programu na konkurencyjność firm (przez samych respondentów). Tylko 32% badanych firm pozytywnie oceniło wpływ usług na konkurencyjność, a 52% nie potrafiło ocenić tego wpływu, co wskazuje na niejednoznaczne wyniki programu lub problemy z jego oceną przez beneficjentów. Może to wynikać z niedostatecznych narzędzi oceny lub opóźnienia w osiąganiu widocznych efektów spowodowanego niezakończonymi jeszcze projektami.

Problemy po stronie IOB, takie jak braki kadrowe i niska jakość usług, mogą przyczyniać się do mniejszego zainteresowania oferowanym wsparciem doradczym, szczególnie wśród bardziej świadomych i rozwiniętych przedsiębiorstw.

Ocena systemu wdrażania

Zainteresowanie konkursami

Zainteresowanie konkursami z Działania I.1 należy uznać za wysokie – ubiegano się o dofinansowanie na realizację 73% przedsięwzięć spośród wpisanych do KT. W każdym z naborów wystąpiło nasycenie w stosunku do możliwości absorpcyjnych – wkład UE na wnioskach był zawsze niższy od alokacji na nabór. Redukcję alokacji na Działanie należy uznać za uzasadnioną.

W Działaniu I.2 złożono łącznie 552 poprawne formalnie wnioski o dofinansowanie z czego 30% przypadło na Poddziałanie I.2.1 a 70% na Poddziałanie I.2.2. Jeżeli chodzi o inwestycje w infrastrukturę B+R to tylko w dwóch naborach wartość wnioskowanego wsparcia przekroczyła wartość alokacji na nabór. W żadnym, biorąc pod uwagę wkład UE na wnioskach zatwierdzonych, alokacja nie została wykorzystana. Decyzja o realokacji środków była słuszna. Jeżeli chodzi o projekty badawczo-rozwojowe to wkład UE na złożonych wnioskach był wyższy od alokacji na nabór w 8 spośród 15 naborów a wkład UE na wnioskach zatwierdzonych w czterech. Kwota alokacji na Działanie była dopasowana do potencjału absorpcyjnego.

W Działaniu II.1.1 popyt wśród JST na wsparcie terenów inwestycyjnych był niski. Powodem niskiego zainteresowania JST były w szczególności kryteria takie jak: przeznaczenie terenów dla przedsiębiorstw sektora MSP, podczas gdy popyt zdaniem przedstawicieli JST występował głównie wśród dużych przedsiębiorstw, duża konkurencja ze strony specjalnej strefy oraz komercyjnych terenów inwestycyjnych.

W Działaniu II.1.2. konkursy cieszyły się dużym zainteresowaniem potencjalnych odbiorców, a zapotrzebowanie wyrażone liczbą złożonych wniosków w odpowiedzi na konkurs było wyższe niż dostępne alokacje. Główną przyczyną tak dużego zainteresowania konkursami był komponent inwestycyjny, który finansował relatywnie proste inwestycje przedsiębiorstw.

Zainteresowanie konkursami w ramach poddziałania II.2.1. było niższe od oczekiwanego, środki przeznaczone na nabory przekraczały bieżące zapotrzebowanie firm na wsparcie, zawarte umowy natomiast zapewniły realizację zobowiązań wskaźnikowych, w związku z tym alokacja została obniżona. Globalnie poziom alokacji w ramach poddziałania II.2.2. oraz II.2.3. był wystarczający do wypełnienia bieżącego zapotrzebowania na wsparcie.

W Działaniu II.3 zainteresowanie wsparciem dotacyjnym było bardzo duże. W każdym z konkursów składano wnioski, w których wnioskowana wartość dofinansowania kilkukrotnie (w jednym z naborów nawet 12 krotnie) przekraczała alokację. Oferowane w ramach II.3.2. pożyczki również cieszyły się dużym zainteresowaniem przedsiębiorców.

Bariery i działania naprawcze

W Działaniach wspierających projekty inwestycyjne (Działanie I.1, I.2 i II.3) problemy beneficjentów były podobne – głównie wynikające z wpływu jaki na realizację projektów miała pandemia COVID-19. Spowodowała ona trudności w realizacji związane z opóźnieniami w dostawach, wzrostem cen i problemami w utrzymaniu płynności finansowej koniecznej dla płynnej realizacji inwestycji. Skutkowało to opóźnieniami w harmonogramie realizacji inwestycji, zmianami w budżecie i zmianami w zakresie rzeczowym inwestycji. Najczęściej

podejmowanym działaniem naprawczym było występowanie do COP z prośbą o dokonanie zmian w projekcie. Działania naprawcze przyniosły zakładane efekty.

W Działaniu II.1.1 problemy z osiągnięciem celu inwestycji miały głównie JST. Od momentu zebrania wstępnych deklaracji o lokalizacji inwestycji na danym terenie do momentu pełnego uzbrojenia terenu wraz z doprowadzeniem dróg dojazdowych mijało kilka lat. W tym czasie plany firm się zmieniały i istnieje zagrożenie, że wskaźniki tego działania nie zostaną osiągnięte. Niestety działania naprawcze zastosowane we wdrażaniu Poddziałania II.1.1. miały ograniczone efekty. W efekcie działań naprawczych rozszerzono katalog beneficjentów o przedsiębiorstwa z sektora MSP. Jednakże nie było możliwe zastosowanie regionalnej pomocy inwestycyjnej, co znacząco ograniczyło zainteresowanie MŚP, ze względu na opłacalność inwestycji.

W Działaniu II.2. COVID-19 utrudnił realizację projektów bazujących na działaniach polegających na podróżach zagranicznych i uczestnictwie w spotkaniach, masowych wydarzeniach (targi), nawiązywaniu bezpośrednich kontaktów z potencjalnymi partnerami. Działania naprawcze obejmowały wprowadzanie zmian w harmonogramach, stosowanie form komunikacji zdalnej, redefiniowanie działań wokół odbywających się wydarzeń, redefiniowania rynków docelowych (również w kontekście wybuchu wojny w Ukrainie i utraty możliwości działania na rynku rosyjskim).

Kluczowe rekomendacje

- Wykorzystanie do wsparcia inwestycji w infrastrukturę B+R w ramach FEŁ2027 nie tylko regionalnej pomocy inwestycyjnej, ale również pomocy de minimis;
- Wprowadzenie przez IK UP odpowiednich zmian w treści mechanizmu monitorowania i wycofania (dotyczący okresu obowiązywania mechanizmu w przypadku infrastruktury budynkowej oraz sankcji za przekroczenie zakładanego udziału części gospodarczej) oraz zawarcie przez IP aneksów do umów z beneficjentami;
- Zastosowanie mechanizmów ściślej łączących działania promocyjne z uczestnictwem i wsparciem dla konkretnych firm oraz pobudzających szersze uczestnictwo w nich interesariuszy innych niż JST. Wykorzystanie bardziej systemowego podejścia, z realizacją kluczowych projektów, wzmocnienie wiodącego i parasolowego charakteru działań UM Wł w stosunku do projektów innych interesariuszy. Włączenie do działań komponentu mentoringu czy innych form pobudzania wymiany informacji na poziomie B2B;
- Korzystanie z akredytowanych usługodawców przy doradztwie strategicznym dla firm;
- Premiowanie wysokości wskaźnika „Liczba kontraktów handlowych zagranicznych podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji” było silnym bodźcem rynkowym do pojawienia się po stronie wnioskodawców zachowań ryzykownych. W warunkach konkursowych warto pobudzać wysokość

współfinansowania projektów ze strony sektora prywatnego, który to bodziec jest mniej podatny na wywołanie zachowań ryzykownych, a równocześnie podnosi efektywność wsparcia;

- Stworzenie systemu KPI (Key Performance Indicators), który pozwoli określać i śledzić kluczowe wskaźniki wynikowe dla usług doradczych. System ten powinien być przypisany do każdej z usług doradczych i zawierać główne wskaźniki;
- Zwiększenie wagi w ocenie merytorycznej IOB kwestii takie jak doświadczenie w świadczeniu usług, jakość usług czy sposób jej monitorowania, sposób realizacji usług, narzędzia i eksperci do jej realizacji. Te aspekty powinny być punktowane w ramach oceny merytorycznej, a także być przedmiotem rozmowy wnioskodawcy z panelem ekspertów.

SUMMARY

Purpose, methodology and scope of the research

The main purpose of the research was to estimate and assess the effects of supporting key investments in the R&D infrastructure of scientific entities and supporting R&D activities of business undertakings, as well as to assess the impact of OP I and OP II under the ROP ŁV (Regional Operational Programme for Łódzkie Voivodeship) 2014-2020 on the level of innovation, competitiveness and internationalisation of SMEs in Łódzkie Voivodeship.

The research covered Measures implemented under OP I and OP II of the ROP ŁV 2014-2020. Programme monitoring data for the period from the beginning of the programme implementation to the end of Q3 2023 were analysed.

In addition to the existing data (programme and reporting documents, monitoring data, reports and publications related to the subject matter of the research), retrieved data was also analysed as part of the research. Individual telephone interviews were carried out with representatives of the Managing Authority and the Intermediate Body, and beneficiaries of selected Measures under OP I and OP II. Questionnaire survey (CAWI/CATI) was also carried out with the beneficiaries of OP I, OP II and the ultimate recipients of loans financed from Measure II.3.2. Field research took place from the last week of August 2023 to the end of October 2023.

The most important results of the research

Innovation and R&D activities

Measure I.1 was aimed at market orientation of the R&D activities of scientific entities. Implementation of 11 projects was co-financed with the amount of PLN 175 million. None of them have been completed yet. Owing to the requirement to allocate a specific part of the project to the so-called business activities involving provision of services to business undertakings, one may expect that the following support effects will occur: an increase in the number of businesses with whom an entity cooperates or an increase in revenues from the provision of services to the business sector. Such effects are already observed in entities that have started using the equipment purchased as part of the projects.

Potentially, the greatest threat to maintaining the durability of the results of Measure I.1, as half of the surveyed scientific entities indicated, will be the high costs of maintaining infrastructure. Entities may also have problems to maintain the assumed share of the economic part in the 40-year time horizon that applies to the building infrastructure.

Creative innovation related to the execution of R&D work was supported from Measure I.2, which co-financed investments in R&D infrastructure and R&D projects. Imitation innovations involving investments in fixed assets were the subject of support provided under Measure II.3.

Almost 70% of the beneficiaries of Measures I.2 and II.3 had experience in undertaking innovative activities before submitting the application for support. Thanks to the support, this type of activities were initiated by 33% of beneficiaries of Sub-measure II.3.1 and 29% of beneficiaries of Measure I.2. As regards loans, this effect occurred only in 8.7% of companies – most loan-financed investments were not innovative.

Grant support from Measures I.2 and II.3 had a positive impact on the level of innovation of companies. In total, over 75% of the beneficiaries of these Measures allocated received support to solutions not offered/used in the country, at the same time investing in innovations that were not very popular on a global scale more often than in the past. The effect of increasing the level of innovation is not visible in the case of borrowers – the rules for granting loans did not have built-in mechanisms that would favour their orientation towards highly innovative projects, which is understandable considering the returnable nature of the support.

The results of R&D work have already been implemented by 52% of the beneficiaries of Sub-measure I.2.2, whereas another 20% are in the process of implementation. The dominant form of implementation was the introduction of research or work results into the Beneficiary's own business activity by starting production or providing services based on the Project outcome. As regards those beneficiaries of Sub-measure I.2.2 who have not yet implemented them, as many as 88% intend to do so within the next two years.

All beneficiaries of Measure I.2 still offer the implemented product/service, as well as use the business process innovation that was covered by project in their company. Only 9% of companies intend to withdraw from offering them on the market/using them in the next two years. 91% of the beneficiaries of Sub-measure I.2.1 still use the research infrastructure financed under the project.

Competitiveness and employment

The impact of investment support on competitiveness was analysed in the case of grants awarded to business undertakings under Measure I.2 (described above) and Measure II.3. In Sub-measure II.3.1, a total of 1,157 undertakings applied in 7 call for application procedures (excluding competitions dedicated to counteracting the effects of COVID-19). The number of contracts (not terminated) is 353. The total amount of co-financing of the contracts is PLN 571.6 million.

The average amount of support was PLN 1.6 million. The average value of investment was PLN 3.9 million. The grants were awarded mainly to the industrial sector.

As part of the financial instruments financed under Sub-measure II.3.2, a total of 2,175 loans were granted for a total amount of PLN 585.9 million (including co-financing in the amount of PLN 493.6). The average loan value was PLN 269,000 and the average value of the investment – PLN 307 thousand. The loans went largely to the service sector.

Grant beneficiaries generally assess the impact of support on the competitive potential of the company higher than borrowers. The greatest impact of grant support on investments results from the nature of the investments, which in most cases consisted mainly in the purchase of machinery and equipment. The investment therefore had a considerable impact on the quality of machinery and equipment, resulting in the use of modern technologies. This had a positive impact on the company's offer: the modernity of the products or services offered and their quality.

Borrowers assess the impact of support as minor. The greatest impact is observed in the area of production – the quality of machines and equipment. This has a positive impact on the quality of the products and services offered.

Grant beneficiaries see their competitive advantages on the market mainly in areas where their competitive potential has increased as a result of the investment. According to their self-assessment, the most important advantages include: the modernity of the technologies used, novelty/innovative solutions in terms of offered products/services, the quality of machines and equipment, the quality of products and services.

Borrowers notice their competitive advantages in relatively few areas – the quality of products and services, their brand, positive image of the company (reputation), the price of products and services. The advantages they have are rather small. According to borrowers, competitors have an advantage over them in terms of the novelty and innovativeness of the products and services offered.

Both grant beneficiaries and borrowers mostly (58% and 52%, respectively) believe that their competitive position has improved in comparison to the period before receiving support. In absolute terms, the current competitive position of grant beneficiaries is much higher than the position of competitive businesses, because the former ones usually operate on much more competitive markets – national and international, whereas the borrowers mainly operate on local and regional markets.

The share of beneficiaries declaring an increase in employment is almost the same (approx. 56%) in the case of beneficiaries of R&D grants and investment grants. The share of borrowers declaring an increase in employment is smaller (32%) and at the same time the percentage of those declaring that their employment has not changed is much higher (51%).

The durability of direct effects of the investment is proven by the fact that 93% of the beneficiaries of the investment grant and 97% of the borrowers still offer on the market the product implemented thanks to the investment.

Counteracting the effects of COVID-19

As part of the ROP ŁV 2014-2020, in order to counteract the effects of the COVID-19 pandemic in 2020, dedicated grant and loan instruments were made available to SMEs. Two grant competitions were launched:

- competition (RPLD.02.03.01-IP.02-10-070/20) to support investments of business undertakings. The number of contracts is 199. The value of co-funding under the signed contracts is PLN 143.2 million;
- competition (RPLD.02.03.01-IP.02-10-072/20) to support maintaining financial liquidity of business undertakings (for working capital). The number of contracts is 1,883. The value of co-funding under the signed contracts is PLN 56.5 million.

In 2020, a liquidity loan was also launched for business undertakings from Łódzkie Voivodeship affected by the COVID-19 epidemic. 91 loans were granted for a total amount of PLN 58.8 million. The average amount of the loan support was PLN 645 thousand.

The support mostly helped maintaining basic business activities, continuation of which was threatened by the effects of the pandemic (in the questionnaire survey, 69% of respondents described this effect as large or very large), as well as maintaining or restoring jobs (69%).

Internationalisation

Under Measure II.2. Corporate internationalisation, support was provided for SME projects involving the development and implementation of new business models aimed at entering new foreign markets (II.2.1.) and for projects promoting economic offers, developing economic information systems, relating to the organization of and participation in projects aimed at increasing international economic rank of the region (II.2.2.), including in the revitalisation areas (II.2.3.). The allocation amounted to PLN 141.2 million.

Level of achievement of target values of product and result indicators of Measure II.2. was assessed highly. However, significant levels of risk were identified in the case of some indicators at the level of implementation of contractual provisions by about one fifth of companies (II.2.1.). Owing to the support, the companies initiated exports (26% of respondents), entered new foreign markets (32%), and increased sales therein (14%). The share of companies for which abroad was the main market increased by 9 percentage points. The implementation of the projects brought additional effects, such as increased competitiveness, reflected in particular in increases in foreign revenues and profitability. The impact of other forms of support, including those focused on R&D and innovation, on the internationalisation of companies was also noted. According to estimates, the effects were noticeable on a regional scale. Only 8% of companies did not move from the conceptual stage to implementing activities on foreign markets, whereas 77% were optimistic about further implementation of such activities.

The support also strengthened the internationalisation of activities of institutions and organisations functioning in the business environment, especially local government units, which were responsible for implementing 86% of the region's economic promotion value. The method of managing supported projects and the durability of solutions was assessed very highly, especially in the case of the Municipal Office of Łódź and its units.

Investment areas

The intervention in this respect did not work out due to failure to match it to the needs of local businesses and the capabilities of local government units in terms of strategic activities aimed at attracting investors. In this Sub-measure, a total of 9 call for application procedures were announced with a total available allocation amount of approximately PLN 298 million. Interest in the competitions was much lower than assumed and the demand measured by the value of co-funding for complex projects amounted to approximately 26% of the assumed budget. Support was provided to 11 projects, 2 of which were completed at the time of the research. Total co-funding amounted to PLN 36.6 million.

A significant risk of failure to achieve indicators regarding land use and employment was identified. At the moment, the level of their achievement is negligible, but its target value can be achieved during the project's durability period, but no later than before submitting the Programme closing documents. The intervention in the scope of preparation of investment areas encountered considerable problems, starting from probably unreliable analyses of local government units regarding needs of local SMEs, through risk analysis inadequate to the situation, up to inconsistency in the pace of investment implementation with the current market needs and insufficient information by local government units about the sale offer of developed areas. This was mainly caused by the fact that companies submitted declarations about the need for access to the respective investment area several years before the investments could be completed. This meant that companies' investment plans could have changed in the meantime. The context is also important here, namely strong competition from the special economic zone, which offers additional profits due to the location of the investment within its area, as well as the wide availability of commercial areas with very good transport connections. Unfortunately, the planned corrective actions, including extending the list of beneficiaries to include companies from the SME sector, did not improve the situation.

Professionalisation of business services

Support was offered to two types of beneficiaries, i.e. institutions from the business environment and companies from the SME sector. The total co-funding for all contracts (not terminated) amounted to PLN 74.9 million. A total of 8 competitions were held – four per each type of beneficiary. The first competition for SMEs concerned co-funding for advisory services and attracted little interest (7 submitted and 7 co-financed projects). Further competitions for SMEs included an advisory component and an investment component, which significantly increased

their attractiveness. Demand among both groups was significantly higher than planned allocations. The value of the planned support for companies constituted 38% of the value of the funding applied for by this group and similarly 76% in the case of business environment institutions.

There is a problem with assessing the impact of the programme on companies' competitiveness (by the respondents themselves). Only 32% of the surveyed companies positively assessed the impact of services on the competitiveness, while 52% were unable to assess this impact, which indicates unclear programme results or problems with its assessment by the beneficiaries. This may be due to insufficient assessment tools or a delay in achieving visible results due to unfinished projects.

Problems on the side of business environment institutions, such as staff shortages and low quality of services, may contribute to less interest in the advisory support offered, especially among more aware and developed companies.

Assessment of the implementation system

Interest in competitions

Interest in competitions under Measure I.1 should be considered as high – co-funding for the implementation of 73% of the projects included in the Territorial Contract (TC) was applied for. In each of the calls for application, the absorption capacity was saturated – the EU contribution to the applications was always lower than resources allocated for the competition. Therefore, reduction in the allocation for the Measure should be considered justified.

In Measure I.2, a total of 552 formally correct applications for co-funding were submitted, of which 30% were for Sub-measure I.2.1 and 70% for Sub-measure I.2.2. As regards investments in R&D infrastructure, only in two call for application procedures the value of the support applied for exceeded the value of resources allocated for the competition. Considering the EU contribution to approved applications, in no case was the allocation used. The decision to reallocate funds was right. As regards the research and development projects, the EU contribution to submitted applications was higher than resources allocated for the call for proposals in the case of 8 out of 15 calls for proposals, and the EU contribution to approved applications was higher than the resources allocated for the call for proposals in the case of four applications. The allocation amount for the Measure was adjusted to the absorption potential.

In Measure II.1.1, the demand among local government units for support for investment areas was low. The reason for the low interest of local government units resulted from, in particular, criteria such as: the allocation of the areas for companies from the SME sector, while, according to local government representatives, the demand occurred mainly among large companies, strong competition from the special economic zone and commercial investment areas.

In Measure II.1.2. the competitions were very popular among potential beneficiaries and the demand expressed in the number of applications submitted in response to the call for

applications was higher than the available resources. The main reason for such great interest in the competitions was the investment component, which financed relatively simple investments of the companies.

Interest in competitions under Sub-measure II.2.1. was lower than expected, the funds allocated for the competitions exceeded the companies' current demand for support, but the concluded contracts ensured the achievement of required indicators, therefore the allocation was reduced. On a global scale, the level of allocation under Sub-measures II.2.2. and II.2.3. was sufficient to meet the current need for support.

In Measure II.3, interest in grant support was very high. In each of the competitions, applications were submitted in which the value of co-funding applied for exceeded the allocation several times. Loans offered under Sub-measure II.3.2. were also very popular among businesses.

Barriers and corrective actions

In Measures supporting investment projects (Measures I.1, I.2 and II.3), the beneficiaries' problems were similar – mainly resulting from the impact of the COVID-19 pandemic on the implementation of projects. It caused implementation difficulties related to delivery delays, price increases and problems in maintaining financial liquidity necessary for the smooth implementation of the investment. This resulted in delays in the investment implementation schedule, changes in the budget and changes in the material scope of the investment. The most common corrective action involved submission of a request to the COP (Entrepreneur Service Centre) to introduce changes to the project. The corrective actions brought the expected results.

In Measure II.1.1, problems with achieving the investment goal were mainly experienced by local government units. Several years passed from the moment of collecting the initial declarations about the location of an investment project in a given area to the moment when the area was fully provided with utilities and access roads. During this time, companies' plans changed and there is a risk that indicators under this Measure will not be achieved. Unfortunately, the corrective actions used in the implementation of Sub-measure II.1.1. had limited effects. As a result of the corrective actions, the catalogue of beneficiaries was expanded to include enterprises from the SME sector. However, there was not possibility to apply regional investment aid, which significantly limited the interest of SMEs in terms of the investment profitability.

In Measure II.2., COVID-19 hindered the implementation of projects involving activities such as travels abroad and participation in meetings, mass events (fairs), and establishing direct contacts with potential partners. Corrective actions included introducing changes to schedules, using forms of remote communication, redefining activities around ongoing events, redefining target markets (also in the context of the outbreak of the war in Ukraine and the loss of the ability to operate on the Russian market).

Key recommendations

- Using not only regional investment aid but also de minimis aid to support investments in R&D infrastructure under European Funds for the Łódź region 2021-2027;
- Introduction by the Institution Coordinating the Partnership Agreement of relevant changes in the content of the monitoring and withdrawal mechanism (concerning the validity period of the mechanism in the case of the building infrastructure and sanctions for exceeding the assumed share of the economic part) and conclusion of amending annexes to contracts with beneficiaries by the Intermediate Body;
- Application of mechanisms linking promotional activities more closely with participation and support for specific companies, and stimulating wider participation of stakeholders other than local government units. Using a more systemic approach, including the implementation of key projects, strengthening the leading and umbrella nature of activities of the Marshal's Office of Łódzkie Voivodeship in relation to the projects of other stakeholders. Inclusion of a mentoring component or other forms of stimulating the exchange of information at the B2B level;
- Using accredited service providers for strategic consulting for companies. The fact of awarding the size of the indicator "Number of foreign trade contracts signed by enterprises supported in the field of internationalisation" was a strong market stimulus for the emergence of risky behaviours of applicants. In the conditions of the competition, the size of project co-financing by the private sector is worth promoting, as it is less susceptible to triggering risky behaviour and at the same time increases the effectiveness of support;
- Creation of a KPI (Key Performance Indicators) system that will allow defining and tracking key performance indicators for advisory services. This system should be assigned to each advisory service and specify the key indicators;
- Increasing the weight in the substantive assessment of BEIs of issues such as experience in providing services, quality of services and the method of monitoring thereof, the method of providing services, tools and experts involved in its implementation. These aspects should be scored as part of the substantive assessment and should also be the subject of a conversation of the applicant with the panel of experts.

1. WPROWADZENIE - OPIS PRZEDMIOTU EWALUACJI

Cel badania

Głównym celem badania jest oszacowanie i ocena efektów wsparcia kluczowych inwestycji w infrastrukturę B+R jednostek naukowych oraz wsparcia działalności B+R przedsiębiorstw oraz ocena wpływu I i II OP w ramach RPO Wł 2014-2020 na poziom innowacyjności, konkurencyjności oraz internacjonalizacji MŚP w województwie łódzkim.

Zakres przedmiotowy badania

Oś priorytetowa I: Badania, rozwój i komercjalizacja wiedzy

Działanie I.1 – Rozwój infrastruktury badań i innowacji (PI 1a)

Działanie I.2 – Inwestycje przedsiębiorstw w badania i innowacje (PI 1b)

Poddziałanie I.2.1 – Infrastruktura B+R przedsiębiorstw

Poddziałanie I.2.2 – Projekty B+R przedsiębiorstw.

Oś priorytetowa II: Innowacyjna i konkurencyjna gospodarka

Działanie II.1 – Otoczenie biznesu (PI 3a)

Poddziałanie II.1.1 – Tereny inwestycyjne

Poddziałanie II.1.2 – Profesjonalizacja usług biznesowych

Działanie II.2 – Internacjonalizacja przedsiębiorstw (PI 3b)

Poddziałanie II.2.1 – Modele biznesowe MŚP

Poddziałanie II.2.2 – Promocja gospodarcza regionu

Poddziałanie II.2.3 – Promocja gospodarcza regionu - miasto Łódź

Działanie II.3 – Zwiększenie konkurencyjności MŚP (PI 3c)

Poddziałanie II.3.1 – Innowacje w MŚP

Poddziałanie II.3.2 – Instrumenty finansowe dla MŚP

Zakres czasowy i przestrzenny badania

Od początku wdrażania I i II OP w ramach RPO Wł 2014-2020 do 01.12.2023. Dane monitoringowe odzwierciedlają stan na dzień 30.09.2023, chyba, że zaznaczono inaczej.

Badanie obejmuje swym zakresem obszar całego województwa łódzkiego.

Zakres podmiotowy badania

- beneficjenci wsparcia w ramach I oraz II OP w ramach RPO Wł 2014-2020;
- przedsiębiorcy, w tym MŚP;
- jednostki naukowe;
- fundusz funduszy;
- uczelnie;

- specjalne strefy ekonomiczne;
- izby gospodarcze;
- organizacje pozarządowe;
- jednostki organizacyjne JST posiadające osobowość prawną;
- instytucje otoczenia biznesu;
- jednostki samorządu terytorialnego, związki i stowarzyszenia JST;
- konsorcja naukowe z rolą wiodącą jednostki naukowej albo uczelni;
- konsorcja przemysłowe z rolą wiodącą przedsiębiorcy;

Kryteria ewaluacyjne

W badaniu zostaną uwzględnione następujące kryteria ewaluacyjne:

- Skuteczność – kryterium to pozwoli ocenić stopień osiągnięcia zakładanych celów, skuteczność podjętych działań oraz wpływ czynników zewnętrznych na ostateczne efekty.
- Użyteczność – kryterium to pozwoli ocenić całość rzeczywistych efektów wywołanych przez interwencję w I i II OP w ramach RPO WŁ 2014-2020 (zarówno tych planowanych i nieplanowanych, tzw. ubocznych) w odniesieniu do założeń w dziedzinie konkurencyjności, innowacyjności i internacjonalizacji MŚP oraz sfery B+R.
- Efektywność – kryterium to pozwoli ocenić relację między nakładami, kosztami, zasobami a osiągniętymi efektami interwencji.
- Trwałość - kryterium to pozwoli ocenić na ile i w jakim zakresie efekty interwencji są trwałe.

Metodyka badania

W badaniu zastosowano następujące metody badawcze:

- Analiza desk research (dane monitoringowe, dokumenty programowe i sprawozdawcze, dokumenty strategiczne, dane ze statystyk publicznych, raporty i opracowania związane z tematyką badania);
- Wywiady indywidualne telefoniczne:
 - Z przedstawicielami Instytucji Zarządzającej (właściwe departamenty w Urzędzie Marszałkowskim Województwa Łódzkiego (3 wywiady) i przedstawicielami Instytucji Pośredniczącej (Centrum Obsługi Przedsiębiorcy – 3 wywiady);
 - Z beneficjentami: Działania I.1 (3 wywiady), Poddziałania II.1.1.(3), Poddziałania II.2.2. (3), Poddziałania II.2.3 (1);

Badania kwestionariuszowe:

Zrealizowane metoda CAWI/CATI na reprezentatywnej próbie beneficjentów i odbiorców ostatecznych w ramach każdego działania w OP I i OP II RPO WŁ 2014-2020. Operat stanowili unikalni beneficjenci OP I i OP II. Próbę podzielono na warstwy uwzględniające Działania: I.1,

I.2, I.3 z OP I oraz Działania: II.1, II.2, II.3 z OP II. Poniższa tabela podaje liczebność operatów (operaty - stan na 29.08.2023), zakładaną próbę (błąd 5%) i osiągniętą próbę w badaniu kwestionariuszowym.

Tabela 1 Zakładana i zrealizowana próba w poszczególnych Działaniach.

Działanie	Operat- unikalni odbiorcy wsparcia	Zakładana próba	Zrealizowana próba	% realizacji
I.1	8	8	8	100,0%
I.2	207	109	114	104,6%
II.1	123	93	93	100,0%
II.2	205	134	149	111,2%
II.3.1	2435	332	390	117,5%
II.3.2. pożyczki	2029	323	369	114,2%

Źródło: Opracowanie własne

2. WYNIKI BADANIA

2.1. Skuteczność – wskaźniki produktu i rezultatu

Działanie I.1 Rozwój infrastruktury badań i innowacji

Celem Działania było zwiększone urynkowanie działalności badawczo-rozwojowej jednostek naukowych. Cel miał zostać osiągnięty poprzez wsparcie inwestycji w strategiczną, publiczną infrastrukturę badawczą. O dofinansowanie mogły ubiegać się tylko przedsięwzięcia wpisane do Kontraktu Terytorialnego. W projektach musiała zostać uwzględniona tzw. część gospodarcza infrastruktury tj. część przeznaczona w pełnym zakresie do prowadzenia działalności gospodarczej. Jej minimalny udział wynosił w pierwszych naborach 30% by później zostać obniżonym do 20%.

Wdrażanie działania powierzono Centrum Obsługi Przedsiębiorcy, które ogłosiło 8 naborów wniosków. Aktualna liczba zawartych umów to 11 (3 umowy zostały rozwiązane). Całkowita wartość wydatków kwalifikowalnych to 218,9 mln zł a wartość dofinansowania 174,9 mln zł.

W tabeli poniżej pokazano wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników produktu przyjętych dla PI 1a.

Tabela 2 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników produktu przyjętych dla PI 1a

Nazwa wskaźnika	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość aktualna (30.09.2023 r.)	Aktualny poziom realizacji (30.09.2023 r.)	Szacowana wartość w podpisanych umowach (30.09.2023)	Szacowany poziom realizacji
Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne w projekty w zakresie innowacji lub badań i rozwoju (CO27)	9 630 000,00 EUR	10 898 069,40	113,17%	18 765 367,47	194,86%
Liczba jednostek naukowych ponoszących nakłady inwestycyjne na działalność B+R	4	12	300,00%	16	400,00%
Liczba naukowców pracujących w ulepszonych obiektach infrastruktury badawczej (CO25)	140	34	24,29%	274,81	196,29%

Źródło: Informacja kwartalna za III kw. 2023.

Z zaprezentowanych w tabeli danych wynika, że zakładane wartości docelowe wszystkich wskaźników zostaną osiągnięte. Na moment realizacji badania najniższy był poziom realizacji wskaźnika dotyczącego liczby naukowców pracujących w ulepszonych obiektach infrastruktury badawczej. Wpływ miał fakt, iż żaden z dofinansowanych projektów nie został jeszcze formalnie zakończony (nie został złożony wniosek o płatność końcową).

Jeżeli chodzi o wskaźniki rezultatu bezpośredniego przypisane do PI 1a to szczegółowe dane nt. ich wartości docelowych, aktualnie osiągniętych i prognozowanych zawiera poniższa tabela.

Tabela 3 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników rezultatu bezpośredniego przyjętych dla PI 1a

Nazwa wskaźnika	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość aktualna (30.09.2023 r.)	Aktualny poziom realizacji (30.09.2023 r.)	Szacowana wartość w podpisanych umowach, (30.09.2023)	Szacowany poziom realizacji
Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wspartej infrastruktury badawczej [szt.]	200	2	1%	177	88,50%
Wzrost przychodów ze źródeł prywatnych [%]	8	0	0	15,81	197,68%

Źródło: Informacja kwartalna za III kw. 2023.

Biorąc pod uwagę zobowiązania beneficjentów zawarte we wnioskach aplikacyjnych dotyczące wartości docelowych wskaźników rezultatu można by stwierdzić, że wartości tychże wskaźników określone w Programie zostaną osiągnięte. Przyjęto zasadę analogiczną do obowiązującej w przypadku wskaźników z ram wykonania, w myśl której wskaźnik był uznawany za zrealizowany, jeżeli poziom osiągnięcia jego wartości docelowej wynosił przynajmniej 85%. Pewne ryzyko dostrzegalne jest w przypadku szansy na osiągnięcie zakładanej wartości wskaźnika dotyczącego wzrostu przychodów ze źródeł prywatnych. Zgodnie z zapisami umowy o dofinansowanie przedmiotowy wskaźnik należy osiągnąć w terminie 3 lat od zakończenia realizacji Projektu nie później jednak niż na moment złożenia dokumentów zamknięcia dla Programu RPO WŁ. Z uzyskanych w trakcie wywiadów z przedstawicielami IP informacji wynika, że planowana data zamknięcia Programu to koniec 2024 r. co oznacza, że w praktyce beneficjenci będą mieli na jego osiągnięcie nie 3 lata a rok (datą graniczną kwalifikowalności kosztów w projektach jest 31.12.2023 r). Problem w osiągnięciu wskaźnika mogą mieć w szczególności te jednostki, które nie rozpoczęły jeszcze

świadczenia żadnych usług na rzecz podmiotów prywatnych. Dodatkowo warto zwrócić uwagę na fakt, że tylko w dwóch spośród wszystkich realizowanych w Działaniu 1.1 projektach założono, że skala wzrostu przychodów będzie przynajmniej taka sama jak wyrażona w Programie wartość docelowa tego wskaźnika (8%). Może zatem w praktyce okazać się, że to od sprawności beneficjentów dwóch projektów w pozyskiwaniu zleceń z sektora gospodarki będzie zależała realizacja wskaźnika. Należy zastanowić się nad zmianą wartości docelowej wskaźnika i zastosowanie do jego obliczenia miary jaką jest mediana a nie średnia. Średnia wartość jest znacząco zawyżana przez jeden projekt, w którym założono wzrost przychodów o 89,19%. Mediana jest „odporną” na wartości skrajne.

Dla PI 1a przyjęto również 1 specyficzny wskaźnik rezultatu dotyczący zmian jakie interwencja miałyby wywołać w skali makro. Szczegółowe dane dotyczące jego wartości zawarto w poniższej tabeli.

Tabela 4 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników rezultatu specyficznych dla programu przyjętych dla PI 1a

Nazwa wskaźnika	Wartość bazowa (2012 r)	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość aktualna (2021 r.)	Poziom osiągnięcia wartości docelowej
Nakłady na działalność B+R w relacji do PKB ogółem w regionie	0,79	1,67	1,13	67,66%

Źródło: RPO WŁ 2014-2020 i Strateg GUS

Z danych ze statystyki publicznej wynika, że obecny poziom osiągnięcia wartości docelowej wskaźnika to 68%. Z zastosowania prostej funkcji trendu wynika, że w 2023 r. wartość wskaźnika wyniesie 1,16 stanowiąc 69% wartości docelowej. Nieosiągnięcia wskaźnika nie świadczy w najmniejszym stopniu o nieosiągnięciu celów PI 1a. Należy stwierdzić, że możliwość oddziaływania wsparcia udzielanego z programów operacyjnych na wskaźniki z poziomu makro jest nikła co wynika zarówno z relatywnie ograniczonej skali wsparcia jak i dużego znaczenia czynników kontekstowych, niezależnych od udzielanego wsparcia. Słusznie zatem w perspektywie finansowej 2021-2027 zrezygnowano z wykorzystywania specyficznych wskaźników rezultatu. Należy też zauważyć, że do PI 1a, który dedykowany był jednostkom naukowym, a więc mógł oddziaływać przede wszystkim na nakłady na B+R sektora nauki, przypisano wskaźnik dotyczący ogółu nakładów na B+R, a więc również podmiotów gospodarczych. Ponadto powiązano go z PKB, co oznacza, że na wartość wskaźnika wpływały również zmiany w regionalnym PKB. Istniała więc bardzo nikła zależność między wsparciem udzielanym z PI 1a a wartością wskaźnika.

Działanie I.2 Inwestycje przedsiębiorstw w badania i innowacje (PI 1b)

Celem Działania było zwiększenie aktywności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw. Jego osiągnięciu miało służyć wdrażanie dwóch Poddziałań:

- I.2.1 Infrastruktura B+R przedsiębiorstw – ukierunkowane było na wsparcie projektów związanych z tworzeniem bądź rozwojem istniejącego zaplecza badawczo-rozwojowego, których produkty będą służyły do prowadzenia działalności innowacyjnej przedsiębiorstwa, w tym zmierzające do przekształcenia jednostki w centrum badawczo-rozwojowe;
- I.2.2 Projekty B+R przedsiębiorstw – ukierunkowane było na wsparcie projektów badawczo-rozwojowych przedsiębiorstw obejmujących fazy badań przemysłowych oraz prac rozwojowych, w tym opracowanie prototypów, demonstracje, opracowanie projektów pilotażowych, testowanie i walidacje nowych lub ulepszonych produktów, procesów lub usług w otoczeniu stanowiącym model warunków rzeczywistego funkcjonowania. W odniesieniu do projektów o małej skali realizowanych przez MŚP wykorzystano instrument bonu na innowacje mającego na celu wspieranie współpracy MŚP z jednostkami naukowymi.

Wdrażanie ww. Poddziałań powierzono Centrum Obsługi Przedsiębiorcy, które ogłosiło 25 naborów wniosków z czego 10 dotyczących inwestycji w infrastrukturę B+R a 15 dotyczących projektów B+R. Liczba zawartych umów to 212. Całkowita wartość wydatków kwalifikowalnych to 572,9 mln zł a wartość dofinansowania 328,8 mln zł.

W tabeli poniżej pokazano wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników produktu przyjętych dla PI 1b.

Tabela 5 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników produktu przyjętych dla PI 1b

Nazwa wskaźnika	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość aktualna (30.09.2023 r.)	Aktualny poziom realizacji (30.09.2023 r.)	Szacowana wartość w podpisanych umowach (30.09.2023)	Szacowany poziom realizacji
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie (CO01) (przedsiębiorstwa)	99	103	104,04%	153	154,55%

Nazwa wskaźnika	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość aktualna (30.09.2023 r.)	Aktualny poziom realizacji (30.09.2023 r.)	Szacowana wartość w podpisanych umowach (30.09.2023)	Szacowany poziom realizacji
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje (CO02)	99	103	104,04%	153	154,55%
Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje) (CO06)	51 815 048,00	71 205 497,27	137,42%	89 542 720,70	172,81%
Liczba przedsiębiorstw współpracujących z ośrodkami badawczymi (CO26)	89	82	92,13%	127	142,70%
Liczba wspartych laboratoriów badawczych	69	69	100,00%	78	113,04%
Liczba przedsiębiorstw wspartych w zakresie prowadzenia prac B+R	69	51	73,91%	88	127,54%
Liczba opracowanych nowych lub znacząco ulepszonych produktów (wyrobów lub usług)	8	12	150,00%	16	200,00%
Liczba opracowanych nowych lub znacząco ulepszonych procesów	5	3	60,00%	7	140%
Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla rynku (CO28)	5	11	220,00%	14	280,00%

Nazwa wskaźnika	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość aktualna (30.09.2023 r.)	Aktualny poziom realizacji (30.09.2023 r.)	Szacowana wartość w podpisanych umowach (30.09.2023)	Szacowany poziom realizacji
Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla firmy (CO29)	5	11	220,00%	14	280,00%

Źródło: Informacja kwartalna za III kw. 2023.

Z zaprezentowanych w tabeli danych jasno wynika, że nie powinno być problemu z osiągnięciem zakładanych wartości docelowych wskaźników produktu. Według stanu na III kwartał 2023 r. przynajmniej 100% poziom realizacji dotyczy już siedmiu spośród dziesięciu wskaźników. W przypadku pozostałych trzech, biorąc pod uwagę wartości założone w podpisanych umowach, szacuje się, że poziom ich osiągnięcia będzie wyższy od wartości docelowej o przynajmniej 27,54 punktu procentowego.

Jeżeli chodzi o wskaźniki rezultatu bezpośredniego przypisane do PI 1b to szczegółowe dane nt. ich wartości docelowych, aktualnie osiągniętych i prognozowanych zawiera poniższa tabela.

Tabela 6 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników rezultatu bezpośredniego przyjętych dla PI 1b

Nazwa wskaźnika	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość aktualna (30.09.2023 r.)	Aktualny poziom realizacji (30.09.2023 r.)	Szacowana wartość w podpisanych umowach (30.09.2023)	Szacowany poziom realizacji
Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wspartej infrastruktury B+R - wspartej w ramach projektu	35	39	111,43%	67	191,43%

Nazwa wskaźnika	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość aktualna (30.09.2023 r.)	Aktualny poziom realizacji (30.09.2023 r.)	Szacowana wartość w podpisanych umowach (30.09.2023)	Szacowany poziom realizacji
Liczba realizowanych planów prac badawczo - rozwojowych przy wykorzystaniu wspartej infrastruktury B+R	43	33	76,74%	69	160,47%
Liczba skomercjalizowanych wyników prac B+R prowadzonych przez przedsiębiorstwo w ramach projektu	31	5	16,13%	72	232,26%
Liczba wprowadzonych innowacji produktowych	8	7	87,50%	15	187,50%
Liczba wprowadzonych innowacji procesowych	2	2	100%	7	350%

Źródło: Informacja kwartalna za III kw. 2023.

Z przedstawionych w tabeli danych wynika, że spośród pięciu wskaźników zostały osiągnięte już wartości dwóch, a gdyby stosować zasadę obowiązującą w przypadku wskaźników ram wykonania, mówiącą, że dla realizacji wskaźnika wystarczy osiągnięcie 85% jego wartości docelowej to trzech. Zdecydowanie najniższy poziom realizacji dotyczy wskaźnika „*Liczba skomercjalizowanych wyników prac B+R prowadzonych przez przedsiębiorstwo w ramach projektu*”. Wynika to z tego, że zgodnie z zapisami umowy o dofinansowanie beneficjenci, którzy wykazali we wniosku aplikacyjnym ten wskaźnik mają 3 lata od zakończenia realizacji projektu na jego osiągnięcie. Biorąc pod uwagę zawarte w umowach o dofinansowanie zapisy obligujące beneficjentów do dokonania wdrożenia wyników projektu, a także to, że w projektach „bonowych” wsparcie obejmowało również etap wdrożeniowy ryzyko nieosiągnięcia zakładanej wartości wskaźnika należy ocenić jako niskie.

Dla PI 1b przyjęto również 2 specyficzne wskaźniki rezultatu dotyczące zmian jakie interwencja miałyby wywołać w skali makro. Jeden dotyczył nakładów inwestycyjnych a

drugi nakładów na działalność B+R. Szczegółowe dane ich dotyczące zawarto w poniższej tabeli.

Tabela 7 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników rezultatu specyficznych dla programu przyjętych dla PI 1b

Nazwa wskaźnika	Wartość bazowa (2012 r.)	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość aktualna (2021 r.)	Poziom osiągnięcia wartości docelowej
Nakłady inwestycyjne w sektorze prywatnym w relacji do PKB	8,12%	9,40%	7,3%	77,66%
Nakłady sektora przedsiębiorstw na działalność B+R w relacji do PKB	0,2%	0,24%	0,48%	200%

Źródło: RPO Wł 2014-2020 i Strateg GUS

Osiągnięta (i dwukrotnie przekroczona) została wartość wskaźnika dotyczącego nakładów sektora przedsiębiorstw na działalność B+R w relacji do PKB. Jeżeli chodzi o nakłady inwestycyjne w sektorze prywatnym w relacji do PKB to aktualna (za 2021 r.) wartość wskaźnika jest niższa od wartości bazowej. Wpływ na taką sytuację ma szereg okoliczności związanych z czynnikami kontekstowymi na które IZ RPO Wł nie ma wpływu. Należy wspomnieć w szczególności o pandemii, która wyhamowała aktywność inwestycyjną firm, inflacji podwyższającej koszt realizacji wszelkich przedsięwzięć, wzroście kosztów prowadzenia działalności gospodarczej (m.in. na skutek systematycznych podwyżek płacy minimalnej skutkujących generalnie zwiększoną presją płacową ze strony pracowników, wzrostów obciążeń fiskalnych – np. wprowadzony tzw. Polskim Ładem brak możliwości odliczenia od dochodu kosztów składki zdrowotnej, wzrostów cen energii) czy podwyżkach stóp procentowych, które znacząco utrudniły dostęp do tak istotnego źródła finansowania inwestycji jakim są kredyty/pożyczki bankowe. Należy ponadto zauważyć, że wskaźnik dotyczy relacji nakładów inwestycyjnych do PKB. Z danych GUS wynika, że w woj. łódzkim nakłady te w wartościach nominalnych systematycznie rosły (z poziomu 7,9 mld zł w roku 2012 do poziomu 10,2 mld zł w roku 2021) natomiast wzrost ten był wolniejszy od wzrostu PKB.

Działanie II.1 Otoczenie biznesu (PI 3a)

Interwencja w tym zakresie przewiduje stworzenie lepszych warunków do rozwoju MŚP poprzez kompleksowe przygotowanie terenów pod inwestycje, a także stworzenie portfolio i świadczenie usług doradczych przez instytucje otoczenia biznesu na rzecz MSP.

Działanie II.1 zawiera dwa poddziałania:

- Poddziałanie II.1.1 Tereny inwestycyjne – ukierunkowane na przedsięwzięcia prowadzące do kompleksowego przygotowania terenów przeznaczonych pod inwestycje gospodarcze.
- Poddziałanie II.1.2 - ukierunkowane na przedsięwzięcia prowadzące do profesjonalizacji oraz rozwoju specjalistycznych usług świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu (w tym inkubatory przedsiębiorczości oraz akademickie inkubatory przedsiębiorczości) na rzecz MŚP, ze szczególnym uwzględnieniem doradztwa w obszarze innowacji oraz współpracy B+R.

W Poddziałaniu II.1.1 ogłoszono 9 naborów na dofinansowanie projektów inwestycyjnych JST, o łącznym planowanym budżecie 298, 89 mln zł. W poddziałaniu II.1.2 ogłoszono łącznie 8 naborów o łącznym budżecie 165,54 mln zł.

Poddziałanie II.1.2 obejmowało wsparcie doradcze, jak i inwestycyjne na wdrożenie wyników usług.

W tabeli poniżej pokazano wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników produktu przyjętych dla PI 3a.

Tabela 8 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników produktu przyjętych dla PI 3a

Nazwa wskaźnika	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość aktualna (30.09.2023 r.)	Aktualny poziom realizacji (30.09.2023 r.)	Szacowana wartość w podpisanych umowach, (30.09.2023)	Szacowany poziom realizacji
Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych (ha)	54	56,3	104,26%	61,03	113,02%
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie (CO01) (szt.)	194	95	48,97%	208	107,22%
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących	194	95	48,97%	208	107,22%

dotacje (CO2) (szt.)					
Liczba zaawansowanych usług (nowych lub ulepszonych) świadczonych przez IOB (szt.)	14	32	228,57%	61	435,71%
Liczba przedsiębiorstw wspartych w zakresie doradztwa specjalistycznych (szt.)	93	163	175,27%	273	293,55%

Źródło: Informacja kwartalna za III kw. 2023.

Większość wskaźników osiąga już obecnie wartości powyżej 100%. Obecnie relatywnie niskie wartości mają wskaźniki dotyczące liczby firm otrzymujących dotację / wsparcie (niecałe 50%), co wynika z faktu, że większość projektów jest nadal w trakcie realizacji. Wartości wskaźnika wykazywane są dopiero dla rozliczonych wniosków o płatność końcowa. Ze względu na fakt, że szacowana wartość wskaźników w podpisanych umowach jest nieco wyższa niż zaplanowane wartości docelowe nie powinno wystąpić ryzyko nieosiągnięcia wartości docelowych.

Tabela 9 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników rezultatu bezpośredniego przyjętych dla PI 3a

Nazwa wskaźnika	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość aktualna (30.09.2023 r.)	Aktualny poziom realizacji (30.09.2023 r.)	Szacowana wartość w podpisanych umowach, (30.09.2023)	Szacowany poziom realizacji
Liczba inwestycji zlokalizowanych na	9	2	22,22%	33	366,67%

przygotowanych terenach (szt.)					
Liczba przedsiębiorstw korzystających z zaawansowanych usług (nowych lub ulepszonych) świadczonych przez IOB (szt.)	128	72	56,25%	185	144,53%
Stopień wykorzystania uzbrojonych terenów inwestycyjnych (%)	100	18	18,00%	100	100
Liczba miejsc pracy utworzona przez MŚP w inwestycjach zlokalizowanych na uzbrojonych terenach (K/M) (EPC)	81	2	2,47%	116	143,21%

Źródło: Informacja kwartalna za III kw. 2023.

Istotnie zagrożone jest osiągnięcie wskaźników rezultatu dotyczących poddziałania II.1.1. Tereny inwestycyjne. Na dzień badania termin obligujący do osiągnięcia wskaźnika rezultatu upłynął dla 2 z 11 projektów. Jednakże można się spodziewać, że co najmniej dwa wskaźniki są zagrożone tj. Stopień wykorzystania terenów inwestycyjnych oraz liczba miejsc pracy. Część beneficjentów jednostek samorządu terytorialnego ma istotny problem z dzierżawą / sprzedażą przygotowanych gruntów. Specyfika funkcjonowania JST, w tym procedury przetargowe, a także czas trwania przygotowania terenów inwestycyjnych wraz z pozyskaniem finansowania sprawia, że interwencja rozmija się z potrzebami przedsiębiorców. W momencie aplikacji do działania II.1.1 JST miały podpisane listy intencyjne, jednakże nie były one wiążące dla przedsiębiorców. Dodatkowo przedsiębiorcy deklarowali potrzeby w zakresie terenów inwestycyjnych na dany moment, natomiast specyfika tego typu projektów jest taka, że faktycznie te tereny były dostępne po upływie

kilku lat od tego momentu. Wiązało się to ze zmianami planów przedsiębiorstw. Dodatkowo większe potrzeby w zakresie terenów inwestycyjnych mają duże przedsiębiorstwa niż sektor MSP, a sytuację w zakresie realizacji planów inwestycyjnych pogorszyła znacznie sytuacja związana ze skutkami pandemii, wojny w Ukrainie (np. odpływ pracowników) oraz rosnącą inflacją. Szerzej bariery wdrażania tego poddziałania, które mogły mieć wpływ na zagrożenie osiągnięcia wskaźników zostały opisane w rozdziale 2.5.4.

Działanie II.2 Internacjonalizacja przedsiębiorstw (PI3b)

PI 3b wdrażany był poprzez realizację Działania II.2. Internacjonalizacja przedsiębiorstw, w skład którego weszły trzy poddziałania. Poddziałanie II.2.1. dotyczyło udzielania wsparcia na projekty MŚP polegające na opracowaniu i wdrożeniu nowych modeli biznesowych skierowanych na wejście na nowe rynki zagraniczne. W Poddziałaniach II.2.2. oraz II.2.3. zrealizowane zostały projekty promujące oferty gospodarcze, rozwijające systemy informacji gospodarczej, dotyczące organizacji i udziału w przedsięwzięciach ukierunkowanych na zwiększenie międzynarodowej rangi gospodarczej regionu. Instytucją pośredniczącą w Działaniu II.2. jest Centrum Obsługi Przedsiębiorcy.

Zastosowanych zostało 6 wskaźników produktu oraz 5 wskaźników rezultatu, agregowanych na poziomie działania, w związku z tym również na poziomie priorytetu inwestycyjnego.

Osiągnięty stopień realizacji zaplanowanych wskaźników produktu przedstawiony jest w tabeli poniżej.

Tabela 10 Wskaźniki produktu PI 3b Działanie II.2.

Nazwa wskaźnika	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość aktualna (30.09.2023 r.)	Aktualny poziom realizacji (30.09.2023)	Szacowana wartość w podpisanych umowach (30.09.2023)	Szacowany poziom realizacji
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie (CI01)	149	186	124,83%	212	142,28%
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje (CO02)	149	186	124,83%	212	142,28%
Liczba przedsiębiorstw, które wprowadziły zmiany organizacyjno - procesowe	94	114	121,28%	178	189,36%
Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie	6 000 000,00	4 421 005,22	73,68%	6 339 721,13	105,66%

Nazwa wskaźnika	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość aktualna (30.09.2023 r.)	Aktualny poziom realizacji (30.09.2023)	Szacowana wartość w podpisanych umowach (30.09.2023)	Szacowany poziom realizacji
publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje) (CO06)					
Liczba opracowanych nowych modeli biznesowych w zakresie internacjonalizacji	45	75	166,67%	75	166,67%
Liczba wspartych przedsięwzięć informacyjno-promocyjnych o charakterze międzynarodowym	56	35	62,5%	51	91,07%

Źródło: Informacja kwartalna za III kw. 2023.

Aktualny stopień osiągnięcia wartości docelowych wskaźników produktu Działania II.2. należy uznać za bardzo dobry. Odzwierciedla jednak fakt, że liczne projekty są nadal kontynuowane i w związku z tym szacowane wartości są na tym późnym etapie nadal wyższe od wartości aktualnych. Należy podkreślić, że projekty realizowane w ramach Działania II.2. były w szczególności narażone na problemy i opóźnienia wynikające z charakteru i skutków pandemii COVID-19. Natomiast tylko w przypadku dwóch wskaźników („Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje)”; „Liczba wspartych przedsięwzięć informacyjno-promocyjnych o charakterze międzynarodowym”) dotychczas nie przekroczono wartości docelowej. Projekty wnoszące wkład w wartość tych wskaźników pozostają jeszcze w trakcie realizacji, w związku z czym oczekiwany jest ich dalszy wzrost.

Prognozowany stopień osiągnięcia wartości docelowych wskaźników produktu Działania II.2. również należy uznać za bardzo dobry. Cztery wskaźniki są w prognozach wykazane ze znacznymi poziomami nadwykonania (od 142,28% do 189,36%). W przypadku wskaźnika „Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje)” przewiduje się, że wraz z zakończeniem projektów osiągnięty zostanie poziom 105,66% wartości docelowej. Oznacza to, że również w tym przypadku mamy do czynienia z rezerwą wynikającą z planowanego nieznacznego nadwykonania wskaźnika, na którego wykonanie wpływ wywierają zwłaszcza liczby rozwiązywanych umów oraz zmieniający się kurs euro. Natomiast wskaźnik „Liczba wspartych przedsięwzięć informacyjno-promocyjnych o charakterze międzynarodowym” szacowany jest obecnie z wykonaniem na poziomie 91,07%

wartości docelowej. Nieznacznie mniejsza od planowanej liczba zrealizowanych przedsięwzięć nie powinna jednak niepokoić.

Poziom zagrożeń związanych z ewentualnym nieosiągnięciem prognozowanych wartości docelowych wskaźników produktu Działania II.2. jest oceniany zatem jako bardzo niski.

Podsumowanie stopnia osiągnięcia docelowych wartości wskaźników rezultatu przedstawione jest w tabeli poniżej.

Tabela 11. Wskaźniki rezultatu PI 3b Działanie II.2.

Nazwa wskaźnika	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość aktualna (30.09.2023 r.)	Aktualny poziom realizacji (30.09.2023)	Szacowana wartość w umowach, (30.09.2023)	Szacowany poziom realizacji
Liczba kontraktów handlowych zagranicznych podpisane przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji	362	391	108,01%	1201	331,77%
Przychody ze sprzedaży produktów na eksport	16 901 408,45	17 616 275,39	104,23%	46 493 033,03	275,08%
Planowany procentowy udział przychodów ze sprzedaży na eksport w przychodach ze sprzedaży ogółem	11	0	0	24,35	221,36%
Liczba zrealizowanych działań w ramach opracowanego modelu biznesowego	100	81	81%	117	117%
Liczba przedsiębiorstw które weszły na nowe zagraniczne rynki	47	33	70,21%	113	240,43%

Źródło: Informacja kwartalna za III kw. 2023.

Aktualny stopień osiągnięcia wartości docelowych wskaźników rezultatu Działania II.2. należy uznać za dobry. Dwa wskaźniki („Liczba kontraktów handlowych zagranicznych podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji” oraz „Przychody ze sprzedaży produktów na eksport”) przekroczyły już zaplanowane wartości docelowe. W przypadku

wskaźnika „Planowany procentowy udział przychodów ze sprzedaży na eksport w przychodach ze sprzedaży ogółem” w momencie zbierania danych nie upłynął termin obligujący do wykazania osiągniętej wartości wskaźnika. Wartość docelowa wskaźnika „Liczba zrealizowanych działań w ramach opracowanego modelu biznesowego” została w trakcie realizacji programu zmniejszona z pierwotnego poziomu 200 do 100. Projekty wnoszące wkład do wskaźnika „Liczba przedsiębiorstw, które weszły na nowe zagraniczne rynki” są jeszcze w trakcie realizacji.

Prognozowany stopień osiągnięcia wartości docelowych wskaźników rezultatu Działania II.2. wskazuje na potencjał osiągnięcia znacznych poziomów nadwykonania. W materiałach sprawozdawczych (np. w „Sprawozdaniu rocznym z wdrażania Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020 za rok 2021”) takie poziomy nadwykonania łączone były z postrzeganiem bardzo wysokim zainteresowaniem beneficjentów wsparciem. Wydaje się jednak, że znaczenie mogło także mieć ostrożnościowe podejście do planowania wartości docelowych poszczególnych wskaźników na etapie programowania (zwłaszcza w obszarze poddziałań II.2.2. i II.2.3.) oraz ambitne planowanie wartości przez potencjalnych odbiorców wsparcia na etapie aplikowania o dofinansowanie projektów (w odpowiedzi na zastosowane w II.2.1. kryterium punktowe, preferujące projekty z wyższymi wskaźnikami).

W chwili obecnej dostrzega się zagrożenie, że chociaż na poziomie działania wartość docelowa wskaźnika wartości przychodów ze sprzedaży na eksport jest osiągnięta, to jednak na poziomie poszczególnych przedsiębiorstw będą pojawiać się problemy z osiągnięciem zaplanowanych w umowach wartości. W badaniu ankietowym 17% firm realizujących projekty w ramach poddziałania II.2.1. potwierdziło istnienie zagrożenia dla osiągnięcia założonych w umowie wskaźników. Firmy realizujące działania internacjonalizujące w szczególności narażone były na skutki pandemii COVID-19. Projekty były opóźniane i redefiniowane w obliczu zmian w dostępności do targów czy innych wydarzeń handlowych, równocześnie przerwy i zmiany w łańcuchach dostaw zmieniały zachowania rynkowe. Po wybuchu wojny w Ukrainie nastąpiła fundamentalna zmiana w dostępie do rynków wschodnich, będących rynkami docelowymi dla wielu firm z województwa. Wszystkie te czynniki spowodowały, że w przypadku firm z branż bardziej narażonych na skutki tych zawirowań rynkowych, osiągnięcie planowanych wartości przychodów stało się trudniejsze.

Również wskaźnik liczby kontraktów handlowych, którego wartość docelowa na poziomie działania już została osiągnięta, będzie trudny do realizacji na poziomie poszczególnych przedsiębiorstw. Zastosowana interpretacja wskaźnika, poszerzająca wskaźnik także o faktury jako potwierdzenie umów ustnych czy zamówień bezumownych, wydaje się posunięciem właściwym. Celem działania bowiem nie było zwiększanie liczby formalnych kontraktów, lecz rzeczywistych relacji biznesowych, dla udokumentowania których faktury wydają się również odpowiednim narzędziem.

Bazując na tych szacunkach, na poziomie działania nie widać istotnych zagrożeń dla osiągnięcia planowanych poziomów docelowych wskaźników. Jak się wydaje nieco wyższy poziom niepewności co do osiągnięcia docelowej wartości dotyczy jedynie wskaźnika „Planowany procentowy udział przychodów ze sprzedaży na eksport w przychodach ze sprzedaży ogółem”, oszacowanego jako średnia wartość z projektów realizujących ten wskaźnik. Ostateczne sprawozdane wyniki przedsiębiorstw mogą bowiem odbiegać od tych wartości. Zastosowana podejście wydaje się prawidłowe, jednak przy późnym splotywie rzeczywistych danych rośnie ryzyko wynikające z braku możliwości podjęcia wyprzedzających działań w trakcie realizacji projektów. Wskaźnik dotyczy jednak tylko czterech beneficjentów, istotność problemu ograniczona jest zatem do poziomu indywidualnych umów.

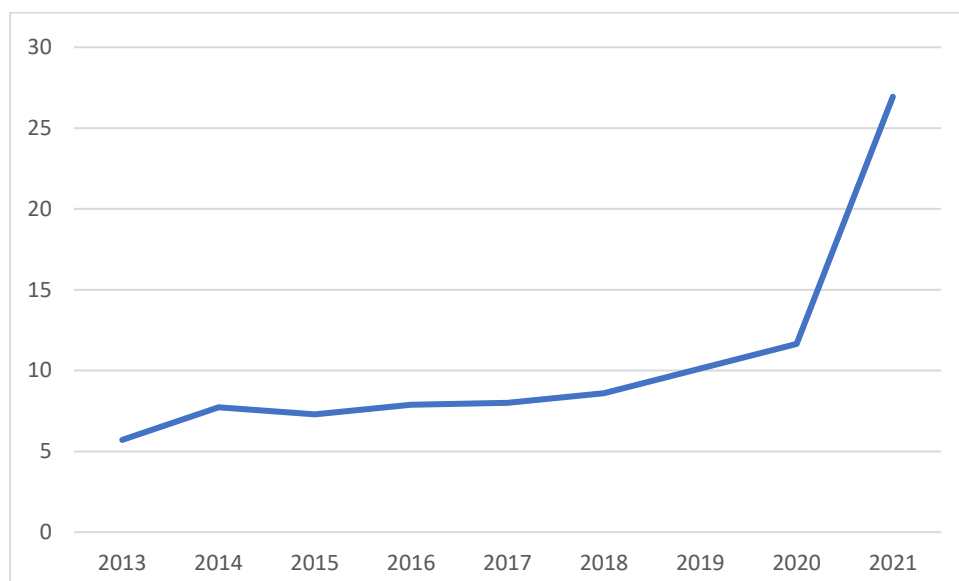
Nie wydaje się realnym natomiast, żeby wykazane w powyższej tabeli szacunki wykonania wskaźników na podstawie danych z zawartych umów zostały osiągnięte w przypadku „Liczby kontraktów handlowych zagranicznych podpisane przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji” (331,77%) oraz zwłaszcza „Przychodów ze sprzedaży produktów na eksport” (275,08% wartości docelowej). Bazując na wynikach ankietyzacji na obecnym etapie można szacować bowiem, że mniej więcej co piąta firma może mieć problemy z osiągnięciem wynikających z kontraktów wartości.

Poziom zagrożenia nieosiągnięciem prognozowanych wartości docelowych wskaźników rezultatu Działania II.2. jest oceniany zatem jako niski na poziomie działania oraz wysoki na poziomie umów indywidualnych przedsiębiorstw.

Celem szczegółowym priorytetu inwestycyjnego 3b było zwiększenie poziomu handlu zagranicznego sektora MŚP. Przypisano do niego jeden specyficzny dla programu wskaźnik rezultatu: Wartość eksportu w regionie. Wartość docelowa tego wskaźnika zaplanowana została na poziomie 8,73 miliardów złotych, podczas gdy wartość bazowa wynosiła 5,71 miliardów złotych.

Wskaźnik - od przyjętego jako rok bazowy 2013 roku do roku 2020 - prawie nieustannie rósł (Wykres 1). Wyjątkiem był rok 2015, w którym odnotowany został nieznaczny spadek wartości rok do roku. Natomiast w 2021 roku (ostatnie dostępne dane) zanotowany został skokowy wzrost z 11,64 miliardów złotych do poziomu 26,94 miliardów. Przy odnotowanym w kolejnych okresach, w skali kraju, wzroście eksportu, należy oczekiwać istotnego przekroczenia wartości docelowej wskaźnika w 2023 roku.

Wykres 1 Wskaźnik rezultatu PI 3b Wartość eksportu w województwie łódzkim (w miliardach złotych)



Opracowanie własne na podstawie STRATEG

Działanie II.3 Zwiększenie konkurencyjności MŚP (PI 3c)

Interwencja przewiduje wsparcie inwestycyjne przedsiębiorstw w zakresie rozszerzenia skali działalności, w tym podnoszenia produktywności i efektywności pracy, poziomu technologicznego i/lub organizacyjnego oraz współpracy z innymi przedsiębiorstwami, wzrostu wykorzystania innowacji, w tym innowacji procesowych i produktowych.

W Działaniu II.3 przewidziano dwa Poddziałania:

- Poddziałanie II.3.1 – Innowacje w MŚP - w ramach, którego oferowano w trybie konkursowym dotacje na wsparcie inwestycji rozwojowych MŚP polegających na wdrożeniu: wyników prac B+R, innowacyjnych produktów, procesów wytwarzania produktów lub świadczenia usług, rozwiązań TIK, eko-innowacji;
- Poddziałanie II.3.2 – Instrumenty finansowe dla MŚP - ukierunkowana na poprawę dostępu sektora MŚP, do zewnętrznych źródeł finansowania działalności. Wsparcie ma charakter zwrotny (pożyczka).

W Poddziałaniu II.3.1 zakończono 8 naborów konkursowych na dofinansowanie projektów inwestycyjnych przedsiębiorstw. Liczba umów (nierozwiązanych) wynosi 552. Łączne dofinansowanie umów to 714,8 mln zł.

Jeden z naborów konkursowych był dedykowany wsparciu inwestycyjnemu przedsiębiorstw, którego celem było przeciwdziałanie skutkom pandemii COVID-19 (RPLD.02.03.01-IP.02-10-

070/20). Liczba umów nierozwiązanych wynosi 199. Wartość dofinansowania w ramach podpisanych umów wynosi 143,2 mln zł (dalej: dotacje anty-COVID);

Dodatkowo przeprowadzono nabór w trybie nadzwyczajnym (RPLD.02.03.01-IP.02-10-072/20) na wsparcie utrzymania płynności finansowej przedsiębiorstw (na kapitał obrotowy). Liczba umów wynosi 1883. Wartość dofinansowania w ramach podpisanych umów wynosi 56,5 mln zł. Instytucją pośredniczącą w Poddziałaniu II.3.1. jest Centrum Obsługi Przedsiębiorcy.

Poddziałanie II.3.2 wdrażane jest w formule Funduszu Funduszy. Rolę Menadżera Funduszu Funduszy pełni Bank Gospodarstwa Krajowego. Wkład środków europejskich w umowie z BGK wyniósł 445,3 mln zł. Wybrano 5 pośredników finansowych. Udzielono łącznie 2029 pożyczek na łączną kwotę 511,4 mln zł. W 2020 r. uruchomiono także pożyczkę płynnościową dla przedsiębiorców z województwa łódzkiego dotkniętych skutkami epidemii COVID-19. Udzielono 91 pożyczek na łączną kwotę 58,8 mln zł.

W tabeli poniżej pokazano wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników produktu przyjętych dla PI 3c.

Tabela 12 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników produktu przyjętych dla PI 3c¹

Nazwa wskaźnika	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość aktualna (30.09.2023 r.)	Aktualny poziom realizacji (30.09.2023 r.)	Szacowana wartość w podpisanych umowach, (30.09.2023)	Szacowany poziom realizacji
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie (CO01) (przedsiębiorstwa)	3 210	3 886	121,06%	3624	112,9%
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje (CO02) (przedsiębiorstwa).	2 006	2 149	107,1%	2326	115,95%

¹ Wskaźniki produktu w RPO WŁ 2014-2020 są tożsame ze wskaźnikami produktu z Załącznika 2 do SZOOP

Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje) (CO06) (tys. EUR)	208 600,0	161 057,2	77,2%	201 077,6	96,4%
Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla rynku (CO28) (przedsiębiorstwa)	85	204	240,0 %	243	285,9%
Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla firmy (CO29) (przedsiębiorstwa)	127	278	218,9 %	440	346,5%
Liczba przedsiębiorstw wspartych w zakresie ekoinnowacji (przedsiębiorstwa)	110	146	132,7 %	175	159,1%
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje (CO03) (przedsiębiorstwa)	1 298	1 806	139,1 %	1 298	100,0%
Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (inne niż dotacje) (CO07) (tys. EUR)	116 976,1	141 719,8	121,2 %	109 312,8	93,5%
Wartość bezzwrotnego wsparcia (dotacje) dla MŚP finansującego kapitał obrotowy w związku z COVID - 19 (całkowite koszty publiczne) (CV 20) (tys. PLN)	51 396,3	56 471,6	109,9 %	56 504,4	109,9%
Wartość wsparcia innego niż bezzwrotne (instrumenty finansowe) dla MŚP finansującego kapitał obrotowy w związku z COVID-19 (całkowite	58 823,00	58 775,6	99,9%	58 775,6	99,9%

koszty publiczne) (CV 21) (tys. PLN)					
Liczba MŚP objętych wsparciem bezzwrotnym (dotacje) finansującym kapitał obrotowy w związku z COVID 19 (CV 22) (przedsiębiorstwa)	1 703	1 882	110,5 %	1 883	110,6%
Liczba MŚP objętych wsparciem innym niż bezzwrotnym (instrumenty finansowe) finansującym kapitał obrotowy w związku z COVID-19 (CV 23) (przedsiębiorstwa)	60	91	151,7 %	60	100,0%
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje w związku z pandemią COVID-19 (CV 26) (przedsiębiorstwa)	1 924	1 975	102,6 %	2 051	106,6%
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje w związku z pandemią COVID-19 (CV 27) (przedsiębiorstwa)	60	91	151,7 %	60	100,0%
Wartość wydatków kwalifikowalnych przeznaczonych na działania związane z pandemią COVID-19 (CV 29) (PLN)	302 123,5	236 983,0	78,4%	285 905,3	94,6%
Liczba osób objętych wsparciem w zakresie zwalczania lub przeciwdziałania skutkom pandemii COVID-19 (CV 31) (osoby)	207	162,5	78,5%	355,37	171,7%
Liczba podmiotów objętych wsparciem w zakresie zwalczania lub przeciwdziałania	205 =145 dotacje +60 IF	210	102,4 %	259	126,3%

skutkom pandemii COVID-19 (CV 33) (przedsiębiorstwa)					
--	--	--	--	--	--

Źródło: Informacja kwartalna za III kw. 2023.

Większość wskaźników produktu osiąga 100% lub znacznie przekracza 100% wartości docelowej już w chwili obecnej (wartość aktualna). Wartości szacowane na podstawie umów wskazują, że te przekroczenia będą jeszcze większe. Tylko w przypadku wskaźnika Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje) (CO06) wartość aktualna jest znacznie poniżej (77%) wartości docelowej. Wskaźnik nie jest jednak zagrożony bowiem podpisano w 2023 r. 107 umów wyłonionych w naborze nr RPLD.02.03.01-IP.02.10-080/22, dofinansowanych kwotą 109,7 mln zł.

W tabeli poniżej pokazano wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników rezultatu bezpośredniego przyjętych dla PI 3c.

Tabela 13 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników rezultatu bezpośredniego przyjętych dla PI 3c²

Nazwa wskaźnika	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość aktualna (30.09.2023 r.)	Aktualny poziom realizacji (30.09.2023 r.)	Szacowana wartość w podpisanych umowach, (30.09.2023)	Szacowany poziom realizacji
Wzrost zatrudnienia we wspieranych przedsiębiorstwach (CO08) (EPC)	470	619,85	131,9%	926,53	197,1%
Liczba wdrożonych wyników prac B+R (szt.)	205	167	81,5%	233	113,7%
Liczba wprowadzonych innowacji produktowych (szt.)	249	182	73,1%	371	149,0%
Liczba wprowadzonych innowacji procesowych (szt.)	142	121	85,2%	212	149,3%

² Wskaźniki rezultatu bezpośredniego w RPO WŁ 2014-2020 są tożsame ze wskaźnikami rezultatu bezpośredniego z Załącznika 2 do SZOOP

Liczba wprowadzonych innowacji nie technologicznych (szt.)	73	75	102,7%	84	115,1%
Liczba miesięcy utrzymania działalności przedsiębiorstwa (szt.)	od 1 do 3 miesięcy	od 1 do 3 miesięcy	0 ³	-	-

Źródło: Informacja kwartalna za III kw. 2023.

Aktualne wartości wskaźników rezultatu bezpośredniego są w wielu wypadkach niższe od wartości docelowych, co wynika z faktu, że te wskaźniki są raportowane przez beneficjentów po zakończeniu realizacji projektu, a część projektów jeszcze się nie zakończyła.

Optymistycznie wyglądają wartości wskaźników rezultatu bezpośredniego szacowane w umowach. Jednak nie wszystkich wskaźników to dotyczy. Z wywiadów z przedstawicielami komórek monitoringowych w COP wynika, że beneficjenci mogą mieć trudności z utrzymaniem w okresie trwałości projektu osiągniętej wartości wskaźnika Wzrost zatrudnienia we wspieranych przedsiębiorstwach (CO08). Wynika to z pogorszenia się sytuacji finansowej firmy z powodu pandemii COVID-19, następnie wojny w Ukrainie, bowiem Ukraina była rynkiem docelowym dla wielu z beneficjentów i wreszcie z powodu wzrostu płacy minimalnej i inflacji. Problem ten dotyczy wszystkich działań, w których ten wskaźnik był wykorzystywany. Z wywiadów wynika, że w najmniejszym stopniu wskaźnik ten jest zagrożony w Działaniu 2.3.1.

Efekty interwencji opisane wskaźnikami rezultatu specyficznymi dla programu prowadzić mają do zwiększenia udziału przedsiębiorstw, które wprowadziły innowacje w ogóle przedsiębiorstw przemysłowych i z sektora usług województwa łódzkiego.

Tabela 14 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników rezultatu specyficznych dla programu przyjętych dla PI 3c

Nazwa wskaźnika	Wartość bazowa (2012 r.)	Wartość docelowa (2023 r.)	Wartość aktualna (2021 r.)	Poziom osiągnięcia wartości docelowej
Udział przedsiębiorstw przemysłowych które wprowadziły innowacje w % ogółu przedsiębiorstw	10,92%	14,36%	19,3%	134%

³ W przypadku wartości szacowanej: 1 882 przedsiębiorców zadeklarowało utrzymanie działalności przedsiębiorstwa, w tym: 1 879 przedsiębiorców przez 3 miesiące, 1 przedsiębiorca przez 2 miesiące oraz 2 przedsiębiorców przez 1 miesiąc. W przypadku realizacji na koniec II kw. 2023 r., na podstawie zatwierdzonych do tej pory wniosków o płatność - 1 882 przedsiębiorców rozliczyło się z utrzymanych miejsc pracy.

Udział przedsiębiorstw z sektora usług, które wprowadziły innowacje w % ogółu przedsiębiorstw	10,89%	20,19%	17,8%	88%
---	--------	--------	-------	-----

Źródło: RPO Wł 2014-2020 i Strateg GUS

Wartości obu wskaźników znacznie przekroczyły wartości docelowe w pomiarze w roku 2020, który dotyczył roku 2019. Udział przedsiębiorstw przemysłowych które wprowadziły innowacje w % ogółu przedsiębiorstw wyniósł wtedy 29,6% a w sektorze usług 28,8%. Zmniejszenie się wartości wskaźników w pomiarze z 2021 r. należy przypisać negatywnemu wpływowi pandemii. Po ustąpieniu pandemii w pomiarach 2022⁴ i 2023 należy się spodziewać wzrostu wskaźników, a tym samym osiągnięcia wartości docelowych.

2.2. Efekty - wsparcie inwestycyjne

2.2.1. Konkurencyjność

Model konkurencyjności

Wsparcie inwestycyjne z RPO Wł 2014-2020 przedsiębiorstw za pomocą dotacji lub preferencyjnych pożyczek zwiększa nakłady inwestycyjne wspartych przedsiębiorstw. Wpływ wsparcia na konkurencyjność⁵ wspartych przedsiębiorstw można analizować w oparciu o mierniki charakteryzujące z jednej strony nakłady (input) a z drugiej wyniki (output).

Zakłada się, że **nakłady** (input) zwiększają **potencjał** konkurencyjny. Przedsiębiorstwa o wysokim potencjale konkurencyjnym dysponują lepszymi **instrumentami konkurowania** (np. innowacyjnymi produktami), które pozwalają im uzyskać przewagę konkurencyjną nad innymi uczestnikami rynku. Efektem posiadania **przewagi konkurencyjnej** jest poprawa **pozycji konkurencyjnej** firmy (np. zwiększenie udziału w rynku).

Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa określa się jako „ogół zasobów materialnych i niematerialnych niezbędnych do tego, aby przedsiębiorstwo mogło funkcjonować na rynkowej arenie konkurencyjnej”⁶. Stankiewicz⁷ proponuje podział potencjału konkurencyjności

⁴ Brak danych dla 2022 roku.

⁵ **Konkurencyjność** „oznacza umiejętność konkurowania, a więc działania i przetrwania w konkurencyjnym otoczeniu” za: Gorynia M. 2002. Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań

⁶ Stankiewicz M.J. 2005. Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji. Dom Organizatora, Toruń

⁷ Ibidem.

na sfery funkcjonalno-zasobowe przedsiębiorstwa. Pierwszy krokiem analizy jest określenie jak nakłady inwestycyjne wpływają na poszczególne sfery funkcjonalno-zasobowe przedsiębiorstwa⁸.

Przedsiębiorstwo ma do dyspozycji instrumenty konkurowania, których skuteczność zależy od posiadanego potencjału konkurencyjnego przykładowe instrumenty konkurowania to: jakość produktów lub usług, cena wyrobów i usług, jakość obsługi klienta, dogodne warunki gwarancji i serwis, nowatorskie /innovacyjne rozwiązania oferowanych wyrobów /usług). W kolejnym kroku określiliśmy zatem jak wzmocnienie sfer funkcjonalno-zasobowych wpłynęło na zdolność do konkurowania, czyli jak wsparcie wpłynęło na uzyskanie przewag konkurencyjnych nad głównymi konkurentami.

Wreszcie określiliśmy jaka jest obecna pozycja konkurencyjna wspartych przedsiębiorstw. Okresem referencyjnym był okres przed uzyskaniem wsparcia. Pozycję konkurencyjną charakteryzujemy takimi wskaźnikami jak: udział w rynku, przychody ze sprzedaży, nakłady inwestycyjne, rentowność sprzedaży, wydajność pracy.

Źródłem danych do analiz są wyniki badania ankietowego beneficjentów dotacji z Poddziałania II.3.1 oraz pożyczkobiorców (Poddziałanie II.3.2). W ankiecie zadaliśmy pytania o ocenę wpływu wsparcia na sfery funkcjonalno-zasobowe przedsiębiorstwa, przewagi konkurencyjne nad głównymi konkurentami oraz ocenę posiadanej obecnie pozycji konkurencyjnej a także jej zmiany w porównaniu do okresu sprzed wsparcia.

Dokonailiśmy porównania wpływu wsparcia za pomocą dotacji i instrumentu zwrotnego prezentując wyniki na wspólnych wykresach. Analizowane będą tylko te instrumenty, których celem było wzmocnienie konkurencyjności wspartych podmiotów przez udostępnienie im wsparcia inwestycyjnego. Z tego powodu z analizy wpływu wsparcia na konkurencyjność wyłączyliśmy beneficjentów naborów dedykowanych wsparciu firm dotkniętych pandemią COVID-19⁹. Ta interwencja miała charakter doraźny, wynikający z panującej pandemii i nie wpisywała się w podstawową logikę interwencji Działania II.3. Efekty wsparcia inwestycyjnego i obrotowego finansowane dotacjami z Poddziałania II.3.1 są analizowane osobno w rozdziale 2.3.

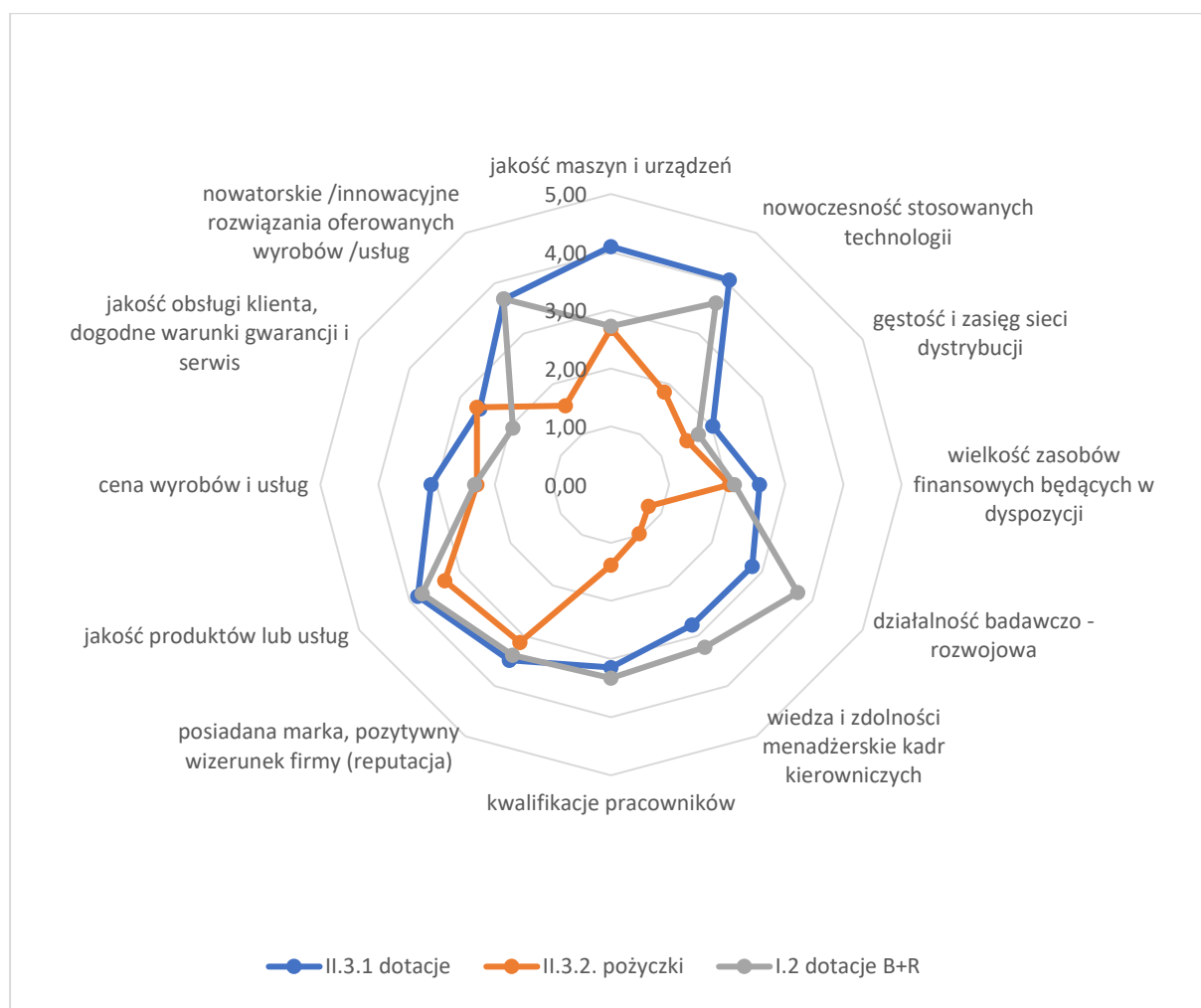
⁸ Stankiewicz proponuje podział na 9 sfer funkcjonalno-zasobowych: produkcja, zarządzanie jakością, marketing, finanse, organizacja i zarządzanie, zatrudnienie, badania i rozwój, ogólne zasoby niematerialne, logistyka zaopatrzeniowa, za: Stankiewicz M.J. 2005. Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji. Dom Organizatora, Toruń.

⁹ W 2020 r ogłoszono dwa nabory dla przedsiębiorstw dotkniętych skutkami COVID-19. Konkurs nr. RPLD.02.03.01-IP.02-10-070/20 finansowany z Poddziałania II.3.1. Udzielano wsparcia inwestycyjnego w niewielkiej skali. Zostało podpisanych 205 umów o dofinansowanie. Wartość dofinansowania w ramach podpisanych umów wynosi 148 mln PLN. Drugi konkurs to konkursu na "kapitał obrotowy" (konkurs RPLD.02.03.01-IP.02-10-072/20) w którym dofinansowano ponad 1800 wniosków.

Wzrost potencjału konkurencyjnego

Na wykresie poniżej pokazano jak w badaniu ilościowym beneficjenci dotacji i pożyczkobiorcy ocenili wpływ wsparcia na poszczególne sfery funkcjonalno- zasobowe swojego przedsiębiorstwa.

Wykres 2 Ocena wpływu wsparcia dotacjami i pożyczkami na sfery funkcjonalno-zasobowe przedsiębiorstwa. Skala od 1 do 5, gdzie 1 oznacza „brak wpływu” na poziom danego zasobu a 5 – „bardzo duży wpływ”.



Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjenci dotacji II.3.1 (n=104), pożyczkobiorcy II.3.2 (n=369)

Na wykresie widać, że:

- Beneficjenci dotacji oceniają wyżej wpływ wsparcia na sfery funkcjonalno-zasobowe swoich przedsiębiorstw niż pożyczkobiorcy.

- Największy wpływ wsparcia dotacyjnego na inwestycje (II.3.1) wynika z charakteru inwestycji, która w większości przypadków, w swej zasadniczej części, polegała na zakupie maszyn i urządzeń. Inwestycja miała więc duży wpływ na jakość maszyn i urządzeń, dzięki czemu stosowane technologie są nowoczesne. To pozytywnie wpłynęło na ofertę firmy: nowoczesność oferowanych produktów lub usług i ich jakość. Beneficjenci dotacji stosunkowo wysoko oceniają wpływ dotacji na wzrost potencjału firmy do prowadzenia prac B+R. Może to wiązać się ze zmianą lub ugruntowaniem strategii firmy na innowacyjną. Rzeczywiście 52% beneficjentów deklaruje w badaniu ankietowym, że po zakończeniu projektu inwestycyjnego prowadzili prace badawczo rozwojowe;
- Dotacje na B+R (I.2.) przyniosły największe efekty w postaci wzrostu potencjału w sferze działalności B+R (w porównaniu z pozostałymi instrumentami wsparcia). To przełożyło się na nowoczesność stosowanych technologii i nowatorstwo/innovacyjność oferowanych produktów i usług oraz ich jakość. Oceny wpływu wsparcia na te sfery funkcjonalno-zasobowe jest podobna jak w przypadku dotacji na inwestycje;
- Pożyczkobiorcy oceniają wpływ wsparcia generalnie jako niewielki. Największy wpływ obserwowany jest w sferze produkcji – jakości maszyn i urządzeń. To wpływa na jakość oferowanych produktów i usług. Inwestycje również polegały głównie na zakupie maszyn i urządzeń (56%) ale znaczna część pożyczkobiorców realizowała inwestycje budowlane (25%) lub polegające na zakupie środka transportu (27%) a więc nie wpływające bezpośrednio na sferę produkcji.

Wszystkie grupy wspartych przedsiębiorstw pozytywnie oceniają wpływ wsparcia na percepcję marki na rynku, która w ich samocenie, znacznie zyskała dzięki wsparciu. Jest to zapewne wynikiem wyższej samooceny przedsiębiorstwa, które dokonało inwestycji podnoszącej (co najmniej) jakość posiadanych maszyn i urządzeń i jakość oferowanych na rynku produktów i usług. W przypadku beneficjentów dotacji dodatkowym źródłem tej pozytywnej oceny może być to, że uzyskanie dotacji na innowacje” czy „B+R” z funduszy europejskich jest pozytywnie odbierane przez rynek.

W przypadku dotacji na B+R przedsiębiorcy ocenili jako ponadprzeciętny wpływ wsparcia na wiedzę i kwalifikacje kadry kierowniczej.

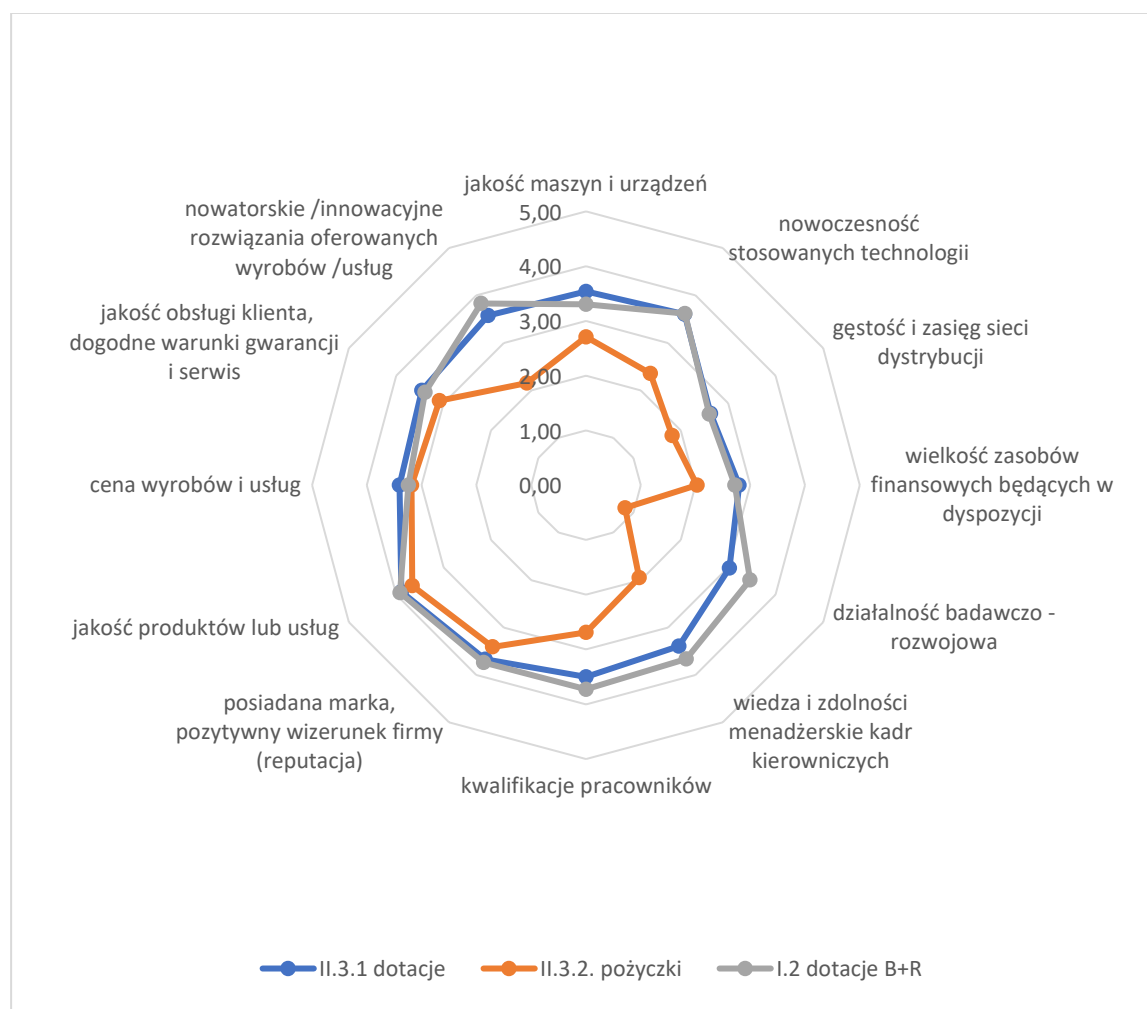
Przewagi konkurencyjne i instrumenty konkurowania

Uzyskanie silnej pozycji konkurencyjnej zależy od tego, czy firma posiadająca określone zasoby, zdobyła przewagę konkurencyjną nad innymi przedsiębiorstwami działającymi na tym samym rynku. Podniesienie potencjału konkurencyjnego w wyniku wsparcia nie musi koniecznie przełożyć się na posiadanie takich przewag, bowiem konkurenci również inwestują. W badaniu kwestionariuszowym beneficjenci dotacji i pożyczkobiorcy dokonali

samooceny posiadanych przewag konkurencyjnych nad swoimi głównymi konkurentami na głównym rynku działalności.

Na wykresie poniżej pokazano, w których obszarach w ocenie wspartego przedsiębiorstwa, przewagi konkurencyjne posiadają konkurenci (dysponują lepszymi zasobami niż badany przedsiębiorca (ocena 1), w których posiadane zasoby są na tym samym poziomie (ocena 3), a w których przewagę konkurencyjną ma wsparte przedsiębiorstwo (ocena 5).

Wykres 3 Przewagi konkurencyjne wspartych przedsiębiorstw w porównaniu (samoocena) z głównymi konkurentami na głównym rynku działalności. Skala od 1 do 5. Ocena 1 – konkurenci dysponują przewagami konkurencyjnymi (znacznie wyższy poziom zasobów) niż badane przedsiębiorstwo, ocena 5 - badane przedsiębiorstwo dysponuje dużymi przewagami konkurencyjnymi w porównaniu do konkurentów (ocena 5) i ocena 3- zasoby są porównywalne.



Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjenci dotacji II.3.1 (n=104), pożyczkobiorcy II.3.2 (n=369)

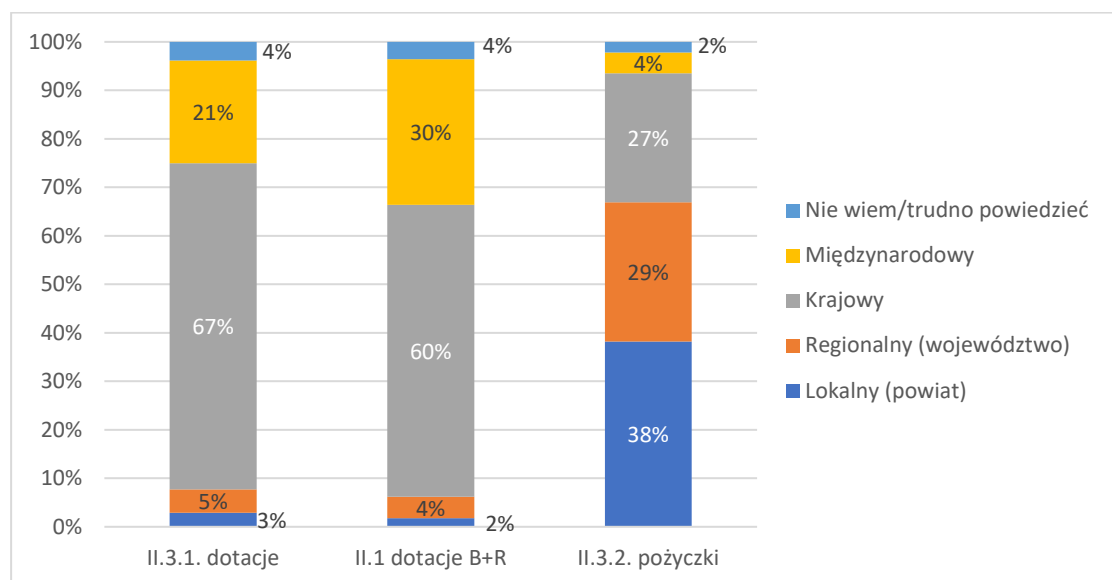
Na wykresie można zaobserwować, że:

- Beneficjenci dotacji na inwestycje, w swojej ocenie, dysponują przewagami konkurencyjnymi (oceny powyżej 3,0) w sferach: jakość produktów i usług (3,89), posiadana marka, pozytywny wizerunek firmy (reputacja) (3,67), nowoczesność stosowanych technologii (3,61), nowatorskie /innowacyjne rozwiązania oferowanych wyrobów /usług (3,58), jakość maszyn i urządzeń (3,54), kwalifikacje pracowników (3,50), jakość obsługi klienta (3,46), cena wyrobów i usług (3,40), wiedza i zdolności menadżerskie kadr kierowniczych (3,39). Posiadają więc dość szeroki wachlarz instrumentów konkurowania, choć przewaga konkurencyjna nie jest duża;
- Beneficjenci dotacji na B+R formułują prawie identyczne oceny w obszarze rynkowych przewag konkurencyjnych tj.: jakości wyrobów i usług, nowoczesności stosowanych technologii, nowatorstwa oferowanych produktów i usług, jakości obsługi klienta. Natomiast wśród potencjałów wewnętrznych nieco wyżej oceniają swoją przewagę nad konkurentami w zakresie działalności badawczo-rozwojowej i kwalifikacji kadry kierowniczej i pracowników. Te trzy sfery zresztą w sposób oczywisty są ze sobą związane – działalność badawczo rozwojowa wymaga większych kwalifikacji i wiedzy.
- Pożyczkobiorcy generalnie widzą swoje przewagi konkurencyjne w niewielu sferach: jakość produktów i usług (3,66), posiadana marka, pozytywny wizerunek firmy (reputacja) (3,41), cena wyrobów i usług (3,18). Posiadane przewagi są raczej niewielkie. Warto zwrócić uwagę, że samoocena nowatorstwa i innowacyjności oferowanych wyrobów i usług w porównaniu do oferty konkurentów jest bardzo niska (2,15).

Różnica w poziomie konkurencyjności beneficjentów dotacji (inwestycyjnych i B+R) i pożyczkobiorców jest w rzeczywistości znacznie większa niżby to sugerowała bliskość krzywych na powyższym wykresie. Oceny obu grup respondentów nie można porównywać między sobą. Wskazują one na przewagę lub brak przewagi nad konkurentami na głównym rynku działalności. Tymczasem te rynki dla beneficjentów dotacji i pożyczkobiorców są zasadniczo różne.

Na wykresie poniżej pokazano odpowiedzi respondentów na pytanie jaki jest obecnie ich główny rynek działalności. Beneficjenci dotacji działają w znakomitej większości na bardziej konkurencyjnych rynkach: na rynku krajowym (67% dotacje inwestycyjne i 60% - dotacje B+R) i międzynarodowym (odpowiednio: 21% i 30%). Większość pożyczkobiorców (67%) działa na mniej konkurencyjnych rynkach: lokalnym (38%) i regionalnym (29%).

Wykres 4 Główne rynki działalności wspartych przedsiębiorstw.



Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjenci dotacji II.3.1 (n=104), pożyczkobiorcy II.3.2 (n=369)

Pomimo że beneficjenci dotacji inwestycyjnych i na B+R działają na bardziej konkurencyjnych rynkach niż pożyczkobiorcy również ich pozycja konkurencyjna jest silniejsza. Wśród beneficjentów dotacji udział tych, którzy oceniają swoją pozycję jako silną i bardzo silną wynosi 44% a pożyczkobiorców 35%.

Zmiana pozycji konkurencyjnej

Pozycję konkurencyjną charakteryzujemy kilkoma wskaźnikami. Ich lista znajduje się w wykresie 5. Pokazano na nim jaką część wspartych przedsiębiorstw w badaniu ankietowym zadeklarowała wzrost, brak zmian i spadek wskaźników charakteryzujących pozycję konkurencyjną na rynku w porównaniu do momentu składania wniosku o wsparcie.

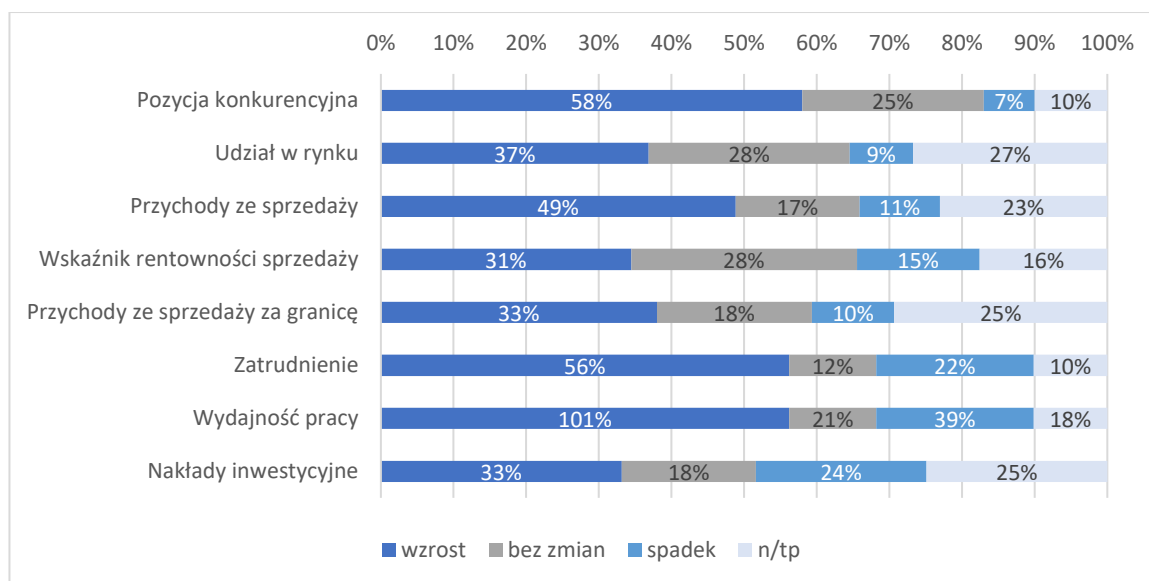
Można poczynić następujące obserwacje:

- Beneficjenci dotacji i pożyczkobiorcy w większości (odpowiednio: 58% i 52%) uważają, że nastąpiła poprawa ich pozycji konkurencyjnej w stosunku do okresu przed otrzymaniem wsparcia;
- Pozostałe wskaźniki charakteryzujące pozycję konkurencyjną przedsiębiorstw, takie jak udział w rynku, przychody, przychody ze sprzedaży za granicę, również, według deklaracji badanych przedsiębiorstw, wzrosły. Udział tych, którzy zaobserwowali taki wzrost jest zawsze większy kilkukrotnie niż tych, którzy deklarują spadek;

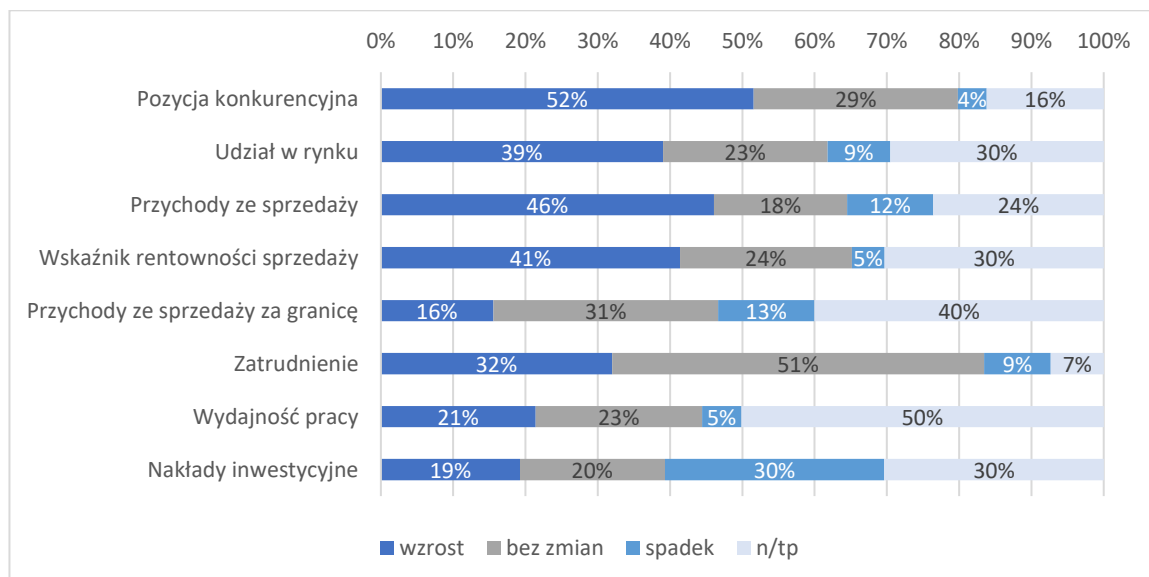
- Wskaźniki charakteryzujące kondycję przedsiębiorstwa, takie jak: rentowność sprzedaży, zatrudnienie, wydajność pracy także wzrosły. Taka opinię ma znacznie większa grupa badanych przedsiębiorców niż tych, którzy obserwują spadek tych wskaźników w swoich przedsiębiorstwa;

Wykres 5 Ocena zmian pozycji konkurencyjnej w porównaniu do okresu przed wsparciem¹⁰.

a) Dotacje (II.1 i II.2)



b) Pożyczki (II.3.2)



Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjenci dotacji (n=217), pożyczkobiorcy II.3.2 (n=369)

¹⁰ Wartości na wykresach nie zawsze sumują się do 100%. Wynika to z zaokrągleń

Wyjątkiem od powyższych reguł jest obecny poziom nakładów inwestycyjnych w porównaniu do okresu sprzed wsparcia. Zdaniem dużej części respondentów (dotacje – 24%, pożyczki-30%) poziom ten spadł. Wynika to zapewne z obecnego, niekorzystnego klimatu inwestycyjnego spowodowanego najpierw pandemią a potem inflacją i wojną w Ukrainie; Odsetki beneficjentów dotacji (I.2 i II.3.1) deklarujących wzrost wskaźników pozycji konkurencyjnej są generalnie większe niż pożyczkobiorców (II.3.2.). Należy też jeszcze raz przypomnieć, że pożyczkobiorcy działają na mniej konkurencyjnych rynkach niż beneficjenci dotacji. Potwierdza to tezę, że dotacje dają znacznie silniejszy impuls rozwojowy niż pożyczki.

2.2.2. Innowacyjność i działalność B+R

Analizy wpływu wsparcia udzielanego z RPO WŁ na innowacyjność łódzkich firm warto rozpocząć od bliższego przyjrzenia się temu jak wyglądała ich aktywność innowacyjna w okresie poprzedzającym ubieganie się o wsparcie. Przyjęto analogiczny do stosowanego przez GUS w formularzach PNT¹¹ trzyletni horyzont czasowy. Z deklaracji respondentów zawartych w badaniach ankietowych wynika, że najczęściej innowacje produktowe lub innowacje procesów biznesowych w ciągu trzech lat przed złożeniem wniosku o wsparcie wdrażali beneficjenci Działania I.2 a najrzadziej pożyczkobiorcy. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 15 Odsetek beneficjentów/pożyczkobiorców, którzy w ciągu trzech lat przed ubieganiem się o wsparcie podejmowali działalność innowacyjną

Rodzaj innowacji	Działanie I.2	Poddziałanie II.3.1	Poddziałanie II.3.2
Innowacje ogółem	71%	67%	33%
Produktowe	68%	60%	20%
Procesowe	54%	48%	26%

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów Działania I.2 – n=113, Poddziałania II.3.1 – n=104 i pożyczkobiorców w Poddziałaniu II.3.2 – n=297

Istotne, bo wynoszące kilkadziesiąt p.p. różnice między beneficjentami dotacji a pożyczkobiorcami dotyczące ich przeszłej aktywności innowacyjnej nie powinny stanowić zaskoczenia. Dotacje udzielane z Działania I.2 i II.3.1 były mocno zorientowane na wsparcie innowacyjnych przedsięwzięć, w tym związanych z badaniami i rozwojem. Biorąc pod uwagę zakres przedmiotowy wsparcia i treść kryteriów wyboru projektów można stwierdzić, że było ono do pewnego stopnia dedykowane firmom, które posiadały już doświadczenia w

¹¹ Sprawozdanie o innowacjach

podejmowaniu działań innowacyjnych. Przykładowo w Poddziałaniu II.3.1 dofinansowywano m.in. projekty dotyczące wdrożeń wyników prac B+R co oznaczało, że firmy przez złożeniem wniosku o dofinansowanie musiały realizować projekty badawcze. Przyjmować należy, że sytuacje, w których firmy wdrażały wyniki prac B+R przeprowadzonych przez inne podmioty należały do rzadkości. Z kolei w Poddziałaniu I.2 w kryteriach wyboru projektów oceniano m.in. doświadczenie kadry badawczej i zarządzającej wskazanej we wniosku w realizacji projektów B+R czy potencjał innowacyjny przedsiębiorstwa. Można przyjmować, że firma miałaby problem z uzyskaniem punktów w tym kryterium, gdyby w przeszłości nie podejmowała żadnych działań innowacyjnych.

Warto zwrócić uwagę na to, że odsetek firm deklarujących aktywność innowacyjną przed złożeniem wniosku o wsparcie jest w grupie beneficjentów wyraźnie wyższy od odsetka firm innowacyjnych według badań GUS – szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 16 Odsetek łódzkich firm aktywnych innowacyjnie

2016 r.	2017 r.	2018 r.	2019 r.	2020 r.	2021 r.
13%	12,7%	15,9%	14,8%	29,2%	18,6%

Źródło: dane GUS

Wydaje się, że nawet biorąc pod uwagę ograniczoną możliwość bezpośredniego porównywania danych z niniejszego badania z danymi ze statystyki publicznej¹² różnica jest na tyle istotna, że uprawnionym jest sformułowanie wniosku o „przyciąganiu” do Poddziałania I.2 i II.3.1 RPO Wł 2014-2020 firm średnio bardziej innowacyjnych aniżeli ogół populacji.

Pożyczki tymczasem nie były ukierunkowane na wsparcie innowacyjnych przedsięwzięć – w opisie Poddziałania II.3.2 słowo „innowacja” nie pada ani raz. Żaden ze wskaźników spośród przypisanych do Poddziałania nie odnosi się do efektów związanych z wprowadzaniem nowych produktów/procesów. Można zatem stwierdzić, że na tle wsparcia dotacyjnego pożyczki miały zdecydowanie bardziej egalitarny charakter – były zdecydowanie bardziej dostępne dla firm nieposiadających żadnych doświadczeń z podejmowaniem działań innowacyjnych.

Wpływ wsparcia na inicjowanie przez firmy działalności innowacyjnej

Zaprezentowane wcześniej dane stanowią dobry punkt wyjścia do sprawdzenia w jakim stopniu wsparcie udzielane z RPO Wł wpłynęło na inicjowanie przez firmy działalności innowacyjnej. Jeżeli chodzi o instrumenty dotacyjne to w oparciu o zapisy Programu, Szczegółowego Opisu Osi Priorytetowych oraz kryteria wyboru projektów można jednoznacznie stwierdzić, że wszystkie dofinansowanie projekty miały charakter

¹² Wynikającą m.in. z takich okoliczności jak: inna technika realizacji ankiet, inny typ podmiotu realizującego ankietę (prywatny vs. urząd), brak ujmowania przez GUS w badaniach dot. innowacyjności firm mikro.

innowacyjny. Zastawiając powyższe dane z prezentowanymi wcześniej danymi dotyczącymi odsetka firm podejmujących działalność innowacyjną przed złożeniem wniosku o wsparcie można stwierdzić, że dzięki wsparciu działalność innowacyjną rozpoczęło 33% beneficjentów Poddziałania II.3.1 i 29% beneficjentów Działania I.2. W przypadku pożyczek innowacyjność miała charakter fakultatywny. Z deklaracji respondentów wynika, że 29% pożyczkobiorców przeznaczyła wsparcie na wdrożenie innowacji produktowej lub innowacji procesu biznesowego. 30% z nich nie miało wcześniejszych doświadczeń w podejmowaniu działalności innowacyjnej.

Poziom innowacyjności

Zbadano również czy wsparcie pozytywnie wpłynęło na poziom innowacyjności przedsiębiorstw. Jeżeli chodzi o wsparcie dotacyjne to zaobserwowano, że przyczyniło się do zwiększenia odsetka firm, które inwestowały w rozwiązania charakteryzujące się światowym poziomem innowacyjności. Na użytek niniejszej ewaluacji definiowano go jako oferowanie/stosowanie analogicznego produktu/usługi/procesu na świecie przez bardzo wąskie grono firm lub przez żadną. W przypadku Poddziałania I.2 odsetek firm, deklarujących światowy poziom produktu/usługi stanowiącej przedmiot projektu wyniósł 38% podczas gdy przed złożeniem wniosku o dofinansowanie doświadczenia z produktowymi innowacjami światowymi miało 26% firm. Dla Poddziałania I.3.1 odsetki wyniosły odpowiednio 33% i 22%. Podobna skala wzrostu poziomu innowacyjności wystąpiła w przypadku innowacji procesowych – odsetek beneficjentów Poddziałania I.2 którzy deklarowali światowy poziom rozwiązania stanowiącego przedmiot projektu był o 8 p.p. wyższy od odsetka firm, które przed złożeniem wniosku osiągnęły ten poziom. Dla Poddziałania II.3.2 różnica wyniosła 13 p.p.

Efekt w postaci wzrostu poziomu innowacyjności nie jest widoczny w przypadku pożyczkobiorców. Co ciekawe odsetek firm, które z pożyczki finansowały przedsięwzięcia o przynajmniej krajowym poziomie nowości był wyraźnie niższy od odsetka firm, które takie przedsięwzięcia podejmowały w ciągu trzech lat przed złożeniem wniosku, finansując je z innych źródeł – patrz tabela 17. Analogiczne zjawisko zaobserwowano w województwie podkarpackim¹³ i świętokrzyskim¹⁴. Można zakładać, że firmy przeznaczają finansowanie zwrotne na inwestycje charakteryzujące się niewielkim ryzykiem niepowodzenia, które co do zasady jest tym mniejsze im niższy jest poziom innowacyjności. Z tego względu w strukturze tych 29% finansowanych z pożyczki inwestycji, które dotyczyły wdrażania innowacji produktowych lub procesowych wyraźnie dominowały innowacje w skali firmy (61% w przypadku produktowych i 59% w przypadku procesowych). Poniższa tabela zawiera dane nt.

¹³ Efekty wsparcia przedsiębiorstw w ramach RPO WP 2014-2020; EGO, LB&E; Warszawa 2023 r.

¹⁴ Ocena efektów wsparcia konkurencyjności, innowacyjności i internacjonalizacji MŚP w woj. świętokrzyskim w perspektywie 2014-2020; EGO, LB&E; Warszawa 2022 r.

odsetka firm deklarujących poszczególne poziomy innowacyjności działań finansowanych z dotacji/pożyczki.

Tabela 17 Poziomy innowacyjności produktów i procesów stanowiących przedmiot wsparcia

Poziom innowacyjności	Beneficjenci I.2	Beneficjenci I.2	Beneficjenci II.3.1	Beneficjenci II.3.1	Pożyczkobiorcy	Pożyczkobiorcy
	Innowacje produktowe	Innowacje procesowe	Innowacje produktowe	Innowacje procesowe	Innowacje produktowe	Innowacje procesowe
Światowy	38%	25%	33%	29%	9%	0%
Krajowy	44%	38%	47%	33%	12%	8%
Niższy niż krajowy	8%	38%	10%	25%	72%	69%
Nie wiem/trudno powiedzieć	10%	0%	10%	13%	7%	23%

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów Działania I.2 – n=113, Poddziałania II.3.1 – n=104 i pożyczkobiorców w Poddziałaniu II.3.2 – n=297

Na zakończenie rozważań dotyczących wpływu wsparcia na poziom innowacyjności rozwiązań należy stwierdzić, że firmy generalnie mają tendencję do przeszacowywania „nowoczesności” wdrażanych rozwiązań. Z badania poświęconego pierwszym efektom PO IR wynika, że tylko 15% wniosków spośród złożonych do Poddziałania 1.1.1 PO IR uzyskało w trakcie oceny najwyższą, czyli światową ocenę innowacyjności – poziom światowy¹⁵. Równolegle w badaniu regionalnej pomocy inwestycyjnej (która wspierała głównie wdrożenia wyników prac B+R a nie same prace B+R) 37% beneficjentów zadeklarowało, że „w momencie wprowadzenia do oferty firmy nowego/istotnie zmodyfikowanego produktu/usługi podobne produkty/usługi nie były dostępne na świecie (suma wskazań na odpowiedzi „zdecydowanie nie” i „raczej nie”)¹⁶. Jak wskazują autorzy raportu B+Radar „przy takiej różnicy skali nakładów na B+R pomiędzy firmami aplikującymi do PO IR a firmami

¹⁵ Ewaluacja pierwszych efektów wsparcia PO IR w zakresie prac B+R oraz wdrażania wyników prac B+R realizowanych w przedsiębiorstwach; EGO, LB&E; Warszawa 2020 r.

¹⁶ Ewaluacja regionalnej pomocy inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmocnienia konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020. Raport końcowy; Agrotec, STOS, WISE-Europa; Warszawa 2020 r.

aplikującymi do RPO do działań finansowanych z RPI, należy uznać, że oszacowanie innowacyjności zrealizowanych wdrożeń u tych ostatnich jest mocno przeszacowane”¹⁷. Przyjmując jednak, że przeszacowanie dotyczy generalnie aktywności innowacyjnej firmy (zarówno tej dokonanej przed otrzymaniem wsparcia jak i tej stanowiącej przedmiot projektu) należy sformułowany wcześniej wniosek o pozytywnym wpływie dotacji na poziom innowacyjności wdrażanych przez firmę rozwiązań uznać za prawdziwy.

Nakłady na działalność innowacyjną

Dzięki wsparciu udzielanemu z Działania I.2 firmy przeznaczają na działania innowacyjne w obszarze badań i rozwoju kwotę wynoszącą niemal 760 mln zł (całkowita wartość projektów). Należy przyjąć, że przypada ona na lata 2016 – 2023. W roku 2016 zostały podpisane pierwsze umowy. Do 31.12.2023 r. rozliczone muszą zostać wszystkie wydatki. Wartość ta nie podlega bezpośrednim porównaniom z danymi ze statystyki publicznej dotyczącymi nakładów na innowacje i B+R, bowiem obejmują one firmy zatrudniające powyżej 9 pracowników. Ustalono, że tego rodzaju firmy z Działania I.2 realizowały projekty o wartości 598 mln zł. Z danych z BDL wynika, że w latach 2016-2023 firmy mikro, małe i średnie przeznaczyły na działalność innowacyjną 23,7 mld zł i 5,6 mld zł¹⁸ na prace B+R co oznacza, że udział projektów dofinansowanych z Działania I.2 w tych nakładach wyniósł odpowiednio 3% i 11%. Można zatem stwierdzić, że wsparcie udzielane z RPO Wł miało istotne znaczenie z punktu widzenia stymulowania wzrostu nakładów firm na działalność innowacyjną, a w szczególności działalność B+R.

Czynniki negatywnie lub pozytywnie oddziaływujące na efekty wsparcia

Jeżeli chodzi o czynniki oddziaływujące pozytywnie na poziom innowacyjności przedsiębiorstw, który to efekt wystąpił w przypadku beneficjentów dotacji to należy przede wszystkim wskazać na zasady przyznawania wsparcia. W przypadku Działania I.2 dotyczyło ono stricte inwestycji przedsiębiorstw w obszarze badań i rozwoju a więc z samej definicji wysoce innowacyjnych. Ponadto na etapie oceny projektów preferowano tych wnioskodawców, którzy posiadali wcześniejsze doświadczenia w podejmowaniu działalności innowacyjnej co z pewnością znajdowało swoje odzwierciedlenie w jakości (w tym poziomie nowości) wybranych do dofinansowania projektów. Jeżeli chodzi o Działanie II.3.1 to jego proinnowacyjne ukierunkowanie również było bardzo wyraźne na co wskazywała już sama nazwa Działania: „Innowacje w MŚP”. Dofinansowywano wyłącznie projekty dotyczące

¹⁷ Badanie ewaluacyjne pomocy publicznej udzielanej w ramach Rozporządzenia Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego w sprawie warunków i trybu udzielania pomocy publicznej i pomocy de minimis za pośrednictwem Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. Raport końcowy; IDEA, IMAPP, PAG, UJ; Warszawa 2020 r.

¹⁸ Dla lat 2022 i 2023 oraz pojedynczych lat poprzednich dane GUS nie były dostępne. Dla tych lat przyjmowano zatem wartość z roku poprzedzającego.

wdrożeń wyników prac B+R oraz wdrożeń innowacyjnych produktów, procesów wytwarzania produktów lub świadczenia usług. Skutecznie, poprzez kryteria wyboru, premiowano projekty dotyczące wdrożenia wyników prac badawczo-rozwojowych – taki charakter projektu zadeklarowało 4/5 ankietowanych beneficjentów. Dzięki zastosowaniu kryterium „poziom innowacyjności projektu” stymulowano ukierunkowanie wsparcia na projekty innowacyjne w skali świata lub kraju.

Wsparcie w postaci pożyczek, jak wskazywano, nie przyczyniło się do podniesienia poziomu innowacyjności firm. W zasady przyznawania pożyczek nie były wbudowane mechanizmy, które pozwalałyby na koncentrację wsparcia na przedsięwzięciach o określonym poziomie innowacyjności¹⁹. Tego stwierdzenia nie należy traktować w kategoriach zarzutu. Należy mieć świadomość, że ukierunkowanie instrumentów finansowych na stymulowanie wzrostu poziomu innowacyjności firm z regionu pociągnęłoby za sobą istotne konsekwencje natury wdrożeniowej. Po stronie pośredników finansowych musiałby zostać zbudowany odpowiedni potencjał kadrowy do oceny poziomu nowości rozwiązań co z pewnością podniosłoby koszty zarządzania. Wyższy poziom innowacyjności wspieranych przedsięwzięć wiązałby się z wyższym poziomem ich ryzyka a co za tym idzie koniecznością zaakceptowania zwiększonego poziomu strat na portfelu (odsetek pożyczek niespłaconych). Dodatkowo proinnowacyjne ukierunkowanie pożyczek z pewnością ograniczyłoby katalog firm, które zdecydowałyby się ubiegać się o wsparcie. Warto też dodać, że również w pozostałych województwach, w produkty pożyczkowe wdrażane w ramach priorytetu inwestycyjnego 3c, nie wbudowano mechanizmów, które służyłyby stymulowaniu podnoszenia poziomu innowacyjności przedsiębiorstw.

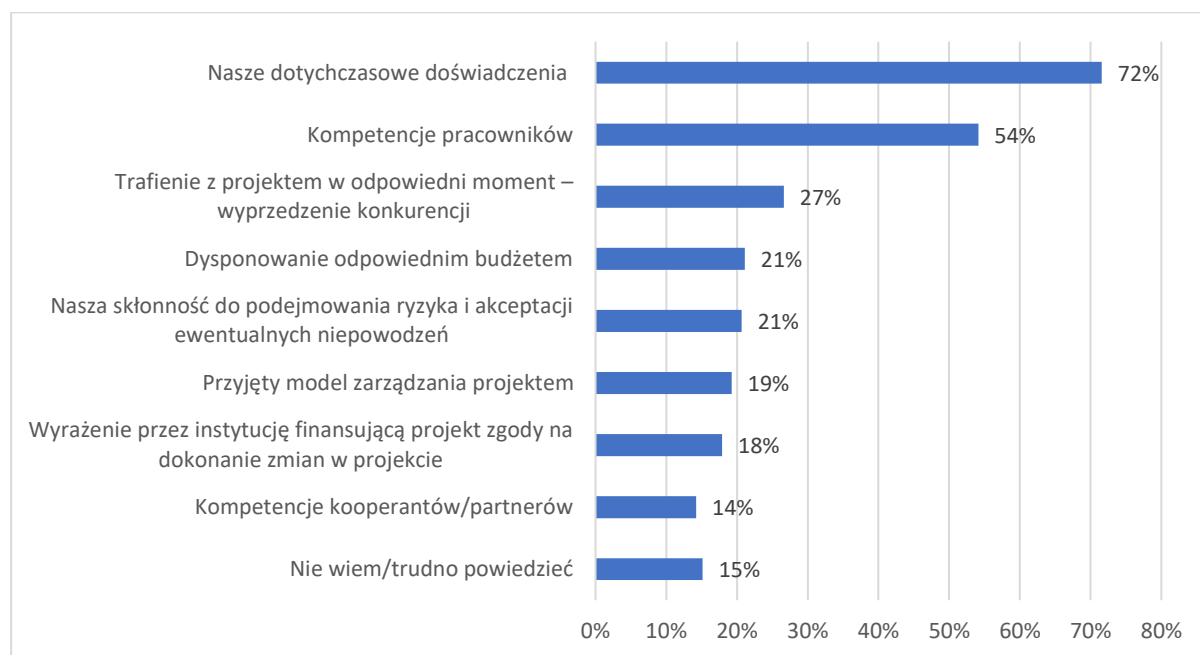
Biorąc pod uwagę, że to wsparcie dotacyjne było wprost ukierunkowane na podnoszenie poziomu innowacyjności firm jego beneficjentom zadano pytanie o czynniki, które ich zdaniem pozytywnie bądź negatywnie oddziaływały na innowacyjność rozwiązań stanowiących przedmiot projektów.

Jeżeli chodzi o te pierwsze to widać wyraźnie, że beneficjenci kluczowe znaczenie przypisywali tzw. zasobom wewnętrznym tj. dotychczasowym doświadczeniom (w domyśle – w podejmowaniu działań innowacyjnych) oraz kompetencjom pracowników. Potwierdza to tylko słuszność stosowania na etapie oceny kryteriów dotyczących potencjału firmy do realizacji projektu. Warto też zauważyć, że dla ponad ¼ badanych istotny był tzw. timing tj. trafienie z projektem w odpowiedni moment. Jest to wyraźny sygnał dla instytucji, która będzie odpowiedzialna za organizację naborów na projekty badawcze/innowacyjne w

¹⁹ Warto natomiast wspomnieć, że w ramach najbardziej popularnych pożyczek rozwojowych stosowane były preferencje polegające na możliwości wydłużenia spłaty pożyczek i karencji w spłacie lub pozyskania oprocentowania na warunkach korzystniejszych niż rynkowe. Z wymienionych preferencji skorzystać mogli/mogą przedsiębiorcy, którzy m.in.: - działają w ramach branż wymienionych w Regionalnej Strategii Innowacji dla Województwa Łódzkiego LORIS 2030 uznanych za inteligentne specjalizacje regionalne, - stosują technologie informacyjno – komunikacyjne.

perspektywie 21-27, wskazujący na konieczność dołożenia wszelkich starań celem zachowania maksymalnie krótkiego okresu między momentem zakończenia naboru a momentem podpisywania umów o dofinansowanie. Szczegółowe dane zawiera poniższy wykres.

Wykres 6 Czynniki oddziałujące pozytywnie na poziom innowacyjności rozwiązania stanowiącego przedmiot projektu

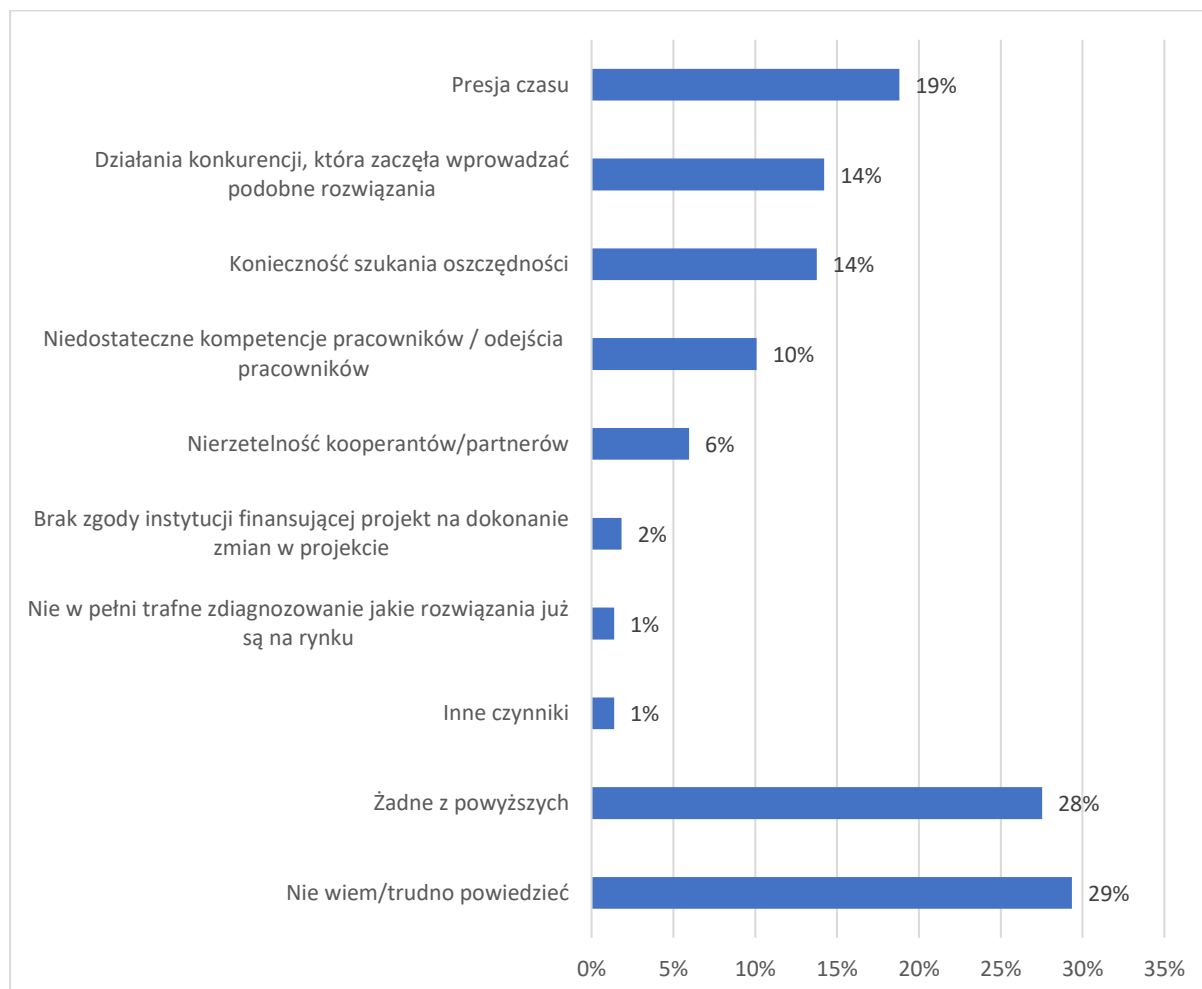


Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów Działania I.2 – n=114, Poddziałania II.3.1 – n=104

Jeżeli chodzi o czynniki oddziałujące negatywnie na poziom innowacyjności rozwiązań stanowiących przedmiot projektów to wystąpienie takowych zadeklarowało 43% beneficjentów. Żaden nie został wskazany przez więcej niż co piątego badanego. Najczęściej za czynnik negatywny była uznawana presja czasu. Można zakładać, że była ona największa w przypadku tych firm, które otrzymały dofinansowanie w naborach ogłaszanych najpóźniej mieli oni bowiem najmniej czasu na zrealizowanie projektu – zgodnie z zapisami umów o dofinansowanie końcową datą kwalifikowalności wydatków jest 31 grudnia 2023 r. W przypadku 14% firm, można przypuszczać, że doszło do sytuacji, kiedy to w trakcie realizacji projektu konkurencja wprowadziła na rynek produkt/usługę o funkcjonalnościach zbliżonych do tych zaplanowanych we wniosku o dofinansowanie lub zaczęła stosować podobne rozwiązania w procesie produkcji/świadczenia usług. Co istotne tylko pojedyncze firmy wskazały na nie w pełni trafne zdiagnozowanie (na etapie przygotowywania założeń projektu i opracowywania wniosku o dofinansowanie), jakie rozwiązania są już dostępne na rynku. Można to wiązać ze stosowanymi kryteriami wyboru projektów – tak w Działaniu I.2 jak i

II.3.1 oceniano czy wnioskodawca w przekonujący sposób udowodnił, że istnieje rynkowe zapotrzebowanie na wyniki projektu.

Wykres 7 Czynniki oddziałujące negatywnie na poziom innowacyjności rozwiązania stanowiącego przedmiot projektu

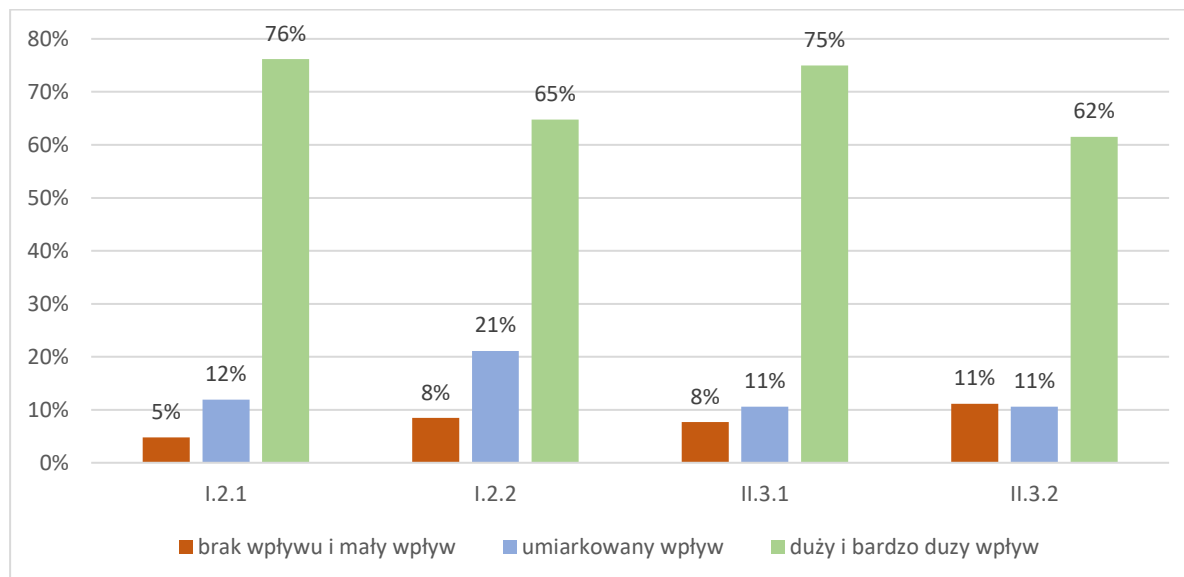


Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów Działania I.2 – n=114, Poddziałania II.3.1 – n=104

Wpływ na jakość usług

W oparciu o wyniki badania ankietowego można stwierdzić, że wyraźna większość przedsiębiorstw deklaruje zauważalne przełożenie zrealizowanego przedsięwzięcia na jakość oferowanych produktów/usług. Respondenci byli proszeni o ocenę intensywności tego wpływu na skali od 1 do 5 gdzie 1 oznaczało całkowity brak wpływu a 5 bardzo duży wpływ. Największy odsetek ocen 4 i 5 świadczących o istotnym wpływie odnotowano w przypadku beneficjentów Poddziałania II.3.1 oraz Poddziałania I.2.1 natomiast najniższy w przypadku pożyczkobiorców. Szczegółowe dane zawiera y wykres 8.

Wykres 8 Wpływ realizowanego przedsięwzięcia na poprawę jakości oferowanych przez firmy produktów/usług



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów Działania I.2 – n=114, Poddziałania II.3.1 – n=104 i pożyczkobiorców w Poddziałaniu II.3.2 – n=369

Dominacja Poddziałania I.2.1 i II.3.1 jako tych, które w największym stopniu pozytywnie oddziaływały na jakość oferty produktowej/usługowej firm jest łatwo wytłumaczalna. To z tego instrumentu firmy pozyskiwały wsparcie na wysoce innowacyjne przedsięwzięcia, tak o charakterze badawczym jak i wdrożeniowym. Niebagatelne znaczenie miała z pewnością skala projektów mierzona ich wartością (średnia w Poddziałaniu I.2.1 wyniosła 3,5 mln zł a w Poddziałaniu II.3.1 3,1 mln zł²⁰). Z pewnością projekty większe i bardziej innowacyjne miały większy potencjał do tego by pozytywnie oddziaływać na jakość oferty produktowej/usługowej firm. To tłumaczyłoby, dlaczego najstabilniej pozytywne oddziaływanie wsparcia w tym obszarze jest widoczne w przypadku pożyczkobiorców, którzy realizowali przedsięwzięcia zdecydowanie mniej kosztochłonne (średnia wartość inwestycji finansowanej z pożyczki wyniosła 304 tys. zł) i mniej innowacyjne co opisano szerzej we wcześniejszej części raportu. Dodatkowo warto zwrócić uwagę na fakt, że „tylko” 56% pożyczkobiorców zadeklarowało przeznaczenie wsparcia na zakup takich środków trwałych jak maszyny i urządzenia czy linie technologiczne, których znaczenie z punktu widzenia poprawy jakości oferty firmy ma kluczowe znaczenie.

Jeżeli chodzi o wynoszącą 11 punktów procentowych różnicę między beneficjentami Poddziałania I.2.1 a Poddziałania 1.2.2 w zakresie odsetka wskazań na duży i bardzo duży wpływ wsparcia na poprawę jakości produktów/usług to można go wiązać ze stopniem

²⁰ Bez projektów dotyczących finansowania kapitału obrotowego

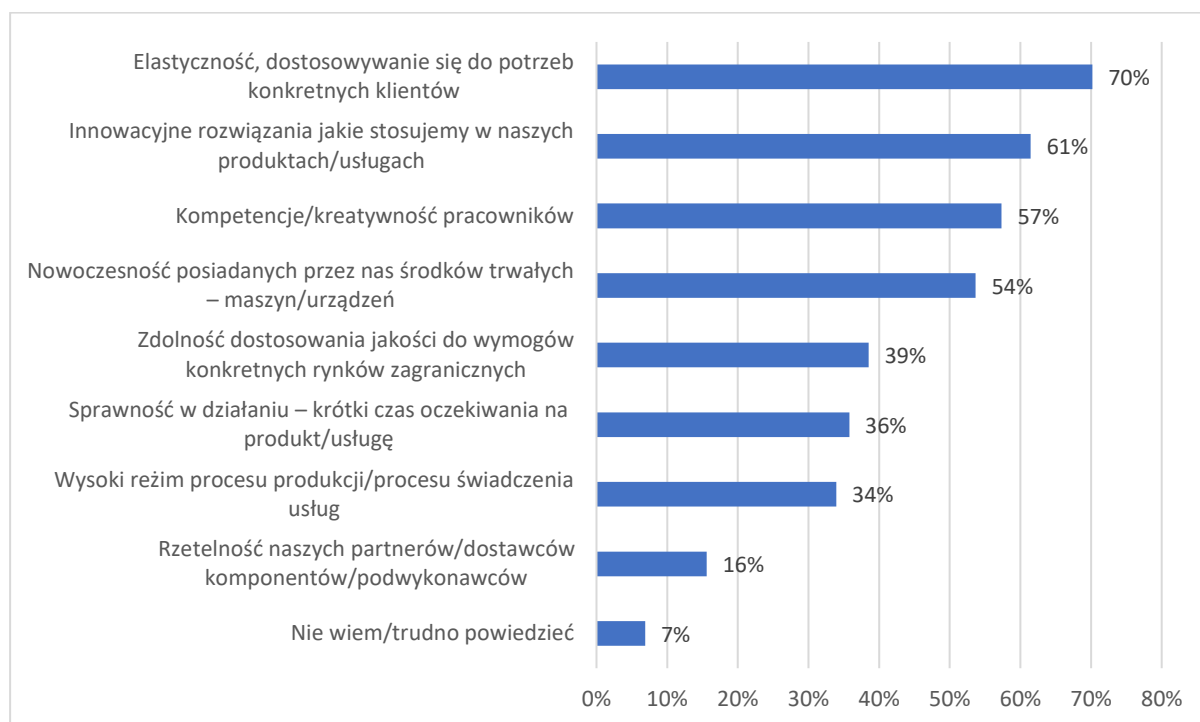
zaawansowania projektów. Zakończonych zostało 80% projektów dotyczących inwestycji w infrastrukturę badawczą i 50% dotyczących projektów B+R. Możliwe, że projekty będące w trakcie realizacji nie generują jeszcze pozytywnych efektów w analizowanym obszarze.

Z badań ankietowych wynika, że kluczowy wpływ na poprawę jakości oferty firmy w przypadku beneficjentów wsparcia bezzwrotnego miały innowacje produktowe definiowane jako wprowadzenie do oferty nowego/istotnie zmodyfikowanego produktu/usługi. Jest to wypadkową wyraźnej przewagi innowacji produktowych nad procesowymi w strukturze wspartych przedsięwzięć. Te pierwsze były przedmiotem 84% projektów w Poddziałaniu I.2.1, 94% w Poddziałaniu I.2.2 i 86% w Poddziałaniu 2.3.1. Dla porównania odsetki wskazań na innowacje procesowe wyniosły odpowiednio: 19%, 11% i 23%. Zgoła inaczej sytuacja wyglądała w przypadku pożyczkobiorców, gdzie firmy niemal po równo „podzieliły się” innowacjami produktowymi i procesowymi (48% do 52%). Można zakładać, że w ramach środków finansowych jakimi dysponowali pożyczkobiorcy, będących wielokrotnie mniejszymi od środków zmobilizowanych przez beneficjentów trudniej było sfinansować koszty wprowadzenia do oferty firmy nowych produktów/usług.

Respondentów zapytano również, które z czynników mają w ich opinii kluczowe znaczenie z punktu widzenia jakości oferowanych przez nich produktów/usług. Wprost na innowacyjność rozwiązań w nich stosowanych wskazało 61% badanych. Odpowiedź sugerującą znaczenie innowacji procesowych tj. nowoczesność posiadanych środków trwałych wybrało 54%. Istotny odsetek badanych wskazał na czynnik, który sprzyja wdrażaniu innowacji w firmach natomiast sam w sobie nie może być utożsamiany z innowacją produktową lub procesową jakim są kompetencje/kreatywność pracowników. Można natomiast przyjmować, że jakość zasobów kadrowych w firmie oraz zdolność do wykorzystywania ich pełnego potencjału jest rezultatem wprowadzonych rozwiązań organizacyjnych odnoszących się do obszaru zarządzania zasobami ludzkimi (np. procesu rekrutacji, procesów motywacyjnych czy przyjętego podziału zadań i odpowiedzialności). Warto też zwrócić uwagę na wskazywane przez nieco ponad 1/3 firm znaczenie rozwiązań organizacyjnych dotyczących reżimu procesu produkcji/procesu świadczenia usług – nawet najnowocześniejsze zaplecze technologiczne nie przełoży się pozytywnie na jakość oferty firmy, jeżeli nie zostaną zachowane odpowiednie standardy i procedury.

Jeżeli chodzi o najczęściej wskazywaną odpowiedź tj. elastyczność i dostosowywanie się do potrzeb konkretnych klientów to można stwierdzić, że jest ona ściśle związana z wprowadzanymi w firmie innowacjami procesowymi i organizacyjnymi. Trudno wyobrazić sobie by firma posiadała potencjał do kustomizacji produktów/usług bez dysponowania odpowiednio nowoczesnym zapleczem i rozwiązaniami organizacyjnymi. Szczegółowe dane nt. właściwości oferowanych przez MŚP usług i produktów, które pozytywnie wpływają na ich jakość zawiera wykres 9.

Wykres 9 Właściwości oferowanych przez MŚP usług i produktów, które pozytywnie wpływają na poprawę ich jakości



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów Działania I.2 – n=114, Poddziałania II.3.1 – n=104 i pożyczkobiorców w Poddziałaniu II.3.2 – n=369

Wsparcie aktywności badawczej firm

Zgodnie z zapisami oferty i raportu metodycznego wątek wpływu wsparcia na działalność innowacyjną firmy został dodatkowo pogłębiony w przypadku beneficjentów Działania I.2, które było ukierunkowane na wsparcie tzw. innowacyjności kreatywnej, związanej z prowadzeniem prac badawczych.

W pierwszej kolejności ustalono, czy wsparcie przyczyniło się do inicjowania działalności w obszarze B+R. Z deklaracji ankietowanych firm wynika, że dla 31% beneficjentów Poddziałania I.2.1 projekt był pierwszą okazją (od przynajmniej trzech lat) do inwestowania w infrastrukturę B+R natomiast 27% beneficjentów Poddziałania I.2.2 dzięki wsparciu zainicjowało aktywność na polu realizacji projektów badawczo-rozwojowych.

Bardzo wysokie odsetki badanych deklarowały pozytywny wpływ wsparcia zarówno na postawy proinnowacyjne. Szerzej ten temat omówiony jest w rozdziale 2.2.9.

Po zakończeniu realizacji projektu dofinansowanego z Działania I.2 zdecydowana większość beneficjentów kontynuowała aktywność badawczą. Firmy najczęściej przeznaczały środki na realizację kolejnych prac badawczych, nieco rzadziej na inwestycje w infrastrukturę B+R.

Najbardziej aktywność badawcza wiązała się z zatrudnianiem pracowników oraz korzystaniem z usług badawczych. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 18 Rodzaje wydatków związanych z podejmowaniem działań w obszarze badań i rozwoju jakie beneficjenci ponosili po zakończeniu realizacji projektów dofinansowanych z RPO WŁ 2014-2020.

Rodzaje ponoszonych wydatków	Poddziałanie I.2.1	Poddziałanie I.2.2
Realizacja projektów B+R	65%	52%
Inwestycje w infrastrukturę B+R	42%	24%
Zatrudnienie pracowników odpowiedzialnych za B+R	26%	17%
Korzystanie z usług badawczych zewnętrznych podmiotów	26%	15%
Brak jakichkolwiek wydatków na działania badawczo-rozwojowe	14%	14%
Nie wiem/trudno powiedzieć	12%	28%

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów Poddziałania I.2.1 – n=43 i Poddziałania I.2.2 – n=71

Co istotne znaczący odsetek firm inwestował w tego rodzaju działalność relatywnie wysokie kwoty – ponad 1/3 badanych zadeklarowała, że nakłady przekroczyły 1 mln zł., a 18%, że mieściły się w przedziale 100 tys. – 1 mln zł. 32% badanych wskazała na wydatki o relatywnie niewielkiej wartości, nieprzekraczającej 50 tys. zł²¹.

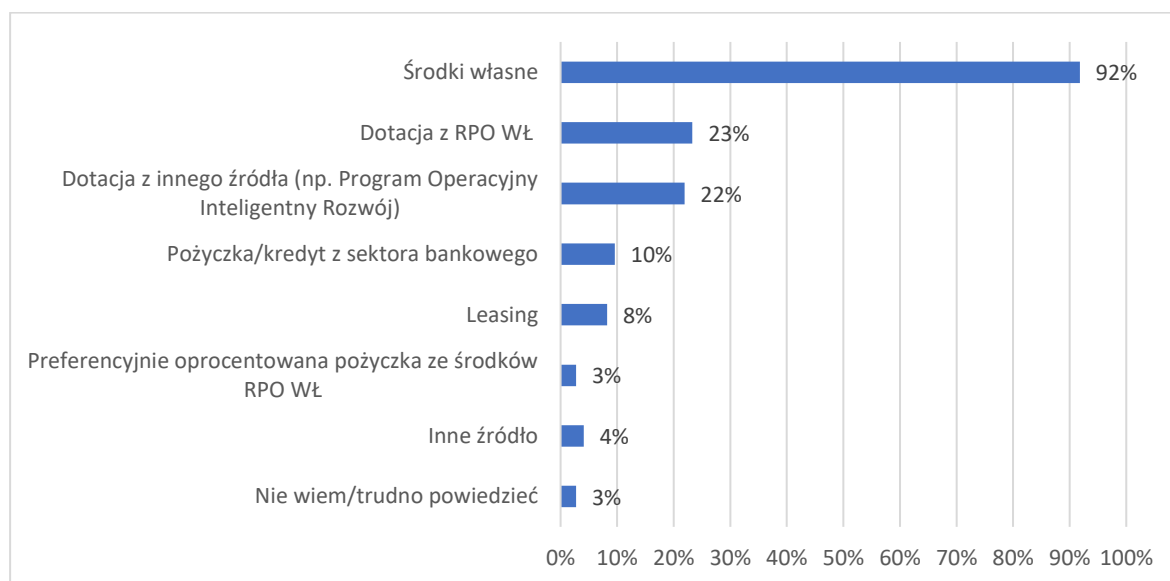
Jeżeli chodzi o udział nakładów na działalność B+R w ogóle nakładów jakie firmy poniosły na działalność innowacyjną po zakończeniu realizacji projektu to był on relatywnie niewielki – u 54% firm nie przekraczał 20%. Tylko 11% badanych wskazało na udział większy niż połowa²².

Podstawowym źródłem finansowania inwestycji w obszarze badań i rozwoju były środki własne firm, na które wskazało 92% respondentów. Drugim najczęściej wymienianym źródłem były dotacje (np. z RPO WŁ lub PO IR), z których skorzystało 36% firm. Pozostałe formy finansowania miały niewielkie znaczenie. Nie powinno to stanowić zaskoczenia - to instrumenty bezzwrotne takie jak dotacje czy produkty kapitałowe są powszechnie uznawane za najbardziej adekwatne formy wsparcia wysoce ryzykownych przedsięwzięć a do takich z pewnością należą projekty z obszaru badań i rozwoju. Słusznie zatem w FEŁ2027 zdecydowano się na utrzymanie dotacyjnej formy wsparcia w odniesieniu do tego rodzaju projektów.

²¹ 15% respondentów udzieliło odpowiedzi „nie wiem/trudno powiedzieć”

²² 8% badanych wskazało na przedział: 25% do 50% a 27% na odpowiedź „Nie wiem/trudno powiedzieć”

Wykres 10 Źródła finansowania działań w obszarze B+R po zakończeniu realizacji projektu z Działania I.2



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów Działania I.2 – n=114

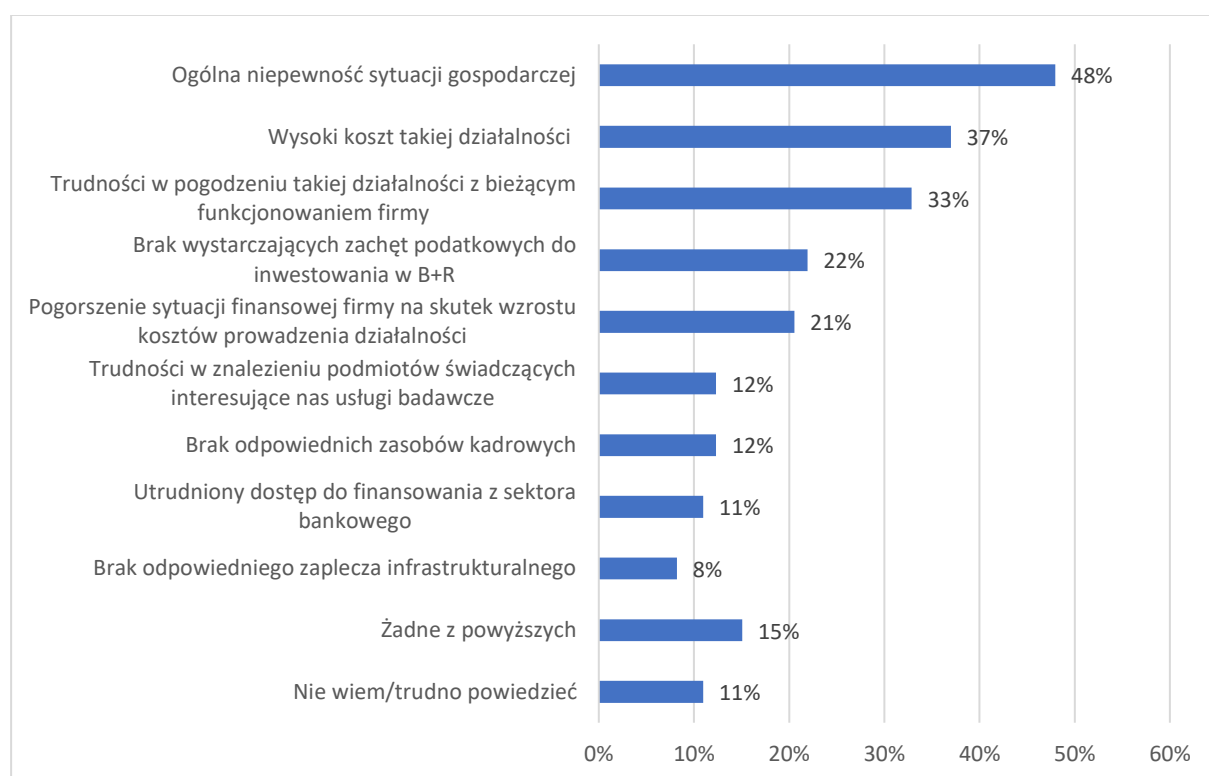
Czynniki utrudniające kontynuację prac B+R

Firmy, które kontynuowały aktywność badawczą po zrealizowaniu projektu z Działania I.2 RPO Wł poproszono o wskazanie czynników, które utrudniały tego rodzaju działalność. Nie powinien stanowić zaskoczenia fakt, że na pierwszym miejscu uplasowała się ogólna niepewność sytuacji gospodarczej. Wpływa ona negatywnie nie tylko na skłonność firm do inwestowania w obszar B+R, ale na generalnie na ich aktywność inwestycyjną – znajduje to wyraźne potwierdzenie w danych ze statystyki publicznej, które wskazują na systematyczny spadek udziału nakładów inwestycyjnych firm w ogóle tego rodzaju nakładów, a także w relacji do PKB. Niepewność sytuacji gospodarczej utrudnia lub wręcz uniemożliwia określenie przewidywanej stopy zwrotu z inwestycji – problem dotyczy tak strony kosztowej (procesy inflacyjne, rosnące systematycznie koszty prowadzenia działalności) jak i przychodowej (zachowania konsumentów w warunkach niestabilnego otoczenia makroekonomicznego są również trudne do przewidzenia).

Drugim najczęściej wskazywanym czynnikiem był wysoki koszt z jakim wiąże się podejmowanie działań w obszarze badań i rozwoju, co również jest zrozumiałe. Inwestycje tego rodzaju należą do wysoce kosztochłonnych, na co m.in. wpływ ma m.in. wysokość zarobków personelu B+R, konieczność wykonania nierzadko wielu prób/testów zanim osiągnięty zostanie satysfakcjonujący rezultat czy potrzeba dysponowania specjalistycznym zapleczem sprzętowym.

Jeżeli chodzi o czynniki najrzadziej wskazywane to warto podkreślić, że niewielką barierą w realizacji przedsięwzięć z obszaru B+R jest brak odpowiedniego zaplecza infrastrukturalnego. Biorąc pod uwagę, że na pytanie odpowiedzi udzielali beneficjenci Działania 1.2, którzy w ramach dofinansowanych projektów mogli inwestować w środki trwałe niezbędne do prowadzenia prac B+R²³ nie powinno to stanowić zaskoczenia. Jeżeli chodzi o tylko 11% odsetek wskazań na utrudniony dostęp do finansowania z sektora bankowego to raczej nie świadczy on o tym, że banki chętnie udzielają kredytów/pożyczek na przedsięwzięcia badawcze. Zdecydowanie bardziej prawdopodobna jest interpretacja mówiąca o tym, że firmy nie traktują tego rodzaju instrumentów jako interesujących/opłacalnych źródeł finansowania aktywności badawczej.

Wykres 11 Czynniki utrudniające angażowanie się w działalność związaną z badaniami i rozwojem po zakończeniu realizacji projektu



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów Działania I.2 – n=114

Jeżeli chodzi o niewielką grupę firm, które nie angażowały się w aktywność badawczą po zakończeniu realizacji projektu dofinansowanego z RPO WŁ to najczęściej wskazywanymi przyczynami takiej sytuacji były: krótki czas jaki upłynął od zakończenia tego projektu (44%) oraz brak takiej potrzeby (38%).

²³ Beneficjenci Poddziałania I.2.2 mogli do 30% wartości kosztów kwalifikowalnych projektu przeznaczyć na tego rodzaju wydatki.

2.2.3. Inwestycje w technologie informacyjno-komunikacyjne

Inwestycje w rozwiązania bazujące na technologiach informacyjno – komunikacyjnych były premiowane w konkursach dotacyjnych w Poddziałaniu II.3.1 i pożyczkach finansowanych z Poddziałania II.3.2. W kryteriach oceny w naborach konkursowych (przedsięwzięcia polegające na zastosowaniu technologii informacyjno -komunikacyjnych były premiowanie 1/100 pkt. Karta preferencji będąca załącznikiem do umowy operacyjnej z pośrednikiem finansowym również wskazywała inwestycje w TIK jako te, które powinny być preferowane. Podlegało to ocenie pośrednika finansowego jednak w umowie operacyjnej nie ustanowiono, żadnych wskaźników, które by obligowały PF do zawarcia określonej liczby takich umów.

Z badania na reprezentatywnej próbie beneficjentów i pożyczkobiorców wynika, że co piąty (23%) beneficjent dotacji inwestycyjnych z II.3.1. wdrażał innowacje polegające na zastosowaniu technologii informacyjno -komunikacyjnych (TIK). Wśród pożyczkobiorców II.3.2. było to 7% pożyczek. Tabela poniżej pokazuje rodzaje wdrażanych rozwiązań TIK. W przypadku beneficjentów dotacji najczęściej były to rozwiązania B2E, dotyczące procesów wewnętrznych przedsiębiorstwa (dotacje II.3.1 – 58%). Pożyczkobiorcy najczęściej wdrażali rozwiązania dla klientów detalicznych - B2C (32%).

Beneficjenci dotacji i pożyczkobiorcy wdrażali często w ramach jednego projektu inwestycyjnego inwestycje zarówno mające charakter cyfryzacji procesów wewnętrznych B2E, jak i cyfryzacji obsługi klientów detalicznych (B2C) i kontrahentów (B2B)²⁴.

Tabela 19 Kategorie rozwiązań TIK wdrażanych przez wsparte przedsiębiorstwa

Rodzaj rozwiązania informatycznego	Dotacje (II.3.1.)	Pożyczki (II.3.2.)
B2B - wsparcie rozwoju współpracy między przedsiębiorstwami w oparciu o nowoczesne rozwiązania teleinformatyczne	4%	20%
B2E - rozwój procesów informatyzacji wewnętrznej oraz wykorzystania najnowszych technologii i rozwiązań organizacyjnych dla modernizacji procesów w MŚP	58%	24%
B2C - wykorzystanie TIK w relacjach pomiędzy przedsiębiorcą a klientem końcowym	17%	32%
Nie wiem/trudno powiedzieć	25%	40%

Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjenci dotacji II.3.1 (n=24), pożyczkobiorcy II.3.2 (n=25)

²⁴ Stąd procenty w kolumnach nie sumują się do 100%)

Porównanie osiągniętych efektów między grupami przedsiębiorstw wdrażających rozwiązania TIK z pozostałymi jest utrudnione ze względu na małą liczebność przedsiębiorstw TIK w populacji wspartych przedsiębiorstw i w próbie, w badaniu ankietowym.

Niemniej jednak różnice są w niektórych przypadkach tak duże, że nie mogą być wyłącznie efektem przypadkowym, wynikającym z większego błędu pomiaru dla małych prób.

Przedsiębiorstwa wdrażające TIK wsparte dotacją osiągają z reguły lepsze wyniki w zakresie konkurencyjności niż pozostałe. W przypadku pożyczkobiorców różnice są niewielkie i mieszczą się w błędzie pomiaru.

Dotyczy to takich wskaźników jak:

- główny rynek działalności – dla rynku krajowego odpowiednie różnice pomiędzy odsetkami przedsiębiorstw deklarujących, że jest to ich główny rynek działalności wynoszą - w przypadku beneficjentów dotacji 12 p.p. na korzyść przedsiębiorstw wdrażających TIK, a w przypadku pożyczkobiorców - 4 p.p.;
- Silna i dominująca pozycja na rynku – beneficjenci 17 p.p. i pożyczkobiorcy 9 p.p.;
- Wzrost pozycji konkurencyjnej – beneficjenci 10 p.p. i pożyczkobiorcy 10 p.p.;
- Wpływ wsparcia na zwiększenie udziału na kluczowym rynku – beneficjenci 28 p.p. i pożyczkobiorcy 1 p.p.;
- Wpływ wsparcia na wzrost przychodów ze sprzedaży - beneficjenci 35 p.p. i pożyczkobiorcy 1 p.p.;
- Wpływ wsparcia na wzrost zatrudnienia - beneficjenci 35 p.p. i pożyczkobiorcy 1 p.p.;

Przytoczone wyniki pokazują, że w przypadku pożyczkobiorców wdrażane rozwiązania TIK miały raczej charakter standardowych rozwiązań informatycznych, niemających kluczowego wpływu na inwestycję w środki trwałe. W przypadku beneficjentów dotacji zwracają uwagę duże różnice pomiędzy ocenami wpływu TIK na wskaźniki konkurencyjności, takie jak udział w rynku i wzrost przychodów ze sprzedaży. Jest prawdopodobnie efektem wdrożenia innowacyjnego rozwiązania opartego na technologiach TIK. Firmy bazujące na technologiach TIK często są firmami niewielkimi, o krótkim stażu rynkowym, stąd wsparcie dotacyjne stanowi dla nich bardzo istotny impuls rozwojowy (tzw. efekt bazy).

2.2.4. Zatrudnienie

W dotacjach inwestycyjnych II.3.1 utworzenie miejsc pracy było premiowane na etapie oceny merytorycznej. W pierwszym naborze w 2016 r. można było otrzymać w ocenie merytorycznej maksymalnie 4/100 pkt za utworzenie nowych miejsc pracy. W kolejnych naborach premia została zwiększona do 12/100 pkt. Dopiero w naborach adresowanych do

przedsiębiorstw dotkniętych negatywnymi skutkami COVID-19 i w ostatnim naborze z 2022 r. nie premiowano tworzenia nowych miejsc pracy.

Beneficjenci deklarowali, w umowach o dofinansowanie, utworzenie od 1 do 8 nowych miejsc pracy. Łącznie w umowach o dofinansowanie wzrost zatrudnienia związany z utworzonymi miejscami pracy powinien wynieść 926,5 EPC. Najwięcej miejsc pracy utworzono w sektorze przemysłu (84% - sekcja C. Przetwórstwo przemysłowe-73%, sekcja F. Budownictwo- 11%). W sektorze usług (łącznie 16%) najwięcej miejsc pracy powstało w sekcji G. Handel (11% łącznie 136 średnio 3,3 EPC. Udział sektora przemysłu i sektora usług w tworzeniu miejsc powiela niemal dokładnie strukturę branżową beneficjentów. Nie można więc wyróżnić którejkolwiek branży, jako generującej więcej miejsc pracy niż pozostałe.

W pożyczkach finansowanych z Poddziałania II.3.2 tworzenie miejsc pracy nie było premiowane i monitorowane.

Z badania ankietowego wynika, że różnice w liczbie zatrudnionych osób są bardzo znaczące pomiędzy beneficjentami dotacji na B+R, dotacji inwestycyjnych a w szczególności pomiędzy tymi grupami a pożyczkobiorcami (Tabela poniżej)

Tabela 20 Obecny stan zatrudnienia u beneficjentów dotacji i pożyczkobiorców

Działanie	I.2.1	I.2.2	II.3.1	II.3.2 - pożyczki
mediana	65	38	47	2

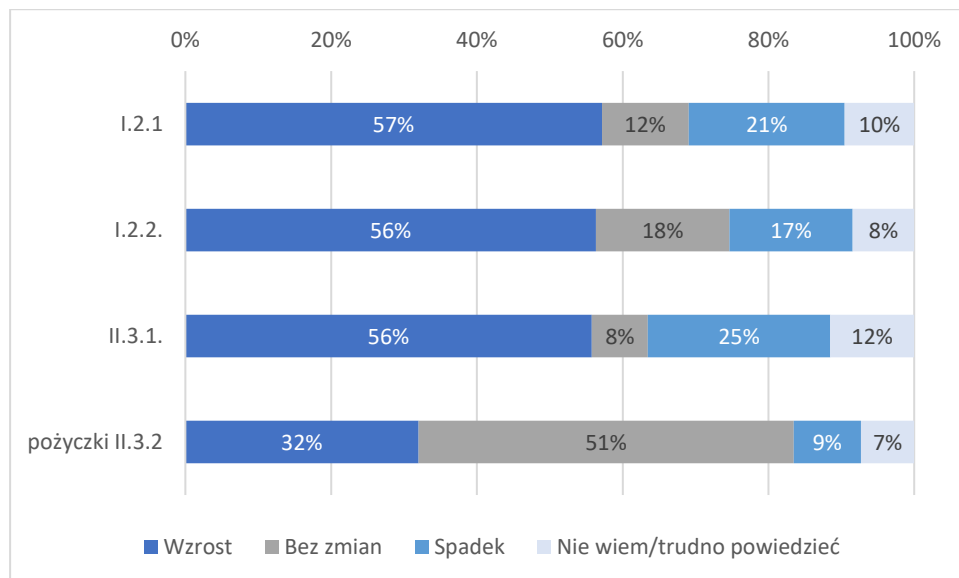
Źródło: Badanie kwestionariuszowe. Beneficjenci I.2.1 n=42, I.2.2 n=71, II.3.1 n= 104, pożyczkobiorcy II.3.2. n=369

Mediana liczby zatrudnionych osób jest największa u beneficjentów I.2.1., następnie, w kolejności - II.3.1 i I.2.2. Jest to intuicyjnie zrozumiałe. W I.2.1 dofinansowano zakupy infrastruktury badawczej, co nie jest inwestycją pierwszej potrzeby dla firmy produkcyjnej z sektora przemysłu. Dlatego takie inwestycje realizowane są firmy większe o ustabilizowanej sytuacji na rynku. Potwierdza to zresztą ich struktura wielkościowa. W II.3.1. z kolei wspierane są stosunkowo duże inwestycje (średnio wartość inwestycji ogółem wynosi 5 mln zł), na które pozwolić mogą sobie większe firmy (w strukturze beneficjentów przeważają firmy małe i średnie - 81%, mikro -19%). W I.2.2 skala inwestycji jest mniejsza (średnio ok 2,5 mln zł) i rośnie udział firm mikro (29%). Pożyczkobiorcy to głównie firmy mikro (73%) stąd zatrudnienie jest dużo niższe niż w przypadku beneficjentów dotacji.

Wszystkie grupy ankietowanych przedsiębiorstw deklarują wzrost wsparcia dzięki inwestycji (wykres poniżej). Udział beneficjentów deklarujących wzrost zatrudnienia jest prawie taki sam (ok. 56%) w przypadku beneficjentów dotacji na B+R i dotacji inwestycyjnej. Udział pożyczkobiorców deklarujących wzrost zatrudnienia jest mniejszy (32%), jednocześnie znacznie większy jest odsetek (51%), u których zatrudnienie się nie zmieniło. Wynik ten potwierdza wcześniejsze konkluzje wynikające z analizy konkurencyjności na temat silnego impulsu rozwojowego, którego doświadczyli beneficjenci dotacji. Inwestycje pożyczkobiorców raczej pozwoliły ustabilizować sytuację firmy niż spowodować jej

dynamiczny rozwój. Takie zresztą komentowali efekty wsparcia pożyczkobiorcy w pytaniach otwartych.

Wykres 12 Zmiana zatrudnienia w stosunku do okresu przed złożeniem wniosku o dofinansowanie lub pożyczkę²⁵



Źródło: Badanie kwestionariuszowe. Beneficjenci I.2.1 n=42, I.2.2 n=71, II.3.1 n= 104, pożyczkobiorcy II.3.2. n=369

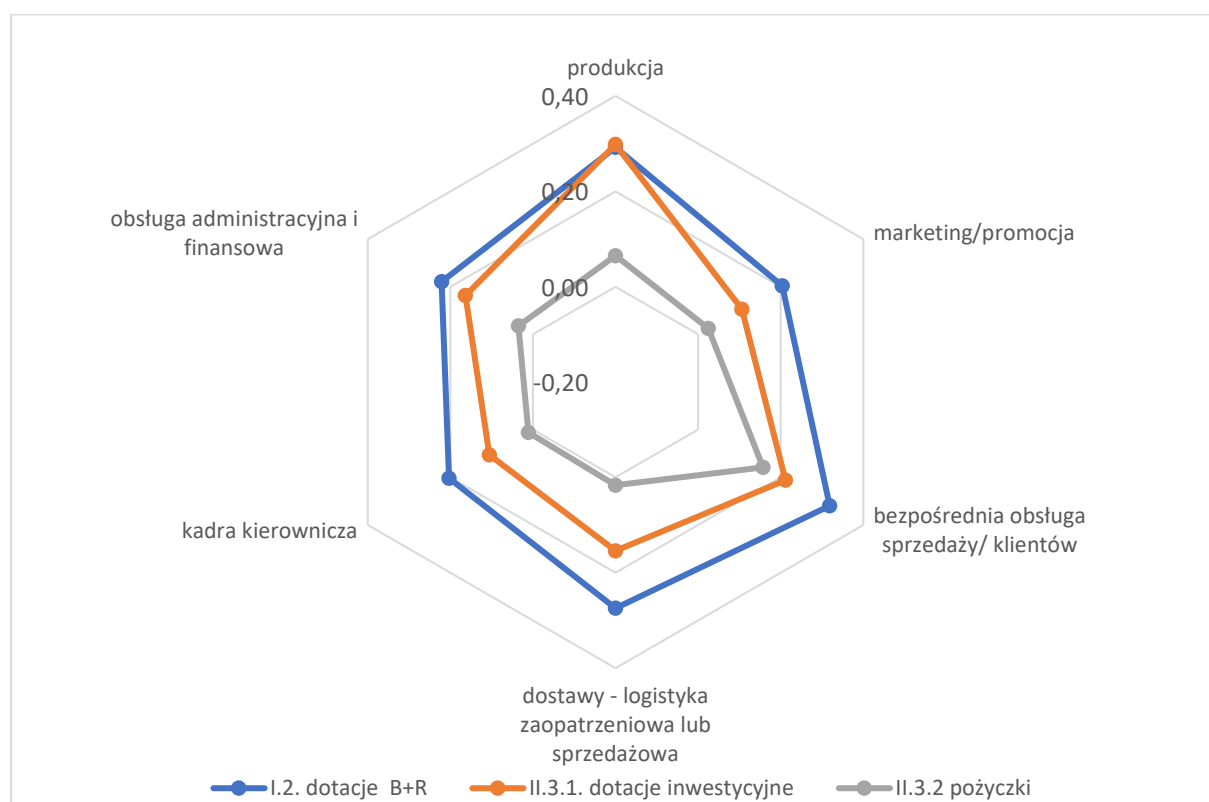
Na pytanie o skalę wzrostu zatrudnienia w ankietowanych przedsiębiorstwach przedsiębiorcy najczęściej wskazywali przedział do 10% lub do 20%. Odnosząc te wskazania (środek przedziału – 10%) do mediany obecnego zatrudnienia w badanych grupach odbiorców wsparcia można oszacować, że u beneficjentów dotacji zatrudnienie w stosunku do okresu przed inwestycją wzrosło przeciętnie o ok. 4 do 6 pracowników, podczas gdy w przypadku pożyczkobiorców było to przeciętnie 0,2 EPC. Szacowany łączny efekt zatrudnieniowy, uwzględniający liczbę dotacji i pożyczek i procentowy udział odbiorców wsparcia deklarujących wzrost liczby miejsc pracy pokazuje, że w przedsiębiorstwach otrzymujących dotacje łączny wzrost zatrudnienia to ok. o ok. 1 400 osób, podczas gdy u pożyczkobiorców, mimo znacznie większej ich liczby, tylko ok. 120. Niezależnie od koniecznych uproszczeń przyjętych w tych oszacowaniach widać, że duże inwestycje beneficjentów dotacji mają znacznie silniejszy wpływ na tworzenie nowych miejsc pracy niż pożyczki.

Zmiany zaszyły również w strukturze zatrudnienia (wykres poniżej). Beneficjenci dotacji, w większości firmy należące do sektora przemysłu, notują wzrost zatrudnienia netto przede wszystkim w produkcji, bezpośredniej obsłudze sprzedaży i klientów oraz logice zaopatrzeniowej i sprzedażowej. Beneficjenci dotacji na B+R, deklarują wyższe wzrosty netto

²⁵ Niektóre wartości na wykresie nie sumują się do 100%. Wynika to z zaokrągleń.

zatrudnienia niż beneficjenci dotacji inwestycyjnej prawie we wszystkich komórkach organizacyjnych przedsiębiorstwa, oprócz produkcji, gdzie efekty zatrudnieniowe są na takim samym poziomie w obu grupach. Pożyczkobiorcy deklarują znacznie mniejszy efekt netto zatrudnienia – głównie w bezpośredniej obsłudze sprzedaży, co jest zrozumiałe biorąc pod uwagę, że przeważają wśród nich firmy z sektora usług.

Wykres 13 Zmiana zatrudnienia netto w stosunku do okresu przed inwestycją. Wynik „0” oznacza brak zmiany, czyli równowagę pomiędzy odsetkiem firm deklarujących wzrost i tych deklarujących spadek zatrudnienia w badanej populacji. Wynik powyżej zera oznacza przewagę odsetka firm, które zanotowały wzrost zatrudnienia nad tymi, którzy odnotowali spadek zatrudnienia w danej komórce organizacyjnej. Maksymalna wartość możliwa do osiągnięcia w tej skali to „1”. Taki wynik oznaczałby, że wszyscy ankietowani osiągnęli wyłącznie wzrost zatrudnienia w danej komórce organizacyjnej. Wynik „-1” oznaczałby, że wszyscy ankietowani osiągnęli wyłącznie spadek zatrudnienia w danej komórce organizacyjnej.



Źródło: Badanie kwestionariuszowe. Beneficjenci I.2. n=113, II.3.1 n= 104, pożyczkobiorcy II.3.2. n=369.

Warto przypomnieć, że wsparte przedsiębiorstwa deklarują jednocześnie wzrost wydajności pracy (zobacz rozdział 2.2.1), co wiązać należy z modernizacją maszyn i urządzeń w wyniku inwestycji.

2.2.5. Regionalne Inteligentne Specjalizacje

W przyjętej przez Sejmik Województwa Łódzkiego (w dniu 26 kwietnia 2013 r.) Regionalnej Strategii Innowacji dla Województwa Łódzkiego LORIS 2030 (RSI LORIS 2030) wskazano 6 Regionalnych Inteligentnych Specjalizacji, czyli sektorów kluczowych z punktu widzenia rozwoju regionu. Są to:

- nowoczesny przemysł włókienniczy i mody (w tym wzornictwo);
- zaawansowane materiały budowlane;
- medycyna, farmacja, kosmetyki;
- energetyka, w tym odnawialne źródła energii;
- innowacyjne rolnictwo i przetwórstwo rolno-spożywcze;
- informatyka i telekomunikacja.

W naborach dotyczących wsparcia bezpośredniego lub pośredniego przedsiębiorstw sprawdzano, czy projekt wpisuje się w którąś z Regionalnych Inteligentnych Specjalizacji Województwa Łódzkiego lub obszary gospodarcze w ramach poszczególnych nisz specjalizacyjnych określone w Wykazie Regionalnych Inteligentnych Specjalizacji Województwa Łódzkiego oraz wynikających z nich nisz specjalizacyjnych (dalej: Wykaz RIS). Kryterium to stosowane było jako kryterium dostępne (OP I) lub przyznawano za nie punkty w ocenie merytorycznej (OP II). W pożyczkach działalność wpisująca się w RIS była preferowana, choć nie zastosowano, żadnych zachęt ani restrykcji za niestosowanie się do tej zasady.

Interesujące jest na ile zastosowane instrumenty wsparcia i zasady jego przyznawania wpłynęły na koncentrację wsparcia na Regionalnych Inteligentnych Specjalizacjach Województwa Łódzkiego i jakie korzyści odniosły przedsiębiorstwa należące do RIS.

Załącznikiem do konkursów dotacyjnych był wyciąg z Wykazu RIS oraz wynikających z nich nisz specjalizacyjnych, który powiązał preferowane obszary badawcze oraz nisze specjalizacyjne każdej RIS z kodami PKD. W tabeli poniżej pokazano jaki odsetek beneficjentów poszczególnych instrumentów wsparcia wpisywał się w RIS. W przypadku dotacji na B+R wpisywanie się w RIS było obligatoryjne więc 100% umów i cała kwota dofinansowania wsparła RIS. Około połowa (53%) dotacji inwestycyjnych II.3.1. i 18% pożyczek II.3.2. przypadła na przedsiębiorstwa wpisujące się w RIS. W tabeli podano również odpowiednie wartości strumieni wsparcia finansowego i łączną wartość realizowanych inwestycji. Zwraca uwagę dwukrotnie większa niż przeciętnie w pożyczkach skala pożyczki i samej inwestycji, co oznacza, że w RIS wpisywały się większe inwestycje w porównaniu z pozostałymi finansowanymi pożyczkami. Stąd strumień finansowania RIS osiąga prawie połowę alokacji na pożyczki.

Tabela 21 Projekty wpisujące się w inteligentne specjalizacje województwa łódzkiego²⁶

Wskaźnik	I.2 dotacje B+R	II.3.1 dotacje inwestycyjne	II.3.2 pożyczki
Liczba umów RIS	212	197	381
odsetek umów RIS	100%	53%	18%
Dofinansowanie UE projektów łącznie [zł]	317 731 580	343 633 015	136 467 795
wartość projektów ogółem, łącznie [zł]	747 837 321	891 523 248	161 219 664
Odsetek łącznego dofinansowania	100%	59%	24%
średnie dofinansowanie UE projektu [zł]	1 498 734	1 744 330	358 183
średnia wartość projektu ogółem [zł]	3 527 535	4 525 499	423 149

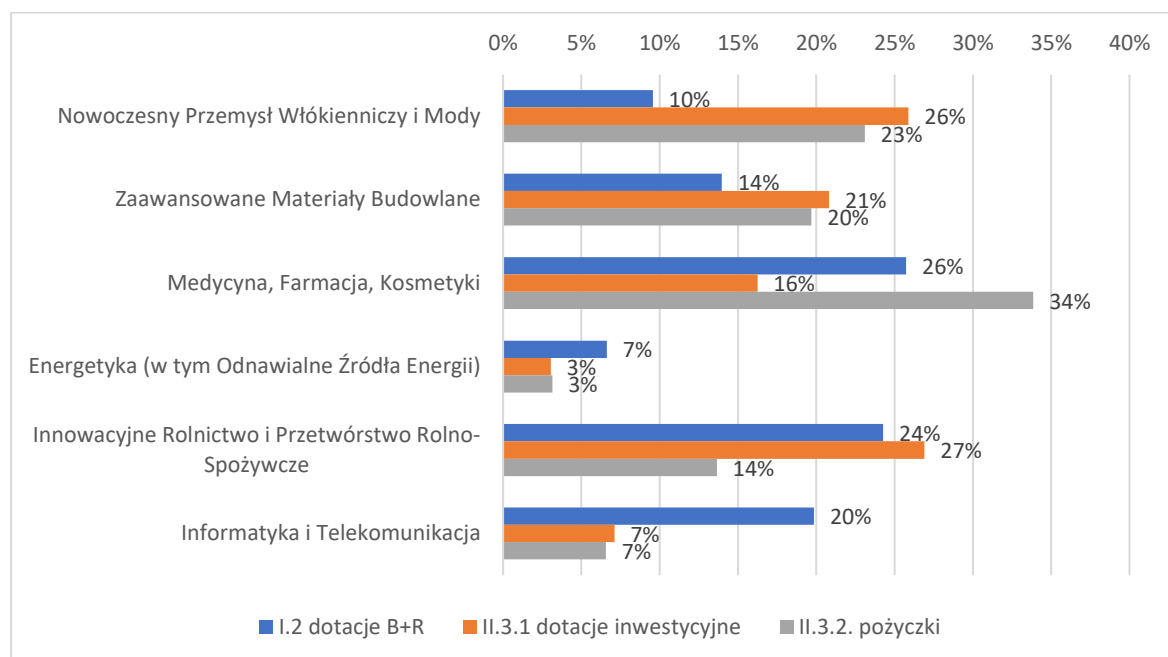
Źródło: Dane monitoringowe SL

W dotacjach na B+R struktura branżowa projektów wpisujących się w RIS powiela strukturę branżową beneficjentów – w RIS wpisuje się 100% projektów. W dotacjach inwestycyjnych 88% projektów realizowanych jest w sektorze przemysłu a pozostałe w sektorze usług. W przypadku pożyczek podział jest bardziej zrównoważony – 56% sektor przemysłu i 44% sektor usług.

Na wykresie 14 pokazano jaki był udział projektów wspieranych poszczególnymi instrumentami wsparcia w każdej z RIS. Dotacje na B+R najczęściej się wpisują w Medycynę, Farmację i Kosmetyki (26% projektów) oraz Innowacyjne Rolnictwo i Przetwórstwo Rolno-Spożywcze (24%), dotacje na inwestycje w Nowoczesny Przemysł Włókienniczy i Mody (26%) oraz Innowacyjne Rolnictwo i Przetwórstwo Rolno-Spożywcze (27%). Z pożyczek najczęściej finansowane są inwestycje wpisujące się w Medycynę, Farmację i Kosmetyki (34%).

²⁶ Wartości w tabeli zostały obliczone na podstawie wykazów projektów otrzymanych w dniu 24.08.2023 r

Wykres 14 Udział procentowy Inwestycji wpisujących się w RIS w podziale na instrumenty wsparcia RPO WŁ 2014-2020 (100% - dany instrument wsparcia).



Źródło: Dane monitoringowe SL

Jeśli weźmie się pod uwagę wszystkie projekty finansowane ze środków unijnych i realizowane przez podmioty z województwa łódzkiego, to w okresie 2015-2022 udział projektów RIS w całkowitej liczbie takich projektów wyniósł 11% (udział finansowania – 13%)²⁷. Największy udział miały podmioty wpisujące się w RIS Medycyna, Farmacja, Kosmetyki (udział liczby projektów RIS do liczby wszystkich projektów realizowanych w regionie – 7%, udział w wartości wszystkich projektów regionie – 5,3%). Najmniejszy udział miały projekty wpisujące się w RIS Informatyka i Telekomunikacja (udział liczby projektów – 0,5%, udział pozyskanych środków – 0,4%).

2.2.6. Czynniki wpływające na skuteczność wsparcia

Działanie I.1

Jak wskazywano, zakładane efekty wyrażone pod postacią wskaźników systemu monitoringu powinny zostać osiągnięte. Dodatkowo wątek efektów wsparcia pogłębiono w badaniu

²⁷ Raport z realizacji Regionalnej Strategii Innowacji dla województwa łódzkiego LORIS 2030, Regionalne Obserwatorium Terytorialne Województwa Łódzkiego, 2023, s. 76

ankietowym. Z deklaracji respondentów wynika, że po stronie wspartych jednostek wystąpiły lub wystąpią w przyszłości (po zakończeniu realizacji projektu) takie pozytywne zmiany jak:

- wzrost liczby podmiotów gospodarczych, z którymi współpracuje jednostka;
- wzrostu poziomu zaawansowania prowadzonych prac B+R;
- wzrostu potencjału do nawiązywania międzynarodowej współpracy badawczej;
- wzrostu przychodów z tytułu współpracy z sektorem gospodarki.

W przypadku trzech pierwszych efektów na ich dotychczasowe lub spodziewane wystąpienie wskazało 6 spośród 8 ankietowanych beneficjentów. Dwóch wybrało odpowiedź „nie wiem/trudno powiedzieć”. Jeżeli chodzi o ostatni efekt to na jego wystąpienie wskazało 5 badanych, trzech wybrało odpowiedź „nie wiem/trudno powiedzieć”.

Wśród czynników, które sprzyjały osiągnięciu założonych efektów można wymienić przede wszystkim:

- Wymóg uwzględnienia w projekcie części gospodarczej;
- Wymóg przeprowadzenia przed złożeniem wniosku o dofinansowanie analizy popytu sektora biznesu na usługi świadczone z wykorzystaniem infrastruktury badawczej stanowiącej przedmiot projektu;
- Wymóg przedłożenia na etapie aplikowania o środki porozumień z potencjalnymi odbiorcami badań;
- Skierowanie wsparcia wyłącznie do tych jednostek naukowych, które miały wcześniejsze doświadczenia we współpracy z sektorem gospodarki (3 z ośmiu ankietowanych jednostek zadeklarowały, że była ona bardzo częsta-intensywna, a 4, że średnio intensywna, żadna z jednostek nie wskazała na brak współpracy). W tym kontekście pozytywnie należy ocenić wykorzystanie na etapie oceny takich kryteriów jak: „współpraca w ramach konsorcjów naukowych lub naukowo-przemysłowych” oraz „komercyjne wykorzystanie istniejącej infrastruktury B+R”. W ramach pierwszego oceniano m.in. czy wnioskodawca udokumentował podejmowaną w okresie min. 6 miesięcy licząc wstecz od dnia poprzedzającego ogłoszenie konkursu współpracę w ramach konsorcjów naukowych lub naukowo-przemysłowych w obszarze B+R. W ramach drugiego oceniano czy wnioskodawca podejmował dotychczas działania w zakresie komercyjnego wykorzystania infrastruktury B+R sfinansowanej ze środków publicznych;
- Wyrażanie przez COP zgód na dokonywanie zmian w zakresie przedmiotowym projektów – np. parametrach nabywanej infrastruktury – co pozwoliło na ich lepsze dopasowanie do aktualnych potrzeb jednostek naukowych i podmiotów gospodarczych. Miało to znaczenie, bowiem projekty miały charakter wieloletni i np.

w trakcie ich realizacji pojawiały się na rynku rozwiązania o lepszych parametrach aniżeli wskazane w dokumentach aplikacyjnych.

Jeżeli chodzi o czynniki, które mogą utrudniać osiągnięcie zakładanych efektów to poproszono beneficjentów uczestniczących w badaniu ankietowym o wskazanie w jakim stopniu zgadzają się z poszczególnymi stwierdzeniami dotyczącymi przyszłego wykorzystania infrastruktury. Posłużono się skalą 1-5 gdzie 1 oznaczało: zdecydowanie się nie zgadzam ze stwierdzeniem a 5 oznaczało – zdecydowanie się zgadzam. Poniżej zaprezentowano pełną listę czynników wraz z liczbą respondentów, którzy wybrali wartości 4 i 5.

- trudności z utrzymaniem trwałości infrastruktury z uwagi na wysokie koszty jej użytkowania/napraw – 4 (spośród 8 ankietowanych przedstawicieli jednostek naukowych, którzy wzięli udział w badaniu ankietowym);
- niedysponowanie wystarczającymi zasobami kadrowymi do obsługi/konserwacji nabytej aparatury – 3;
- pogorszenie się sytuacji gospodarczej, które negatywnie odbije się na skłonności firm do współpracy z sektorem nauki – 3;
- niedysponowanie odpowiednimi zasobami kadrowymi – specjalistami z zakresu nawiązywania współpracy z sektorem gospodarki – 2;
- brak nam środków na prowadzenie działań marketingowych wśród podmiotów gospodarczych – 2;
- zmiana potrzeb podmiotów gospodarczych co może utrudnić gospodarcze wykorzystanie aparatury – 2;
- zapisy tzw. mechanizmu monitorowania i wycofania, które mogą skutkować ograniczaniem dostępu do infrastruktury podmiotom gospodarczym celem uniknięcia przekroczenia założonego udziału części gospodarczej – 2.

Spośród wskazanych czynników tylko jeden dotyczy wprost zasad realizacji/rozliczania projektów. Chodzi konkretnie o mechanizm monitorowania i wycofania. Zgodnie z jego zapisami jednostka naukowa ponosi sankcję nie tylko w przypadku nieosiągnięcia zakładanego udziału części gospodarczej (zwrot dofinansowania) lecz również w przypadku przekroczenia tego udziału (proporcjonalne do stopnia przekroczenia pomniejszenie dofinansowania). Niektóre jednostki naukowe mogą przyjąć strategię ograniczania gospodarczego wykorzystania infrastruktury w sytuacji, gdyby istniało zagrożenie przekroczenia zakładanego udziału części gospodarczej. Może to mieć miejsce w sytuacji, gdy przewidywane zyski płynące z tytułu świadczenia usług na rzecz podmiotów gospodarczych nie będą przynajmniej równoważyć wartości dofinansowania podlegającej zwrotowi. W tym kontekście postulować należałoby wprowadzenie zasady w myśl, której kwota zwrotu nie może być wyższa niż zysk jaki jednostka naukowa wypracowała w okresie, w którym

infrastruktura była wykorzystywana do celów gospodarczych ponad udział zakładany we wniosku aplikacyjnym. Zmiana musiałaby zostać wprowadzona na poziomie IK UP.

Jeżeli chodzi o najczęściej wskazywane ryzyko tj. trudności z utrzymaniem trwałości infrastruktury z uwagi na wysokie koszty jej użytkowania/napraw to w gestii jednostek naukowych powinno leżeć zapewnienie środków finansowych na utrzymanie infrastruktury.

Działanie I.2 i II.3

Jak wskazywano wyrażone pod postacią wskaźników systemu monitoringu założone efekty Działań wspierających aktywność inwestycyjną innowacyjnych i prowadzących prace B+R przedsiębiorstw zostały lub zostaną (w zależności od wskaźnika) osiągnięte. Również cele szersze związane z podniesieniem poziomu innowacyjności, konkurencyjności i internacjonalizacji, jak wynika z przeprowadzonych powyżej analiz, zostały osiągnięte. Działanie przyczyniło się zarówno do zainicjowania takiej aktywności przez część firm jak i wzrostu poziomu ich innowacyjności. Wzrósł ich potencjał konkurencyjny, pozycja konkurencyjna i internacjonalizacja. Wśród czynników, które sprzyjały osiągnięciu założonych efektów można wymienić przede wszystkim:

- Zarezerwowanie w Programie odpowiednio wysokich środków na realizację priorytetów inwestycyjnych 1b i 3c;
- Ogłoszenie bardzo dużej liczby naborów (25) w Działaniu I.2 i takie rozplanowanie ich w czasie, że w każdym z lat 2016-2021 (z wyjątkiem dedykowanego przeciwdziałaniu skutkom COVID-19 w roku 2020) firmy miały możliwość ubiegania się o dofinansowanie na inwestycje w infrastrukturę B+R lub projekty B+R. Uniknięto tym samym sytuacji szybkiego wyczerpania alokacji i zaprzestania wsparcia aktywności badawczej firm np. w połowie okresu programowania.
- Z podobną sytuacją mamy do czynienia w II.3.1, gdzie liczba naborów konkursowych jest co prawda znacznie mniejsza (7²⁸) ale i tak stosunkowo duża, jak na dotacje na inwestycje, które cieszą się zawsze dużym popytem, co skutkuje szybkim wyczerpaniem alokacji. W Działaniu II.3.1. kilkukrotnie zwiększono alokację. W rezultacie alokacja końcowa była 2,5-krotnie większa niż początkowo planowana;
- Wprowadzenie rozwiązań, które zwiększały dopasowanie wsparcia do potrzeb przedsiębiorców takich jak dopuszczenie w ramach projektów badawczych inwestycji również w infrastrukturę B+R czy finansowanie wdrożeń wyników usług badawczych;
- Stosunkowo duże kwoty wsparcia, którym towarzyszyły stosunkowo wysokie wymagania w zakresie oczekiwanych efektów wsparcia w II.3.1 przekładające się na kryteria wyboru które przyciągnęły firmy o większym wyjściowym potencjale

²⁸ Podana liczba naborów nie uwzględnia dwóch naborów dedykowanych przeciwdziałaniu negatywnym skutkom COVID-19

konkurencyjnym i innowacyjnym, co przełożyło się na satysfakcjonujące efekty w zakresie wzrostu innowacyjności, konkurencyjności i internacjonalizacji. Jednocześnie mniej „ambitne” projekty inwestycyjne mogły znaleźć wsparcie pożyczką w II.3.2.

2.2.7. Korzyści w grupach docelowych

Wsparcie bezzwrotne i pożyczki udzielane na zasadach preferencyjnych stanowią okazję na pozyskanie taniego finansowania zewnętrznego dla zrealizowania planów rozwojowych przedsiębiorców. Z badań ewaluacyjnych wynika²⁹, że inwestycje realizowane ze wsparciem bezzwrotnym są większe, bardziej kompleksowe i „ambitne” (zakładające większe ryzyko rynkowe wdrożeń), niż gdyby były realizowane bez wsparcia lub ze wsparciem zwrotnym. W projektach mniejszych firm korzystających z pożyczek preferencyjnych, projekty z kapitałem zewnętrznym pozyskanym na rynku byłyby niewykonalne finansowo³⁰.

Podobne wnioski wynikają z niniejszego badania. Dotacje silniej (z racji większej skali inwestycji w porównaniu z pożyczkami³¹) wpływają na wzrost potencjału konkurencyjnego. Dzięki temu beneficjenci dysponują większą liczbą przewag konkurencyjnych dających im w efekcie lepszą pozycję konkurencyjną (zobacz rozdział Konkurencyjność).

Jedną z przewag konkurencyjnych jest nowatorstwo oferowanych produktów i usług. Wsparcie dotacyjne z Działów I.2 i II.3 pozytywnie wpłynęło na poziom innowacyjności firm. Łącznie ponad ¾ beneficjentów tych Działów przeznaczyło wsparcie na rozwiązania nieoferowane/niestosowane w kraju, równocześnie częściej aniżeli w przeszłości inwestując w innowacje mało rozpowszechnione w skali świata. Wynika to m.in. z warunków udzielania wsparcia, które promowały firmy aktywne innowacyjnie i mające doświadczenia w prowadzeniu prac B+R. Odsetek firm deklarujących aktywność innowacyjną przed złożeniem wniosku o wsparcie jest w grupie beneficjentów (na podstawie badania ankietowego) wyraźnie wyższy od odsetka firm innowacyjnych w populacji. Różnice w odsetkach beneficjentów dotacji i pożyczkobiorców deklaruujących w badaniu ankietowym prowadzenie działalności innowacyjnej w okresie przed złożeniem wniosku sięgają 30-40 punktów procentowych.

²⁹ Ocena efektów wsparcia konkurencyjności, innowacyjności i internacjonalizacji MŚP w woj. świętokrzyskim w perspektywie 2014-2020, UMWS, 2022 r, Efekty wsparcia przedsiębiorstw w ramach RPO WP 2014-2020, UMWP, 2023 r.; Efekty wsparcia przedsiębiorstw w ramach RPO WP 2014-2020, UMWP, 2023 r.; Ewaluacja regionalnej pomocy inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmocnienia konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020; Ewalu, STOS; WISE-Europa; Warszawa 2020 r.

³⁰ Efekty wsparcia przedsiębiorstw w ramach RPO WP 2014-2020, UMWP, 2023 r.;

³¹ A ta oczywiście związane jest ze skalą wsparcia: średnia wartość dofinansowania dotacją I.2 to 1,2 mln zł, II.3.1 to 1,9 mln zł a średnia wartość pożyczki to 270 tys. zł.

Oprócz wspomnianych wyżej przyczyn zróżnicowania korzyści odnoszonych z otrzymanego wsparcia przez beneficjentów dotacji i firm wspartych instrumentem zwrotnym, można wskazać na jeszcze inne czynniki. Pierwszym jest oczywiście bezwrotny charakter wsparcia dotacyjnego, co przyspiesza zwrot z inwestycji i „skokowo” zwiększa jej rentowność a to z kolei zwiększa skłonność do ryzyka i podejmowanie „przełomowych” w życiu firmy decyzji rozwojowych. Inna jest też struktura inwestycji. Pożyczkobiorcy inwestowali nie tylko w maszyny i urządzenia, która to inwestycja bezpośrednio przekłada się na nowoczesność stosowanych technologii, ale część pożyczkobiorców biorących udział w badaniu (16%) przeznaczyła pożyczkę na cele pozainwestycyjne, np. na wydatki obrotowe. Same mechanizmy wykorzystania pożyczek i dotacji różnicują efekty. Średni okres realizacji projektu inwestycyjnego przez beneficjentów dotacji wynosił 21 miesięcy. Pożyczkobiorca ma 3 miesiące od uruchomienia pożyczki na jej wykorzystanie. Nie sprzyja to inwestowaniu w nowoczesne, „szyte na miarę” linie technologiczne dla których proces inwestycyjny jest znacznie dłuższy. Pożyczkobiorca musi w krótkim czasie dokonać zakupu nowych lub używanych maszyn i urządzeń dostępnych na rynku „tu i teraz”.

Wpływ na to ma też wyjściowa pozycja konkurencyjna beneficjentów dotacji i pożyczkobiorców. Dla 95% beneficjentów dotacji na B+R i 87% beneficjentów dotacji inwestycyjnej rynek krajowy i międzynarodowy był głównym rynkiem ich działalności już przed uzyskaniem wsparcia, podczas gdy pożyczkobiorcy działali głównie na rynku lokalnym i regionalnym. Beneficjenci to także firmy o większym stażu rynkowym w momencie uzyskania wsparcia – 72% beneficjentów dotacji na B+R i 62% dotacji inwestycyjnych miała dłuższy niż 10-letni staż rynkowy, podczas gdy pożyczkobiorcy to 38% a dodatkowo 32% pożyczkobiorców to startupy (staż poniżej 2 lat). To także firmy większe, o czym świadczy ich struktura wielkościowa. Także porównanie mediany liczby zatrudnionych osób oszacowane na podstawie deklaracji w badaniu kwestionariuszowym pokazuje, że nawet w tej samej kategorii wielkościowej, beneficjenci dotacji to firmy większe (np. mediana liczby zatrudnionych w firm mikro korzystających z dotacji (5 ECP) są dwukrotnie większe od tego samego wskaźnika dla pożyczkobiorców (2 EPC).

Takiej strukturze beneficjentów dotacji i sprzyjają mechanizmy stosowane w naborach, zarówno te formalne³², jak i nieformalne³³. Z kolei pożyczka co do zasady adresowana jest do przedsiębiorstw w luce finansowej, a więc mniejszych i słabszych finansowo. Można więc powiedzieć, że struktura obu grup jest zgodna z oczekiwaniami.

³² Premiowany jest dodatkowy finansowy wkład własny, sprawdzana wykonalność finansowa projektu, itp.

³³ Instytucje wdrażające stosują „strategię sukcesu” wybierając firmy w lepszej kondycji finansowej aby zwiększyć prawdopodobieństwo zrealizowania projektu i wykonania wskaźników. Za: Ewaluacja regionalnej pomocy inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmocnienia konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020, Ministerstwo Rozwoju, 2020. s. 78

Ponieważ linia podziału - duże korzyści ze wsparcia/mniejsze korzyści ze wsparcia – przebiega pomiędzy firmami wspartymi dotacjami a firmami wspartymi pożyczką, struktury wielkościowe, branżowe i rozkłady terytorialne firm odnoszących największe korzyści i tych odnoszących mniejsze korzyści powielają te, które zostały opisane w rozdziale dotyczącym struktury beneficjentów dotacji i pożyczkobiorców (rozdział 2.5.1).

W kontekście zdolności do ukierunkowywania inwestycji widać wyraźnie z przeprowadzonych analiz, że instrumenty dotacyjne są znacznie bardziej „sterowalne” od zwrotnych. Świadczą o tym efekty wsparcia w zakresie innowacyjności i konkurencyjności, ale także takich pożądanych i oczekiwanych efektów jak inwestycje skoncentrowane na RIS, inwestycje w rozwiązania oparte na TIK czy inwestycje prowadzące do efektywności energetycznej i oszczędności zasobów (wpływ na środowisko). System wdrażania instrumentów finansowych dysponuje dużo mniejszymi możliwościami w zakresie mechanizmów zachęcania pożyczkobiorców a także pośredników finansowych do koncentrowania uwagi na tego typu obszarach preferencji.

W FEŁ2027 wsparcie inwestycji „profilowanych” (FELD.01.05 Konkurencyjność MŚP) realizowane będzie instrumentem dotacyjnym. Dotacje będą stosowane w przypadku wdrożenia w przedsiębiorstwie specjalistycznych rozwiązań cyfrowych w kierunku przemysłu 4.0 i gospodarki opartej na danych, zwiększających zaawansowanie technologiczne i zdolność do wdrażania innowacji, w szczególności automatyzacji, robotyzacji i cyfryzacji. Dotacje warunkowe zastosowane zostaną w przypadku wdrożenia wyników prac B+R i innowacji. W zasadzie nowym elementem w stosunku do Działania II.3.1. są inwestycje w rozwiązania w zakresie Przemysłu 4.0. Nie powinny one jednak budzić trudności w identyfikacji na etapie konkursów, bo są to inwestycje łatwo poddające się klasyfikacji. Pozostałe dwa typy inwestycji zostały „przećwiczone” w RPO Wł 2014-2020 i można powiedzieć, że zastosowane procedury selekcji i premiowania, sądząc po uzyskanych efektach, sprawdziły się. Skala oddziaływania będzie mniejsza ze względu na ograniczoną alokację, wysoki koszt tego typu inwestycji i w związku z tym docelową liczbę wspartych przedsięwzięć. Z drugiej strony działa to na korzyść „profilowania” bowiem konkurencja pomiędzy wnioskodawcami będzie większa, stąd kryteria mogą być bardziej wymagające.

W FEŁ2027 na wsparcie za pomocą instrumentów finansowych przeznaczono 114 mln EUR (Działanie FELD.01.06 Inwestycje w MŚP – IF). Pożyczki mają wspierać dwa typy inwestycji: inwestycje w środki trwałe zwiększające produktywność oraz wdrożenie wyników B+R w zakresie gospodarki o obiegu zamkniętym. Te pierwsze nie wymagają żadnych specjalnych rozwiązań – odpowiadają mniej więcej charakterem obecnej pożyczce finansowanej z Działania II.3.2. Drugi rodzaj inwestycji wymagał będzie dodatkowego wysiłku ze strony pośredników finansowych by w portfelu pożyczek znalazły się inwestycje o tym profilu (zapewne ich minimalna liczba będzie elementem umowy z pośrednikiem) ale też zachęt dla pożyczkobiorców. Tą zachętą będzie komponent dotacyjny dotyczący działań

przedinwestycyjnych w zakresie GOZ (np. prace koncepcyjne związane z etapem ekoprojektowania produktów i opakowań, wsparcie doradczo-szkoleniowe, audyty środowiskowe, analizy techniczne i ekonomiczne). Produkt będzie trudniejszy do wdrażania bowiem Pośrednicy finansowi nie mają doświadczenia we wdrażaniu instrumentu dotacyjnego. Dodatkową trudnością jest etapowość projektu – najpierw etap przedinwestycyjny a potem pożyczka. Połączenie etapu wstępnego finansowanego z dotacji z etapem „wdrożeniowym” finansowanym z pożyczki, jest jednak elastyczniejsze niż to ma miejsce w przypadku łączenia etapu prac badawczych, czy doradztwa (jak to miało miejsce w II.1.2) z etapem wdrożeniowym finansowanym z dotacji. Rozliczanie zakresu rzeczowego inwestycji finansowanych z pożyczek jest nieporównywalnie elastyczniejsze w porównaniu z dotacjami.

2.2.8. Efekty nieplanowane

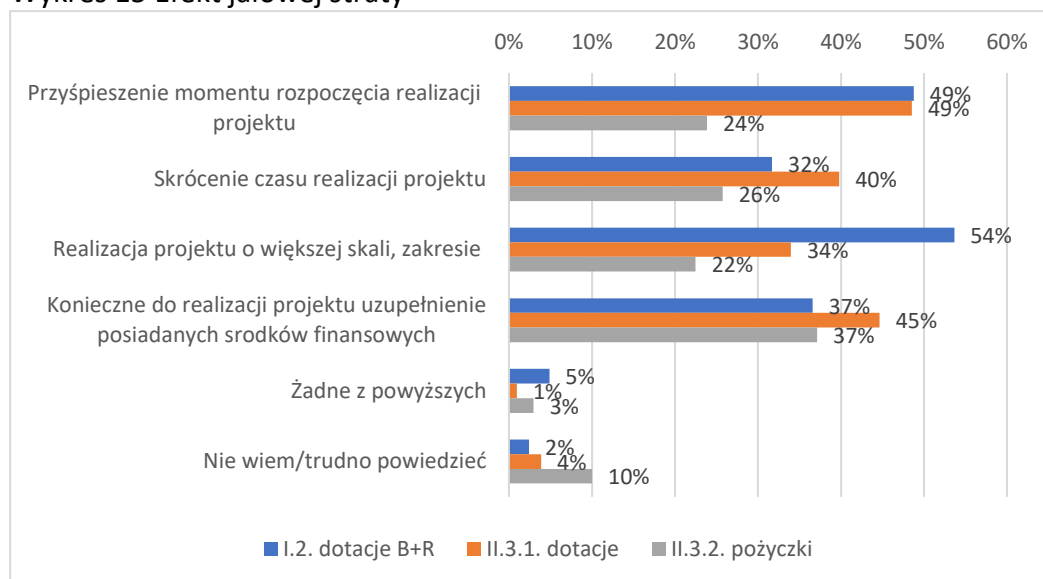
Efektem, który jest istotny w przypadku interwencji publicznej jest efekt jałowej straty. Z efektem tym mamy do czynienia, kiedy finansowanie publiczne nie uzupełnia, ale zastępuje środki własne przedsiębiorców. Przedsiębiorca pozyskuje wsparcie, mimo że ma dostęp do finansowania zewnętrznego lub mógłby zrealizować inwestycje ze środków własnych.

W przypadku pożyczkobiorców pełny efekt jałowej straty występuje w znikomym stopniu. Tylko 3% ankietowanych pożyczkobiorców deklaruje, że niepozyskanie pożyczki nie zmieniłoby ich planów inwestycyjnych – zrealizowaliby inwestycje w tym samym zakresie i czasie. Na drugim biegunie są ci, którzy bez wsparcia w ogóle nie zdecydowaliby się na inwestycję. Taką deklarację składa 37% ankietowanych. Pomiędzy tymi dwoma skrajnościami są sytuacje, pośrednie, które nie są klasyfikowane jako jałowa strata, tj. część przedsiębiorców rozpoczęłaby realizację inwestycji, ale z opóźnieniem (24%), trwałaby ona dłużej (26%) i jej zakres byłby mniejszy (22%). W przypadku beneficjentów dotacji inwestycyjnej odsetek wskazujący na jałową stratę jest podobny (I.2.1 – 4% i II.3.1. – 1%). Tu jeszcze większą rolę pełni czynnik czasu (przyspieszenie rozpoczęcia inwestycji (I.2.1 – 49% i II.3.1. – 49%) lub skrócenie jego realizacji (I.2.1 – 32% i II.3.1. – 40%), bowiem mamy tu do czynienia z innowacyjnymi produktami i usługami, które wdrożone z opóźnieniem mogą przestać być nowe dla rynku, co nie pozwoli na zdobycie przewagi konkurencyjnej.

Co czwarty beneficjent wsparcia inwestycyjnego (33%) uważa, że kluczem do sukcesu rynkowego wdrażanego rozwiązania było wyprzedzenie konkurencji, a 14% beneficjentów odczuło negatywne skutki tego, że konkurencja wcześniej wprowadziła na rynek podobne produkty.

Dla osiągnięcia efektu w postaci silnej pozycji konkurencyjnej beneficjentów dotacji przyczynia się też skala inwestycji, której beneficjenci dotacji nie udźwignęliby bez wsparcia (I.2.1 – 54% i II.3.1. – 34%).

Wykres 15 Efekt jałowej straty



Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjenci dotacji I.2. (n=49), II.3.1 (n=104), pożyczkobiorcy II.3.2 (n=369).

Innym efektem, z którym możemy mieć do czynienia w przypadku interwencji publicznej to efekt wyciekania. Efekt wyciekania to ta część korzyści, która trafia do obszarów i grup nie objętych interwencją. Z tym efektem możemy mieć do czynienia w przypadku pożyczek. Instrumenty finansowe w funduszach europejskich, co do zasady, miały ułatwić dostęp do finansowania przedsiębiorcom znajdującym się w luce finansowej. To są przedsiębiorcy, którzy z racji niewielkiego stażu rynkowego, braku historii kredytowej, słabej kondycji finansowej i braku zabezpieczeń, nie mogą dostać kredytu na rynku komercyjnym.

Doświadczenia wdrażania instrumentów finansowych w ramach regionalnych programów operacyjnych pokazują, że tylko część pożyczkobiorców można rzeczywiście zakwalifikować, jako znajdujących się w luce finansowej. Duża część pożyczkobiorców korzysta z pożyczek, ponieważ są one tańszym źródłem finansowania zewnętrznego. Przedsiębiorcy ubiegający się o pożyczki na warunkach korzystniejszych niż rynkowe dysponują co prawda rentownymi projektami inwestycyjnymi, ale ich niewielka rentowność nie pozwala na skorzystanie drogiego finansowania komercyjnego³⁴. W badaniu kwestionariuszowym 83% pożyczkobiorców zadeklarowało, że nie starali się o kredyt (64%) lub zrezygnowali (19%) z przyznanego kredytu bankowego, bo jego koszty były zbyt duże. W przypadku II.3.2 struktura wielkościowa pożyczkobiorców, w której przeważają firmy mikro (78%) i co trzecia

³⁴ Efekty wsparcia przedsiębiorstw w ramach RPO WP 2014-2020, UMWP, 2023 r.;

pożyczka (32%) została udzielona firmie zaliczanej do startupów (staż rynkowy krótszy niż 2 lata) pokazują, że efekt wyciekania, czyli wsparcia podmiotów nie należących do luki finansowej jest prawdopodobnie niewielki.

Na poziomie mikro - realizowanych inwestycji - oczekiwane korzyści ze zrealizowanej inwestycji były pomniejszane wskutek zmiany zewnętrznych okoliczności lub przyjęcia niewłaściwych założeń. Wśród przyczyn zewnętrznych najważniejszą jest pandemia COVID-19, która będzie osobno omówiona w dalszej części raportu. Inne uwarunkowania zewnętrzne w przypadku beneficjentów dotacji to: presja czasu (19%), ograniczanie zakresu inwestycji z powodu braku środków finansowych (14%), trudności z zapewnieniem kadr o odpowiednich kompetencjach (10%), nierzetelność kontrahentów (6%).

Z kolei pożyczkobiorcy bywają zaskoczeni skalą sukcesu rynkowego - 8% z nich w pytaniu otwartym mówi o nieoczekiwanych zyskach, umocnieniu pozycji rynkowej lub przejściu do segmentu „premium”. Ponad połowa pożyczkobiorców (58%) nie widzi żadnych negatywnych efektów związanych ze zrealizowaną inwestycją. Nieliczni wskazują takie negatywne efekty inwestycji, jak: poniesienie dodatkowych zbędnych nich wydatków (7%), ograniczenie innych działań inwestycyjnych i rozwojowych (7%), czasowe zagrożenie dla płynności finansowej (4%), czasowy spadek zatrudnienia (2%).

Efekty synergiczne

Działanie I.1

Zasadniczym efektem synergicznym było stworzenie beneficjentom możliwości dokonywania w ramach jednego projektu inwestycji zarówno w infrastrukturę o przeznaczeniu gospodarczym jak i niegospodarczym. Dzięki temu projekty sprzyjać będą podniesieniu tak potencjału naukowego jednostek naukowych jak i potencjału do nawiązywania współpracy z przedsiębiorstwami. Z pewnością było to rozwiązanie bardziej efektywne aniżeli ogłaszanie osobnych naborów na projekty „gospodarcze” i „niegospodarcze”.

Działanie I.2

Można stwierdzić, że efekty synergiczne udało się osiągnąć przede wszystkim w ramach Poddziałania I.2.2, a to dzięki umożliwieniu realizacji projektów łączących w sobie różne komponenty. Pierwszym były projekty badawcze, których element mogły stanowić koszty inwestycji w infrastrukturę badawczo-rozwojową (o ile nie przekraczały 30% wartości kosztów kwalifikowalnych projektu). Drugim były projekty polegające na zakupie usługi badawczej, w ramach których koszt kwalifikowalny mogło stanowić również wdrożenie w przedsiębiorstwie innowacji produktowej lub procesowej, stanowiącej rezultat usługi badawczej. Zastosowanie tych rozwiązań pozwoliło na lepsze zaadresowanie potrzeb przedsiębiorców jak również pozwoliło na osiągnięcie lepszych rezultatów przy mniejszych kosztach. Chodzi tutaj przede wszystkim o koszt ponownego ubiegania się o wsparcie na

inwestycje w infrastrukturę badawczą/na wdrożenie. Należy stwierdzić, że wymagałoby ono poniesienia określonych nakładów zarówno przez beneficjenta (opracowanie wniosku aplikacyjnego) jak i instytucję organizującą konkurs (przede wszystkim koszty związane z organizacją naborów i oceną wniosków). Należy ponadto stwierdzić, że w przypadku projektów „bonowych” ograniczono ryzyko sytuacji, kiedy rezultaty projektu nie zostaną wdrożone, lub wdrożenie będzie miało ograniczony zakres, z powodu niedysponowania przez firmę odpowiednimi zasobami finansowymi. Co prawda można argumentować, że na wdrożenie wyników prac B+R firmy mogły pozyskać dofinansowanie z Poddziałania II.3.1 natomiast wyniki badań pokazują, że udawało się to w bardzo ograniczonym zakresie. Tylko 4% tych beneficjentów Poddziałania I.2.2, którzy wdrożyli już wyniki prac B+R stanowiących przedmiot projektu współfinansowała wdrożenie z Poddziałania II.3.1.

Równocześnie dostrzegalne są pewne wady rozwiązania polegającego na łączeniu komponentu badawczego z wdrożeniowym w ramach jednej umowy o dofinansowanie. Wskazywane one już były w badaniu z 2019 r. Zgodnie z zapisami Umowy Partnerstwa i ustawy wdrożeniowej (definicja projektu) istniał wymóg złożenia jednego wniosku o dofinansowanie, w którym opisany byłoby oba komponenty. Takie rozwiązanie stoi w sprzeczności z logiką projektu badawczo-wdrożeniowego, gdzie dopiero po zrealizowaniu prac badawczych istnieje możliwość określenia tego jak powinno wyglądać wdrożenie (i czy w ogóle w świetle uzyskanych wyników prac B+R wdrożenie jest uzasadnione). Z powodu ograniczeń wynikających z dokumentów szczebla krajowego nie zdecydowano się na komponent wdrożeniowy w odniesieniu do wspieranych z Poddziałania I.2.2 projektów B+R (innych niż bonowe).

2.2.9. Użyteczność

Z Poddziałania I.2.2 dofinansowywano realizację projektów B+R oraz projektów polegających na korzystaniu z usług badawczych zewnętrznych podmiotów. Tylko w przypadku tego drugiego typu projektu kosztem kwalifikowalnym mógł być również koszt wdrożenia. Komponent wdrożeniowy mógł stanowić mniej niż 50% całkowitych wydatków kwalifikowalnych projektu. Równocześnie w umowach beneficjenci zostali zobligowani do wdrożenia rezultatów projektu. Można przyjąć, że mieli na to nie więcej niż 3 lata licząc od zakończenia realizacji projektu, bowiem w tym horyzoncie czasowym musieli osiągnąć zakładaną wartość wskaźnika: „Liczba skomercjalizowanych wyników prac B+R prowadzonych przez przedsiębiorstwo w ramach projektu”. Z przeprowadzonych badań ankietowych wynika, że wdrożenia dokonało już 52% beneficjentów Poddziałania I.2.2, kolejne 20% jest w trakcie wdrażania.

Zapisy dokumentacji konkursowych dopuszczały 3 formy wdrożenia:

- wprowadzenie wyników badań lub prac do własnej działalności gospodarczej Beneficjenta poprzez rozpoczęcie produkcji lub świadczenie usług na bazie uzyskanych wyników Projektu;
- udzielenie licencji (na zasadach rynkowych) na korzystanie z przysługujących Beneficjentowi praw własności przemysłowej w działalności gospodarczej prowadzonej przez innego przedsiębiorcę;
- zbycie (na zasadach rynkowych) praw do wyników tych badań lub prac w celu wprowadzenia ich do działalności gospodarczej innego przedsiębiorcy (z zastrzeżeniem, że za wdrożenie wyników badań przemysłowych lub prac rozwojowych nie uznaje się zbycia wyników tych badań lub prac w celu ich dalszej odsprzedaży).

Z badań ankietowych wynika, że przedsiębiorcy zdecydowali się przede wszystkim na pierwszą z wymienionych form. Wskazało na nią 94% beneficjentów. Obrót prawami do wyników badań (sprzedaż lub udzielenie licencji) wystąpił w 5% podmiotów.

84% firm pokrywało koszty wdrożenia ze środków własnych. Pozostałe źródła finansowania były wskazywane przez nie więcej niż 8% badanych. Taki odsetek posiłkował się pożyczką/kredytem z sektora bankowego, po 6% wskazało na leasing oraz komponent wdrożeniowy w ramach bonu na skorzystanie z usługi badawczej.

Połowa beneficjentów Poddziałania I.2.2 nie natrafiła na żadne bariery w związku z wdrażaniem wyników projektu B+R. Pozostali najczęściej wskazywali na ograniczone środki finansowe (23%), problemy natury technicznej/informatycznej (15%) oraz trudności z dostępem do środków trwałych niezbędnych do dokonania wdrożenia / ich wysoką cenę (15%).

Jeżeli chodzi o tych beneficjentów, którzy jeszcze nie dokonali wdrożenia to aż 88% zamierza tego dokonać w ciągu najbliższych dwóch lat. Również dominować będzie wprowadzenie wyników badań lub prac do własnej działalności gospodarczej Beneficjenta.

Postawy proinnowacyjne

Jednym z oczekiwanych efektów interwencji w obszarze innowacyjności gospodarki jest zmiana postaw przedsiębiorców na postawy proinnowacyjne³⁵. Ten efekt wsparcia, świadczący o jego użyteczności w dłuższej perspektywie, nazywany jest dodatkowością behawioralną³⁶. Należy przy tym odróżnić zmianę zachowań spowodowanych efektem

³⁵ Dodgson, M. et al. (2010) Systems Thinking, Market Failure, and the Development of Innovation Policy: The Case of Australia. Queensland and Cambridge: University of Queensland Economics Discussion Papers & Centre for Business Research Working Papers 403 i 397.

Hall, B. H. (2002) 'The Assessment: Technology Policy', Oxford Review of Economic Policy. 18: 1-9.

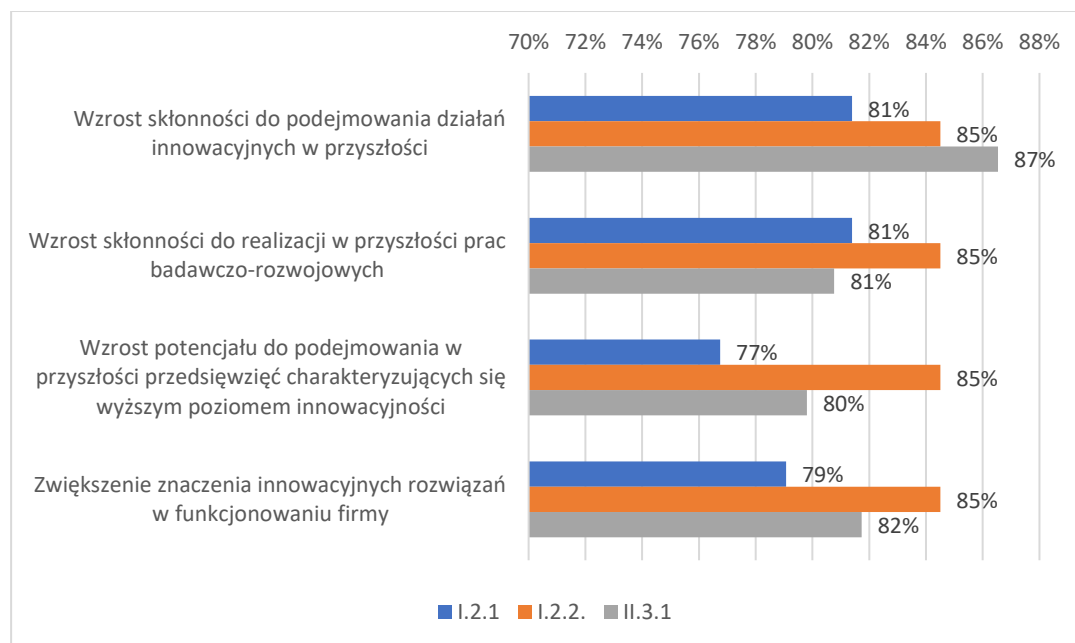
Larosse, J. (2004) 'Conceptual and Empirical Challenges of Evaluating the Effectiveness of Innovation Policies with 'Behavioural Additionality' (The Case of IWT R&D Subsidies)', IWT-Studies, 48: 57-69.

³⁶ K. Olejniczak, M. Kozak oraz B. Ledzion, Teoria i praktyka ewaluacji interwencji publicznych: Podręcznik akademicki. Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 491-492.

zachęty, od dodatkowości behawioralnej. Polityka innowacyjna jest zestawem instrumentów, które mają za zadanie umożliwić “zachęcanym” przedsiębiorcom podjęcie uczestnictwa w projekcie (efekt zachęty) i w jego wyniku zwiększyć swój potencjał i chęć do zmiany postawy w perspektywie długookresowej na proinnowacyjną (dodatkowość behawioralna)³⁷. Tak więc zmiana postawy przedsiębiorców na proinnowacyjną jest warunkiem koniecznym użyteczności polityki innowacyjnej rozpatrywanej w dłuższej perspektywie.

Dla zdecydowanej większości beneficjentów dotacji (wykres poniżej) projekt przyczynił się do przyjęcia proinnowacyjnej strategii rozwoju manifestującej się wzrostem skłonności do podejmowania działań innowacyjnych w przyszłości i realizacji innowacji opartych na pracach B+R. Większość respondentów zauważa także, że dzięki projektowi wzrósł ich potencjał do przyjęcia strategii rozwoju opartej na innowacjach.

Wykres 16 Wpływ projektu na zmianę postaw beneficjentów na proinnowacyjne



Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjenci dotacji I.2. (n=133), II.3.1 (n=104)

O zmianie postaw na proinnowacyjne lub utrzymaniu strategii rozwoju przez innowacje najlepiej świadczą dalsze nakłady ponoszone na tak rozumiany rozwój. W badaniu kwestionariuszowym 65% beneficjentów I.2.1, 52% beneficjentów I.2.2 i 40% II.3.1. deklaruje, że po zakończeniu wspartego z RPO WŁ projektu ponosili dalsze nakłady na realizację prac B+R. Jeszcze większa grupa beneficjentów ma plany inwestycyjne w tym zakresie.

³⁷Gok A. Edler J. The use of behavioural additionality evaluation in innovation policy making Research Evaluation, vol. 21, nr 4, 2011, s. 306-318.

Znakomita większość przedsiębiorstw - beneficjentów dotacji na zakup infrastruktury badawczej, planuje ponosić dalsze nakłady na prace B+R (88%), kontynuować inwestycje w we wdrażanie innowacji (86%) i inwestować w aparaturę niezbędną do realizacji prac B+R. Odsetek planujących podobne inwestycje i działania w grupie beneficjentów dotacji na prace B+R i dotacje inwestycyjne jest nieco mniejszy, ale hierarchia działań podobna. Świadczy to o tym, że strategia rozwoju poprzez innowacje i wdrażanie wyników prac B+R utrwaliła się w strategiach rozwojowych wspartych przedsiębiorstw (zobacz też rozdział 2.2.2).

2.2.10. Efektywność finansowa

Działanie I.1

W oparciu o ogólnie dostępne dane porównano koszty wsparcia jednego projektu z obszaru inwestycji w infrastrukturę badawczą sektora nauki oraz dokonano obliczeń pozwalających na oszacowanie tzw. efektu dźwigni tj. wartości środków prywatnych, które udało się zmobilizować dzięki wsparciu publicznemu. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 22 Efektywność finansowa dotycząca inwestycji w infrastrukturę badawczą w sektorze nauki - porównania międzywojewódzkie (dane wg stanu na II kwartał 2023 r.)

Województwo ³⁸	Liczba projektów	Całkowita wartość projektów [w mln zł]	Całkowita wartość dofinansowania	Średnia całkowita wartość projektu [w mln zł]	Średnia całkowita wartość dofinansowania	Średni wkład prywatny	Efekt dźwigni
łódzkie	11	268,4	174,9	24,4	15,9	8,5	0,53
Mazowieckie	21	821,7	519,6	39,1	24,7	14,9	0,58
Podkarpackie	2	28,1	14	14,0	9,2	4,8	0,52
wielkopolskie	14	261,8	134,9	18,7	9,6	9,0	0,51

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Z tabeli wynika, że liczba wpartych projektów a także całkowita ich wartość oraz kwota dofinansowania były zbliżone w województwie wielkopolskim, wyraźnie niższe w woj. podkarpackim i wyraźnie wyższe w woj. mazowieckim. Można zatem stwierdzić, że skala wsparcia udzielanego z PI 1a korespondowała z potencjałem badawczym wskazanych regionów. Efekt dźwigni, czyli wartość środków prywatnych, które udało się zmobilizować dzięki wsparciu publicznemu, był w każdym z województw niemal identyczny. Wynikało to z

³⁸ W tabeli nie uwzględniono województwa lubuskiego. W RPO tego województwa nie przewidziano priorytetu inwestycyjnego 1a.

faktu ujednoczonej w skali kraju intensywności wsparcia – tak w części gospodarczej jak i niegospodarczej. Na drobne różnice w poziomie efektu dźwigni między regionami mogły jedynie wpływać inne proporcje między tymi częściami w poszczególnych projektach.

Działanie I.2

W oparciu o ogólnie dostępne dane porównano koszty wsparcia jednego projektu z obszaru badań i rozwoju oraz dokonano obliczeń pozwalających na oszacowanie tzw. efektu dźwigni tj. wartości środków prywatnych, które udało się zmobilizować dzięki wsparciu publicznemu. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 23 Efektywność finansowa dotycząca inwestycji firm w obszarze badań i rozwoju - porównania międzywojewódzkie (dane wg stanu na II kwartał 2023 r.)

Wskaźnik	Liczba projektów	Całkowita wartość projektów [w mln zł]	Całkowita wartość dofinansowania	Średnia całkowita wartość projektu [w mln zł]	Średnia całkowita wartość dofinansowania	Średni wkład prywatny	Efekt dźwigni
Województwo							
Lubuskie	56	231	129	4,1	2,3	1,8	0,79
Łódzkie	212	760	329	3,6	1,5	2	1,31
Mazowieckie	491	919	527	1,8	1,0	0,8	0,74
Podkarpackie	115	414	271	3,6	2,3	1,2	0,53
wielkopolskie	142	280	149	1,9	1,0	9,2	0,88

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Z zaprezentowanych w tabeli danych wynika, że w woj. łódzkim w ramach priorytetu inwestycyjnego 1b wsparto drugą najwyższą liczbę projektów. Liderem pod tym względem było Mazowsze co oczywiście nie powinno zaskakiwać – jest to region charakteryzujący się największym potencjałem badawczym mierzonym zarówno liczbą firm aktywnych badawczo jak i wielkością nakładów na B+R. Liczba wspartych firm rzutowała na całkowitą wartość projektów i całkowitą wartość dofinansowania – łódzkie podobnie ustępowało tylko województwu mazowieckiemu. Średnia wartość projektu była taka sama jak w województwie podkarpackim natomiast wyraźnie niższa na tle tego województwa była średnia całkowita wartość dofinansowania. Wynika to z faktu ponad dwukrotnie większego udziału w woj. łódzkim projektów z zakresu inwestycji w infrastrukturę B+R, które charakteryzowały się niższą intensywnością wsparcia aniżeli projekty badawcze. To też tłumaczy, dlaczego efekt dźwigni był w regionie najwyższy spośród wszystkich województw uwzględnionych w analizach porównawczych. To w województwie łódzkim projekty dotyczące inwestycji w zaplecze badawcze miały największy udział w ogóle projektów

dofinansowanych z PI 1b – wyniósł on 38%. W pozostałych województwach wyniósł: 18% (lubuskie), 8% (mazowieckie), 14% (podkarpackie) i 37% (wielkopolskie). Istotna różnica w wartości efektu dźwigni między łódzkim a wielkopolskim mimo niemal identycznego udziału projektów dotyczących inwestycji w infrastrukturę B+R wynika z faktu, że w woj. wielkopolskim niemal wszystkie tego rodzaju projekty zostały wspierane w oparciu o pomoc de minimis – średnia intensywność wsparcia wyniosła 75% podczas gdy w Poddziałaniu I.2.1 RPO Wł było to 46%.

Biorąc powyższe pod uwagę można stwierdzić, że wsparcie udzielane z Działania I.2 charakteryzowało się wysoką efektywnością kosztową mierzoną zarówno liczbą wspartych projektów jak i wartością zmobilizowanego kapitału publicznej w relacji do kwoty dofinansowania.

W przypadku wsparcia inwestycyjnego dotacjami z PI 3c porównano w wybranych województwach wskaźniki dla działań analogicznych do II.3.1. Innowacje w MSP.

Tabela 24 Efektywność finansowa dotycząca inwestycji firm w obszarze konkurencyjności - porównania międzywojewódzkie (dane wg stanu na II kwartał 2023 r.)

Wskaźnik							
Województwo	Liczba projektów	Całkowita wartość projektów [w mln zł]	Całkowita wartość dofinansowania [mln zł]	Średnia całkowita wartość projektu [w mln zł]	Średnia całkowita wartość dofinansowania [w mln zł]	Średni wkład prywatny [w mln zł]	Efekt dźwigni
Lubuskie 1.5.1	88	502	189	5,7	2,1	3,6	1,66
Łódzkie II.3.1.	372	1 462	549	3,9	1,5	2,5	1,66
Mazowieckie 3.3 Innowacje w MSP	317	1121	431	3,5	1,4	2,2	1,60
Podkarpackie 1.4.1	576	1556	760	2,7	1,3	1,4	1,05
Wielkopolskie 1.5.2	423	2554	1243	6,0	2,9	3,1	1,05

Dane: fundusze europejskie

Liczba wdrażanych projektów różni się, w szczególności w lubuskim i w pozostałych województwach. Wynika to z przyjętej alokacji na wsparcie inwestycji dotacjami a ta po części od wielkości województwa. Najwięcej projektów zrealizowano w województwie podkarpackim, ale największe kwotowo inwestycje realizowano w województwie wielkopolskim. Wskaźnik dźwigni pokazuje, że w województwie łódzkim, lubuskim i

mazowieckim osiągnięto bardzo wysoką efektywność (1 zł środków publicznych wygenerowuje 1,66 zł środków prywatnych). Najmniejszą dodatkowość inwestycyjną obserwujemy w woj. wielkopolskim i podkarpackim.

Mechanizmy zwiększające efektywność wsparcia

Działanie I.1

Do zidentyfikowanych w Działaniu I.1 mechanizmów proefektywnościowych można zaliczyć

- Wymóg uwzględnienia w projekcie tzw. części gospodarczej, w przypadku której intensywność wsparcia wynosiła 50% co sprzyjało mobilizacji kapitału prywatnego. Dodatkowo gospodarczy element projektów podnosi ich efektywność kosztową w perspektywie długoterminowej – po zrealizowaniu inwestycji wzrasta potencjał jednostki naukowej do współpracy z sektorem gospodarki, która powinna generować przychody;
- Nałożenie na beneficjentów obowiązku stosowania mechanizmu monitorowania i wycofania gwarantującego, że w wyniku zwiększenia udziału działalności gospodarczej w stosunku do sytuacji oczekiwanej w momencie przyznania pomocy nie przekroczono obowiązującej maksymalnej intensywności pomocy. Z drugiej strony mechanizm ma też swoje wady, które mogą powodować trudności w dostępie do infrastruktury. Opisano je szerzej we wcześniejszej części raportu.
- Wykorzystanie do oceny projektów kryterium „Poprawność analizy finansowej i ekonomicznej”, w ramach którego weryfikowano czy podane źródła szacunku nakładów i przychodów są poprawne, czy założenia i uwarunkowania ekonomiczne są racjonalne i umożliwiają osiągnięcie jak najwyższego stopnia wykorzystania inwestycji przez odbiorców;
- Premiowanie na etapie oceny projektów zakładających udział finansowy przedsiębiorców oraz zakładających zwiększenie udziału części gospodarczej w całkowitych kosztach kwalifikowalnych projektu;
- Publiczny charakter wspartych podmiotów, z którym związany jest obowiązek przeprowadzania procedury zamówień publicznych dla zamówień powyżej kwoty 130 tys. zł.

Biorąc powyższe pod uwagę należy stwierdzić, że w system przyznawania wsparcia i realizacji projektów zostały wbudowane mechanizmy sprzyjające efektywności ekonomicznej projektów.

Działanie I.2

Jeżeli chodzi o zastosowane w Działaniu I.2 mechanizmy proefektywnościowe to należy wspomnieć przede wszystkim o następujących:

- Wymóg wnoszenia przez beneficjentów wkładu własnego do projektów, który sprzyjał ograniczaniu zjawiska sztucznego zawyżania kosztów kwalifikowalnych projektów – ich wzrost pociągał za sobą automatycznie wzrost wartości środków prywatnych jakie firma musiała zainwestować w projekt;
- Stosowanie na etapie oceny kryterium: „Kwalifikowalność kosztów w projekcie oraz ich zasadność i adekwatność”, w ramach którego oceniano czy wszystkie planowane wydatki kwalifikowalne w ramach projektu są uzasadnione i zaplanowane w odpowiedniej wysokości;
- Stosowanie w Poddziałaniu I.2.2 na etapie oceny kryterium „Analiza potrzeb i opłacalności wdrożenia”, w ramach którego oceniano czy wdrożenie wyników prac B+R wykazuje opłacalność ekonomiczną;
- Zobowiązanie beneficjentów zapisami Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków do przeprowadzania procedury rozeznania rynku dla wydatków z przedziału 20 – 50 tys. zł i procedury konkurencyjności, dla wydatków, których wartość przekraczała 50 tys. zł³⁹. Zgodnie z zapisami Wytycznych wydatki w ramach projektu muszą być ponoszone w sposób przejrzysty, racjonalny i efektywny czemu służy zastosowanie ww. procedur.

Działanie II.3.1

W trakcie naborów konkursowych zastosowano kilka mechanizmów proefektywnościowych. Weryfikacji podlega:

- Poprawność analizy finansowo ekonomicznej – założeń, metodologii i prognoz;
- Zasadność i adekwatność wydatków - celem jest, aby wnioskodawca określając zakres wydatków kwalifikowalnych projektu kierował się zasadą osiągnięcia najlepszego efektu przy możliwie najniższych kosztach;
- Wykonalność finansowa projektu –potencjał finansowy wnioskodawcy do realizacji i zapewnienia trwałości rezultatów; zabezpieczenie środków na realizację projektu (wkład własny)

³⁹ Pełna nazwa: Wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020

Ponadto w niektórych naborach premiowany były projekty, w którym udział środków wnioskodawcy w finansowaniu projektu był większy niż wymagany minimalny wkład własny wynikający z zasad udzielania pomocy publicznej.

Na etapie realizacji stosowana była procedura konkurencyjności zapewniająca racjonalność zamawianych środków trwałych i usług.

Efektywność wsparcia instrumentem pożyczkowym

Instrumenty zwrotne wdrażane są przez pośredników finansowych, którzy zobowiązani są do łączenia w pożyczce środków publicznych i środków własnych, które stanowią wkład prywatny w pożyczane środki. W perspektywie 2014-2020 ten wkład był ustalony na poziomie 15%. Oznacza to, że efekt dźwigni w przypadku pożyczek wynosi co do zasady 0,17. W praktyce pośrednicy finansowi wymagają wkładu własnego od pożyczkobiorców, mimo możliwości finansowania 100% kosztów inwestycji, na którą przeznaczona jest pożyczka. Podnosi to ich zdaniem racjonalność decyzji inwestycyjnych i podnosi bezpieczeństwo transakcji w szczególności, gdy zabezpieczeniem pożyczki jest zakupiona maszyna czy inny środek trwały. W województwie łódzkim, wskutek tej praktyki, pożyczki finansowały przeciętnie 88% kosztów inwestycji a pożyczkobiorca przeciętnie dokładać 12% z własnych środków. Zatem rzeczywisty efekt dźwigni sumujący wkład pośredników finansowych i pożyczkobiorców wyniósł 0,34. Efekt dźwigni jest znacznie mniejszy niż w przypadku dotacji ale pożyczki są zwracane i kapitał jest wykorzystywany ponownie. Dlatego co do zasady instrumenty zwrotne w dłuższej perspektywie są efektywniejsze.

Z punktu widzenia osiągniętych efektów w zakresie konkurencyjności gospodarki może się okazać, że pożyczki jako instrument osiągnięcia założonych celów polityki regionalnej, są mniej efektywne, pomimo zwrotnego charakteru. Jak wynika z niniejszego badania dotacje silniej wpływają na wskaźniki konkurencyjności, bo ich skala (koszt, z punktu widzenia efektywności) wielokrotnie przekracza skalę pożyczki. Jednak te same efekty „wskaźnikowe” wymagać będą znacznie większej liczby zrealizowanych inwestycji przez pożyczkobiorców, przez co ich łączny koszt może przekroczyć koszt dotacji. Pożyczki mają charakter zwrotny, ale część kapitału musi pokryć koszty zarządzania i straty wynikające z niespłaconych pożyczek. W badaniu efektywności wsparcia inwestycyjnego w województwie pomorskim⁴⁰ okazało się, że koszt „wygenerowania” jednej innowacji nowej dla rynku jest większy w przypadku pożyczek niż dotacji. Ta część kapitału, która nie została zwrócona ze względu na

⁴⁰ Ocena wsparcia działalności B+R oraz wsparcia konkurencyjności, innowacyjności i internacjonalizacji MŚP w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020, UMWP, w trakcie realizacji.

koszty zarządzania i straty, po podzieleniu przez liczbę wygenerowanych przez pożyczkobiorców dała koszt jednostkowy wskaźnika wyższy niż w przypadku dotacji.

2.2.11. Trwałość

Działanie I.1

Jak już sygnalizowano realizacja żadnego z projektów spośród wspartych z Działania I.1 nie została jeszcze zakończona nie znajdują się zatem one w okresie trwałości. Z deklaracji respondentów wyrażonych w badaniu ankietowym wynika, że potencjalnie największym zagrożeniem dla utrzymania trwałości rezultatów będą wysokie koszty utrzymania infrastruktury. Połowa ankietowanych jednostek naukowych wskazała, na istnienie ryzyka dotyczącego zapewnienia środków finansowych na pokrycie tych kosztów. Mitygacji tego ryzyka może służyć zaoferowanie jednostkom publicznego wsparcia na utrzymanie infrastruktury badawczej. Dotacje o takim przeznaczeniu są oferowane przez Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego⁴¹. Warto wspomnieć, że w przeszłości NCBR wdrażał program PANDA, który ukierunkowany był na wsparcie kosztów utrzymania infrastruktury B+R zbudowanej lub przebudowanej dzięki realizacji projektów w ramach II osi Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-13.

W kontekście analiz dotyczących trwałości inwestycji w infrastrukturę B+R należy zauważyć, że jednostki zobligowane są do stosowania tzw. mechanizmu monitorowania i wycofania. W przypadku infrastruktury budynkowej okres jego obowiązywania to 40 lat.

Z uwagi na postęp technologiczny już po upływie kilku lat od zakończenia realizacji projektów dojdzie do sytuacji, w której użyteczność nabytej aparatury do celów związanych ze świadczeniem usług na rzecz przedsiębiorstw będzie ograniczona. Z badań ankietowych wynika, że w większości projektów nabyta w ramach projektu infrastruktura zachowa swoją nowoczesność/jakość pozwalającą na przeprowadzanie prac badawczych na satysfakcjonującym poziomie przez nie więcej niż 10 lat. Żaden z respondentów nie wskazał na okres dłuższy niż 15 lat. Okoliczność ta może utrudnić utrzymanie – w dłuższej perspektywie czasowej - zakładanego udziału części gospodarczej. W tym kontekście postulować należałoby stosowanie mechanizmu monitorowania i wycofania jedynie w okresie trwałości.

Działanie I.2

W przypadku projektów firm z obszaru badań i rozwoju trwałość efektów analizowano przez pryzmat wykorzystywania przez firmę innowacyjnego rozwiązania wdrożonego dzięki

⁴¹ <https://www.gov.pl/web/edukacja-i-nauka/spub-i-spubi>

przeprowadzeniu prac badawczych - dofinansowanych z Poddziałania I.2.2 lub przeprowadzonych na infrastrukturze nabytej dzięki dotacji z Poddziałania I.2.1. Z deklaracji respondentów wynika, że wszyscy badani nadal posiadają w swojej ofercie wdrożony produkt/usługę, jak również stosują w firmie innowację procesu biznesowego stanowiącą przedmiot projektu. Tylko 9% firm zamierza wycofać się z ich oferowania na rynku/stosowania w ciągu najbliższych dwóch lat. Jako powody takiej sytuacji respondenci wskazywali na: zbyt kosztowny / problematyczny proces produkcji / świadczenia usługi, spadek zapotrzebowania rynkowego oraz utratę waloru nowoczesności.

Dodatkowo zbadano czy beneficjenci Poddziałania I.2.1 nadal wykorzystują infrastrukturę badawczą sfinansowaną w ramach projektu. 91% udzieliło odpowiedzi twierdzącej i zamierza korzystać z niej w przyszłości. Tylko 5% nie wykorzystuje już nabytych środków trwałych.

Biorąc powyższe pod uwagę można stwierdzić, że trwałość efektów wsparcia udzielanego z Działania I.2 nie zależy od typu beneficjenta tudzież innych czynników zachowana zostanie bowiem w niemal całej populacji beneficjentów. Poza pojedynczymi, opisanymi wyżej przypadkami nie są dostrzegalne zagrożenia dla jej utrzymania.

Działanie II.3.

Trwałość można rozpatrywać jako formalny wymóg utrzymania osiągniętych wskaźników rezultatu w okresie trwałości. Z wywiadów przedstawicielami IP wynika, że beneficjenci dotacji inwestycyjnej największe kłopoty mieli i mają z utrzymaniem wzrostu zatrudnienia w okresie trwałości. Wzrost zatrudnienia deklarowany we wnioskach w latach 2016 czy 2017, w okresie dynamicznego rozwoju gospodarczego, wydawał się łatwy do osiągnięcia.

Tymczasem okazało się, że początkowo trudno jest znaleźć pracowników o wymaganych kwalifikacjach a następnie, w związku z wybuchem pandemii i wojny w Ukrainie, załamała się koniunktura gospodarcza, co drastycznie zmniejszyło przychody firm i pojawiły się trudności z utrzymaniem zatrudnienia. Obecnie doszła jeszcze presja płacowa związana z inflacją. Niemniej jednak z rozmów z przedstawicielami IP wynika, że problem ten w najmniejszym stopniu dotyczy beneficjentów II.3.1.

Trwałość efektów bezpośrednich inwestycji potwierdza to, że 93% beneficjentów dotacji inwestycyjnej i 97% pożyczkobiorców nadal oferuje na rynku produkt wdrożony dzięki inwestycji.

Trwałość na poziomie celów szerszych związanych z podniesieniem i utrzymaniem osiągniętej pozycji konkurencyjnej wydaje się być również potwierdzona w badaniu ankietowym. Omówione to zostało w związku z dodatkowością behawioralną, czyli zmianą świadomościową na postawy proinnowacyjne. Z deklaracji beneficjentów wynika, że projekt wpłynął na wzrost ich gotowości do rozwoju opartego na innowacjach. Co więcej część z nich kontynuuje inwestycje rozpoczęte wsparciem RPO WŁ 2014-202, a duża część planuje takie inwestycje w najbliższych dwóch latach.

W przypadku pożyczek miarą trwałości inwestycji u pożyczkobiorcy jest m.in. zdolność do spłaty pożyczki. W badaniu nie przewidziano wywiadów z pośrednikami finansowymi, ale dostępne analizy ex-ante instrumentów finansowych w wielu województwach wskazują, że poziomy szkodowości nie przekraczają kilku procent i są znacznie poniżej założonych w umowach z pośrednikami finansowymi.

Za równo beneficjenci jak i pożyczkobiorcy deklarują, że ich sytuacja finansowa jest dobra, a prawdopodobieństwo zakończenia działalności gospodarczej znikome. Jako wysoce prawdopodobne ocenia to 5% pożyczkobiorców i żaden spośród ankietowanych beneficjentów.

2.3. Wpływ pandemii COVID-19

Wpływ pandemii COVID-19 na MŚP

Pandemia COVID-19 wywołała cały szereg zmian w otoczeniu przedsiębiorstw. W krótkiej perspektywie zjawiska i procesy w otoczeniu przedsiębiorstwa wynikające z pandemii oceniane są negatywnie, w dłuższej mogą zwiększyć odporność na zakłócenia w otoczeniu gospodarczym lub być źródłem przewag konkurencyjnych⁴².

Badanie przeprowadzone przez PWC⁴³ w trakcie pandemii, w kwietniu 2020 roku, na dużej próbie MSP pokazało, że 65% firm produkcyjnych ograniczyło działalność, a 51% zatrudnienie. Problemów z płynnością finansową doświadczyło ponad 50% badanych. Największe problemy sygnalizowały przedsiębiorstwa przemysłowe – aż 70% respondentów wskazywało na opóźnienia płatności i obawy przed utratą płynności finansowej, a nawet bankrutem. Najczęściej jako źródła problemów z płynnością finansową przedsiębiorstwa wskazywały: zakłócenia w łańcuchu dostaw (m. in. problemy z zaopatrzeniem) (32%), urlopy pracowników (opieka nad dziećmi) (26%) oraz kwarantanna lub choroba pracowników (27%).

Badanie przeprowadzone wśród MSP z województwa łódzkiego⁴⁴ w 2020 r, pokazało negatywny wpływ pandemii na procesy biznesowe badanych przedsiębiorstw w podobnych obszarach:

- 41% firm osiągała ogólnie gorsze wyniki w porównaniu do lat poprzednich;
- Dla 67% łączne przychody zmniejszyły się;
- w 43% zostały wycofane produkty usługi z oferty lub ograniczono ich zakres;

⁴² Zmiany wywołane pandemią COVID-19 w sektorze MŚP i ich wpływ na realizację procesów biznesowych, Platforma Przemysłu Przyszłości, Warszawa, 2022.

⁴³ PWC (2020), Polski mikro, mały i średni biznes w obliczu pandemii COVID-19, <https://www.pwc.pl/pl/pdf/polski-mikro-maly-sredni-biznes-w-obliczu-pandemii.pdf>.

⁴⁴ Krakowska, A. Krakowski R, Stabilność modeli biznesowych na przykładzie oddziaływania pandemii COVID-19 na MŚP w województwie łódzkim, SiZ, Łódź 2020, s. 157-175

- dla 30% respondentów pandemia spowodowała trwałą redukcję zatrudnienia;
- 70% firm wstrzymało inwestycje
- W 59% firm pogorszyły się relacje z klientami i kontrahentami.

Pandemia wymusiła podjęcie działań zwalczających jej negatywne skutki. Wprowadzone zmiany dotyczyły m.in. automatyzacji procesów, pracy zdalnej, zmiany organizacji pracy, itp. W niektórych przypadkach pozwoliło to na osiągnięcie przewag konkurencyjnych. W przytoczonym powyżej badaniu łódzkich MSP, przedsiębiorcy wskazują, że pandemia wymusiła zmiany polegające na:

- Wykorzystaniu nowych sposobów i kanałów komunikacji z klientami (95%) (wzrosło znaczenie komunikacji przez email, telefon, zewnętrzne komunikatory, aplikacje własne lub zewnętrzne, strony www (formularze kontaktowe);
- Transformacji technologicznej w kierunku cyfryzacji procesów biznesowych (65%);
- Inwestycjach w nowych dla firmy obszarach (19%).

Z perspektywy kilku lat od zakończenia pandemii z badań prowadzonych wśród przedsiębiorców jednoznacznie wynika, że niektóre zmiany wywołane pandemią COVID-19 są postrzegane jako trwałe⁴⁵, tj.:

- skracanie łańcuchów dostaw (nearshoring i insourcing);
- dywersyfikacja dostawców, kanałów zbytu oraz wykorzystywanych środków transportu;
- zróżnicowanie punktów odbioru towarów dla ostatecznych konsumentów (rozwój e-commerce, wykorzystanie paczkomatów i możliwości odbioru w sklepach);
- wykorzystanie Big Data do analizy oczekiwań klientów w czasie rzeczywistym;
- wzrost wykorzystania zaawansowanych technologii do działań operacyjnych;
- wykorzystywanie chmury obliczeniowej;
- wzrost znaczenia pracy zdalnej i współpracy.

Podstawowym kołem zamachowym przedsiębiorstw stała się przyspieszona transformacja cyfrowa. Z jednej strony umożliwiła kontynuowanie działalności w obliczu ograniczeń i lockdown'ów (np. praca zdalna, cyfryzacja zamówień i dostaw, cyfryzacja produkcji), z drugiej digitalizacja obecna praktycznie we wszystkich procesach biznesowych spowodowała trwałe konsekwencje dla sposobu prowadzenia działalności gospodarczej.

Wpływ pandemii COVID na beneficjentów i ostatecznych odbiorców wsparcia RPO WŁ 2014-2020

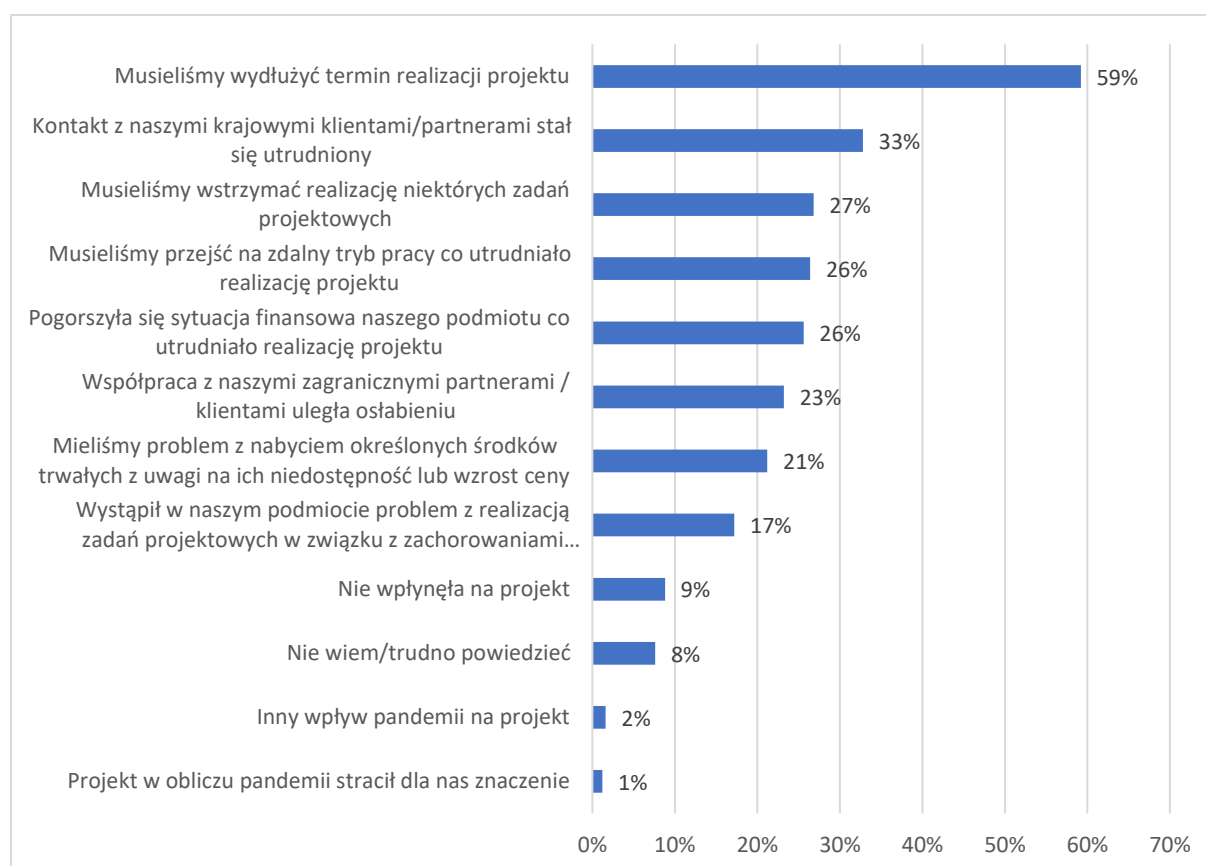
Z badań ankietowych wynika, że 55% spośród wspartych z osi I i II RPO WŁ przedsięwzięć było, przynajmniej częściowo, realizowanych w okresie pandemii. Miała ona niebagatelny

⁴⁵ Brdulak H., Wczoraj, dziś i jutro branży TSL – diagnoza i trendy, 2021, <https://forsal.pl/gospodarka/pkb/artykuly/8058002,wczoraj-dzis-i-jutro-branzy-tsl-diagnoza-itrendy.html>

wpływ na przebieg projektów – tylko 17% badanych nie zauważyło negatywnego wpływu pandemii. Zdecydowanie najczęściej respondenci deklarowali, że pandemia wpłynęła na konieczność wydłużenia terminu realizacji projektu, z czym bezpośrednio też wiąże się wskazywana przez 27% badanych konieczność wstrzymania realizacji niektórych zadań projektowych. Można uznać, że zaburzenie pierwotnie zakładanych harmonogramów było skutkiem szeregu innych problemów mających swoje źródło w pandemii takich jak: utrudniony kontakt z klientami/partnerami (33% wskazań), pogorszenie się sytuacji finansowej podmiotu (26%), zaburzenia łańcuchów dostaw skutkujące trudnościami w nabyciu określonych środków trwałych (21%) czy zachorowania pracowników (17%).

Szczegółowe dane zawiera poniższy wykres.

Wykres 17 Wpływ pandemii COVID na realizację działań firm w obszarze B+R i innowacji



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów Działania I.2 – N=114 i Podziałania II.3.1 – N=104

Z analizy problemów wskazywanych we wnioskach o płatność wynika, że to również pandemia była najczęściej sygnalizowanym przez beneficjentów problemem.

Zbadano również czy występowały jakieś różnice między typami projektów, jeżeli chodzi o konsekwencje pandemii dla ich przebiegu. W przypadku każdego typu wydłużenie terminu realizacji projektu było najczęściej wskazywaną odpowiedzią. Jednostki naukowe realizujące

projekty dotyczące inwestycji w infrastrukturę B+R na drugim i trzecim miejscu umieściły odpowiednio utrudniony kontakt z krajowymi klientami/partnerami (86%) oraz problemy z nabyciem określonych środków trwałych z uwagi na ich niedostępność lub wzrost ceny (71%) co jest zrozumiałe, bowiem ich projekty sprowadzały się do inwestycji w aparaturę badawczą, nierzadko sprowadzaną z zagranicy. Jeżeli chodzi o przedsiębiorstwa realizujące projekty w obszarze badań i rozwoju to drugą najczęściej wskazywaną konsekwencją był problem z nabyciem środków trwałych choć była ona zdecydowanie rzadziej wskazywana aniżeli w przypadku jednostek naukowych (36%). Na trzecim miejscu z takim samym, wynoszącym 29% odsetkiem wskazań, znalazły się: konieczność przejścia na zdalny tryb pracy oraz utrudniony kontakt z klientami/partnerami. Firmy, które otrzymały wsparcie na projekty inwestycyjne oraz projekty dotyczące korzystania z usług IOB „na podium” jeżeli chodzi o negatywny wpływ pandemii umieściły pogorszenie się sytuacji podmiotu (36% inwestycje, 27% usługi IOB) oraz utrudniony kontakt z klientami/partnerami (33% inwestycje, 32% usługi IOB). Na zgoła inne konsekwencje wskazały te firmy, które z RPO Wł finansowały przedsięwzięcia związane z internacjonalizacją. Połowa z nich musiała wstrzymać realizację niektórych zadań projektowych co jest w pełni zrozumiałe – szereg imprez targowo-wystawienniczych było ze względu na zagrożenie epidemiczne odwoływanych. 39% wskazało na osłabienie współpracy z zagranicznymi partnerami / klientami co również znajduje pełne wytłumaczenie w zakresie przedmiotowym realizowanych projektów, które miały stymulować aktywność firm na rynkach zagranicznych.

Warto jeszcze wspomnieć o problemach jakie wystąpiły po stronie pośredników finansowych wdrażających instrumenty finansowe w Poddziałaniu II.3.2. Z przeprowadzonych wywiadów oraz wniosków o płatność składanych przez BGK wynika, że należały do nich m.in. spowolnienie tempa budowy portfela na skutek znaczącego spadku aktywności inwestycyjnej firm a tym samym spadku zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne oraz problemy z egzekwowaniem należności ze strony przedsiębiorców, którzy na skutek pogorszenia się ich sytuacji finansowej mieli trudności w terminowej spłacie rat pożyczek. Warto jednak dodać, że problemy te miały po pierwsze charakter przejściowy a po drugie dotyczyły tylko części ostatecznych odbiorców – z prezentowanych już danych wynika, że utrzymanie płynności finansowej było wyzwaniem dla 20% z nich natomiast 8% przyznało się do problemów z terminową spłatą rat pożyczki.

Działania podjęte przez IZ RPO Wł 2014-2020

Badania OECD⁴⁶, uwzględniające również sytuację polskich MŚP, jednoznacznie potwierdzają, że bez jakiegokolwiek pomocy państwa 20% firm utraciłoby płynność po miesiącu, 30% po dwóch miesiącach i 38% po trzech miesiącach. Gdyby lockdown trwał siedem miesięcy, ponad 50% firm doświadczyłoby utraty płynności finansowej. Według tego

⁴⁶ OECD (2020), Covid-19: SME Policy Responses. Tackling Coronavirus (COVID-19): Contributing to a Global Effort, (March), 1–55, https://oecd.dam-broadcast.com/pm_7379_119_119680-di6h3qgi4x.pdf

badania, szacunkowy średni wskaźnik upadłości MŚP bez pomocy wyniósłby 12% przy braku interwencji publicznej, w porównaniu z poziomem 4,5%, który szacowany był dla sytuacji bez wpływu pandemii⁴⁷.

W ramach RPO Wł 2014-2020, w celu przeciwdziałania skutkom pandemii COVID-19 w 2020 r udostępniono MŚP dedykowane instrumenty dotacyjne i pożyczkowe. Uruchomiono dwa konkursy dotacyjne⁴⁸:

- konkurs (RPLD.02.03.01-IP.02-10-070/20) na wsparcie inwestycyjne przedsiębiorstw. Liczba aktywnych umów wynosi 201. Wartość dofinansowania w ramach podpisanych umów wynosi 145,2 mln zł (dalej: dotacje anty-COVID);
- konkurs (RPLD.02.03.01-IP.02-10-072/20) na wsparcie utrzymania płynności finansowej przedsiębiorstw (na kapitał obrotowy). Liczba aktywnych umów wynosi 1883. Wartość dofinansowania w ramach podpisanych umów wynosi 56,5 mln zł (dalej: dotacje na obrót).

W ramach RPO Wł 2014-2020 został stworzony także projekt wsparcia pożyczką płynnościową przedsiębiorców z województwa łódzkiego dotkniętych skutkami epidemii COVID-19. Został on uruchomiony w dniu 12 maja 2020 roku poprzez podpisanie przez zarząd Łódzkiej Agencji Rozwoju Regionalnego (ŁARR) umowy z Bankiem Gospodarstwa Krajowego.

Wsparcie dotacyjne skierowane zostało do przedsiębiorstw negatywnie dotkniętych skutkami COVID-19⁴⁹. W przypadku dotacji inwestycyjnej anty-COVID rozumiano przez to spadek obrotów, wzrost zapasów, zerwanie łańcucha dostaw, zerwanie/rozwiązanie współpracy z dotychczasowymi partnerami finansowymi i klientami. Dla dotacji na obrót warunkiem był udokumentowany spadek obrotów w porównaniu do okresu referencyjnego. Wsparcie miało zatem przynieść dwa efekty: odbudowa konkurencyjności i zwiększenie odporności na zakłócenia rynkowe typu pandemia (dotacja na inwestycje) oraz przeciwdziałanie utracie płynności finansowej (dotacja na kapitał obrotowy).

W Poddziałaniu II.3.1 dotacje inwestycyjne na przeciwdziałanie skutkom COVID-19 otrzymało 201 podmiotów a dotacje na kapitał obrotowy w związku z COVID-19 – 1883 przedsiębiorstw. Średnie kwoty wsparcia wyniosły odpowiednio: 723 tys. zł i 30 tys. zł. Średnia wartość realizowanej inwestycji w dotacjach anty-COVID-19 – 1,1 mln zł.

⁴⁷ Gourinchas P.O., Kalemli-Özcan S. (2020), Covid-19 and Business Failures, webinar OECD, <https://www.oecd.org/global-forum-productivity/webinars/Gourinchas-Kalemli-Ozcan-covid-19-and-business-failures.pdf>

⁴⁸ Ogłoszono jeszcze jeden konkurs RPLD.02.03.01-IP.02-10-071/20, który został unieważniony.

⁴⁹ Przedsiębiorstwa będące w trudnej sytuacji finansowej w rozumieniu art. 3 ustawy z dnia 16 kwietnia 2020 r. o szczególnych instrumentach wsparcia w związku z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2.

Wśród beneficjentów dotacji anti-COVID większy udział miały firmy mikro (71%) nad pozostałymi (udział firm mikro w populacji (95%). W dotacjach na obrót udział firm mikro był jeszcze większy (94%), zbliżony ich udziału w populacji przedsiębiorstw w regionie.

Wśród beneficjentów dotacji anti-COVID zdecydowanie przeważały firmy z sektora usług, w tym najwięcej firm z sekcji G. Handel. Silnie nadreprezentowane, w stosunku do populacji, są firmy z sekcji I. Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi (8% beneficjentów, 3% firm w populacji). Jest to zrozumiałe, bowiem była to jedna z branż najbardziej dotkniętych pandemią COVID-19.

Struktura branżowa beneficjentów dotacji na obrót, w której przeważają firmy z sektora usług, powiela w przybliżeniu strukturę branżową populacji firm w regionie.

Rozkład terytorialny beneficjentów dotacji w zasadzie powiela rozkład terytorialny siedzib firm zarejestrowanych w województwie łódzkim. Największa część beneficjentów dotacji inwestycyjnej anti-COVID ma swoją siedzibę w Łodzi (30%, 37% populacja), powiecie zgierskim (8%), powiecie pabianickim, piotrkowskim (po 6%). Są to powiaty z największymi skupiskami zarejestrowanych firm. Jeszcze bardziej zbliżony do rozkładu populacji jest rozkład terytorialny beneficjentów dotacji na kapitał obrotowy.

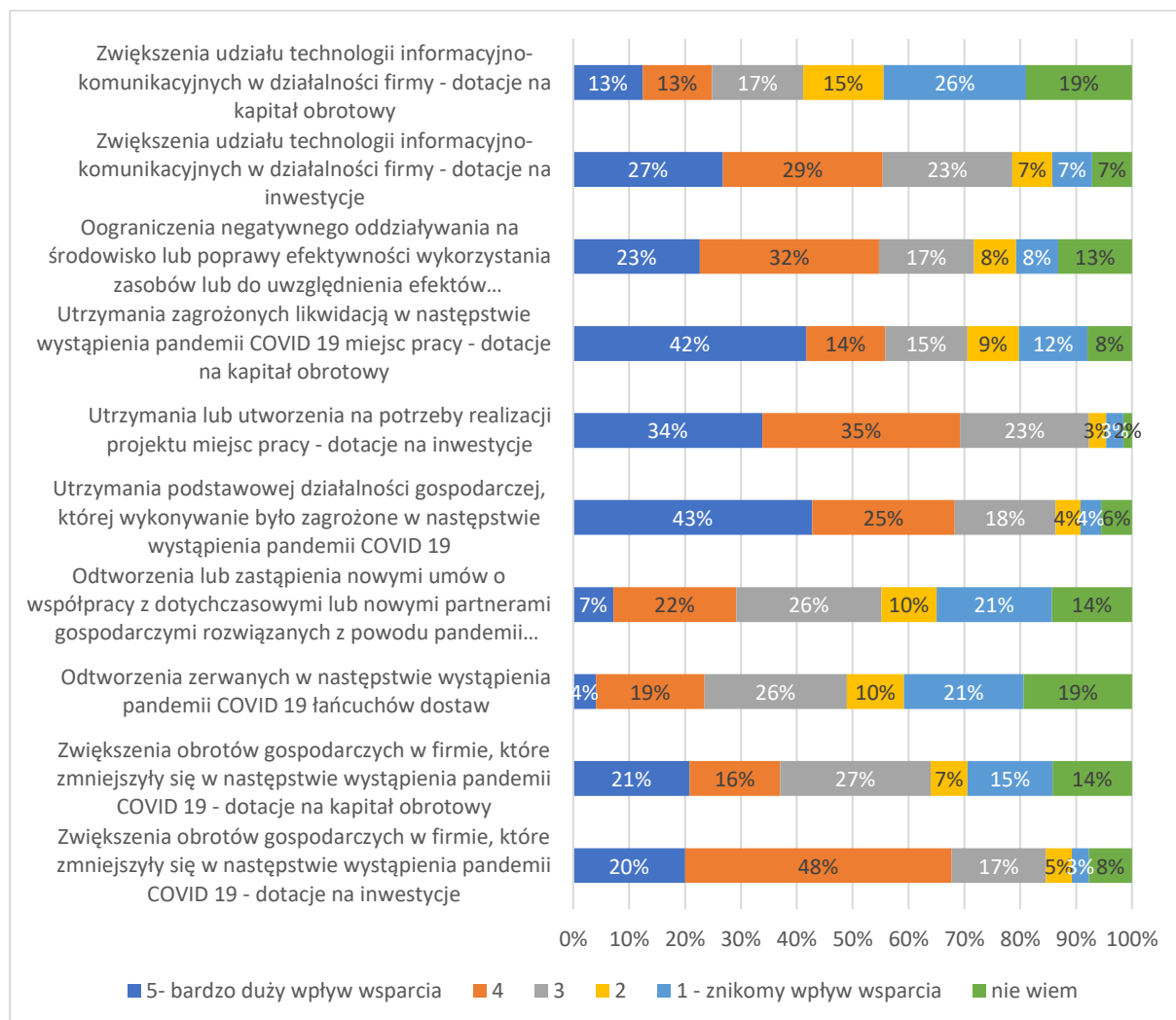
W przypadku pożyczek płynnościowych oferowanych przez ŁARR finansowane były wydatki związane z utrzymaniem bieżącej działalności firmy i zapewnieniem jej płynności finansowej m.in. na wynagrodzenia dla pracowników, na zobowiązania publiczno-prawne, na spłatę zobowiązań handlowych, na pokrycie kosztów użytkowania infrastruktury, na zakup towarów i półproduktów. Wartość pojedynczej pożyczki nie mogła przekraczać 1 mln zł. Udzielono 91 pożyczek na łączną kwotę 58,8 mln zł. Średnia kwota wsparcia pożyczką wyniosła 645 tys. zł.

Większość pożyczek płynnościowych trafiła do sektora usług (60%), - największy odsetek do sekcji G. Handel hurtowy i detaliczny (25% ogółu pożyczek). Połowa pożyczek (50%) trafiła do firm mających swoją siedzibę w Łodzi.

Efekty wsparcia

Na wykresie poniżej pokazano odpowiedzi beneficjentów dotacji inwestycyjnej anti-COVID i dotacji na obrót. Wsparcie dla obu grup beneficjentów miało przede wszystkim duży wpływ na utrzymanie podstawowej działalności gospodarczej, zagrożonej skutkami pandemii (34% - bardzo duży wpływ i 35% - duży wpływ). Wsparcie miało również duży wpływ na utrzymanie lub odtworzenie miejsc pracy zarówno w przypadku wsparcia inwestycyjnego (34% - bardzo duży wpływ i 35% - duży wpływ), jak i obrotowego (42% - bardzo duży wpływ i 14% - duży wpływ).

Wykres 18 Wpływ dotacji inwestycyjnej anti-COVID i dotacji na kapitał obrotowy⁵⁰



Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjentów dotacji inwestycyjnej anti-COVID (n=66), i beneficjentów dotacji na kapitał obrotowy (n=220).

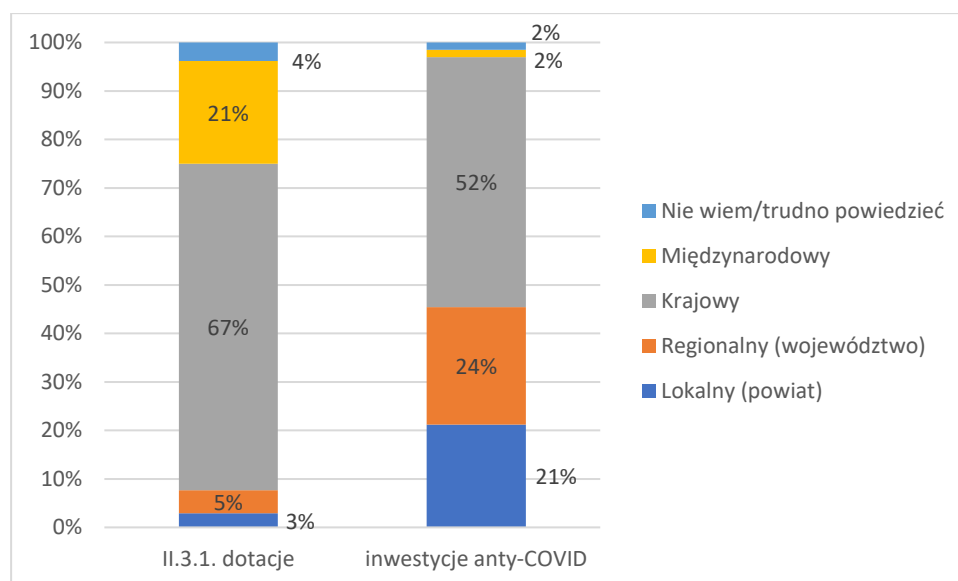
Deklarowany jest też stosunkowo duży wpływ wsparcia na ograniczenie negatywnego oddziaływania na środowisko u beneficjentów dotacji anti-COVID. Był to dodatkowy cel inwestycji premiowany na etapie oceny. Ponad połowa (56%) beneficjentów dotacji inwestycyjnej anti-COVID zwiększyła udział technologii informacyjno- komunikacyjnych w działalności firmy (również premiowany na etapie naboru). W przypadku beneficjentów dotacji na obrót odsetek ten wyniósł 26%, co wskazuje, że mimo nie inwestycyjnego charakteru dotacji beneficjenci dokonywali takich inwestycji w okresie pandemii i po ze środków własnych.

Satysfakcjonujące są efekty w zakresie odbudowy konkurencyjności u beneficjentów dotacji inwestycyjnej anti-COVID. Wyniki samooceny przewag konkurencyjnych beneficjentów

⁵⁰ Wartości na wykresie w niektórych kategoriach nie sumują się do 100%. Wynika to z zaokrągleń

dotacji inwestycyjnych anti-COVID-19, w stosunku do ich głównych konkurentów na głównych rynkach działalności, są bardzo podobne do tych uzyskanych przez beneficjentów dotacji inwestycyjnych, choć skala wsparcia i inwestycji była znacząco mniejsza. Istotne jest to w których obszarach obserwowane są przewagi konkurencyjne a nie bezwzględna wartość ocen. Oceny trzeba odnieść do konkurencyjności głównych rynków działalności obu grup. Beneficjenci wsparcia anti-COVID-19 działają na zdecydowanie mniej konkurencyjnych rynkach (wykres poniżej).

Wykres 19 Główne rynki działalności beneficjentów dotacji inwestycyjnych udzielonych w trybie konkursowym i nadzwyczajnym (anti-COVID).



Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjentów dotacji inwestycyjnej anti-COVID (n=66), i beneficjentów dotacji inwestycyjnych (n=104).

Duże różnice na korzyść dotacji inwestycyjnych widać w obszarach: nowoczesność stosowanych technologii (dotacje anti-COVID-19- 2,21, dotacje inwestycyjne – 3,61) i działalność badawczo-rozwojowa (odpowiednio: 3,03 i 1,56), co potwierdza wcześniejsze obserwacje, że dotacje inwestycyjne przyznawane w normalnym trybie, trafiały do ponadprzeciętnie innowacyjnych firm. Tymczasem dotacje anti-COVID do firm dotkniętych skutkami pandemii, niezależnie od ich konkurencyjności i innowacyjności.

Wyniki te potwierdzają prawidłowość przyjętych założeń (logiki interwencji) dotyczących mechanizmów wsparcia w kontekście oczekiwanych efektów.

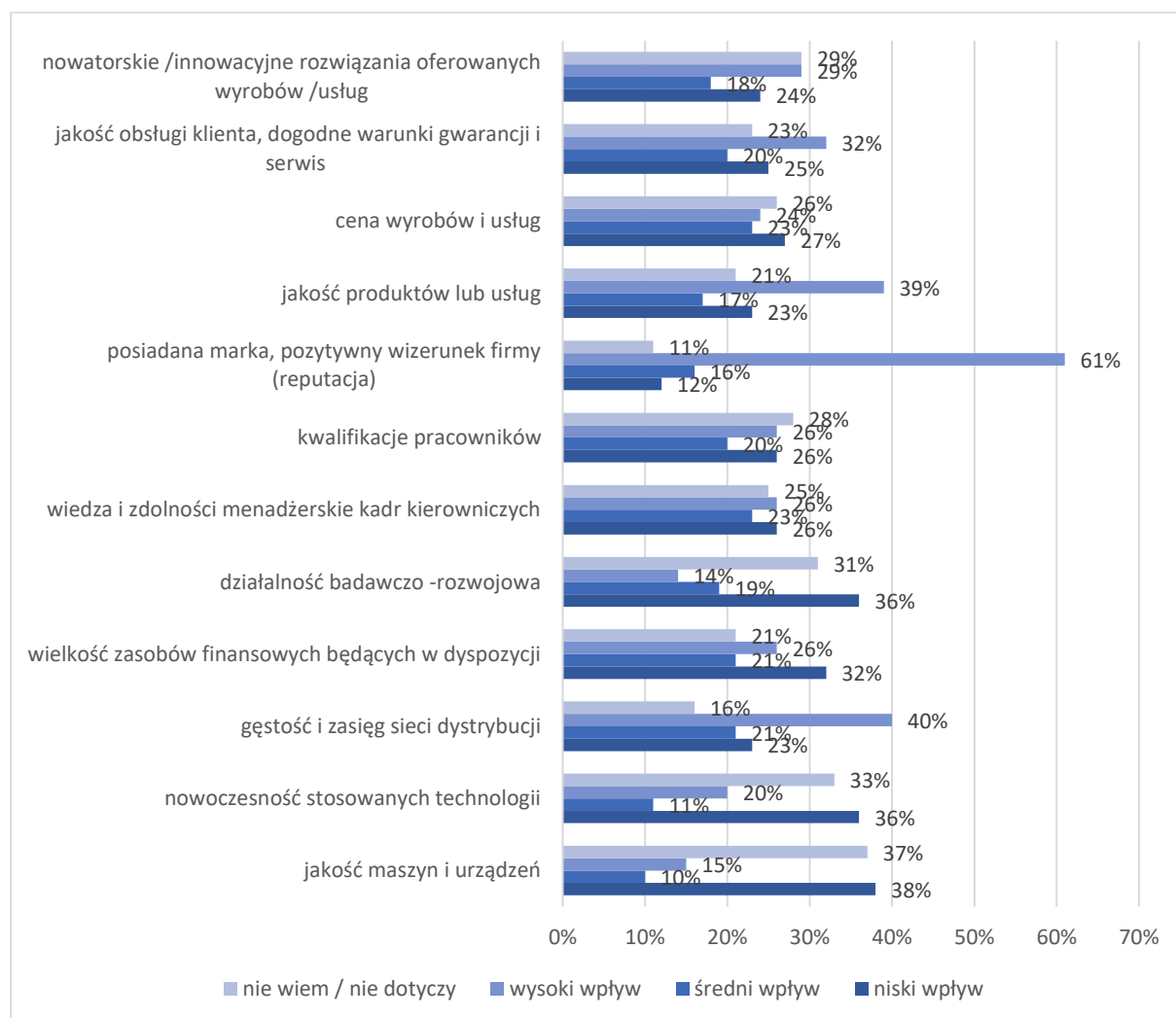
2.4. Efekty - wsparcie pozainwestycyjne

2.4.1. Internacjonalizacja (Działanie II.2. Internacjonalizacja przedsiębiorstw)

Wpływ na konkurencyjność

Porównawczo warto krótko przyrzeć się ocenie pośredniego wpływu - na potencjał i konkurencyjność przedsiębiorstw - poddziałania II.2.1., ukierunkowanego na internacjonalizację firm. Odpowiedzi udzielane były w skali od 1 do 5, następnie oceny 1-2 zostały zsumowane jako „niski wpływ” na poziom danego zasobu, 3 – „średni wpływ”, a 4-5 – „wysoki wpływ”.

Wykres 20. Ocena pośredniego wpływu wsparcia internacjonalizacji na sfery funkcjonalno-zasobowe przedsiębiorstwa.



Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjenci dotacji II.2.1. (N=133)

Wzrost potencjału konkurencyjnego następujący w wyniku realizacji projektów internacjonalizacyjnych był silniej skoncentrowany tylko w kilku sferach funkcjonalno-zasobowych wspartych przedsiębiorstw. Największy wpływ postrzegany był w postaci wzmocnienia, dzięki zrealizowanym projektom, wartości posiadanej marki, reputacji czy pozytywnego wizerunku firmy. 61% badanych potwierdziło pozytywny wpływ projektu na tę sferę, natomiast 12% było zdania, że projekty wpłynęły na obszar nieznacznie lub wcale.

Na kolejnym miejscu wskazano pozytywny wpływ projektów na gęstość i zasięg sieci dystrybucji – w sumie 40% ocen dotyczyło bardzo dużego oraz dużego oddziaływania projektów na tę sferę działalności. Bardzo podobny odsetek (39%) badanych firm było zdania, że realizacja projektu przyniosła korzyści w obszarze jakości produktów lub usług. W innych badanych sferach funkcjonalno-zasobowych firm pozytywne oddziaływania projektów wskazywane były przez mniejsze odsetki respondentów, nieprzekraczające 30% odpowiedzi.

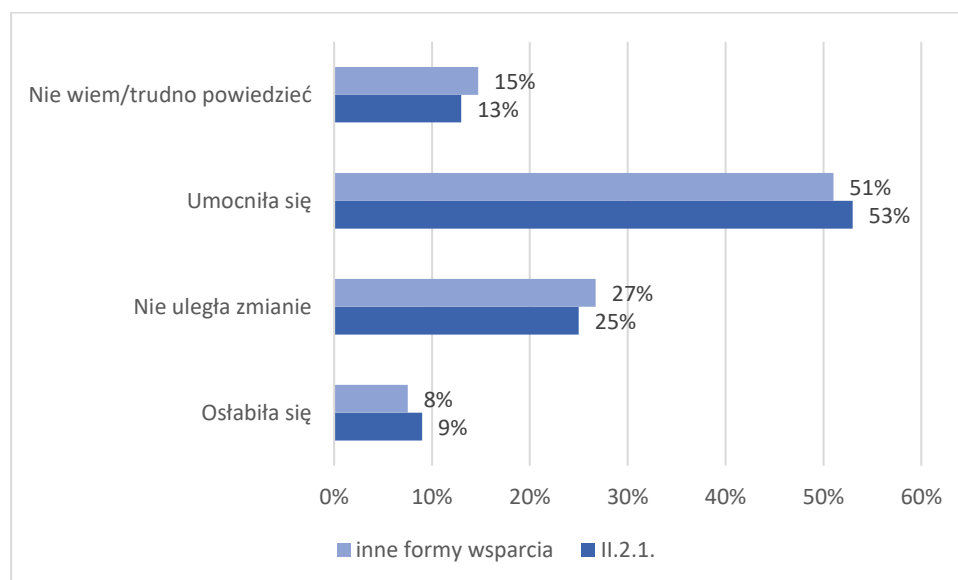
W porównaniu do odbiorców wsparcia w ramach działań I.2.; II.1. oraz II.3. firmy wsparte w zakresie internacjonalizacji osiągały w wyniku realizacji swoich projektów wyższe poziomy wpływu w sferach gęstości i zasięgu sieci dystrybucji (nieco ponad dwa razy więcej pozytywnych ocen), oraz nieznacznie więcej w kategoriach wielkości zasobów finansowych będących w dyspozycji oraz wartości posiadanej marki czy reputacji. W pozostałych obszarach to beneficjenci i odbiorcy wsparcia w ramach innych form wsparcia dostrzegali większe poziomy wpływu zrealizowanych projektów na główne obszary funkcjonalno-zasobowe.

Natomiast w porównaniu z pozostałymi odbiorcami wsparcia Beneficjenci poddziałania II.2.1. nawet nieznacznie pozytywniej interpretowali zmianę (w okresie od podpisania umowy dotacji) swojej pozycji konkurencyjnej (Wykres 21). Działo się tak pomimo niższych poziomów identyfikowania wpływu otrzymanego wsparcia na silnie warunkujące konkurencyjność istotne sfery funkcjonowania i prowadzenia biznesu.

Pozytywne wskazania poprawy pozycji konkurencyjnej znajdowały odzwierciedlenie w kilku ważnych wskaźnikach. Między innymi firmy korzystające ze wsparcia w ramach II.2.1. miały najwyższy odsetek potwierdzeń wzrostu przychodów ze sprzedaży (53% firm), przy średniej dla innych form wsparcia na poziomie 45% respondentów deklarujących takie wzrosty. Wydaje się również istotne, że największy odsetek firm deklarujących wzrost przychodów w wymianie z zagranicą pochodził z grupy beneficjentów II.2.1. (49% respondentów w porównaniu ze średnią na poziomie 32% wśród ogółu wspartych w ramach innych form oraz mających przychody z zagranicy). Także poprawa rentowności była porównawczo do pozostałych beneficjentów deklarowana przez wysoki odsetek firm – 42% takich wskazań beneficjentów II.2.1., przy średniej dla pozostałych form wsparcia na poziomie 34%). Tylko 3% firm wspartych w ramach działania na rzecz internacjonalizacji osiągała lub oczekiwała

osiągania niższych marż w działalności zagranicznej; ponad połowa (54%) deklaruwała marże wyższe, niż na rynku krajowym.

Wykres 21. Ocena zmian pozycji konkurencyjnej w porównaniu do okresu przed wsparciem II.2.1. w porównaniu do innych odbiorców wsparcia

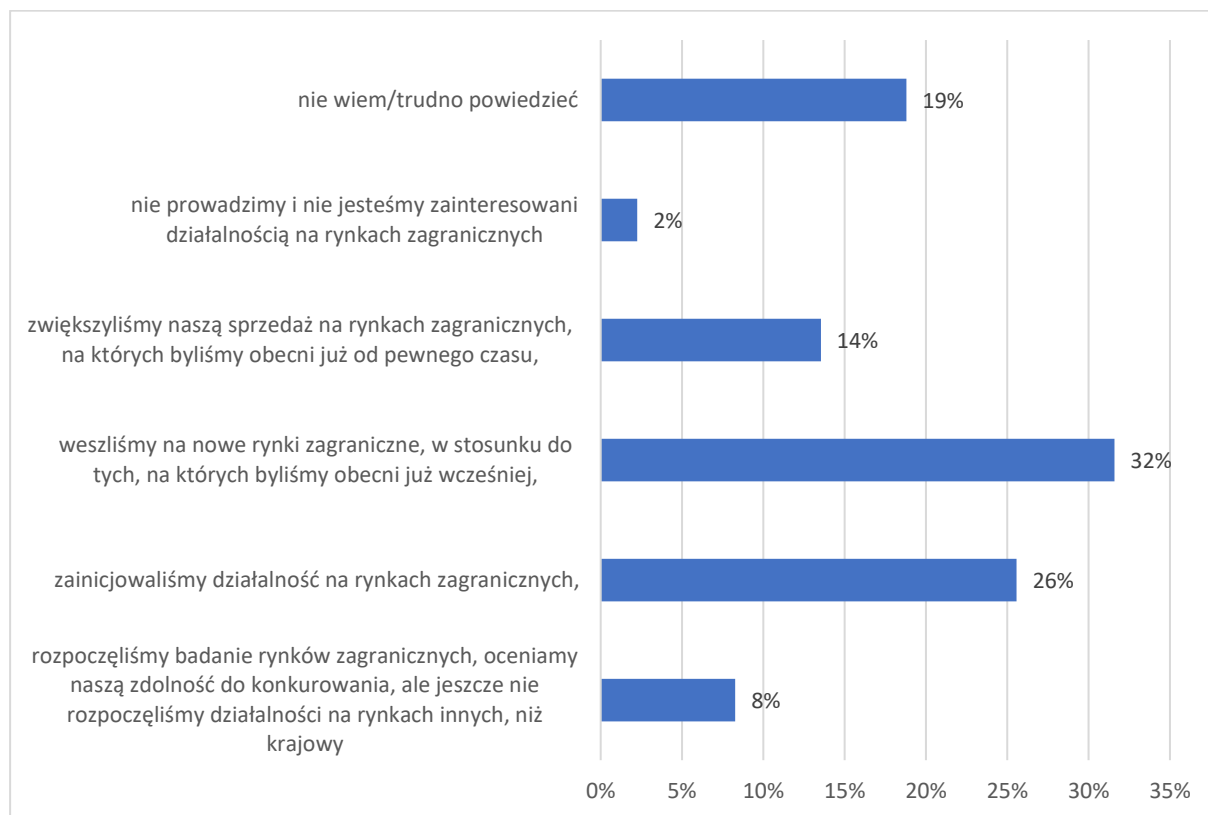


Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjenci dotacji II.2.1. (N=126) oraz beneficjenci i odbiorcy innych form wsparcia w ramach działań I.2.; II.1. oraz II.3. (N=924)

Pośrednio zatem ukierunkowane na internacjonalizację firm poddziałanie II.2.1. miało wpływ na potencjał i konkurencyjność przedsiębiorstw, głównie poprzez oddziaływanie odnotowane w kilku obszarach funkcjonowania firm związanych z wartością marki, rozwojem sieci dystrybucji oraz jakości. Odnotowany również wpływ na zasoby i pozycję finansową znajdował odzwierciedlenie w porównawczo wyższych, niż w przypadku odbiorców innych form wsparcia, poziomach osiągnięcia poprawy kluczowych wskaźników finansowych (m.in. wzrostów przychodów i rentowności).

Zgodnie z celem Działania II.2. internacjonalizacja to przede wszystkim wchodzenie na rynki zagraniczne i ekspansja na tych rynkach MŚP z województwa łódzkiego. W ramach poddziałania II.2.1. przedsiębiorstwa korzystały ze wsparcia obejmującego niezbędne prace przygotowawcze do uczestnictwa w międzynarodowej wymianie gospodarczej (opracowanie nowego modelu biznesowego, strategii umiędzynarodowienia działalności) oraz zadania związane z wdrożeniem strategii. Osiągnięty został wysoki deklarowany poziom aktywizacji międzynarodowej działalności Beneficjentów w trakcie oraz po realizacji projektów.

Wykres 22 Aktywność międzynarodowa Beneficjentów II.2.1.



Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjenci dotacji II.2.1. (N=133)

Aktywność ta koncentrowała się głównie na poszerzaniu już istniejącej działalności międzynarodowej poprzez wchodzenia na nowe, w stosunku do dotychczasowych, rynki zagraniczne (32% respondentów) oraz zwiększanie sprzedaży na istniejących rynkach (14%). Ważne dla firm były też aktywności związane z inicjacją działalności na rynkach zagranicznych (26% respondentów). Tylko stosunkowo nieliczne firmy (8% odpowiedzi) nie weszły w etap wdrażania działań na podstawie wcześniejszej przeprowadzanych analiz rynków i konkurencji.

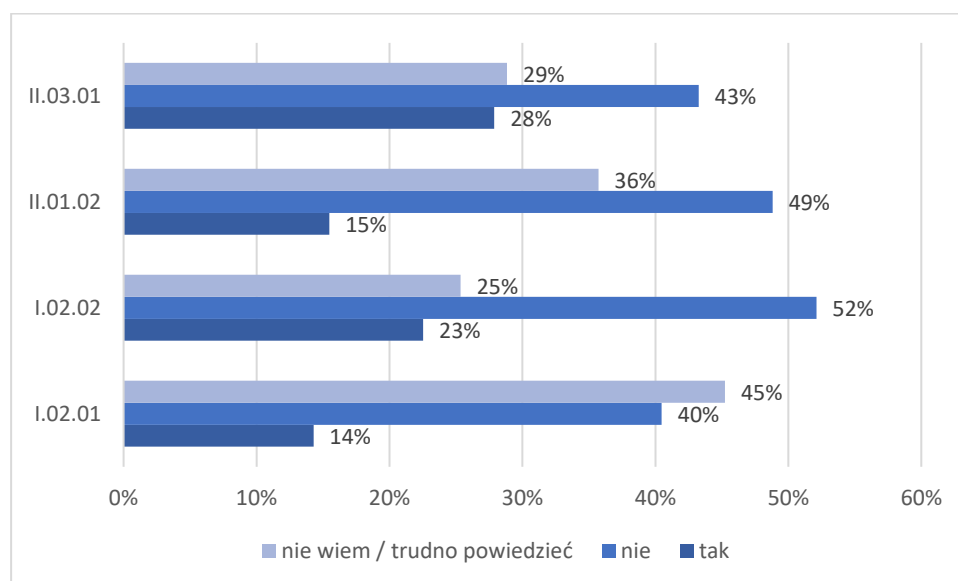
W ramach poddziałań II.2.2. Promocja gospodarki regionu oraz II.2.3. Promocja gospodarki regionu – Miasto Łódź realizowane były głównie zadania kompleksowej promocji gospodarczej regionu, obejmujące gromadzenie informacji, nawiązywanie kontaktów z partnerami zagranicznymi, z celami we wzroście eksportu oraz zdobywaniu nowych rynków. Aktywność międzynarodowa Beneficjentów – JST, uczelni, organizacji pozarządowych i przedsiębiorców, IOB – wyraziła się w tym czasie realizacją 51 specyficznych przedsięwzięć, zorientowanych terytorialnie, sektorowo i problemowo, często dla grup raczej niż indywidualnych ostatecznych odbiorców wsparcia.

Umiejscowienie MŚP województwa łódzkiego było bezpośrednim efektem działań ukierunkowanych na rynki zagraniczne, jak również pośrednim efektem działań

wspierających konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstw. Poziomy konkurencyjności i innowacyjności wpływały bowiem znacząco na podstawową zdolność poszczególnych firm do wprowadzania swoich produktów czy usług na inne rynki czy do lokalizacji działalności za granicą. Internacjonalizacja rozumiana jako działalność firm na rynkach międzynarodowych została określona takimi wskaźnikami jak odsetek wspartych przedsiębiorstw inicjujących swoją obecność na rynkach zagranicznych; odsetek wspartych przedsiębiorstw będących w fazie ekspansji na rynkach zagranicznych - wchodzących na nowe rynki lub zwiększających swój udział na dotychczasowych rynkach; przychody osiągnięte przez wsparte przedsiębiorstwa z tytułu sprzedaży produktów/usług za granicą.

Wśród uwzględnionych w analizie działań najwięcej respondentów, bo 28%, potwierdziło pośredni wpływ swoich projektów na zainicjowanie działalności na rynkach zagranicznych w przypadku poddziałania dotacyjnego II.3.1. Innowacje w MŚP. W pozostałych działaniach - I.2.2 Projekty B+R przedsiębiorstw, II.1.2. Profesjonalizacja usług biznesowych oraz I.2.1 Infrastruktura B+R przedsiębiorstw – deklarowane przez odbiorców wsparcia poziomy wpływu projektów na inicjowanie działalności międzynarodowej były mniejsze, jednak nadal istotne (odpowiednio 23%, 15% oraz 14% wskazań).

Wykres 23. Wpływ projektów innych niż II.2.1. na zainicjowanie działalności międzynarodowej

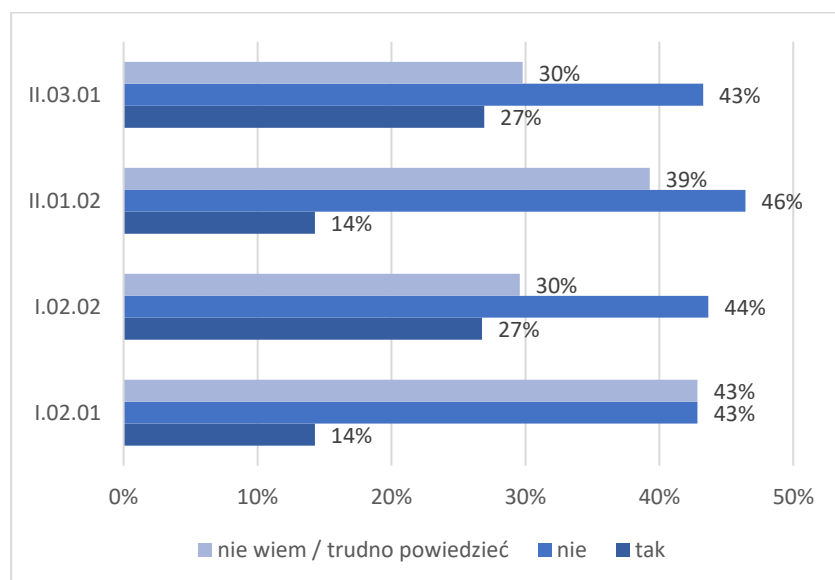


Źródło: Badanie kwestionariuszowe wśród odbiorców wsparcia w ramach poddziałań I.2.1. (N=42), I.2.2. (N=71); II.1.2. (N=84) oraz II.3.1 (N=104)

Przedstawiciele wspartych firm zostali również zapytani w ankiecie o ewentualny wpływ wsparcia na ekspansję zagraniczną na nowe rynki oraz/lub zwiększenie udziału w rynkach zagranicznych. Prawie co trzecia firma z II.3.1. oraz I.02.02. również potwierdziła zaistnienie takiego wpływu. Pozostali respondenci odnotowali efekt w postaci ekspansji zagranicznej w

14% przypadków. Szczegółowy rozkład udzielonych odpowiedzi przedstawiony został na wykresie, poniżej.

Wykres 24. Wpływ projektów innych niż II.2.1. na ekspansję zagraniczną firmy (nowe rynki lub/i zwiększenie udziału w rynku/rynkach zagranicznych)



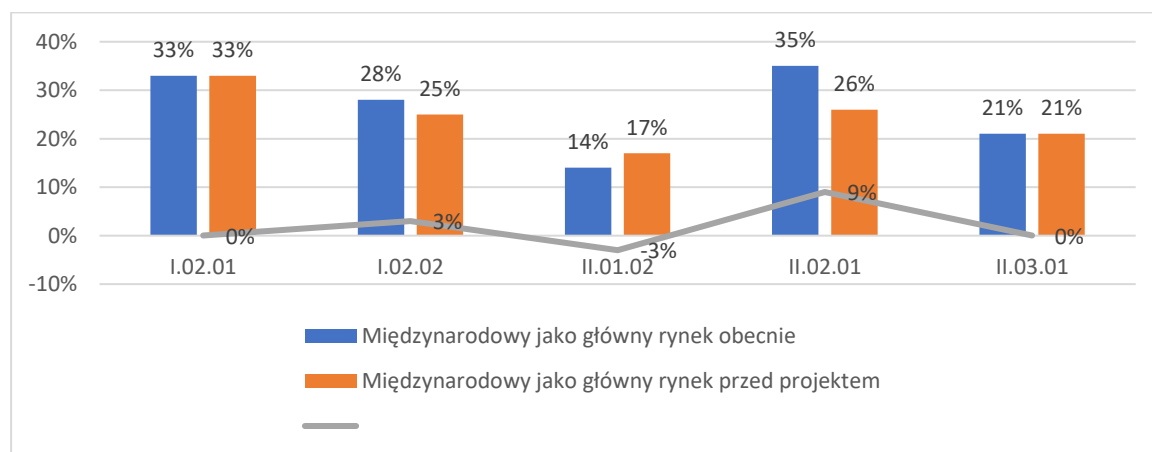
Źródło: Badanie kwestionariuszowe wśród odbiorców wsparcia w ramach poddziałań I.2.1. (N=42), I.2.2. (N=71); II.1.2. (N=84) oraz II.3.1 (N=104)

Można podsumować, że działania mające na celu podnoszenie konkurencyjności i innowacyjności charakteryzowały się również istotną skutecznością, jeżeli chodzi o tworzenie warunków do inicjowania lub rozwoju działań na rynkach międzynarodowych. Realizacja projektów stymulowała średnio co piątą wspartą firmę do podjęcia takich działań. Przedsiębiorcy osiągnęli, w zależności od typu projektów, ok. 20%-40% poziomu efektów realizowanych przez firmy uczestniczące w działaniu specyficznym ukierunkowanym na cel internacjonalizacji działalności.

Informacje o zainicjowaniu działalności lub ekspansji na rynkach zagranicznych nie mówią natomiast zbyt wiele o skali czy intensywności osiąganego umiędzynarodowienia firm. Jednym z głównych wskaźników internacjonalizacji działalności był odsetek firm, dla których rynki międzynarodowe były rynkami głównymi. W szczególności istotne z punktu widzenia badania było uchwycenie kierunku zmian w tym zakresie od czasu podpisania umów o wsparcie. Największe zmiany miały miejsce wśród beneficjentów poddziałania II.2.1. Modele biznesowe MŚP. W porównaniu do sytuacji sprzed realizacji projektów 9% więcej firm deklarowało w chwili badania rynek międzynarodowy jako rynek główny. Trzy procentowy wzrost wskazań nastąpił wśród firm uczestniczących w poddziałaniu I.2.2 Projekty B+R przedsiębiorstw. W przypadku firm z I.2.1 Infrastruktura B+R przedsiębiorstw oraz II.3.1. Innowacje w MŚP podjęte działania na rynkach międzynarodowych nie skutkowały istotnymi

zmianami w postrzeganiu ich głównych rynków działalności. Natomiast reprezentanci firm uczestniczących w II.1.2. Profesjonalizacja usług biznesowych stwierdzili nieznaczne obniżenie uczestnictwa w tych rynkach zagranicznych.

Wykres 25. Zmiany główne rynki działalności firm obecnie w porównaniu do momentu podpisywania umów o wsparcie



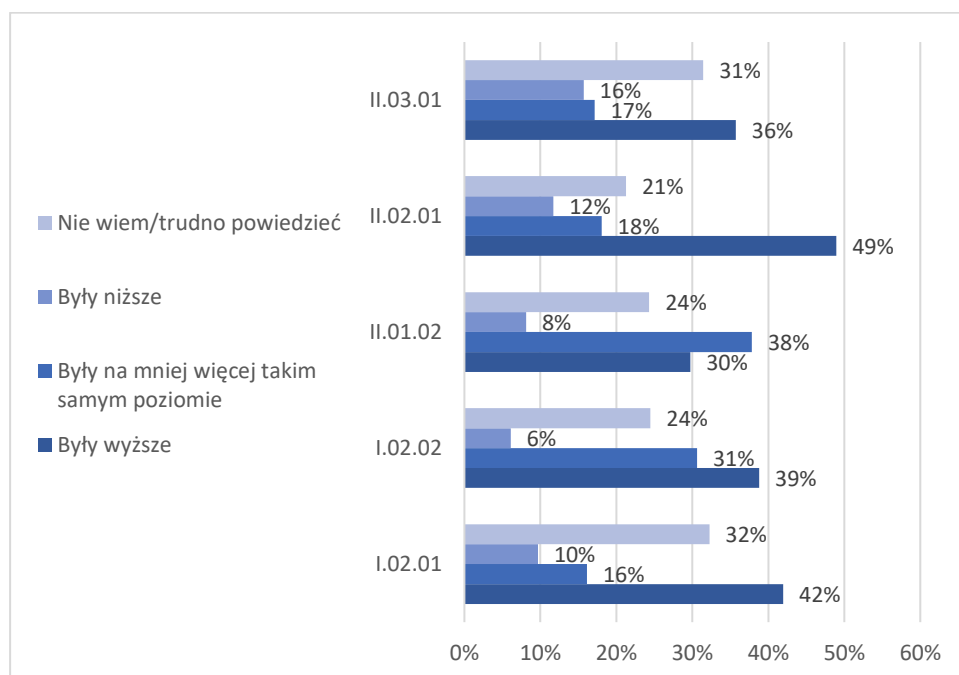
Źródło: Badanie kwestionariuszowe wśród odbiorców wsparcia w zakresie internacjonalizacji II.2.1. (N=133) oraz innych form wsparcia w ramach poddziałań I.2.1. (N=43), I.2.2. (N=71); II.1.2. (N=91) oraz II.3.1 (N=104)

Wykazany dla II.2.1. wzrost liczby firm o 9 punktów procentowych, dla których rynki zagraniczne były rynkami głównymi, o ile zostałyby potwierdzone rzeczywistymi danymi przedsiębiorstw na koniec okresu trwałości, wskazywałby na istotny osiągnięty poziom internacjonalizacji firm. Był to rezultat oczekiwany w stosunku do firm uczestniczących bezpośrednio w projektach tworzących oraz wdrażających strategię umiędzynaradawiania działalności. Wyniki zdawały się także wskazywać na stosunkowo niższą intensywność efektów i znaczenia działań internacjonalizacyjnych, pojawiających się niejako pośrednio w wyniku realizacji projektów na rzecz budowy konkurencyjności i innowacyjności.

Dodatkowo warto porównać przedstawione dotychczas efekty z deklarowanymi poziomami i kierunkami zmian w wysokości uzyskiwanych przychodów ze sprzedaży za granicę (Wykres 26).

Najwięcej firm odnotowujących wzrosty przychodów zagranicznych pojawiło się wśród przedsiębiorstw uczestniczących w poddziałaniach II.2.1. (49% potwierdzeń). Wyniki były też stosunkowo zrównoważone w przypadku pozostałych grup przedsiębiorstw objętych analizą - od 42% potwierdzeń wzrostów przychodów ze sprzedaży za granicę w przypadku firm uczestniczących w poddziałaniu I.2.1., do najniższego poziomu 30% deklaracji po stronie respondentów z II.1.2. Natomiast w przypadku II.3.1. Innowacje w MŚP pojawił się najwyższy poziom zagrożeń związanych z niestabilnością przychodów – największy odsetek respondentów wskazał na spadki przychodów (16% respondentów).

Wykres 26. Zmiany w przychodach ze sprzedaży za granicę w ostatnim roku obrotowym



Źródło: Badanie kwestionariuszowe wśród odbiorców wsparcia w zakresie internacjonalizacji II.2.1. (N=94) oraz innych form wsparcia w ramach poddziałań I.2.1. (N=31), I.2.2. (N=49); II.1.2. (N=37) oraz II.3.1 (N=70)

Wyniki pokazywały w miarę stabilną pozycję przedsiębiorstw, jeżeli chodzi o generowanie przychodów ze sprzedaży za granicą. Liczebność grup firm wskazujących obniżenie przychodów w ostatnim roku obrotowym, mieszcząca się w przedziale pomiędzy 6% i 16%, nie była zaskakująca.

Na podstawie informacji przekazanych w ankietach wzrosty przychodów ze sprzedaży za granicę można było szacować ostrożnie jako średnią dla większości firm, na poziomie ok. 20% w przypadku II.2.1. oraz II.3.1. oraz 15%-18% w przypadku pozostałych form wsparcia. Do średniej nie uwzględnione zostały tylko przypadki firm zgłaszających duże, powyżej 50%, wzrosty przychodów. Dotyczyło to w sumie 17 firm (w tym po 6 firm z II.2.1. oraz I.2.2.) z grupy 114 respondentów, którzy zadeklarowali procentowe wartości wzrostów przychodów z działalności eksportowej.

Wpływ poddziałań II.2.2. Promocja gospodarki regionu oraz II.2.3. Promocja gospodarki regionu – miasto Łódź na poziom internacjonalizacji firm jest dużo trudniejszy do uchwycenia. Realizowane projekty dotyczyły bardzo zróżnicowanych aspektów i form promocji gospodarczej. Część działań dotyczyła bezpośrednio przedsiębiorstw i różnych form usług świadczonych dla nich w formie informacji czy uczestnictwa w wydarzeniach handlowych czy innych, część tylko pośrednio. Warto zaznaczyć, że pierwotnie planowany docelowy wkład obu poddziałań do jednego z kluczowych wskaźników rezultatu (Liczba

kontraktów handlowych zagranicznych podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji) był bardzo niski, na poziomach odpowiednio 76 (II.2.2.) oraz 8 (II.2.3.) kontraktów.

Równocześnie poddziałania były oceniane bardzo pozytywnie z punktu widzenia przyjazności zastosowanych rozwiązań dla firm, ostatecznych odbiorców wsparcia w postaci współfinansowanego uczestnictwa w wybranych wydarzeniach (międzynarodowych targach, misjach, wystawach). Grantobiorcy (w wielu przypadkach JST) jako operatorzy organizowali wyjazdy na wydarzenia dla MŚP, którym po prostu łatwiej było uczestniczyć w takich projektach na zasadach ad hoc, niż w przypadku wymagającego strategicznego przygotowania firm poddziałania II.2.1. Na krótką metę korzystnym dla firm było zwłaszcza wynikające z tego dla nich mniej uciążliwe administrowanie wsparciem.

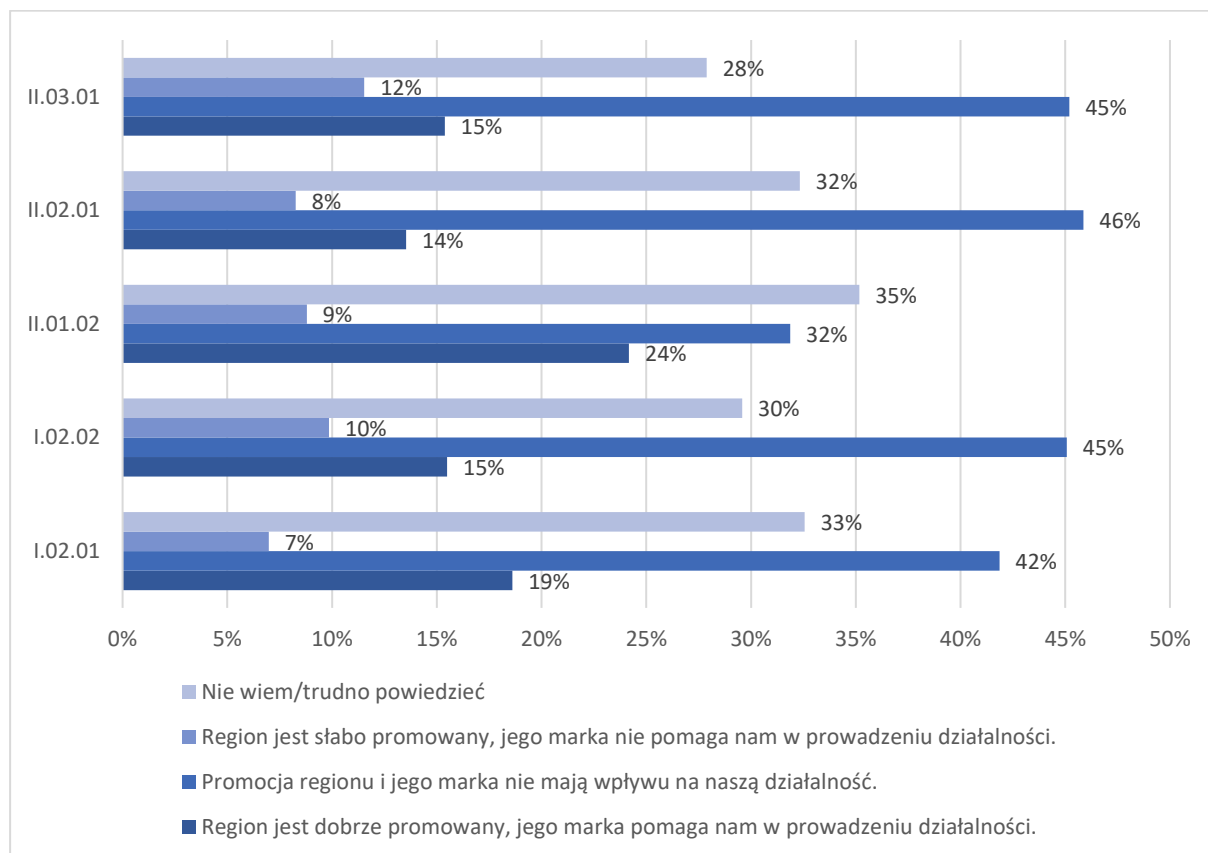
Główny wpływ poddziałań na zwiększenie internacjonalizacji MŚP z województwa łódzkiego powinien być rozpatrywany zatem również w kategoriach internacjonalizacji otoczenia biznesu – skali realizowanych działań oraz gotowości JST, uczelni, organizacji pozarządowych i przedsiębiorców czy IOB do realizacji projektów na rzecz MŚP za granicą.

W sumie wspartych zostało 51 przedsięwzięć informacyjno-promocyjnych o charakterze międzynarodowym. Najwyższy poziom gotowości do realizacji projektów na rzecz MŚP i promocji gospodarczej za granicą wykazały JST – trafiło do nich 86% całości środków przeznaczonych na promocję gospodarczą regionu (w tym 40% do UM Wł oraz 24% do miasta Łódź). Projekty ze strony uczelni oraz organizacji pozarządowych miały charakter bardziej „niszowy”, ukierunkowany na specjalizacje i potrzeby Beneficjentów. Szersze uczestnictwo instytucji otoczenia biznesu było ograniczone, jak się ocenia, zwłaszcza przez względy formalno-administracyjne związane z udzielaniem wsparcia dla ostatecznych odbiorców.

Taki rozkład umiędzynaradawiania otoczenia biznesu, chociaż na podstawie zebranych informacji nie odbiegał od oczekiwań programowych, niósł określone konsekwencje. Był korzystny z punktu widzenia bieżącego zarządzania działaniami – JST na ogół miały doświadczenie w prawidłowej realizacji projektów współfinansowanych ze środków UE. Wskazywał jednak pośrednio na fakt, że w wyniku realizacji poddziałań tylko częściowo wzmocniono procesy umiędzynaradawiania się pozostałych interesariuszy działania.

Można również dokonać częściowej oceny poziomu ewentualnego wpływu całokształtu działań na rzecz promocji gospodarczej regionu na internacjonalizowanie się firm. Przedsiębiorstwa najbardziej aktywne, uczestniczące w innych niż II.2.2. i II.2.3. formach wsparcia internacjonalizacji, konkurencyjności i innowacyjności w ramach RPO Wł zostały poproszone o ogólną ocenę sposobów prowadzenia promocji gospodarczej regionu i jej wpływu na ich działalność.

Wykres 27. Oceny promocji gospodarczej regionu z punktu widzenia potrzeb działalności



Źródło: Badanie kwestionariuszowe wśród odbiorców wsparcia w zakresie internacjonalizacji II.2.1. (N=133) oraz innych form wsparcia w ramach poddziałań I.2.1. (N=43), I.2.2. (N=71); II.1.2. (N=91) oraz II.3.1 (N=104)

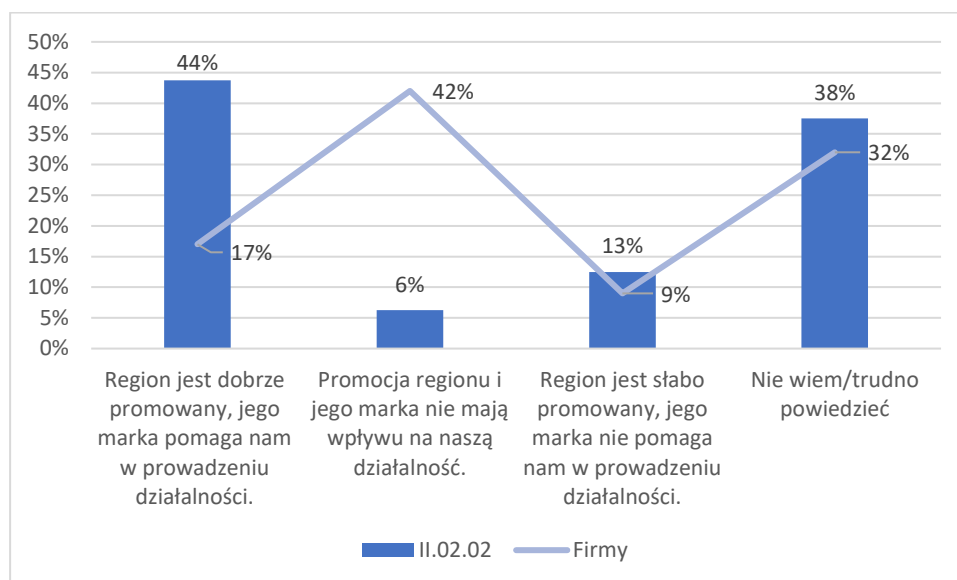
Ocena ta wypadła stosunkowo ambiwalentnie. Najwyższe wskazania (średnia 42%) otrzymały bowiem odpowiedzi, że promocja regionu czy jego marka nie miały wpływu na działalność firm. W szczególności warto zauważyć, że to nie firmy uczestniczące w „siostrzanym” poddziałaniu II.2.1. Modele biznesowe MŚP nieco bardziej pozytywnie oceniły znaczenie promocji regionu z punktu widzenia swoich potrzeb, lecz firmy uczestniczące w poddziałaniu II.1.2. Profesjonalizacja usług biznesowych.

Interesujące było także porównanie średniej ocen firm do tych wskazanych przez ankietowanych beneficjentów działania II.2.2 (Wykres 28).

Beneficjenci działania stosunkowo często byli zdania, że marka dobrze promowanego regionu miała pozytywny wpływ na ich działalność. Bardzo nieliczni uważali, że takie czynniki nie miały na nich wpływu. Rzuciła się w oczy bardzo wysoka - jak na respondentów potencjalnie reprezentujących JST, uczelnie, organizacje pozarządowe czy przedsiębiorców, IOB - liczba odpowiedzi nie wiem / trudno powiedzieć. Jak wynikało z prowadzonych wywiadów możliwe było, że część beneficjentów bardzo identyfikowała się ze swoimi

projektami jako działaniami własnymi, na rzecz własnej organizacji, nie widząc realnie połączenia z poziomem promocji województwa.

Wykres 28. Oceny promocji gospodarczej regionu z punktu widzenia potrzeb działalności



Źródło: Badanie kwestionariuszowe wśród odbiorców wsparcia w zakresie internacjonalizacji II.2.2. (N=17) oraz II.2.1. (N=133) oraz innych form wsparcia w ramach poddziałań I.2.1. (N=43), I.2.2. (N=71); II.1.2. (N=91) oraz II.3.1 (N=104)

Z badania wynika więc wniosek, że istnieje spory potencjał do zwiększenia oddziaływania takich inicjatyw strategicznych, jak promocja gospodarcza regionu, tak na poziom interesariuszy z otoczenia biznesu jak i samych przedsiębiorstw. Zgodnie z uzyskanymi informacjami potrzeba ściślejszego powiązania działań promocyjnych z uczestnictwem i wsparciem dla konkretnych firm została już uwzględniona w rozwiązaniach zastosowanych w obecnym okresie programowania. Szersze uczestnictwo w działaniach innych niż JST interesariuszy mogłoby zostać pobudzone na przykład przez promowanie projektów realizowanych w ramach partnerstw różnego typu jednostek.

Warto jednak uwzględnić również bardziej celowe, systemowe konstruowanie wsparcia. Stosowane formy, polegające na naborach ofert z pospolitego ruszenia i tak kończyły się w znacznej mierze realizacją kluczowych, bardziej systemowych projektów przez różne komórki UM Wł oraz Urzędu Miasta Łodzi. O ile w ramach poszczególnych instytucji projekty wzajemnie się widziały i współpracowały, o tyle już pomiędzy poszczególnymi Beneficjentami i ich projektami nie było widzialności, wspólnoty marki, synergii. Wydaje się, że istniał również niewykorzystany potencjał do multiplikowania efektów poddziałania II.2.1. w ramach inicjatyw finansowanych zwłaszcza z II.2.2. W rezultacie można ocenić, że szersze oddziaływanie międzynarodowej promocji gospodarczej regionu na internacjonalizację przedsiębiorstw w regionie może zostać wzmocnione.

W obecnym okresie warto rozważyć czy można wzmocnić kompleksowe i systemowe aspekty interwencji. W szczególności korzystne byłoby silniejsze nadanie projektom UM Wł charakteru wiodącego i parasolowego w stosunku do projektów innych interesariuszy oraz wprowadzenie rozwiązań na rzecz szerszego tworzenia partnerstw pomiędzy różnymi typami interesariuszy, dla wspólnej realizacji inicjatyw ukierunkowanych na konkretne grupy przedsiębiorstw i rynki. Efekty osiągnięte w ramach działań takich jak II.2.1. miały też wysoki potencjał multiplikacji, działania systemowe mogłyby zatem zawierać komponent mentoringu czy innych form pobudzania wymiany informacji na poziomie B2B.

Szacunki osiągniętego efektu internacjonalizacji w skali regionu

Głównym planowanym efektem działania był zwiększony poziom handlu zagranicznego MŚP województwa łódzkiego. W skali regionu możliwe było tylko pośrednie i bardzo szacunkowe określenie poziomu osiągnięcia efektu. W szczególności należy podkreślić, że efekt był szacowany w niektórych aspektach na podstawie wartości wskaźników w umowach wsparcia, które – jak już zostało omówione powyżej – są zagrożone (na poziomie poszczególnych umów, a nie ogólnej wartości docelowej wskaźnika).

Liczba przedsiębiorstw eksportujących wyroby lub usługi jest jedną z podstawowych miar internacjonalizacji gospodarki. Na podstawie dostępnych danych można szacować, że działanie II.2. objęło 1,5%-2% eksporterów aktywnych w regionie⁵¹. Równocześnie warto porównać poziom planowanych przez MŚP, w związku z uczestnictwem w Działaniu II.2., przychodów ze sprzedaży produktów na eksport z ogólną wartością eksportu województwa łódzkiego. Wsparcie z RPO Wł pomogło wygenerować (przewidywane wykonanie na podstawie zawartych umów wsparcia) przychody z eksportu na poziomie prawie 1% (w porównaniu do 2021) lub 2% (porównując do 2020 r.) rocznej wartości eksportu województwa. Planowany poziom przychodów z eksportu, gdyby został osiągnięty, stanowiłby także ok. 9% średniej wartości odnotowanych w okresie 2014-2021 rocznych wzrostów w wartości eksportu województwa łódzkiego.

Średni poziom zakontraktowanego wskaźnika przychodów z eksportu na przedsiębiorstwo (ok. milion złotych) stanowiłby natomiast w przybliżeniu połowę uśrednionej rocznej sprzedaży wyrobów i usług przeciętnego mikroeksportera czy nieco ponad jedną dziesiątą przychodów małego eksportera⁵².

⁵¹ Szacunek oparty na analizie porównawczej danych na poziomie kraju zawartych w „Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw „Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce 2022”, red. A Skowrońska, A. Tarnawa, PARP, Warszawa, 2022, s. 35 oraz danych REGON. Na tej podstawie przyjęte zostało założenie, że do 5% przedsiębiorstw w regionie prowadzi działalność eksportową.

⁵² Dane porównawcze za: „Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw...” op.cit., s. 36.

Podkreślając mocno niepewny poziom ostatecznego wykonania wskaźników oraz bardzo szacunkowy charakter wyliczeń, można zatem stwierdzić, że efekt interwencji w postaci zwiększonego poziomu handlu zagranicznego MŚP był potencjalnie odczuwalny w skali istotnej dla gospodarki regionu.

Efektywność

Na obecnym etapie realizacji działania ocena bieżącej efektywności finansowej interwencji jest zarządczo mniej przydatna – wydatki w dużym stopniu już miały miejsce, natomiast niektóre istotne dla zrozumienia poziomu osiągnięcia efektów interwencji wskaźniki były jeszcze „pracami w toku” i ich ostateczna wartość nie była znana. Dodatkowym elementem utrudniającym wykorzystanie w zarządzaniu interwencją szacunków kosztów jednostkowych był fakt, że wskaźniki były związane głównie z poddziałaniem II.2.1., wykorzystującym jednak tylko ok. 35% alokacji na całe działanie.

Ze względu na duże zróżnicowanie form i treści wsparcia, które utrudniało znaczące porównania jeden do jednego, zastosowana została metoda oceny jakościowej - rynkowej oceny wartości dodanej (interpretacji nadwyżki wartości rynkowej ponad wartość inwestycji ze środków UE). Oszacowana została efektywność optymalna, czyli na poziomie wykonania przewidywanego w umowach (pamiętając, że końcowe wartości niektórych ze wskaźników obarczone były jeszcze sporym poziomem ryzyka). Analiza przydatna będzie do wykonania przyszłej oceny odstępstw, od wartości umownych, osiągniętych końcowych wartości efektywności. Z punktu widzenia informacji zarządczej to ostateczna ocena rozbieżności pomiędzy efektywnością wsparcia wynikającą z zapisów umów oraz efektywnością osiągniętą w wyniku ich realizacji, będzie najbardziej istotna.

W przypadku działania II.2. dwa wskaźniki były w szczególności przydatne z punktu widzenia analizy zarządczej osiągniętej efektywności wsparcia na poziomie oddziaływania na przedsiębiorstwa. Na pierwszym miejscu analizę poprowadzono przez pryzmat kosztów jednostkowych związanych z osiągnięciem wspólnego dla wszystkich poddziałań rezultatu, czyli liczby kontraktów handlowych zagranicznych podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji. Na poziomie działania, biorąc pod uwagę wynikające z umów wykonanie w liczbie 1 201 kontraktów, oczekiwany koszt jednostkowy kontraktu handlowego zagranicznego można było określić na 128 374 złotych. W porównaniu z poziomem zakładanym na etapie planowania efektywność wsparcia była dużo wyższa, co związane było z zakontraktowanym wysokim nadwykonaniem wskaźnika. W takim scenariuszu roczny przychód z kontraktu zagranicznego wynosił średnio 179 403 złotych. Zgodnie z wynikami badania ankietowego można przyjąć, że dla przynajmniej połowy firm był to przychód o marżach wyższych, niż osiąganych na innych (krajowych, lokalnych) rynkach.

Drugim bardzo ważnym wskaźnikiem efektywności wsparcia był koszt jednostkowy osiągnięcia przychodów ze sprzedaży produktów na eksport. W związku z zakontraktowanym,

wynikającym z realizacji projektów poziomem rocznych przychodów z eksportu w wysokości 215 462 663 złotych, koszt jednostkowy każdej złotówki przychodu z eksportu można było oszacować na ok. 23-24 groszy. Bardziej obrazowo - na poziomie umownego rachunku zysków i strat województwa prawie jedna czwarta wartości prognozowanych rocznych przychodów z eksportu skonsumowana została przez koszt wsparcia przekazanego w celu wspierania uzyskania tego przychodu. Na poziomie regionu, jako inwestora w działania eksportowe przedsiębiorstw, można zatem szacować, że wyższe marże osiągnięte w kontraktach zagranicznych niejako sfinansowały może nawet większość tych kosztów.

Na poziomie wspartych przedsiębiorstw nadwyżka wartości rynkowej ponad wartość inwestycji ze środków UE może być interpretowana jako:

- różnica pomiędzy (rocznym dodatkowym przychodem z zagranicy pomnożonym przez średni wskaźnik poprawy rentowności pomnożonym przez rynkową dla danej branży wartość mnożnika stosowanego przy wycenach wartości przedsiębiorstw) a (wartością otrzymanego wsparcia).

Można szacować, że taka wartość dodana pojawiła się w przypadku nie więcej niż 42% firm uczestniczących w badaniu (deklarujących poprawę rentowności). Przy średnim wzroście rentowności na poziomie ok. 23% oraz przyjętym mnożniku 5 - średnia wartość dodana dla takich firm, obniżona o wartość wsparcia, została oszacowana w granicach 925 000 złotych.

W takich wysokościach można zatem orientacyjnie szacować rynkową wartość netto, powstałą w wyniku wsparcia projektów dotyczących internacjonalizacji działalności firm, na wsparte przedsiębiorstwo. Po pomnożeniu w odpowiednich proporcjach przez liczbę wspartych firm otrzymana zostanie wartość netto powstała w skali województwa.

Taki sposób szacowania wartości zakładał natomiast bardzo istotny wpływ zrealizowanych projektów internacjonalizacji na rentowność firm, co znajdowało tylko częściowe uzasadnienie w wynikach badania ankietowego. Pośrednio można wnioskować, że miało to miejsce na przykład wówczas, gdy w zakresie oczekiwań co do projektów odnotowanych zostało 38% odpowiedzi, że bez dotacji nie udałoby się sfinansować całkowitych kosztów realizacji projektu; czy przy 31% wskazań, że dzięki dotacji projekty były rentowne.

Trwałość

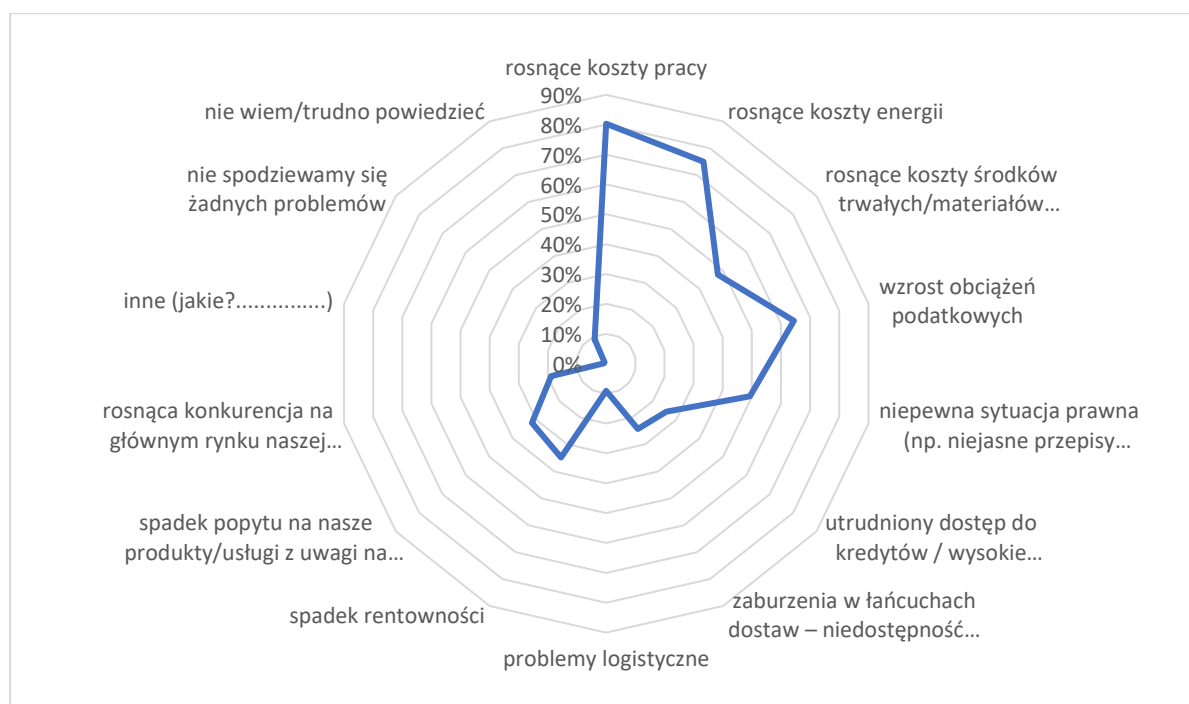
W przypadku działania II.2. jednym z podstawowych mierników trwałości uzyskanych efektów w postaci wejścia czy poszerzenia obecności na rynkach międzynarodowych oraz konkurencyjności był optymizm firm co do dalszych losów prowadzonej działalności.

Respondenci wskazali na stosunkowo wysokie (77% odpowiedzi 1-2, gdzie 1=zdarzenie bardzo mało prawdopodobne do 5=zdarzenie prawie pewne) prawdopodobieństwo, że firmy nie zaprzestaną działalności gospodarczej w ciągu najbliższych 2 lat. Porównawczo do innych

beneficjentów czy odbiorców wsparcia, firmy uczestniczące w II.2.1. wykazały jednak nieco niższy poziom optymizmu co do swojej trwałości, niż przedsiębiorstwa uczestniczące w działaniach na rzecz konkurencyjności i innowacyjności, dla których średni poziom optymizmu wynosił 87%.

Równocześnie przedstawiciele firm rozwijających działalność eksportową wykazali stosunkowo wysoki poziom niepokoju, jeżeli chodzi o konkretne wyzwania dla ich funkcjonowania i rozwoju.

Wykres 29. Zagrożenia i wyzwania dla funkcjonowania i rozwoju firm



Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjenci dotacji II.2.1. (N=132)

Ryzyka dla trwałości osiągniętych poziomów działalności w opinii najliczniejszych grup respondentów wynikały z czynników leżących w znacznym stopniu poza kontrolą firm, takich jak rosnące koszty pracy czy energii, wzrost obciążeń podatkowych. Problemy logistyczne oraz obawy związane z poziomem konkurencji należały do najrzadziej wskazywanych wyzwań. Zwłaszcza niższy poziom rejestracji przez firmy wyzwań związanych ze wzrostem konkurencji wskazuje na trwałość efektu pośredniego uczestnictwa w projektach, polegającego na poprawie aspektów konkurencyjności firm.

W przypadku firm realizujących projekty internacjonalizacji działalności 77% respondentów potwierdziło pozytywny wpływ realizacji projektów na skłonność do podejmowania działalności na rynkach zagranicznych w przyszłości. Ważnym czynnikiem pomagającym interpretować trwałość efektów był również poziom gotowości beneficjentów do kontynuowania działań z wykorzystaniem podobnych form otrzymanego wsparcia. Poziom zainteresowania otrzymaniem wsparcia przy działalności na rynkach zagranicznych wśród

przedsiębiorstw uczestniczących w poddziałaniu II.2.1. był drugim najwyższym wśród beneficjentów różnych form wsparcia. W grupie tej było także zdecydowanie najmniej wskazań o braku takiej gotowości. Beneficjenci działania II.2.2. z kolei byli bardziej podzieleni – jedna trzecia respondentów oczekiwała kontynuacji, jedna trzecia nie była zainteresowana wsparciem w tym obszarze, jedna trzecia nie знаła odpowiedzi na tak zadane pytanie.

Wskazuje to na stosunkowo równomierny udział w poddziałaniu II.2.2. beneficjentów realizujących projekty o charakterze jednorazowym, z równie licznymi reprezentantami przedsięwzięć o specyfice cyklicznej lub stałej. Dłuższa trwałość efektów projektów jednorazowych była bardziej zagrożona, gdyż w znacznym stopniu uzależniona była od stosowanych przez Beneficjentów rozwiązań mających na celu tworzenie i wykorzystywanie pamięci instytucjonalnej. Problematyka ta była ujęta w badaniu punktowo w ramach badań jakościowych. Stosowane praktyki okazały się bardzo zróżnicowane – od deklarowanego braku dostępu do produktów projektu (ze względu na odejście pracownika odpowiedzialnego za przedsięwzięcie) po potwierdzenie ciągłego korzystania z wypracowanego w projekcie dorobku. Beneficjenci realizujący przedsięwzięcia o charakterze cyklicznym, jak np. UM Wł czy Urząd Miasta Łódź w znacznym stopniu radzili sobie z kumulowaniem efektów i budową bazy wiedzy dostępnej w ramach instytucji w dłuższym okresie. Pozwalało to na utrzymywanie ciągłości działań niezależnie od wprowadzanych wraz z upływem czasu zmian organizacyjnych czy sposobów alokowania komórek czy personelu do ich realizacji.

2.4.2. Tereny inwestycyjne (Działanie II.1.1. Tereny inwestycyjne))

Tak jak zostało powiedziane w rozdziale dotyczącym stopnia realizacji wskaźników istnieje bardzo duże ryzyko, że spodziewane efekty poddziałania II.1.1. Tereny inwestycyjne nie zostaną osiągnięte.

W przypadku JST trudności leży w dużej mierze po stronie potencjału organizacyjnego, potencjału samych terenów, dopasowania tego typu instrumentów do potrzeb przedsiębiorstw, dużej konkurencji ze strony stref ekonomicznych oraz podmiotów prywatnych.

Mocne i słabe strony procesu pozyskiwania inwestorów

W toku badania zidentyfikowano mocne strony pozyskiwania inwestorów:

- Dobre położenie, atrakcyjność komunikacyjna terenów inwestycyjnych
- Dobre uzbrojenie terenów w infrastrukturę podstawową i techniczną.

- Lokalizacja w specjalnej strefie lub stosowanie zachęt podatkowych.
- Projekt z RPO był elementem szerszej strategii gminy w pozyskiwaniu inwestorów - na podstawie przeprowadzonych wywiadów zidentyfikowano, że gminy dla których to był pierwszy projekt miały większe trudności z pozyskaniem inwestorów, a te dla których projekt z RPO 2014-2020 był kontynuacją wcześniejszych działań były do tego lepiej przygotowane, a udostępnienie terenów bardziej realne,
- Dostęp do odpowiedniego rodzaju kadr na danym terenie.
- Kompetencje JST w zakresie strategii marketingowych prezentujących tereny jako atrakcyjne dla biznesu, a także widoczność ofert w przestrzeni internetowej.
- Relacje JST z biznesem.

Słabe strony procesu pozyskiwania inwestorów oraz czynniki ograniczające efekty interwencji

Główne czynniki to:

- Nierzetelna diagnoza potrzeb JST wśród przedsiębiorców w zakresie zainteresowania lokalizacją inwestycji, jak i zasad udostępniania terenów inwestycyjnych (sprzedaż vs. dzierżawa), wąski zakres geograficzny poszukiwania inwestorów np. wśród zaprzyjaźnionych firm,
- Długi okres realizacji inwestycji, co sprawiało, że plany inwestycyjne firm zaktualizowały się.
- Trudna sytuacja gospodarcza, ograniczająca skłonność przedsiębiorstw do rozwoju i inwestycji, tj. pandemia, wojna w Ukrainie, inflacja, wysokie koszty pracy i trudności w pozyskaniu pracowników o odpowiednich kompetencjach.
- Brak kompetencji JST w zakresie wyznaczania i realizacji strategii pozyskiwania inwestorów, opieranie się na mało rzetelnych analizach zewnętrznych.
- Nieatrakcyjne położenie terenów - słabo skomunikowane.
- Brak możliwości kompleksowego uzbrojenia terenów inwestycyjnych, np. dróg dojazdowych. Aczkolwiek jest to kwestia wtórna w stosunku do kompetencji JST w zakresie analiz potencjału terenów do przyciągania inwestorów oraz opracowania realnych strategii ich pozyskania i umiejętnego ich wdrożeniach, w tym dysponowania odpowiednimi zasobami ludzkimi.
- Silna konkurencja ze strony posiadaczy prywatnych, dobrze skomunikowanych i uzbrojonych posiadaczy terenów inwestycyjnych, a także Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej.
- Przedsiębiorcy są zainteresowani raczej zakupem gruntów niż ich dzierżawą. W przypadku sprzedaży gruntów natomiast JST wygenerują dochód w projekcie, co jest swego rodzaju konfliktem interesów tych stron.

Efektywność

Aby ocenić efektywność wsparcia z poziomu kosztów jednostkowych porównaliśmy koszt uzbrojenia 1 ha terenów w kilku województwach. Szczegółowe dane zaprezentowane są w poniższej tabeli. Warto je traktować z ostrożnością wynikającą z faktu, że zakres robót w każdym z projektów mógł się znacząco różnić, a samych projektów było w każdym z województwa niewiele. Wskaźnikiem, który lepiej by pokazywał efektywność wsparcia jest liczba inwestycji zlokalizowanych na uzbrojonych terenach. Niestety w zasadzie jedynie województwo łódzkie przyjęło taki wskaźnik, wobec czego musieliśmy się skupić na wskaźniku dotyczącym powierzchni uzbrojonych terenów. Traktując bardzo ostrożnie tą analizę, z racji na duże zróżnicowanie prac w ramach projektów, można zauważyć, że najwyższy bezwzględny koszt uzbrojenia 1 ha wystąpił w województwie łódzkim. Natomiast z kolei wskaźnik udziału dofinansowania UE w koszcie całkowitym projektu był w województwie łódzkim najbardziej efektywny.

Tabela 25 Efektywność finansowa - porównania międzywojewódzkie (dane wg stanu na II kwartał 2023 r.)

Wskaźnik	Liczba projektów	Całkowita wartość projektów [w mln zł]	Całkowita wartość dofinansowania	Średnia całkowita wartość projektu [w mln zł]	Średnia całkowita wartość dofinansowania	Pow. Przygotowanych terenów (ha)	Koszt całkowity 1 ha	Dofinansowanie na 1 ha	% dofinansowania w koszcie całkowitym 1 ha
Województwo									
Lubuskie	6	69	45,5	11,5	7,59	200,47	0,34	0,23	66%
Łódzkie	11	72,46	36,54	6,59	3,33	63,77	1,14	0,57	50%
Mazowieckie	3	68,9	42,4	22,9	14,14	315,47	0,22	0,13	62%
Podkarpackie	4	38,44	21,24	9,61	5,31	68,72	0,56	0,3	55%
wielkopolskie	3	28,23	14,60	9,4	4,87	44,61	0,63	0,33	52%

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z wdrażania RPO za 2022 oraz listy projektów FE 2014-2020.

Mechanizmy proefektywnościowe

Poddziałanie to zawierało mechanizmy proefektywnościowe na poziomie kryteriów merytorycznych w zakresie pozyskania inwestorów. JST musiały udowodnić potencjalną efektywność wykorzystania terenów inwestycyjnych w postaci udokumentowania zapotrzebowania MSP poszukujących lokalizacji do prowadzenia działalności. Projekt musiał zakładać ulokowanie się co najmniej 1 inwestora, aby spełnić kryteria obligatoryjne. Ponadto w ocenie punktowana była liczba inwestycji MSP na uzbrojonych terenach. Projekt zakładający 1 inwestycję otrzymywał 0 punktów, podczas gdy za 4 wnioskodawca mógł uzyskać 3 punkty. Niestety w praktyce okazywało się, że JST mają problemy z ulokowaniem zaplanowanej we wniosku liczby inwestorów. Przyczyny zostały opisane w odpowiednim podrozdziale.

Trwałość

Zakończone zostały jedynie 2 z 11 projektów. Jak wynika z analizy skuteczności i opisu barier jest ryzyko nie osiągnięcia zakładanych wskaźników rezultatu, a trwałość projektów może być zagrożona ze względu na ogólne trudności w pozyskaniu inwestorów lub ich rotację w przypadku dzierżawy terenu.

2.4.3. Instytucje Otoczenia Biznesu (Działanie II.1.2. Profesjonalizacja usług biznesowych)

Konkurencyjność

Wpływ wsparcia świadczonego przez IOB na rzecz przedsiębiorstw należy określić jako relatywnie niewielki lub trudny do zdefiniowania przez odbiorców usług. Wyniki badania ankietowego przedsiębiorstw korzystających z usług IOB wskazują, że jedynie 32% badanych wskazuje, że otrzymane usługi wpłynęły pozytywnie na poziom konkurencyjności firmy. 8% badanych stwierdziło, że wsparcie nie wpłynęło na poziom konkurencyjności. Niepokojące wydaje się, że aż 52% badanych nie jest w stanie ocenić czy wyświadczone usługi miały faktyczny wpływ na poziom konkurencyjności firmy.

Dla tych przedsiębiorstw, które dostrzegły wpływ usług doradczych na poziom konkurencyjności wpływ ten był widoczny w szczególności:

- udział w rynku – dla 33% był to wpływ w dużym i bardzo dużym stopniu, podczas gdy dla 15% to był mały i bardzo mały stopień
- potencjał inwestycyjny – dla 30% w dużym i bardzo dużym stopniu, podczas gdy dla 11% w małym i bardzo małym stopniu,
- wzrost przychodów ze sprzedaży – dla 33% w dużym i bardzo dużym stopniu podczas gdy dla 19% w małym i bardzo małym stopniu,

- poziom zysku – dla 22% w dużym i bardzo dużym stopniu, podczas gdy dla 11% w małym i bardzo małym stopniu,
- poziom rentowności - dla 15% w dużym i bardzo dużym stopniu, podczas gdy dla 18% w małym i bardzo małym stopniu.

Znaczący udział badanych firm (od 30 do 56%), które dostrzegły wpływ wsparcia IOB na swoją pozycję konkurencyjność wskazało średni poziom wpływu, co może też oznaczać, że nie potrafią go jasno określić. Od 11 do 26% badanych nie potrafiło odpowiedzieć na pytania o wpływ w poszczególnych wymiarach. Szczególnie niewielki wpływ usług doradczych zaznacza się w odniesieniu do wskaźników finansowych takich jak zyskowość czy rentowność.

Internacjonalizacja

Wpływ usług świadczonych przez IOB był marginalny w zakresie internacjonalizacji przedsiębiorstw. Jedynie 1% badanych zadeklarowało, że zaistniał tego rodzaju wpływ, podczas gdy 52% odpowiedziało „nie wiem/trudno powiedzieć”. Co znowu może świadczyć o niejasnym zdefiniowaniu celów i efektów dla firmy świadczonych usług jak w przypadku konkurencyjności. Brak tego rodzaju wpływu zadeklarowało 27% badanych firm.

Innowacyjność

W przypadku wpływu usług świadczonych przez IOB badane przedsiębiorstwa w zdecydowanej większości (48%) nie potrafiły odpowiedzieć na pytanie czy usługi dotyczyły innowacyjności. W przypadku 39% badanych świadczone usługi były związane z podnoszeniem poziomu innowacyjności. Dla tego odsetka respondentów w największym stopniu usługi z tego obszaru odpowiedziały na potrzeby w zakresie:

- opracowania /wprowadzenia nowych produktów / usług – 61%, gdzie jako istotny określiło go 75% wskazujących tę kategorię,
- rozwoju technologii – 58%, gdzie jako istotny określiło go 67% wskazujących tę kategorię,
- opracowania / wdrożenia modelu biznesowego – 52%, gdzie jako istotny określiło go 58 % wskazujących tę kategorię,
- opracowania /wdrożenia innowacji procesów biznesowych - 45%, gdzie jako istotny określiło go 57% wskazujących tę kategorię,
- realizacji prac badawczo-rozwojowych – 36%, gdzie jako istotny określiło go 63 % wskazujących tę kategorię,
- rozwoju infrastruktury badawczo-rozwojowej – 18%, gdzie jako istotny określiło go 46 % wskazujących tę kategorię.

Wynika z tego, że zdecydowana część respondentów nie potrafi wskazać efektów tych usług w wymiarze podnoszenia konkurencyjności. Może to wynikać z braku mierzalnych wskaźników sukcesu, czyli danych lub wskaźników, które firma powinna monitorować, aby

dokładnie ocenić wpływ usługi, a także z braku ustalonych dla danej usługi konkretnych metryk i narzędzi oceny efektywności usług. Może to również wskazywać na niewystarczający monitoring i ewaluację efektów doradztwa ze strony IOB.

Świadczyć o tym może także fakt, że zdecydowana większość (80% badanych) stwierdziło, że współpraca z IOB była dla nich użyteczna.

Sytuację tą można wyjaśnić też tak, że usługi mogły nie być dostatecznie dopasowane do specyficznych potrzeb przedsiębiorstw lub nie były w stanie dostarczyć wartości dodanej, która byłaby bezpośrednio zauważalna w krótkim okresie. Zbiega się to z sytuacją samych IOB, ich dostępem do odpowiedniej jakości zasobów ludzkich i kompetencji w zakresie świadczonych usług, a także trudnościami w ich standaryzacji.

Tu dodatkowo potrzeby w zakresie usług doradczych były określane przez same przedsiębiorstwa, co mogło skutkować mało obiektywną diagnozą i wąską perspektywą na potencjalne kierunki rozwoju i możliwe rozwiązania. Nie można pomijać faktu, że istotna część projektów nie została zakończona, a efekty tego typu doradztwa mogą być długoterminowe i przedsiębiorstwa nie zauważają ich natychmiastowego wpływu na konkurencyjność. Jednakże nie można pominąć też aspektu niskiej oceny jakości produktów doradztwa przez zespół COP odpowiedzialny za realizację tego instrumentu wsparcia, a także podobne problemy w ramach tego instrumentu identyfikowane w innych Programach, co skłania raczej do przeformułowania jego założeń niż czekania na efekty, które mogły zostać nie określone.

Ponadto funkcjonujący system akredytacji IOB nie zapewnia wysokiego standardu realizacji usług doradczych, koncentrując się na raczej formalno-prawno-organizacyjnych aspektach potencjału IOB, niż na próbie zarządzania jakością usług. Dodatkowo kryteria wyboru projektów dla IOB w poddziałaniu II.1.2 nie oceniały punktowo sposobu zapewniania jakości usług przez IOB. Mogło to mieć wpływ na niewystarczającą jakość świadczonych usług, w tym produkty finalne doradztwa, a także trudny do zdefiniowania przez badane przedsiębiorstwa wpływ usług na sytuację biznesową. Zastosowane kryteria w dużym stopniu opierają się o zasadę spełnia / nie spełnia, a nie rankingują koncepcji świadczenia usług i rzeczywistych dowodów ich jakościowego wykonania.

Typy usług wpływające na poprawę konkurencyjności i innowacyjności

Jak zostało wspomniane wcześniej jednoznaczny wpływ usług świadczonych przez IOB identyfikowany jest przez 32 i 39% odpowiednio w obszarze konkurencyjności i innowacyjności. Zdecydowana większość badanych skorzystała z usług w zakresie doradztwa biznesowego (80%), a w drugiej kolejności choć ze znacznie niższym wynikiem z usług dotyczących innowacji i transferu technologii (27%), co może świadczyć o tym, że te dwie kategorie usług są najbardziej efektywne w ponoszeniu poziomu konkurencyjności i innowacyjności MŚP.

Tabela 26 Popularność usług doradczych IOB wśród MŚP

Rodzaj usługi	% respondentów, którzy skorzystali z usługi
Doradztwo biznesowe (usługi doradcze z zakresu zarządzania i rozwoju przedsiębiorstwa, strategii, marketingu, finansów, itp.)	80%
Finansowanie i planowanie inwestycji (poszukiwanie źródeł finansowania, przygotowanie wniosków o dotacje i pożyczki, planowanie inwestycji, ocena opłacalności projektów, itp.)	14%
Rozwój rynków zagranicznych (dostarczanie informacji na temat potencjalnych rynków, organizacja misji i targów, pomoc w nawiązywaniu kontaktów zagranicznych, itp.)	6%
Innowacje i transfer technologii (identyfikacja i wdrażanie innowacyjnych rozwiązań, dostarczanie informacji na temat programów, rozwój współpracy z sektorem nauki, itp.)	27%
Szkolenia i rozwój kompetencji (organizacja szkoleń, warsztatów, seminariów, itp.)	17%

Źródło: badanie CAWI, n=84.

Inne potrzeby MŚP, które nie zostały zaadresowane przez IOB

82% badanych firm nie wie, czy istnieją lub istniały jakieś ich potrzeby, których nie mogły zaspokoić w ramach oferowanego wsparcia, a jedynie 18% odpowiedziało, że takie potrzeby nie istnieją lub nie istniały. Może to świadczyć o tym, że przedsiębiorstwa mogą nie być świadome swoich potrzeb i możliwości rozwojowych. Dodatkowo w ramach oferowanego wsparcia z poddziałania II.1.2 to właśnie same przedsiębiorstwa określały zapotrzebowanie na wsparcie doradcze. MŚP mogą nie mieć wystarczającej samoświadomości, wiedzy i narzędzi do przeprowadzenia samodzielnej diagnozy. W związku z tym mogą nie potrafić zdiagnozować problemów firmy i szans rozwojowych, a co za tym idzie wytyczyć kierunków i dobrać takiego zakresu usług, jaki byłby dla nich najbardziej korzystny. Wpływ na taki stan rzeczy może mieć także niedostateczna komunikacja oferty IOB. MŚP mogą nie być świadome, że IOB oferują konkretne usługi lub nie rozumieją, jakie korzyści mogą wynikać z ich wykorzystania. Dodatkowo firmy mogą nie być przyzwyczajone do regularnej oceny swoich potrzeb i nie identyfikować braków, dopóki nie pojawią się konkretne wyzwania, co sprawia, że trudniej jest im stwierdzić, czy istnieją niezaspokojone potrzeby.

Wywiad przeprowadzony z przedstawicielkami COP wskazuje także na szereg problemów po stronie IOB takich jak niedobory kadrowe, niska jakość produktów usług doradczych, a także trudności w pozyskiwaniu klientów. Co może wpływać na przyciąganie do IOB mniej świadomych firm, które są na początku swojej drogi rozwojowej.

Efekty nieplanowane w Podziałaniu II.1.2

W ramach osi 3a zidentyfikowano nieplanowane efekty w Podziałaniu II.1.2. Wystąpiły one w relatywnie niewielkiej skali - wskazało je 11% badanych. Jeśli chodzi o efekty pozytywne respondenci wskazywali takie czynniki jak: pozytywny odbiór innowacyjnych usług / produktów przez klientów, co trochę zaskakuje, że respondenci korzystający z usług doradczych lub wdrożeń w zakresie innowacji byli zaskoczeni pozytywnym odzewem rynku. Ewentualnie odpowiedzieli w ten sposób na to pytanie, aby pokreślić zadowolenie z uzyskanych efektów. Jeden z respondentów wskazał także dużą liczbę pozytywnych zmian na produkcji w efekcie realizacji projektów. Wśród niezaplanowanych efektów pozytywnych wskazano także łatwiejszą adaptację do sytuacji na rynku po epidemii COVID-19.

Jeśli chodzi o niezaplanowane efekty negatywne to wskazało je 3 respondentów. Wymienili tu: obniżenie kwoty dofinansowania, istotne wzrosty cen nabywanych dóbr w stosunku do zaplanowanych w budżecie, a także utratę płynności finansowej.

Efektywność

W województwach „referencyjnych” nie stosowano tych samych wskaźników co w województwie łódzkim, stąd porównanie kosztów jednostkowych wskaźników jest niemożliwe. W Podziałaniu II.1.2 zastosowano następujące specyficzne mechanizmy proefektywnościowe:

- Stosowanie w kryteriach oceny weryfikacji czy wnioskowane dofinansowanie obejmuje wsparcie prorozwojowych usług doradczych o specjalistycznym charakterze świadczonych MŚP przez wykonawcę usługi z wyłączeniem usług, na które wnioskodawca otrzymał dofinansowanie w ramach poddziałania II.2.1 Modele biznesowe MŚP oraz z wyłączeniem wnioskodawców, którzy uzyskali wsparcie na tożsamą usługę w ramach działania X.2 Rozwój pracowników i przedsiębiorstw.
- Ocenę potencjału finansowego do realizacji projektu, w tym dowodów na zabezpieczenie środków finansowych na realizację projektu.
- Akredytacja wykonawców - wykonawcami usług doradczych mogły być tylko instytucje otoczenia biznesu wpisane do Bazy Usług Rozwojowych PARP lub posiadające akredytację ośrodka innowacji świadczącego usługi proinnowacyjne –

niestety system akredytacji nie sprawdził się w skali ogólnopolskiej i realizacja usług przez tego typu IOB nie zapewnia automatycznie jej należytej rzetelności i jakości.

- Zastosowano mechanizm polegający na wyliczaniu kosztów kwalifikowanych części wdrożeniowej w relacji do wartości kosztów kwalifikowanych usług doradczych. Koszt kwalifikowany komponentu inwestycyjnego mógł stanowić maksymalnie dwukrotność kosztu kwalifikowanego usługi doradczej. Teoretycznie przyczyniało się do uniknięcia sytuacji realizacji projektów o wyłącznie inwestycyjnym charakterze z niewielkim udziałem doradztwa jako formalności niż konieczności.

Trwałość

W poddziałaniu II.1.2 większość projektów nie została jeszcze zakończona. Analiza trwałości odbywała się poprzez pytanie ankietowe dotyczące wykorzystywania w przyszłości rozwiązania wypracowane w ramach usług doradczych. Respondenci poddziałania II.1.2 zadeklarowali w zdecydowanej większości (87%), że nadal wykorzystują i zamierzają korzystać w przyszłości w działalności firmy z rozwiązania wypracowanego w projekcie. Jedynie dwóch respondentów nie korzysta już z niego ze względu na zmianę strategii, celów operacyjnych firmy, czasowość opracowanych wyników lub czynniki prawne uniemożliwiającego dalsze korzystanie z nich.

2.5. Ocena systemu wdrażania osi I i II RPO WŁ 2014-2020

2.5.1. Wnioskowanie o wsparcie

Działanie I.1

W Działaniu I.1 w siedmiu naborach złożono łącznie 18 wniosków o dofinansowanie⁵³. Wnioski te dotyczyły 16 spośród 22 przedsięwzięć wymienionych w załączniku 5b do Kontraktu Terytorialnego (tylko te przedsięwzięcia mogły zostać wsparte z PI 1a). W tym kontekście zainteresowanie konkursami należy uznać za wysokie – ubiegano się o dofinansowanie na realizację 73% przedsięwzięć spośród wpisanych do KT. W każdym z

⁵³ Wszystkie prezentowane w niniejszym rozdziale dane dotyczące liczby złożonych wniosków odnoszą się do wniosków po pozytywnej ocenie formalnej

naborów wystąpiło nasycenie w stosunku do możliwości absorpcyjnych – wkład UE na wnioskach był zawsze niższy od alokacji na nabór.

Z badań ankietowych wynika, że na etapie aplikowania beneficjenci napotykali zasadniczo na 2 problemy: dotyczący zgromadzenia środków na wkład własny (63% wskazań) oraz dotyczący zmieszczenia się w terminie na złożenie wniosku (50% wskazań). Jeżeli chodzi o pierwszy problem to zgodnie z zapisami dokumentacji konkursowej dla wydatków związanych z działalnością niegospodarczą maksymalny poziom dofinansowania wynosił 85% kosztów kwalifikowalnych tej części natomiast dla wydatków związanych z działalnością gospodarczą intensywność wsparcia nie mogła przekraczać 50%. Oznaczało to konieczność zapewnienia przez jednostki naukowe środków na pokrycie wkładu własnego. Zmniejszeniu obciążeń finansowych po stronie jednostek miała służyć dotacja z Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego pokrywająca 15% wkład do części niegospodarczej, jednakże procedury dotyczące jej przyznawania trwały bardzo długo. W trakcie wdrażania działania wycofano się z tego rozwiązania.

Jeżeli chodzi o drugi problem to należy mieć świadomość, że wnioski o dofinansowanie dotyczyły kompleksowych, wielomilionowych przedsięwzięć, nierzadko obejmujących również prace budowlane. Od wnioskodawców oprócz złożenia wniosku o dofinansowanie wymagano na etapie aplikowania takich dokumentów jak: m.in. studium wykonalności, dokumentacji technicznej projektu czy kopii Programu Funkcjonalno-Użytkowego – w przypadku projektów w formule „zaprojektuj i wybuduj”. Nie powinno zatem dziwić, że beneficjenci sygnalizowali trudności w zmieszczeniu się w terminie na złożenie wniosku. W tym kontekście za trafne rozwiązanie należy uznać zarezerwowanie aż 428 dni na aplikowanie w naborze RPLD.01.01.00-IP.02-10-069/20.

Beneficjenci

W Działaniu I.1 uprawnionymi do ubiegania się o wsparcie były jednostki sektora nauki. W populacji beneficjentów 4 projekty były realizowane przez uczelnie wyższe, 4 przez instytuty badawcze i instytuty działające w ramach Sieci Badawczej Łukasiewicza a 3 przez jednostki badawczo-rozwojowe⁵⁴. Taka struktura beneficjentów jest oczywiście pokłosiem struktury jednostek naukowych, których projekty zostały wpisane do Kontraktu Terytorialnego.

Jeżeli chodzi o motywy aplikowania o środki to beneficjenci wskazywali najczęściej na:

- brak możliwości sfinansowania całkowitych kosztów realizacji projektu w sytuacji braku otrzymania dotacji – 7 spośród 8 respondentów;
- możliwość nabycia lepszych środków trwałych / zatrudnienia lepszych specjalistów – 6 spośród 8 respondentów;

⁵⁴ Nomenklatura wykorzystana w systemie SL

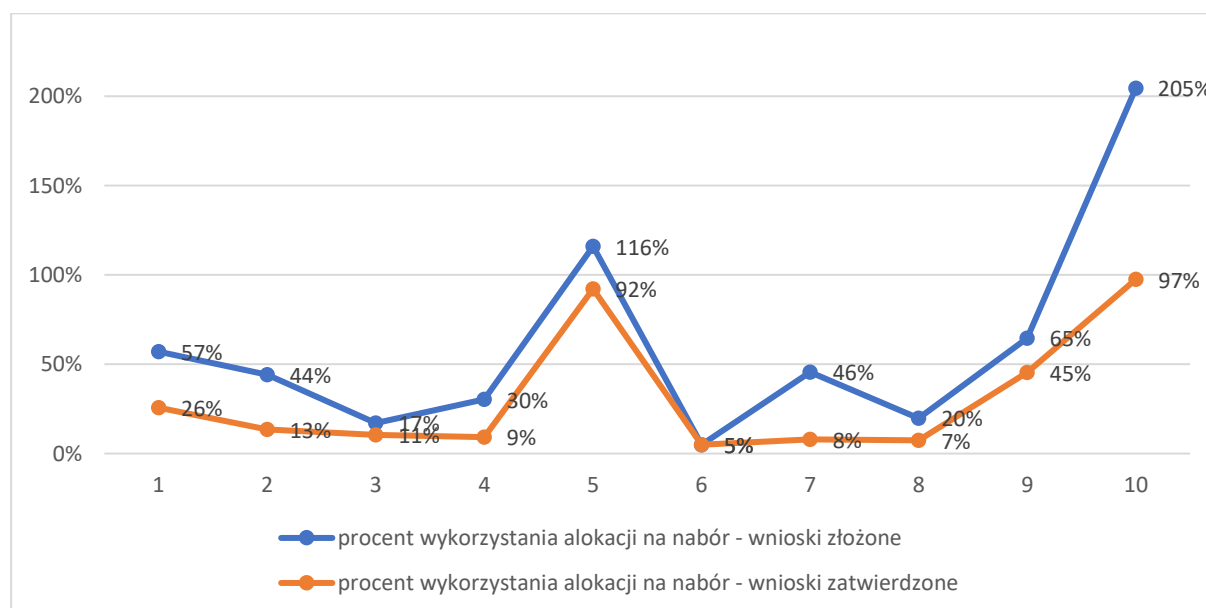
- wzrost prestiżu podmiotu - 6 spośród 8 respondentów.

Motywy miały więc finansowy i pozafinansowy charakter. Nie ulega natomiast wątpliwości, że bez dotacji jednostki nie byłyby w stanie zrealizować projektów w takim kształcie jak opisany we wnioskach aplikacyjnych – jak wskazywano wyzwaniem dla nich było już zgromadzenie środków na wkład własny.

Działanie I.2

W Działaniu I.2 złożono łącznie 552 poprawne formalnie wnioski o dofinansowanie z czego 30% przypadło na Poddziałanie I.2.1 a 70% na Poddziałanie I.2.2. Jeżeli chodzi o inwestycje w infrastrukturę B+R to zainteresowanie aplikowaniem przez całą perspektywę finansową utrzymywało się na stabilnym, aczkolwiek relatywnie niskim poziomie. Średnio na nabór przypadło 16 wniosków o dofinansowanie (najwięcej 32, najmniej 3). Tylko w dwóch naborach wartość wnioskowanego wsparcia przekroczyła wartość alokacji na nabór. W żadnym, biorąc pod uwagę wkład UE na wnioskach zatwierdzonych, alokacja nie została wykorzystana. Szczegółowe dane nt. poziomu wykorzystania alokacji w poszczególnych naborach zawiera poniższy wykres.

Wykres 30 Poziom wykorzystania alokacji w poszczególnych naborach z Poddziałania I.2.1 w relacji do wkładu UE na wnioskach złożonych i wnioskach zatwierdzonych.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Biorąc powyższe pod uwagę można stwierdzić, że w Poddziałaniu I.2.1 nastąpiło nasycenie w odniesieniu do możliwości absorpcyjnych. Warto w tym miejscu wskazać na powody umiarkowanego zainteresowania firm ubieganiem się o dotację na inwestycje w infrastrukturę badawczą. Należy do nich zaliczyć przede wszystkim:

- Relatywnie niską intensywność wsparcia (55% dla mikro i małych przedsiębiorstw, 45% dla średnich przedsiębiorstw oraz 35% dla przedsiębiorstw innych niż MŚP). Należy przyjąć, że inwestycje w infrastrukturę B+R należą do przedsięwzięć charakteryzujących się wyższym poziomem ryzyka aniżeli inwestycje w typowe środki trwałe służące np. wdrażaniu rozwiązań innowacyjnych. Tymczasem podstawa prawna udzielania pomocy w obu przypadkach była analogiczna tj. art. 14 GBER (regionalna pomoc inwestycyjna). Intensywność wsparcia należy uznać również za niską na tle tej dotyczącej projektów badawczo-rozwojowych, która potrafiła sięgać 80% (badania przemysłowe firm mikro i małych);
- Możliwość pozyskania wsparcia na analogiczny typ projektu na poziomie krajowym (Działanie 2.1 PO IR);
- Brak wiedzy o możliwości otrzymania dofinansowania na inwestycje w infrastrukturę badawczą z RPO Wł 2014-2020 – przyczyna zidentyfikowana w badaniu ewaluacyjnym realizowanym dla woj. łódzkiego w 2019 r.⁵⁵;
- Generalnie niższe potrzeby firm dotyczące inwestycji w infrastrukturę B+R w porównaniu do potrzeb związanych z realizacją projektów B+R. Z pewnością dla części firm dysponowanie własnym zapleczem badawczym nie jest warunkiem *sine qua non* podejmowania aktywności związanej z badaniami przemysłowymi czy pracami rozwojowymi. Można tu wskazać np. firmy z branży informatycznej czy firmy, które przyjęły strategię outsourcingowania tych prac badawczych, których realizacja wymaga dostępu do specjalistycznej infrastruktury.

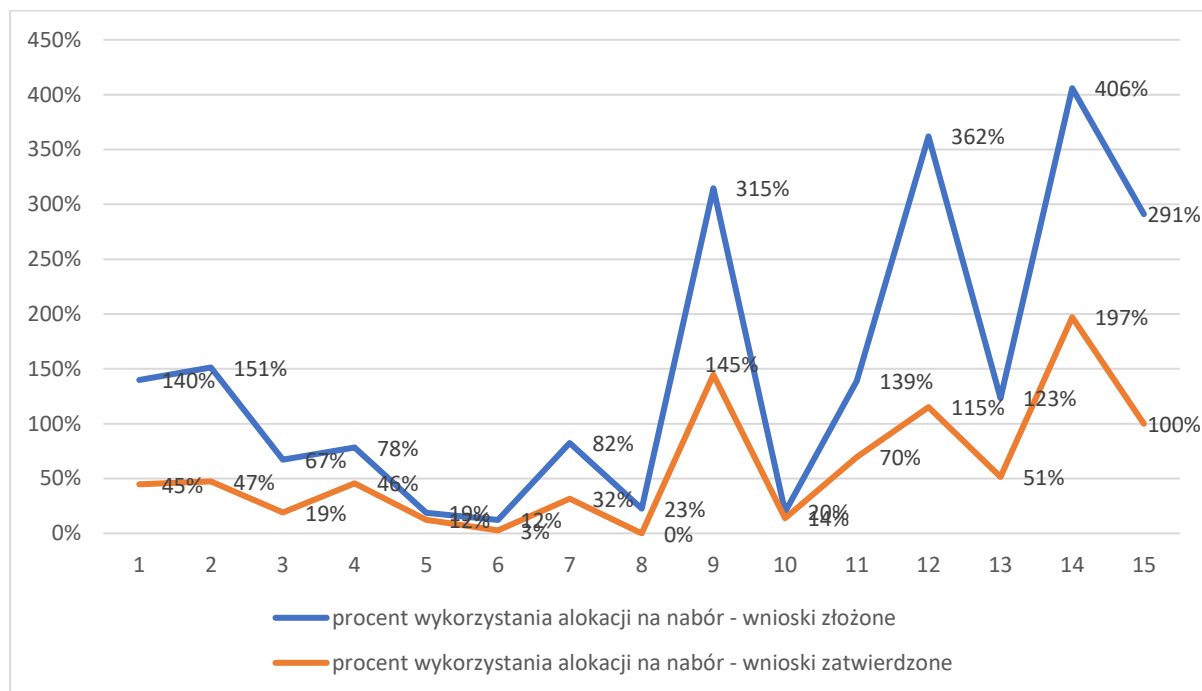
Jeżeli chodzi o Poddziałanie I.2.2 to zainteresowanie aplikowaniem było mocno zróżnicowane między poszczególnymi naborami. Najmniejsze wystąpiło w przypadku naboru ogłoszonego w ramach tzw. wspólnego przedsięwzięcia z NCBR (2 złożone wnioski) oraz pierwszego naboru na korzystanie z usług badawczych (7 złożonych wniosków). Najwięcej aplikacji przypadło na pierwszy i ostatni nabór – oba dotyczyły realizacji projektów B+R. Złożono w nich odpowiednio 65 i 62 wnioski.

W ośmiu spośród piętnastu ogłoszonych naborów wkład UE na złożonych wnioskach był wyższy od alokacji na nabór – najwięcej, bo ponad czterokrotnie w naborze 064/19 co raczej wynikało ze stosunkowo niewielkiej alokacji na nabór oraz wysokiej średniej wartości złożonych projektów. Na drugim biegunie znalazł się pierwszy nabór dotyczący korzystania z usług badawczych. Kwota o jaką wnioskowały firmy stanowiła zaledwie 12% dostępnych dla nich środków. Jeżeli chodzi o wkład UE na wnioskach zatwierdzonych to tylko w czterech naborach był on równy lub wyższy alokacji na nabór. Wszystkie dotyczyły realizacji projektów

⁵⁵ Ocena trafności wsparcia sfery B+R w ramach RPO Wł 2014-2020; LB&E; Warszawa 2019 r.

badawczych obejmujących badania przemysłowe/prace rozwojowe. Szczegółowe dane zawiera poniższy wykres.

Wykres 31 Poziom wykorzystania alokacji w poszczególnych naborach z Poddziałania I.2.2 w relacji do wkładu UE na wnioskach złożonych i wnioskach zatwierdzonych



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Biorąc powyższe pod uwagę można stwierdzić, że w Poddziałaniu I.2.2 nastąpiło nasycenie w odniesieniu do możliwości absorpcyjnych. Były one szczególnie niskie w początkowych latach wdrażania Poddziałania – w żadnym z pierwszych ośmiu naborów nie została wykorzystana całkowita alokacja, średnia relacja między wkładem UE na wnioskach zatwierdzonych a alokacją wyniosła zaledwie 25%.

Jeżeli chodzi o czynniki, które mogły negatywnie wpływać na zainteresowanie firm aplikowaniem o wsparcie na projekty B+R to można wymienić:

- Konkurencję ze wsparciem udzielanym z poziomu krajowego – w szczególności poddziałaniem 1.1.1 PO IR (tzw. szybka ścieżka) czy poddziałaniem 2.3.2 PO IR (bon na innowacje);
- Brak wiedzy o tym, że również na poziomie regionalnym udzielane jest wsparcie na realizację projektów B+R⁵⁶

⁵⁶ Powód wskazany w badaniu: Ocena trafności wsparcia sfery B+R w ramach RPO Wł 2014-2020; LB&E; Warszawa 2019 r.

- Przypadający na okres wakacyjny okres składania wniosków w pierwszym naborze na korzystanie z usług badawczych⁵⁷;
- Ambitne kryteria oceny merytorycznej w naborze na korzystanie z usług badawczych;
- Brak elementów wyróżniających wspólne przedsięwzięcie na tle dotychczasowej oferty regionalnej skierowanej do firm zamierzających pozyskać wsparcie na realizację prac badawczych i ograniczenie zakresu wsparcia tylko do prac rozwojowych⁵⁸.

W związku z analizami dotyczącymi zainteresowania konkursami poznano również opinie beneficjentów nt. trudności z jakimi musieli się zmierzyć na etapie aplikowania. Dominowały wskazania na: zrozumienie zapisów dokumentacji konkursowej, spełnienie kryteriów oceny oraz poprawne wypełnienie wniosku o dofinansowanie/załączników. Dodatkowo co piąty beneficjent Poddziałania I.2.1 uznał, że czas na złożenie wniosku był zbyt krótki.

Najczęściej wskazywane przez respondentów trudności nie powinny zaskakiwać. Jeżeli chodzi o zapisy dokumentacji konkursowej to nie ulega wątpliwości, że katalog dokumentów, z którymi musi się zapoznać podmiot zamierzający złożyć wniosek o dofinansowanie jest bardzo szeroki. Ponadto dokumenty są relatywnie trudne w odbiorze m.in. z uwagi na wyraźną obecność tzw. unijnego żargonu – słownictwa specyficznego dla instrumentów wsparcia współfinansowanych ze środków unijnych (np. de minimis, koszty kwalifikowalne, okres trwałości etc.). Element dokumentacji konkursowej stanowi wniosek o dofinansowanie wraz z katalogiem wymaganych załączników stąd jej wysoki poziom skomplikowania nie pozostaje bez wpływu na proces przygotowywania dokumentów aplikacyjnych. Jeżeli chodzi o kryteria wyboru projektów to należy przyjąć, że z uwagi na szeroki ich wachlarz beneficjenci mogli mieć różnego rodzaju problemy z ich spełnieniem – począwszy od takiego zaplanowania projektu by wpisywał się w podstawowe warunki konkursowe dotyczące np. przedmiotu wsparcia czy jego wartości skończywszy na kryteriach premiujących projekty o określonych charakterystykach.

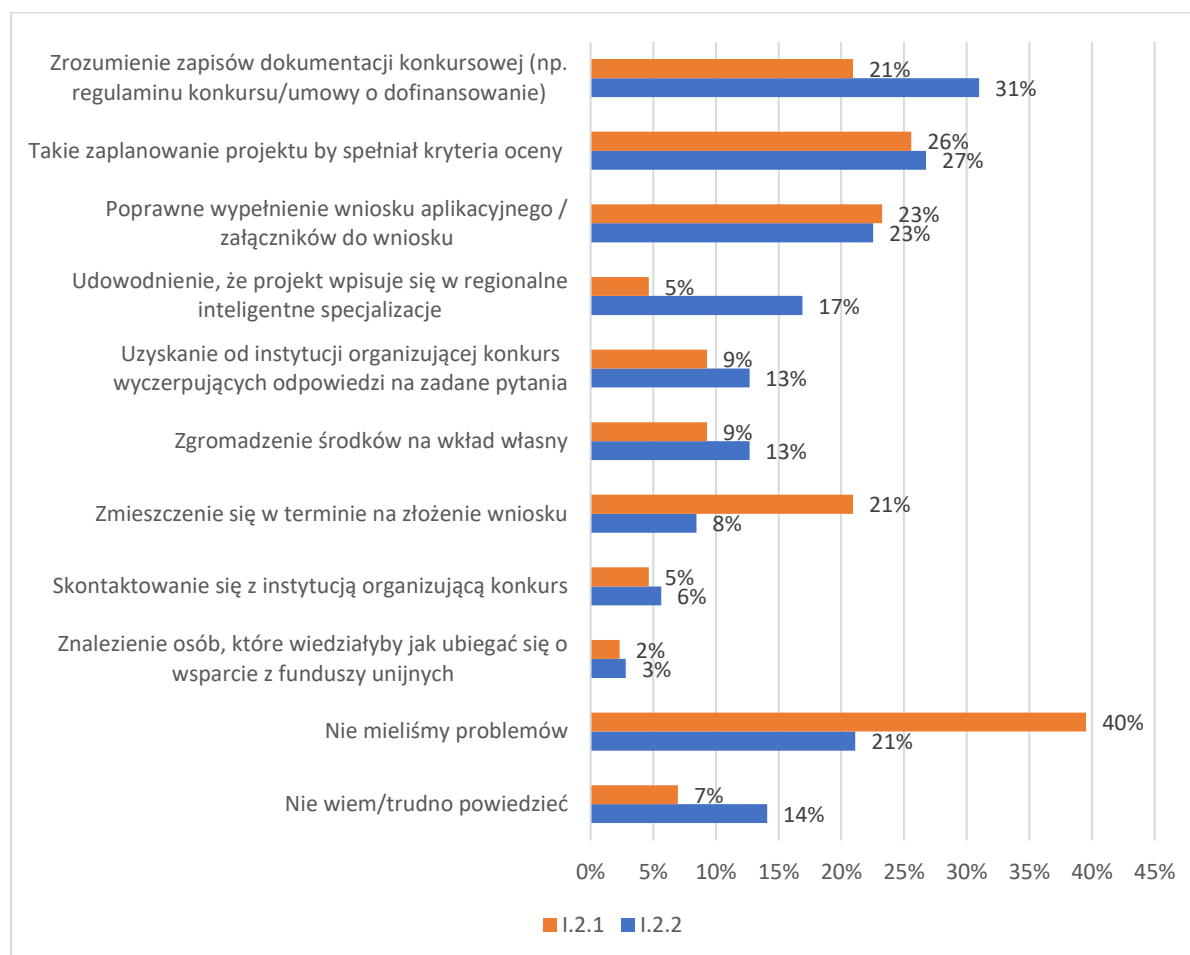
Warto w kontekście analizy problemów na etapie aplikowania dodać, że bardzo często wnioskodawcy korzystali z usług firm doradczych. Z przeprowadzonego w 2019 r. badania wynika, że takie doświadczenia miało 72% beneficjentów Poddziałania I.2.1 i 66% beneficjentów Poddziałania I.2.2. Można przyjmować, że gdyby firmy postrzegały proces aplikowania jako względnie nieskomplikowany to te odsetki byłyby wyraźnie niższe. Warto na zakończenie podkreślić, że częste korzystanie z usług firm doradczych w związku z ubieganiem się o wsparcie na innowacyjne przedsięwzięcia nie jest domeną wyłącznie RPO

⁵⁷ Ibidem

⁵⁸ Ibidem

Wł. Z badania „Ocena obciążeń administracyjnych w PO IR” wynika, że współpracę z takimi firmami nawiązało 71% firm spośród składających wnioski do tego Programu⁵⁹.

Wykres 32 Główne trudności na jakie beneficjenci Działania I.2 natrafili na etapie aplikowania o środki



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów Poddziałania I.2.1 – n=43 i Poddziałania I.2.2 – n=71

O wsparcie z Działania I.2 mogły ubiegać się przedsiębiorstwa, o których mowa w art. 1 załącznika I do rozporządzenia 651/2014 i ewentualnie konsorcja przemysłowe z rolą wiodącą przedsiębiorstwa. Z danych z systemu SL wynika, że w strukturze beneficjentów dominowały firmy zatrudniające powyżej 9 pracowników co oznacza, że nie odzwierciedlała ona struktury wielkościowej populacji łódzkich firm, w której to firmy stanowią ponad 95% ogółu. Taka sytuacja nie powinna stanowić zaskoczenia. Zgodnie z danymi GUS to przede wszystkim podmioty gospodarcze zatrudniające powyżej 9 pracowników są aktywne

⁵⁹ Ocena obciążeń administracyjnych beneficjentów Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020; CODE-Design, STOS; Warszawa 2017 r.

badawczo – stanowią 74% ogółu jednostek, które w 2020 r. ponosiły nakłady na prace B+R, mimo że ich udział w populacji nie przekracza 5%. Szczegółowe dane o charakterze porównawczym zawiera poniższa tabela.

Tabela 27 Struktura wielkościowa beneficjentów działania I.2 na tle struktury wielkościowej firm aktywnych badawczo i populacji łódzkich firm

Wielkość firmy	Beneficjenci działania I.2	Podmioty aktywne badawczo wg GUS ⁶⁰	Populacja łódzkich firm
Mikro	22%	26%	97%
Małe	38%	29%	2,2%
Średnie	25%	28%	0,6%
Duże	15%	17%	0,2%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL oraz danych GUS

Jeżeli chodzi o różnice między Poddziałaniami to w strukturze beneficjentów projektów dotyczących inwestycji w infrastrukturę B+R udział firm mikro był wyraźnie mniejszy aniżeli wśród beneficjentów projektów B+R. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 28 Struktura wielkościowa beneficjentów Poddziałania I.2.1 i Poddziałania I.2.2

Wielkość firmy	Poddziałanie I.2.1	Poddziałanie I.2.2
Mikro	11%	28%
Małe	39%	37%
Średnie	30%	22%
Duże	19%	12%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Struktura branżowa

Wśród beneficjentów Działania I.2 wyraźnie dominowały firmy z sekcji C – przetwórstwo przemysłowe, J – Informacja i komunikacja oraz M – Działalność naukowa i techniczna. Ich łączny udział w ogóle beneficjentów wynosił aż 83%. Należy zauważyć, że, zgodnie z danymi GUS, to właśnie w tych trzech sekcjach ponoszone są największe nakłady na działalność B+R, które stanowią 87% ogółu tej kategorii nakładów wśród przedsiębiorstw. Struktura branżowa beneficjentów Działania I.2 odzwierciedla zatem zjawiska zachodzące na poziomie makro. Jeżeli chodzi o różnice między Poddziałaniami to w Poddziałaniu I.2.1 wyraźnie słabiej były reprezentowane firmy z sekcji J oraz G co może wskazywać, na to że firmy działające w

⁶⁰ Dane dla kraju, dane w układzie wojewódzkim nie są dostępne

tych sekcjach mają ograniczone potrzeby związane z inwestycjami w infrastrukturę B+R. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 29 Struktura branżowa beneficjentów Poddziałania I.2.1 i Poddziałania I.2.2

Sekcja PKD	Poddziałanie I.2.1	Poddziałanie I.2.2
A Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	1%	0%
B Górnictwo i wydobywanie	0%	2%
C Przetwórstwo przemysłowe	68%	48%
D Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych	0%	1%
F Budownictwo	4%	2%
G Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	2%	12%
H Transport i gospodarka magazynowa	0%	1%
I Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	0%	1%
J Informacja i komunikacja	4%	17%
K Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	0%	1%
M Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	17%	14%
Q Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	4%	2%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Działanie II.3

W Działaniu II.3.1 zorganizowano 7 naborów w trybie konkursowym. Dwa nabory w trybie nadzwyczajnym (070/20 i 072/20) dedykowane dotacjom związanym z negatywnymi skutkami COVID-19 omówione są osobno w rozdziale 2.3.

Zainteresowanie wsparciem dotacyjnym było bardzo duże. W każdym z konkursów składano wnioski, w których wnioskowana wartość dofinansowania kilkukrotnie przekraczała alokację. Rekordową liczbę wniosków złożono w naborze 075/21, pierwszym po ustaniu pandemii. Nabór charakteryzował się on dość małym budżetem (7 mln zł) i to zapewne spowodowało, że łączna kwota dofinansowania we wnioskach przekroczyła go ponad dwunastokrotnie.

Ostatecznie zresztą powiększono budżet konkursu już w jego trakcie zatwierdzając do dofinansowania wnioski o łączną kwotę 28 mln zł. Kolejnym przykładem na niezwykle dużego zainteresowanie przedsiębiorców dotacjami inwestycyjnymi jest ostatni nabór z 2022 roku, kiedy to złożono z kolei rekordową liczbę wniosków – 309 wniosków poprawnych formalnie - największą w historii naborów konkursowych działania II.3.1. Wynika ono oczywiście z niezwyklej atrakcyjności dotacji inwestycyjnej, która jak wynika choćby z niniejszego raportu pozwala firmie na „skokowy” rozwój i zyskanie dużej przewagi konkurencyjnej na rynku.

W przypadku instrumentów finansowych z II.3.2., jak wynika z oceny ex-ante instrumentów finansowych dla FEŁ2027⁶¹, oferowane pożyczki cieszyły się dużym zainteresowaniem przedsiębiorców. Ich przewagą konkurencyjną nad innymi produktami finansowymi jest ich niski koszt – 85% pożyczkobiorców w badaniu ankietowym ocenia oprocentowanie jako odpowiadające ich oczekiwaniom w „wysokim” lub „bardzo wysokim stopniu”.

Beneficjenci

W Poddziałaniu II.3.1 o dotacje inwestycyjne (bez konkursu 072) aplikowało łącznie 2 279 przedsiębiorstw (wnioski poprawne formalnie). Dotacje otrzymały 552 podmioty (umowy nierozwiązane). Średnia kwota wsparcia wyniosła 1.5 mln zł. Średnia wartość realizowanej inwestycji wyniosła 3,9 mln zł. Są to stosunkowo wysokie poziomy zarówno dofinansowania jak i wartości inwestycji. Z porównania efektywności wsparcia dotacjami w podobnych pod względem rozwoju gospodarczego (rozdział Efektywność finansowa) wynika, że jedne z najwyższych w kraju. Duża jest też liczba umów, co wynika ze stosunkowo dużej alokacji początkowej, powiększanej później, w związku z dużym zainteresowaniem przedsiębiorstw-potencjalnych beneficjentów.

Maksymalne dofinansowanie początkowo ustalono na poziomie 3,5 mln zł co sprzyjało dużym inwestycjom, a takie mogą zrealizować tylko większe firmy. Dodatkowo premiowano wkład własny większy od minimalnego, wynikającego z zastosowanej formy pomocy publicznej, co również faworyzuje firmy większe, o większych zasobach (nie tylko finansowych). Nic też dziwnego, że w strukturze wielkościowej dominują firmy większe – 31% to firmy średnie a 50% małe a tylko 19% to firmy mikro. Z badania ankietowego wynika, że mediana liczby zatrudnionych u beneficjentów dotacji wynosi 47 osób.

Dotacje przeznaczone były na wsparcie inwestycji prowadzących do innowacyjnych rozwiązań. Tak też skonstruowane były kryteria premiujące wybór najlepszych projektów. Projekt wdrażający innowację o wysokim poziomie nowatorstwa, będąca wynikiem prac B+R. Takie kryteria stwarzały większe preferencje dla firm innowacyjnych i produkcyjnych. Odsetki firm innowacyjnych czy prowadzących prace B+R, są większe w sektorze przemysłu

⁶¹ Ewaluacja ex-ante w zakresie instrumentów finansowych dla Programu Fundusze Europejskie dla Łódzkiego 2027, UMWŁ, 2021.

niż w sektorze usług. W efekcie w strukturze branżowej wybranych do finansowania wniosków zdecydowanie przeważały przedsiębiorstwa z sektora przemysłu (75%) z, prawie wyłącznie z sekcji C. Przetwórstwo przemysłowe (74%). Dla porównania w populacji przedsiębiorstw z województwa łódzkiego do sekcji C. należy 10% przedsiębiorstw.

Wśród firm - beneficjentów - należących do sektora usług, największy odsetek beneficjentów dotacji inwestycyjnej należy do sekcji G. Handel (10%) - jest to ponad dwukrotnie mniej niż wynosi udział tych firm w populacji firm z regionu (23%).

Największa część beneficjentów dotacji inwestycyjnej ma swoją siedzibę w Łodzi (25%) i w powiatach, których stolicami są stosunkowo duże miasta jak Pabianice (8%), Radomsko i Tomaszów (po 7%) oraz Zgierz i Sieradz (po 6%).

Charakterystyka pożyczkobiorców korzystających ze wsparcia zwrotnego finansowanego z Działania II.3.2. pokazuje, że te dwie grupy wspartych podmiotów diametralnie się od siebie różnią. Przede wszystkim różna jest skala ich inwestycji, Pożyczkobiorcy korzystający z pożyczek finansowanych z Poddziałania II.3.2 realizowali 2 120 projektów inwestycyjnych. Średnia wartość pożyczki wyniosła 269 tys. zł a średnia wartość realizowanej inwestycji – 307 tys. zł. Wśród pożyczkobiorców najwięcej było firm mikro (78%) i następnie małych (18%). Udział firm średnich nie przekraczał 5%. Ich rozkład wielkości zatem jest bardziej zbliżony do rozkładu wielkości firm w populacji. Również struktura branżowa pożyczkobiorców jest zbliżona do struktury populacji firm w regionie, niemniej jednak widać nadreprezentację firm z sekcji C. Przetwórstwo przemysłowe (pożyczkobiorcy – 18%, w populacji – 10%) i G. Handel (pożyczkobiorcy - 27%, w populacji - 23%)

Pożyczkobiorcy również pochodzą głównie z Łodzi (33%) i innych większych miast regionu. Duże skupiska pożyczkobiorców są w powiecie sieradzkim (11% vs. 4% w populacji) i bełchatowskim (6% vs. 4% w populacji). Duży udział firm mikro wśród pożyczkobiorców i, jak wynika z badania, stosunkowo duży udział startupów (32%) wskazuje, że instrument finansowy działa zgodnie ze swoją misją – trafia do przedsiębiorstw luce finansowej.

Ponad trzech na czterech beneficjentów (77%) napotkało na różne trudności w trakcie aplikowania. Największy odsetek (24%) wskazuje na trudności w przedstawieniu swojej inwestycji w sposób gwarantujący uzyskanie możliwie największej liczby punktów. Co piąty beneficjent (21%) miał trudności ze zgromadzeniem środków własnych. Co czwarty z nich miał generalnie problem z wypełnieniem wniosku (25%) i zrozumieniem wymogów dokumentacji konkursowej (22%).

Działanie II.1

Poddziałanie II.1.1

W poddziałaniu ogłoszono łącznie 9 naborów o sumarycznym budżecie 298 890 000 zł. W poddziałaniu wystąpił niski stopień nasycenia w stosunku do możliwości absorpcyjnych potencjalnych beneficjentów. Do 7 naboru łącznie budżety konkursów wynosiły pomiędzy 42 a 52 mln zł (z wyjątkiem szóstego z budżetem ok. 21,5 mln zł), podczas gdy wartość dofinansowania w złożonych wnioskach wynosiła średnio 32% budżetu ogłoszonych konkursów. W dwóch ostatnich konkursach znacząco obniżono ich budżety i uzyskano odpowiednio 50% i 100% absorpcji.

Jak już zostało powiedziane wcześniej w województwie istniał relatywnie niski popyt wśród JST na wsparcie terenów inwestycyjnych. W sumie złożonych zostało 26 wniosków o dofinansowanie, do etapu oceny merytorycznej przeszło 70% z nich, a do dofinansowania wyłoniono 16 projektów. Powodem niskiego zainteresowania JST były w szczególności kryteria takie jak: przeznaczenie terenów dla przedsiębiorstw sektora MSP, podczas gdy popyt zdaniem przedstawicieli JST występował głównie wśród dużych przedsiębiorstw, duża konkurencja ze strony specjalnej strefy oraz komercyjnych terenów inwestycyjnych. Dodatkowo kosztem kwalifikowanym były tylko wewnętrzne drogi dojazdowe, podczas gdy część terenów wymagała najpierw dostępu do dróg publicznych. W przypadku beneficjentów z sektora przedsiębiorstw ograniczeniem była wartość możliwego wsparcia wynikająca z pomocy de minimis, jak również ograniczenie zakresu projektów do uzbrojenia istniejących terenów.

Poddziałanie II.1.2

W poddziałaniu objęte były dwa typy beneficjentów, tj. instytucje otoczenia biznesu oraz przedsiębiorcy sektora MŚP. W sumie przeprowadzono 8 konkursów – po cztery na każdy typ beneficjenta. Pierwszy konkurs dla MŚP dotyczył dofinansowania usług doradczych i cieszył się niewielkim zainteresowaniem (7 złożonych projektów oraz 7 dofinansowanych). Kolejne konkursy dla MŚP obejmował komponent doradczy oraz komponent inwestycyjny. Dofinansowanie dla IOB zorientowane było na kreowanie lub rozwój specjalistycznych usług świadczonych przez IOB na rzecz mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Oba typy konkursów cieszyły się dużym zainteresowaniem potencjalnych odbiorców, a zapotrzebowanie wyrażone liczbą złożonych wniosków w odpowiedzi na konkurs było wyższe niż dostępne alokacje. Łączny budżet konkursów dla przedsiębiorstw wyniósł 61 742 463,95 zł, podczas gdy wartość wnioskowanego dofinansowania w złożonych projektach wyniosła 163 870 927 zł. Wynika z tego zatem, że budżet konkursu stanowił 38% wartości złożonych projektów. Główną przyczyną tak dużego zainteresowania konkursami był komponent inwestycyjny, który finansował relatywnie proste inwestycje przedsiębiorstw. Podobnie wyglądała sytuacja w przypadku analogicznego instrumentu na poziomie krajowym, tj. poddziałania 2.3.1. POIR. Początkowo instrument obejmował wyłącznie

wsparcie na usługi doradcze i nie cieszył się zbyt dużą atrakcyjnością. Zmiana założeń i dołożenie komponentu inwestycyjnego sprawiło, że alokacja na poddziałanie została szybko wyczerpana.

Sytuacja w przypadku IOB wyglądała podobnie jeśli chodzi o zainteresowanie konkursami. Alokacja na wszystkie 4 konkursy wyniosła 113 933 600 zł, a wartość dofinansowania w złożonych projektach to 150 506 425 zł. Wynika z tego, że budżet konkursów stanowił ok. 76% złożonych projektów. Znaczące budżety projektów wynikały także z faktu, że beneficjenci poza świadczeniem usług doradczych na rzecz osób fizycznych i MŚP, mogli udzielać wsparcia nowym podmiotom biorącym udział w inkubacji i akceleracji grantów w formie pieniężnej.

Działanie II.2.

W poddziałaniu II.2.1. przeprowadzonych zostało osiem naborów. Zainteresowanie MŚP było zróżnicowane, ale tylko w 3 naborach złożone wnioski w zakresie wartości wkładu UE przewyższały budżet naboru (złożone zostały wnioski na 117%, 134% oraz 194% budżetów). Z kolei w 3 naborach odnotowany został bardzo niski poziom wartości złożonych wniosków w stosunku do budżetów naborów (złożone zostały wnioski pokrywające 14%, 27% oraz 29% dostępnych budżetów). Średnio wykorzystanie dostępnych budżetów naborów w złożonych wnioskach osiągnęło poziom 89%, w zatwierdzonych wnioskach 58%, natomiast w obowiązujących umowach 43%. Osiągnięte wartości wskazywały na wysokie nasycenie wsparciem w odniesieniu do możliwości absorpcyjnych MŚP. Znalazło to wyraz w obniżeniu pierwotnej alokacji na poddziałania II.2.1. z zakładanego poziomu 23 953 428 EUR do 11 950 524 EUR.

W przypadku poddziałania II.2.2. przeprowadzonych zostało pięć naborów. W trzech przypadkach wartość złożonych wniosków o dofinansowanie w zakresie wartości wkładu UE przewyższała budżet naboru (złożone zostały wnioski na 111%, 121% oraz 233% budżetów). W jednym naborze wartość ta zbliżyła się do budżetu naboru (91%), a w kolejnym odnotowany został niski poziom zainteresowania (47% budżetu). Średnio wykorzystanie dostępnych budżetów naborów w złożonych wnioskach osiągnęło poziom 128%, w zatwierdzonych wnioskach 99%, natomiast w obowiązujących umowach 79%. Osiągnięte wartości wskazują na trafne nasycenie wsparciem w odniesieniu do możliwości absorpcyjnych potencjalnych beneficjentów.

Nabory były otwarte dla jednostek samorządu terytorialnego, związków i stowarzyszeń JST, jednostek organizacyjnych JST posiadających osobowość prawną, organizacji pozarządowych, izby gospodarczych, jednostek naukowych, uczelni, instytucji otoczenia biznesu. Największe zainteresowanie zostało wykazane przez samorzady – w efekcie 83% zakontraktowanych środków trafiło do JST, w tym 43% do projektów realizowanych przez jednostki organizacyjne UM Wł.

W poddziałaniu II.2.3. zakładano finansowanie projektów wyłącznie pod warunkiem realizacji projektu w obszarze rewitalizacji w partnerstwie z Miastem Łodzią. W praktyce funkcjonowało jak projekt strategiczny czy systemowy miasta – odbyły się trzy nabory w ramach których złożone zostały pojedyncze wnioski na wartość dostępnego budżetu (od 99% do 100%).

Ogółem w wyniku przeprowadzonych w II.2.2 i II.2.3. naborów łącznie, 86% środków przeznaczonych na promocję gospodarczą regionu trafiło do JST, w tym 40% do UM Wł oraz 24% do miasta Łodzi. W opinii reprezentantów instytucji systemu wdrażania taki rezultat naborów odzwierciedlał zamierzenia. Zwracano uwagę na płynność realizacji zadań i administrowanie projektami w doświadczonych w realizacji projektów finansowanych ze środków UE samorządach. Podkreślano trafność realizacji zadań w ramach promocji gospodarczej regionu przez dwa najlepiej usytuowane ku temu (merytorycznie oraz w zakresie posiadanego potencjału) samorzady terytorialne (UM Wł oraz Miasto Łódź). Wskazywano na niższy potencjał internacjonalizacyjny projektów mniejszych JST, postrzeganych jako częściej kierujących się logiką uzyskiwania dostępu do środków UE jako celu samego w sobie. Równocześnie komentowano jako bardzo trafne, ale niejako „niszowe”, propozycje innych beneficjentów, zwłaszcza uczelni (ASP).

Szersze uczestnictwo instytucji otoczenia biznesu, na pierwszy rzut oka potencjalnie kluczowych dla promocji gospodarczej regionu, utrudnione było ze względu na ich pozycję względem uregulowań dotyczących pomocy państwa. Stosowanie zasady *de minimis* lub transfer korzyści na drugi poziom w specyficznych uwarunkowaniach poszczególnych IOB, potencjalnych beneficjentów poddziałania, okazywały się barierą na etapach składania wniosków lub podpisywania umów.

W przypadku instytucji naukowych, uczelni czy organizacji pozarządowych istotnym czynnikiem ryzyka, analizowanym przez potencjalnych wnioskodawców na etapie składania wniosków, były wymogi związane z zaplanowaniem konkretnych rezultatów w postaci zawartych kontraktów eksportowych MŚP. W trakcie badania jakościowego zaobserwowano np. jak przy przyjętej strategii wykorzystania projektu nie tylko do „promocji własnej”, ale właśnie do wejścia na pole ściślejszej współpracy z przedsiębiorstwami na rynkach zagranicznych, osiągnięcie nawet niskich zaplanowanych wartości wskaźnika było wyzwaniem.

Z punktu widzenia Beneficjentów największym wyzwaniem na etapie uczestnictwa w naborach było poprawne wypełnienie wniosku aplikacyjnego i załączników. W przypadku firm planujących przedsięwzięcia internacjonalizacyjne stosunkowo częściej pojawiały się trudności także ze zrozumieniem dokumentacji konkursowej oraz spełnieniem kryteriów oceny. Firmy, odwrotnie niż Beneficjenci II.2.2., miały mniejsze problemy ze znalezieniem kompetentnych osób do pomocy przy aplikowaniu o wsparcie, niż z uzyskaniem oficjalnych informacji na temat konkursu od IP. W tych, jak i pozostałych przypadkach poziomy

napotykanym trudności, mierzone liczbą wskazań, były jednak stosunkowo niskie (nie przekraczały 20% respondentów). Należy natomiast odnotować, że przy nielicznej grupie respondentów z poddziałania II.2.2. przedstawiane wartości należy traktować jako niepewne, chociaż same kierunki koncentracji uwag do naborów pozostawały istotne.

2.5.2. Adekwatność alokacji

Działanie I.1

Z porównania pierwszej wersji SZOOP RPO WŁ dla Osi Priorytetowej I datowanej na 15.11.2015 z ostatnią wersją obowiązującą w momencie realizacji badania datowaną na 21.08.2023 r. wynika, że alokacja na działanie I.1 została zmniejszona z 50,9 mln EUR do 39,9 mln EUR. Redukcję należy uznać za w pełni uzasadnioną w świetle zainteresowania naborami i potrzeb finansowych potencjalnych beneficjentów. Wsparcie otrzymały wszystkie projekty, które zostały pozytywnie ocenione merytorycznie. Zmiana nie miała tym samym negatywnego wpływu na zakładane efekty interwencji.

Działanie I.1

Alokacja na działanie I.1 była wystarczająca z punktu realizacji zobowiązań wskaźnikowych na lata 2014-2020. Zobowiązania te zostały wyrażone pod postacią wskaźników produktu przypisanych do priorytetu inwestycyjnego 1a – to z ich osiągnięcia jest „rozliczana” IZ RPO WŁ. Jak wskazywano we wcześniejszej części raportu, wszystkie wskaźniki przypisane do priorytetu inwestycyjnego 1a zostaną prawdopodobnie osiągnięte. Ewentualne ryzyko braku realizacji jednego ze wskaźników rezultatu nie mają związku z wysokością alokacji na działanie.

Działanie I.2

Z porównania pierwszej wersji SZOOP RPO WŁ dla Osi Priorytetowej I datowanej na 15.11.2015 z ostatnią wersją obowiązującą w momencie realizacji badania datowaną na 21.08.2023 r. wynika, że alokacja na Poddziałanie I.2.1 uległa niemal czterokrotnemu zmniejszeniu natomiast alokacja na Poddziałanie I.2.2 pozostała na prawie niezmiennym poziomie (Tabela 30).

Warto zauważyć, że zgodnie z informacjami zawartymi w raporcie „Ocena trafności wsparcia sfery B+R w ramach RPO WŁ 2014-2020” tylko w dwóch województwach wartość alokacji na priorytet inwestycyjny 1b była wyższa niż w woj. łódzkim, podczas gdy pod względem potencjału badawczego mierzonego liczbą podmiotów prowadzących działalność B+R czy wartością nakładów na B+R województwo plasowało się na ósmej pozycji w kraju.

Tabela 30 Porównanie pierwotnych i aktualnych alokacji na Poddziałania I.2.1 i I.2.2

Alokacja w EUR	I.2.1	I.2.2
pierwotna (listopad 2015 r.)	99 457 864	51 248 028
obecna (sierpień 2023 r.)	23 593 102	52 272 352

Źródło: opracowanie własne na podstawie SZOOP RPO WŁ

Już w 2019 r. sygnalizowano zasadność redukcji środków finansowych dedykowanych poddziałaniu I.2.1 opierając się na dotychczasowych postępach w kontraktacji oraz danych GUS, z których wynikało, że inwestycje w środki trwałe niezbędne do prowadzenia prac B+R stanowią zaledwie 19% wartości całkowitych nakładów na B+R. Można zatem stwierdzić, że początkowa relacja między alokacją na inwestycje w infrastrukturę badawczą oraz alokacją na projekty badawczo-rozwojowe nie odzwierciedlała rzeczywistych kierunków koncentracji finansowej firm. Finalnie zdecydowano się zredukować alokację przypisaną do Poddziałania I.2.1 o 75,9 mln EUR co z perspektywy czasu należy uznać za posunięcie słuszne. Z prezentowanych wcześniej danych nt. zainteresowania poszczególnymi naborami wynika, że nie byłoby najmniejszych szans na zakontraktowanie całej alokacji. Wkład UE na wszystkich złożonych wnioskach wyniósł 51,7 mln EUR co stanowiło 52% pierwotnej alokacji natomiast wkład UE na wszystkich wnioskach zatwierdzonych 26,7 mln EUR co stanowiło zaledwie 27% alokacji. Z tego względu można stwierdzić, że zmiana wysokości alokacji miała neutralny charakter, jeżeli chodzi o efekty w obszarze konkurencyjności regionu łódzkiego – wyższa alokacja nie przełożyłaby się na wsparcie większej liczby projektów.

Jeżeli chodzi o Poddziałanie I.2.2 to na przestrzeni całej perspektywy finansowej alokacja uległa zwiększeniu o 1 mln EUR zmianę można więc uznać za mającą charakter kosmetyczny nie mającą wpływu na osiągnięte efekty. Z perspektywy czasu można stwierdzić, że poziom alokacji był odpowiedni. Pozwolił na ogłoszenie bardzo dużej liczby naborów i wsparcie znaczącej liczby projektów. Z przekazanych przez Zamawiającego danych wynika, że poziom kontraktacji środków w Poddziałaniu I.2.2 w III kwartale 2023 r. wyniósł 93%.

Działanie I.2

Można stwierdzić, że alokacja na Poddziałania I.2.1 i I.2.1 była wystarczająca z punktu realizacji zobowiązań wskaźnikowych na lata 2014-2020. Z zaprezentowanych we wcześniejszej części raportu danych wynika, że wartości docelowe wszystkich wskaźników zostaną osiągnięte. Co ciekawe mimo zmniejszonej alokacji na priorytet najprawdopodobniej – biorąc pod uwagę wartości szacowane – osiągnięte zostałyby również wartości pierwotnie zakładane w Programie (w ślad za zmniejszeniem alokacji zostały obniżone również wartości docelowe wskaźników). Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 31 Pierwotne i aktualne wartości docelowe wskaźników produktu PI 1b i szacowany poziom ich realizacji

Wskaźnik	Wartość pierwotnie zakładana	Wartość z aktualnej wersji RPO	Szacowany poziom realizacji (wg stanu na III kw. 2023 r.)
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie (CO01)	145	99	153
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje (CO02)	145	99	153
Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje) (CO06)	75 547 934,05	51 815 048,00	89 542 720,70
Liczba przedsiębiorstw współpracujących z ośrodkami badawczymi(CO26)	130	89	127

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Biorąc pod uwagę, że wskaźniki odnoszą się do liczby firm oraz wartości zmobilizowanego kapitału prywatnego można wskazać 3 czynniki, które miały wpływ na taką sytuację:

- W Poddziałaniu I.2.1 dofinansowanie otrzymały projekty o niższej średniej wartości dofinansowania aniżeli pierwotnie zakładana (1,26 mln zł vs 3,2 mln zł) dzięki czemu nawet mimo dysponowania mniejszymi środkami finansowymi udało się wesprzeć pierwotnie zakładaną liczbę firm;
- W metodyce szacowania wskaźników założono, że alokacja na Poddziałanie I.2.2 wyniesie 35 mln EUR podczas gdy była o ponad 17 mln EUR wyższa. Przekładało się to na większą liczbę wspartych firm oraz wartość inwestycji prywatnych.

Działanie II.3.

Dotacje inwestycyjne z II.3.1. cieszyły się ogromnym popytem, znacznie przekraczającym pierwotną alokację. Poziom absorpcji środków udostępnionych przedsiębiorców przekracza znacznie środki dostępne. Dlatego też niewykorzystane środki z innych działań były

realokowane do II.3.1. Początkowa alokacja w I wersji Programu z 2015 roku (68 mln EUR) wzrosła ponad 2-krotnie w trakcie jego realizacji osiągając w roku 2022, w którym zorganizowano ostatni nabór konkursowy, kwotę 169 mln EUR. Część tych środków (ok.40%) alokowano na konkursy przeprowadzone w trybie nadzwyczajnym w roku 2020, w celu wsparcia firm dotkniętych skutkami COVID-19.

Zwiększenie alokacji oznaczało przede wszystkim możliwość dofinansowania większej liczby projektów inwestycyjnych. Ich wpływ na konkurencyjność firm został pozytywnie oceniony w rozdziale 2.2. Powiększenie alokacji skutkowało przyjmowaniem większych wartości docelowych wskaźników. Na przykład wartość docelową wskaźnika Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla rynku (CO28) z wartości 39 zwiększono do 85. Tymczasem już w chwili obecnej osiągnął on wartość 204 a szacowana wartość na koniec programu wynosi 240. Świadczy to o efektywności realizowanych w II.3.1 przedsięwzięć i uzasadnia realokowanie środków i zwiększanie alokacji tym Działaniu.

Działanie II.1

W ramach samego Działania II.1 nie zaszły zmiany alokacji, natomiast zdecydowano się na przesunięcie kwot między poszczególnymi instrumentami wsparcia.

Poddziałanie II.1.1

Zgodnie z analizą z poprzedniego rozdziału, pierwotnie przewidziana alokacja na ten typ interwencji nie została wykorzystana z uwagi na brak zainteresowania grup docelowych tj. jednostek samorządu terytorialnego. Początkowo (wersja SZOOP z 11.2015) planowano wydać na interwencję 38 034 500 EUR. Finalnie zakontraktowano ok. 27% planowanej kwoty. Ewentualne niewykonanie zobowiązań wskaźnikowych wynika z braku popytu na tego typu wsparcia. Kwota dostępnych środków nie stanowiła przeszkody do ich osiągnięcia.

Poddziałanie II.1.2

Alokacja na instrument zawarta w SZOOP wynosi 25 370 414 EUR (ok. 90 mln zł) natomiast kontraktacja wyniosła ok. 75 mln zł.⁶² Na atrakcyjność wsparcia i wykorzystanie budżetu wpłynęła niewątpliwie zmiana zakresu wsparcia dla MŚP, polegająca na włączeniu od drugiego konkursu dla przedsiębiorstw komponentu wdrożeniowego dla rezultatu usługi prorodwojowej. W pierwszym konkursie na wsparcie samych usług doradczych

⁶² Lista projektów FE 2014-2020

zainteresowanie konkursem wśród firm było niewielkie (7 przedsiębiorstw) i operowało na niewielkie kwoty jednostkowe usług.

Działanie II.2

Alokacja na działanie II.2. w wysokości 40 803 928 EUR została zmniejszona do wykazanej w SZOOP RPO Wł 2014-2020 w wersji z dnia 31 marca 2023 roku wysokości 33 268 631 EUR. Alokacja na II.2.1. została zmniejszona do poziomu 11 950 524 EUR; natomiast alokacja na promocję gospodarczą regionu (II.2.2. oraz II.2.3.) w sumie została zwiększona do wysokości 21 318 107 EUR.

Nabory prowadzone w ramach poddziałania II.2.1. średnio we wnioskach złożonych osiągały poziom 89% kwoty alokacji, we wnioskach zatwierdzonych – 58% wykorzystania dostępnej alokacji, natomiast w umowach – 43%. Środki przeznaczone na II.2.1. przekraczały bieżące zapotrzebowanie firm na wsparcie, zawarte umowy natomiast zapewniły realizację zobowiązań wskaźnikowych.

Nabory prowadzone w ramach poddziałania II.2.2. z kolei we wnioskach złożonych osiągały średni poziom 128% kwoty alokacji, we wnioskach zatwierdzonych – 99%, natomiast w umowach – 79% wykorzystania dostępnej alokacji. Globalnie poziom alokacji był wystarczający do wypełnienia bieżącego zapotrzebowania na wsparcie, tylko w ostatnim konkursie (RPLD.02.02.02-IP.02-10-067/19) zanotowane zostały stosunkowo wysokie przekroczenia wysokości dostępnego budżetu.

W poddziałaniu II.2.3. w zatwierdzonych wnioskach poziom wykorzystania dostępnych budżetów naborów zbliżył się do 100%, natomiast w obowiązujących umowach wyniósł 96%. Sposób realizacji poddziałania uniemożliwił natomiast dokonanie oceny nasycenia wsparcia w odniesieniu do możliwości absorpcyjnych. Beneficjent maksymalizował we wnioskach wykorzystanie dostępnego budżetu, natomiast fakt ten nic nie mówi o jego zdolnościach absorpcyjnych. Można domyślać się, że gdyby wartość budżetów poszczególnych naborów była inna, wnioski także byłyby na te inne wartości.

2.5.3. Komplementarność

Działanie I.1

W przypadku Działania I.1 i wsparcia na inwestycje w infrastrukturę badawczą należy stwierdzić, że projekty stanowiły pewną „zamkniętą całość”. Ich kontynuacja mogłaby polegać albo na dalszych inwestycjach w środki trwałe niezbędne do prowadzenia działalności badawczej albo na realizacji z wykorzystaniem nabytej aparatury prac B+R. Jeżeli chodzi o dalsze inwestycje w infrastrukturę to można wskazać przede wszystkim na środki

unijne perspektywy finansowej 2021-2027 zarówno z poziomu regionalnego jak i krajowego (FENG). Podobnie jak w perspektywie 2014-2020 wsparcie dedykowane jest przedsięwzięciom wskazanym w Polskiej Mapie Drogowej Infrastruktury Badawczej lub przedsięwzięciom ujętym w Kontrakcie Programowym. Dodatkowo dotacje na inwestycje w aparaturę badawczą przyznaje MEiN. Jeżeli chodzi o realizację prac badawczych to paleta dostępnych dla jednostek naukowych i ich pracowników instrumentów wsparcia jest szeroka. Należy w tym kontekście wspomnieć przede wszystkim o ofercie NCBR, Narodowego Centrum Nauki i Fundacji na rzecz Nauki Polskiej.

Działanie I.2

W przypadku Poddziałania I.2.1 i wsparcia przedsiębiorstw na inwestycje w infrastrukturę badawczą należy stwierdzić, że projekty stanowiły pewną „zamkniętą całość”. Ich kontynuacja mogłaby polegać albo na dalszych inwestycjach w środki trwałe niezbędne do prowadzenia działalności badawczej albo na realizacji z wykorzystaniem nabytej aparatury prac B+R. Jeżeli chodzi o pierwszy przypadek to firmy mogły pozyskać na poziomie krajowym dofinansowanie z działania 2.1 PO IR, które było dedykowane wsparciu inwestycji w infrastrukturę B+R. Jeżeli chodzi o drugi przypadek tj. realizację projektów badawczych to w PO IR przewidziano szereg instrumentów wsparcia tego rodzaju projektów na czele z tzw. szybką ścieżką (poddziałanie 1.1.1).

W przypadku Poddziałania I.2.2 tj. realizacji projektów B+R ich kontynuację należy utożsamiać z wdrożeniem wyników projektu, do której zresztą beneficjenci byli zobowiązani. Na poziomie krajowym mogli ubiegać się przede wszystkim o wsparcie z działania 3.2 PO IR Wsparcie wdrożeń wyników prac B+R. W jego ramach wdrażano 3 poddziałania: 3.2.1 Badania na rynek, 3.2.2 Kredyt na innowacje technologiczne oraz 3.2.3 Fundusz gwarancyjny wsparcia innowacyjnych przedsiębiorstw. Z uwagi na szybkie ogłoszenie pierwszych naborów w Działaniu I.2 firmy miały możliwość zrealizowania projektu dofinansowanego z RPO WŁ a następnie ubiegania się o wsparcie na komplementarny projekt z PO IR. Według ogólnie dostępnych danych z szybkiej ścieżki (1.1.1 PO IR) wsparcie otrzymało 101 firm mających siedzibę na terenie woj. łódzkiego, z Działania 2.1 10 firm a z Działania 3.2 82 firm. 20% z nich było beneficjentami Działania I.2 RPO WŁ.

Porównanie z PO IR

Działanie I.1

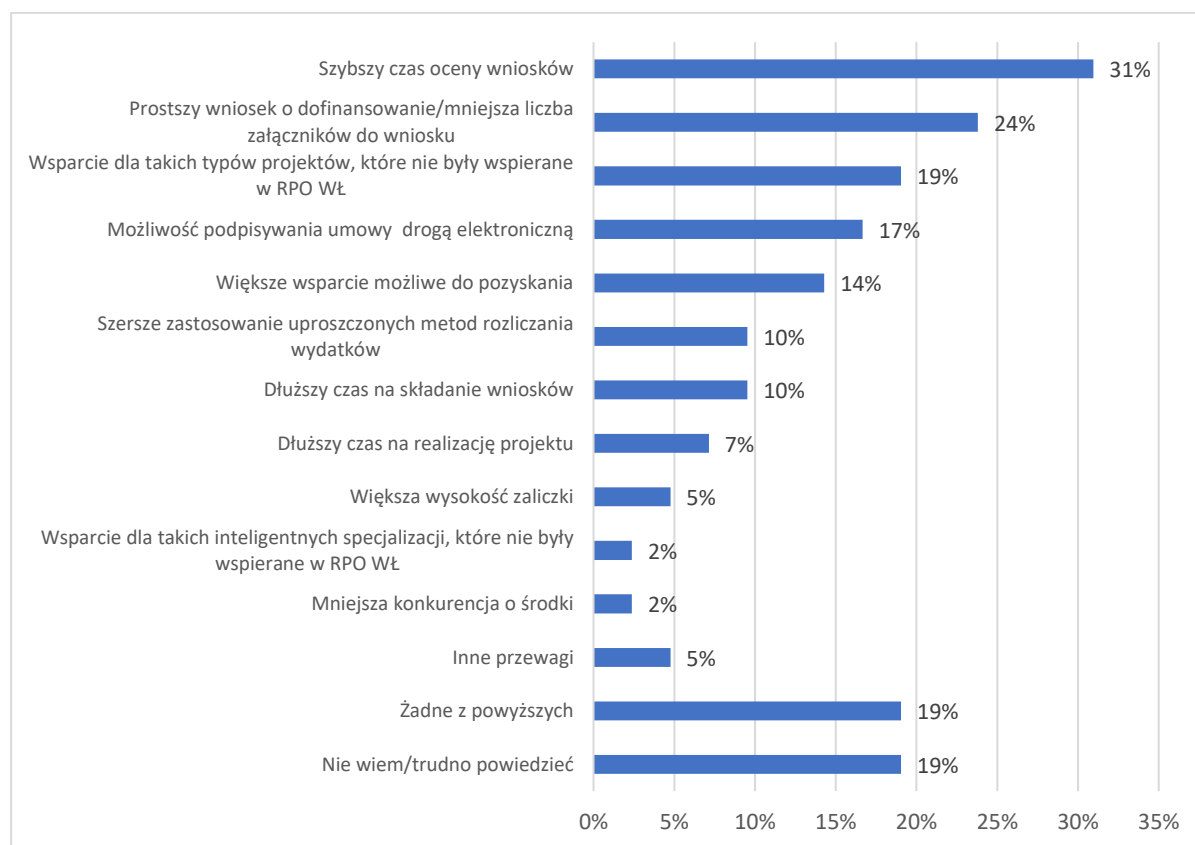
Jeżeli chodzi o inwestycje w infrastrukturę B+R to na poziomie krajowym jednostki naukowe mogły ubiegać się o dofinansowanie z działania 4.2 PO IR. Należy podkreślić, że istniała ścisła demarkacja między regionalnym a krajowym poziomem wsparcia. Jej praktyczną realizację stanowiły wykazy przedsięwzięć uprawnionych do aplikowania o środki, które były zawarte odpowiednio w Kontrakcie Terytorialnym oraz Polskiej Mapie Drogowej Infrastruktury Badawczej. Listy przedsięwzięć były rozłączne. Warunki aplikowania i realizacji projektów

były tak w RPO jak i PO IR bardzo do siebie zbliżone. Główna różnica dotyczyła obligatoryjnego udziału części gospodarczej, który w PO IR wynosił początkowo 40% by zostać obniżonym do 30% podczas gdy w RPO WŁ było to odpowiednio 30% i 20%.

Działanie I.2

Z przeprowadzonych badań ankietowych wynika, że 37% beneficjentów Działania I.2 ubiegało się o dofinansowanie z PO IR. Zapytani o ewentualne przewagi PO IR dotyczące warunków aplikowania bądź warunków realizacji projektów w porównaniu do tych obowiązujących w RPO WŁ wskazywali najczęściej na szybszy czas oceny wniosków a także prostszy proces ubiegania się o wsparcie wyrażający się w mniej skomplikowanym wniosku o dofinansowanie/mniejszej liczbie załączników. Równocześnie niemal 40% badanych nie dostrzegą żadnych przewag oferty krajowej nad ofertą regionalną (suma odpowiedzi „żadne z powyższych” i „nie wiem/trudno powiedzieć”). Szczegółowe dane zawiera poniższy wykres.

Wykres 33 Opinie beneficjentów Działania I.2 nt. przewag PO IR nad RPO WŁ



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów Poddziałania I.2.1 – n=43 i Poddziałania I.2.2 – n=71

Warto w tym kontekście przytoczyć ustalenia z badania zrealizowanego dla woj. łódzkiego w 2019 r, w którym dokonano szczegółowej analizy porównawczej Poddziałania I.2.1 i I.2.2 z ich

„odpowiednikami” na szczeblu krajowym. W przypadku wsparcia inwestycji w infrastrukturę B+R stwierdzono, że warunki udzielania wsparcia z działania 2.1 PO IR i z poddziałania I.2.1 są do siebie bardzo zbliżone. Jeżeli chodzi o projekty B+R to do atutów oferty krajowej zaliczono:

- Łatwiejszy proces aplikowania przy czym główną przewagą PO IR nad RPO WŁ był dobrze oceniany przez wnioskodawców generator wniosków udostępniony przez NCBR. Zdaniem badanych usprawniał on proces składania wniosku i minimalizował (poprzez wbudowane reguły walidacyjne) prawdopodobieństwo popełnienia błędu. W RPO WŁ wnioski mogły być w pierwszych latach wdrażania programu składane tylko w formie papierowej. Jeżeli chodzi o samą konstrukcję wniosku aplikacyjnego to wskazywano, że zawierał on mniej pól a poziom szczegółowości wymaganych informacji był mniejszy. NCBR na etapie składania wniosku wymagał również mniejszej liczby załączników a szablon analizy ekonomiczno – finansowej był mniej rozbudowany od obowiązującego w RPO WŁ;
- Lepsze rozumienie specyfiki projektów badawczo-rozwojowych przez pracowników NCBR aniżeli pracowników COP – w raporcie wskazano, że owe rozumienie specyfiki projektów B+R miałooby zdaniem uczestników badania przekładać się na elastyczność w kwestii wprowadzania zmian w projekcie, przesuwania kosztów, wydłużania terminu realizacji a także tolerancję dla przypadków niepowodzenia realizacji projektu.

Jeżeli chodzi o wskazywany w niniejszej ewaluacji atut jakim jest szybsza ocena wniosków to nie można stwierdzić, by generalnie proces oceny projektów z obszaru B+R trwał w RPO WŁ dłużej aniżeli w PO IR. O ile rzeczywiście w początkowym okresie wdrażania perspektywy finansowej 2014-2020 od momentu zakończenia naboru do momentu opublikowania wyników oceny merytorycznej w COP upływało więcej dni aniżeli w NCBR (średnio o kilkadziesiąt) o tyle w późniejszym okresie zaobserwowano, że skróceniu uległ czas oceny na szczeblu regionalnym a wydłużeniu uległ na szczeblu krajowym.

Działanie II.1

W Poddziałaniu II.1.1 komplementarność nie wystąpiła.

Poddziałanie II.1.2

Analogiczne wsparcie jak w poddziałaniu II.1.2 dla przedsiębiorstw, świadczone było na poziomie krajowym przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości w ramach Poddziałania 2.3.1. POIR. Można powiedzieć, że w zasadzie oba instrumenty miały charakter bliźniaczy, a różniły się jedynie wartością udzielonego wsparcia. W przypadku RPO beneficjenci mogli liczyć na pomoc de minimis na realizację usługi doradczej i wdrożenie – jeśli nie wykorzystali przysługującego im limitu. Mogli także uzyskać standardowo 50% wsparcia na usługę

doradczą oraz bazowo 35% regionalnej pomocy inwestycyjnej na wdrożenie. W poddziałaniu II.1.2 przedsiębiorcy mogli korzystać z usług o maksymalnej wartości 250 tys. zł, natomiast limit wydatków na wdrożenie stanowił 200% wydatków kwalifikowanych na usługę doradczą.

W przypadku instrumentu wdrażanego przez PARP dofinansowanie usług doradczych było niższe i mogło stanowić max. 70% kosztów kwalifikowanych dla przedsiębiorców, dla których całkowita kwota pomocy na usługi proinnowacyjne nie przekracza 200 tys. euro w dowolnym trzyletnim okresie. Pozostali standardowo mogli skorzystać z dofinansowania na poziomie 50% kosztów kwalifikowanych w przypadku usług doradczych. Obie grupy mogły skorzystać z regionalnej pomocy inwestycyjnej na wdrożenie, zgodnie z obowiązującą mapą. W przypadku 2.3.1 POIR maksymalne wartości kosztów kwalifikowanych były wyższe niż w RPO i stanowiły: na usługę doradczą max. 500 tys. zł, a na wdrożenie max. 1 mln zł.

Zasada dotycząca wartości komponentu wdrożeniowego mówiąca o jego maksymalnej wartości jako dwukrotności kosztów kwalifikowanych usług doradczych była ta sama dla obu instrumentów. Podsumowując dla części przedsiębiorców – mających do wykorzystania pomoc de minimis i niższą wartość projektu atrakcyjniejszym było wsparcie w ramach RPO ze względu na wyższy poziom dofinansowania.

Warunek wielkości wsparcia na inwestycję stanowiącego dwukrotność kosztów kwalifikowanych usługi doradczej dość skutecznie mógł hamować składanie projektów o większych potrzebach inwestycyjnych, a mniejszych doradczych. Wyższa maksymalna wartość kosztów kwalifikowanych w 2.3.1 POIR była ograniczoną zachętą dla łódzkich MŚP. Najpewniej ich potrzeby w tym zakresie były ograniczone, gdyż na liście beneficjentów poddziałania 2.3.1 POIR znajdują się tylko dwa projekty w województwa łódzkiego.

Do podobnego wniosku prowadzi analiza odpowiedzi beneficjentów z ankiety CAWI. 18% badanych stwierdziło, że starało się o analogiczne wsparcie na poziomie kraju. $\frac{3}{4}$ z nich stwierdziło, że warunki udzielanego wsparcia były podobne.

Skuteczność zastosowanych mechanizmów komplementarności

Działanie I.1

W Działaniu I.1 kluczowym mechanizmem służącym stymulowaniu zasad zewnętrznej komplementarności? był mechanizm polegający na dedykowaniu wsparcia tylko projektom ujętym w Kontrakcie Terytorialnym. Procedura wpisu była wieloetapowa i obejmowała konsultacje z ówczesnym MNiSW oraz MFiPR. Dzięki temu zapewniano komplementarność wsparcia udzielanego w RPO ze wsparciem udzielanym z PO IR. Unikano dotowania powielającej się infrastruktury. Skuteczność mechanizmu należy ocenić jako wysoką choć sama procedura uzgodnieniowa była czasochłonna.

Działanie I.2

W przypadku Działania I.2 za podstawowy mechanizm służący stymulowaniu zewnętrznej komplementarności należy uznać tzw. wspólne przedsięwzięcie. Był to mechanizm finansowania prac badawczo-rozwojowych, w ramach którego NCBR wspólnie z Partnerem (Urzędem Marszałkowskim) wspierały realizację Agendy Badawczej opracowanej na podstawie zaproponowanych przez Partnera obszarów badawczych wpisujących się w Krajowe Inteligentne Specjalizacje. Demarkacja między wsparciem oferowanym na szczeblu regionalnym a wsparciem oferowanym na szczeblu krajowym polegała na finansowaniu różnych etapów projektu badawczego. W RPO WŁ były to prace rozwojowe (TRL VII – IX) natomiast w NCBR badania przemysłowe (TRL II – VI). Celem głównym Wspólnego Przedsięwzięcia Województwa Łódzkiego oraz Narodowego Centrum Badań i Rozwoju był wzrost zdolności łódzkiej gospodarki i nauki do tworzenia oraz komercjalizacji rozwiązań pozwalających na zahamowanie/odwrócenie negatywnych trendów dotyczących długości życia, zapadalności na choroby cywilizacyjne i metaboliczne województwa łódzkiego, przy jednoczesnym stymulowaniu innowacyjności i poprawy sytuacji ekonomicznej regionu. Agendę badawczą służącą realizacji tego celu zatytułowano: „Łódzkie w dobrym zdrowiu”. Pierwszy (i jedyny) nabór w ramach wspólnego przedsięwzięcia w RPO WŁ ogłoszono w 2018 r. przeznaczając na niego alokację w wysokości 21,56 mln zł. Zostały złożone 2 wnioski na kwotę dofinansowania wynoszącą 4,8 mln zł. Oba wnioski zostały negatywnie ocenione na etapie oceny merytorycznej. W badaniu *Ocena trafności wsparcia sfery B+R w ramach RPO WŁ 2014-2020* wskazano, że głównym powodem niskiego zainteresowania naborem było podobieństwo do wsparcia udzielanego w ramach pozostałych naborów z Poddziałania I.2.2, w których również dofinansowywano projekty B+R. Dodatkowo pod pewnymi względami to właśnie pozostałe nabory mogły być przez przedsiębiorców uznawane za atrakcyjniejsze – wsparcie obejmowało również badania przemysłowe, którymi firmy m.in. z uwagi na wyższą intensywność wsparcia były mocno zainteresowane, nie było limitów dotyczących minimalnej wartości kosztów kwalifikowalnych a maksymalna wartość tych kosztów była ustanowiona na wyższym poziomie.

Działanie II.3.

W Poddziałaniu II.3.1 założono (SZOOP), że beneficjenci mogą wdrażać wyniki prac B+R dofinansowanych i zrealizowanych wcześniej w działaniach finansowanych z PI 1b w ramach instrumentów wsparcia dostępnych w RPO WŁ 2014-2020 lub POIR. Nie przewidziano żadnych konkretnych mechanizmów koordynacji konkursów organizowanych w ramach 1b i 3c RPO WŁ. Wdrożenie takich mechanizmów byłoby bardzo trudne i stwarzają one różne ryzyka po stronie beneficjentów i instytucji wdrażających, czego dowodem są projekty

finansujące w jednej umowie etap doradczy i wdrożeniowy w działaniu II.1.2⁶³. Podobnie próby koordynacji etapu badawczego i wdrożeniowego w województwach uczestniczących we wspólnym przedsięwzięciu z NCBR okazały się na ogół nieskuteczne. Duża liczba konkursów na dotacje inwestycyjne w II.3.1. stwarzała przestrzeń do aplikowania tym beneficjentom Działania I.2.2. którzy skończyli swoje projekty badawcze odpowiednio wcześniej. Wśród 284 beneficjentów II.3.1. zidentyfikowano 10 (4%), którzy realizowali projekty zarówno w ramach I.2.2. i II.3.1. Z szybkiej ścieżki PO IR (Działanie 1.1.1.) skorzystało 101 przedsiębiorców z województwa łódzkiego. Nie ma jednak ogólnie dostępnych danych (NIP) pozwalających zidentyfikować, czy byli również beneficjentami II.3.1.

Działanie II.2

W zakresie internacjonalizacji w dużym stopniu komplementarność wsparcia wynikała ze sposobu zaprogramowania Działania II.2. Ukierunkowane na indywidualne przedsiębiorstwa, ich nowe modele biznesowe i strategie dotarcia do rynków wsparcie w ramach II.2.1. uzupełnione zostało o skierowane na potrzeby grup, branż lub jednostek terytorialnych wsparcie w ramach promocji gospodarczej regionu. Dodatkowo wsparcie oferowane w ramach poddziałań II.2.2. oraz II.2.3. potencjalnie, w dłuższym okresie, miało za zadanie wpływać na poziom świadomości rynków, ułatwiając firmom z województwa konkurowanie, a także tworząc warunki do wewnętrznego umiędzynaradawiania gospodarki regionalnej poprzez silniejszy napływ inwestorów zewnętrznych.

W kategoriach komplementarności wsparcia w stosunku do innych programów czy źródeł, firmy nie wykazywały wysokich poziomów inicjatywy w łączeniu lub kontynuacji wsparcia. Tylko 7% respondentów potwierdziło finansowanie działań na rzecz internacjonalizacji z dodatkowych, komplementarnych źródeł: głównie konkursu „Go to Brand” (PARP ze środków PO IR poddziałanie 3.3.3.) oraz kredytu bankowego. Dodatkowe 3% respondentów rozważyło wykorzystanie takich źródeł, wskazując dodatkowo nową inicjatywę promocji marki innowacyjnych MŚP w programie FENG (PARP). Natomiast 14% firm potwierdziło aplikowanie do wsparcia w ramach PO IR w szerszym niż internacjonalizacja zakresie.

W przypadku wsparcia z PARP wśród warunków korzystniejszych niż w RPO Wł 2014-2020, respondenci wskazali zwłaszcza zastosowany w programie krajowym prostszy wniosek o dofinansowanie oraz szersze zastosowanie uproszczonych metod rozliczania wydatków. Na kolejnych miejscach pojawiły się możliwość pozyskania większego wsparcia oraz dłuższy okres realizacji projektów. Natomiast wśród dodatkowych korzystniejszych warunków PO IR

⁶³ Ocena trafności wsparcia sfery B+R w ramach RPO Wł 2014-2020, UMWŁ, z 2019 r.

respondenci w pierwszej kolejności wskazywali szybszy czas oceny wniosków oraz możliwość podpisywania umowy drogą elektroniczną.

W przypadku grantobiorców II.2.2. i II.2.3. można ocenić, że zwłaszcza w przypadku dominujących tutaj JST, uzyskane wsparcie uzupełniało środki wykorzystywane do bieżącej realizacji podobnych działań. Niektóre inicjatywy, jak np. realizowane przez Miasto Łódź przedsięwzięcie ŁódźOdNowa (międzynarodowy kongres rewitalizacyjny) zostało zainicjowane w ramach II.2.3., a w chwili prowadzenia badania przygotowywana była już 4 edycja, z finansowaniem ze strony miasta. Dużo, bo 51% grantobiorców wskazywało, że dzięki wsparciu możliwe było zrealizowanie projektów o większej skali czy zakresie. Niekoniecznie były one natomiast uzależnione wyłącznie od tego wsparcia, co pośrednio potwierdza fakt, że żaden z respondentów nie wskazał na pojawienia się w trakcie realizacji projektów problemów ze zmieszczeniem się w budżecie, bardzo nieliczne odpowiedzi dotyczyły problemów z płynnością.

W przypadku Beneficjenta reprezentującego sektor nauki, wsparcie z działania II.2.2. uzupełniało z kolei wsparcie inwestycyjne w infrastrukturę badawczą – projekt promocji ukierunkowany był bowiem na umiędzynarodowienie działalności (m.in. rozwiniętej dzięki dokonanej inwestycji) bezpośrednio z biznesem.

2.5.4. Bariery i działania naprawcze

Działanie I.1 i I.2

Bariery

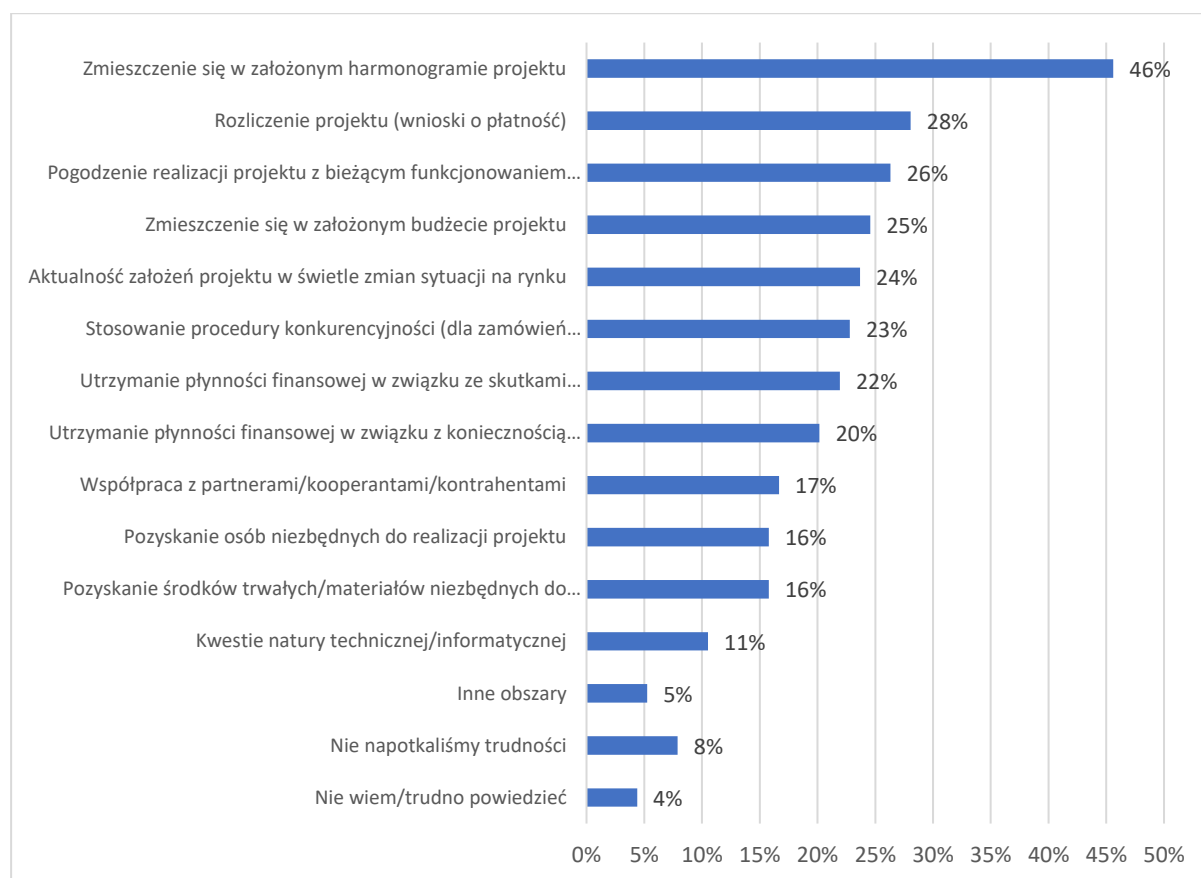
Spośród 8 objętych ankietą beneficjentów Działania I.1 trzech nie napotkało na żadne problemy w realizacji projektu. Pozostali wskazywali na:

- zmieszczenie się w założonym harmonogramie projektu (4 respondentów);
- zmieszczenie się w założonym budżecie projektu (4 respondentów);
- pozyskanie środków trwałych/materiałów niezbędnych do realizacji projektu (dostęp/cena) (4 respondentów);
- dezaktualizację założeń projektu w świetle zmian sytuacji na rynku (2 respondentów);
- pogodzenie realizacji projektu z bieżącym funkcjonowaniem podmiotu (1 respondent).

Z przeprowadzonych badań jakościowych wynika, że głównym źródłem tych problemów była pandemia COVID, która skutkowałą wydłużeniem realizacji zadań w czasie, wzrostem cen, zakłóceniami w łańcuchach dostaw.

86% beneficjentów Działania I.2 wskazało na pojawienie się problemów w trakcie realizacji projektu. Wyraźnie dominował problem polegający na zmieszczeniu się w założonym harmonogramie projektu, na który wskazała niemal połowa badanych. Istotny bo wynoszący 45% badanych odsetek wskazał na odpowiedzi dotyczące kwestii formalno-administracyjnych charakterystycznych dla projektów dofinansowanych z funduszy UE (rozliczenie projektu i stosowanie procedury konkurencyjności). Szczegółowe dane zawiera poniższy wykres.

Wykres 34 Problemy na jakie beneficjenci Działania I.2 napotkali w trakcie realizacji projektu



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów Działania I.2 – N=114

Jeżeli chodzi o ewentualne różnice między Poddziałaniami I.2.1 i I.2.2 to widać je w przypadku drugiej i trzeciej najczęściej wskazywanej odpowiedzi (w obu grupach głównym problemem było dotrzymanie założonego harmonogramu). Beneficjenci projektów dotyczących inwestycji w infrastrukturę B+R wskazywali na pogodzenie realizacji projektu z bieżącym funkcjonowaniem firmy/organizacji/institucji (35%) oraz zmieszczenie się w założonym budżecie projektu (30%) natomiast beneficjenci projektów badawczych na rozliczenie projektu i utrzymanie płynności finansowej w związku ze skutkami pandemii COVID-19 (oba po 35% wskazań).

Najczęstsze wskazywanie na trudności w zmieszczeniu się w założonym harmonogramie projektu nie powinno stanowić zaskoczenia szczególnie jeżeli weźmie się pod uwagę fakt, że 67% beneficjentów realizowała projekt w okresie pandemii. Z odpowiedzi na pytanie o wpływ pandemii na realizację projektu, której jest szerzej omawiane w dalszej części raportu, wynika, że 59% firm na skutek pandemii musiała wnioskować o wydłużenie czasu realizacji projektu. Była to jej główna negatywna konsekwencja dla wspartych przedsięwzięć. Należy ponadto zauważyć, że wsparte z Działania I.2 projekty były w większości projektami relatywnie kosztochłonnymi (średnia wartość projektu wynosiła ponad 3,5 mln zł) i czasochłonnymi (średni zakładany czas realizacji wynosił ponad 2 lata – 760 dni). Można na tej podstawie stwierdzić, że projekty były złożone, wieloetapowe co z pewnością zwiększało prawdopodobieństwo niezrealizowania określonych działań w założonym harmonogramie.

Za umiarkowanie wysoki należy uznać odsetek respondentów wskazujących na takie bariery jak rozliczenie projektu czy stosowanie procedury konkurencyjności. Zdecydowana większość badanych nie miała problemów z wypełnianiem wniosków o płatność czy dokonywaniem zamówień w projektach. Nie oznacza to oczywiście, że przy podejmowaniu tych działań nie popełniali błędów, jak również, że same te procedury są nieskomplikowane i dobrze oceniane przez beneficjentów. Wystarczy wspomnieć, że procedura konkurencyjności została zaliczona do czterech podstawowych obciążeń administracyjnych w Programie Operacyjnym Inteligentny Rozwój⁶⁴. Można natomiast przyjmować, że istotna grupa beneficjentów nabyła wiedzę niezbędną z punktu widzenia wywiązywania się z ciążących na nich obowiązków natury formalno-administracyjnej lub była gotowa za tę wiedzę zapłacić korzystając z usług świadczonych przez firmy doradcze.

Nie stwierdzono by któryś z typów beneficjenta wyróżnionych np. ze względu na wielkość napotykał na problemy stopniu wyraźnie niższym/wyższym niż pozostałe.

Działania naprawcze

Podstawowymi działaniami podejmowanym przez beneficjentów Działania I.1 w celu przewyciężenia pojawiających się problemów było składanie do COP wniosków o dokonanie zmian w budżecie projektu oraz harmonogramie jego realizacji. Działania te znajdują pełne wytłumaczenie w świetle najczęściej wskazywanych barier w realizacji projektów.

Dodatkowo respondenci wskazywali na takie działania jak: zmiana parametrów środków trwałych/materiałów, poszukiwanie oszczędności, poszukiwanie dodatkowego finansowania oraz zmianę sposobu zarządzania projektem.

Wachlarz działań podejmowanych przez beneficjentów Działania I.2 w celu przewyciężenia pojawiających się problemów był szeroki. Dominowało składanie do COP wniosków o

⁶⁴ Ocena obciążeń administracyjnych beneficjentów Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020; CODE-Design, STOS; Warszawa 2017 r.

możliwość wprowadzenia zmian w harmonogramie realizacji projektu co w pełni koresponduje z faktem że to zmieszczenie się w założonym harmonogramie było najczęściej wskazywanym problemem. Warto zauważyć, że dodatkowo 30% badanych wnioskowało do COP o zmiany w budżecie projektu a 27% o zmiany dotyczące zakresu projektu i zakładanych rezultatów. Łącznie 66% badanych w celu mitygacji napotkanych problemów zamierzało dokonać różnego rodzaju zmian w projektach, które wymagały zgody instytucji finansującej. To świadczy o tym jak istotna przy realizacji projektów jest elastyczność – tak po stronie podmiotu odpowiedzialnego za projekt jak i instytucji systemu wdrażania funduszy unijnych. Można stwierdzić, że wbudowane w system mechanizmy dotyczące zmian w projektach sprawdziły się w praktyce. Nie stwierdzono by składane przez beneficjentów wnioski spotkały się z masowym odrzucaniem co prowadziło do często występujących sytuacji przerywania realizacji projektów, rozwiązywania umów czy nakładania na beneficjentów kar finansowych.

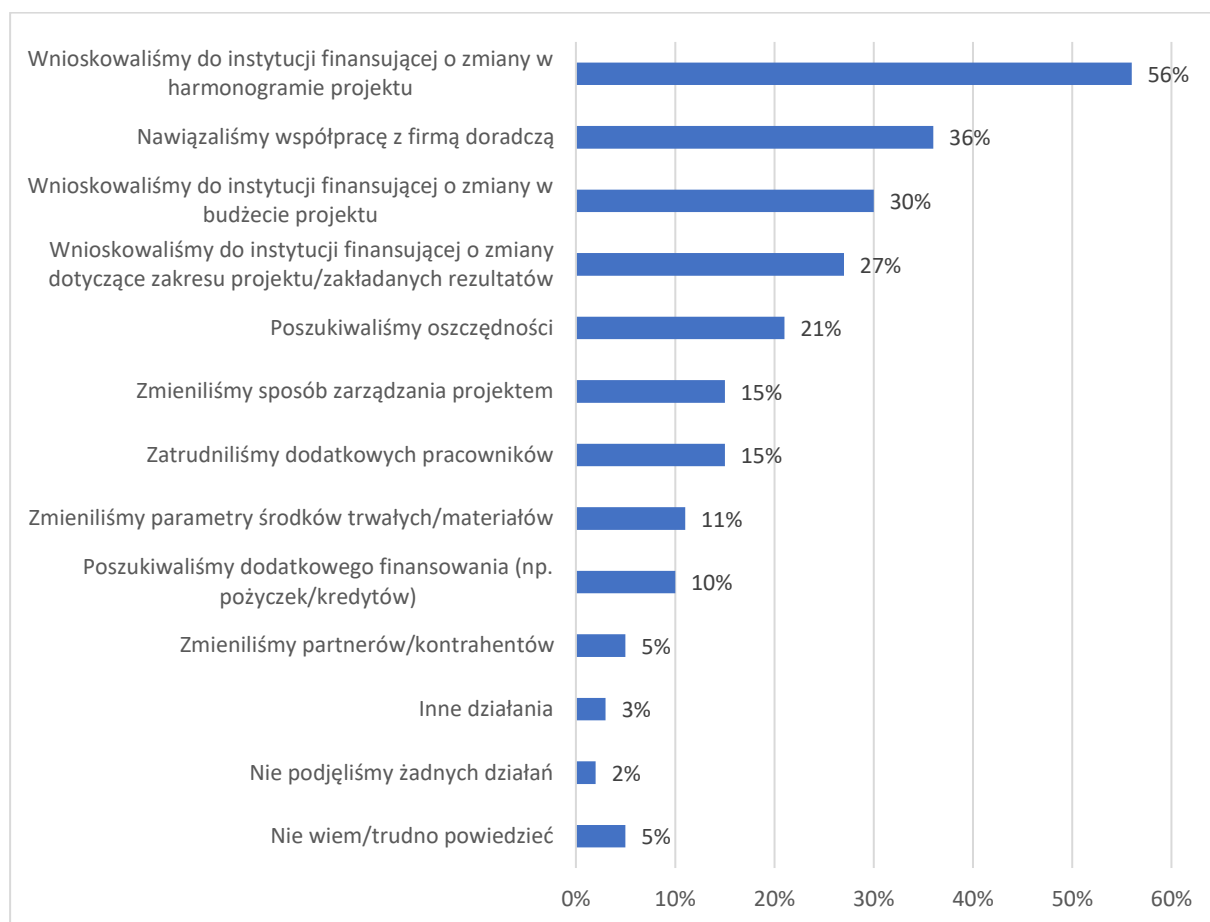
Drugim najczęściej wskazywanym przez beneficjentów działaniem podejmowanym w celu rozwiązania pojawiających się problemów było nawiązanie współpracy z firmą doradczą – można zakładać, że chodziło tutaj o jej pomoc przy rozliczaniu projektu oraz dokonywaniu zamówień z projektach. Warto dodać, że łącznie 66% badanych wskazało na działania zaradcze o charakterze wewnętrznym, pozostające w wyłącznej gestii beneficjentów i niewymagające zgody ze strony COP (Wykres 35).

Różnice w podejmowanych działaniach zaradczych między beneficjentami Poddziałania I.2.1 i Poddziałania I.2.2 nie były znaczące. Firmy, które otrzymały wsparcie na projekty B+R nieco częściej wskazywały na wnioskowanie do instytucji finansującej o zmiany w budżecie projektu (17 p.p. różnicy) i zmiany w harmonogramie projektu (10 p.p. różnicy). Z kolei firmy inwestujące w infrastrukturę badawczą częściej (11 p.p. różnicy) dokonywały zmian parametrów środków trwałych/materiałów co nie powinno zaskakiwać, bowiem zakup środków trwałych stanowił istotę ich projektów.

Podejmowane przez beneficjentów Działania I.1 działania naprawcze przyniosły zakładane efekty. Realizacja projektów została wydłużona – tylko w odniesieniu do jednego projektu identyfikuje się zagrożenie jego nieukończenia do 31.12.2023 r. tj. daty granicznej ponoszenia wydatków kwalifikowalnych. Żaden z ankietowanych beneficjentów nie dostrzega ryzyka nieosiągnięcia założonych we wniosku o dofinansowanie wskaźników.

Trzy umowy spośród 14 zostały rozwiązane. W jednym przypadku beneficjentowi nie udało się zgromadzić środków na wkład własny. Dwie kolejne, dotyczące tej samej jednostki naukowej, zostały rozwiązane z powodu dużego ryzyka niezakończenia projektów w wymaganym terminie (projekty wyłonione do wsparcia w przedostatnim naborze, rozpoczęte dopiero w 2021 r., ponadto w realizowanej je jednostce doszło do przekształceń organizacyjnych, które odbiły się negatywnie na tempie realizacji projektów).

Wykres 35 Działania podejmowane przez beneficjentów w celu przezwyciężenia pojawiających się problemów



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów Działania I.2 – N=114

Można stwierdzić, że podejmowane przez beneficjentów Działania I.2 działania naprawcze przyniosły zakładane efekty. Świadczą o tym następujące okoliczności:

- Relatywnie nieduży odsetek projektów, w przypadku których zostały rozwiązane umowy. Wyniósł on 11% w Poddziałaniu I.2.1 i 10% w Poddziałaniu I.2.2
- Nieduży bo wynoszący 13% odsetek beneficjentów, którzy są w trakcie realizacji projektu i deklarują, że osiągnięcie założonych w umowie wskaźników produktu jest zagrożone;

Działanie II.3.

Bariery

Beneficjenci dotacji inwestycyjnej z Działania II.3.1. mieli podobne problemy jak wszystkie podmioty realizujące projekty w okresie pandemii COVID. Spowodowała ona opóźnienia w realizacji projektów związane z niemożnością zrealizowania zakupów lub opóźnieniami w

dostawach lub absencjami pracowników. Stąd najczęściej wymienianym przez beneficjentów w badaniu ankietowym problemem było zmieszczenie się w założonym harmonogramie projektu (32%). Pandemia COVID spowodowała też problemy finansowe – dotyczyły one generalnie utrzymania płynności finansowej związanej z koniecznością finansowania inwestycji, ale przede wszystkim zagrożeniem utraty tej płynności w okresie trwania pandemii (18%). Prawie co piąty beneficjent miał problem ze zmieszczeniem się w założonym budżecie (18%), co również było skutkiem wzrostu cen, w sytuacji najpierw niedoboru dóbr na rynku związanego z przerwaniem łańcuchów dostaw a potem z inflacją. . Trudności techniczne związane z rozliczeniem projektu (wnioski o płatność) deklaruje 18% beneficjentów biorących udział w badaniu. Co piąty beneficjent nie napotkał żadnych trudności realizacyjnych.

Działania naprawcze

Podjęmowane działania zaradcze polegały głównie na dokonywaniu zmian w umowach o dofinansowania. Trzech na czterech beneficjentów (75%) podjęło takie działania. Najczęściej dotyczyło to zmian w harmonogramie (44%), zmian w budżecie projektu (16%) lub zmian w zakresie rzeczowym inwestycji (14%). Beneficjenci często nawiązywali współpracę z firmami doradczymi (51%), które miały im pomóc w kwestiach proceduralnych związanych z licznymi zmianami w umowach. Problemy finansowe były rozwiązywane przez oszczędności (33%) lub przez pozyskiwanie dodatkowego finansowania zewnętrznego (23%).

W wywiadach z przedstawicielami IP poruszany bardzo często był wątek zmian w umowach. Pracownicy IP deklarowali w wywiadach, że potrzeba aneksowania umów zgłaszana przez beneficjentów spotykała się z pełnym zrozumieniem z ich strony i zaangażowaniem w przygotowaniu niezbędnych zmian w umowach, tak aby inwestycje beneficjentów mogły być zakończone i ich cele osiągnięte.

Działanie II.1.

Poddziałanie II.1.1.

W przypadku terenów inwestycyjnych występowały dwa typy beneficjentów: jednostki samorządu terytorialnego oraz przedsiębiorstwa MSP. W trakcie przeprowadzonych wywiadów nie zidentyfikowano barier w przypadku tych drugich. Wręcz przedstawiciele przedsiębiorstwa twierdzili, że był to jeden z najprostszych, najbardziej przejrzystych projektów jakie prowadzili. Inaczej wygląda sytuacja w przypadku JST. Tu wystąpił szereg trudności wymienionych poniżej.

- Od momentu zebrania wstępnych deklaracji o lokalizacji inwestycji na danym terenie do momentu pełnego uzbrojenia terenu wraz z doprowadzeniem dróg dojazdowych mijało kilka lat. W tym czasie plany firm się zmieniały. Nie ma też pewności jak silne

to były deklaracje ze strony firm (czy luźno rozważały rozwój na danym terenie czy aktywnie poszukiwały gruntów) i czy badanie potrzeb było prowadzone rzetelnie przez JST.

- Z wywiadów z niektórymi przedstawicielami JST (na szczeblu decyzyjnym) przebijał brak strategii i kompetencji w zakresie przyciągania inwestorów. Trudno było też znaleźć informacje o dostępności gruntów na niektórych stronach internetowych. Część inwestycji zlokalizowana została na terenach mało atrakcyjnych komunikacyjnie, oddalonych od istotnych węzłów komunikacyjnych.
- Inwestycje publiczne musiały konkurować także z prężnie działającą Łódzką Specjalną Strefą Ekonomiczną, jak i z prywatnymi, dobrze zlokalizowanymi centrami logistycznymi i prywatnymi terenami inwestycyjnymi w okolicach węzłów autostradowych.
- Istotną barierą w realizacji projektów były znaczące wzrosty cen robót i materiałów budowlanych, a także wyłączenie z kwalifikowalności wydatków budowy dróg dojazdowych, co powodowało, że beneficjenci musieli zmobilizować znaczące środki finansowe po swojej stronie.
- Dodatkowo charakter projektów inwestycyjnych sam w sobie jest taki, że w trakcie prac mogą wyjść nieprzewidziane sytuacje dotyczące kolizji infrastruktury, co generuje opóźnienia i dodatkowe koszty.

Poddziałanie II.1.2.

87% respondentów realizujących projekty w poddziałaniu zidentyfikowało trudności na etapie realizacji. Największy udział barier dotyczył trudności w rozliczeniu projektów (31%), kwestie związane z zarządzaniem harmonogramem projektu (29%), a także zarządzanie płynnością finansową w związku z prefinansowaniem projektu, jak i skutkami COVID-19 (po 27%). Istotność barier zdaniem beneficjentów została uszeregowana od najistotniejszych na wykresie 36.

Działania naprawcze

Niestety działania naprawcze zastosowane we wdrażaniu Poddziałania II.1.1. miały ograniczone efekty. W efekcie działań naprawczych rozszerzono katalog beneficjentów o przedsiębiorstwa z sektora MSP. Jednakże nie było możliwe zastosowanie regionalnej pomocy inwestycyjnej, a pomoc de minimis, co znacząco ograniczyło zainteresowanie MSP, ze względu na opłacalność inwestycji.

Wykres 36 Bariery w realizacji projektów



Źródło: ankieta CAWI, n=91

W przypadku zaleceń związanych z obniżeniem liczby potencjalnych inwestorów na etapie składania wniosku o dofinansowanie być może w czasie w/w ewaluacji nie uwidocznił się tak bardzo problem z dopasowaniem tej interwencji do lokalnej specyfiki oraz nie wybrzmiał brak rzetelnej diagnozy potrzeb firm i potencjału terenów oraz samych JST. Obecnie naszym zdaniem to zalecenie mogło przyczynić się do jeszcze mniej rzetelnych i realnych diagnoz zapotrzebowania na te tereny i liczenia przez JST na łut szczęścia.

W Poddziałaniu II.1.2, aby zneutralizować negatywny wpływ trudności beneficjenci podejmowali następujące szereg działań, z których najpopularniejsze to: nawiązanie współpracy z firmą doradczą (51%), wnioskowanie do instytucji finansującej o zmiany w harmonogramie projektu (45%), modyfikacje projektu i szukanie oszczędności (27%) oraz poszukanie dodatkowego finansowania (np. pożyczek/kredytów) 21%.

Cztery pierwsze, najistotniejsze bariery są ze sobą powiązane, a ich bezpośrednią przyczyną mogą być problemy z płynnością i koniecznością prefinansowania projektów. Jeżeli przedsiębiorstwa mają problemy z płynnością finansową, mogą one opóźnić rozliczenia lub nie być w stanie pokryć wszystkich wymaganych kosztów związanych z projektem do czasu otrzymania refundacji z programu wsparcia. Sytuacja ta może prowadzić do opóźnień. Na przykład, brak środków może opóźnić zakup materiałów lub wynagrodzenie podwykonawców, co w efekcie może zaburzać harmonogram projektu. Dlatego te trudności mogą być wzajemnie powiązane, a problemy z płynnością finansową mogą nasilać inne

wyzwania, tworząc efekt domina, który wpływa na różne aspekty realizacji projektu. To podkreśla potrzebę zapewnienia MŚP lepszego dostępu do finansowania i ułatwienia zarządzania kapitałem obrotowym, aby mogły one skuteczniej realizować innowacyjne projekty.

Działanie II.2.

Bariery

Już w trakcie realizacji projektów w ramach II.2.1. najczęściej wymienianą przez uczestniczące MŚP w sprawozdaniach barierą była pandemia COVID-19 i wynikające z niej opóźnienia, pozostające w bezpośrednim związku z odwoływaniem/przenoszeniem na nowe terminy konkretnych wydarzeń targowo-handlowych. Wybuch wojny w Ukrainie również był odnotowywany, jednak w tym przypadku częściej wskazywano na bardziej ogólne problemy biznesowe, związane zwłaszcza ze wzrostem cen na rynkach światowych, raczej niż konkretny wpływ na realizowany projekt. Działania naprawcze obejmowały wprowadzanie zmian w harmonogramach, stosowanie form komunikacji zdalnej, redefiniowanie działań wokół odbywających się wydarzeń, redefiniowania rynków docelowych (również w kontekście wybuchu wojny w Ukrainie i utraty możliwości działania na rynku rosyjskim).

W porównaniu z barierami wynikającymi ze skutków pandemii COVID-19 inne obszary problemowe odnotowane w trakcie realizacji projektów raportowane były stosunkowo rzadko. Dotyczyło to m.in. problemów ze znalezieniem wykonawcy na zaplanowane działania (np. na wzornictwo produktu, podwykonawcę – szwalnię); zmianami przepisów (np. konieczność certyfikacji produktu medycznego według nowych wymogów i oczekiwanie na dostosowanie się krajowych instytucji certyfikujących); barier wewnątrz-biznesowych (np. problemy z jakością, niskimi cenami oferowanymi przez potencjalnych partnerów na wybranych rynkach docelowych, zbyt optymistycznymi założeniami zastosowanymi w modelach biznesowych); problemów ze spełnianiem określonych wymogów w zakresie zarządzania i administrowania projektem (np. problemy na etapie rozliczania projektu, korespondencją z COP, stosowaniem SL 2014).

Analiza raportowanych przez MŚP problemów przy realizacji projektów w ramach poddziałania II.2.1. wskazuje na to, że - zwłaszcza w trakcie pandemii COVID-19, ale także w normalniejszych czasach dla prowadzenia biznesu na rynkach międzynarodowych – MŚP stosunkowo często wnioskowały o zmianę terminów oraz/lub konkretnych wydarzeń targowych czy wystawienniczych, w których chcieli uczestniczyć.

Można stwierdzić, że pojawiło się „wąskie gardło” w postaci czaso- i pracochłonnej (tak po stronie COP jak i odbiorców wsparcia) potrzeby uzyskiwania zgody na wprowadzenie stosunkowo mniej istotnych zmian w trakcie realizacji projektów. Dotyczyło w szczególności sytuacji związanych z uczestnictwem w targach czy innych wydarzeniach handlowych i

uzgadniania ostatecznej liczby osób delegowanych, zastosowanego środka transportu, liczby noclegów, rozbitcia lub kumulacji takich pozycji kosztowych jak wynajem powierzchni wraz z zabudową. Prowadziło do raportowanych przypadków opóźnień w realizacji projektów. Jak zostało zasygnalizowane w rozmowach prowadzonych w trakcie badania, w celu uniknięcia problemu w przyszłości w nowym programie wprowadzone zostały rozliczenia ryczałtowe dla tego typu kosztów.

Analogicznie w badaniu ankietowym wśród wspólnych dla Beneficjentów II.2. barier napotykaných w trakcie realizacji projektów respondenci na pierwszych miejscach wskazywali problemy z zachowaniem harmonogramów realizacji przedsięwzięć, problemy z rozliczeniem projektów oraz pogodzenie realizacji projektu z bieżącą działalnością firmy lub instytucji/organizacji.

Większym problemem dla respondentów poddziałania II.2.2. była także współpraca z partnerami przy realizacji projektów, na którą to barierę wskazało 19% ankietowanych. Jedna czwarta instytucji i organizacji zaangażowanych w działania w zakresie promocji gospodarczej nie napotkała się barier w trakcie ich wdrażania.

Wśród przedsiębiorstw poddziałania II.2.1. były takie, które napotkały bariery natury finansowej – 18% respondentów wskazało na problemy ze zmieszczeniem się w budżecie projektów, natomiast 21% na problemy z płynnością finansową w związku z pandemią COVID-19 oraz 10% na problemy finansowe w związku z finansowaniem działań. Wyniki te znacząco różniły się od tych zanotowanych wśród beneficjentów poddziałania II.2.2., wśród których problemy natury finansowej nie występowały w ogóle, lub pojawiły się w sposób marginalny (6% wskazań na problemy finansowe w związku ze skutkami pandemii COVID-19).

Przedsiębiorstwa również funkcjonowały w trudniejszym otoczeniu – największa liczba wskazań istnienia barier odnotowana została bowiem w stosunku problemów powiązanych ze zmianami sytuacji na rynku i dezaktualizacją założeń projektów (28% respondentów w stosunku do 13% wśród beneficjentów II.2.2).

Na poziomie zarządzania wsparciem według opinii rozmówców w poddziałaniu II.2.1. pojawiał się problem słabszej jakości nowych modeli biznesowych/strategii internacjonalizacji – opracowania były na poziomie zbyt ogólnym, nie dotyczyły specyfiki firm. Czasochłonność realizacji była zatem zwiększona o niezbędne działania kontroli jakości, oceniano, że nawet 50% dokumentów strategicznych wymagała interwencji. Stosowane były sankcje finansowe w celu ochrony efektywności wsparcia z punktu widzenia relacji kosztów do jakości. Pojawiło się zatem pytanie o rolę opracowanych strategii – w praktyce niektórych firm pozorowanego działania na drodze do wsparcia wdrażania czy dających wartość dodaną opracowań. W tak zarysowanym kontekście stosowanie formuły akredytacyjnej dla

doradców świadczących usługi w ramach programów wsparcia wydaje się rozwiązaniem idącym w dobrym kierunku.

Na poziomie zarządzania interwencją problemy z osiągnięciem wskaźnika dotyczącego liczby zawartych kontraktów wskazują na potrzebę stosowania takich samych zasad ostrożnościowych przy ich planowaniu w stosunku do operatorów II.2.2. i II.2.3. oraz przedsiębiorstw. Premiowanie wysokości wskaźników było silnym bodźcem rynkowym do pojawienia się zachowań ryzykownych po stronie wnioskodawców. Warto natomiast w warunkach konkursowych pobudzać wysokość współfinansowania projektów ze strony sektora prywatnego, bodziec mniej podatny na wywołanie zachowań ryzykownych, a równocześnie podnoszący efektywność wsparcia.

Przedsiębiorstwa uczestniczyły w poddziałaniu II.2.1. na poziomie ok. 36% ogółu kosztów projektów. W konkursach stosowane były dwie wysokości maksymalnego dofinansowania projektów: w przypadku pomocy de minimis do 85% kosztów kwalifikowalnych; w przypadku pomocy na usługi doradcze na rzecz MŚP oraz pomocy na udział MŚP w targach do 50% kosztów kwalifikowalnych. Na 311 zawartych umów tylko w przypadku 10 w jakimś istotniejszym wymiarze (5 punktów procentowych i więcej) współfinansowanie prywatne przekraczało minimalne wymagane poziomy. Efektywność wsparcia mierzona wskaźnikiem generowania współfinansowania sektora prywatnego osiągnęła zatem poziom tylko nieznacznie wyższy od wymaganego.

W wywiadach sygnalizowana była założona słaba intensywność zawierania kontraktów eksportowych po stronie poddziałań o charakterze informacyjno-promocyjnym. Zwracano uwagę, że poddziałania wykorzystywały typowo biznesowy wskaźnik rezultatu (liczba kontraktów eksportowych), podczas gdy w opinii rozmówców nie był on dostosowany do charakteru części projektów.

Działania naprawcze

Z przeprowadzonego badania jakościowego wyniknęło, że w trakcie realizacji projektów stosowane były mechanizmy zwiększające efektywność wsparcia, ukierunkowane m.in. na zwiększanie szans na doprowadzanie przedsiębiorstw do etapu zawierania zagranicznych kontraktów. Miało to miejsce poprzez zapewnianie wysokiej jakości zarządzania procesami doboru uczestników, poznania ich potrzeb, partnerskiego ustalania zakresów i obszarów wsparcia, identyfikacji rynków docelowych, dostosowania narzędzi (misji, uczestnictwa w targach) do tych potrzeb i aktualnej sytuacji na rynkach. W projektach jednak optymalizacja liczby zawieranych kontraktów nie stanowiła celu, można było odnieść wrażenie, że często celem było raczej osiągnięcie zaplanowanej wartości wskaźnika. A te były, ze względu na ostrożnościowych, ustalane na poziomach konserwatywnych.

Równocześnie realizacja projektów w modelu II.2.2. oraz II.2.3., gdzie w stosunku do przedsiębiorstw zainteresowanych uczestnictwem w działaniach ukierunkowanych na nowe

rynki (targach, wizytach studyjnych, misji gospodarczych) grantobiorca pełnił rolę operatora, była korzystna z punktu widzenia czaso- i pracochłonności bieżącego zarządzania interwencją. Dodatkowo można zaobserwować, że przedsięwzięcia były realizowane dla grup firm, co potencjalnie mogło przynosić korzyści w skuteczności (wyjazdy celowe), efektywności (optymalizacja kosztów), sieciowania i uczenia się firm na zasadach B2B.

W trakcie i w okresie po pandemii COVID-19 dostrzeżono zmiany zachowań rynkowych oraz wśród potencjalnych międzynarodowych partnerów biznesowych, zmiany w grupie kluczowych wydarzeń branżowych i targowych oraz w ogóle odchodzenie od formuły targów w kierunku szerszego wykorzystywania misji handlowych. Równocześnie firmy sygnalizowały nadal większe zainteresowanie targami, z potencjalną większą liczbą kontaktów biznesowych możliwych do zrealizowania w krótszym czasie. Z punktu widzenia operatora również wyjazdy targowe były trochę łatwiejsze w organizacji. Przeprowadzenie skutecznej misji handlowej, w trakcie której następowały spotkania z mniejszą liczbą potencjalnych partnerów handlowych, ale przy odpowiednim rozeznaniu rynku z dużo większym prawdopodobieństwem zawarcia istotniejszych kontraktów, wymagało więcej czasu i uwagi. W zgodnej opinii rozmówców zakresy działań i wsparcia w projektach promocji gospodarczej były dostosowywane do tych zachodzących zmian.

2.6. Wnioski i rekomendacje

2.6.1. Wnioski - podsumowanie

Innowacyjność i działalność B+R

Adekwatność wsparcia

Złożone do Działania I.1 wnioski dotyczyły 73% przedsięwzięć spośród uprawnionych do ubiegania się o wsparcie (tj. wymienionych w załączniku 5b do Kontraktu Terytorialnego). Zainteresowanie należy więc uznać za wysokie. W każdym z naborów wystąpiło nasycenie w stosunku do możliwości absorpcyjnych. Głównymi problemami na etapie aplikowania były: zgromadzenie środków na wkład własny oraz zmieszczenie się w terminie na złożenie wniosku.

Zainteresowanie firma aplikowaniem o wsparcie na inwestycje w infrastrukturę B+R przez całą perspektywę finansową utrzymywało się na stabilnym, aczkolwiek relatywnie niskim poziomie. Wpływ na taką sytuację miała relatywnie niska intensywność wsparcia, konkurencja ze strony działania 2.1 PO IR brak wiedzy, że tego rodzaju wsparcie jest

oferowane przez COP, a także generalnie nieduże potrzeby firm jeżeli chodzi o inwestowanie w infrastrukturę B+R.

Zainteresowanie firm aplikowaniem o wsparcie z Poddziałania I.2.2 było mocno zróżnicowane między poszczególnymi naborami. Najmniejsze dotyczyło tzw. wspólnego przedsięwzięcia z NCBR oraz pierwszego naboru na korzystanie z usług badawczych. Głównymi czynnikami, które wpływały negatywnie na poziom zainteresowania były: konkurencja ze strony programu krajowego (PO IR) oraz brak wśród firm świadomości, że COP oferuje wsparcie na projekty B+R.

Bariery wdrażania i środki zaradcze

Najczęściej wskazywanymi przez beneficjentów Działania I.1 problemami w realizacji projektów były: zmieszczenie się w założonym harmonogramie, zmieszczenie się w założonym budżecie oraz pozyskanie środków trwałych/materiałów niezbędnych do realizacji projektu. Głównym źródłem problemów była pandemia COVID.

86% beneficjentów Działania I.2 wskazało na pojawienie się problemów w trakcie realizacji projektu. Wyraźnie dominował problem polegający na zmieszczeniu się w założonym harmonogramie projektu, na który wskazała niemal połowa badanych. Istotny bo wynoszący 45% badanych odsetek wskazał na odpowiedzi dotyczące kwestii formalno-administracyjnych charakterystycznych dla projektów dofinansowanych z funduszy UE (rozliczenie projektu i stosowanie procedury konkurencyjności).

Podstawowymi działaniami podejmowanym przez beneficjentów Działania I.1 i I.2 w celu przezwyciężenia pojawiających się problemów było składanie do COP wniosków o dokonanie zmian w budżecie projektu oraz harmonogramie jego realizacji.

Efekty

Zasadniczym efektem wsparcia udzielanego z Działania I.1 było wzmocnienie potencjału badawczego regionalnego sektora nauki poprzez inwestycje w infrastrukturę B+R. Wzrosły możliwości jednostek w zakresie świadczenia usług badawczych na rzecz podmiotów gospodarczych.

Wystąpił efekt w postaci „przyciągania” do Poddziałania I.2 i II.3.1 RPO WŁ 2014-2020 firm średnio bardziej innowacyjnych aniżeli ogół populacji - odsetek firm deklarujących aktywność innowacyjną przed złożeniem wniosku o wsparcie był w grupie beneficjentów wyraźnie wyższy od odsetka firm innowacyjnych według badań GUS. Dzięki wsparciu dotacyjnemu działalność innowacyjną rozpoczęło 33% beneficjentów Poddziałania II.3.1 i 29% beneficjentów Działania I.2. Wsparcie dotacyjne umożliwiło firmom angażowanie się w przedsięwzięcia o wyższym poziomie innowacyjności aniżeli podejmowane przed złożeniem wniosku o dofinansowanie. Znikomy wpływ na stymulowanie aktywności innowacyjnej firm miało wsparcie pożyczkowe. Można przyjmować, że firmy przeznaczały finansowanie zwrotne na inwestycje

charakteryzujące się niewielkim ryzykiem niepowodzenia, które co do zasady jest tym mniejsze im niższy jest poziom innowacyjności.

Konkurencyjność i zatrudnienie

Adekwatność wsparcia

Zainteresowanie wsparciem dotacyjnym w II.3.1. było bardzo duże. W każdym z konkursów składano wnioski, w których wnioskowana wartość dofinansowania kilkakrotnie przekraczała alokację. Wynika to z niezwyklej atrakcyjności dotacji inwestycyjnej, która pozwala firmie na „skokowy” rozwój i zyskanie dużej przewagi konkurencyjnej na rynku. Ze względu na popyt . niewykorzystane środki z innych działań były realokowane do II.3.1. Początkowa alokacja z 2015 roku (68 mln EUR) wzrosła ponad 2-krotnie w trakcie jego realizacji osiągając w roku 2022, w którym zorganizowano ostatni nabór konkursowy, kwotę 169 mln EUR.

Dotacje przeznaczone były na wsparcie inwestycji prowadzących do innowacyjnych rozwiązań. Tak też skonstruowane były kryteria premiujące wybór najlepszych projektów. Takie kryteria stwarzały większe preferencje dla firm innowacyjnych i produkcyjnych.

Oferowane w II.3.2. pożyczki cieszyły się dużym zainteresowaniem przedsiębiorców. Ich przewagą konkurencyjną nad innymi produktami finansowymi jest ich niski koszt – 85% pożyczkobiorców w badaniu ankietowym ocenia oprocentowanie jako odpowiadające ich oczekiwaniom w „wysokim” lub „bardzo wysokim stopniu” - mniejsze obciążenia administracyjne i niemal stała dostępność. Duży udział firm mikro wśród pożyczkobiorców i, jak wynika z badania, stosunkowo duży udział startupów (32%) wskazuje, że instrument finansowy działa zgodnie ze swoją misją – trafia do przedsiębiorstw luce finansowej.

Bariery wdrażania i środki zaradcze

Odbiorcy wsparcia inwestycyjnego z Działania II.3 mieli podobne problemy jak wszystkie podmioty realizujące projekty w okresie pandemii COVID. Spowodowała ona opóźnienia w realizacji projektów związane z niemożnością zrealizowania zakupów lub opóźnieniami w dostawach lub absencjami pracowników.

Podejmowane działania zaradcze polegały głównie na dokonywaniu zmian w umowach o dofinansowaniu. Trzech na czterech beneficjentów podjęło takie działania. Najczęściej dotyczyło to zmian w harmonogramie, zmian w budżecie projektu lub zmian w zakresie rzeczowym inwestycji. Konieczność dokonywania tych zmian spotykała się z pełnym zrozumieniem i współpracą ze strony instytucji wdrażających.

Efekty

Beneficjenci dotacji generalnie oceniają wyżej wpływ wsparcia na potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa niż pożyczkobiorcy. Największy wpływ wsparcia dotacyjnego na inwestycje wynika z charakteru inwestycji, która w większości przypadków, w swej zasadniczej części, polegała na zakupie maszyn i urządzeń. Inwestycja miała więc duży wpływ na jakość maszyn i urządzeń, dzięki czemu stosowane technologie są nowoczesne. To pozytywnie wpłynęło na ofertę firmy: nowoczesność oferowanych produktów lub usług i ich jakość.

Pożyczkobiorcy oceniają wpływ wsparcia jako niewielki. Największy wpływ obserwowany jest w sferze produkcji – jakości maszyn i urządzeń. To wpływa pozytywnie na jakość oferowanych produktów i usług.

Wynika to przede wszystkim ze skali wsparcia. Jej konsekwencją była struktura wielkościowa i branżowa wspartych przedsiębiorstw oraz ich “wyjściowy” potencjał konkurencyjny. Średnia kwota wsparcia dotacją wyniosła 1.6 mln zł. Średnia wartość realizowanej inwestycji wyniosła 3,9 mln zł. Dotacje trafiły głównie do sektora przemysłu, do firm średnich i małych. Beneficjenci przed otrzymaniem wsparcia w większości działali na rynku krajowym lub zagranicznym i znaczna ich część była aktywna innowacyjnie. Takie firmy dysponowały odpowiednim potencjałem finansowym i zasobowym, aby móc zrealizować, duży, wieloletni i kompleksowy inwestycyjny finansowany z dotacji.

Pożyczki co do zasady były kierowane do firm znajdujących się w luce finansowej. Średnia wartość pożyczki wyniosła 269 tys. zł, a średnia wartość realizowanej inwestycji – 307 tys. zł. Pożyczki w dużej części trafiły do firm mikro z sektora usług działających na rynkach lokalnych lub rynku regionalnym, nieaktywnych innowacyjnie. Inwestycja ze względu na skalę i czas realizacji (90 dni) polegała na zakupie wyposażenia, środka transportu lub nieruchomości koniecznej do prowadzenia działalności gospodarczej.

Znaczące zwiększenie potencjału konkurencyjnego u beneficjentów dotacji skutkowało zdobyciem silnych przewag konkurencyjnych i lepszej pozycji konkurencyjnej na rynku. Efekty te były słabsze w przypadku pożyczkobiorców.

Beneficjenci dotacji widzą swoje przewagi konkurencyjne na rynku głównie w obszarach, w których wzrósł ich potencjał konkurencyjny wskutek zrealizowanej inwestycji. Najważniejsze przewagi w ich samoocenie to: nowoczesność stosowanych technologii, nowatorskie /innowacyjne rozwiązania oferowanych wyrobów /usług, jakość maszyn i urządzeń, jakość produktów i usług.

Pożyczkobiorcy widzą swoje przewagi konkurencyjne w niewielu obszarach - jakość produktów i usług, posiadana marka, pozytywny wizerunek firmy (reputacja), cena wyrobów i usług. Posiadane przewagi są raczej niewielkie. Konkurenci zdaniem pożyczkobiorców mają nad nimi przewagę w zakresie nowatorstwa i innowacyjności oferowanych wyrobów i usług.

Zarówno beneficjenci dotacji jak i pożyczkobiorcy w większości uważają, że nastąpiła poprawa ich pozycji konkurencyjnej w stosunku do okresu przed otrzymaniem wsparcia. W miarach bezwzględnych obecna pozycja konkurencyjna beneficjentów dotacji jest znacznie wyższa od pozycji konkurencyjnej przedsiębiorców, bowiem ci pierwsi w większości działają na znacznie bardziej konkurencyjnych rynkach – krajowym i międzynarodowym.

Wsparcie dotacyjne prowadziło do wzrostu zatrudnienia. Udział beneficjentów deklarujących wzrost zatrudnienia jest prawie taki sam (ok. 56% beneficjentów deklaruje wzrost zatrudnienia) w przypadku beneficjentów dotacji na B+R i dotacji inwestycyjnej. W przypadku pożyczkobiorców można raczej mówić o utrzymaniu zatrudnienia. Udział pożyczkobiorców deklarujących wzrost zatrudnienia jest mniejszy (32%), jednocześnie znacznie większy jest odsetek (51%), u których zatrudnienie się nie zmieniło.

O trwałości bezpośrednich efektów inwestycji świadczy fakt, że 93% beneficjentów dotacji inwestycyjnej i 97% pożyczkobiorców nadal oferuje na rynku produkt wdrożony dzięki inwestycji.

Przeciwdziałanie skutkom COVID-19

Z badań ankietowych wynika, że 55% spośród wspartych z osi I i II RPO Wł przedsięwzięć było, przynajmniej częściowo, realizowanych w okresie pandemii. Miała ona niebagatelny wpływ na przebieg projektów – tylko 17% badanych nie zauważyło negatywnego wpływu pandemii. Pandemia najczęściej wpłynęła na wydłużenie czasu realizacji projektu. Było skutkiem problemów mających swoje źródło w pandemii takich jak: utrudniony kontakt z klientami/partnerami (33% wskazań), pogorszenie się sytuacji finansowej podmiotu (26%), zaburzenia łańcuchów dostaw skutkujące trudnościami w nabyciu określonych środków trwałych (21%) czy zachorowania pracowników (17%).

Badania OECD, uwzględniające również sytuację polskich MŚP, jednoznacznie potwierdzają, że bez jakiegokolwiek pomocy państwa szacunkowy średni wskaźnik upadłości MŚP wzrósłby wskutek pandemii prawie trzykrotnie.

W ramach RPO Wł 2014-2020, w celu przeciwdziałania skutkom pandemii COVID-19, w 2020 r. udostępniono MŚP z województwa łódzkiego dedykowane instrumenty dotacyjne i pożyczkowe. Skorzystało z nich łącznie 2175 przedsiębiorstw.

Wsparcie miało przede wszystkim wpływ na utrzymanie podstawowej działalności gospodarczej, zagrożonej skutkami pandemii (w badaniu kwestionariuszowym 69% respondentów określiło ten wpływ jako duży lub bardzo duży) oraz na utrzymanie lub odtworzenie miejsc pracy (69%).

Internacjonalizacja

Adekwatność wsparcia

Zainteresowanie MŚP wsparciem w ramach poddziałania II.2.1. było zróżnicowane, ale tylko w nielicznych naborach złożone wnioski w zakresie wartości wkładu UE przewyższyły budżet naboru. Osiągnięte wyniki naborów wskazywały na wysokie nasycenie wsparciem w odniesieniu do możliwości absorpcyjnych MŚP, co znalazło wyraz w obniżeniu pierwotnej alokacji. Korzystne wydawało się połączenia w ramach Działania II.2. poddziałania skierowanego bezpośrednio na odpowiadanie na potrzeby indywidualnych przedsiębiorstw (II.2.1.) z inicjatywami ukierunkowanymi głównie na potrzeby grup odbiorców wsparcia (poddziałania II.2.2. i II.2.3.). W ramach badania nie został jednak potwierdzony silniejszy efekt synergii.

W przypadku poddziałania II.2.2. osiągnięte wartości kontraktacji wskazały na trafne nasycenie wsparciem w odniesieniu do możliwości absorpcyjnych potencjalnych beneficjentów. Poddziałanie II.2.3. funkcjonowało jak projekt strategiczny czy systemowy miasta Łodzi odbyły się trzy nabory w ramach których złożone zostały pojedyncze wnioski na wartość dostępnego budżetu (od 99% do 100%). Ogółem w wyniku przeprowadzonych w II.2.2 i II.2.3. naborów łącznie, 86% środków przeznaczonych na promocję gospodarczą regionu trafiło do JST, w tym 40% do UM Wł oraz 24% do miasta Łodzi.

Bariery wdrażania i środki zaradcze

Najczęściej odnotowywaną barierą była pandemia COVID-19 i wynikające z niej opóźnienia, pozostające w bezpośrednim związku z odwoływaniem/przenoszeniem na nowe terminy konkretnych wydarzeń targowo-handlowych. Wybuch wojny w Ukrainie również był często wskazywany jako powód pojawienia się istotnych barier, m.in. w kontekście utraty możliwości działania na rynku rosyjskim czy wzrostu cen na rynkach światowych. Działania naprawcze obejmowały wprowadzanie zmian w harmonogramach, stosowanie form komunikacji zdalnej, redefiniowanie działań wokół odbywających się wydarzeń, redefiniowania rynków docelowych.

Na poziomie zarządzania poddziałaniem II.2.1. pojawiał się problem słabszej jakości nowych modeli biznesowych/strategii internacjonalizacji, czasochłonność realizacji była zwiększona o niezbędne działania kontroli jakości. Stosowane były sankcje finansowe w celu ochrony efektywności wsparcia. Premiowanie wysokości wskaźnika liczby zawartych kontraktów handlowych było silnym bodźcem rynkowym do pojawienia się zachowań ryzykownych po stronie wnioskodawców.

W poddziałaniach II.2.2. oraz II.2.3. wprowadzano z kolei takie środki na rzecz jakości wsparcia, jak: odpowiednie zarządzanie procesami doboru uczestników i poznania ich potrzeb, partnerskie ustalanie zakresów i obszarów wsparcia oraz identyfikowanie rynków

docelowych, dostosowanie narzędzi (misji, uczestnictwa w targach) do tych potrzeb i aktualnej sytuacji na rynkach. Równocześnie realizacja projektów w których grantobiorca pełnił rolę operatora wsparcia dla MŚP, była korzystna z punktu widzenia czaso- i pracochłonności bieżącego zarządzania interwencją. Dodatkowo przedsięwzięcia były realizowane dla grup firm, co potencjalnie było korzystne z punktu widzenia skuteczności, efektywności, sieciowania i uczenia się firm na zasadach B2B.

Efekty

Dzięki otrzymanemu w ramach poddziałania II.2.1. wsparciu firmy inicjowały eksport (26% respondentów) oraz wchodziły na nowe rynki zagraniczne (32%) i zwiększały na nich sprzedaż (14%). Odnotowany został także wzrost o 9 p.p. udziału firm, dla których zagranica była głównym rynkiem działalności. W wyniku realizacji projektów poddziałania II.2.1. firmy podniosły swoją konkurencyjność, zwłaszcza w takich obszarach jak wartość posiadanej marki, gęstość i zasięg sieci dystrybucji czy jakość produktów/usług. Nowy potencjał konkurencyjny znalazł odzwierciedlenie w odnotowanych wśród firm - porównawczo wyższych, niż w przypadku odbiorców innych form wsparcia - poziomach osiągania poprawy kluczowych wskaźników finansowych (m.in. wzrostów przychodów i rentowności).

Dzięki wsparciu zrealizowanych zostało 51 przedsięwzięć promocji firm i gospodarki, doszło do umiędzynarodowienia działalności instytucji i organizacji działających w otoczeniu biznesu. Osiągnięty rozkład beneficjentów wskazywał jednak pośrednio na fakt, że tylko częściowo udało się wzmocnić procesy umiędzynarodawiania się innych, niż JST, interesariuszy działania. Szersze uczestnictwo instytucji otoczenia biznesu utrudnione było ze względu na ich pozycję względem uregulowań dotyczących pomocy państwa. W przypadku pozostałych potencjalnych beneficjentów (instytutów naukowych, uczelni czy organizacji pozarządowych) istotnym czynnikiem ryzyka były wymogi związane z osiągnięciem konkretnych kontraktów eksportowych MŚP. Ewidentna była założona słaba intensywność zawierania kontraktów eksportowych po stronie poddziałań o charakterze informacyjno-promocyjnym. W trakcie realizacji projektów stosowane były natomiast mechanizmy zwiększające efektywność wsparcia, ukierunkowane m.in. na zwiększanie szans na doprowadzanie przedsiębiorstw do etapu zawierania zagranicznych kontraktów.

M.in. w wyniku realizacji projektów w ramach poddziałań II.2.2. i II.2.3. 17% firm korzystających z różnych form wsparcia w ramach RPO Wł 2014-2020 uważało, że promocja gospodarki regionu wpływała pozytywnie na warunki prowadzenia działalności

Tereny inwestycyjne

Adekwatność wsparcia

Zainteresowanie JST instrumentem wsparcia było ograniczone. W kontekście adekwatności wsparcia, badanie wskazuje rozbieżności między potrzebami przedsiębiorców a działaniami JST. Specyfika tego typu projektów, jak i problemy niektórych JST takie jak długotrwałe przygotowanie terenu, nierzetelne diagnozy potrzeb, czy brak skutecznej strategii przyciągania inwestorów, mogły negatywnie wpłynąć na spełnienie potrzeb przedsiębiorców. Czas realizacji inwestycji, zmiany planów firm w czasie, oraz lokalizacja inwestycji na mało atrakcyjnych terenach komunikacyjnie to kolejne czynniki, które ograniczały adekwatność wsparcia w kontekście dynamicznie zmieniających się potrzeb biznesowych. Zakończonych zostało jedynie 2 z 11 projektów. Jak wynika z analizy skuteczności i opisu barier jest ryzyko nie osiągnięcia zakładanych wskaźników **rezultatu**, a trwałość projektów może być zagrożona ze względu na ogólne trudności w pozyskaniu inwestorów lub ich rotację w przypadku dzierżawy terenu.

Barierzy wdrażania

Barierami wdrażania wsparcia na przygotowanie terenów inwestycyjnych były przede wszystkim braki w kompetencjach i strategii JST, co przejawiało się w nierzetelnych diagnozach potrzeb oraz trudnościach w przyciąganiu inwestorów. Wieloletni czas realizacji projektu od momentu zbierania deklaracji do faktycznego uzbrojenia terenu i budowy dróg dojazdowych stawał się problemem, zwłaszcza w kontekście szybko zmieniających się planów biznesowych. Dodatkowo, silna konkurencja ze strony stref ekonomicznych i prywatnych inwestorów, a także wzrost cen robót i materiałów budowlanych, ograniczały efektywność wsparcia. Nieprzewidziane sytuacje podczas realizacji prac budowlanych, generujące opóźnienia i dodatkowe koszty, także przyczyniały się do barier w wdrażaniu wsparcia. Niestety działania naprawcze zastosowane we wdrażaniu Poddziałania II.1.1. miały ograniczone efekty. W efekcie działań naprawczych rozszerzono katalog beneficjentów o przedsiębiorstwa z sektora MSP. Jednakże nie było możliwe zastosowanie regionalnej pomocy inwestycyjnej, a pomoc de minimis, co znacząco ograniczyło zainteresowanie MSP, ze względu na opłacalność inwestycji.

Profesjonalizacja usług biznesowych

Adekwatność wsparcia

Zainteresowanie konkursami ze strony IOB było znaczące. Jeśli chodzi o wsparcie kierowane do MSP to zainteresowanie wsparciem zwiększyło się w momencie wprowadzania komponentu inwestycyjnego, powalającego na wdrożenie efektów usług doradczych.

Efekty

Badanie wskazuje, że wpływ wsparcia świadczonego przez Instytucje Otoczenia Biznesu (IOB) na przedsiębiorstwa jest trudny do zdefiniowania i trudno mierzalny przez przedsiębiorstwa. Tylko 32% przedsiębiorstw korzystających z usług IOB stwierdziło, że usługi te pozytywnie wpłynęły na ich konkurencyjność. To niska liczba może wskazywać na brak dopasowania oferty IOB do specyficznych potrzeb przedsiębiorstw. Ponadto, 52% badanych nie było w stanie ocenić wpływu usług na konkurencyjność, co może świadczyć o nieadekwatności wsparcia oraz braku jasno zdefiniowanych celów i efektów.

Dla firm, które zauważyły pozytywny wpływ usług doradczych, był on widoczny w takich aspektach jak udział w rynku, potencjał inwestycyjny, wzrost przychodów, poziom zysku i rentowności. Jednakże, znaczący odsetek firm określał wpływ tych usług jako średni lub nie był w stanie go jasno zdefiniować, szczególnie w kontekście wskaźników finansowych. W obszarze innowacyjności, 39% badanych stwierdziło, że usługi IOB wpłynęły na podniesienie poziomu innowacyjności, co jednak również pozostawia znaczną liczbę firm niezadowolonych lub niepewnych efektów tych działań.

2.6.2. Rekomendacje

Tabela 32 Tabela rekomendacji

Nr	Treść wniosku (nr strony w raporcie)	Treść rekomendacji	Obszar tematyczny	Adresat rekomendacji	Sugerowany sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa / podklasa rekomendacji	Bazowy status rekomendacji
1	Beneficjenci sygnalizowali trudności dotyczące zastosowania w praktyce mechanizmu monitorowania i wycofania. Zwracali przede wszystkim uwagę na konieczność jego stosowania do chwili zamortyzowania/umorzenia wszystkich elementów infrastruktury objętej projektem co w skrajnych przypadkach może trwać nawet 40 lat. Już po upływie kilku lat aparatura może utracić swoje walory co będzie utrudniało utrzymanie zakładanego udziału części gospodarczej. dostęp ten miałby się wiązać z	Stosowanie mechanizmu monitorowania jedynie w okresie trwałości projektu.	Innowacyjność oraz badania i rozwój	Instytucja Koordynująca Umowę Partnerstwa	Wprowadzenie przez IK UP odpowiednich zmian w treści mechanizmu monitorowania i wycofania	30.06.2025	Horyzontalna, operacyjna	Rekomendacja zatwierdzona w całości

	przekroczeniem zakładanego w WoD udziału części gospodarczej. (s. 91-92)							
2	Zgodnie z zapisami mechanizmu monitorowania i wycofania jednostka naukowa w sytuacji przekroczenia zadeklarowanego we wniosku o dofinansowanie udziału części gospodarczej jest zobligowana do zwrotu części dofinansowania w wysokości odzwierciedlającej poziom przekroczenia. Przy wyliczaniu wysokości zwrotu dofinansowania nie są brane pod uwagę rzeczywiste korzyści finansowe jakie jednostka odniosła z tytułu większego od zakładanego wykorzystania efektów projektu do celów gospodarczych. Może się okazać, że są one mniejsze niż kwota podlegająca zwrotowi. Takie	Przyjęcie zasady, w myśl której kwota podlegająca zwrotowi z tytułu wykorzystania infrastruktury dla celów gospodarczych ponad udział określony w WoD nie będzie przekraczać rzeczywistych korzyści finansowych jakie jednostka odniosła z tego tytułu (przychody pomniejszone o koszty). Alternatywnie: <ul style="list-style-type: none"> wprowadzenie zasady, że weryfikacja zachowania proporcji części gospodarczej do niegospodarczej jest dokonywana jednorazowo, na koniec okresu trwałości projektu wprowadzenie zasady, że beneficjent jest zobowiązany do osiągnięcia udziału części gospodarczej 	Innowacyjność oraz badania i rozwój	Instytucja Koordynująca Umowę Partnerstwa	Przyjęcie przez IK UP odpowiednich interpretacji do zapisów mechanizmu monitorowania i wycofania.	30.06.2025	Horyzontalna, operacyjna	Rekomendacja zatwierdzona w całości

	rozwiązanie stwarza ryzyko ograniczenia przez jednostki naukowe dostępu podmiotom gospodarczym do infrastruktury w momencie, gdy dostęp ten miałby się wiązać z przekroczeniem zakładanego w WoD udziału części gospodarczej. (s. 76)	mieszczącej się w określonym przedziale szerokim np. na 10 punktów procentowych. Dopiero w sytuacji „nie zmieszczenia” się w przedziale stosowane byłyby określone sankcje						
3	Jednym z powodów umiarkowanego zainteresowania firm aplikowaniem o wsparcie na inwestycje w infrastrukturę B+R była niska intensywność wsparcia wynikająca z przyjętej podstawy prawnej pomocy (art. 14 GBER – regionalna pomoc inwestycyjna). (s. 125)	Wykorzystanie do wsparcia inwestycji w infrastrukturę B+R w ramach FEŁ2027 nie tylko regionalnej pomocy inwestycyjnej ale również pomocy de minimis.	Innowacyjność oraz badania i rozwój	IZ FEŁ 2027 /IP FEŁ 2027	Wprowadzenie odpowiednich zapisów w SZOP FEŁ oraz dokumentacjach dotyczących naborów. Zapisy powinny wskazywać, że podstawą prawną udzielenia pomocy na inwestycje w infrastrukturę B+R jest zarówno art. 14 GBER jak i pomoc de minimis.	30.06.2025	Programowa, operacyjna	Rekomendacja zatwierdzona w całości
4	W poddziałaniu II.1.2 istotny odsetek respondentów nie potrafił określić wpływu usług	Usługa powinna wskazywać ściśle określone cele biznesowe w	Innowacyjność oraz badania i rozwój	IZ FEŁ 2027/IP FEŁ 2027	Wprowadzenie odpowiednich zapisów w	30.06.2025	Programowa, operacyjna	Rekomendacja zatwierdzona w całości

<p>doradczych na konkretne parametry konkurencyjności firmy. Jednocześnie respondenci deklarowali, że wsparcie ze strony IOB było dla nich użyteczne. Wynika z tego, że pomimo dobrej współpracy pomiędzy IOB a firmą efekty usług były trudno zauważalne przez odbiorców końcowych. (s. 118-120)</p>	<p>metodologii SMART oraz zestaw wskaźników określający wpływ usługi na sytuację przedsiębiorstwa. Do badania ich osiągnięcia konieczne jest stworzenie systemu KPI (Key Performance Indicators), pozwoli określać i śledzić kluczowe wskaźniki wynikowe dla usług doradczych.</p>			<p>dokumentacji dot. naborów. System wskaźników i sposób pomiaru dla każdej usługi powinien być przedmiotem punktowanej oceny merytorycznej IOB ubiegającej się o wsparcie na świadczenie usług proinnowacyjnych. System ten powinien być przypisany do każdej z usług doradczych i zawierać główne wskaźniki. Dodatkowo wskaźniki szczegółowe powinny być ustalane przez IOB wspólnie z przedsiębiorcą. Przykładowo wskaźniki mogą dotyczyć:</p> <ul style="list-style-type: none">- przychodów,- kosztów,			
---	--	--	--	--	--	--	--

					<ul style="list-style-type: none"> - zysku, - liczby nowych klientów, - ROI z inwestycji w innowacje – stosunek zysków do wydatków poniesionych na działania innowacyjne, - satysfakcji klientów, - utrzymania klientów. Wskaźniki powinny również być mierzalne, realistyczne, osiągalne, istotne i ograniczone czasowo (SMART). Warto oceniać także ambitność wpływu usługi doradczej na konkurencyjność firmy, a także efektywność kosztową w relacji do planowanych efektów. 			
5	Funkcjonujący system akredytacji IOB nie zapewnia wysokiego	Kwestie takie jak doświadczenie IOB w świadczeniu usług, jakość	Innowacyjność oraz badania i rozwój	IZ FEŁ 2027/IP FEŁ 2027	Wprowadzenie odpowiednich zapisów w	30.06.2025	Programowa, operacyjna	Rekomendacja

<p>standardu realizacji usług doradczych. Dodatkowo kryteria wyboru projektów dla IOB w poddziałaniu II.1.2 nie oceniały punktowo sposobu zapewniania jakości usług przez IOB. Mogło to mieć wpływ na niewystarczającą jakość świadczonych usług, w tym produktu finalnego doradztwa. Zastosowane kryteria w dużym stopniu opierają się o zasadę spełnia / nie spełnia, a nie rankingują koncepcji świadczenia usług i rzeczywistych dowodów ich jakościowego wykonania. (s.119)</p>	<p>usług czy sposób jej monitorowania, sposób realizacji usług, narzędzia i eksperci do jej realizacji powinny być premiowane w ramach oceny merytorycznej / systemu akredytacji.</p>			<p>dokumentacji dot. naborów oraz ewentualnym systemie akredytacji dla IOB.</p> <p>Zapisy powinny bardziej koncentrować się na weryfikacji jakości usług oraz odpowiedniego potencjału i doświadczenia IOB, wynikającego ze zrealizowanych usług w przeszłości m.in.:</p> <p>IOB powinny się wykazać m.in.:</p> <p>A). liczbą powracających klientów, B). szczegółowymi referencjami od klientów (ze wskazaniem przedmiotu usługi, okresu jest świadczenia, wartości</p>		<p>zatwierdzona w całości</p>
--	---	--	--	---	--	-------------------------------

				<p>zaangażowanych ekspertów, wymiernych efektów dla przedsiębiorstwa)</p> <p>C). success stories - szczegółowym studium przypadku sposobu realizacji i efektów doradztwa dla min. 5 klientów,</p> <p>D). Wykazem kluczowych ekspertów wraz z usługami zrealizowanymi na rzecz przedsiębiorstw w danej IOB.</p> <p>Powyższe kwestie powinny być oceniane jakościowo i punktowo, a nie na zasadzie spełnia / nie spełnia.</p> <p>Ponadto należy położyć nacisk na ocenę metodologii,</p>			
--	--	--	--	--	--	--	--

					<p>w tym narzędzia do diagnozy potrzeb przedsiębiorstw stosowanego przez IOB w kontekście jego skuteczności i użyteczności.</p> <p>W ocenie merytorycznej IOB (także podczas przyznawania akredytacji) powinna zostać zastosowana procedura ustnych odpowiedzi na pytania przed panelem ekspertów przez zarząd IOB oraz max. 3 kluczowych ekspertów dotycząca strategii działania IOB, w tym pozyskiwania klientów oraz standardów świadczenia usług.</p>			
6	Warto uwzględnić bardziej celowe, systemowe konstruowanie wsparcia	Zastosowanie w ramach realizacji Działania na rzecz promocji MŚP	Innowacyjność oraz badania i rozwój	IZ FEŁ 2027/IP FEŁ 2027	Wprowadzenie odpowiednich zapisów w	30.06.2025	Programowa, operacyjna	Rekomendacja

<p>(promocja gospodarcza). Stosowane formy, polegające na naborach ofert z pospolitego ruszenia i tak kończyły się w znacznej mierze realizacją kluczowych, bardziej systemowych projektów przez różne komórki UM Wł oraz Urzędu Miasta Łodzi. Wyniki badań jakościowych i ilościowych, wskazały - na to, że nie wystąpił efekt synergii pomiędzy projektami - o ile w ramach poszczególnych instytucji projekty wzajemnie się widziały i współpracowały, o tyle już pomiędzy poszczególnymi Beneficjentami i ich projektami nie było widzialności, wspólnoty marki, synergii. Wydaje się, że istniał również niewykorzystany potencjał do multiplikowania efektów poddziałania II.2.1. w ramach inicjatyw finansowanych zwłaszcza z II.2.2. W rezultacie można</p>	<p>(FELD 01.05. 1 b Promocja MŚP) mechanizmów ściślej łączących działania promocyjne z uczestnictwem i wsparciem dla konkretnych firm oraz pobudzających szersze uczestnictwo w nich interesariuszy innych niż JST. Wykorzystanie bardziej systemowego podejścia, z realizacją kluczowych projektów, wzmocnienie wiodącego i parasolowego charakteru (poprzez nadanie im charakteru koordynacyjnego i strategicznego dla regionu, żeby działania dla indywidualnych MŚP i ich grup miały charakter bardziej strategiczny i systemowy, zbliżając się do modelu projektu strategicznego, zastosowanego w przypadku np. Pomorskiego Brokera Eksportowego) działań UM Wł w stosunku do</p>			<p>dokumentacji konkursowej w ramach realizacji Działania na rzecz promocji MŚP (FELD 01.05. 1 b Promocja MŚP) w stosunku do projektów zmierzających do zwiększenia skali potencjału eksportowego firm z sektora MŚP, polegających na promocji oferty MŚP, udziale w imprezach wystawienniczych, targach i misjach gospodarczych, organizacji i udziale w przedsięwzięciach ukierunkowanych na promocję potencjału eksportowego firm z sektora MŚP oraz tworzeniu warunków dla rozwoju przedsiębiorczości oraz obsługi inwestora.</p>		<p>zatwierdzona w całości</p>
---	--	--	--	---	--	-------------------------------

	ocenić, że szersze oddziaływanie międzynarodowej promocji gospodarczej regionu na internacjonalizację przedsiębiorstw w regionie może zostać wzmacnione. (s. 111-112)	projektów innych interesariuszy. Włączenie do działań komponentu mentoringu czy innych form pobudzania wymiany informacji na poziomie B2B.						
7	Premiowanie wysokości wskaźnika „Liczba kontraktów handlowych zagranicznych podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji” było silnym bodźcem rynkowym do pojawienia się po stronie wnioskodawców zachowań ryzykownych. (s. 155)	W warunkach konkursowych warto pobudzać wysokość współfinansowania projektów ze strony sektora prywatnego, który to bodziec jest mniej podatny na wywołanie zachowań ryzykownych, a równocześnie podnosi efektywność wsparcia.	Innowacyjność oraz badania i rozwój	IZ FEŁ 2027/IP FEŁ 2027	Wprowadzenie odpowiednich zapisów w dokumentacji konkursowej	30.06.2025	Programowa, operacyjna	Rekomendacja zatwierdzona w całości
8	Pojawiły się problemy z jakością dokumentów strategicznych firm w zakresie internacjonalizacji, co wpływało na jakość wdrażania projektów oraz większą pracochłonnością	Korzystanie z akredytowanych doradców strategicznych (najkorzystniej byłoby uwzględnić specjalizację w zakresie internacjonalizacji MŚP w ramach krajowego systemu akredytacji)	Innowacyjność oraz badania i rozwój	IZ FEŁ 2027/IP FEŁ 2027	Ewentualny system akredytacji powinien uwzględniać specjalizację w doradztwie na rzecz internacjonalizacji. Akredytacja powinna	30.06.2025	Programowa, operacyjna	Rekomendacja zatwierdzona w całości

przy zarządzaniu wsparciem (s. 155)				następować na podstawie analizy posiadanego doświadczenia w realizacji projektów obejmujących takie zadania jak m.in. badanie rynków zagranicznych, opracowywanie strategii internacjonalizacji, tworzenie lub uczestnictwo w realizacji modeli ekspansji na rynkach międzynarodowych, dostosowywania produktów lub usług do wymogów rynków zagranicznych, zarządzania w środowisku międzynarodowymi i wielokulturowym.			
-------------------------------------	--	--	--	---	--	--	--

Spis tabel

Tabela 1 Zakładana i zrealizowana próba w poszczególnych Działaniach.....	26
Tabela 2 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników produktu przyjętych dla PI 1a	27
Tabela 3 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników rezultatu bezpośredniego przyjętych dla PI 1a.....	28
Tabela 4 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników rezultatu specyficznych dla programu przyjętych dla PI 1a	29
Tabela 5 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników produktu przyjętych dla PI 1b	30
Tabela 6 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników rezultatu bezpośredniego przyjętych dla PI 1b	32
Tabela 7 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników rezultatu specyficznych dla programu przyjętych dla PI 1b	34
Tabela 8 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników produktu przyjętych dla PI 3a	35
Tabela 9 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników rezultatu bezpośredniego przyjętych dla PI 3a.....	36
Tabela 10 Wskaźniki produktu PI 3b Działanie II.2.	38
Tabela 11. Wskaźniki rezultatu PI 3b Działanie II.2.....	40
Tabela 12 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników produktu przyjętych dla PI 3c.....	44
Tabela 13 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników rezultatu bezpośredniego przyjętych dla PI 3c	47
Tabela 14 Wartości docelowe, aktualnie osiągnięte i prognozowane dla wskaźników rezultatu specyficznych dla programu przyjętych dla PI 3c	48
Tabela 15 Odsetek beneficjentów/pożyczkobiorców, którzy w ciągu trzech lat przed ubieganiem się o wsparcie podejmowali działalność innowacyjną.....	57
Tabela 16 Odsetek łódzkich firm aktywnych innowacyjnie	58
Tabela 17 Poziomy innowacyjności produktów i procesów stanowiących przedmiot wsparcia	60
Tabela 18 Rodzaje wydatków związanych z podejmowaniem działań w obszarze badań i rozwoju jakie beneficjenci ponosili po zakończeniu realizacji projektów dofinansowanych z RPO Wł.....	68
Tabela 19 Kategorie rozwiązań TIK wdrażanych przez wsparte przedsiębiorstwa.....	71
Tabela 20 Obecny stan zatrudnienia u beneficjentów dotacji i pożyczkobiorców	73
Tabela 21 Projekty wpisujące się w inteligentne specjalizacje województwa łódzkiego	77
Tabela 22 Efektywność finansowa dotycząca inwestycji w infrastrukturę badawczą w sektorze nauki - porównania międzywojewódzkie (dane wg stanu na II kwartał 2023 r.).....	91

Tabela 23 Efektywność finansowa dotycząca inwestycji firm w obszarze badań i rozwoju - porównania międzywojewódzkie (dane wg stanu na II kwartał 2023 r.)	92
Tabela 24 Efektywność finansowa dotycząca inwestycji firm w obszarze konkurencyjności - porównania międzywojewódzkie (dane wg stanu na II kwartał 2023 r.)	93
Tabela 25 Efektywność finansowa - porównania międzywojewódzkie (dane wg stanu na II kwartał 2023 r.)	124
Tabela 26 Popularność usług doradczych IOB wśród MŚP	128
Tabela 27 Struktura wielkościowa beneficjentów działania I.2 na tle struktury wielkościowej firm aktywnych badawczo i populacji łódzkich firm	137
Tabela 28 Struktura wielkościowa beneficjentów Poddziałania I.2.1 i Poddziałania I.2.2	137
Tabela 29 Struktura branżowa beneficjentów Poddziałania I.2.1 i Poddziałania I.2.2	138
Tabela 30 Porównanie pierwotnych i aktualnych alokacji na Poddziałania I.2.1 i I.2.2	145
Tabela 31 Pierwotne i aktualne wartości docelowe wskaźników produktu PI 1b i szacowany poziom ich realizacji	146
Tabela 32 Tabela rekomendacji	175

Spis wykresów

Wykres 1 Wskaźnik rezultatu PI 3b Wartość eksportu w województwie łódzkim (w miliardach złotych)	43
Wykres 2 Ocena wpływu wsparcia dotacjami i pożyczkami na sfery funkcjonalno-zasobowe przedsiębiorstwa. Skala od 1 do 5, gdzie 1 oznacza „brak wpływu” na poziom danego zasobu a 5 – „bardzo duży wpływ”	51
Wykres 3 Przewagi konkurencyjne wspartych przedsiębiorstw w porównaniu (samoocena) z głównymi konkurentami na głównym rynku działalności. Skala od 1 do 5. Ocena 1 – konkurenci dysponują przewagami konkurencyjnymi (znacznie wyższy poziom zasobów) niż badane przedsiębiorstwo, ocena 5 - badane przedsiębiorstwo dysponuje dużymi przewagami konkurencyjnymi w porównaniu do konkurentów (ocena 5) i ocena 3- zasoby są porównywalne.....	53
Wykres 4 Główne rynki działalności wspartych przedsiębiorstw.	55
Wykres 5 Ocena zmian pozycji konkurencyjnej w porównaniu do okresu przed wsparciem.	55
Wykres 6 Czynniki oddziałujące pozytywnie na poziom innowacyjności rozwiązania stanowiącego przedmiot projektu	63
Wykres 7 Czynniki oddziałujące negatywnie na poziom innowacyjności rozwiązania stanowiącego przedmiot projektu	64
Wykres 8 Wpływ realizowanego przedsięwzięcia na poprawę jakości oferowanych przez firmy produktów/usług	65
Wykres 9 Właściwości oferowanych przez MŚP usług i produktów, które pozytywnie wpływają na poprawę ich jakości.....	67

Wykres 10 Źródła finansowania działań w obszarze B+R po zakończeniu realizacji projektu z Działania I.2	69
Wykres 11 Czynniki utrudniające angażowanie się w działalność związaną z badaniami i rozwojem po zakończeniu realizacji projektu	70
Wykres 12 Zmiana zatrudnienia w stosunku do okresu przed złożeniem wniosku o dofinansowanie lub pożyczkę	74
Wykres 13 Zmiana zatrudnienia netto w stosunku do okresu sprzed inwestycji. Wynik „0” oznacza brak zmiany, czyli równowagę pomiędzy odsetkiem firm deklarujących wzrost i tych deklarujących spadek zatrudnienia w badanej populacji. Wynik powyżej zera oznacza przewagę odsetka firm, które zanotowały wzrost zatrudnienia nad tymi, którzy odnotowali spadek zatrudnienia w danej komórce organizacyjnej. Maksymalna wartość możliwa do osiągnięcia w tej skali to „1”. Taki wynik oznaczałby, że wszyscy ankietowani osiągnęli wyłącznie wzrost zatrudnienia w danej komórce organizacyjnej. Wynik „0” oznaczałby, że wszyscy ankietowani osiągnęli wyłącznie spadek zatrudnienia w danej komórce organizacyjnej.....	75
Wykres 14 Udział procentowy Inwestycji wpisujących się w RIS w podziale na instrumenty wsparcia (100% - dany instrument wsparcia).	78
Wykres 15 Efekt jałowej straty.....	86
Wykres 16 Wpływ projektu na zmianę postaw beneficjentów na proinnowacyjne	90
Wykres 17 Wpływ pandemii COVID na realizację działań firm w obszarze B+R i innowacji .	101
Wykres 18 Wpływ dotacji inwestycyjnej anty-COVID i dotacji na kapitał obrotowy	105
Wykres 19 Główne rynki działalności beneficjentów dotacji inwestycyjnych udzielonych w trybie konkursowym i nadzwyczajnym (anty-COVID).	106
Wykres 20. Ocena pośredniego wpływu wsparcia internacjonalizacji na sfery funkcjonalno-zasobowe przedsiębiorstwa.	107
Wykres 21. Ocena zmian pozycji konkurencyjnej w porównaniu do okresu przed wsparciem II.2.1. w porównaniu do innych odbiorców wsparcia	109
Wykres 22 Aktywność międzynarodowa Beneficjentów II.2.1.	110
Wykres 23. Wpływ projektów innych niż II.2.1. na zainicjowanie działalności międzynarodowej.....	111
Wykres 24. Wpływ projektów innych niż II.2.1. na ekspansję zagraniczną firmy (nowe rynki lub/i zwiększenie udziału w rynku/rynkach zagranicznych)	112
Wykres 25. Zmiany główne rynki działalności firm obecnie w porównaniu do momentu podpisywania umów o wsparcie	113
Wykres 26. Zmiany w przychodach ze sprzedaży za granicę w ostatnim roku obrotowym..	114
Wykres 27. Oceny promocji gospodarczej regionu z punktu widzenia potrzeb działalności	116
Wykres 28. Oceny promocji gospodarczej regionu z punktu widzenia potrzeb działalności	116
Wykres 29. Zagrożenia i wyzwania dla funkcjonowania i rozwoju firm	121

Wykres 30 Poziom wykorzystania alokacji w poszczególnych naborach z Poddziałania I.2.1 w relacji do wkładu UE na wnioskach złożonych i wnioskach zatwierdzonych.....	132
Wykres 31 Poziom wykorzystania alokacji w poszczególnych naborach z Poddziałania I.2.2 w relacji do wkładu UE na wnioskach złożonych i wnioskach zatwierdzonych.....	134
Wykres 32 Główne trudności na jakie beneficjenci Działania I.2 natrafili na etapie aplikowania o środki.....	136
Wykres 33 Opinie beneficjentów Działania I.2 nt. przewag PO IR nad RPO Wł.....	150
Wykres 34 Problemy na jakie beneficjenci Działania I.2 napotkali w trakcie realizacji projektu	156
Wykres 35 Działania podejmowane przez beneficjentów w celu przezwyciężenia pojawiających się problemów	158
Wykres 36 Bariery w realizacji projektów	161

Bibliografia

Publikacje:

1. Dodgson, M. et al. (2010) *Systems Thinking. Market Failure, and the Development of Innovation Policy: The Case of Australia*. Queensland and Cambridge: University of Queensland Economics Discussion Papers & Centre for Business Research Working Papers 403 i 397.
2. Gorynia M. 2002. Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań
3. Gok A. Edler J. The use of behavioural additionality evaluation in innovation policy *making* *Research Evaluation* , vol. 21, nr 4, 2011, s. 306-318.
4. Gourinchas P.O., Kalemli-Özcan S. (2020), Covid-19 and Business Failures, webinar OECD, <https://www.oecd.org/global-forum-productivity/webinars/Gourinchas-Kalemli-Ozcan-covid-19-and-business-failures.pdf>
5. Hall. B. H. (2002) 'The Assessment: Technology Policy", *Oxford Review of Economic Policy*. 18: 1-9.
6. Larosse, J. (2004) 'Conceptual and Empirical Challenges of Evaluating the Effectiveness of Innovation Policies with 'Behavioural Additionality" (The Case of IWT R&D Subsidies)", *IWT-Studies*, 48: 57-69.
7. Krakowska, A. Krakowski R, *Stabilność modeli biznesowych na przykładzie oddziaływania pandemii COVID-19 na MŚP w województwie łódzkim*, SIZ, Łódź 2020, s. 157-175
8. Brdulak H., *Wczoraj, dziś i jutro branży TSL – diagnoza i trendy*, 2021, <https://forsal.pl/gospodarka/pkb/artykuly/8058002,wczoraj-dzis-i-jutro-branzy-tsl-diagnoza-itrendy.html>
9. OECD (2020), Covid-19: SME Policy Responses. Tackling Coronavirus (COVID-19): Contributing to a Global Effort, (March), 1–55, https://oecd.dam-broadcast.com/pm_7379_119_119680-di6h3qgi4x.pdf

10. K. Olejniczak, M. Kozak oraz B. Ledzion, Teoria i praktyka ewaluacji interwencji publicznych: Podręcznik akademicki. Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 491-492.
11. PWC (2020), Polski mikro, mały i średni biznes w obliczu pandemii COVID-19, <https://www.pwc.pl/pl/pdf/polski-mikro-maly-sredni-biznes-w-obliczu-pandemii.pdf>.
12. Stankiewicz M.J. 2005. Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji. Dom Organizatora, Toruń

Raporty

1. Badanie ewaluacyjne pomocy publicznej udzielanej w ramach Rozporządzenia Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego w sprawie warunków i trybu udzielania pomocy publicznej i pomocy de minimis za pośrednictwem Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. Raport końcowy; IDEA, IMAPP, PAG, UJ; Warszawa 2020 r.
2. Efekty wsparcia przedsiębiorstw w ramach RPO WP 2014-2020; EGO, LB&E; Warszawa 2023 r.
3. Ewaluacja ex-ante w zakresie instrumentów finansowych dla Programu Fundusze Europejskie dla, Łódzkiego 2027, UMWŁ, 2021
4. Ewaluacja pierwszych efektów wsparcia PO IR w zakresie prac B+R oraz wdrażania wyników prac B+R realizowanych w przedsiębiorstwach; EGO, LB&E; Warszawa 2020.
5. Ewaluacja regionalnej pomocy inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmocnienia konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020. Raport końcowy; Agrotec, STOS, WISE-Europa; Warszawa 2020 r.
6. Ocena efektów wsparcia konkurencyjności, innowacyjności i internacjonalizacji MŚP w woj. świętokrzyskim w perspektywie 2014-2020, UMWŚ, 2022 r,
7. Ocena wsparcia działalności B+R oraz wsparcia konkurencyjności, innowacyjności i internacjonalizacji MŚP w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020, UMWP, w trakcie realizacji.
8. Ocena trafności wsparcia sfery B+R w ramach RPO WŁ 2014-2020; LB&E; Warszawa 2019 r.
9. Ocena efektów wsparcia konkurencyjności, innowacyjności i internacjonalizacji MŚP w woj. świętokrzyskim w perspektywie 2014-2020; EGO, LB&E; Warszawa 2022 r.
10. Ocena obciążeń administracyjnych beneficjentów Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020; CODE-Design, STOS; Warszawa 2017 r.
11. Raport z realizacji Regionalnej Strategii Innowacji dla województwa łódzkiego LORIS 2030, Regionalne Obserwatorium Terytorialne Województwa Łódzkiego, 2020,
12. Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw „Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce 2022”, red. A Skowrońska, A. Tarnawa, PARP, Warszawa, 2022, s. 35
13. Zmiany wywołane pandemią COVID-19 w sektorze MŚP i ich wpływ na realizację procesów biznesowych, Platforma Przemysłu Przyszłości, Warszawa, 2022.