

***Ocena instrumentów  
wsparcia bezpośredniego przedsiębiorstw***

*Podsumowanie wyników ewaluacji wybranych Działań SPO WKP*

## **Ocena instrumentów wsparcia bezpośredniego przedsiębiorstw**

Podsumowanie wyników ewaluacji wybranych Działań SPO WKP

pod redakcją Jacka Pokorskiego

Tekst publikacji przygotowano na podstawie następujących raportów ewaluacyjnych:

- *Ocena rezultatów Działania 2.1 i 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach*, PARP, Warszawa 2010 (opracowanie raportu: FUTUROBNIA – Marek Młodożeniec; Michał Bigoszewski).
- *Badanie efektów netto projektów wspierających wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw*, PARP, Warszawa 2009 (opracowanie raportu: PSDB Sp. z o.o.).
- *Efekty w zakresie innowacyjności – badanie oddziaływania projektów zrealizowanych w ramach Poddziałania 2.2.1 SPO WKP*, PARP, Warszawa 2009 (opracowanie raportu: IBC GROUP Central Europe Holding S.A.).

Opracowanie rozdziału I: dr Piotr Tamowicz – niezależny ekspert

Opracowanie rozdziału II: Jacek Pokorski, Rafał Trzciński – PARP

Opracowanie rozdziałów III–V: Jacek Pokorski – PARP

*Wszelkie wnioski i rekomendacje sformułowane w ramach powyższych raportów oraz rozdziałów niniejszej publikacji nie muszą odzwierciedlać stanowiska Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, a jedynie stanowiska Autorów.*

Współpraca techniczna i redakcja językowa: Zuzanna Popis, Rafał Trzciński, Aleksandra Jaskólska, Agnieszka Pruszkowska-Czmiel

Zdjęcie na okładce przedstawia urządzenie zakupione w ramach projektu pn. *Rozwój obsługi klientów korporacyjnych dzięki innowacyjnej technologii druku* przez PAKFOL Sp. z o.o., beneficjenta Poddziałania 2.2.1 SPO WKP (fot. IBC GROUP Central Europe Holding S. A.).

Wydawca:

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

ul. Pańska 81/83

00-834 Warszawa

© Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

ISBN: 978-83-7633-041-9

Wydanie pierwsze

Nakład: 500 egz.

Przygotowanie do druku, druk i oprawa:



Wydawnictwo Naukowe Instytutu Technologii Eksploatacji – PIB  
ul. K. Pułaskiego 6/10, 26-600 Radom, tel. centr. (48) 364-42-41, fax (48) 364-47-65  
e-mail: [instytut@itee.radom.pl](mailto:instytut@itee.radom.pl) <http://www.itee.radom.pl>

## SPIS TREŚCI

<b>Wprowadzenie .....</b>	<b>5</b>
<b>I. Wsparcie inwestycyjne i doradcze dla przedsiębiorstw w ramach SPO WKP – próba rekapitulacji .....</b>	<b>7</b>
<b>II. Cele, zakres i metodologia ewaluacji .....</b>	<b>19</b>
2.1. Ocena rezultatów Działania 2.1 i 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach .....	19
2.2. Badanie efektów netto projektów wspierających wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw .....	22
2.3. Efekty w zakresie innowacyjności – badanie oddziaływania projektów zrealizowanych w ramach Poddziałania 2.2.1 SPO WKP .....	24
<b>III. Działanie 2.1 – Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez doradztwo .....</b>	<b>27</b>
3.1. Charakterystyka Działania 2.1 .....	27
3.2. Przebieg realizacji oraz charakterystyka projektów i beneficjentów Działania 2.1 .....	27
3.3. Obserwowane zmiany wskaźników ekonomicznych beneficjentów Działania 2.1 .....	42
3.4. Oceny i opinie beneficjentów Działania 2.1 .....	61
3.5. Efekty Działania 2.1 .....	78
<b>IV. Działanie 2.3 – Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje .....</b>	<b>87</b>
4.1. Charakterystyka Działania 2.3 .....	87
4.2. Przebieg realizacji oraz charakterystyka projektów i beneficjentów Działania 2.3 .....	88
4.3. Obserwowane zmiany wskaźników ekonomicznych beneficjentów Działania 2.3 .....	102
4.4. Oceny i opinie beneficjentów Działania 2.3 .....	116
4.5. Efekty Działania 2.3 .....	129
<b>V. Poddziałanie 2.2.1 – Wzrost konkurencyjności produktowej i technologicznej przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji .....</b>	<b>139</b>
5.1. Charakterystyka Poddziałania 2.2.1 .....	139
5.2. Charakterystyka projektów i beneficjentów Poddziałania 2.2.1 .....	140
5.3. Obserwowane zmiany wskaźników ekonomicznych beneficjentów Poddziałania 2.2.1 .....	155
5.4. Oceny i opinie beneficjentów Poddziałania 2.2.1 .....	170
<b>Spis tabel .....</b>	<b>183</b>
<b>Spis wykresów .....</b>	<b>185</b>



## **Szanowni Państwo,**

Środki strukturalne, z których dzięki członkostwu w Unii Europejskiej mogą korzystać polskie firmy, stały się bezprecedensową szansą rozwojową dla gospodarki. Pozwalają wielu beneficjentom na dokonanie skokowego rozwoju przedsiębiorstwa, umocnienie przewag konkurencyjnych i osiąganie sukcesów na Jednolitym Rynku Europejskim oraz rynkach światowych. Jedną z szans dla polskich firm był dostęp do bezzwrotnego kapitału na inwestycje oraz usługi eksperckie, jaki zapewnił Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw. Na realizację tego typu projektów w latach 2004–2009 Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości przekazała beneficjentom SPO WKP łączną kwotę ponad trzech miliardów złotych. Z dofinansowania inwestycji oraz doradztwa skorzystało ponad 5 500 przedsiębiorców, realizując różnorodne działania związane z szeroko pojętym rozwojem firmy, zwiększaniem eksportu, wprowadzaniem innowacji i nowych technologii czy pozyskiwaniem finansowania.

W kontekście Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, realizowanego obecnie, warto pochylić się nad efektami naszych dotychczasowych działań, aby wsparcie udzielane przedsiębiorcom przynosiło jak największą wartość dodaną. Naturalnie stawiamy więc pytania, czy udało się wykorzystać szanse i czy dzięki SPO WKP faktycznie wzrosła konkurencyjność oraz innowacyjność polskich przedsiębiorstw. Odpowiedzi dostarczyła nam ewaluacja, która – korzystając z szerokiej palety technik badawczych i zaplecza eksperckiego – zgromadziła wiedzę o efektywności zainwestowanych środków (*ex post*), jak również na bieżąco (*on-going*) wspomagała PARP przy podejmowaniu strategicznych decyzji, wpływających na maksymalizację efektów udzielanego wsparcia.

Publikacja, którą mam przyjemność Państwu przekazać, zawiera najważniejsze wyniki, jakie uzyskaliśmy z procesu ewaluacji Działań 2.1 (wsparcie na doradztwo) oraz 2.3 i 2.2.1 SPO WKP (dotacje o charakterze inwestycyjnym). Szereg wniosków i rekomendacji z przeprowadzonych studiów ewaluacyjnych pozwala w sposób obiektywny spojrzeć na rozłożone w czasie efekty, obserwowane w przedsiębiorstwach korzystających z dotacji. Warto, aby doświadczenie, jakie udało się zgromadzić, zostało wykorzystane w doskonaleniu nowych programów wsparcia przedsiębiorczości i innowacyjności. Prezentowane w publikacji wyniki ewaluacji mają szczególnie istotne znaczenie w kontekście strategii Europa 2020 i procesu kształtowania polityki spójności po roku 2013. Należy w tym miejscu podkreślić, że wiele wniosków z naszych ewaluacji znalazło również potwierdzenie w V Raporcie Kohezyjnym, którym Komisja Europejska inicjuje dyskusję nad przyszłym kształtem polityki spójności.

Prezentowane w niniejszej publikacji wyniki pokazują, że wsparcie udzielone przedsiębiorcom istotnie zmieniło ich rzeczywistość gospodarczą. Czuję zatem ogromną satysfakcję, że o naszej pracy nie świadczą jedynie kwoty dotacji udzielone za pośrednictwem PARP, ale przede wszystkim wymierne rezultaty i wpływ dofinansowania, obserwowany we wskaźnikach ekonomicznych beneficjentów SPO WKP.

**Bożena Lublińska-Kasprzak**

*Prezes Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości*



# Wprowadzenie

Niniejsza publikacja stanowi podsumowanie rezultatów i bezpośrednich efektów Działań 2.1, 2.3 i 2.2.1 Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw. Prezentowane w publikacji wnioski zostały oparte na badaniach ewaluacyjnych, realizowanych przez PARP w latach 2007–2010 i odnoszą się do efektywności dwóch głównych osi wsparcia Programu, wdrażanych przez Agencję – bezzwrotnych dotacji na inwestycje i doradztwo dla przedsiębiorstw.

Wsparcie SPO WKP w tym obszarze stanowiło odpowiedź na wyraźnie dostrzegany przed rokiem 2004 brak kapitału w sektorze prywatnym, który stanowił istotną barierę wzrostu. W szczególności wskazywały to niskie nakłady na inwestycje (w tym na działalność innowacyjną) polskich przedsiębiorców oraz deficyt w firmach (zwłaszcza sektora MSP) wiedzy eksperckiej, która mogłaby pozwolić tym podmiotom na wyznaczenie indywidualnych ścieżek rozwoju konkurencyjnej działalności gospodarczej w perspektywie Jednolitego Rynku Europejskiego. Oferta wsparcia przewidziana w ramach II Priorytetu SPO WKP („Bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw”) w istotnej mierze adresowała te potrzeby i sprzęgała je z celami ogólnymi dla gospodarki, którymi były m.in. wzrost zatrudnienia, modernizacja przedsiębiorstw i budowanie trwałych podstaw ich konkurencyjności w sposób szczególny opartych na rozwijającym potencjale do kreowania innowacji. Grupą docelową Programu współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego były więc w tym wymiarze istniejące przedsiębiorstwa krajowe oraz podmioty nowo powstające, oparte na zaawansowanych technologiach.

W 2009 r. zakończyła się realizacja SPO WKP. Czas, jaki upłynął od dofinansowania projektów, pozwala na podsumowanie ich długofalowych efektów oraz dotychczasowych doświadczeń z procesu wdrażania.

Publikację otwiera artykuł dr. Piotra Tamowicza, niezależnego eksperta, ekonomisty i ewaluatora – „Wsparcie inwestycyjne i doradcze dla przedsiębiorstw w ramach SPO WKP – próba rekapitulacji”. Tekst ten zawiera syntezę najważniejszych wniosków i rekomendacji, sformułowanych w procesach ewaluacji, realizowanych przez PARP. Artykuł prezentuje skondensowaną ocenę wdrażanych w SPO WKP instrumentów doradczych i inwestycyjnych oraz wyniki ekonomiczne uzyskane przez beneficjentów, jak również uwzględni szerszą perspektywę, interpretując wnioski z przedmiotowych ewaluacji Programu w kontekście wyzwań dla wspierania przedsiębiorczości i innowacyjności, jakie czekają nas w przyszłości.

Drugi rozdział publikacji przedstawia główne cele realizowanych ewaluacji, ich zakres podmiotowy i przedmiotowy oraz w skrócie prezentuje zastosowaną metodologię, która stanowiła podstawę formułowanych wniosków, ocen i rekomendacji z badań ewaluacyjnych.

Kolejne rozdziały stanowią podsumowanie najważniejszych wyników ewaluacji Działań 2.1, 2.3 i 2.2.1 SPO WKP. Struktura rozdziałów zakłada na wstępie krótką charakterystykę instrumentu wsparcia wraz z podsumowaniem jego realizacji oraz profilu beneficjentów i realizowanych projektów. Następnie przedstawione zostały najważniejsze obserwacje i efekty wsparcia, zidentyfikowane w procesie ewaluacji.

Znaczna część omawianych wyników odnosi się do „Oceny rezultatów Działania 2.1 i 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach”. Opierają się one na badaniach własnych PARP, prowadzonych w latach 2007–2010 techniką *Computer Assisted Web Interviewing* wśród dofinansowanych przedsiębiorstw. Wyniki te m.in. dostarczają wiedzy o kondycji ekonomicznej beneficjentów Programu w kontekście światowego kryzysu gospodarczego. Stanowią one bowiem swoisty „barometr beneficjenta”, w sposób bieżący (*on-going*) i systematyczny (każdorazowo 18 miesięcy od rozliczenia projektu) gromadząc oraz zestawiając dane o wynikach dofinansowanych przedsiębiorstw z właściwym kontekstem społeczno-gospodarczym. Analiza trendów w zakresie osiągania zakładanego poziomu rezultatów przez poszczególne grupy beneficjentów w określonych warunkach zewnętrznych ma istotne znaczenie dla oceny efektywności wsparcia jako całości, co zostało odpowiednio zilustrowane w dalszych rozdziałach publikacji.

Wyniki powyższego badania uzupełniono o analizy bezpośrednich efektów wsparcia publicznego (tzw. efektów netto odseparowanych od wpływu innych czynników, niezwiązanych z udziałem w Programie). W tym celu została wykorzystana technika *propensity score matching* oraz „twarde” dane pochodzące ze sprawozdań Głównego Urzędu Statystycznego.

Rozdział piąty niniejszej publikacji dotyczy „Efektów w zakresie innowacyjności”, oczekiwanych po realizacji Poddziałania 2.2.1 SPO WKP. Przeprowadzona przez zewnętrznych ekspertów ewaluacja *ex post* tego instrumentu zidentyfikowała wiele silnych czynników wpływających na efektywność dotacyjnego wspierania innowacyjności przedsiębiorstw, jak również wskazała istotne dysfunkcjonalności w tym zakresie, które warto ograniczać w przyszłości. Poza prezentowanymi w publikacji wynikami, raport z ewaluacji uwzględnił również pogłębione studia przypadków dofinansowanych projektów oraz wyniki badań z udziałem firm konsultingowych, z których skondensowane wnioski można odnaleźć w artykule dr. Piotra Tamowicza<sup>1</sup>.

Wnioski z ewaluacji Poddziałania 2.2.1 SPO WKP, którego przedmiotem było wsparcie konkurencyjności produktowej i technologicznej wśród przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji, mają szczególne znaczenie dla efektywnej realizacji instrumentów tego typu w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, na lata 2007–2013. Ewaluacja jako narzędzie dostarczania wiedzy w procesie zarządzania programami publicznymi może odegrać w tym zakresie kluczową rolę. Warto podkreślić, że jej rola będzie również bardzo istotna w procesie kształtowania polityki spójności UE po roku 2013 – także w ramach osi wsparcia konkurencyjności i innowacyjności gospodarki – co potwierdzają wnioski z V Raportu Kohezyjnego Komisji Europejskiej, innych – tematycznie pokrewnych – krajowych raportów z ewaluacji *ex post*<sup>2</sup> czy wnioski z ostatniej konferencji ewaluacyjnej, organizowanej przez PARP i Ministerstwo Rozwoju Regionalnego<sup>3</sup>. W tym sensie aktualność prezentowanych w publikacji wniosków ewaluacyjnych – mimo zakończenia SPO WKP – zyskuje na znaczeniu.

Mamy głęboką nadzieję, iż przekazywana Państwu publikacja stanowić będzie źródło unikalnej wiedzy w obszarze wsparcia konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw. Szczególnie istotne wydają się pogłębione analizy danych empirycznych, odnoszących się do efektów udzielonego wsparcia oraz oceny eksperckiej, które mogą Państwo w niej odnaleźć. Wierzmy również, że lektura niniejszej publikacji będzie dla Państwa interesująca oraz zainspiruje Państwa do dyskusji w obszarze poruszanej problematyki – kształtowania przyszłych programów wsparcia konkurencyjności i innowacyjności gospodarki, współfinansowanych ze środków publicznych.

**Jacek Pokorski**

<sup>1</sup> Z raportami z ewaluacji Działań 2.1, 2.3 i 2.2.1 SPO WKP, do których odwołuje się niniejsza publikacja, można zapoznać się na stronie internetowej PARP w zakładce Publikacje / Ewaluacje / Ewaluacje PARP / Ewaluacje SPO WKP (<http://www.parp.gov.pl/index/more/10559>).

<sup>2</sup> Por. Ocena wpływu polityki spójności na wzrost konkurencyjności i innowacyjności polskich przedsiębiorstw i gospodarki. Raport końcowy, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, wrzesień 2010.

<sup>3</sup> Por. VI Konferencja Ewaluacyjna pt. Ewaluacja – Przyszłość polityki spójności – wnioski z procesu realizacji ewaluacji *ex post* w Polsce, Panel II – Nowoczesne i konkurencyjne przedsiębiorstwa – zadanie dla polityki spójności, Warszawa 13–14.12.2010 (<http://www.konferencja-ewaluacja.pl/2010/program.php> z dnia 17 grudnia 2010 r.).



# I. Wsparcie inwestycyjne i doradcze dla przedsiębiorstw w ramach SPO WKP – próba rekapitulacji

Po pierwszych doświadczeniach z instrumentami wsparcia publicznego, wdrażanymi na bazie skromnych środków programów przedakcesyjnych (PHARE i SAPARD)<sup>4</sup>, krajowa polityka mikroekonomiczna zyskała ważnego sojusznika w postaci Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP). Dzięki wyposażeniu w środki finansowe (€1,7 mld) wielokrotnie przewyższające wartość wcześniejszych programów, SPO WKP stał się kluczowym instrumentem wsparcia procesów modernizacji przedsiębiorstw. Był to także największy wartościowo (ok. 29% całości kwot wsparcia dla przedsiębiorstw) kanał bezpośredniego zasilenia dotacyjnego przedsiębiorstw spośród wszystkich programów operacyjnych realizowanych w tym okresie programowania (ZPORR, SPO RZL, SPO ROL, SPO RYBY).

W strukturze SPO WKP na pierwszy plan zostało wysunięte bezpośrednie wsparcie inwestycyjne i doradcze dla przedsiębiorstw (w ramach Priorytetu II)<sup>5</sup>, na które przeznaczono łącznie ponad 46% całej alokacji środków publicznych (55%, jeśli uwzględnić także środki prywatne). Na poszczególne Działania tego typu (Działanie 2.1 – „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez doradztwo”, Poddziałanie 2.2.1 – „Wsparcie dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji”, Działanie 2.3 – „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje”) w ramach Priorytetu II przeznaczono odpowiednio 0,8%, 23,6% i 22% całkowitej wartości środków publicznych zgromadzonych w Programie<sup>6</sup>.

Możliwość istotnego obniżenia kosztów inwestycji lub doradztwa wzbudziła duże zainteresowanie przedsiębiorców. Wartość zgłaszanego popytu na wsparcie kilkakrotnie przekraczała pulę zarezerwowanych środków (np. w Działaniu 2.2 było to 795%). W latach 2007–2009 Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości przeprowadziła kilka badań ewaluacyjnych, dzięki którym zgromadzono wartościowy materiał analityczny pozwalający na ocenę najpopularniejszych instrumentów wsparcia dotacyjnego (Działań 2.1, 2.2.1 i 2.3 SPO WKP). Poniżej przedstawiono syntezę zawartych tam wniosków, rekomendacji i zaobserwowanych prawidłowości.

## Racjonalna struktura zgłaszanych projektów

Zarówno wsparcie na doradztwo, jak również dotacje inwestycyjne dawały możliwości różnorodnego strukturalizowania zgłaszanych projektów pod względem tematycznym. Działanie 2.1 oferowało wsparcie w zakresie siedmiu różnych usług doradczych (np. doradztwo w zakresie jakości, pozyskiwania finansowania zewnętrznego), natomiast dotacje inwestycyjne umożliwiały sfinansowanie całości lub wybranych elementów procesu inwestycji modernizacyjnych (np. zakup maszyn, inwestycje kubaturowe). Struktura rodzajowa zrealizowanych projektów wskazuje na bardzo racjonalne zachowania przedsiębiorców. Jakkolwiek w Działaniu 2.1 największa liczba projektów dotyczyła doradztwa w zakresie jakości (64%), to najwięcej środków zostało przeznaczonych na doradztwo w zakresie innowacji i nowych technologii (35% wartości wypłaconych dotacji) oraz zasad prowadzenia firmy na terenie Jednolitego Rynku Europejskiego (30%). Niewątpliwie te ostatnie kategorie usług doradczych dostarczyły beneficjentom największej wartości dodanej, istotnie wpływając na poprawę konkurencyjności firmy („duży” i „bardzo duży” wpływ projektów w zakresie innowacji i nowych technologii na

<sup>4</sup> Wsparcie dla sektora przedsiębiorstw w ramach programu Phare w latach 2000–2003 wyniosło ok. €100 mln (kwota wydatkowana wg stanu na rok 2006), a w ramach programu SAPARD (tworzenie miejsc pracy na obszarach wiejskich) €212 mln. (Por. Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013, Warszawa październik 2007, s. 53).

<sup>5</sup> Z pominięciem Działania 2.4 wspierającego inwestycje w ochronie środowiska, ale w formie dopłat do oprocentowania preferencyjnych kredytów oraz Poddziałania 2.2.2 stanowiącego wsparcie w zakresie internacjonalizacji przedsiębiorstw.

<sup>6</sup> Uzupełnienie SPO WKP, lata 2004–2006, Warszawa lipiec 2009, s. 139.

zwiększenie konkurencyjności firm sygnalizowało 55% beneficjentów, podczas gdy w przypadku doradztwa w zakresie jakości było to 43% wskazań<sup>7</sup>).

Co ciekawsze, w kolejnych (trzynastu) rundach konkursowych (odbywających się od września 2004 r. do września 2006 r.), liczba projektów dotyczących doradztwa w zakresie jakości zmniejszyła się o 22 pkt proc. (z 68% do 46%)<sup>8</sup>, podczas gdy udział projektów z zakresu innowacji i zasad prowadzenia działalności gospodarczej na rynkach UE wzrósł z 29% do 50%. Podobną racjonalność w zakresie struktury zgłaszanych projektów można dostrzec w zachowaniach beneficjentów korzystających z dotacji inwestycyjnych. W Poddziałaniu 2.2.1 dominowały projekty polegające na dywersyfikacji produkcji i rozbudowie zaplecza produkcyjnego (od 60% do 72% wskazań beneficjentów na realizację inwestycji tego typu), poprzez zakup (leasing) maszyn, urządzeń, sprzętu informatycznego i linii technologicznych (32%–85%).

W przypadku Działania 2.3 trzy czwarte realizowanych projektów miało charakter modernizacyjny, prowadząc w rezultacie do znaczącej zmiany produktu lub procesu produkcyjnego, a jedynie co szósty projekt był *stricte* innowacyjny (polegał na wdrażaniu i komercjalizacji technologii i produktów innowacyjnych). Zainteresowanie inwestycjami kubaturowymi (a więc niemającymi bezpośrednio produkcyjnego charakteru) było zdecydowanie ograniczone (pewną rolę w hamowaniu nadwyżkowego popytu na tego typu wydatki odegrały także ograniczenia regulacyjne). Taka charakterystyka realizowanych projektów inwestycyjnych w pełni koresponduje ze strukturą wydatków na działalność innowacyjną, raportowaną w statystykach GUS, wśród których od lat dominują nakłady na maszyny i urządzenia techniczne (w latach 2003–2008 udział tego typu inwestycji wahał się w przedziale 63%–58% całości nakładów<sup>9</sup>).

Powyższe wyniki ewaluacji skłaniają do trzech wniosków. Po pierwsze zachowania beneficjentów (wnioskodawców) były racjonalne, co wynikało z konieczności podążania przez przedsiębiorców za trendem rynkowym. Wymogi rynku, jak i konstrukcja Działań (Poddziałań) były więc czynnikami komplementarnymi w zakresie zabezpieczenia przed wykorzystywaniem wsparcia do realizacji celów mało użytecznych z punktu widzenia poprawy konkurencyjności.

Po drugie podążanie za rynkiem może rodzić wśród autorów SPO WKP obawy i wątpliwości, czy aby beneficjenci nie zrobili tego (tj. inwestycji), co i tak mieliby (planowali) zrobić (nawet bez wsparcia). Niewątpliwie wśród dofinansowanych przedsiębiorców znalazła się grupa „absolutnych oportunistów”, traktujących wsparcie publiczne jak darmowy, bezzwrotny kredyt. Jednak nawet przy tego typu myśleniu jest duże prawdopodobieństwo, że realizowane inwestycje dzięki ich „potanieniu” (o wartość wsparcia) mogły być o jedną generację bardziej zaawansowane technicznie/technologicznie. W przypadku pozostałych beneficjentów uzyskana społeczna wartość dodana z udzielonego wsparcia mogła być stosunkowo wysoka, choć zróżnicowana. Symptomatyczne w tej kwestii są wyniki ewaluacji Poddziałania 2.2.1. Wskazują one, że największe korzyści w zakresie unowocześnienia parku maszynowego i zwiększenia zdolności wytwórczych uzyskały firmy najmniejsze oraz te podmioty, które realizowały duże projekty w relacji do wówczas posiadanych zasobów. Szczególnie wymowne są, przytaczane w tym badaniu, studia przypadków: Cesmex, Fast-Fol, Pakfol czy Smay.

<sup>7</sup> W przypadku projektów z zakresu poprawy jakości, beneficjenci sygnalizowali również, że: „...często konkretna branża nie przywiązuje wagi do uzyskanych certyfikatów, bowiem są one już niejednokrotnie standardem, w związku z tym nie ma to większego wpływu na konkurencyjność” (Por. Ocena rezultatów Działania 2.1 i 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach. Raport końcowy, PARP, Warszawa 2010, s. 64).

<sup>8</sup> Warto mieć na uwadze, że popyt na projekty z zakresu jakości w Działaniu 2.1 został w istotnej mierze zaspokojony poprzez wcześniejsze programy, zapewniające dofinansowanie analogicznych usług (m.in. Wstęp do Jakości Phare 2000 i Phare 2002; Programy dotacji na uzyskanie certyfikatu – 3 edycje ISO 2001, 2002 i 2003 – finansowane ze środków krajowych). W rezultacie Działanie 2.1 SPO WKP uzupełniało wsparcie na certyfikację, udzielone w poprzednich latach.

<sup>9</sup> Występuje jednak tendencja spadkowa udziału tych nakładów. Znaczny wzrost odnotowano natomiast w przypadku szkoleń personelu, związanych z działalnością innowacyjną oraz wydatków na marketing dotyczący nowych i ulepszonych produktów; udział nakładów na działalność B+R utrzymywał się na poziomie 8%–11% (Por. Nauka i technika w Polsce w 2008 roku, GUS, Warszawa 2010, s. 177; Nauka i technika w Polsce w 2007 roku, GUS, Warszawa 2009, s. 140).

Po trzecie niejako naturalny rozkład preferencji tematycznych projektów może być uzasadnieniem do postulowania wyraźnej zmiany akcentów w kolejnych programach operacyjnych: preferowanie doradztwa w zakresie innowacji i technologii kosztem wycofywania się ze wspierania innych usług doradczych oraz wyraźne wzmocnienie wsparcia w zakresie inwestycji w nowoczesne środki wytwórcze i prace badawczo-rozwojowe (B+R). O możliwości pojawienia się w przyszłości większego popytu na wsparcie w zakresie B+R, mogą przykładowo świadczyć niektóre projekty wspierane w ramach Poddziałania 2.2.1, gdzie elementem inwestycji modernizacyjnych była budowa lub rozbudowa zasobów B+R. Tam aż w 83 przypadkach (ok. 28% badanych firm) integralnym elementem projektu było utworzenie laboratorium lub działu badawczo-rozwojowego (konstrukcyjno-badawczego). Warto podkreślić, że część z tych laboratoriów była także zaangażowana przy opracowywaniu technologii wdrażanej w ramach projektu. Aktywa te będą więc w najbliższej przyszłości generowały popyt, który powinien być odpowiednio zaadresowany w kolejnej generacji programów operacyjnych.

Warto zaznaczyć, że wiele z sygnalizowanych tu kwestii (ukierunkowanie wsparcia) zostało podjętych w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka na lata 2007–2013. Pojawił się tam szereg Działań adresujących problematykę prac B+R (np. 1.4–4.1, 4.2 PO IG) czy zaawansowanego doradztwa (np. 3.3.2, 5.4.1). Obok nieco innego (niż w SPO WKP) ukierunkowania wsparcia, pojawiły się także istotne zmiany co do instrumentarium: np. kredyt technologiczny (Działanie 4.3 PO IG), wsparcie kapitałowe (3.1, 3.2); zmiany narzędzi wsparcia pojawiły się również na poziomie programów regionalnych, gdzie zaczęto myśleć o zastępowaniu dotacji bezpośrednich wsparciem zwrotnym (tzw. mechanizm JEREMIE). Właśnie taką optykę zmian postulują autorzy ewaluacji Poddziałania 2.2.1: wsparcie bezpośrednie ograniczone do sytuacji wyjątkowych i nietraktowane jako instrument masowy (powinno być dostępne głównie dla mikro- i małych firm, powinno dotyczyć projektów dużych w ujęciu względnym, tj. dużych z punktu widzenia zasobów danej firmy), a główny akcent położony na instrumenty inżynierii finansowej (wsparcie zwrotne), w tym instrumenty kapitałowe.

## Równoważenie dostępu

Wszystkie przedmiotowe ewaluacje dostarczają stosunkowo zgodnego obrazu na temat rozkładu przestrzennego beneficjentów. Bez względu na rodzaj Działania (wsparcie doradcze czy inwestycyjne), najwięcej beneficjentów pochodziło z regionów wysoce zurbanizowanych i uprzemysłowionych: Mazowsze, Wielkopolska, Śląsk, Małopolska. Jak sugerują ewaluatorzy Poddziałania 2.2.1, taki rozkład może wynikać z faktycznego przestrzennego zróżnicowania zasobów przedsiębiorczości i aktywności gospodarczej poszczególnych województw<sup>10</sup>. Ponadto zaobserwowane dysproporcje pomiędzy tymi rozkładami mogą mieć faktyczne źródło w strukturze sektorowej i wielkości przedsiębiorstw: duży udział przetwórstwa przemysłowego w największych i najbardziej zurbanizowanych regionach i dominacja bardzo małych podmiotów usługowych i handlowych w regionach peryferyjnych. Te pierwsze żywnie zainteresowane są wsparciem na inwestycje materialne, te drugie aktywniej korzystają z doradztwa (faktycznie 47% beneficjentów Działania 2.1 to firmy z sektora usług i handlu, podczas gdy w Działaniu 2.3 było ich zaledwie 16%). Autorzy raportów z ewaluacji Działania 2.1 i 2.3 słusznie zauważają, że w przyszłości kampanie promocyjne i informacyjne dla instrumentów wsparcia tego typu powinny skupiać się na regionach peryferyjnych, pomijając wręcz metropolie i obszary rozwinięte.

Wyniki ewaluacji dają przesłanki do postulowania także korekty innego typu. Wsparcie na inwestycje trafia głównie do firm małych i średnich z sektora przetwórstwa przemysłowego (w Poddziałaniu 2.2.1 firmy małe i średnie stanowiły 90% wszystkich beneficjentów, a w Działaniu 2.3 – 91% beneficjentów; w tym ostatnim Działaniu, 89% wartości wypłaconych dotacji trafiło do przetwórstwa przemysłowego; 95% dotacji pozyskały firmy małe i średnie). Choć obiektywnie rzecz biorąc potrzeby inwestycyjne firm mikro (a szczególnie tych

<sup>10</sup> Wskaźnik korelacji Pearsona dla udziału danego regionu w krajowym PKB oraz w liczbie podmiotów gospodarczych i wartości udzielonego wsparcia wynosił od 0,6 do 0,8. (Por. Efekty w zakresie innowacyjności – badanie oddziaływania projektów zrealizowanych w ramach Poddziałania 2.2.1 SPO WKP. Raport końcowy, PARP, Warszawa 2009, s. 33).

usługowych i handlowych) są znacznie mniejsze niż przemysłowych (co może częściowo tłumaczyć te dysproporcje), to niewątpliwie możemy mówić o zjawisku „wypierania” firm mikro (usługowych i handlowych) z udziału w programach operacyjnych<sup>11</sup>. Szczególnie dobrze obrazuje to analiza rozkładu wnioskodawców i faktycznych beneficjentów: z ewaluacji Poddziałania 2.2.1 wynika, że firmy mikro były dwa razy mniej skuteczne w pozyskiwaniu środków niż firmy średnie<sup>12</sup>. Zwiększenie liczby wniosków składanych przez firmy mikro i małe, wywołane uproszczeniem zasad dostępu do wsparcia Działania 2.3, jakie miało miejsce w czwartej rundzie aplikacyjnej (m.in. zmniejszono liczbę załączników niezbędnych na etapie aplikacji, przesunięto część zadań do Regionalnych Instytucji Finansujących, uproszczono zasady realizacji projektów), może świadczyć, że nie tylko promocja powinna być zróżnicowana, ale również warunki dostępu znacznie „uprzystępnione”, głównie z punktu widzenia mikroprzedsiębiorstw<sup>13</sup>. Myśląc o „otwieraniu” przyszłych programów operacyjnych na firmy mikro, warto pamiętać – co wydatnie podkreślają wyniki ewaluacji – że poziom efektu *deadweight* (bezwładności) w najmniejszym stopniu dotyczył tej grupy przedsiębiorstw<sup>14</sup>.

## Sprawny system zarządzania Działaniami

Z zagadnieniem ułatwiania mniejszym podmiotom dostępu do wsparcia ściśle wiąże się problem czasu rozpatrywania wniosków, przekazywania środków finansowych i dokonywania korekt w biznesplanach. Kwestie te były najczęściej wskazywane przez badanych przedsiębiorców jako istotne utrudnienia realizacji Działań 2.2.1 i 2.3. Pomijając sygnalizowaną także uciążliwość (mnogość) wymagań formalnych, stawianych przed wnioskodawcami i następnie beneficjentami – co trudno jednoznacznie wyważyć ze względu na subiektywizm ocen (i naturalną niechęć każdego z nas do wszelkich formalności) – prężnym źródłem niezadowolenia ze strony przedsiębiorców jest silny dysonans pomiędzy naturą biznesu a naturą procesów administracyjnych. Biznes wymaga bardzo ścisłego *timing'u* – wkomponowania projektu w określony cykl inwestycyjny i koniunkturalny – i jest dodatkowo poddany różnym ryzykom (np. działania konkurentów, sytuacja na rynkach międzynarodowych). Procesy administracyjne wymagają z kolei ścisłego przestrzegania procedur prawnych i organizacyjnych. Inna jest także natura odpowiedzialności obu stron: naruszenie planów biznesowych może skutkować np. nieosiągnięciem zakładanych przychodów, zysków (i na ogół nie pociąganie za sobą odpowiedzialności osobistej), podczas gdy naruszenie procedur administracyjnych i prawnych to odpowiedzialność dyscyplinarna, a w krańcowych przypadkach także karna. W efekcie tych odmiennych filozofii mamy poważny dylemat, z którym muszą się mierzyć wszystkie programy operacyjne, w szczególności bezpośrednio adresowane do przedsiębiorstw: uzasadnione żądanie biznesu (szczególnie tego mniejszego, mającego mały margines finansowej elastyczności

<sup>11</sup> Jest to znacznie szersze zjawisko i problem występujący także w innych krajach. Zwraca na to uwagę raport OECD wskazując, że generalnie firmy przemysłowe posiadają większą siłę przetargową niż firmy usługowe i handlowe i z tego względu programy wsparcia innowacyjności często preferują (w pewnym sensie nieświadomie) sektory przetwórcze (Por. OECD: Promoting innovation in services, OECD, 14 October 2005, s. 44). Trzeba też obiektywnie zaznaczyć, że część mikroprzedsiębiorstw (tj. firm działających nie dłużej niż 36 miesięcy, które nie opierały swojej działalności na wykorzystaniu nowych technologii) została celowo „przesunięta” z SPO WKP do Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (ZPORR) jako bardziej dopasowanego do specyfiki takich podmiotów. Według danych sprawozdawczych w ramach ZPORR wsparło ok. 2600 firm mikro, a wartość dofinansowania wyniosła ok. 177 mln zł.

<sup>12</sup> Efekty w zakresie innowacyjności – badanie oddziaływania projektów zrealizowanych w ramach Poddziałania 2.2.1 SPO WKP. Raport końcowy, PARP, Warszawa 2009, s. 32.

Uwagi na temat skuteczności w aplikowaniu zawiera także raport ewaluacyjny: Poziom absorpcji przez małe i średnie przedsiębiorstwa środków w ramach SPO WKP, lata 2004–2006, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007, s. 11–13.

<sup>13</sup> Raport z ewaluacji Poddziałania 2.2.1 (s. 126) wskazuje kilka przykładowych zapisów, mogących dyskryminować mniejsze firmy, mimo braku formalnych wyłączeń dla tej grupy docelowej, m.in.: przyznawanie dodatkowej punktacji za posiadanie certyfikatu ISO (podczas gdy wiadomo, że certyfikaty takie częściej posiadają firmy małe i średnie), utworzenie laboratorium B+R (co jest raczej domeną średnich firm).

<sup>14</sup> 29% firm mikro i małych korzystających z Poddziałania 2.2.1 stwierdziło, że bez wsparcia ich projekt nie zostałby zrealizowany. (Por. Efekty w zakresie innowacyjności – badanie oddziaływania projektów zrealizowanych w ramach Poddziałania 2.2.1 SPO WKP. Raport końcowy, PARP, Warszawa 2009, s. 60; Badanie efektów netto projektów wspierających wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw. Raport końcowy, PARP, Warszawa 2009, s. 132 i 135).

działania) szybkiego rozpatrywania wniosków, szybkiego wypłacania środków (kwestia płynności) i szybkiego reagowania na prośby o skorygowanie założeń projektowych (wywołanych obiektywnymi zmianami rynkowymi), i jednocześnie wymóg dokładnego i szczegółowego przyglądania się przez administrację wszystkim poczynaniom beneficjentów.

Wszystkie ewaluacje zgodnie rekomendują konieczność upraszczania procedur i formalności, maksymalne skrócenie okresów rozpatrywania wniosków i usprawnienie procesu rozliczeń (np. w Działaniu 2.3 okres od zarejestrowania wniosku o dofinansowanie do podpisania umowy wynosił średnio osiem miesięcy, przy czym pełny cykl życia projektu – od zarejestrowania wniosku, poprzez realizację pełnej inwestycji, do rozliczenia ostatniej płatności – trwał średnio jeden rok i dziewięć miesięcy; rozpatrzenie wniosku zajmowało więc ok. 38% czasu życia projektu)<sup>15</sup>. Warto jednak, aby te działania sięgały dalej – tzn. aby poddawać ocenie i usprawniać także logistykę i wydajność całego systemu. Regionalny rozkład liczby beneficjentów Działania 2.3, wartości wsparcia i czasu obsługi projektów (i wniosków), może wskazywać na występowanie pewnych problemów z wydajnością systemu oceny. Przykładowo w województwie świętokrzyskim i opolskim, gdzie realizowanych było najmniej projektów (odpowiednio: 2,3% i 2,8% wszystkich projektów) i gdzie trafiło najmniej wsparcia (ok. 38 mln zł i 35 mln zł), średni czas od zarejestrowania wniosku do podpisania umowy wynosił odpowiednio 7,7 i 7,2 miesiąca. Tymczasem w regionie mazowieckim i wielkopolskim, gdzie było najwięcej beneficjentów i wydatkowano największe wsparcie (odpowiednio 13% i 12% liczby wszystkich projektów oraz ok. 203 mln zł i 181 mln zł wypłaconych dotacji), czas ten był tylko nieznacznie dłuższy: 8,3 miesiąca i 8,0 miesięcy. Trudno jednoznacznie zinterpretować te liczby, tym niemniej problem istnieje, przynajmniej z punktu widzenia przedsiębiorców, dla których *timing* inwestycji ma istotne znaczenie.

## Zawodowi beneficjenci

Przeprowadzone ewaluacje uchwyciły zjawisko wielokrotnego korzystania przez przedsiębiorców z dostępnego wsparcia publicznego. W przypadku Działania 2.3 ponad jedna piąta beneficjentów korzystała z dotacji na inwestycje więcej niż jeden raz, a około 6% firm skorzystało przynajmniej trzykrotnie (przeciętnie przedsiębiorcy podpisali 1,3 umowy o dofinansowanie w ramach Działania 2.3, przy czym wyraźnie więcej umów zawierały firmy średnie niż mikro). Z kolei 55% ankietowanych beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wskazało, że wcześniej korzystało ze środków pomocowych. Znacznie rzadziej tego typu zjawiska odnotowano w Działaniu 2.1 (10% beneficjentów rozliczyło więcej niż jedną umowę).

Powyższe wyniki w sumie można interpretować jako dowód atrakcyjności poszczególnych Działań. Istnieje jednak ryzyko, że w skrajnym przypadku wsparcie publiczne może być traktowane co najwyżej jako tanie źródło finansowania inwestycji (np. w porównaniu z kredytem bankowym). W efekcie będziemy mieli do czynienia z wypychaniem z rynku konkurentów niekorzystających ze środków publicznych. Stosunkowo duża liczba beneficjentów, deklarujących możliwość pełnej realizacji projektu w przypadku nieotrzymania wsparcia (po 18 miesiącach od rozliczenia projektu w ramach Działania 2.3 takie opinie wyraziło aż 19% przedsiębiorców) może wskazywać, że ryzyko takie nie ma wyłącznie charakteru czysto teoretycznego.

Przedmiotowe ewaluacje nieco różnią się jednak w sposobie zaadresowania tego problemu. Jeden z raportów postuluje podejście odgórne („regulacyjne”) i wprowadzenie bardziej restrykcyjnych ograniczeń co do łącznej liczby składanych projektów lub kwot dotacji, uzyskiwanych przez jedną firmę w ramach danego programu wsparcia<sup>16</sup>. Drugi raport jest nieco bardziej „liberalny”, wskazując na konieczność dokładniejszego przyglądania się projektom tak, aby wsparcie trafiło nie do tych, którzy mają ambitne plany i własne zasoby wystarczające

<sup>15</sup> Trzeba też zaznaczyć, że czas rozpatrywania wniosków (poza czasem samej oceny) był również determinowany jakością składanych projektów i zakresem uzupełnień, które musiał przygotować sam wnioskodawca (co siłą rzeczy wstrzymywało proces rozpatrywania wniosku).

<sup>16</sup> Por. Ocena rezultatów Działania 2.1 i 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach. Raport końcowy, PARP, Warszawa 2010.

na ich sfinansowanie (lub też np. nieskrępowany dostęp do rynku bankowego), ale do tych, którzy mają tylko to pierwsze<sup>17</sup>. Raport ten zawiera także kilka wskazówek operacyjnych, np. fakt wypłaty dywidendy akcjonariuszom (udziałowcom) w latach poprzedzających złożenie wniosku o dofinansowanie powinien utrudniać dostęp do wsparcia; oceniając wniosek, dokładniej należy analizować dotychczas osiągnięte przez wnioskodawcę wyniki (a nie prognozy), tak aby ograniczyć wsparcie firm posiadających dostęp do kredytu i generujących gotówkę; wsparciu powinny podlegać projekty „duże” w relacji do posiadanych przez firmę zasobów (wartości aktywów lub sprzedaży). Z tego „oddolnego” podejścia można wnosić, że ewaluatorzy nie podchodzą w swojej ocenie zbyt dogmatycznie do kwestii wielokrotnego korzystania ze wsparcia. Wydaje się, że jeżeli wsparcie to może być przełożone przez beneficjenta na wysoką wartość dodaną dla gospodarki, to warto dopuścić takie sytuacje (wielokrotne wsparcie). Oczywiście wymaga to zdefiniowania, o jaką wartość dodaną nam chodzi: wysoką stopę kreacji miejsc pracy czy raczej postęp techniczny i technologiczny. Jeśli trzymać się tego ostatniego, to najprostszym rozwiązaniem byłoby sektorowe wskazanie (skoncentrowanie) firm, mogących ubiegać się o wielokrotne wsparcie.

## Obserwowane zmiany

Realizowane projekty i uzyskane wsparcie doradcze lub inwestycyjne wpisywało się w konkretne trajektorie rozwoju poszczególnych firm. Ze zgromadzonych danych wynika, że zasadniczo większość beneficjentów po zakończeniu projektów zwiększyła nominalne wartości podstawowych parametrów ekonomicznych, choć zmiany te niejednokrotnie wykazywały znaczne zróżnicowanie. Na stosunkowo zbliżonym poziomie odnotowano przyrost przychodów ze sprzedaży. U beneficjentów Działania 2.1 był to wzrost na poziomie 10% (średnio nominalnie był to wzrost o 1,3 mln zł na firmę), w przypadku Działania 2.3: 12% (średnio nominalnie 2,3 mln zł na firmę), natomiast w przypadku Poddziałania 2.2.1: 11%<sup>18</sup>. W tym ostatnim Poddziałaniu najbardziej dynamicznie rosły przychody mikroprzedsiębiorstw, firm sektora usług i handlu (+15%) i firm przemysłowych (+34%). Wzrost sprzedaży eksportowej był nieznacznie większy wśród beneficjentów Działania 2.3 (+15%) niż Działania 2.1 (+12%), jednakże sytuacja w zakresie importu kształtowała się odwrotnie (+11% wobec +20%), jak można domniemywać, głównie ze względu na znacznie większy udział, wśród beneficjentów Działania 2.1, firm handlowych, tradycyjnie często zorientowanych na import.

Bardzo podobnie zachowywały się wskaźniki zatrudnienia: we wszystkich Działaniach odnotowano wzrost tej kategorii w granicach 11%–13%. W wymiarze nominalnym oznaczało to u beneficjentów Działania 2.1 utworzenie łącznie około 9 tys. nowych miejsc pracy, a w przypadku Działania 2.3 – 19 tys. Znacznie większe zróżnicowanie wystąpiło w przypadku aktywności inwestycyjnej. Beneficjenci Działania 2.1 w trakcie kilkunastomiesięcznego okresu po rozliczeniu projektu zwiększyli swoje nakłady inwestycyjne średnio o 28% (nominalnie o 0,15 mln zł), przy czym największy wzrost odnotowały firmy z sektora handlu i usług: (38%) oraz firmy średnie (32%). Natomiast wśród beneficjentów Działania 2.3 inwestycje wykazały regres. Wydatki na inwestycje spadły średnio o 17% (nominalnie o 0,2 mln zł) w stosunku do roku poprzedniego, a w przypadku mikroprzedsiębiorstw spadek okazał się jeszcze większy (–27%).

Ewaluatorzy sugerują, że mogliśmy mieć tu do czynienia z efektem „przesunięcia” – inwestycje z przyszłości zostały przesunięte – dzięki możliwości ich „potanienia” o wartość wsparcia – na czas terażniejszy (czyli przyspieszone). Znacznie korzystniej byłoby, gdybyśmy mieli do czynienia z efektem „kreacji”, czyli kontynuacją inwestycji i ich zwiększeniem o wartość zaoszczędzonych środków własnych. Nie możemy jednoznacznie stwierdzić, że efekt taki nie wystąpił(by), gdyż wnioskowanie utrudnia ogólne spowolnienie gospodarki wywołane przez kryzys

<sup>17</sup> Por. Efekty w zakresie innowacyjności – badanie oddziaływania projektów zrealizowanych w ramach Poddziałania 2.2.1 SPO WKP. Raport końcowy, PARP, Warszawa 2009.

<sup>18</sup> Wzrost zanotowany w roku 2009 w stosunku do roku poprzedniego.

finansowy z września 2008 roku<sup>19</sup>. Firmy mogły więc ograniczyć inwestycje, ponieważ zrealizowały plan „na rok do przodu” (efekt przejściowego nasycenia inwestycyjnego) lub też wstrzymały je nie mając pewności co do kształtowania się portfela zamówień. Do ograniczenia inwestycji mogła też przyczynić się potrzeba pilnej redukcji zadłużenia kredytowego (w obliczu kryzysu). Beneficjenci Poddziałania 2.2.1, pytani o sposób wykorzystania środków z refundacji, najczęściej wskazywali (75% wskazań) właśnie na potrzebę spłaty zaciągniętych zobowiązań (wskazania te zgłaszane były najczęściej przez beneficjentów dużego wsparcia – powyżej 1 mln zł). Faktycznie z „Badania efektów netto projektów wspierających wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw” wynika, że wśród beneficjentów Działania 2.1 i 2.3 w znacznie większym stopniu niż w grupach referencyjnych wzrosły zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek. Jaka jest tego przyczyna, trudno określić: czy jest to jeszcze pokłosie zadłużenia związanego z realizacją projektów, czy też może źródło finansowania zapasów pod zrealizowane projekty? Niewątpliwie wzrost tego zadłużenia mógł nieznacznie przyhamować nowe inwestycje<sup>20</sup>.

Obok mierzalnych zmian podstawowych parametrów ekonomicznych koniecznie trzeba odnotować również pojawienie się szeregu rezultatów o bardziej „miękkim” charakterze. Większość beneficjentów wskazywała, że zrealizowane projekty miały wpływ na rozwój przedsiębiorstwa (np. w Działaniu 2.3 – 98% wskazań), konkurencyjność (96%), a w szczególności unowocześnienie technologii i poprawę bezpieczeństwa i higieny pracy (w Działaniu 2.3 – odpowiednio: 91% i 77% beneficjentów wskazało, że na te aspekty funkcjonowania firmy realizacja projektu inwestycyjnego miała największy wpływ), podniesienie jakości i efektywności zarządzania (79% wskazań na ten aspekt, w przypadku beneficjentów Działania 2.1). Generalnie, praktycznie wszyscy beneficjenci uznali skorzystanie ze wsparcia jako opłacalne przedsięwzięcie.

## Na tropie innowacyjności

Realizowane projekty – szczególnie inwestycyjne – nie mogły pozostać bez wpływu na innowacyjność beneficjentów. Zdaniem 91% ankietowanych przedsiębiorców korzystających z Działania 2.3 wpływ taki wystąpił, a siłę oddziaływania projektów w tym zakresie można uznać za istotną (69% beneficjentów wskazało na duży i bardzo duży wpływ inwestycji na podniesienie innowacyjności firmy). Ze zrozumiałych względów skala pozytywnych ocen w tym wymiarze, wśród beneficjentów Działania 2.1 (wsparcie na doradztwo) musiała być niższa (51% badanych wskazało, że projekt miał znaczenie dla zwiększenia innowacyjności firmy, a 44% uznało, że znaczenie to było duże lub bardzo duże)<sup>21</sup>.

Raport z ewaluacji Poddziałania 2.2.1 nieco wnikliwiej podszedł do analizy zagadnienia innowacyjności<sup>22</sup>, a sporządzone w nim studia przypadków pozwoliły na sformułowanie kilku ciekawych obserwacji w tym zakresie. „Przyrost” innowacyjności uzyskany w ramach projektów, zakładających wdrożenie nowej technologii, objętych wsparciem Poddziałania 2.2.1, miał w większości przypadków znaczenie lokalne, regionalne i co najwyżej ogólnokrajowe. Choć następujące wyniki – 64% badanych beneficjentów deklarowało, iż wdrożona technologia miała unikalne znaczenie (była nowa) na poziomie rynku unijnego, a 47% wskazywało na unikalność na skalę światową – można uznać za imponujące, to warto również podkreślić, że ten statystyczny, pozytywny obraz nieco koliduje z innymi obserwacjami. Jak zaznaczają autorzy ewaluacji, nie ulega wątpliwości, że choć nabywane maszyny w większości przypadków były nowościami na rynku polskim (81% beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wskazało, że

<sup>19</sup> Faktycznie objawy spowolnienia gospodarczego wystąpiły już kilka kwartałów wcześniej. Na wykresie, jaki został zamieszczony w raporcie z ewaluacji Działania 2.3 (s. 111), obserwujemy początkowy nieznaczny wzrost nakładów, a następnie (od połowy 2008 r.) ich silny spadek i ustabilizowanie się na niskim poziomie. Możliwe więc, że początkowy efekt kreacji został szybko wygaszony (lub odłożony) przez kryzys i niepewność rozwoju sytuacji (Por. Ocena rezultatów Działania 2.1 i 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach. Raport końcowy, PARP, Warszawa 2010).

<sup>20</sup> Por. Badanie efektów netto projektów wspierających wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw. Raport końcowy, PARP, Warszawa 2009.

<sup>21</sup> Por. Ocena rezultatów Działania 2.1 i 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach. Raport końcowy, PARP, Warszawa 2010.

<sup>22</sup> Było to uzasadnione przedmiotem wsparcia, w szczególności – w tym przypadku – ukierunkowanym na podniesienie innowacyjności firm.

nabywane aktywa były znane w Polsce krócej niż jeden rok), to faktycznie stosowane w nich technologie obróbki były znane od wielu lat (np. cięcie laserem, elektrodrażenie, nadruk fleksograficzny itp.). Beneficjenci niejako „ułatwiają sobie życie”, postawili znak równości pomiędzy technologią a danym modelem maszyny. Innowacyjność realizowanych projektów niejednokrotnie polegała więc nie na aplikacji czegoś zupełnie nieznanego także w kraju (zupełnie nowa technologia obróbki materiału np. w postaci dokumentacji i praw własności przemysłowej), ale na sprowadzeniu najnowszych modeli maszyn (urządzeń) czy ustawieniu z nich „oryginalnej”, nowej linii produkcyjnej. Stąd prosta droga do tezy zawartej w raporcie, że uzyskiwane wsparcie przede wszystkim wpisywało się w proces modernizacji zasobów wytwórczych i organicznego wzrostu potencjału beneficjentów, a nie rozwoju skokowego.

Ponadto ewaluacja Poddziałania 2.2.1 konstatuje, że preferowaniu rozwoju organicznego sprzyjał stosunkowo enigmatyczny sposób zdefiniowania przedmiotu wsparcia (innowacyjna technologia), co pozwalało na nabywanie nowych maszyn, opartych na „starych” technologiach, ustawionych w „nowy” i „niespotykany” dotychczas układ linii produkcyjnej (technologicznej). Przy czym, jak słusznie zauważają autorzy ewaluacji, rozbudowywanie i komplikowanie definicji innowacyjności w celu wymuszenia większej wartości dodanej może być technicznie niewykonalne i wręcz kontraproduktywne, jednakże dotychczasowe podejście *one-size-fits-all* jest równie trudne do zaakceptowania (i będzie źródłem oportunistycznych zachowań wnioskodawców, którzy potrafią dostosować składany projekt do kryteriów oceny bez zmian w zaawansowaniu technologicznym urządzeń). Idąc dalej, z problemem definicji innowacyjności przedmiotu inwestycji wiąże się bezpośrednio kwestia oceny tej innowacyjności. Według ewaluatorów Poddziałania 2.2.1 zastosowany mechanizm przedkładania przez wnioskodawców stosownych opinii odnośnie do innowacyjności był korzystny „logistycznie”, ale tworzył jednak dużą asymetrię informacji, na niekorzyść osób odpowiedzialnych za ocenę wniosków<sup>23</sup>. Konieczna jest racjonalizacja takiego procesu oceny poprzez minimalizowanie wpływu wnioskodawców na jego wyniki<sup>24</sup>.

## Efekty wsparcia

Ocena stopnia, w jakim otrzymane wsparcie przyczyniło się do wystąpienia zmian obserwowanych u beneficjentów, jest zadaniem szczególnie trudnym (nie tylko ze względów metodologicznych). Raport z „Badania efektów netto projektów wspierających wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw” stara się rzucić światło na te kwestie, porównując dynamikę poszczególnych zmiennych z wartościami osiąganymi przez grupę referencyjną<sup>25</sup>. Zaprezentowane dane dają jednak dosyć mieszany i trudny do interpretacji obraz.

Niewątpliwie z zaprezentowanych danych można wnioskować, że populacja beneficjentów Działania 2.1 charakteryzowała się istotnie większą – w relacji do grupy referencyjnej – dynamiką takich kategorii jak przychody netto (43,3% wobec 29,3% w grupie kontrolnej; nominalny średni efekt + 2,9 mln zł), sprzedaż na eksport (63% wobec 38%; nominalny średni efekt + 0,6 mln zł), nakłady inwestycyjne (85% wobec 48,4%; nominalny średni efekt + 0,5 mln zł) czy zatrudnienie (29% wobec 21%; średni nominalny efekt +5 FTE<sup>26</sup>). Inaczej już było w przypadku beneficjentów Działania 2.3. Grupa referencyjna osiągnęła praktycznie identyczną dynamikę przychodów ze sprzedaży. Beneficjenci za to szybciej zwiększali zatrudnienie (34% wobec 20%; nominalny średni efekt + 14 FTE) i nakłady inwestycyjne (96% wobec 75%; nominalny średni efekt + 0,6 mln zł). Duży niepokój może budzić fakt, że zwiększenie zdolności wytwórczych beneficjentów (w wyniku realizacji projektów), przekłada się na wzrost przychodów, ale nie przekłada się na wzrost rentowności. Koszty działalności operacyjnej zarówno u beneficjentów Działania 2.1, jak i 2.3 rosły w takim samym tempie, jak przychody (pewnym „usprawiedliwie-

<sup>23</sup> Teoretycznie jest możliwa sytuacja, że wnioskodawca spośród wszystkich zamówionych ekspertyz przedłoży tylko te, które będą dla niego korzystne, pozostałe pomijając.

<sup>24</sup> Por. Efekty w zakresie innowacyjności – badanie oddziaływania projektów zrealizowanych w ramach Poddziałania 2.2.1 SPO WKP. Raport końcowy, PARP, Warszawa 2009.

<sup>25</sup> Grupę referencyjną (kontrolną) stanowiła statystycznie dopasowana przez PARP (w oparciu o technikę *Propensity Score Matching*) zbiorowość tzw. wnioskodawców nieskutecznych, tj. firm, które aplikowały o wsparcie z określonego Działania SPO WKP, ale wsparcia takiego nie otrzymały (Por. Rozdział II. Cele, zakres i metodologia ewaluacji).

<sup>26</sup> Tzw. ekwiwalent pełnego czasu pracy (ang. *Full-time equivalent*).



niem” może być to, że identyczna sytuacja występowała w grupie kontrolnej). U beneficjentów jednakże, wśród pozycji kosztów znacznie szybciej rosły wynagrodzenia, co zasadniczo daje się wytłumaczyć większą dynamiką zatrudnienia. Niedobrze jednak byłoby, gdyby efekty przychodowe zrealizowanych projektów zostały skonsumowane przez płace (kosztem np. akumulacji). Zaskakujący jest również fakt, że podmioty z grupy referencyjnej dla Działania 2.3 uzyskały taką samą dynamikę sprzedaży jak beneficjenci przy znacznie mniejszej dynamice zatrudnienia. W praktyce oznacza to większą produktywność pracy (mimo braku wsparcia)<sup>27</sup>.

Z przytoczonych danych wynika, że zmiany obserwowane u beneficjentów mają różny charakter, skalę i kierunek oddziaływania. Badanie efektów netto wskazuje na występowanie pewnych przewag rozwojowych wśród beneficjentów wsparcia, w relacji do grup referencyjnych. Ze względu na stosunkowo krótki okres, jaki upłynął od zakończenia projektów, możliwe jest również, że nie wszystkie efekty w pełni się ujawniły. Z tego względu wydaje się zasadne kontynuowanie analizy efektów netto, dla ich pełnego uchwycenia i oszacowania, a także jeszcze precyzyjniejszej kontroli wpływu na wyniki innych zmiennych niezależnych (takich jak np. inwestycje dokonane w okresie wcześniejszym, zmiany na stanowiskach kierowniczych, zmiany w strategii działania), których zgromadzenie może być niewątpliwie trudne i pracochłonne.

### **Trwałość efektów (uwarunkowania i wyzwania)**

Autorzy raportu z „Badania efektów netto projektów wspierających wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw”, wydaje się, że nazbyt łatwo uchylił się od oceny perspektywy trwałości efektów wsparcia. Ocena perspektyw trwałości niewątpliwie jest trudna (choćby ze względu na kryzys finansowy), ale ma szczególną wartość, gdy jest realizowana *ex ante*, a nie *ex post*. Tym bardziej że ocena rezultatów Działania 2.1 i 2.3, a także ewaluacja Poddziałania 2.2.1, dostarczają szeregu (częstkowych) obserwacji pozwalających zestawiać rachunek szans i zagrożeń. Podstawowym czynnikiem negatywnie oddziałującym na trwałość efektów projektów jest wspomniany kryzys finansowy, który w roku 2009 i 2010 objął niemal całą gospodarkę Unii. Przedmiotowe ewaluacje w tym względzie sygnalizują powolny spadek dynamiki przychodów (nieznacznie mocniej spadek ten odczuli beneficjenci Działania 2.1 niż 2.3; ci pierwsi w I połowie 2010 roku odnotowali spadek przychodów o 5%, podczas gdy w firmach realizujących projekty inwestycyjne, spadek wyniósł 2%), jak również ograniczanie aktywności inwestycyjnej. Wyhamowaniu przychodów towarzyszy także inne niekorzystne zjawisko – wzrost kosztów. Zarówno wśród beneficjentów Działania 2.1, jak i 2.3, koszty wzrosły w większym stopniu niż w grupach referencyjnych (choć w przypadku beneficjentów Działania 2.3 wzrost ten był tylko nieznacznie większy – 49% wobec 47%)<sup>28</sup>. Szczególnie niepokojące jest, że bardzo istotnie wzrosły koszty wynagrodzeń, co niewątpliwie wynika ze wzrostu zatrudnienia (bezpośrednio lub pośrednio w związku z realizowanym projektem). Mamy więc do czynienia z dwoma „siłami” podkopującymi trwałość efektów: możliwość ekspansji przychodów trafia na barierę kryzysowej i niepewnej koniunktury, a bieżąca pozycja firmy (płynność, rentowność) jest osłabiana przez wzrost kosztów, który może być nieuniknionym skutkiem zrealizowanego projektu (wzrost amortyzacji w przypadku inwestycji oraz zwiększenie zatrudnienia).

Czy sytuacja ta stanowi poważne zagrożenie dla trwałości? Paradoksalnie może okazać się, że wcale nie. W raporcie z ewaluacji Poddziałania 2.2.1 wspomina się o efekcie „rozproszenia”, czyli realizacji (w ramach tego Poddziałania) szeregu niewielkich z punktu widzenia firm projektów. Efekt ten autorzy raportu uznają za niekorzystny z punktu widzenia uzyskanej społecznej wartości dodanej, jak i wystąpienia efektów synergii. Dla trwałości projektów może to być jednak z korzyścią. Realizacja niewielkich projektów – szczególnie inwestycyjnych – oznacza wszak niewielki przyrost np. kosztów amortyzacji czy też kosztów finansowych związanych z kredytem bankowym. Niewątpliwie małe (względnie) projekty mają także złą stronę, gdyż nie stwarzają szansy na skok rozwojowy. Ale w obecnej sytuacji większym zagrożeniem może okazać się skokowy wzrost kosztów niż nie-

<sup>27</sup> Por. Badanie efektów netto projektów wspierających wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw. Raport końcowy, PARP, Warszawa 2009.

<sup>28</sup> Por. tamże.

możność zwiększenia przychodów (z nowej inwestycji). Biorąc jeszcze pod uwagę fakt, że wsparcie objęło firmy stosunkowo silne (wielu beneficjentów było w stanie zrealizować projekt i bez wsparcia – co wynika z ich deklaracji w badaniach ewaluacyjnych realizowanych kilkanaście miesięcy później, jak również z analizy „twardych” danych finansowych<sup>29</sup>), perspektywy trwałości efektów w populacji beneficjentów jako całości wydają się być co najmniej zadowalające.

Należy jednak zauważyć, że niewątpliwie najtrudniejszą sytuację w zakresie trwałości mogą mieć firmy mikro (stanowiące mniejszość beneficjentów SPO WKP) jako te, które są najsłabiej wyposażone w aktywa nadające się do spieniężenia w trudnej sytuacji. Z kolei podmioty realizujące projekty duże w ujęciu względnym (np. opisywany w raporcie Pakfol czy Smay), których również nie było zbyt wiele, obok problemu ze wzrostem kosztów (amortyzacja), będą musiały wykazać się dodatkowymi zdolnościami menedżerskimi np. przy wchodzeniu na nowe rynki.

Konieczne należy podkreślić, że kwestia trwałości efektów powinna być przedmiotem szczególnej uwagi i troski. Jeśli na przykład w przyszłości dokona się strategicznych zmian w kierunkach alokacji wsparcia i w większym zakresie będzie ono ukierunkowane na firmy mikro, jak i preferowane będą projekty duże w ujęciu względnym (koncentracja wsparcia), to ryzyko załamania trwałości w większej grupie beneficjentów (w sytuacji pogorszenia koniunktury) może gwałtownie wzrosnąć.

SPO WKP przeszedł już do historii. Program ten umożliwił uruchomienie pierwszego poważniejszego strumienia zasilania finansowego dla sektora MSP, sfery B+R i Instytucji Otoczenia Biznesu. Jednocześnie był to pierwszy poligon, umożliwiający testowanie różnych układów organizacyjnych, instrumentów i form wsparcia z funduszy strukturalnych. Z przedmiotowych ewaluacji wyłonił się niezwykle interesujący obraz. Wsparcie przyczyniło się do realizacji olbrzymiej liczby bardzo różnych i ciekawych projektów. Każdy z nich miał uzasadnienie w bieżących czy też strategicznych potrzebach firm, umożliwiał poprawienie konkretnej sfery działania (jakość, BHP, technologia). Nie należy mieć jednak złudzeń – możliwość pozyskania wsparcia dotacyjnego zrodziła oportunizm wnioskodawców, a o sukcesie w procesie aplikacji mogła niejednokrotnie decydować jakość wniosku, a nie jakość projektu. Te ogólne konstatacje rodzą szereg postulatów dla przyszłych programów operacyjnych, adresowanych do przedsiębiorstw i ich otoczenia. Konieczne wydaje się wydatne zwiększenie użyteczności dotacyjnych instrumentów wsparcia innowacyjności, poprzez trafniejszy dobór grupy docelowej, jak i zakresu przedmiotowego realizowanych projektów<sup>30</sup>. Jednoznacznie należy wskazać, gdzie powinny kończyć się schematy grantowe, a zaczynać wsparcie zwrotne (choć niekoniecznie komercyjne). Takie myślenie i zakreślanie granicy ma już miejsce w PO IG (np. dotowana inkubacja + wsparcie kapitałowe; kredyt technologiczny). Ewentualna redefinicja pomocy dotacyjnej zapewne spowoduje, że spadnie jej znaczenie, ale wzrosnąć może społeczna użyteczność (wsparcie trafi do podmiotów działających w obszarze tzw. *market failure*). Warto również podkreślić, że koncentracja wsparcia może przynieść znacznie lepsze efekty w zakresie innowacji i zatrudnienia.

Mniej miejsca na schematy dotacyjne automatycznie oznaczać będzie potrzebę dużej różnorodności instrumentów quasi-komercyjnych, zwrotnych. Tak jak SPO WKP był zdominowany przez dotacje, tak następne programy operacyjne zapewne będą otwierały erę publicznych instrumentów inżynierii finansowej. Fundusze pożyczkowe, poręczeniowe, mechanizm JEREMIE, fundusze załączkowe, Krajowy Fundusz Kapitałowy to pierwsze elementy tego systemu. Warto go dalej rozbudowywać, wzajemnie „zgrywać” (synchronizować) i eliminować występujące dysfunkcjonalności. Może się okazać, że era inżynierii finansowej będzie trudniejsza i bardziej wymagająca niż czasy grantów.

<sup>29</sup> W ramach studiów przypadku sporządzonych w ewaluacji Poddziałania 2.2.1 wykorzystano sprawozdania zarządów dofinansowanych firm oraz sprawozdania finansowe zdeponowane w Krajowym Rejestrze Sądowym, a także sprawozdania zamieszczone w *Monitorze Polskim B* (Por. Efekty w zakresie innowacyjności – badanie oddziaływania projektów zrealizowanych w ramach Poddziałania 2.2.1 SPO WKP. Raport końcowy, PARP, Warszawa 2009).

<sup>30</sup> Postulat taki został również dostrzeżony w raporcie z ewaluacji *ex post* pn. Ocena wpływu polityki spójności na wzrost konkurencyjności i innowacyjności polskich przedsiębiorstw i gospodarki (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, wrzesień 2010).

## II. Cele, zakres i metodologia ewaluacji

Prezentowane w niniejszej publikacji wyniki pochodzą z trzech niezależnych projektów ewaluacyjnych, których rezultaty zostały przedstawione w następujących raportach końcowych:

- *Ocena rezultatów Działania 2.1 i 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach*, PARP, Warszawa 2010 (badania prowadzone w latach 2007–2010 przez Agencję przy wsparciu zewnętrznych ekspertów).
- *Badanie efektów netto projektów wspierających wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw*, PARP, Warszawa 2009 (analizy z wykorzystaniem danych GUS przeprowadzone przez Agencję; raport opracowany przez PSDB Sp. z o.o.).
- *Efekty w zakresie innowacyjności – badanie oddziaływania projektów zrealizowanych w ramach Poddziałania 2.2.1 SPO WKP*, PARP, Warszawa 2009 (ewaluację zrealizowała IBC GROUP Central Europe Holding S.A. wraz z zespołem ekspertów).

Metodologia wszystkich przedmiotowych ewaluacji została opracowana przez PARP i w zależności od charakteru ewaluacji (wewnętrzna, zewnętrzna), była implementowana przez Agencję lub stanowiła element Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia.

### 2.1. Ocena rezultatów Działania 2.1 i 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach

#### 2.1.1. Cele i zakres ewaluacji

Celem ewaluacji była wieloaspektowa ocena rezultatów dwóch Działań SPO WKP po upływie 18 miesięcy od zakończenia projektów. Działania te polegały na wsparciu małych i średnich przedsiębiorstw poprzez dofinansowanie podejmowanych przez nie usług doradczych (Działanie 2.1 – „Wzrost konkurencyjności MSP poprzez doradztwo”) oraz inwestycji (Działanie 2.3 – „Wzrost konkurencyjności MSP poprzez inwestycje”). Pomiar rezultatów obu Działań, realizowany przez PARP w latach 2007–2010 w oparciu o 12 rund kwartalnych, zakładał zebranie danych, dotyczących:

- poziomu realizacji wskaźników, założonych w dokumentach programowych<sup>31</sup> (m.in. nowo utworzone miejsca pracy, przychody, bilans handlu zagranicznego, nakłady inwestycyjne, certyfikaty, innowacje, dokumenty strategiczne);
- ocen i opinii beneficjentów obu Działań, w zakresie długofalowych efektów ich projektów na poziomie przedsiębiorstw (głównie w odniesieniu do kryteriów skuteczności i efektywności wsparcia);
- poziomu realizacji wskaźników, założonych w umowach o dofinansowanie (badanie indywidualnych, nieagregowalnych wskaźników produktu, rezultatu i oddziaływania projektów, na potrzeby procesu monitorowania<sup>32</sup>).

#### 2.1.2. Metodologia ewaluacji

Badanie prowadzono metodą wywiadów internetowych CAWI (ang. *Computer Assisted Web Interviewing*). Zaproszenia do udziału w badaniu ankietowym przesyłano drogą elektroniczną (*e-mailing*) oraz równoległe – pocztą tradycyjną, kierując je do członków zarządu firm lub osób odpowiedzialnych za realizację dofinansowanych projektów. Przedsiębiorców dodatkowo motywowano do udziału w ewaluacji, stosując monity przypomi-

<sup>31</sup> Por. Uzupelnienie SPO WKP, lata 2004–2006.

<sup>32</sup> Raport końcowy z „Oceny rezultatów Działania 2.1 i 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach”, do którego odwołuje się niniejsza publikacja, przedstawia zagregowane wyniki ewaluacji, odnoszące się do rezultatów obu Działań (w ujęciu wskaźnikowym) oraz ocen dokonanych z perspektywy beneficjentów. Raport nie uwzględnia wyników badania monitoringowego na poziomie poszczególnych umów o dofinansowanie.

nające. Dla wysokiego poziomu realizacji prób (*response rate* powyżej 80%)<sup>33</sup> nie bez znaczenia była formalna zgoda beneficjentów SPO WKP na udział w badaniach ewaluacyjnych, udzielona na etapie przystępowania do Programu.

Ewaluacja bieżąca (*on-going*)<sup>34</sup> Działania 2.1 i 2.3 trwała ponad 3 lata i odbywała się w dwunastu kolejnych rundach, realizowanych co kwartał – począwszy od III kwartału 2007 r. do II kwartału 2010 r.

Tabela 1. Czas realizacji i skrótowe oznaczenia kolejnych rund ewaluacji

<b>nr rundy</b>	<b>czas realizacji danej rundy</b>	<b>oznaczenia rund ewaluacji, stosowane w publikacji</b>
I runda	czerwiec–lipiec 2007 r.	3Q 2007 (r1)
II runda	wrzesień–październik 2007 r.	4Q 2007 (r2)
III runda	styczeń–luty 2008 r.	1Q 2008 (r3)
IV runda	marzec–kwiecień 2008 r.	2Q 2008 (r4)
V runda	czerwiec–lipiec 2008 r.	3Q 2008 (r5)
VI runda	wrzesień–październik 2008 r.	4Q 2008 (r6)
VII runda	styczeń–luty 2009 r.	1Q 2009 (r7)
VIII runda	marzec–kwiecień 2009 r.	2Q 2009 (r8)
IX runda	czerwiec–lipiec 2009 r.	3Q 2009 (r9)
X runda	wrzesień–październik 2009 r.	4Q 2009 (r10)
XI runda	styczeń–luty 2010 r.	1Q 2010 (r11)
XII runda	marzec–kwiecień 2010 r.	2Q 2010 (r12)

Badanie miało charakter wewnętrzny, tj. było realizowane przez pracowników PARP (we współpracy z ekspertami zewnętrznymi), w oparciu o wewnętrzną infrastrukturę informatyczną.

W celu zapewnienia porównywalności badaniem obejmowano każdorazowo tylko te firmy, w przypadku których od rozliczenia umów o dofinansowanie upłynęło 18 miesięcy. Ten wspólny horyzont czasowy badania daje podstawy do agregowania wyników oraz traktowania zaobserwowanych zmian jako porównywalnych dla wszystkich firm, które wzięły w nim udział.

Próba do badania miała charakter próby populacyjnej. Nie losowano uczestników badania, lecz wysłała no zaproszenia do wypełnienia ankiety *on-line* do wszystkich beneficjentów, którzy spełniali kryterium upływu 18 miesięcy od rozliczenia projektu. Poziom realizacji próby i statystyczny błąd oszacowań<sup>35</sup> przedstawia tabela 2.

<sup>33</sup> Por. Tabela 2.

<sup>34</sup> Z punktu widzenia projektów była to ewaluacja *ex-post* realizowana po 18 miesiącach od ich zakończenia, natomiast z perspektywy Działania, którego realizacja wówczas jeszcze się nie zakończyła, była to ewaluacja *śródkresowa* o charakterze *on-going*.

<sup>35</sup> Błąd statystyczny rozumiany jako błąd losowy estymacji średniej wartości zmiennej dychotomicznej (0–1), na poziomie ufności 0,95, przy założeniu maksymalnej wariancji, z uwzględnieniem tzw. „poprawki populacyjnej”, wynikającej ze znacznego udziału próby w populacji.

Tabela 2. Poziom realizacji próby i statystyczny błąd oszacowań

SPO WKP	runda	wielkość próby	zrealizowane wywiady	poziom realizacji założonej próby	błąd statystyczny
<b>Działanie 2.1</b>	1	55	48	87%	14,1%
	2	216	183	85%	± 7,2%
	3	206	170	83%	± 7,5%
	4	196	158	81%	± 7,8%
	5	196	153	78%	± 7,9%
	6	244	199	82%	± 6,9%
	7	269	240	89%	± 6,3%
	8	213	168	79%	± 7,6%
	9	132	97	73%	±10,0%
	10	90	65	72%	±12,2%
	11	44	31	70%	±17,6%
	12	28	22	79%	±20,9%
<b>RAZEM</b>		<b>1 889</b>	<b>1 534</b>	<b>81%</b>	<b>±1,1%</b>
<b>Działanie 2.3</b>	1	242	223	92%	6,6%
	2	229	213	93%	± 6,7%
	3	277	261	94%	± 6,1%
	4	238	215	90%	± 6,7%
	5	174	160	92%	± 7,7%
	6	204	184	90%	± 7,2%
	7	185	171	92%	± 7,5%
	8	116	105	91%	± 9,6%
	9	89	76	85%	±11,2%
	10	86	71	83%	±11,6%
	11	108	86	80%	±10,6%
	12	203	157	77%	± 7,8%
<b>RAZEM</b>		<b>2 151</b>	<b>1 922</b>	<b>89%</b>	<b>±0,7%</b>

Na plan badawczy składały się 3 niezależne komponenty, przygotowane w dwóch wariantach (oddzielnie dla Działania 2.1 i 2.3):

- Formularz ogólny, w którym badani przedsiębiorcy wprowadzali wartości wskaźników potencjalnie wrażliwych na oddziaływanie dofinansowanego projektu (zastosowano jeden zestaw wskaźników dla beneficjentów danego Działania, opracowany na podstawie Uzupelnienia SPO WKP);
- Ankieta weryfikująca skuteczność realizacji przedmiotowych Działań oraz ich efektywność w subiektywnej ocenie beneficjentów;
- Formularz szczegółowy, w którym przedsiębiorcy podawali wartości wskaźników (uprzednio założonych w umowie o dofinansowanie), jakie udało im się dzięki realizacji projektu osiągnąć, w okresie osiemnastu miesięcy od jego rozliczenia (wskaźniki unikalne dla projektu).

Dane z badania nie obejmują wszystkich beneficjentów, a jedynie te przedsiębiorstwa, które wzięły w nim udział (zrealizowana próba). W związku z powyższym wyniki zostały poddane ważeniu analitycznemu w ten spo-

sób, by struktura zrealizowanej próby po 12 rundach badania, po zważeniu – ze względu na kategorię wielkości przedsiębiorstwa i wartości dotacji – odpowiadała strukturze populacji wszystkich beneficjentów.

Uzyskane dane z ankiet i formularzy ogólnych połączono z informacjami pobranymi z bazy beneficjentów, a następnie analizowano łącznie. Analizę odpowiedzi na pytania ankietowe i wartości z formularzy (dotyczących beneficjentów, którzy wzięli udział w badaniu), wzbogacono o charakterystykę całej populacji projektów, realizowanych w ramach Działania 2.1 i 2.3 SPO WKP oraz beneficjentów (wszystkich dofinansowanych przedsiębiorstw)<sup>36</sup>.

## **2.2. Badanie efektów netto projektów wspierających wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw**

### **2.2.1. Cele i zakres ewaluacji**

Głównym celem ewaluacji było ustalenie i ocena faktycznych skutków wsparcia udzielonego w ramach Działania 2.1 oraz Działania 2.3 SPO WKP. Przez ustalenie faktycznego skutku rozumiano w tym przypadku oszacowanie efektu (wyrażanego wartościami wybranych wskaźników ekonomicznych), jaki został uzyskany tylko i wyłącznie dzięki udzielonemu wsparciu. Sam efekt był więc rozumiany jako bezpośrednie następstwo realizacji SPO WKP. W literaturze przedmiotu podejście takie kojarzone jest często z pomiarem tzw. efektu netto, gdzie efekt netto to ta część obserwowanej zmiany (wartości analizowanego wskaźnika), którą można przypisać realizacji danego Działania, czyli innymi słowy obserwowana zmiana nie wystąpiłaby, gdyby Działanie nie zostało podjęte.

Niniejsza ewaluacja objęła analizą efekty, które wystąpiły u beneficjentów uczestniczących w Działaniu 2.1 oraz Działaniu 2.3, przy czym efekty były analizowane dla obu Działań niezależnie.

### **2.2.2. Metodologia ewaluacji**

Założony cel ewaluacji wymagał:

- ustalenia jak po udziale w Działaniach zmieniła się sytuacja beneficjentów oraz
- oszacowania, jak zmieniłaby się sytuacja beneficjentów, gdyby nie otrzymali dotacji.

O ile w pierwszym przypadku zadanie polegało na analizie zmian obserwowanych wskaźników w grupie beneficjentów, o tyle w drugim przypadku analizowano tzw. sytuację kontrfaktyczną – nieobserwowaną w rzeczywistości. Chcąc ustalić sytuację beneficjentów, gdyby ci nie otrzymali dofinansowania, posłużono się specjalnie w tym celu dobraną grupą kontrolną (referencyjną).

W badaniu efektów SPO WKP wykorzystano statystyczną technikę *propensity score matching* (PSM). Technika ta posłużyła do doboru dwóch grup kontrolnych – osobno dla Działania 2.1 oraz Działania 2.3 SPO WKP. Zasadnicza idea techniki PSM polega na doborze do grupy beneficjentów, w jak największym stopniu podobnej, ze względu na wskazany zestaw cech, grupy kontrolnej. Podobieństwo jest ustalone w oparciu o wartość warunkowego prawdopodobieństwa (*propensity score*) otrzymania dofinansowania w ramach SPO WKP. Technicznie zastosowanie techniki PSM składa się z trzech etapów. W pierwszym kroku estymowana jest wartość *propensity score* dla każdej jednostki (wszystkich firm uczestniczących i nieuczestniczących w Programie). Wartość PS w praktyce jest nieznana i trzeba ją oszacować. Można w tym celu wykorzystać np. model regresji logistycznej (taki model został zastosowany w ewaluacji Działań 2.1 i 2.3 SPO WKP), w którym zmienną zależną jest przynależność do grupy beneficjentów. Zmiennymi niezależnymi są cechy, które w założeniu mają wpływać, z jednej strony na efekt interwencji, z drugiej na uczestnictwo w danym Działaniu. Drugim etapem jest dokonanie doboru

<sup>36</sup> W przypadku przedsiębiorców, którzy zrealizowali więcej niż jedną umowę o dofinansowanie danego Działania, w ramach agregacji, wartości dofinansowania, koszty i inne kwoty z tych projektów były w bazie beneficjentów sumowane.

jednostek do grupy kontrolnej w oparciu o wyliczone *propensity score*. Dobór jednostek do grupy kontrolnej może odbywać się na wiele sposobów. Jednym z nich jest metoda tzw. najbliższego sąsiada, a więc dopasowanie jednostek najbardziej podobnych, tj. o najbliższej wartości *propensity score*. Takie właśnie podejście zostało wykorzystane w omawianej ewaluacji.

Grupa kontrolna dobrana została z populacji tzw. wnioskodawców nieskutecznych, tj. spośród firm, które starały się o dotację w ramach Działania 2.1 lub 2.3, lecz finalnie jej nie otrzymały. W celu dobrania grupy kontrolnej, a następnie oszacowania efektu Programu, posłużyły dane pochodzące z dwóch różnych źródeł. Pierwszym były zbiory będące w dyspozycji PARP (bazy wszystkich wnioskodawców oraz beneficjentów Działania 2.1 i 2.3), drugim źródłem były dane sprawozdawcze Głównego Urzędu Statystycznego, zbierane w ramach formularza F-01/I-01 („Sprawozdanie o przychodach, kosztach i wyniku finansowym oraz o nakładach na środki trwałe”). W pierwszym przypadku dane posłużyły do dobrania grupy kontrolnej, w drugim natomiast do ustalenia wartości efektu wsparcia.

Z punktu widzenia przyjmowanych założeń oraz poprawności wnioskowania, kluczowe znaczenie miały zmienne włączone do modelu regresji logistycznej, z uwzględnieniem których szacowana była skłonność (*propensity score*) poszczególnych podmiotów gospodarczych do uczestnictwa w przedmiotowych Działaniach Programu i wg których dobierane były jednostki do grupy kontrolnej. Przy tworzeniu modeli statystycznych PARP wykorzystano dane, które pochodziły z bazy wniosków o dofinansowanie<sup>37</sup>. Spośród wszystkich charakterystyk, wybrane zostały takie zmienne, które mogły pozostawać w związku z udziałem w SPO WKP oraz późniejszym efektem. W stworzonych modelach wykorzystano następujące zmienne:

1. Forma prowadzonej działalności,
2. Obszar działalności gospodarczej (na podstawie PKD),
3. Siedziba przedsiębiorstwa (województwo),
4. Wielkość zatrudnienia w przedsiębiorstwie w ostatnim okresie sprawozdawczym,
5. Wielkość zatrudnienia kobiet w ostatnim okresie sprawozdawczym,
6. Przychód przedsiębiorstwa w ostatnim okresie sprawozdawczym,
7. Suma aktywów przedsiębiorstwa w ostatnim okresie sprawozdawczym,
8. Wartość pomocy de minimis otrzymanej przez przedsiębiorstwo,
9. Liczba wniosków o dofinansowanie złożonych w ramach danego Działania,
10. Odsetek zatrudnionych kobiet (w ostatnim okresie sprawozdawczym),
11. Wzrost zatrudnienia (zmienna dychotomiczna wskazująca, czy przedsiębiorstwo odnotowało wzrost zatrudnienia między dwoma kolejnymi okresami sprawozdawczymi poprzedzającymi aplikację do SPO WKP),
12. Wzrost przychodów (jw. w odniesieniu do przychodów),
13. Wzrost aktywów (jw. w odniesieniu do aktywów),
14. Liczba projektów zrealizowanych przez przedsiębiorstwo w ramach programów Phare (zmienna utworzona w oparciu o dane PARP z wcześniej realizowanych programów),
15. Łączna wartość środków otrzymanych w ramach projektów finansowanych z przedakcesyjnego Funduszu Phare,
16. Wiek firmy w momencie aplikowania o środki SPO WKP,
17. Udział w Działaniu 2.1 lub 2.3 SPO WKP (zmienna wskazująca czy przed złożeniem wniosku o dofinansowanie Działania 2.1 przedsiębiorstwo korzystało ze wsparcia w ramach Działania 2.3 i na odwrót),
18. Udział w Działaniu 2.3 SPO RZL (zmienna wskazująca czy przed złożeniem wniosku o dofinansowanie Działania 2.1 lub 2.3, przedsiębiorstwo korzystało ze wsparcia szkoleniowego w ramach Działania 2.3 SPO RZL).

---

<sup>37</sup> Na etapie aplikowania o wsparcie przedsiębiorcy składali formularze wniosków, w ramach których szczegółowo charakteryzowali własne firmy oraz projekty.

W wyniku zastosowania techniki PSM utworzono 419 par przedsiębiorstw w przypadku Działania 2.1 (419 beneficjentów oraz 419 firm w grupie kontrolnej) oraz 755 par przedsiębiorstw w przypadku Działania 2.3.

Aby móc wypowiadać się na temat efektów wsparcia SPO WKP, dodatkowo niezbędne były dane, które prezentowałyby kondycję firm należących do obu porównywanych ze sobą grup. W związku z powyższym PARP zwróciła się do GUS z prośbą o pomoc przy realizacji ewaluacji Działań 2.1 oraz 2.3 SPO WKP. W przypadku zmiennej, mających ilustrować możliwe oddziaływanie Programu, oparto się na danych zawartych w formularzu F-01. Wybrano z niego takie zmienne, które pozostawały w związku z oczekiwanymi rezultatami wsparcia Działań 2.1 i 2.3. Ostatecznie udało się objąć analizą następujące wskaźniki ekonomiczne:

1. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi
  - a) w tym przychody netto ze sprzedaży produktów, w tym sprzedaż na eksport,
  - b) w tym przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów, w tym sprzedaż na eksport.
2. Koszty działalności operacyjnej
  - a) w tym wynagrodzenia.
3. Zysk ze sprzedaży.
4. Strata ze sprzedaży.
5. Pozostałe przychody operacyjne
  - a) w tym dotacje,
  - b) w tym inne przychody operacyjne.
6. Zysk netto.
7. Strata netto.
8. Przychody ze sprzedaży traktowane jako eksport.
9. Wartość zakupów z importu ogółem.
  - a) w tym import surowców, materiałów i półfabrykatów na cele produkcyjne,
  - b) w tym import towarów przeznaczonych do dalszej odsprzedaży,
10. Przeciętne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty.
11. Liczba pracujących w osobach.
12. Zobowiązania długoterminowe.
  - a) w tym z tytułu kredytów i pożyczek.
13. Zobowiązania krótkoterminowe bez funduszy specjalnych
  - a) w tym kredyty i pożyczki.
14. Ogółem nakłady
  - a) w tym maszyny i urządzenia techniczne.
15. Nakłady na wartości niematerialne i prawne – ogółem
  - a) w tym prawa do wynalazków, patentów, znaków użytkowych oraz zdobniczych,
  - b) w tym koszty zakończonych prac rozwojowych.

### **2.3. Efekty w zakresie innowacyjności – badanie oddziaływania projektów zrealizowanych w ramach Poddziałania 2.2.1 SPO WKP**

#### **2.3.1. Cele i zakres ewaluacji**

Głównym celem ewaluacji było uzyskanie pogłębionej wiedzy o efektach w zakresie innowacyjności, wynikających z realizacji projektów Poddziałania 2.2.1 SPO WKP – „Wsparcie dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji”. Badanie koncentrowało się na identyfikacji i ocenie efektów innowacyjności w szczególności w zakresie takich zagadnień jak:



- skala innowacyjności wspartych inwestycji (innowacyjność w skali przedsiębiorstwa/kraju/świata),
- przebieg realizowanych inwestycji (od strony procesu realizacji projektu Poddziałania 2.2.1 oraz w kontekście szerszego przedsięwzięcia firmy),
- efekty zrealizowanej inwestycji wewnątrz firmy,
- oddziaływanie inwestycji na otoczenie firmy (w zasięgu określonego terytorium oraz w branży).

Ponadto ewaluacja miała pozwolić na zgromadzenie wiedzy w zakresie mechanizmów osiągnięcia (bądź nieosiągnięcia) zakładanych efektów, podsumowanie dotychczasowych doświadczeń z wdrażania proinnowacyjnych projektów inwestycyjnych oraz zidentyfikowanie zarówno dobrych praktyk, jak i słabych stron realizacji tego typu projektów.

Przedmiotem badania była ocena Poddziałania 2.2.1 SPO WKP w zakresie rezultatów projektów, które na etapie oceny wniosków o dofinansowanie zostały uznane za innowacyjne w obszarze wytwarzanych produktów lub usług<sup>38</sup>. Ponadto przedmiotem ewaluacji była ocena oddziaływania zrealizowanych projektów inwestycyjnych zarówno na poziomie przedsiębiorstwa, jak również ich wpływu na zewnętrzne otoczenie terytorialne i branżowe firmy (podmiotów współpracujących, konkurencji, klientów).

Niniejsze badanie ewaluacyjne odnosiło się zarówno do transzy Poddziałania 2.2.1 wdrażanej przez PARP, jak również transzy realizowanej przez Ministerstwo Gospodarki<sup>39</sup>. Ewaluacja miała charakter podsumowujący (konkluzywny) dla przedmiotowego instrumentu wsparcia i stanowiła element ewaluacji *ex post* całego Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004–2006. Wyniki ewaluacji miały stanowić punkt odniesienia dla oceny analogicznych proinnowacyjnych instrumentów dotacyjnych dla przedsiębiorców, wspieranych w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007–2013.

Ewaluację na zlecenie PARP, w okresie od października do grudnia 2009 roku, przeprowadziła IBC GROUP Central Europe Holding S.A. (ewaluacja zewnętrzna).

### 2.3.2. Metodologia ewaluacji

W ramach ewaluacji wykorzystano następujące techniki badawcze:

- Analiza dokumentów (ang. *Desk Research*) – szczególny nacisk położono na analizę dokumentów formalnych Poddziałania 2.2.1 oraz wyników badań, ewaluacji i ekspertyz, odnoszących się do instrumentów dotacyjnych wspierających procesy inwestycyjne i innowacje w przedsiębiorstwach.
- Indywidualny wywiad pogłębiony IDI (ang. *Individual In-Depth Interviewing*) – przeprowadzono ogółem 30 wywiadów IDI. Badaniem objęto trzy grupy rozmówców:
  - a) przedstawiciele administracji odpowiedzialnej za wdrażanie Poddziałania 2.2.1, w tym pracowników PARP, Ministerstwa Gospodarki oraz pracowników wybranych Regionalnych Instytucji Finansujących, z którymi przeprowadzono łącznie 8 indywidualnych wywiadów pogłębionych;
  - b) przedstawiciele beneficjentów, wylosowanych w ramach studiów przypadku. Wywiady prowadzono z osobami szczebla decyzyjnego lub pracownikami liniowymi, którzy mieli bezpośredni związek z projektem lub jego wynikami. Łącznie przeprowadzono 20 indywidualnych wywiadów pogłębionych.

<sup>38</sup> Do badania wytypowano łącznie 426 projektów Poddziałania 2.2.1 z przedsiębiorstw, które po podpisaniu umów o dofinansowanie ukończyły ich realizację i rozliczyły otrzymane wsparcie. W populacji beneficjentów 394 podmioty stanowiły przedsiębiorstwa sektora MSP (13 beneficjentów transzy Poddziałania 2.2.1 wdrażanej przez Ministerstwo Gospodarki; 381 firm z transzy PARP), pozostałe 32 były przedsiębiorstwami dużymi (beneficjenci z transzy Ministerstwa).

<sup>39</sup> Od 2004 r. do października 2006 r. Instytucją Wdrażającą dla Poddziałania 2.2.1 było Ministerstwo Gospodarki (wcześniej Ministerstwo Gospodarki i Pracy). PARP przejęła funkcje Instytucji Wdrażającej dla tego instrumentu na podstawie znowelizowanego w dniu 3 października 2006 r. Rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego w sprawie przyjęcia Uzupelnienia SPO WKP (Por. Sprawozdanie końcowe nr 2.2.1/K/2004–2009/IW z realizacji Poddziałania 2.2.1 w ramach SPO WKP w latach 2004–2009, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2009).

Ponadto przeprowadzono 2 wywiady IDI : z ekspertem ds. innowacyjności oraz z przedstawicielem stowarzyszenia branżowego.

- Pogłębiony wywiad telefoniczny ITI (ang. *In-dept Telephone Interviewing*) – łącznie przeprowadzono 6 wywiadów ITI z przedstawicielami firm doradczych, które zaangażowane były w realizację inwestycji wspieranej w ramach Poddziałania 2.2.1. Firmy doradcze zostały wyselekcjonowane w oparciu o ranking zamieszczony na łamach czasopisma „Fundusze Europejskie”.
- Internetowy wywiad kwestionariuszowy CAWI (ang. *Computer Assisted Web Interviewing*) – badaniem objęto populację beneficjentów Poddziałania 2.2.1 (zarówno podmioty, które rozliczyły umowy o dofinansowanie podpisane z Ministerstwem Gospodarki, jak również beneficjentów PARP) – ogółem 421 przedsiębiorstw. Kwestionariusz składał się z dwóch części – ankiety oraz formularza wskaźnikowego. Rozpoczęcie badania poprzedziło stworzenie systemu CAWI oraz pilotaż, który pozwolił zweryfikować poprawność i funkcjonalność narzędzia badawczego. W celu zapewnienia zakładanego poziomu frekwencji w czasie badania prowadzone były monity telefoniczne oraz mailowe.  
W badaniu, w części ankietowej udział wzięło 317 firm, co stanowi frekwencję na poziomie 75,30%. Formularz wskaźnikowy wypełniło 280 firm (66,51%).
- Studium przypadku (ang. *case study*) – zrealizowano 10 pogłębionych studiów przypadku, dotyczących wybranych projektów, wspartych przedsiębiorstw i ich otoczenia, w kontekście oczekiwanych rezultatów Poddziałania 2.2.1. Wybór firm do *case study* został przeprowadzony w oparciu o operat losowania z uwzględnieniem trzech zmiennych: wielkość przedsiębiorstwa, wielkość uzyskanego wsparcia oraz czas, jaki upłynął od zakończenia projektu. Dziesięć studiów przypadku zostało podzielonych wg proporcji 8:2, pomiędzy transzę Poddziałania 2.2.1 wdrażaną przez PARP i Ministerstwo Gospodarki. Proporcja taka zasadniczo odpowiadała liczebności obu populacji. Z badania *case study* wyłączono firmy, które zakończyły realizację inwestycji później niż 31 grudnia 2008 r. Takie założenie pozwoliło pominąć te podmioty, w których – co najmniej teoretycznie – zrealizowane projekty nie osiągnęły jeszcze pełnej zdolności operacyjnej.

### **III. Działanie 2.1 – Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez doradztwo**

#### **3.1. Charakterystyka Działania 2.1**

Działanie 2.1 „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez doradztwo” funkcjonowało w ramach Priorytetu II SPO WKP – „Bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw”. Głównym celem Działania było zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw sektora MSP, poprzez ułatwienie dostępu do specjalistycznej pomocy doradczej. Ponadto usługi doradcze zaplanowane w tym Działaniu miały m.in. przygotować przedsiębiorców do realizacji projektów inwestycyjnych, przewidzianych w ramach Priorytetu II SPO WKP.

Beneficjentami Działania 2.1 mogły być mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, posiadające siedzibę na terytorium Polski, prowadzące działalność gospodarczą od co najmniej 3 lat lub opartą na wykorzystaniu nowych technologii.

Doradztwo mogło dotyczyć następujących zakresów tematycznych:

- zasad prowadzenia przedsiębiorstwa na terytorium UE,
- jakości,
- innowacji i nowych technologii,
- wprowadzania produktów na nowe rynki zagraniczne,
- łączenia się przedsiębiorstw,
- tworzenia sieci kooperacyjnych,
- pozyskiwania zewnętrznego finansowania na rozwój działalności.

Budżet Działania 2.1 wynosił €29,23 mln, w tym €10,23 mln pochodziło z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR), a €4,39 mln z krajowych środków publicznych<sup>40</sup>. Ponadto przewidziano, iż sektor prywatny zaangażuje w realizację projektów kwotę €14,62 mln.

Projekty doradcze w ramach Działania 2.1 mogły uzyskać pomoc finansową nie mniejszą niż 2,5 tys. zł i nie większą niż 250 tys. zł oraz maksymalnie do poziomu 50% wydatków kwalifikowanych. Wyjątek stanowiły mikro-przedsiębiorstwa rozpoczynające działalność gospodarczą w oparciu o wykorzystanie nowych technologii, dla których pomoc mogła sięgnąć nawet 100% wydatków kwalifikowanych.

Rolę Instytucji Wdrażającej dla Działania 2.1 pełniła Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Wnioskodawcy składali projekty do właściwej dla danego województwa Regionalnej Instytucji Finansującej (RIF). Ocenę formalną wniosków oraz pierwszy etap oceny techniczno-ekonomicznej przeprowadzała właściwa RIF, natomiast drugi etap oceny techniczno-ekonomicznej oraz ocenę merytoryczną realizowała PARP. Funkcję Instytucji Pośredniczącej pełnił Departament Funduszy Europejskich w Ministerstwie Gospodarki, natomiast Instytucją Zarządzającą był Departament Zarządzania Programami Konkurencyjności i Innowacyjności w Ministerstwie Rozwoju Regionalnego.

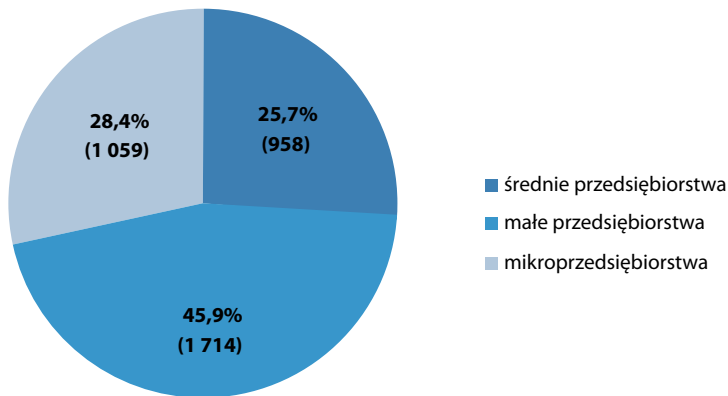
#### **3.2. Przebieg realizacji oraz charakterystyka projektów i beneficjentów Działania 2.1**

Przyjmowanie wniosków o dofinansowanie projektów w ramach Działania 2.1 rozpoczęło się pod koniec września 2004 r. (z pierwszym terminem składania do połowy grudnia 2004 r.). Następnie w 2005 r. ogłoszono jeszcze pięć, a w 2006 r. siedem konkursów o dotację, z których ostatni zakończył się 15 września 2006 r. z powodu wyczerpania alokacji środków. Ogółem w ramach Działania 2.1 miało miejsce 13 rund aplikacyjnych.

<sup>40</sup> Por. Uzupełnienie SPO WKP, lata 2004–2006, [http://www.konkurencyjnosc.gov.pl/NR/rdonlyres/75F01A00-10D3-4E9C-820A-2C0408D6B778/49979/Uzupelnienie\\_SPOWKP\\_jedn\\_22\\_07\\_09.pdf](http://www.konkurencyjnosc.gov.pl/NR/rdonlyres/75F01A00-10D3-4E9C-820A-2C0408D6B778/49979/Uzupelnienie_SPOWKP_jedn_22_07_09.pdf)

Do Działania 2.1 złożono łącznie 5 081 wniosków o dofinansowanie, w tym 3 731 poprawnych pod względem formalnym, podlegających dalszej ocenie. Na wykresie 1 zaprezentowano strukturę wnioskodawców Działania 2.1 według wielkości firmy składającej projekt.

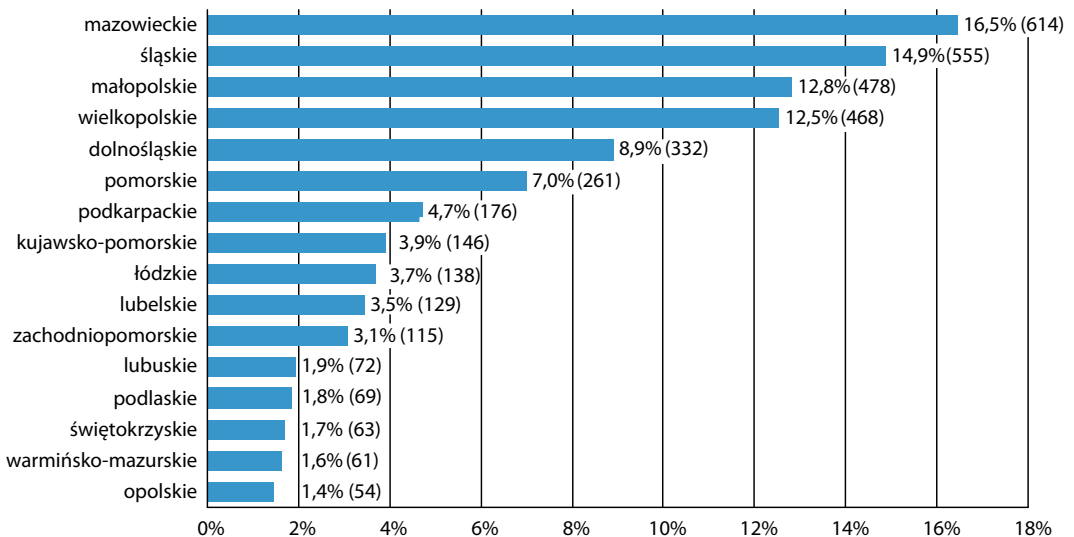
Wykres 1. Struktura wnioskodawców Działania 2.1 wg wielkości przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie na podstawie Sprawozdania końcowego z realizacji Działania 2.1 w ramach SPO WKP w latach 2004–2009.

Wnioski o dofinansowanie projektów w ramach Działania 2.1 składane były najczęściej przez małe firmy (1 714 wniosków, co stanowiło 45,9% ogólnej liczby wniosków, które pozytywnie przeszły etap oceny formalnej). Ta kategoria firm okazała się również najbardziej skuteczna w aplikowaniu o środki w ramach Działania 2.1. Mali przedsiębiorcy ostatecznie zrealizowali 1 044 projekty, co oznaczało skuteczność na poziomie 60,9%. Dla firm mikro i średnich wskaźnik selekcji<sup>41</sup> osiągnął odpowiednio 50,4% i 60,5%. Liczba wnioskodawców Działania 2.1 w układzie regionalnym została przedstawiona na wykresie 2.

Wykres 2. Liczba wnioskodawców Działania 2.1 w układzie regionalnym



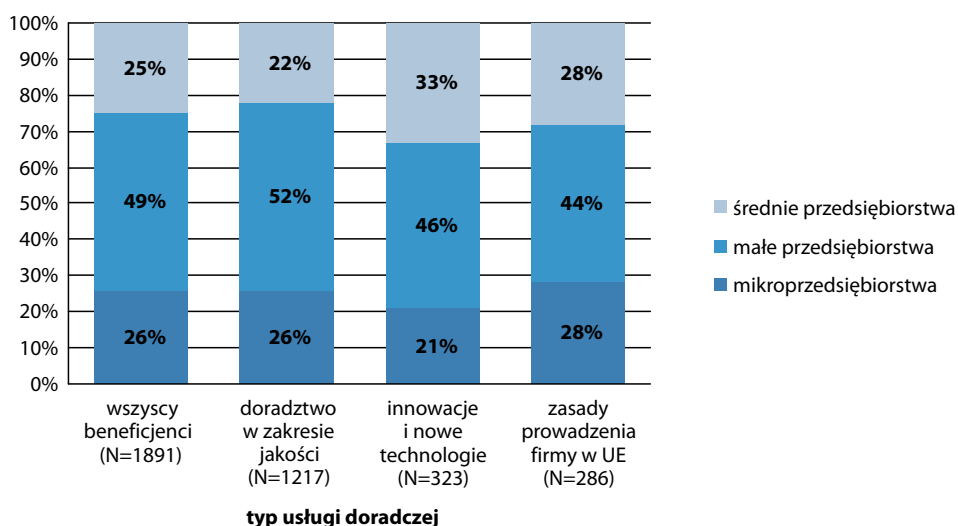
Źródło: opracowanie na podstawie Sprawozdania końcowego z realizacji Działania 2.1 w ramach SPO WKP w latach 2004–2009.

<sup>41</sup> Por. przypis 86.

Najbardziej aktywni w aplikowaniu o wsparcie na doradztwo byli przedsiębiorcy z województw: mazowieckiego (614 złożonych wniosków, co odpowiada 16,5% ich ogólnej liczby), śląskiego (555 i 14,9%), małopolskiego (478 i 12,8%) oraz wielkopolskiego (468 i 12,5%). Najmniej licznie aplikowały firmy z województw: opolskiego (54 i 1,4%), warmińsko-mazurskiego (61 i 1,6%), świętokrzyskiego (63 i 1,7%), podlaskiego (69 i 1,8%) oraz lubuskiego (72 i 1,9%). Zaobserwowano zatem wyraźną prawidłowość, iż bardziej aktywne w staraniach o środki z Działania 2.1 okazały się firmy z regionów bardziej zaawansowanych pod względem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, co po części było rezultatem liczby firm prowadzących działalność gospodarczą na terenie danego województwa<sup>42</sup>.

W dalszej części niniejszego podrozdziału opisano cechy przedsiębiorstw, które wzięły udział w Działaniu 2.1, charakter realizowanych projektów, tempo realizacji kolejnych etapów procesu wdrażania oraz sprawność wydatkowania środków w ramach Działania 2.1.

Wykres 3. Wielkość przedsiębiorstw korzystających z Działania 2.1 w podziale na typ realizowanego projektu



Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych beneficjentów Działania 2.1 (N=1891).

Z dofinansowania usług doradczych skorzystały głównie małe przedsiębiorstwa – stanowiły one niemal połowę beneficjentów Działania 2.1. Co czwarty beneficjent był mikroprzedsiębiorcą, prawie tyle samo wśród dofinansowanych przedsiębiorstw było firm średnich.

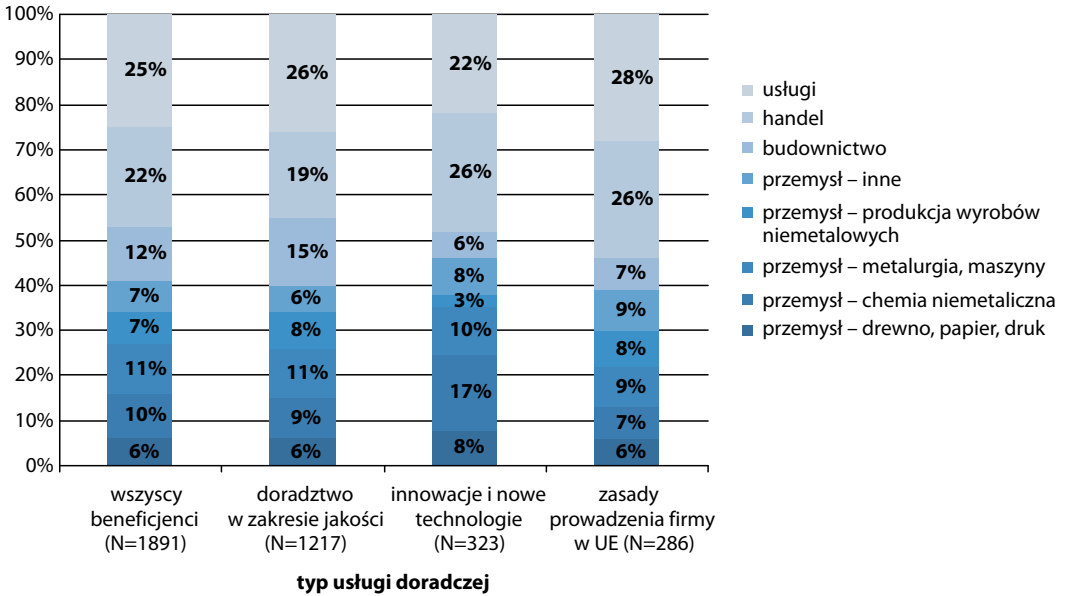
Średnie firmy stosunkowo często korzystały z doradztwa w zakresie innowacji i nowych technologii.

W Działaniu 2.1 brały udział – w prawie równych proporcjach – przedsiębiorstwa z sektora przemysłu (53%) oraz handlu i usług (47%). Wśród przedsiębiorstw przemysłowych najwięcej działało w branży budowlanej.

Firmy usługowe i handlowe stanowiły większość wśród korzystających z doradztwa w zakresie zasad prowadzenia przedsiębiorstwa na terytorium UE, firmy przemysłowe przeważały natomiast wśród beneficjentów najbardziej popularnych w Działaniu 2.1 – usług doradczych w zakresie jakości. Z kolei z doradztwa w zakresie innowacji i nowych technologii stosunkowo często korzystały firmy handlowe oraz przemysłowe zajmujące się chemią niemetaliczną.

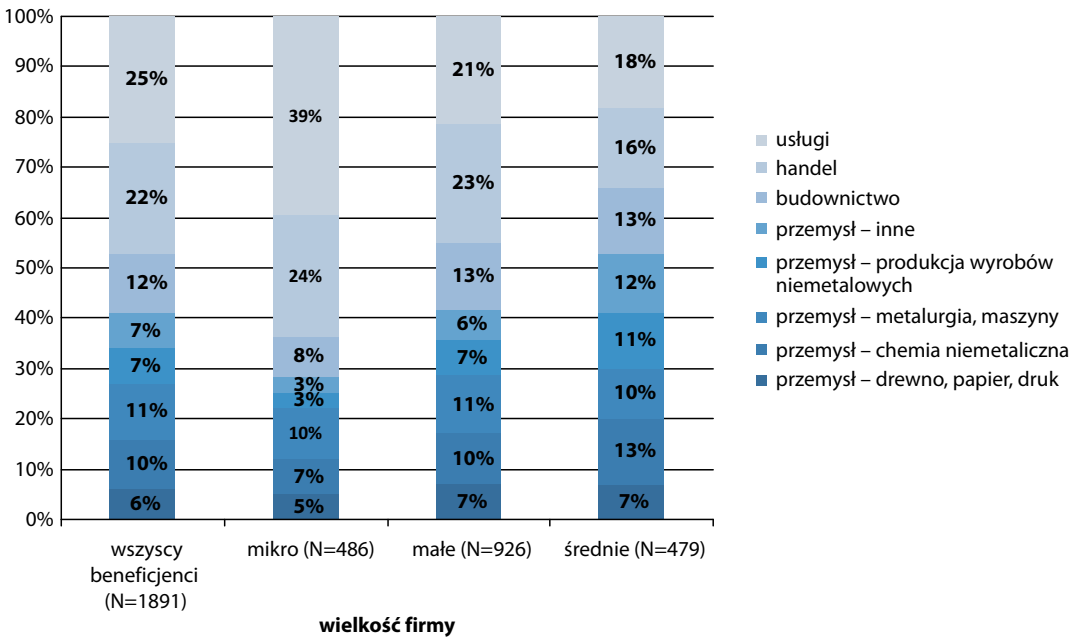
<sup>42</sup> Por. udział poszczególnych regionów w PKB Polski oraz liczbie firm ogółem, przedstawiony w Tabeli 43.

Wykres 4. Sektor działalności beneficjentów Działania 2.1 w podziale na typ realizowanego projektu



Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych beneficjentów Działania 2.1 (N=1891).

Wykres 5. Sektor działalności beneficjentów Działania 2.1 w podziale na wielkość przedsiębiorstwa

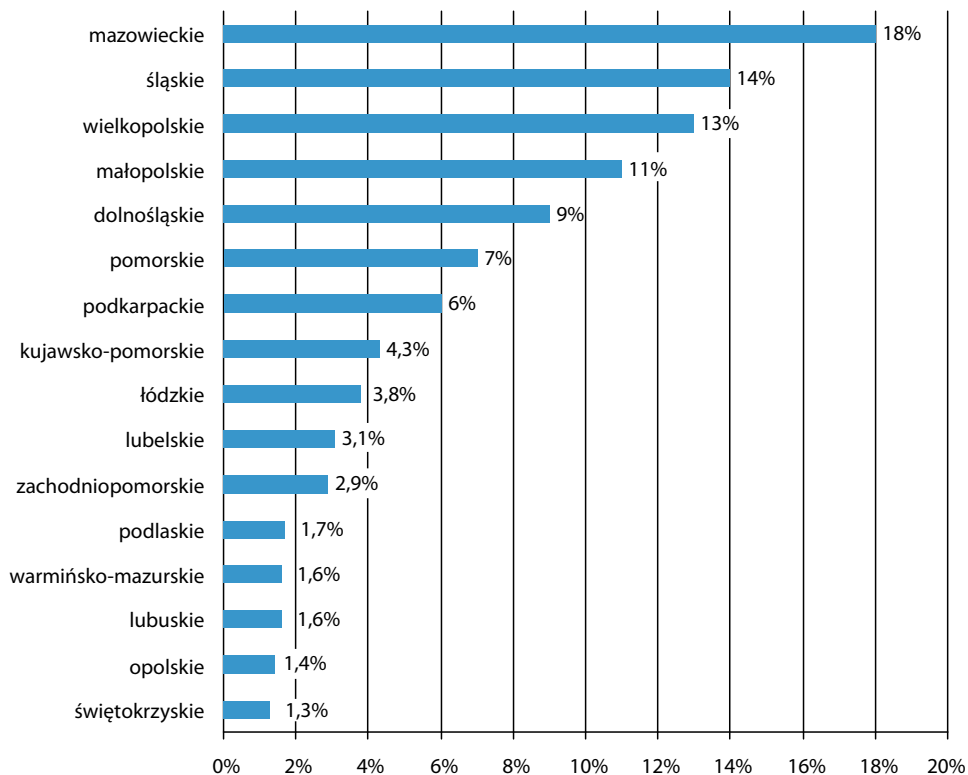


Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych beneficjentów Działania 2.1 (N=1891).

Wśród mikroprzedsiębiorstw korzystających z dotacji Działania 2.1 najczęściej było firm usługowych i handlowych (w handlu i usługach działało dwukrotnie więcej mikroprzedsiębiorstw niż w przemyśle). Z sektora przemysłu pochodziły częściej przedsiębiorstwa średnie.

Udział firm handlowych i usługowych wahał się również znacznie w zależności od regionu realizacji projektu: od 26% w woj. opolskim do 56% w woj. mazowieckim.

Wykres 6. Lokalizacja projektów i siedzib beneficjentów Działania 2.1 w układzie regionalnym

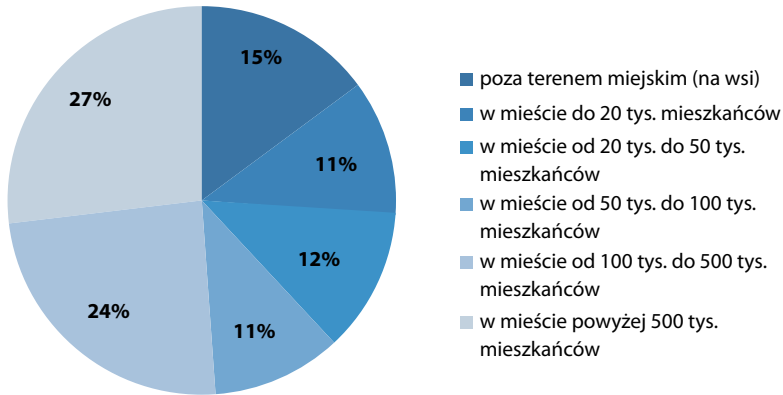


Źródło: opracowanie na podstawie baz danych projektów (N=2158) i beneficjentów (N=1891) Działania 2.1.

Zgodnie ze specyfiką Działania 2.1, lokalizacja projektu doradczego ściśle pokrywała się z umiejscowieniem siedziby firmy<sup>43</sup>. Ponad 70% beneficjentów Działania 2.1 miało siedzibę (i realizowało projekt) w jednym z sześciu następujących województw: mazowieckim, śląskim, wielkopolskim, małopolskim, dolnośląskim lub pomorskim. Warto podkreślić, że są to regiony mieszczące na swoim obszarze największe ośrodki miejskie w Polsce. Jedynie województwo łódzkie, w którym mieściło się niespełna 4% firm, odstawało istotnie pod tym względem.

<sup>43</sup> W przeciwieństwie do projektów inwestycyjnych Działania 2.3 i Poddziałania 2.2.1, które niejednokrotnie były realizowane w innych regionach kraju, poza główną siedzibą przedsiębiorstwa.

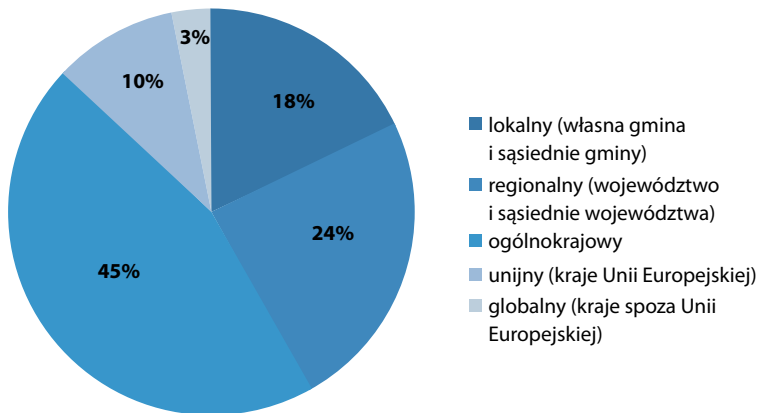
Wykres 7. Struktura beneficjentów Działania 2.1 wg wielkości miejscowości, w której zlokalizowana jest firma



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534).

Beneficjentami Działania 2.1 były najczęściej firmy zlokalizowane w miastach o liczbie mieszkańców powyżej 500 tys. (27%), przy czym częściej były to firmy mikro (33% beneficjentów tej wielkości było zlokalizowanych w największych miastach). Nieco rzadziej projekty doradcze realizowały firmy z miast liczących od 100 tys. do 500 tys. mieszkańców (24%). W firmach mających swoją siedzibę na terenach wiejskich realizowany był co siódmy projekt Działania 2.1.

Wykres 8. Struktura beneficjentów Działania 2.1 wg głównego rynku działalności

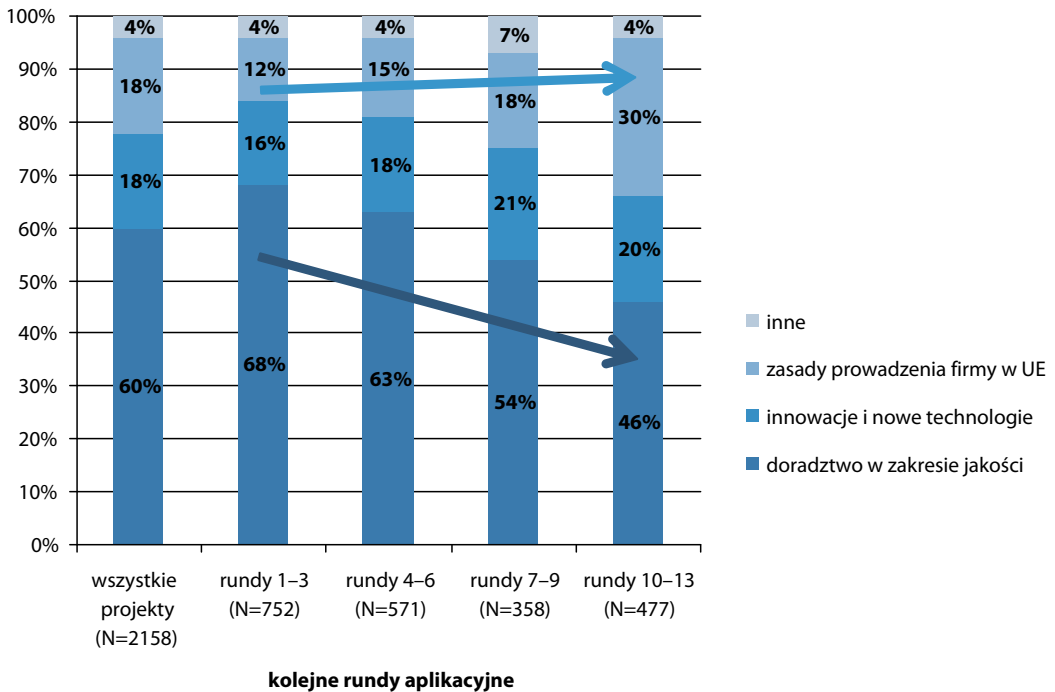


Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534).

Dla blisko połowy beneficjentów Działania 2.1 głównym rynkiem prowadzonej działalności gospodarczej był rynek ogólnopolski. Pewnym zaskoczeniem może być fakt, że aż 18% beneficjentów działających głównie na wąsko określonym rynku lokalnym (własnej gminy i gmin sąsiednich), skorzystało ze specjalistycznych usług doradczych SPO WKP. Kolejne 24% beneficjentów za swój główny rynek działalności uznało rynek regionalny (własnego województwa i województw sąsiednich). Zgodnie z deklaracjami badanych beneficjentów Działania 2.1, zaledwie 13% wspartych przedsiębiorców prowadziło działalność głównie na rynku międzynarodowym (unijnym i globalnym), co było przede wszystkim domeną firm średniej wielkości.



Wykres 9. Typy projektów doradczych realizowane w Działaniu 2.1 w podziale na rundy naboru wniosków o dofinansowanie



Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych projektów Działania 2.1 (N=2158).

Typów projektów doradczych realizowanych w ramach Działania 2.1 było aż siedem, ale tylko trzy cieszyły się popularnością wśród przedsiębiorców: doradztwo w zakresie jakości (podejmowane w sześciu na każde dziesięć projektów), a także popularne – doradztwo w zakresie innowacji i nowych technologii oraz w zakresie zasad prowadzenia przedsiębiorstwa na terytorium UE (każde z nich dotyczyło 18% projektów). Pozostałe typy (doradztwo w zakresie wprowadzania produktów na rynki zagraniczne; tworzenia sieci kooperacyjnych przedsiębiorstw; łączenia się firm; pozyskiwania zewnętrznego finansowania na rozwój działalności) objęły łącznie zaledwie 4% projektów Działania 2.1.

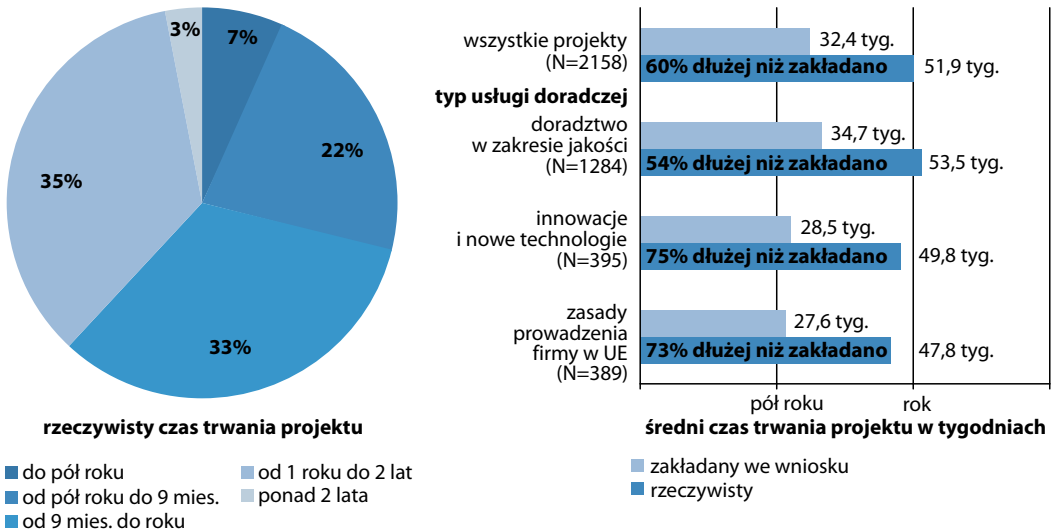
W miarę napływania wniosków, w kolejnych rundach aplikacyjnych zmniejszał się udział dofinansowanych projektów, zakładających doradztwo w zakresie jakości (z ponad dwóch trzecich łącznej liczby projektów, do niespełna połowy), a rosła popularność innych typów projektów: doradztwa w zakresie zasad prowadzenia przedsiębiorstwa na terytorium UE (ponaddwukrotny wzrost częstości dofinansowania tego typu projektów na przestrzeni 3 lat realizacji Działania 2.1) oraz w zakresie innowacji i nowych technologii.

Projekty realizowane w ramach Działania 2.1 trwały przeciętnie od pół roku do dwóch lat; tylko sporadycznie czas ich realizacji lokował się poza tym przedziałem. Przeciętnie projekty realizowane były w okresie rocznym. Oznacza to jednak, że rzeczywisty czas trwania projektu doradczego<sup>44</sup> przekraczał – średnio o 60% – czas zakładany przez przedsiębiorców we wniosku o dofinansowanie (tj. o 32 tygodnie, czyli ok. 7 miesięcy).

Najdłużej realizowane były usługi doradcze w zakresie jakości i nieliczne projekty dotyczące pozyskiwania zewnętrznego finansowania na rozwój, najkrócej natomiast doradztwo w zakresie prowadzenia przedsiębiorstwa na terytorium UE.

<sup>44</sup> Rzeczywisty czas trwania projektu to długość okresu od dnia podpisania umowy o dofinansowanie do dnia rozliczenia ostatniej płatności w ramach projektu.

Wykres 10. Zakładany a rzeczywisty czas trwania projektów Działania 2.1



Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych projektów Działania 2.1 (N=2158).

Najdłużej realizowane były projekty firm średnich (przeciętnie 55 tygodni), o dofinansowaniu najwyższej wartości, powyżej 30 tys. zł (61 tyg.) oraz zlokalizowane w woj. łódzkim i dolnośląskim (blisko 60 tyg.), a najkrócej – projekty mikroprzedsiębiorstw (50 tyg.) i zlokalizowane w woj. zachodniopomorskim (47 tyg.).

Tabela 3. Interwały czasowe między złożeniem wniosku, podpisaniem umowy a rozliczeniem projektu Działania 2.1

	od wniosku do umowy	od umowy do rozliczenia	od wniosku do rozliczenia
<b>średnia</b>	4,1 mies.	12,0 mies.	16,1 mies.
<b>mediana</b>	4 mies.	11 mies.	15 mies.
<b>minimum</b>	2,5 mies.	2,8 mies.	6 mies.
<b>maksimum</b>	11 mies.	45 mies.	49 mies.

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych projektów Działania 2.1 (N=2158).

Moment złożenia wniosku<sup>45</sup> od dnia podpisania umowy oddzielał dużo krótszy czas (średnio: 4 miesiące), niż podpisanie umowy od rozliczenia, które dzielił średnio rok (mediana: 11 miesięcy), w którym realizowane były projekty doradcze.

Najszybciej podpisanie umowy nastąpiło już w dwa i pół miesiąca po złożeniu wniosku o dofinansowanie (były jednak zaledwie dwa takie przypadki), natomiast najdłużej zajęło to 11 miesięcy. Z kolei rozliczenie nastąpiło najszybciej w 3 miesiące po podpisaniu umowy (były trzy takie przypadki), natomiast okres między podpisaniem umowy a rozliczeniem projektu najdłużej przeciągnął się do niespełna 3 lat i 9 miesięcy.

<sup>45</sup> W niniejszej analizie uwzględniony został okres od daty rejestracji wniosków do momentu podpisania umów o dofinansowanie. W wielu przypadkach pierwotnie składane wnioski zawierały błędy lub były niekompletne, przez co wymagały poprawek (uzupełnień) przez wnioskodawców w późniejszych terminach.

Ogólnie, „najszybsze” projekty zrealizowano w całości (od złożenia wniosku do rozliczenia) w zaledwie pół roku (dwie firmy: z woj. małopolskiego i pomorskiego), najdłuższy z kolei trwał ponad 4 lata (woj. podkarpackie).

Tabela 4. Długość trwania kolejnych etapów projektów Działania 2.1 w układzie regionalnym

	od wniosku do umowy	od umowy do rozliczenia	od wniosku do rozliczenia	N
<b>podlaskie</b>	3,9 mies.	11,2 mies.	15,1 mies.	35
<b>zachodniopomorskie</b>	4,2 mies.	11,0 mies.	15,1 mies.	53
<b>lubuskie</b>	3,8 mies.	11,4 mies.	15,2 mies.	34
<b>małopolskie</b>	4,1 mies.	11,2 mies.	15,2 mies.	256
<b>wielkopolskie</b>	4,1 mies.	11,1 mies.	15,2 mies.	267
<b>opolskie</b>	4,0 mies.	11,6 mies.	15,6 mies.	26
<b>lubelskie</b>	4,1 mies.	11,7 mies.	15,7 mies.	69
<b>śląskie</b>	4,2 mies.	11,5 mies.	15,8 mies.	299
<b>pomorskie</b>	4,1 mies.	11,9 mies.	15,9 mies.	158
<b>podkarpackie</b>	4,0 mies.	12,0 mies.	16,0 mies.	121
<b>świętokrzyskie</b>	4,2 mies.	12,1 mies.	16,3 mies.	37
<b>mazowieckie</b>	4,2 mies.	12,3 mies.	16,5 mies.	372
<b>kujawsko-pomorskie</b>	4,1 mies.	13,1 mies.	17,2 mies.	90
<b>warmińsko-mazurskie</b>	4,1 mies.	13,1 mies.	17,2 mies.	35
<b>łódzkie</b>	3,9 mies.	13,7 mies.	17,6 mies.	79
<b>dolnośląskie</b>	4,1 mies.	13,6 mies.	17,6 mies.	200

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych projektów Działania 2.1 (N=2158).

Tempo realizacji projektów objętych Działaniem 2.1 było stosunkowo wyrównane regionalnie – różnice były niewielkie. Najkrótszy okres od rejestracji wniosku o dofinansowanie do rozliczenia płatności końcowej charakteryzował projekty realizowane w woj. podlaskim i zachodniopomorskim (ok. 15 miesięcy, o miesiąc krócej niż średnia w kraju), najdłużej z kolei cały proces wdrażania trwał w woj. dolnośląskim i łódzkim (blisko półtora roku, tj. półtora miesiąca dłużej niż wynosiła średnia). Różnice te były głównie pochodną zróżnicowania długości okresów realizacji poszczególnych projektów lub ewentualnie sprawności ich rozliczania, gdyż czas rozpatrywania wniosków o dofinansowanie był wszędzie niemal taki sam i wynosił ok. 4 miesiące.

Choć większość przedsiębiorców realizowała tylko jeden projekt doradczy, to co dziesiąty beneficjent w ramach Działania 2.1 rozliczył więcej niż jedną umowę, w tym ponad 2% beneficjentów – trzy umowy lub więcej. „Rekordzista” zrealizował aż szesnaście projektów doradczych o łącznej wartości 1 472 672 zł i wartości dofinansowania 603 550 zł (projekty te zostały zrealizowane w woj. podkarpackim).

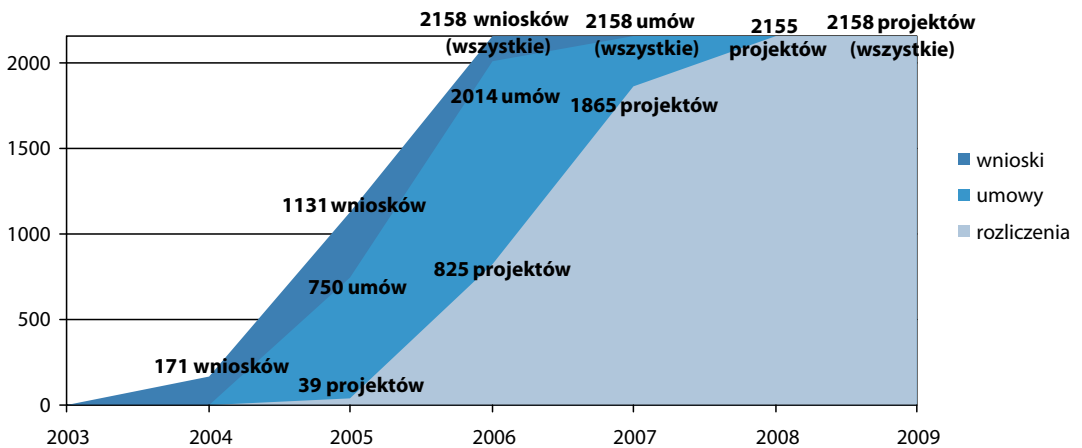
Po kilka projektów częściej realizowały firmy średnie, przedsiębiorstwa handlowe oraz przedsiębiorcy z południowo-wschodniej Polski (woj. małopolskie, lubelskie i podkarpackie).

Wykres 11. Średnia liczba umów o dofinansowanie zrealizowana przez beneficjentów Działania 2.1 w podziale na wielkość przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych beneficjentów Działania 2.1 (N=1891).

Wykres 12. Przyrost liczby wniosków, umów i rozliczeń projektów Działania 2.1 w kolejnych latach



Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych projektów Działania 2.1 (N=2158).

W ramach Działania 2.1 objęto dofinansowaniem w sumie 2158 projektów zgłoszonych przez 1891 podmiotów gospodarczych<sup>46</sup>. Wnioski o dofinansowanie napływały do Regionalnych Instytucji Finansujących i PARP od listopada 2004 r. (do końca 2004 r. złożono ich więc jeszcze stosunkowo niewiele) do września 2006 r., gdy spłynęły już wszystkie (pozytywnie rozpatrzone) wnioski.

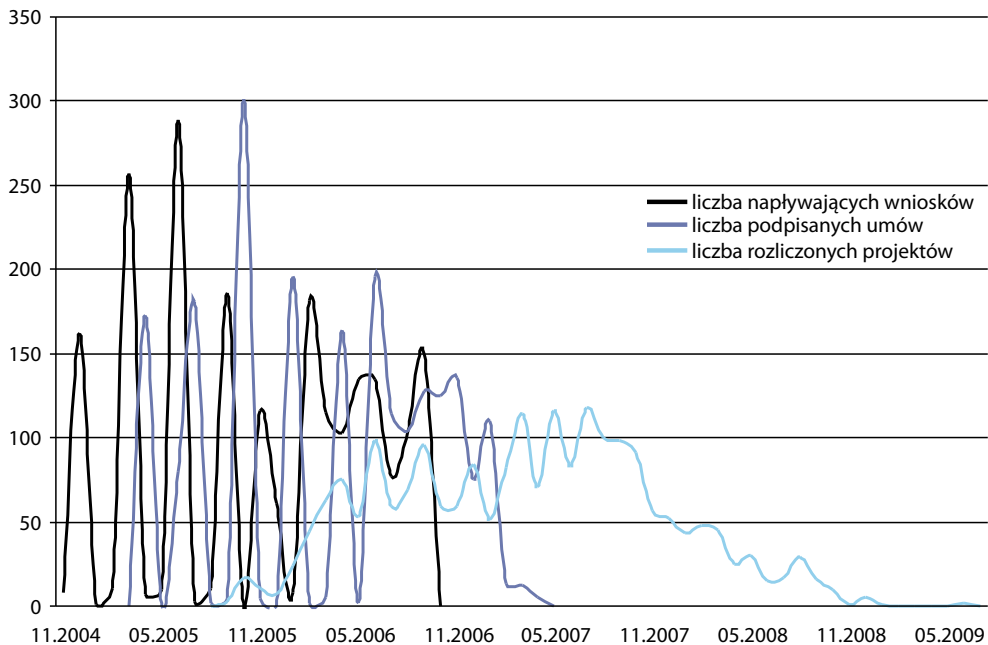
Pierwsze umowy o dofinansowanie podpisano w kwietniu 2005 r., a do końca tego roku podpisanych zostało 35% umów (spośród ogółu umów skutecznie rozlicznych w Działaniu 2.1). Do końca 2006 r. zostało podpisanych ponad 90% umów o dofinansowanie, a w kwietniu 2007 r. zakontraktowano pozostałe projekty beneficjentów.

<sup>46</sup> Stan na 31 lipca 2010 r.

Okres rozliczeń był znacznie bardziej rozciągnięty w czasie. Dotacje zaczęto wypłacać w drugiej połowie 2005 r. (do końca tego roku rozliczono jednak tylko nieliczne projekty). Ostatnie wypłaty dofinansowania miały miejsce jeszcze w połowie 2009 r.

Ogólnie, tempo napływania wniosków o dofinansowanie, podpisywania umów, jak również rozliczeń projektów było najwyższe w środkowym okresie realizacji. Działanie początkowo dość wolno „rozpędzało się” i powoli „wygasało” pod koniec okresu realizacji.

Wykres 13. Liczba wniosków, umów i rozliczeń projektów Działania 2.1 w układzie miesięcznym

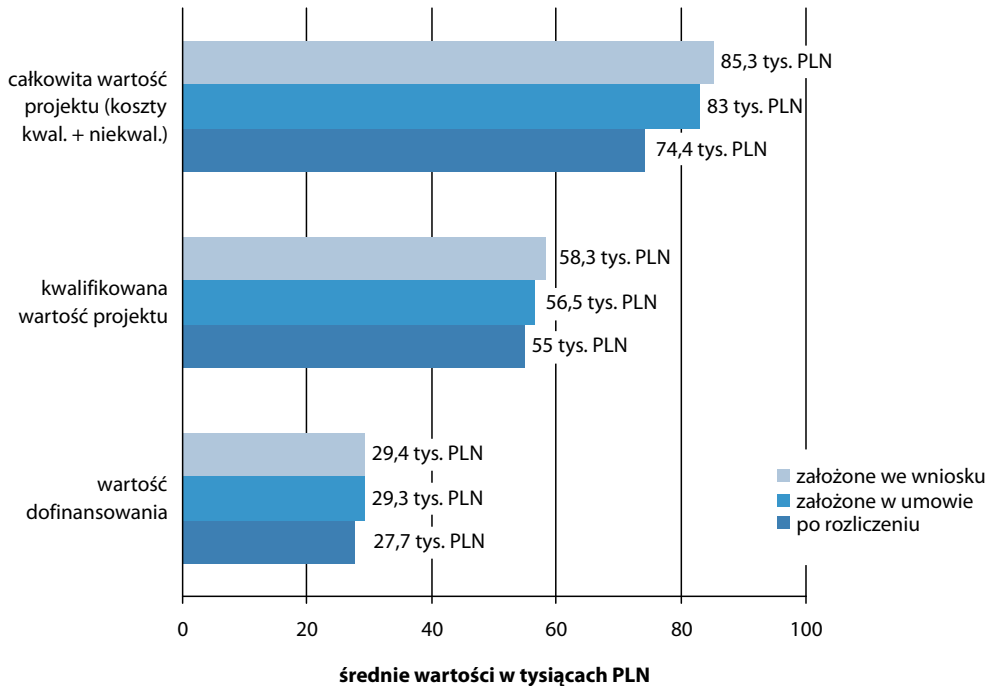


Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych projektów Działania 2.1 (N=2158).

Wnioski napływały do instytucji z nierównomierną częstotliwością – w jednych miesiącach składano ich znacznie więcej niż w innych (duże znaczenie w tym zakresie miały harmonogramy i zasady kolejnych rund naboru, ogłaszanych w Działaniu 2.1). Równie zmienne było tempo podpisywania umów z beneficjentami, podczas gdy tempo rozliczania projektów było wolniejsze i bardziej wyrównane w kolejnych miesiącach realizacji Działania 2.1. Najwięcej wniosków o dofinansowanie napłynęło w marcu i czerwcu 2005 r. (odpowiednio: 257 i 289 wniosków). Rekordową liczbę umów (301) podpisano w październiku 2005 roku. Największe liczby rozliczeń przypadły natomiast na marzec, maj i lipiec 2007 r. (po 110–120 rozliczeń miesięcznie).

Średnie założone we wniosku kwoty dofinansowania projektów doradczych były bliskie 30 tys. zł, przy czym tylko w połowie projektów ubiegano się o dofinansowanie powyżej 14 tys. zł (wartość mediany). Choć kwoty te nie uległy znacznemu zmniejszeniu na etapie podpisania umów, to po rozliczeniu projektów okazały się jednak nieco niższe – każdy projekt otrzymał średnio ok. 28 tys. zł dofinansowania (mediana: 12,5 tys. zł).

Wykres 14. Średnia wartość projektu, koszty kwalifikowane i wysokość dotacji Działania 2.1



Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych projektów Działania 2.1 (N=2158).

Przyczynami obniżenia wartości rozliczanych dotacji w stosunku do wnioskowanych kwot i ustaleń z etapu umowy mogły być: nieuwzględnienie przez instytucje części kosztów projektów za koszty kwalifikowane na etapie rozliczenia lub niższe niż pierwotnie zakładali przedsiębiorcy koszty zakupionych usług doradczych. Średnie ostateczne wartości kosztów kwalifikowanych i całkowitych projektów także uległy zmniejszeniu w stosunku do planów.

Największa zmiana wartości rzeczywistych w stosunku do planowanych dotyczyła kosztów niekwalifikowanych w projektach, które na etapie rozliczenia odbiegały mocno w dół od wartości zadeklarowanych we wniosku i wpisanych do umowy o dofinansowanie. Może to sugerować, że część przedsiębiorców ograniczała w projekcie koszty własne nieobjęte dotacją, nieproporcjonalnie bardziej niż koszty objęte częściową refundacją<sup>47</sup>.

Łącznie w ramach Działania 2.1 wypłacono firmom blisko 60 mln zł dotacji (dokładnie 59 704 889 zł). Niepełna połowa z tych środków przypadła firmom małym, a co piąta złotówka wpłynęła do mikroprzedsiębiorstw. Dokładnie tyle samo środków rozdysponowano na wsparcie przedsiębiorstw przemysłowych, co firm z sektora handlowo-usługowego.

Najwięcej środków publicznych z Działania 2.1 pozyskały firmy z woj. małopolskiego, mazowieckiego i śląskiego (po ok. 10 mln zł na każdy z tych regionów – łącznie ok. połowa wszystkich środków). Najmniej środków na doradztwo trafiło do firm z województw: opolskiego, lubuskiego, podlaskiego, zachodniopomorskiego i warmińsko-mazurskiego (poniżej 1 mln zł na region).

<sup>47</sup> Jest to zrozumiałe z punktu widzenia podejścia ekonomicznego samych beneficjentów, ale z punktu widzenia efektywności rozdziału funduszy publicznych bardziej pożądana byłaby sytuacja, w której ewentualne oszczędności w projekcie obejmują w przynajmniej takim samym stopniu koszty kwalifikowane (a tym samym zmniejszają wartość dotacji), jak koszty niekwalifikowane, ponoszone w 100% przez przedsiębiorcę.

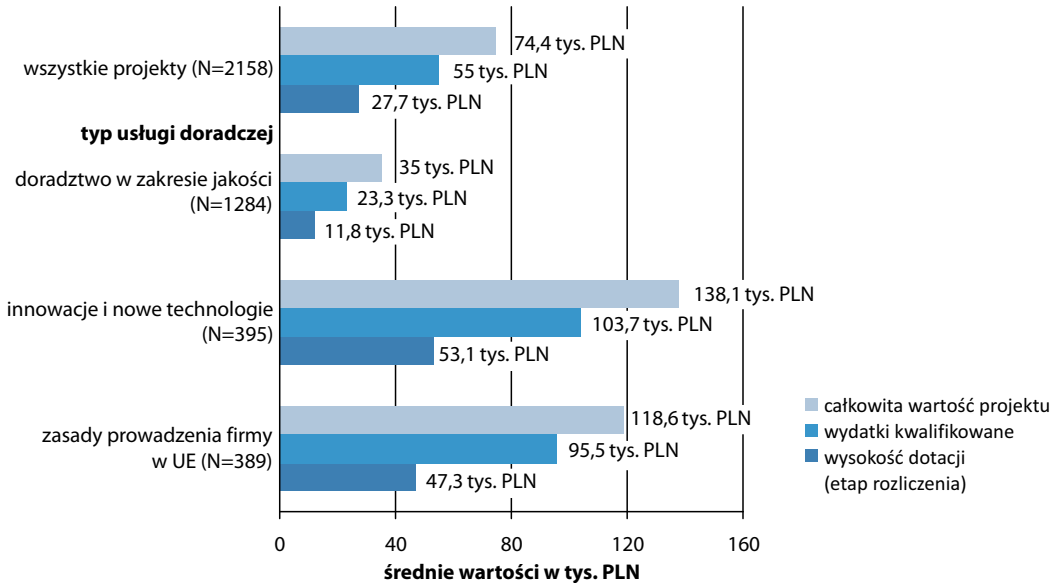
Tabela 5. Środki rozdysponowane w poszczególnych grupach beneficjentów Działania 2.1

		łącna wartość dotacji	łącna wartość projektów
RAZEM		59 704 889 zł	160 576 951 zł
wielkość firmy	mikroprzedsiębiorstwa	11 432 344 zł	27 323 150 zł
	małe przedsiębiorstwa	25 769 008 zł	67 103 523 zł
	średnie przedsiębiorstwa	22 503 537 zł	66 150 278 zł
sektor działalności	przemysł	29 956 763 zł	79 194 338 zł
	handel i usługi	29 748 126 zł	81 382 613 zł
lokalizacja projektu – województwo	dolnośląskie	5 375 680 zł	16 788 773 zł
	kujawsko-pomorskie	1 559 607 zł	4 936 074 zł
	lubelskie	1 757 507 zł	4 442 244 zł
	lubuskie	543 772 zł	1 434 869 zł
	łódzkie	2 405 793 zł	6 144 514 zł
	małopolskie	10 849 715 zł	30 726 665 zł
	mazowieckie	9 886 641 zł	26 466 250 zł
	opolskie	331 251 zł	913 658 zł
	podkarpackie	3 812 697 zł	9 957 923 zł
	podlaskie	766 239 zł	2 524 076 zł
	pomorskie	3 764 506 zł	9 748 165 zł
	śląskie	9 515 080 zł	23 104 273 zł
	świętokrzyskie	1 404 048 zł	3 402 021 zł
	warmińsko-mazurskie	985 562 zł	2 439 650 zł
	wielkopolskie	5 800 116 zł	14 900 716 zł
	zachodniopomorskie	946 674 zł	2 647 082 zł
typ projektu doradczego	jakość	15 145 627 zł	44 887 401 zł
	innowacje i nowe technologie	20 960 763 zł	54 568 151 zł
	zasady prowadzenia przedsiębiorstwa w UE	18 397 074 zł	46 144 013 zł
	pozyskiwanie zewn. finansowania na rozwój	2 826 205 zł	9 481 624 zł
	wprowadzanie produktów na nowe rynki zagr.	2 297 540 zł	5 309 159 zł

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych projektów Działania 2.1 (stan na 31 lipca 2010 r.) (N=2158).

Pomimo iż liczbowo przeważały usługi doradcze w zakresie jakości (tj. projekty o stosunkowo niewielkiej kosztocłonności), największą część środków Działania 2.1 przeznaczono na doradztwo w zakresie innowacji i nowych technologii (21 mln zł) oraz w zakresie zasad prowadzenia przedsiębiorstwa na terytorium UE (18 mln zł). Na projekty dotyczące poprawy jakości wydatkowano w sumie tylko jedną czwartą środków Działania 2.1, tj. ok. 15 mln zł.

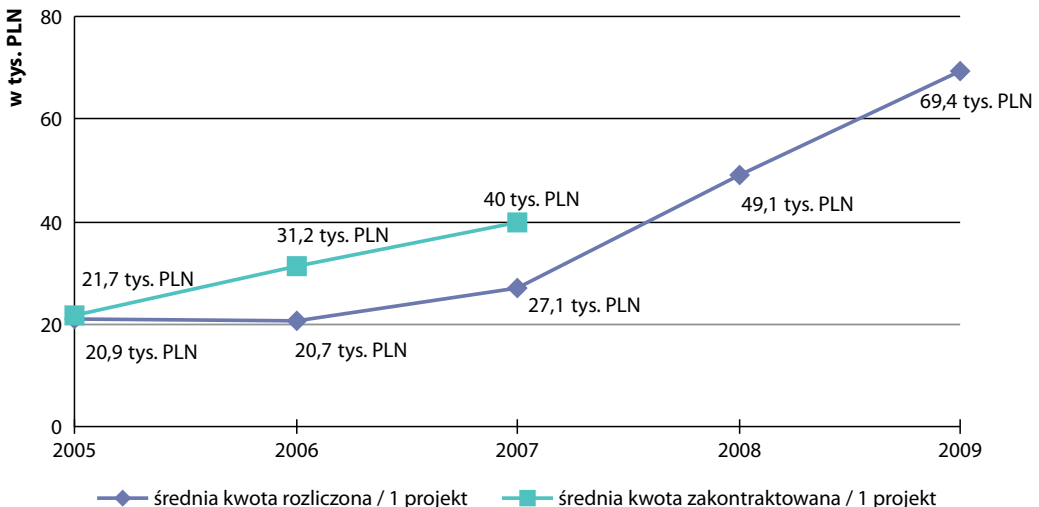
Wykres 15. Średnia wartość projektu, koszty kwalifikowane i wysokość dotacji na etapie rozliczenia w podziale na typ projektu doradczego Działania 2.1



Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych projektów Działania 2.1 (N=2158).

Poszczególne typy usług doradczych wiązały się z różnymi kosztami i uzyskiwały dotacje w bardzo zróżnicowanej wysokości. Najczęściej wybierane przez przedsiębiorców usługi doradcze w zakresie jakości były najtańsze (średnia wartość projektu: 35 tys. zł; wysokość dotacji rzędu ok. 12 tys. zł). Doradztwo w zakresie innowacji i nowych technologii średnio kosztowało 138 tys. zł (dotacja: 53 tys. zł), a usługi doradcze dotyczące prowadzenia przedsiębiorstwa na terytorium UE – niewiele mniej, bo 119 tys. zł (dotacja: 47 tys. zł). Najdroższe okazały się najrzadziej podejmowane przez beneficjentów usługi doradcze – w zakresie pozyskiwania zewnętrznego finansowania na rozwój (średnia wartość projektu: 215 tys. zł, dotacja: 64 tys. zł) i wprowadzania produktów na nowe rynki zagraniczne (średnia wartość projektu: 126 tys. zł, dotacja: 55 tys. zł).

Wykres 16. Średnie kontraktowane i rozliczane kwoty dotacji Działania 2.1 w kolejnych latach



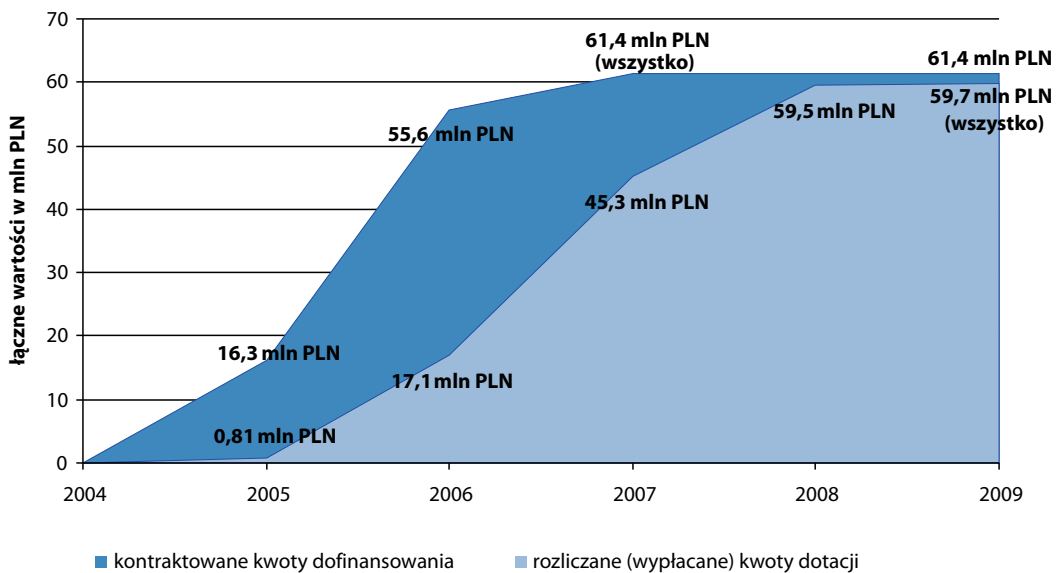
Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych projektów Działania 2.1 (N=2158).



Wraz z upływem czasu od rozpoczęcia realizacji Działania 2.1, wartość dotacji w kolejnych projektach wzrastała (zarówno jeżeli chodzi o kwoty dofinansowania zapisane w umowie, jak również ostatecznie wypłacone beneficjentom). Mógł to być m.in. efekt zwiększającej się w kolejnych rundach aplikacyjnych popularności droższych form doradztwa: w zakresie innowacji i nowych technologii oraz prowadzenia przedsiębiorstwa na terytorium UE.

Podczas gdy w 2005 r. kontraktowano projekty o średniej wartości dofinansowania 20 tys. zł, dwa lata później (pod koniec etapu podpisywania umów) średnia wartość zakontraktowanych kwot dotacji była już dwukrotnie wyższa. Również przeciętne kwoty faktycznie rozliczonych dotacji wzrastały w ciągu czterech lat o ponad 230%: z ok. 20 tys. zł do blisko 70 tys. zł na projekt. Zaobserwowane zjawisko mogło być efektem m.in. tego, że bardziej kosztochłonne i skomplikowane projekty doradcze były realizowane i rozliczane znacznie dłużej niż mniejsze i prostsze przedsięwzięcia, wobec czego wiele z nich zostało sfinalizowanych dopiero pod koniec etapu rozliczeń.

Wykres 17. Sprawność wydatkowania: kontraktowane i rozliczane kwoty dotacji Działania 2.1 w kolejnych latach



Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych projektów Działania 2.1 (N=2158).

W ramach Działania 2.1 beneficjentom przyznano w sumie blisko 60 mln zł dotacji, zakontraktowawszy uprzednio w umowach z PARP nieco wyższe środki: 61,4 mln zł<sup>48</sup>.

Tempo kontraktowania i rozliczania kwot dotacji w kolejnych latach realizacji Działania 2.1 było zmienne. Kontraktowanie (w wartościach dofinansowania) najszybciej przebiegało w 2006 roku, gdy podpisano umowy na łączną kwotę dotacji prawie 40 mln zł. Miesiącem, w którym zakontraktowano najwyższą łączną kwotę dofinansowania, był październik 2005 r. (6,83 mln zł). Jednak najbardziej intensywnym okresem pod tym względem była druga połowa 2006 r., gdy systematycznie kontraktowano ok. 4 mln zł dotacji na miesiąc (najwięcej w listopadzie 2006 r.: 4,85 mln).

Z kolei rozliczanie projektów miało wydłużony harmonogram i tym samym wolniejsze tempo (co w dużej mierze wynikało ze specyfiki tego procesu). Najwięcej dotacji – ok. 28 mln zł – wypłacono mikro-, małym i średnim firmom w 2007 r. Z kolei pod sam koniec etapu rozliczeń, w 2009 r., wypłacono (trzem ostatnim firmom) tylko 200 tys. zł dotacji.

<sup>48</sup> Dane dotyczące wartości kontraktacji zostały ograniczone do grupy ostatecznych beneficjentów (2158 projektów).

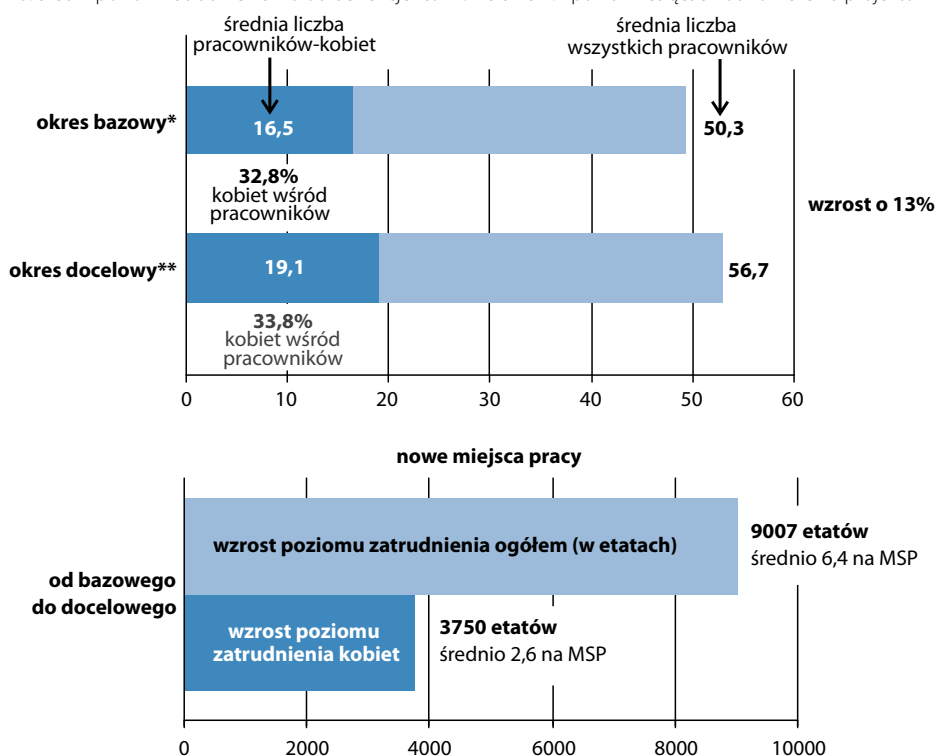
Największą sumaryczną wartość dotacji w jednym miesiącu wypłacono w lipcu 2007 r. (aż 3,26 mln zł). Zainaugurowane w ten sposób drugie półrocze 2007 r. okazało się rekordowym pod względem wielkości wypłat – między lipcem a grudniem 2007 r. przekazano przedsiębiorstwom łącznie 15,5 mln zł dofinansowania.

### 3.3. Obserwowane zmiany wskaźników ekonomicznych beneficjentów Działania 2.1

#### 3.3.1. Zatrudnienie

Sektor MSP ma istotne znaczenie dla zwiększania konkurencyjności i zatrudnienia w gospodarce. Nawet podczas spowolnienia gospodarczego, kiedy duże firmy, przeżywające trudności finansowe i zwalniają pracowników, mniejsze przedsiębiorstwa, cechujące się dużą elastycznością i szybkim dostosowywaniem się do zmieniających warunków panujących na rynku, nie odczuwają kryzysu w tak znacznym stopniu.

Wykres 18. Średni poziom zatrudnienia wśród beneficjentów Działania 2.1 po 18 miesiącach od rozliczenia projektów<sup>49</sup>



\* okres bazowy = 4Q 2005 (r1) / 4Q 2005 (r2) / 4Q 2006 (r3) / 4Q 2006 (r4) / 4Q 2006 (r5) / 4Q 2006 (r6) / 4Q 2007 (r7) / 4Q 2007 (r8) / 4Q 2007 (r9) / 4Q 2007 (r10) / 4Q 2008 (r11) / 4Q 2008 (r12).

\*\* okres docelowy = 18 miesięcy od rozliczenia projektu(ów) tj. stan na 1Q 2007 (r1) / 2Q 2007 (r2) / 3Q 2007 (r3) / 4Q 2007 (r4) / 1Q 2008 (r5) / 2Q 2008 (r6) / 3Q 2008 (r7) / 4Q 2008 (r8) / 1Q 2009 (r9) / 2Q 2009 (r10) / 3Q 2009 (r11) / 4Q 2009 (r12).

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych (N=1417).

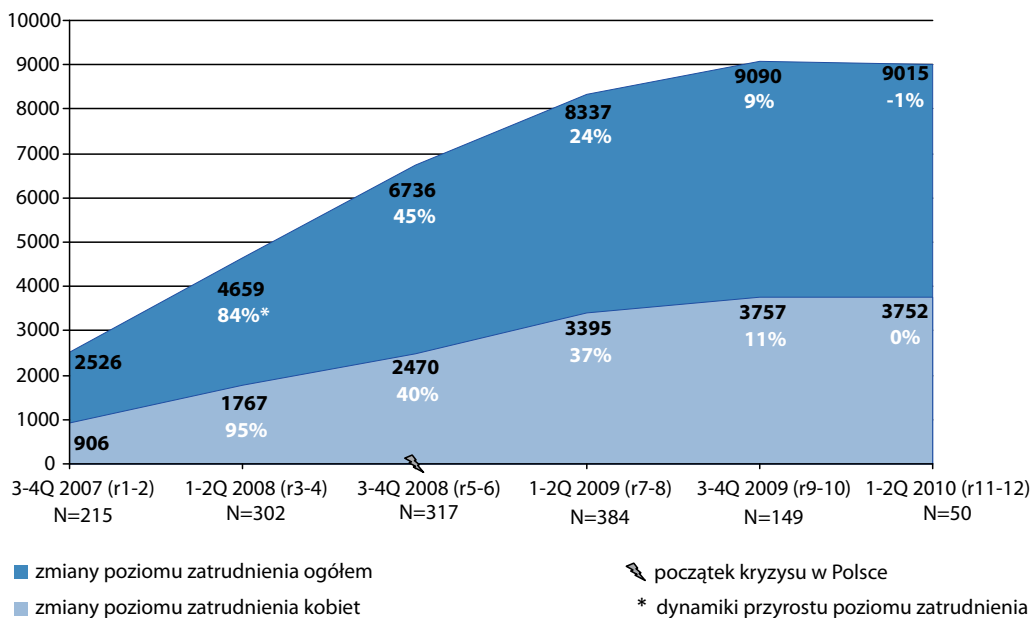
<sup>49</sup> Cykliczne badanie ankietowe zrealizowane wśród dofinansowanych przedsiębiorstw techniką *Computer Assisted Web Interviewing* (CAWI) co kwartał obejmowało odpowiednio dobraną grupę (kohortę) beneficjentów, w przypadku których od rozliczenia umów o dofinansowanie Działania 2.1 upłynęło średnio ok. 18 miesięcy. Moment badania został wyznaczony w oparciu o dokumenty programowe SPO WKP (po upływie tego okresu oczekiwano osiągnięcia większości zakładanych rezultatów wsparcia). Ponadto ten wspólny (wystandaryzowany) horyzont czasowy uwzględniony w badaniu, daje podstawy do agregowania wyników oraz traktowania zaobserwowanych zmian (m.in. we wskaźnikach ekonomicznych) jako porównywalnych dla wszystkich firm, dofinansowanych w Działaniu 2.1. W ramach 12 rund kwartalnych realizowanych przez PARP w latach 2007–2010, spośród 1 889 beneficjentów Działania 2.1, w badaniach wzięły udział 1 534 firmy (próbna populacyjna; *response rate* na poziomie ponad 81%). (Por. Rozdział II. Cele, zakres i metodologia ewaluacji).

W ciągu roku poprzedzającego badanie, poziom zatrudnienia wśród beneficjentów Działania 2.1 wzrósł o 13%. W jednej trzeciej przypadków prognozowano dalsze zwiększanie etatów.

Przedsiębiorstwa biorące udział w Działaniu 2.1, po 18 miesiącach od rozliczenia projektów, wygenerowały 9 007 nowych miejsc pracy; ponad jedna trzecia z nich obsadzona została przez kobiety. Pracownicy-kobiety to stały odsetek ogółu zatrudnionych (około 33%) w dofinansowanych przedsiębiorstwach. W okresie bezpośrednio po rozliczeniu projektów nie nastąpiły zmiany tej proporcji.

Beneficjenci po 18 miesiącach od udziału w Działaniu 2.1 zatrudniali średnio ok. 57 pracowników. Średnia liczba nowo powstałych etatów, od poprzedniego okresu referencyjnego, wyniosła 6,4 na przedsiębiorstwo, z czego 2,6 nowych miejsc pracy przypadło kobietom.

Wykres 19. Zmiany poziomu zatrudnienia wśród beneficjentów Działania 2.1 w kolejnych latach (dane skumulowane)



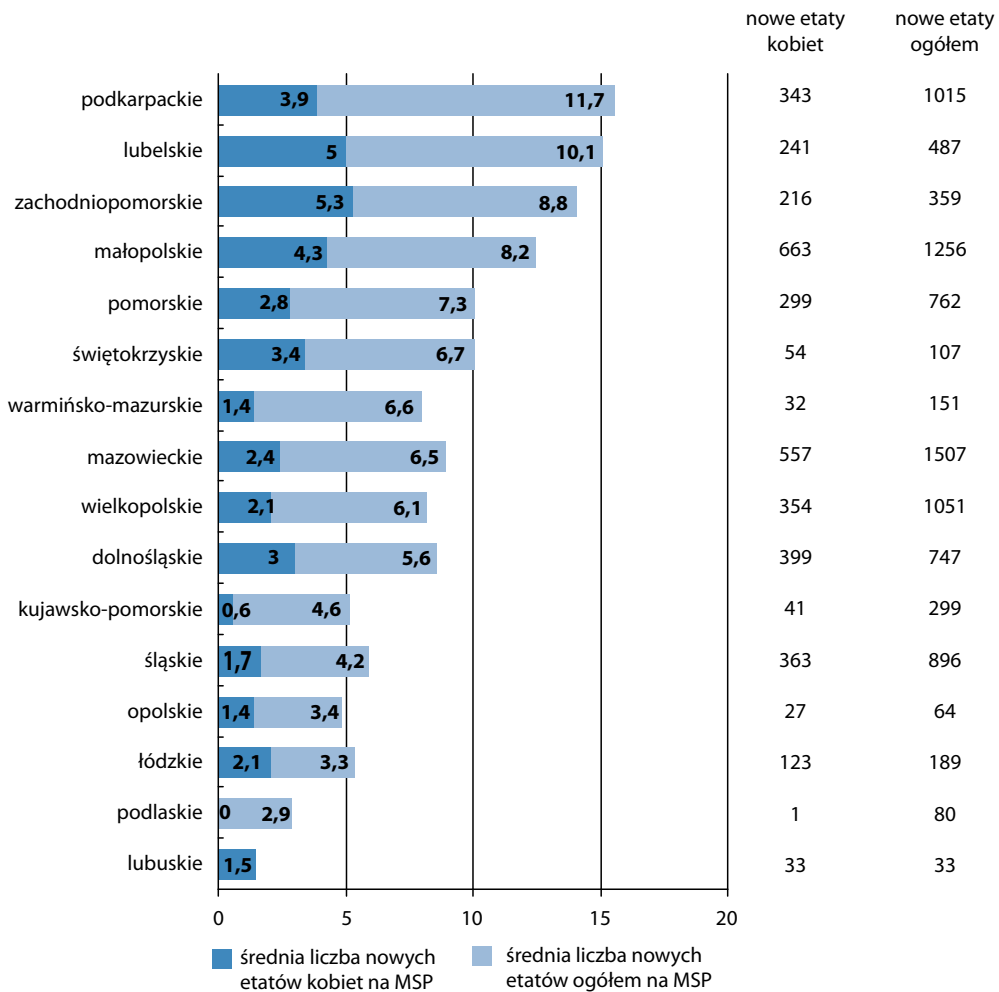
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych (N=1417).

Od początku 2007 r. zatrudnienie w firmach objętych Działaniem 2.1 systematycznie rosło. Międzynarodowy kryzys gospodarczy, jeśli oddziaływał na poziom zatrudnienia wspartych przedsiębiorstw, to jego rezultaty zaobserwowano z pewnym opóźnieniem (negatywny wpływ kryzysu w większym stopniu odnotowano w grupie „późniejszych” beneficjentów niż wśród firm pochodzących z pierwszych rund naboru wniosków o dofinansowanie). W roku 2010 zarejestrowano stagnację – nowych miejsc pracy nie przybyło, co mogło być spowodowane ogólną tendencją – wzrostem bezrobocia w Polsce na przełomie 2009–2010<sup>50</sup>.

Procentowa dynamika przyrostu poziomu zatrudnienia ogółem wśród beneficjentów Działania 2.1, jak również zatrudnienia kobiet, systematycznie zmniejszała się w całym badanym okresie, w 2010 schodząc do zera.

<sup>50</sup> Por. [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL\\_pw\\_miesie\\_inf\\_o\\_bezrob\\_w\\_polsce\\_06m\\_2010.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_pw_miesie_inf_o_bezrob_w_polsce_06m_2010.pdf).

Wykres 20. Średni przyrost liczby etatów na beneficjenta Działania 2.1 w układzie regionalnym

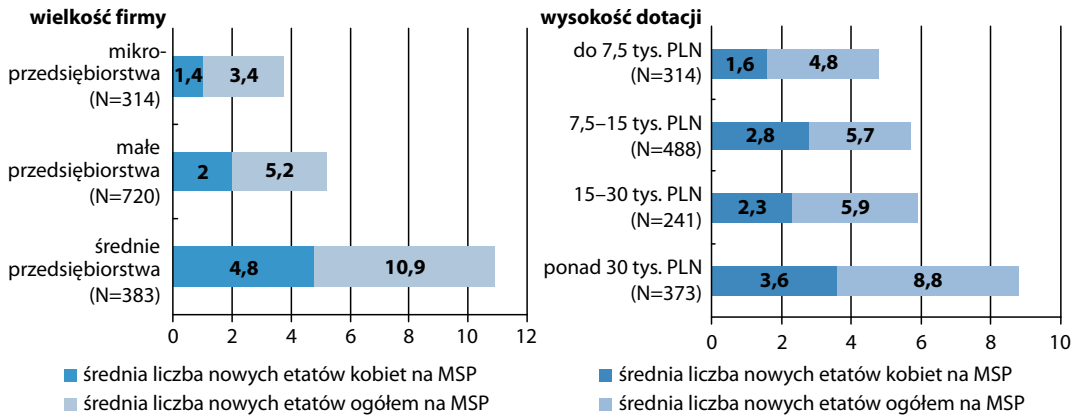


Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych (N=1417).

Najwięcej nowych etatów powstało w woj. mazowieckim (najwyższa liczba dofinansowanych firm) – co najmniej 1 507 szt., ale najefektywniejsze pod względem zatrudniania nowych pracowników były przedsiębiorstwa z woj. podkarpackiego i lubelskiego – średnia liczba etatów powstałych od poprzedniego okresu referencyjnego wyniosła odpowiednio 11,7 i 10,1 na przedsiębiorstwo.

W woj. lubuskim wszystkie nowo powstałe miejsca pracy obsadzono kobietami. Na przeciwnym biegunie znalazło się woj. podlaskie, gdzie wg deklaracji beneficjentów we wspartych przedsiębiorstwach w ogóle nie zatrudniono kobiet.

Wykres 21. Średni przyrost liczby etatów na beneficjenta Działania 2.1 w podziale na wielkość przedsiębiorstwa i wysokość dotacji



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych (N=1417).

Najwięcej nowych miejsc pracy tworzyły firmy średnie (przeciętnie blisko 11 etatów na firmę). Przedsiębiorstwa te zatrudniły również stosunkowo najwięcej kobiet. Wysokość dotacji miała wpływ na przyrost zatrudnienia we wspartych firmach, ale znaczący dopiero od ponad 30 tys. zł. kwoty dofinansowania.

Tabela 6. Średni przyrost liczby etatów na beneficjenta Działania 2.1 w podziale na sektor działalności i wielkość przedsiębiorstwa

	firmy mikro		firmy małe		firmy średnie	
	średnia liczba nowych etatów	średnia liczba nowych etatów kobiet	średnia liczba nowych etatów	średnia liczba nowych etatów kobiet	średnia liczba nowych etatów	średnia liczba nowych etatów kobiet
<b>handel</b>	2,9	1,4	4,3	2,2	20,4	10,1
<b>usługi</b>	2,1	1,5	6,4	3,8	11,9	3,6
<b>przemysł</b>	5,5	1,2	5,2	1,2	8,0	3,9

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych (N=1417).

Tabela 7. Przyrost liczby etatów wśród beneficjentów Działania 2.1 w podziale na sektor działalności i wielkość przedsiębiorstwa

	firmy mikro			firmy małe			firmy średnie		
	liczba nowych etatów	liczba nowych etatów kobiet	liczba nowych etatów/liczba nowych etatów kobiet	liczba nowych etatów	liczba nowych etatów kobiet	liczba nowych etatów/liczba nowych etatów kobiet	liczba nowych etatów	liczba nowych etatów kobiet	liczba nowych etatów/liczba nowych etatów kobiet
<b>handel</b>	222	109	49%	769	403	52%	1221	607	50%
<b>usługi</b>	279	194	70%	1018	606	60%	847	256	30%
<b>przemysł</b>	579	129	22%	1960	458	23%	1989	979	49%

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych (N=1417).

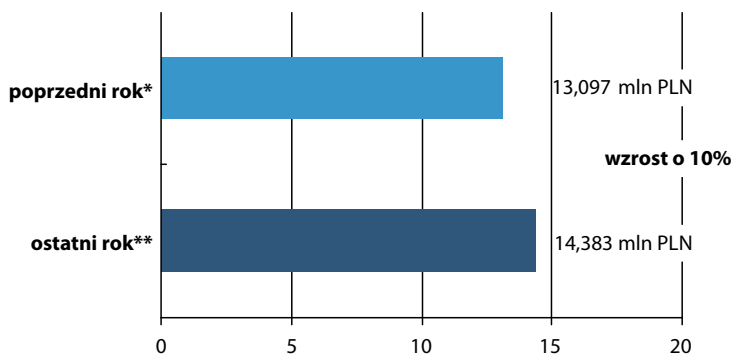
W tworzeniu nowych miejsc pracy liderami okazały się firmy średniej wielkości, zajmujące się handlem (średni przyrost o 20,4 etatu na firmę w tej kategorii) oraz usługami (11,9).

Kobiety częściej były zatrudniane w przedsiębiorstwach handlowych niż w przemysłowych; w usługach im mniejsza firma, tym stosunkowo więcej zatrudniała kobiet. Sektor przemysłowy jedynie w firmach średniej wielkości zatrudniał blisko połowę kobiet (w mniejszych przedsiębiorstwach przemysłowych kobiety stanowiły niecałą jedną czwartą ogółu zatrudnionych).

### 3.3.2. Przychody ze sprzedaży

Bardzo istotnym wskaźnikiem rozwoju przedsiębiorstw jest przychód. Analiza zmian wskaźnika przychodu netto ze sprzedaży ogółem pozwala w pewnym zakresie ocenić skuteczność oddziaływania projektu doradczego na firmę. Wzrost przychodu to wypadkowa sytuacji rynkowej i dobrego zarządzania przedsiębiorstwem. Konkretnie działania i dofinansowanie pozwoliły firmom na wdrożenie projektów, umożliwiających rozwój firmy oraz wzrost przychodu.

Wykres 22. Średni poziom przychodów beneficjentów Działania 2.1



\* poprzedni rok – 2005 r. (rundy 1–2) / 2006 r. (rundy 3–6) / 2007 r. (rundy 7–10) / 2008 r. (rundy 11–12)

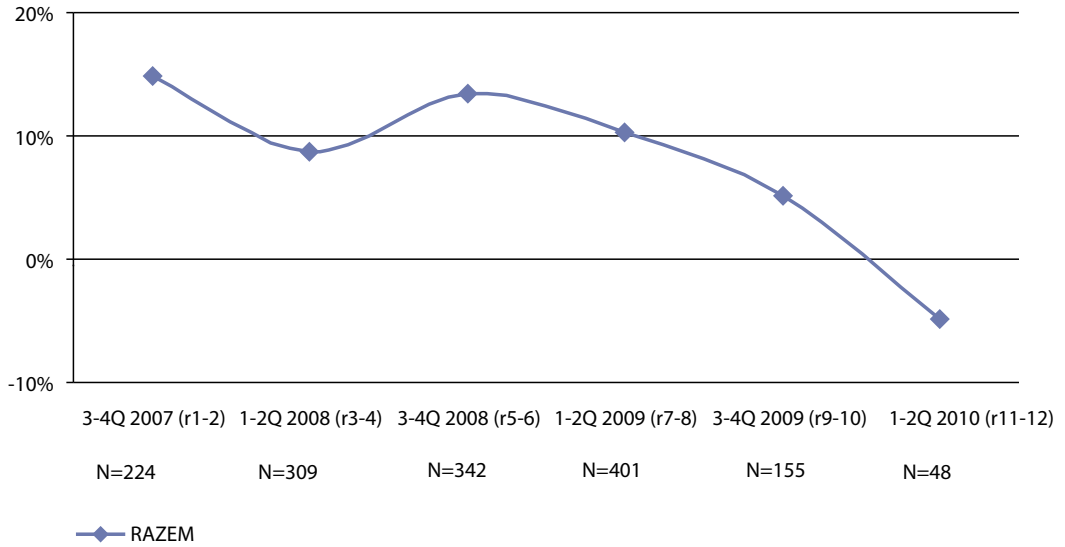
\*\* ostatni rok – 2006 r. (rundy 1–2) / 2007 r. (rundy 3–6) / 2008 r. (rundy 7–10) / 2009 r. (rundy 11–12)

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości (N=1481).

Przychody netto ze sprzedaży ogółem w grupie dofinansowanych firm wzrosły w stosunku do poprzedniego roku referencyjnego o jedną dziesiątą i wyniosły średnio 14 mln 383 tys. zł. Średni nominalny wzrost przychodów od poprzedniego roku wyniósł 1 mln 286 tys. zł na firmę. Ponad połowa (53%) beneficjentów spodziewała się dalszego wzrostu przychodów, a 13% – obniżenia wartości tego wskaźnika.

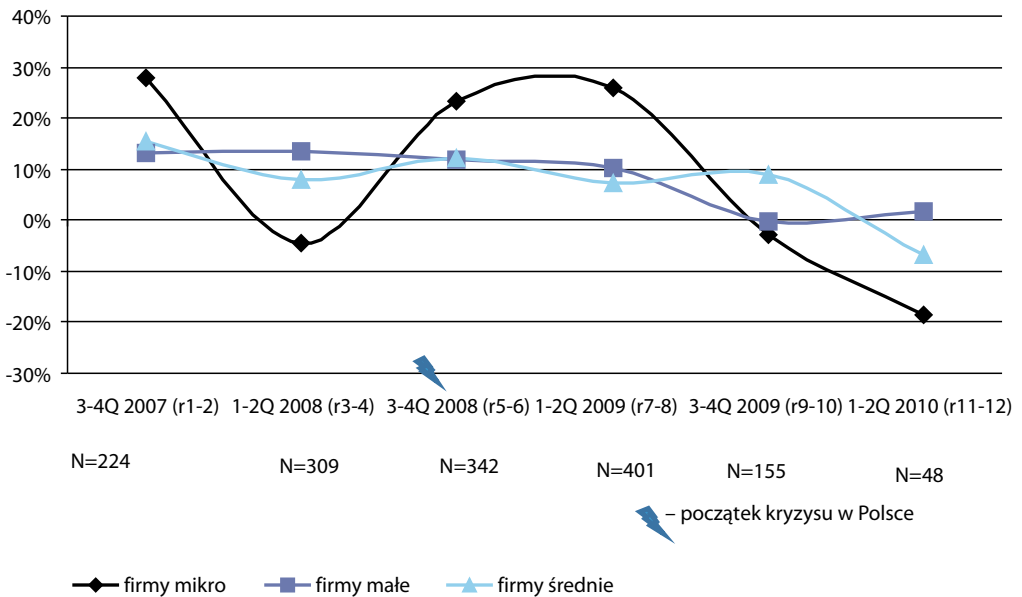
Kryzys gospodarczy – jak można domniemywać – wpłynął na systematyczne obniżanie się dynamiki przychodów beneficjentów, lecz dopiero pierwsze półrocze 2010 przyniosło zredukowanie wskaźnika w stosunku do poprzedniego roku referencyjnego o 5%.

Wykres 23. Dynamika przychodów beneficjentów Działania 2.1 w kolejnych latach



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości (N=1481).

Wykres 24. Dynamika przychodów beneficjentów Działania 2.1 w kolejnych latach w podziale na wielkość przedsiębiorstwa



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości (N=1481).

Dofinansowane firmy małe i średnie okazały się stabilniejsze pod względem wskaźnika przychodów niż mikroprzedsiębiorstwa, które dużo bardziej odczuły wahania gospodarki w tym zakresie. W ich przypadku zmiany na rynku spowodowały duże fluktuacje dynamiki przychodów w kolejnych okresach. Mimo tego to właśnie procentowa zmiana przychodów mikroprzedsiębiorstw okazała się wyższa (14%) niż firm małych i średnich (9%). Najmniejsze firmy generowały procentowo wyższe przychody w czasach prosperity niż firmy małe i średnie.

Tabela 8. Dynamika przychodów beneficjentów Działania 2.1 w podziale na sektor działalności i wielkość przedsiębiorstwa

	ogólnie	firmy mikro	firmy małe	firmy średnie
<b>handel</b>	8%	2%	8%	10%
<b>usługi</b>	11%	15%	9%	12%
<b>przemysł</b>	11%	25%	13%	7%

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości (N=1481).

Mikroprzedsiębiorstwa z sektora przemysłowego uzyskały stosunkowo największy przychód w porównaniu z rokiem referencyjnym – wzrósł on o jedną czwartą. Firmy mikro zajmujące się handlem praktycznie w ogóle nie zmieniły wskaźnika przychodów w porównaniu z poprzednim okresem rozliczeniowym.

Tabela 9. Zmiany poziomu przychodów beneficjentów Działania 2.1 w stosunku do roku poprzedniego w układzie regionalnym

	średnia nominalna wartość rocznych przychodów netto w poprzednim okresie sprawozdawczym	średnia nominalna wartość rocznych przychodów netto w następnym okresie sprawozdawczym	średnia nominalna zmiana przychodów netto w stosunku do poprzedniego roku	średnia procentowa zmiana przychodów netto w stosunku do poprzedniego roku
<b>podlaskie (N=29)</b>	13 176 865 zł	16 148 754 zł	2 971 890 zł	23%
<b>lubuskie (N=21)</b>	13 154 321 zł	15 588 157 zł	2 433 836 zł	19%
<b>zachodniopomorskie (N=42)</b>	9 875 200 zł	11 630 558 zł	1 755 358 zł	18%
<b>świętokrzyskie (N=17)</b>	11 387 066 zł	13 373 834 zł	1 986 768 zł	17%
<b>opolskie (N=20)</b>	10 245 022 zł	11 866 943 zł	1 621 921 zł	16%
<b>wielkopolskie (N=180)</b>	11 773 910 zł	13 320 328 zł	1 546 418 zł	13%
<b>pomorskie (N=112)</b>	12 820 571 zł	14 484 800 zł	1 664 228 zł	13%
<b>podkarpackie (N=90)</b>	12 533 886 zł	14 145 002 zł	1 611 116 zł	13%
<b>kujawsko-pomorskie (N=72)</b>	11 887 752 zł	13 354 536 zł	1 466 784 zł	12%
<b>mazowieckie (N=251)</b>	12 943 225 zł	14 534 401 zł	1 591 176 zł	12%
<b>śląskie (N=217)</b>	13 383 474 zł	14 988 255 zł	1 604 782 zł	12%
<b>dolnośląskie (N=142)</b>	13 054 710 zł	13 812 934 zł	758 224 zł	6%
<b>lubelskie (N=46)</b>	16 081 847 zł	16 380 430 zł	298 583 zł	2%
<b>małopolskie (N=158)</b>	15 386 784 zł	15 627 588 zł	240 804 zł	2%
<b>łódzkie (N=59)</b>	15 561 836 zł	15 778 701 zł	216 864 zł	1%
<b>warmińsko-mazurskie (N=24)</b>	11 262 415 zł	11 093 943 zł	168 472 zł	1%

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości (N=1480).

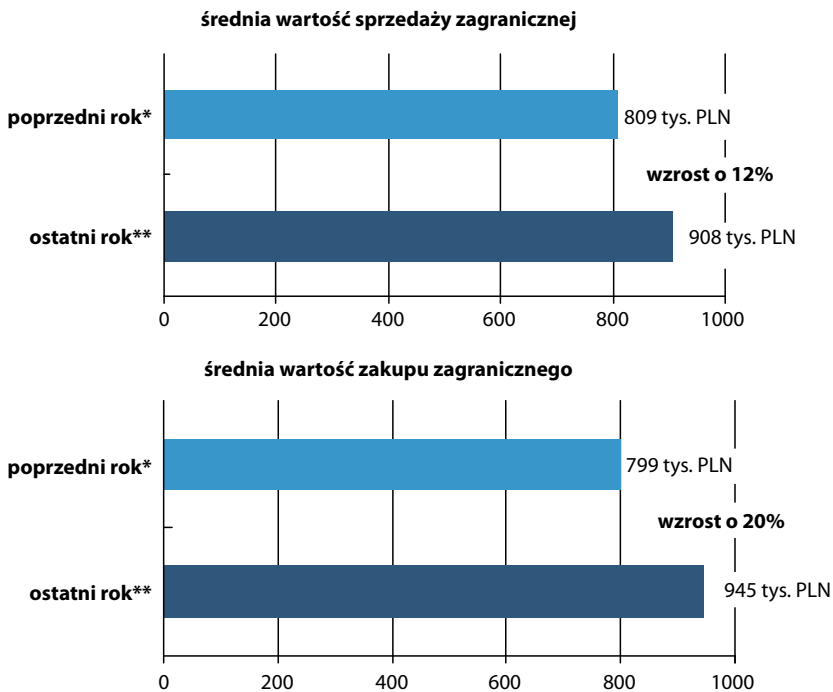


Jedynie w przypadku firm z woj. warmińsko-mazurskiego nastąpił spadek przychodów w stosunku do roku, w którym beneficjenci rozliczyli projekt doradczy. We wszystkich innych województwach beneficjenci zanotowali wzrost – największy przedsiębiorstwa z woj. podlaskiego (średnio o 23%).

### 3.3.3. Bilans handlu zagranicznego

Ważnym celem Działania 2.1 było m.in. podniesienie wskaźników eksportu sektora MSP w branżach produkcyjnych i usługowych o wysokim potencjale eksportowym, których oferta mogła spotkać się z popytem na rynkach UE. Bilans handlowy to czuły wskaźnik, wiele mówiący nie tylko o obiektywnej sytuacji gospodarczej, ale również o skuteczności działań firm. Wskazuje politykę ekspansywną lub jej brak, otwarcie na rynki zagraniczne oraz konkurencyjność; pokazuje, w którym kierunku podąża przedsiębiorstwo.

Wykres 25. Średni poziom sprzedaży/zakupów zagranicznych beneficjentów Działania 2.1



\* poprzedni rok – 2005 r. (rundy 1–2) / 2006 r. (rundy 3–6) / 2007 r. (rundy 7–10) / 2008 r. (rundy 11–12).

\*\* ostatni rok – 2006 r. (rundy 1–2) / 2007 r. (rundy 3–6) / 2008 r. (rundy 7–10) / 2009 r. (rundy 11–12).

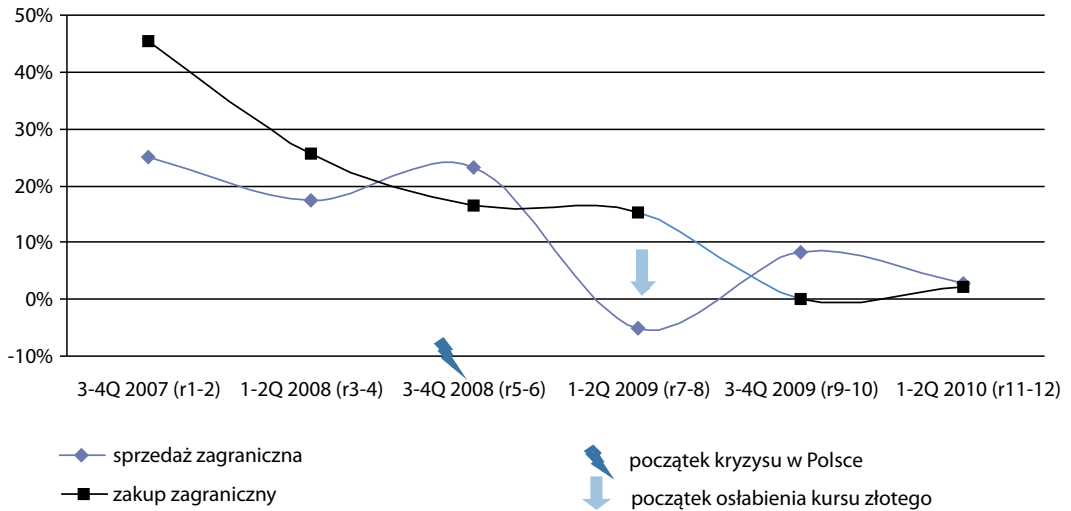
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości – sprzedaż zagraniczna (N=1479), zakup zagraniczny (N=1475).

Beneficjenci Działania 2.1 generalnie odnotowali wzrosty w sprzedaży (12%) i zakupach zagranicznych (20%) w stosunku do roku poprzedniego.

W ostatnim roku referencyjnym ujemne saldo obrotów handlowych wyniosło średnio 37 tys. zł na przedsiębiorstwo (w poprzednim roku saldo było dodatnie i wyniosło 10 tys. zł). Ponadto w ostatnim roku sprzedaż zagraniczna okazała jest się o 4% niższa niż zakupy w ramach importu (poprzedni rok zakończył się dodatnim saldem obrotów +1%).

Co piąty przedsiębiorca w momencie badania spodziewał się dalszego wzrostu wartości sprzedaży zagranicznej (eksportu), prawie tyle samo przedsiębiorców (17%) – wzrostu wartości zakupów (importu). Ośmiu na stu beneficjentów prognozowało spadek zarówno sprzedaży, jak również zakupów zagranicznych.

Wykres 26. Dynamika sprzedaży/zakupów zagranicznych beneficjentów Działania 2.1 w kolejnych latach



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości – sprzedaż zagraniczna (N=1479), zakup zagraniczny (N=1475).

Oslabienie złotego spowodowało wzrost cen produktów z zagranicy, ale równocześnie bardziej opłacalna stała się sprzedaż. Niemniej jednak z powodu światowego kryzysu finansowego i gospodarczego (szczególnie na rynku niemieckim, który jest głównym odbiorcą polskich towarów i usług) przedsiębiorcy doświadczyli mniejszej skali korzyści ze sprzedaży swoich produktów, niż powinni, w związku z osłabieniem złotówki. W Europie spadł popyt, a więc i zapotrzebowanie na stosunkowo tanie towary z Polski. W okresie kiedy euro kosztowało najdrożej (pierwsze półrocze 2009)<sup>51</sup>, sprzedaż zagraniczna malała, ponieważ kraje UE doświadczały skutków kryzysu.

Zakupy zagraniczne beneficjentów okazały się wyższe niż w poprzednim roku referencyjnym, niemniej jednak wraz ze spadkiem siły nabywczej złotówki systematycznie malały. Importerom przeszkodził spadek wartości złotówki w stosunku do euro. Zakupy systematycznie spadały, w połowie 2009 r. schodząc do poziomu z ubiegłego roku.

Tabela 10. Zmiany poziomu sprzedaży/zakupów zagranicznych beneficjentów Działania 2.1 w stosunku do roku poprzedniego w podziale na wielkość przedsiębiorstwa

zmiana procentowa	firmy mikro	firmy małe	firmy średnie
<b>sprzedaż zagraniczna</b>	14%	13%	12%
<b>zakup zagraniczny</b>	15%	25%	12%
<b>bilans handlowy (ostatni okres sprawozdawczy)</b>	-18%	-12%	14%
zmiana nominalna			
<b>sprzedaż zagraniczna</b>	46 847 zł	86 546 zł	187 269 zł
<b>zakup zagraniczny</b>	58 539 zł	180 654 zł	170 092 zł
<b>bilans handlowy (ostatni okres sprawozdawczy)</b>	-82 335 zł	-110 400 zł	224 469 zł

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości – sprzedaż zagraniczna (N=1479), zakup zagraniczny (N=1475).

<sup>51</sup> Por. [http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/kursy/kursy\\_archiwum.html](http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/kursy/kursy_archiwum.html)

Mniejsze firmy wykazały ujemny bilans handlowy w ostatnim badanym okresie – więcej kupowały, niż sprzedawały. Natomiast firmy średnie uzyskały dodatnie saldo obrotów handlowych (14%).

Wsparte małe przedsiębiorstwa sprowadzały z zagranicy o jedną czwartą więcej towarów, wyrobów i usług niż w poprzednim badanym okresie.

Wsparte przedsiębiorstwa handlowe prawie dwukrotnie więcej kupowały, niż sprzedawały – ujemne saldo obrotów wyniosło 178%.

Tabela 11. Zmiany poziomu sprzedaży/zakupów zagranicznych beneficjentów Działania 2.1 w stosunku do roku poprzedniego w podziale na sektor działalności

zmiana procentowa	handel	usługi	przemysł
<b>sprzedaż zagraniczna</b>	21%	22%	9%
<b>zakup zagraniczny</b>	19%	27%	17%
<b>bilans handlowy (ostatni okres sprawozdawczy)</b>	-178%	46%	21%
zmiana nominalna			
<b>sprzedaż zagraniczna</b>	105 366 zł	81 091 zł	107 550 zł
<b>zakup zagraniczny</b>	267 658 zł	50 934 zł	146 617 zł
<b>bilans handlowy (ostatni okres sprawozdawczy)</b>	-1 073 683 zł	208 891 zł	268 584 zł

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości – sprzedaż zagraniczna (N=1479), zakup zagraniczny (N=1475).

Tabela 12. Zmiany poziomu sprzedaży/zakupów zagranicznych beneficjentów Działania 2.1 w stosunku do roku poprzedniego w podziale na rok rozliczenia projektu

zmiana procentowa	2005/2006	2007	2008
<b>sprzedaż zagraniczna</b>	21%	8%	0%
<b>zakup zagraniczny</b>	31%	12%	4%
<b>bilans handlowy (ostatni okres sprawozdawczy)</b>	-1%	-5%	-10%
zmiana nominalna			
<b>sprzedaż zagraniczna</b>	168 778 zł	54 864 zł	4 238 zł
<b>zakup zagraniczny</b>	232 903 zł	87 099 zł	54 981 zł
<b>bilans handlowy (ostatni okres sprawozdawczy)</b>	-10 614 zł	-43 070 zł	-131 716 zł

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości – sprzedaż zagraniczna (N=1479), zakup zagraniczny (N=1475).

Analiza ze względu na rok rozliczenia projektu doradczego pokazuje, jak postępował kryzys. Dofinansowane przedsiębiorstwa z roku na rok coraz mniej kupowały i sprzedawały, a ujemne saldo obrotów handlowych rosło.

Tabela 13. Zmiany poziomu sprzedaży/zakupów zagranicznych w stosunku do roku poprzedniego w podziale na wysokość dotacji

zmiana procentowa	poniżej 7,5 tys. PLN	7,5–15 tys. PLN	15–30 tys. PLN	ponad 30 tys. PLN
<b>sprzedaż zagraniczna</b>	14%	21%	7%	8%
<b>zakup zagraniczny</b>	17%	18%	17%	20%
<b>bilans handlowy (ostatni okres sprawozdawczy)</b>	-25%	0,1%	0,2%	2%
zmiana nominalna				
<b>sprzedaż zagraniczna</b>	74 129 zł	124 851 zł	64 537 zł	109 372 zł
<b>zakup zagraniczny</b>	114 305 zł	107 546 zł	149 605 zł	226 522 zł
<b>bilans handlowy (ostatni okres sprawozdawczy)</b>	-192 952 zł	981 zł	2 487 zł	22 634 zł

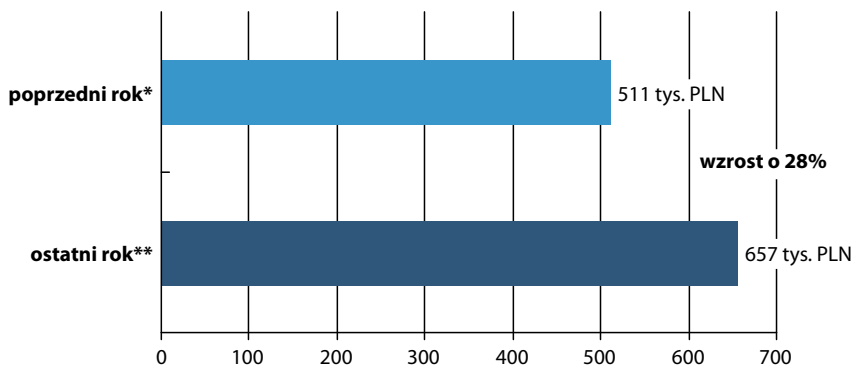
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości – sprzedaż zagraniczna (N=1479), zakup zagraniczny (N=1475).

Zaobserwowano następującą zależność – im wyższe dofinansowanie, tym korzystniejszy bilans handlowy beneficjentów w ostatnim badanym okresie.

### 3.3.4. Nakłady inwestycyjne

Nakłady inwestycyjne ponoszone są w związku z wymianą zużytych zasobów, środków produkcji lub ich powiększaniem. Pierwsze umożliwiają przedsiębiorstwom utrzymanie produkcji na dotychczasowym poziomie, drugie – umożliwiają jej wzrost. Bez inwestycji, czyli nakładów na budynki, maszyny, urządzenia techniczne, narzędzia czy środki transportu, trudno mówić o rozwoju firmy.

Wykres 27. Średni poziom nakładów inwestycyjnych (z wyłączeniem środków pomocy publicznej) beneficjentów Działania 2.1



\* poprzedni rok – 2005 r. (rundy 1-2) / 2006 r. (rundy 3-6) / 2007 r. (rundy 7-10) / 2008 r. (rundy 11-12).

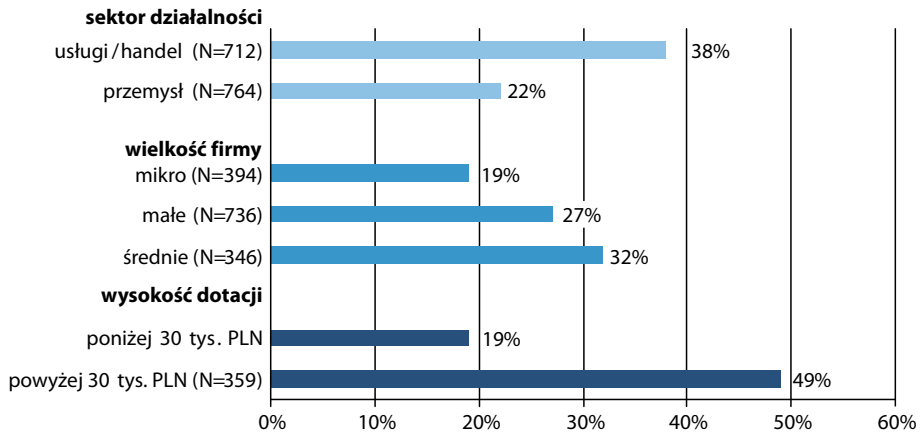
\*\* ostatni rok – 2006 r. (rundy 1-2) / 2007 r. (rundy 3-6) / 2008 r. (rundy 7-10) / 2009 r. (rundy 11-12).

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości (N=1476).

Przedsiębiorstwa uczestniczące w Działaniu 2.1 w roku następującym po zakończeniu projektu przeznaczały więcej pieniędzy na inwestycje w porównaniu z rokiem, w którym realizowały projekt (wzrost średnio o 146 tys. zł na przedsiębiorstwo). Wartość nakładów inwestycyjnych beneficjentów w ciągu roku po rozliczeniu projektów wzrosła o 28%.

Co trzeci przedsiębiorca spodziewał się w kolejnym roku wzrostu nakładów na inwestycje, a co piąty – spadku.

Wykres 28. Dynamika nakładów inwestycyjnych (z wyłączeniem środków pomocy publicznej) beneficjentów Działania 2.1 w podziale na sektor działalności, wielkość przedsiębiorstwa i wysokość dotacji

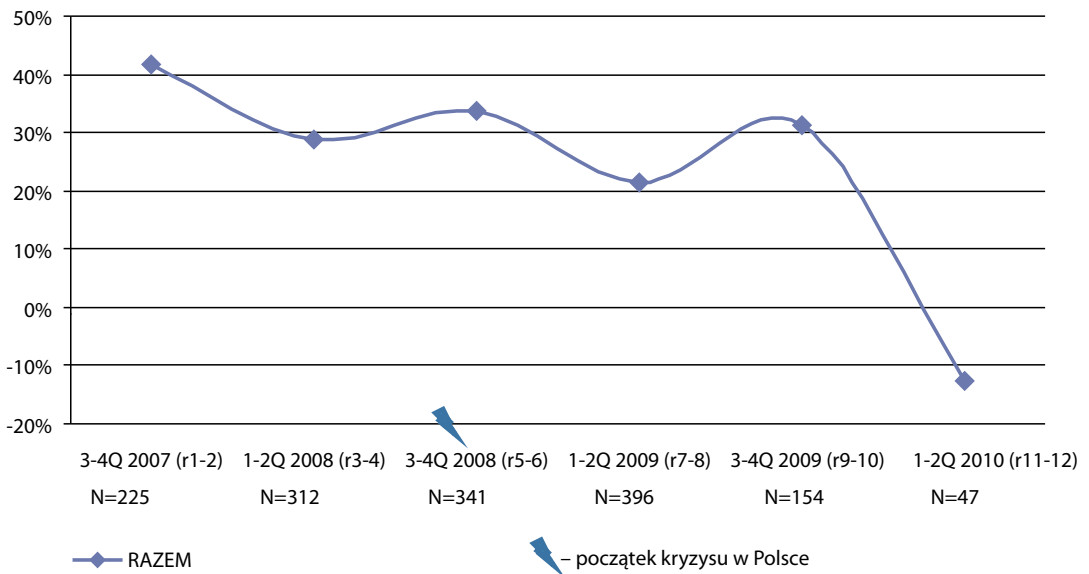


Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości.

Zmiana wartości nakładów inwestycyjnych była zróżnicowana pod względem wielkości firm. Większe przedsiębiorstwa inwestowały więcej (procentowo) niż przedsiębiorstwa mniejsze. Ponadto firmy z sektora przemysłu zainwestowały prawie dwa razy mniej (22%) niż sektor handlowo-usługowy (38%).

Przedsiębiorcy, którzy otrzymali dotację powyżej 30 tys. zł, zwiększyli nakłady inwestycyjne prawie o połowę (49%). Firmy dofinansowane mniejszą kwotą (poniżej 30 tys. zł) zwiększyły wskaźnik inwestycji niemal o jedną piątą (19%).

Wykres 29. Dynamika nakładów inwestycyjnych (z wyłączeniem środków pomocy publicznej) beneficjentów Działania 2.1 w kolejnych latach



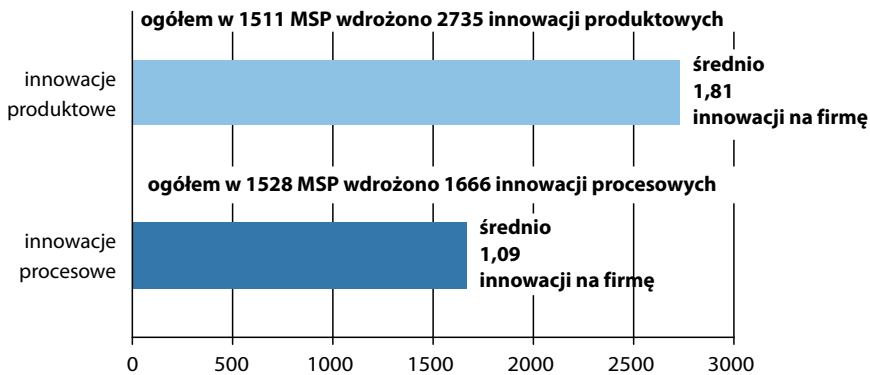
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości (N=1476).

Nakłady inwestycyjne beneficjentów utrzymywały się przez dłuższy czas na stabilnym, wyższym poziomie w porównaniu z poprzednim badanym okresem. Dopiero 2009 rok przyniósł istotny spadek tych nakładów. Wynikało to przede wszystkim z wyraźnego ograniczenia inwestycji w nowe środki trwałe lub ulepszanie istniejących obiektów majątku trwałego w grupie małych firm.

### 3.3.5. Wdrożone innowacje

Innowacje produktowe to wprowadzenie nowych lub istotnie ulepszonych produktów (z jednej strony wzbogacenie dotychczasowej oferty przedsiębiorstwa, z drugiej – wprowadzenie unikalnego wyrobu lub usługi na dany rynek), zaś innowacje procesowe to wdrożenie nowych (lub istotnie ulepszonych) metod wytwarzania i dystrybucji oraz metod (systemów) wspierających procesy w przedsiębiorstwie, np. systemów utrzymania (konserwacji), systemów operacyjnych związanych z zakupami, rachunkowością (księgowością) czy systemów obliczeniowych. Z wprowadzeniem innowacji mogą wiązać się zmiany w zakresie sprzętu, zasobów ludzkich, metod pracy. Innowacje prowadzą w efekcie do rozwoju i ekspansji na większe rynki; wypierania słabszych, mniej nowoczesnych konkurentów.

Wykres 30. Średnia liczba innowacji wdrożonych w ciągu 18 miesięcy po rozliczeniu projektów przez beneficjentów Działania 2.1



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych – innowacje produktowe (N=1511), innowacje procesowe (N=1528).

W ciągu 18 miesięcy po skorzystaniu z dofinansowanych usług doradczych beneficjenci wdrożyli więcej innowacji produktowych<sup>52</sup> (średnio 1,81 innowacji na przedsiębiorstwo) niż procesowych (1,09). W firmach objętych Działaniem 2.1 powstało 2 735 innowacji produktowych i 1 666 procesowych. W ciągu ostatnich 3 lat, w których realizowano niniejsze badanie ewaluacyjne z udziałem dofinansowanych firm, nie zaobserwowano zmian trendu (np. wywołanego oddziaływaniem kryzysu gospodarczego) w przypadku wskaźnika inwestycji. Liczba wprowadzanych przez beneficjentów innowacji rosła w stosunkowo stałym tempie.

<sup>52</sup> W przypadku Działania 2.1, w ramach Oceny rezultatów po 18 miesiącach, badano wprowadzone przez beneficjentów innowacje produktowe i procesowe w skali przedsiębiorstwa (w Działaniu 2.3 badano również innowacje w skali rynku – por. przypis 70). Przez wprowadzenie innowacji produktowej w skali przedsiębiorstwa rozumiano wdrożenie przez firmę nowego lub ulepszanego – w stosunku do dotychczasowej oferty – produktu (wyrobu bądź usługi), z zastosowaniem dotychczasowego procesu technologicznego, zarządzania oraz innych procesów mających wpływ na asortyment oferty. Natomiast wprowadzenie innowacji procesowej w skali przedsiębiorstwa w niniejszym badaniu ewaluacyjnym rozumiano jako wdrożenie przez przedsiębiorcę nowego – w stosunku do istniejącego w firmie – procesu technologicznego, zarządzania lub innego, mającego na celu oferowanie dotychczasowych produktów (wyrobów bądź usług) lub poszerzenie oferty.

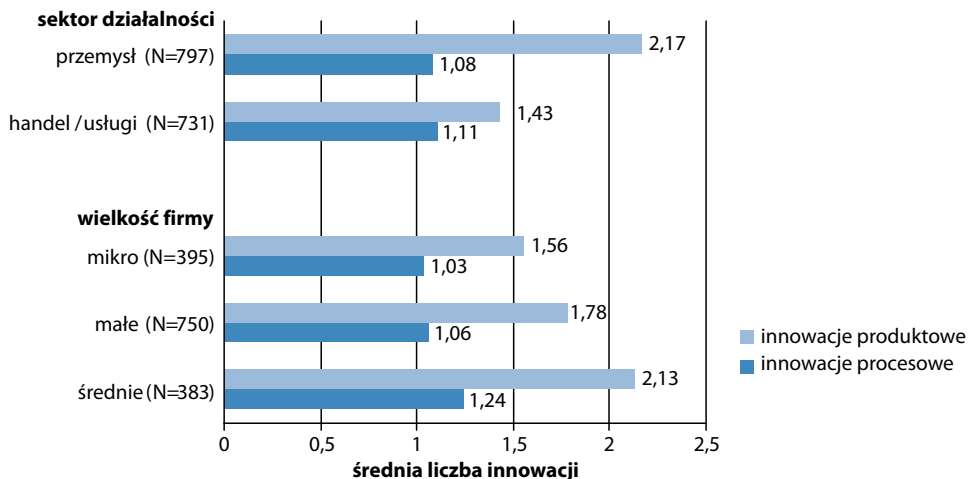
Tabela 14. Liczba beneficjentów Działania 2.1, którzy wprowadzili innowacje w skali przedsiębiorstwa

	RAZEM	3Q 2007 (r1)	4Q 2007 (r2)	1Q 2008 (r3)	2Q 2008 (r4)	3Q 2008 (r5)	4Q 2008 (r6)	1Q 2009 (r7)	2Q 2009 (r8)	3Q 2009 (r9)	4Q 2009 (r10)	1Q 2010 (r11)	2Q 2010 (r12)
<b>innowacje produktowe (liczba firm)</b>	774	26	92	90	76	66	99	120	85	55	37	16	14
<b>innowacje produktowe (% firm)</b>	51%	53%	50%	53%	49%	43%	50%	50%	50%	57%	58%	52%	64%
<b>innowacje procesowe (liczba firm)</b>	739	28	87	90	80	66	91	114	81	48	31	13	9
<b>innowacje procesowe (% firm)</b>	48%	58%	47%	53%	52%	43%	46%	47%	48%	50%	48%	45%	41%

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych – innowacje produktowe (N=1511), innowacje procesowe (N=1528).

Niemal połowa przedsiębiorców wprowadziła nowe produkty i procesy (innowacje w skali przedsiębiorstwa). Wyniki w kolejnych rundach badania ewaluacyjnego różnią się jedynie nieznacznie – zawsze podobny odsetek beneficjentów wprowadzał innowacje w skali przedsiębiorstwa.

Wykres 31. Średnia liczba innowacji wdrożonych w ciągu 18 miesięcy po rozliczeniu projektów przez beneficjentów Działania 2.1 w podziale na sektor działalności i wielkość przedsiębiorstwa



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych.

Prawie jedna innowacja produktowa więcej (średnio 0,8) powstała w przemyśle niż handlu i usługach. Ponadto w sektorze przemysłowym powstało dwa razy więcej innowacji produktowych niż procesowych.

Wielkość firmy sprzyjała większej liczbie innowacji produktowych (im większa firma, tym więcej innowacji produktowych, wprowadzonych w badanym okresie). Nie zaobserwowano analogicznej zależności w przypadku innowacji procesowych.

Tabela 15. Średnia liczba innowacji wdrożonych w ciągu 18 miesięcy po rozliczeniu projektów przez beneficjentów Działania 2.1 w podziale na sektor działalności i wielkość przedsiębiorstwa (dane szczegółowe)

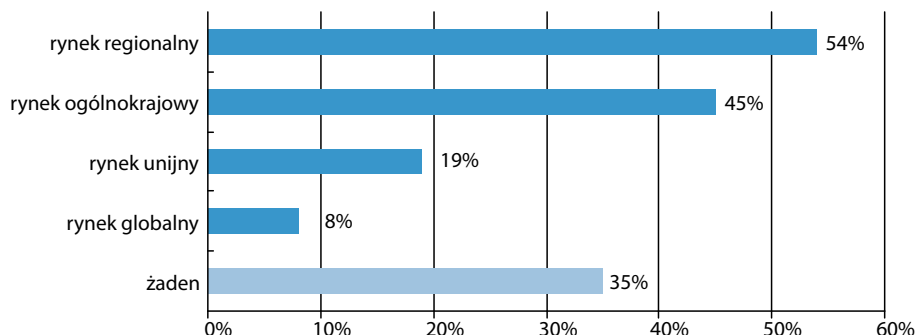
		handel	usługi	przemysł
innowacje produktowe	firmy mikro	1,4	1,5	1,8
	firmy małe	1,6	1,3	2,1
	firmy średnie	1,2	1,6	2,5
innowacje procesowe	firmy mikro	0,8	1,2	1,0
	firmy małe	1,3	0,9	1,0
	firmy średnie	1,5	1,1	1,2

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych – innowacje produktowe (N=1511), innowacje procesowe (N=1528).

W firmach przemysłowych, niezależnie od wielkości, powstawało więcej innowacji produktowych niż w innych sektorach – nawet najmniejsza firma przemysłowa wdrożyła więcej innowacji niż jakakolwiek firma z sektorów handlu i usług.

Wykres 32. Wpływ projektu Działania 2.1 na wprowadzenie innowacji

*Czy realizacja projektu(ów) wpłynęła na wprowadzenie w przedsiębiorstwie innowacji na skalę rynku...?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1, którzy stwierdzili, iż realizacja projektu(ów) wpłynęła na wprowadzenie w przedsiębiorstwie innowacji (N=785); wartości na wykresie nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

Wzrost wielkości rynku (od lokalnego do globalnego) szedł w parze z redukcją liczby innowacji wprowadzonych przez beneficjentów – im większy rynek tym rzadziej przedsiębiorcy wskazywali, że realizacja projektu wpłynęła na wprowadzenie na nim innowacji.

Nieco ponad jedna trzecia beneficjentów stwierdziła, że realizacja projektu nie wpłynęła na wprowadzenie przez firmę innowacji na jakimkolwiek rynku. W przypadku tej grupy przedsiębiorstw, pomijając stosunkowo liczne przypadki, w których projekt nie zakładał rezultatów w postaci podniesienia innowacyjności firmy, główny powód braku wpływu realizacji projektu na wprowadzenie w przedsiębiorstwie innowacji na skalę jakiegokolwiek rynku to przede wszystkim specyficzny charakter dotowanych branż.



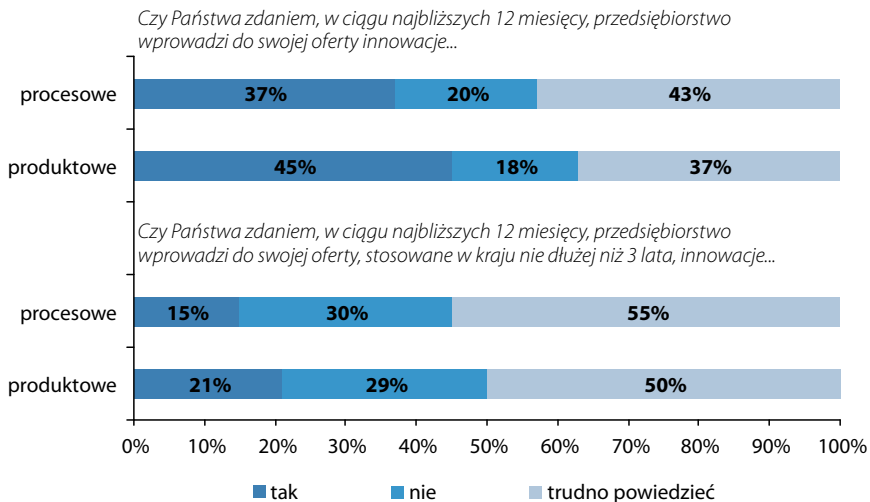
Tabela 16. Wpływ projektu Działania 2.1 na wprowadzenie innowacji w podziale na wysokość dotacji

rynek	poniżej 30 tys. PLN		ponad 30 tys. PLN	
	N	%	N	%
regionalny	257	22%	162	41%
ogólnokrajowy	213	19%	136	35%
unijny	82	7%	66	17%
globalny	32	3%	36	9%
żaden	831	73%	201	51%

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1; wartości w tabeli nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

Dotacje powyżej 30 tys. zł sprzyjały temu, że dwa razy więcej beneficjentów identyfikowało wpływ projektu na wprowadzenie innowacji na rynku regionalnym, ogólnokrajowym i unijnym, a trzy razy więcej na rynku globalnym. Ponad połowa przedsiębiorców z wyższym dofinansowaniem stwierdziła, iż Działanie 2.1 nie miało wpływu na wprowadzenie innowacji na jakimkolwiek rynku. W przypadku niższego dofinansowania (poniżej 30 tys. zł), aż trzy czwarte beneficjentów było podobnego zdania).

Wykres 33. Prognozy beneficjentów Działania 2.1 dotyczące wdrożenia innowacji w przyszłości



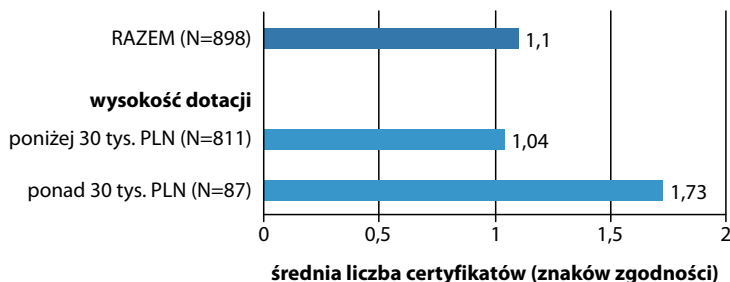
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534).

Dwa razy mniej beneficjentów Działania 2.1 planowało wprowadzić w swoich przedsiębiorstwach (w ciągu 12 miesięcy od udziału w badaniu) innowacje produktowe i procesowe stosowane w kraju nie dłużej niż 3 lata, niż nowe produkty (wyroby bądź usługi) lub procesy dłużej stosowane w Polsce (innowacje na poziomie przedsiębiorstwa).

### 3.3.6. Uzyskane certyfikaty

Uzyskane certyfikaty dają pewną przewagę firmom nad konkurentami. Wydane przez cieszące się zaufaniem instytucje, potwierdzają kompetencje przedsiębiorcy w określonym zakresie, zgodność produktu z narzucenymi normami lub dają prawo do wykonywania określonych czynności. Są one bez wątpienia ważnym elementem gry rynkowej.

Wykres 34. Średnia liczba certyfikatów (w tym znaków zgodności) uzyskanych po rozliczeniu projektów Działania 2.1 w podziale na wysokość dotacji



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 zakładający uzyskanie certyfikatu (N=898).

Przedsiębiorstwa, które zrealizowały projekty doradcze, w rezultacie mające prowadzić do uzyskania certyfikatu lub znaku zgodności, zdobyły ich średnio nieco ponad jeden na firmę.

Odnotowano następującą zależność: im wyższa kwota dotacji na projekt, tym większa liczba certyfikatów (znaków zgodności) uzyskanych w wyniku jego realizacji. Jeśli dofinansowanie projektu doradczego było niższe niż 30 tys. zł, firma uzyskiwała średnio jeden certyfikat, prawie dwa (1,7) w przypadku dotacji powyżej 30 tys. zł.

Co szósty beneficjent Działania 2.1 spodziewał się uzyskania certyfikatu w ciągu najbliższego roku, następującego po udziale w badaniu. Jednocześnie aż 36% beneficjentów nie planowało w najbliższej przyszłości ubiegać się o uzyskanie certyfikatu (znaku zgodności).

Tabela 17. Liczba beneficjentów Działania 2.1, którzy uzyskali certyfikaty (znaki zgodności)

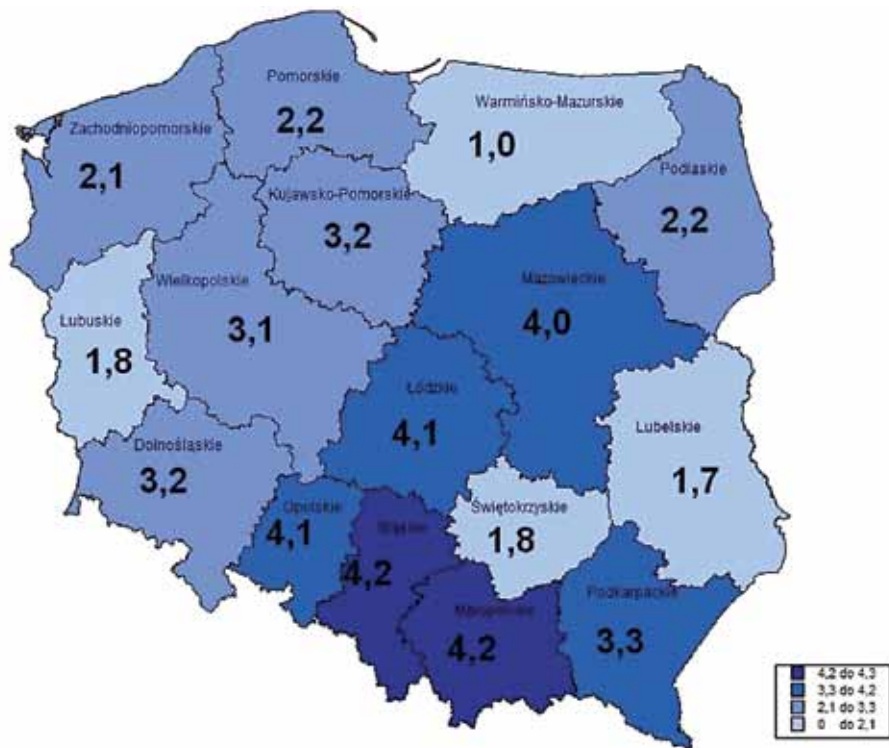
	RAZEM	3Q 2007 (r1)	4Q 2007 (r2)	1Q 2008 (r3)	2Q 2008 (r4)	3Q 2008 (r5)	4Q 2008 (r6)	1Q 2009 (r7)	2Q 2009 (r8)	3Q 2009 (r9)	4Q 2009 (r10)	1Q 2010 (r11)	2Q 2010 (r12)
<b>liczba firm</b>	551	18	55	69	73	52	51	104	59	33	21	8	8
<b>odsetek firm (%)</b>	36%	38%	30%	41%	47%	34%	26%	43%	35%	34%	32%	25%	36%

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych.

Nieznacznie ponad jedna trzecia beneficjentów Działania 2.1, w rezultacie realizacji projektu doradczego uzyskała certyfikat (znak zgodności). W żadnym kwartale badania udział firm uzyskujących certyfikat nie przekroczył 50%.

### 3.3.7. Opracowane dokumenty strategiczne

Wykres 35. Średnia liczba dokumentów strategicznych opracowanych w ramach projektów Działania 2.1 w układzie regionalnym



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 zakładający opracowanie dokumentu strategicznego (N=767).

Firmy, które planowały sporządzenie dokumentów strategicznych<sup>53</sup> w swoich projektach doradczych, opracowały ich średnio trzy (3,4).

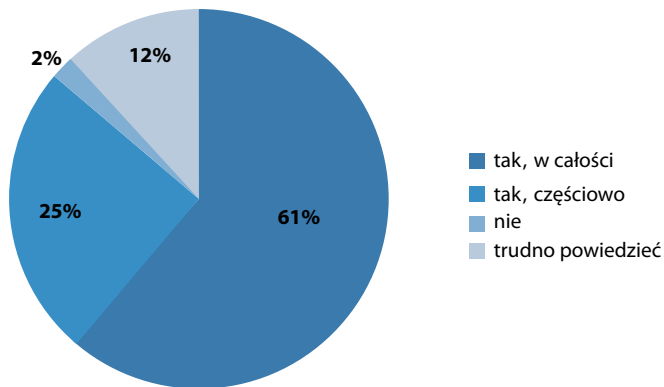
Mikroprzedsiębiorstwa opracowały średnio jeden dokument strategiczny mniej niż większe przedsiębiorstwa. Przedsiębiorcy sektora przemysłowego stworzyli przeciętnie około jednego dokumentu strategicznego więcej niż przedsiębiorcy z sektora usług i handlu.

Większość beneficjentów (86%) wykorzystuje opracowane dokumenty strategiczne – niektórzy nawet w bieżącej działalności, sankcjonując strategię organizacyjną i kosztową przedsiębiorstwa.

<sup>53</sup> Dokument strategiczny w ramach Oceny rezultatów Działania 2.1 po 18 miesiącach rozumiano jako powstałe w wyniku realizacji projektu doradczego opracowanie, ukierunkowane na podniesienie konkurencyjności przedsiębiorstwa, w tym np. strategia rozwoju, analiza rynku, studium wykonalności, ocena pozycji konkurencyjnej, księga jakości itp.

Wykres 36. Wykorzystywanie dokumentów strategicznych, opracowanych w ramach projektów Działania 2.1

*Czy wykorzystują Państwo w praktyce opracowane w ramach projektu dokumenty strategiczne?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 zakładający opracowanie dokumentu strategicznego (N=767).

Dokumenty te pozwalają przedsiębiorcom m.in. na określenie obowiązków pracowników, organizację pracy lub wejście na obce rynki. Z ich pomocą przedsiębiorcy mogą ubiegać się o dalsze środki pomocowe czy tworzyć koncepcje marketingowe. Pozwalają na doskonalenie polityki jakości wobec klientów, ale również niekiedy bywają wykorzystane przy zakupie sprzętu czy wdrażaniu nowego oprogramowania komputerowego. Opracowane dokumenty strategiczne, zdaniem beneficjentów, dotyczą funkcjonowania całej firmy i pozytywnie wpływają na wzrost efektywności zarówno na płaszczyźnie organizacyjnej, jak również ekonomicznej:

*„Została stworzona dokumentacja systemu zarządzania jakością z jej nadrzędnym dokumentem, jakim jest Księga Jakości, która jest wykorzystywana i stosowana w funkcjonowaniu mojego przedsiębiorstwa”.*

*„Opracowane dokumenty i zapisy są stosowane we wszystkich komórkach organizacyjnych firmy w celu sprawnego zarządzania procesami poprzez ukazanie i powiązanie procesów wynikających z funkcjonującego systemu zarządzania jakością”.*

Częściej z opracowanych dokumentów strategicznych korzystali przedsiębiorcy, którzy uczestniczyli w projektach doradczych z zakresu jakości (87%) oraz funkcjonowania przedsiębiorstwa na terytorium UE (88%), niż firmy realizujące projekty dotyczące innowacji i nowych technologii (82%).

Wielkość przedsiębiorstwa oraz wysokość dofinansowania istotnie nie różnicowały wyników badania w zakresie wykorzystania dokumentów strategicznych.

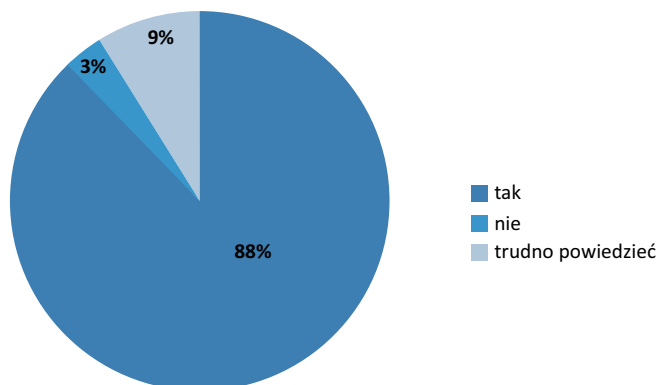
### 3.4. Oceny i opinie beneficjentów Działania 2.1

#### 3.4.1. Ogólna ocena opłacalności udziału w Działaniu 2.1

Zdaniem 88% przedsiębiorców udział w Działaniu 2.1 wart był poniesionych nakładów. Jedyne 3% badanych beneficjentów było przeciwnego zdania.

Wykres 37. Ocena opłacalności projektów Działania 2.1 względem poniesionych nakładów

*Czy Pana(i) zdaniem, efekty udziału w Działaniu warte były poniesionych nakładów?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534).

Głównym argumentem, podnoszonym przez przedsiębiorców, którzy uznali, że efekty udziału w Działaniu 2.1 nie były warte poniesionych nakładów, była niewielka wartość dotacji w stosunku do ogółu poniesionych kosztów. Niektórzy beneficjenci ocenili, że licząc poświęcone środki finansowe i zainwestowany czas, opłacalność projektu doradczego była zbyt niska:

*„Zaangażowanie po stronie beneficjenta w szczególności w formalne aspekty (wniosek i kontakty z PARP) przerosły o wiele wartość uzyskanej dotacji.”*

*„Poniesione nakłady, czas spędzony nad projektem, ilość wizyt w oddziale PARP oraz praca zaangażowanych osób zdecydowanie przerosły uzyskane korzyści finansowe.”*

Kolejnym problemem wskazywanym przez przedstawicieli grupy 3% beneficjentów negatywnie oceniających opłacalność projektu, był brak zmian w sferze konkurencyjności, wskutek uzyskanego doradztwa (poniesione nakłady nie przeniosły się bezpośrednio na rozwój przedsiębiorstwa, na zwiększenie zamówień lub istotne poszerzenie wiedzy pracowników firmy). Respondenci z tej grupy deklarowali, że w wyniku wdrożenia projektu ich przedsiębiorstwa nie stały się w żadnym stopniu bardziej konkurencyjne. Przedsiębiorcy korzystający z doradztwa w zakresie jakości, zwracali uwagę, iż certyfikat nie był w istocie niezbędny i jego uzyskanie nic nie zmieniło, niepotrzebnie stracili tylko cenny czas:

*„Nakłady poniesione na uzyskanie certyfikatu nie przeniosły się bezpośrednio na wzrost sprzedaży. Bardzo sporadycznie klienci interesują się naszym certyfikatem.”*

*„Nikt się nie pyta o nasz certyfikat, dlatego na zewnątrz firmy jest on całkowicie niepotrzebny. A myśleliśmy, że dzięki niemu pozyskamy nowych odbiorców, a tymczasem wcale ich to nie interesuje czy firma ma wdrożony jakikolwiek system zarządzania jakością. Patrzą tylko na finalny produkt i warunki handlowe, nic więcej.”*

Zdecydowanie pozytywne opinie w zakresie opłacalności projektu wyrazili przedsiębiorcy, którzy otrzymali dofinansowanie powyżej 30 tys. zł. W 93% podkreślali, iż udział w Działaniu 2.1 wart był poniesionych nakładów. Zadowolenie z dotacji poniżej 30 tys. zł było istotnie niższe (86%).

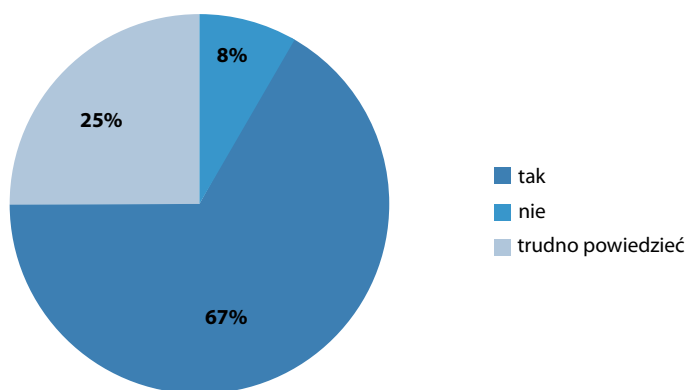
Przedsiębiorcy, którzy korzystali z doradztwa w zakresie innowacji i nowych technologii, częściej wskazywali na opłacalność projektu (93%) niż beneficjenci realizujący projekty w zakresie jakości (87%) i zasad prowadzenia przedsiębiorstwa na terytorium UE (87%). Tematyka innowacyjności być może dawała bardziej wymierne i widoczne korzyści, których nie odczuwali w aż tak dużym stopniu przedsiębiorcy realizujący projekty doradcze innego typu.

### 3.4.2. Efekty nieprzewidziane Działania 2.1

Niektóre efekty stosunkowo trudno jest przewidzieć na etapie tworzenia instrumentu wsparcia. Jednocześnie warto podkreślić, że każde działanie tego typu niesie za sobą skutki uboczne. W tym przypadku były to zarówno efekty negatywnie, jak i pozytywnie oddziałujące na wsparte przedsiębiorstwa (w znacznej mierze przeważały jednak skutki pozytywne).

Wykres 38. Nieprzewidziane efekty projektów Działania 2.1

*Czy skorzystanie z Działania wywołało efekty, których się Państwo nie spodziewali na etapie przygotowania wniosku/ów?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534).

Niektórzy przedsiębiorcy (8%) nie spodziewali się na etapie przygotowywania wniosku o dofinansowanie pewnych efektów, które wystąpiły w wyniku realizacji projektu.

Pozytywny i nieoczekiwany jednocześnie efekt, na jaki wskazywali przedsiębiorcy, to przede wszystkim większa kontrola nad firmą w rezultacie realizacji projektu doradczego. Wzrosła możliwość korygowania procesów zachodzących w przedsiębiorstwie poprzez uporządkowanie sfery zarządzania i dokumentacji, zaś pracownikom zostały postawione jasne wymagania, przez co zwiększyło się ich zaangażowanie i samoświadomość:

*„Wzrost świadomości realizacji procesów, uporządkowanie relacji między procesami i pracownikami realizującymi te procesy”.*

*„Uporządkowanie struktury firmy, doprecyzowanie zakresu obowiązków i toku realizacji zasadniczych procesów”.*

*„Lepsza umiejętność z korzystania z ustaw i rozporządzeń, uporządkowanie dokumentacji BHP i udoskonalenie zarządzania bezpieczeństwem żywienia. Doprecyzowanie zarządzania zasobami ludzkimi i doprecyzowanie szkoleń dla pracowników”.*

Wszystkie te usprawnienia pozwoliły beneficjentom na zmniejszenie kosztów, jak i poprawienie jakości obsługi klientów, co pociągnęło za sobą zwiększenie zaufania do wspartych firm.

Niestety niejednokrotnie wskazywano również na występowanie negatywnych efektów projektu doradczego. Przede wszystkim beneficjenci obserwowali zwiększenie biurokracji w swoich firmach – wzrost dokumentacji pisanej, co – zgodnie z deklaracjami beneficjentów – zajmuje bardzo dużo czasu i nie pozwala np. zmniejszyć zatrudnienia, obciąża personel, który mógłby wykorzystać czas na komercyjną działalność:

*„Nie spodziewaliśmy się nadmiaru biurokracji – procedur, wytycznych, sprawozdań dot. działań i zadań – która w dużej mierze pochłaniała czas i środki, np. na dojazdy, dokumenty itd.”.*

Problemem były również nieprzewidziane koszty, które nie zostały objęte dofinansowaniem projektu:

*„W ramach Działania zaistniała konieczność zakupu dodatkowego sprzętu informatycznego oraz oprogramowania nieobjętego dotacją”.*

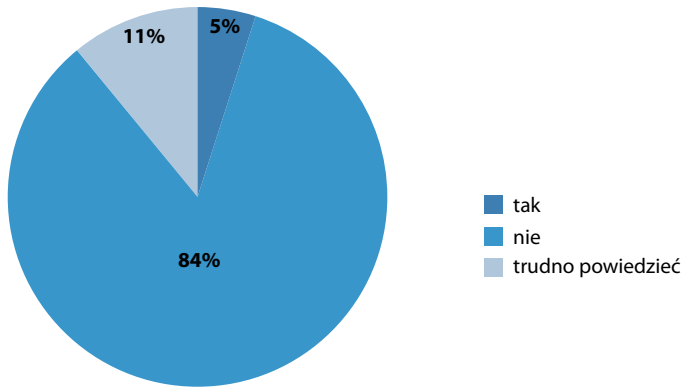
*„Większe koszty własne firmy na wdrożenie i utrzymanie projektu, o wiele większa biurokratyzacja czynności realizowanych w biurze firmy”.*

Przedsiębiorstwa mikro w większym stopniu (11%) odczuły niespodziewane efekty projektu niż większe firmy (7%). Spowodowane było to prawdopodobnie ich stosunkowo mniejszym doświadczeniem w biznesie oraz ograniczonym dostępem do specjalistów – jakich mają firmy o większym potencjale – którzy mogliby w większym stopniu pomóc w skonsumowaniu uzyskanej pomocy doradczej.

Ponad cztery piąte dofinansowanych firm nie dostrzegło żadnych czynników w trakcie realizacji projektu, które mogły mieć negatywny wpływ na jego efekty końcowe. Jedynie 5% przedsiębiorców zauważyło na etapie realizacji projektu, że wystąpiły tego typu czynniki. Były to zarówno czynniki związane z procedurą pozyskiwania dotacji, jak również zewnętrzne.

Wykres 39. Negatywne efekty projektów Działania 2.1

Czy w trakcie realizacji Projektu(ów) wystąpiły czynniki, które mogły mieć negatywny wpływ na efekty końcowe Projektu(ów)?



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534).

Problemy związane z procedurą to przede wszystkim długi – w ocenie beneficjentów – okres oczekiwania na przyznanie dotacji. Największą bolączką przedsiębiorców był zbyt długi czas od momentu złożenia wniosku do podpisania umowy o dofinansowanie, przy bardzo szybko zmieniających się realiach rynkowych, które mogły negatywnie wpłynąć na zasadność projektu. Przedsiębiorcom nie podobały się – ich zdaniem – długie okresy ocen formalnych i merytorycznych. Uważali oni, że spowalniają projekt, który może okazać się w rezultacie nie-trafiony:

*„Zbyt długi czas od momentu złożenia wniosku do podpisania umowy, a bardzo szybko zmieniające się realia rynkowe mogły wpłynąć negatywnie na zasadność projektu”.*

*„Projekt zostałby szybciej i sprawniej zrealizowany bez dotacji. Ciągła potrzeba zmian, korekt w trakcie realizacji powodowała konieczność aneksowania i czekania”.*

Drugą kategorią czynników potencjalnie negatywnie oddziałujących na efekty końcowe projektów doradczych były czynniki zewnętrzne, przede wszystkim globalny kryzys gospodarczy. Załamanie koniunktury na rynku budowlanym, wahania na rynku walutowym, spadek cen na giełdach, spadek popytu:

*„Głównym czynnikiem jest pogorszenie się ogólnej sytuacji gospodarczej na świecie i w Polsce. Zahamowanie wzrostu gospodarczego w licznych krajach spowodował spadek popytu na wiele produktów, również na nasze. W rezultacie uzyskane w ostatnich dwóch latach wielkości przychodów, obniżki kosztów itd. są gorsze od zaplanowanych”.*

*„W trakcie realizacji projektu rozpoczął się kryzys ogólnoświatowy, który miał negatywny wpływ na projekt. W rezultacie kryzysu i wskutek osłabienia się polskiej waluty pod koniec 2008 roku i na początku 2009 roku mocno podrożały materiały i towary importowane, co przyczyniło się do zwiększenia kosztów produkcji. Banki pogorszyły warunki kredytowe. W 2009 roku firma musiała zredukować zatrudnienie.”*



Beneficjenci podkreślali również niewłaściwy stosunek pracowników ich przedsiębiorstwa do projektu. Pracownicy nie mieli świadomości celu, jaki został przed nimi postawiony, nie byli skłonni do zmian, które miały prowadzić do rozwoju firmy, wykazywali brak zaangażowania:

„Opór pracowników przy uzupełnianiu danych w systemie CRM.”

„Opór pracowników wobec wprowadzanych zmian w związku z wdrażaniem Systemu Zarządzania Jakością.”

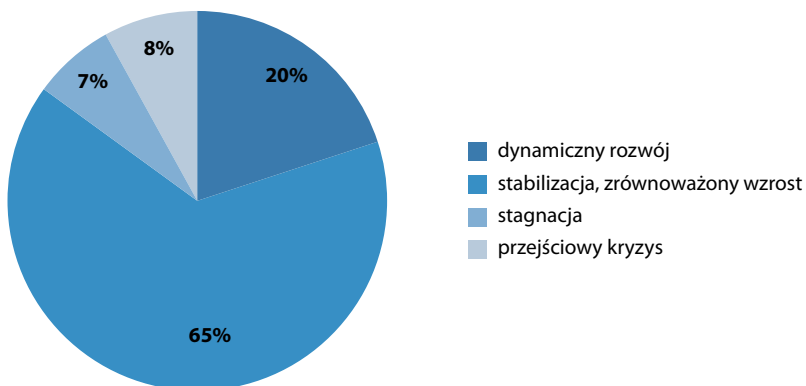
„Część pracowników nie współpracowała odpowiednio przy realizacji projektu, nie miała świadomości celowości takich działań.”

W zależności od typu projektu doradczego, zaobserwowano większe lub mniejsze czynniki negatywne. Najmniej przedsiębiorców dostrzegło elementy negatywne, w grupie beneficjentów realizujących projekty doradcze z zakresu jakości (3%) oraz innowacji i nowych technologii (6%). Najwięcej, gdy przedmiotem projektu były usługi doradcze, związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa na terytorium UE (9%).

### 3.4.3. Wpływ Działania 2.1 na wybrane aspekty funkcjonowania przedsiębiorstw

Wdrożenie Działania 2.1 wpłynęło na wiele aspektów funkcjonowania przedsiębiorstw: unowocześnienie, podniesienie kwalifikacji kadr, dalsze pozyskiwanie funduszy na rozwój. Poniższe wyniki pokazują również, z jaką siłą projekt oddziaływał na uzyskanie przewagi nad konkurencją na rynkach różnej wielkości.

Wykres 40. Obecna sytuacja (kondycja) przedsiębiorstw – oceny beneficjentów Działania 2.1 po 18 miesiącach od rozliczenia projektów

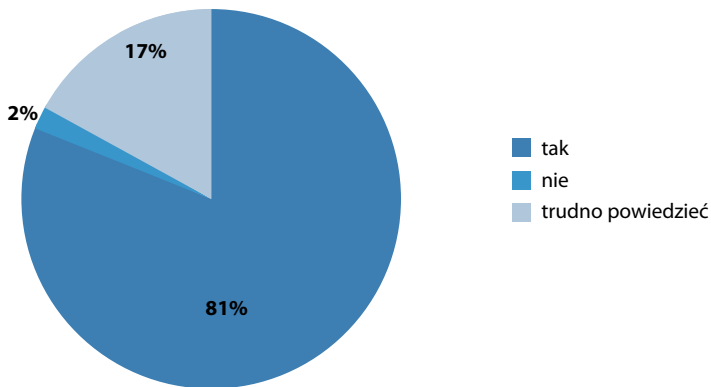


Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534).

Blisko dwie trzecie beneficjentów oceniło, że ich przedsiębiorstwo w momencie badania (18 miesięcy po rozliczeniu projektu doradczego) znajdowało się w fazie stabilizacji i zrównoważonego wzrostu. Co piąty przedsiębiorca uznał rozwój swojej firmy za dynamiczny, a 15% określiło bieżącą sytuację przedsiębiorstwa jako niekorzystną (faza przejściowego kryzysu lub stagnacji). Powyższe oceny nie były w istotnym stopniu uzależnione od wielkości przedsiębiorstwa.

Wykres 41. Wpływ projektów Działania 2.1 na rozwój przedsiębiorstw

*Czy realizacja projektu(ów) miała wpływ na rozwój Pana(i) przedsiębiorstwa?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534).

Przedsiębiorcy biorący udział w Działaniu 2.1 w większości (81%) potwierdzili jego wpływ na rozwój ich firm. Prawie połowa z nich (47%) oceniła go jako duży lub bardzo duży. Jedynie 2% przedsiębiorców stanowczo stwierdziło, iż nie dostrzegają wpływu projektu doradczego w tym zakresie. Wskazywane przez tę grupę beneficjentów przyczyny braku wpływu projektu doradczego na rozwój przedsiębiorstwa to: zmieniające się warunki rynkowe lub zmiana celów strategicznych firmy tuż po zrealizowaniu projektu. W szczególności beneficjenci projektów dotyczących poprawy jakości sygnalizowali również, że dzisiejsze rynki słabo lub niejednoznacznie doceniają posiadanie certyfikatów:

*„Potencjalni klienci nie doceniają posiadanych certyfikatów, swoich partnerów biznesowych wybierają na zasadzie kto taniej wykona usługę, często poniżej kosztów, lub kto komu zapłaci za wygraną przetargu. W rozmowach często mówi się o jakości, ale gdy przychodzi co do czego, nie jest ona już tak ważna.”*

*„Projekt w ramach Działania 2.1 SPO-WKP dotyczył wdrożenia certyfikatu jakości ISO, o który nikt się nie pyta. Żaden z nowych klientów ani żaden ze starych klientów nie wymaga od nas posiadania tego certyfikatu. W naszych kontaktach okazało się, iż certyfikat ISO nie pomógł z zdobyciu żadnego zlecenia.”*

*„Dzisiejsze wymagania rynku (w naszej branży) słabo lub niejednoznacznie doceniają posiadanie certyfikatu jakości, bardziej liczy się cena.”*

Szansa rozwoju nie została wykorzystana jednak w równym stopniu przez wszystkie firmy. Subiektywna ocena kondycji przedsiębiorstwa 18 miesięcy po rozliczeniu projektu dokonana przez przedsiębiorców, istotnie różnicuje wyniki: 89% beneficjentów kierujących dynamicznymi firmami uważało, iż projekt przyspieszył ich rozwój; w przypadku stabilnie rozwijających się przedsiębiorstw – 82% beneficjentów było podobnego zdania, natomiast wśród przedsiębiorców, których firmy znalazły się w kryzysie – 66% (30% stwierdziło, iż nie wie, czy wdrożenie projektu cokolwiek zmieniło)<sup>54</sup>.

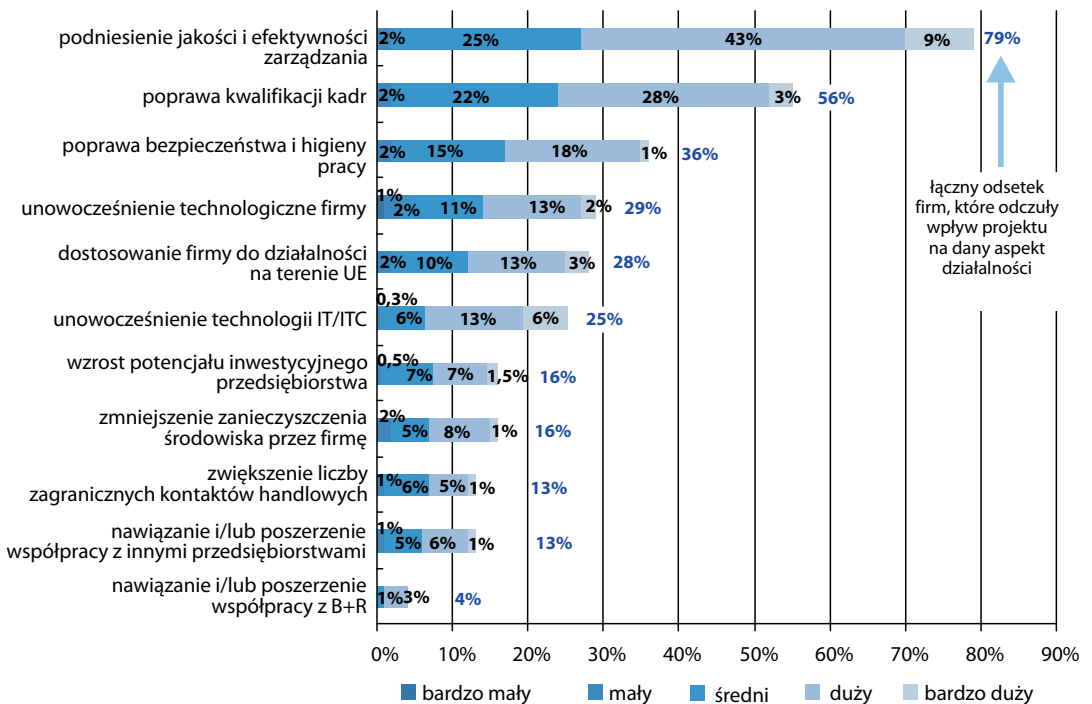
<sup>54</sup> Przedsiębiorcy sami oceniali stan, w jakim znajduje się ich firma (pytanie kwestionariusza z zamkniętą kafeterią odpowiedzi: „Jak ogólnie określił(a)by Pan(i) obecną sytuację przedsiębiorstwa?”). Por. Wykres 40.

64% właścicieli dynamicznie rozwijających się przedsiębiorstw (spośród tych, którzy odnotowali jakiegokolwiek wpływ projektu doradczego na rozwój firmy) określiło oddziaływanie projektu w tym zakresie jako silne. Przedsiębiorcy kierujący – w ich ocenie – stabilnymi firmami oraz będącymi w recesji, znacznie rzadziej rejestrowali co najmniej duży wpływ projektu na rozwój przedsiębiorstwa (odpowiednio 44% i 37%).

Istotne znaczenie dla oceny wpływu dofinansowanych projektów Działania 2.1 na rozwój przedsiębiorstw miał również realizowany typ projektu doradczego. Przedsiębiorcy korzystali głównie z trzech rodzajów projektów doradczych. Dotyczyły one wprowadzania innowacji i nowych technologii, zasad prowadzenia przedsiębiorstwa na terytorium UE oraz poprawy jakości. Inne typy doradztwa wdrażane były sporadycznie. Z punktu widzenia beneficjentów, najbardziej opłacalne okazały się projekty zakładające zakup usług doradczych w zakresie innowacji i nowych technologii. Były one najsilniejszym impulsem do rozwoju firm – 90% przedsiębiorców korzystających z doradztwa w tym zakresie potwierdziło wpływ projektu na rozwój i aż sześciu na dziesięciu beneficjentów oceniło go jako duży lub bardzo duży. Nieco gorzej było w przypadku usług doradczych z zakresu prowadzenia przedsiębiorstwa na terytorium UE. 83% beneficjentów korzystających z doradztwa tego typu uznało, iż projekt oddziaływał na rozwój firmy, z czego połowa z nich potwierdziła jego silny wpływ w tym zakresie. Beneficjenci realizujący projekty doradcze dotyczące jakości w mniejszym stopniu dostrzegali oddziaływanie projektu (78%) w tym zakresie. Jedynie 43% z nich oceniło wpływ projektu na rozwój przedsiębiorstwa jako silny.

Wykres 42. Wpływ projektów Działania 2.1 na wybrane aspekty funkcjonowania przedsiębiorstw

*Na który(e) z poniżej wymienionych aspektów funkcjonowania firmy, największy wpływ miała realizacja projektu?  
Jak Pan(i) ocenia wpływ zrealizowanego projektu na...?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534); wartości na wykresie nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

Zrealizowane projekty doradcze oddziaływały na wiele aspektów funkcjonowania firm. Działanie 2.1 miało jednak największy wpływ na dwa wymiary: podniesienie jakości i efektywności zarządzania w przedsiębiorstwie (na duży lub bardzo duży wpływ wskazało 52% badanych beneficjentów) oraz poprawę kwalifikacji kadr (31%).

Tabela 18. Wpływ projektów Działania 2.1 na wybrane aspekty funkcjonowania przedsiębiorstw w podziale na sektor działalności

	handel		usługi		przemysł	
	N	%	N	%	N	%
<b>podniesienie jakości i efektywności zarządzania</b>	282	84%	312	80%	615	77%
<b>poprawa kwalifikacji kadr</b>	193	57%	212	54%	445	56%
<b>poprawa bezpieczeństwa i higieny pracy</b>	120	36%	128	33%	309	39%
<b>unowocześnienie technologiczne firmy</b>	71	21%	102	26%	266	<b>33%</b>
<b>dostosowanie firmy do działalności na terenie UE</b>	77	23%	85	22%	266	33%
<b>unowocześnienie technologii IT/ITC</b>	119	<b>35%</b>	97	25%	170	21%
<b>wzrost potencjału inwestycyjnego przedsiębiorstwa</b>	43	13%	68	18%	136	17%
<b>zmniejszenie zanieczyszczenia środowiska przez firmę</b>	45	13%	38	10%	157	<b>20%</b>
<b>zwiększenie liczby zagranicznych kontaktów handlowych</b>	43	13%	28	7%	132	<b>17%</b>
<b>nawiązanie, poszerzenie współpracy z innymi firmami</b>	51	15%	42	11%	108	13%
<b>nawiązanie i/lub poszerzenie współpracy z B+R</b>	11	3%	9	2%	35	4%
<b>żadne z powyższych</b>	11	3%	21	5%	27	3%

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych (N=1527); wartości w tabeli nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

Realizacja projektów w sektorze przemysłowym miała znacznie większy wpływ na zmianę funkcjonowania przedsiębiorstw niż w przypadku sektora handlu i usług. Przejawiało się to większym unowocześnieniem technologicznym, zmniejszeniem zanieczyszczenia środowiska w trakcie procesu produkcyjnego oraz wzrostem liczby zagranicznych kontraktów przedsiębiorstw przemysłowych.

W przypadku sektora handlowego beneficjenci częściej niż w innych sektorach wskazywali na unowocześnienie technologii IT/ICT, która nastąpiła w wyniku realizacji projektu doradczego.

Im niższe dofinansowanie, tym więcej beneficjentów uważało, że w wyniku realizacji projektu podniosła się jakość i efektywność zarządzania, kwalifikacja kadr i nastąpiła poprawa bezpieczeństwa i higieny pracy. Z kolei im wyższa dotacja na doradztwo, tym więcej przedsiębiorców oceniło, że na skutek projektu nastąpiło techniczne unowocześnienie firmy, w tym unowocześnienie IT/ITC, wzrost potencjału inwestycyjnego oraz zwiększenie liczby kontraktów handlowych.

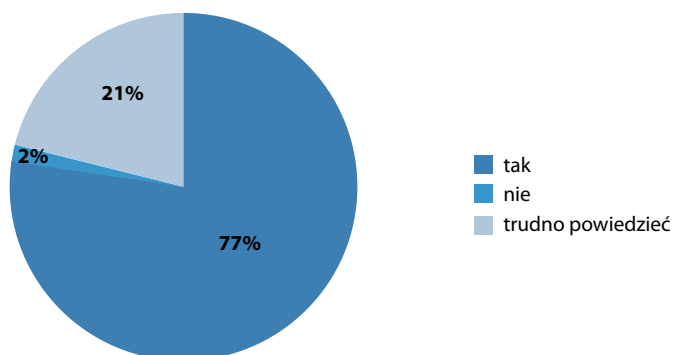
Tabela 19. Wpływ projektów Działania 2.1 na wybrane aspekty funkcjonowania przedsiębiorstw w podziale na wysokość dotacji

	wysokość dotacji							
	do 7,5 tys. PLN		7,5–15 tys. PLN		15–30 tys. PLN		ponad 30 tys. PLN	
	N	%	N	%	N	%	N	%
<b>podniesienie jakości i efektywności zarządzania</b>	309	<b>88%</b>	461	<b>87%</b>	199	75%	244	52%
<b>poprawa kwalifikacji kadr</b>	219	<b>62%</b>	324	<b>61%</b>	144	55%	168	43%
<b>poprawa bezpieczeństwa i higieny pracy</b>	149	42%	222	42%	93	35%	94	24%
<b>unowocześnienie technologiczne firmy</b>	82	23%	127	24%	76	29%	157	40%
<b>dostosowanie firmy do działalności na terenie UE</b>	113	32%	157	30%	71	27%	90	23%
<b>unowocześnienie technologii IT/ITC</b>	54	15%	82	16%	79	<b>30%</b>	172	<b>44%</b>
<b>wzrost potencjału inwestycyjnego przedsiębiorstwa</b>	45	13%	64	12%	47	<b>18%</b>	94	<b>24%</b>
<b>zmniejszenie zanieczyszczenia środowiska przez firmę</b>	43	12%	81	15%	48	18%	70	18%
<b>zwiększenie liczby zagranicznych kontaktów handlowych</b>	40	11%	57	11%	38	<b>14%</b>	67	<b>17%</b>
<b>nawiązanie, poszerzenie współpracy z innymi firmami</b>	53	15%	56	11%	32	12%	62	16%
<b>nawiązanie i/lub poszerzenie współpracy z B+R</b>	14	4%	14	3%	10	4%	16	4%
<b>żadne z powyższych</b>	16	4%	15	3%	12	5%	18	5%

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych (N=1533); wartości w tabeli nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

Wykres 43. Wpływ projektów Działania 2.1 na konkurencyjność przedsiębiorstw

*Czy realizacja projektu(ów) wpłynęła na zwiększenie konkurencyjności Pana(i) przedsiębiorstwa?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534).

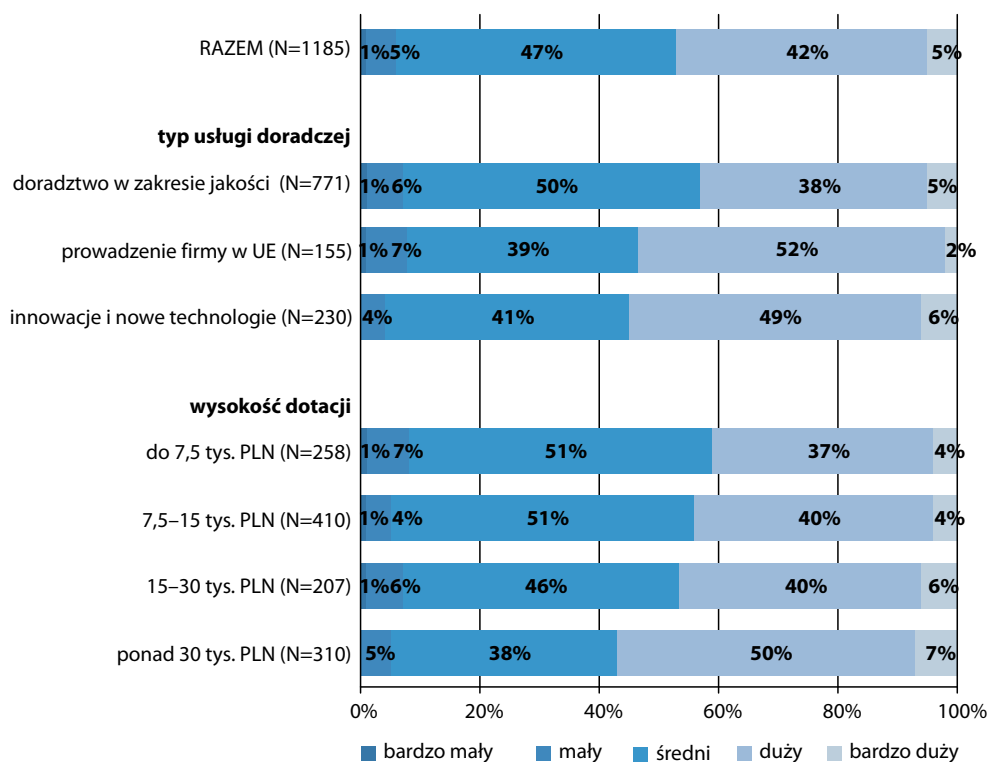
Jedynie co pięćdziesiąty beneficjent ocenił, że wdrożony projekt doradczy nie zwiększył konkurencyjności jego przedsiębiorstwa. Główne przyczyny wskazywane przez tych przedsiębiorców to: 1) zbyt powierzchowne opracowanie otrzymane od firmy doradczej, które było raczej wskazówką, a nie strategią; 2) nie udało się osiągnąć zakładanego celu projektu (na przykład wejście na obcy rynek).

W przypadku beneficjentów usług doradczych z zakresu jakości, przedsiębiorcy sygnalizowali, że często konkretna branża nie przywiązuje wagi do uzyskanych certyfikatów, ponieważ są one już niejednokrotnie standardem, w związku z czym nie ma to większego wpływu na konkurencyjność:

„W ostatnich latach certyfikat ISO stał się coraz mniej ważny w porównaniu z cenami produktów i usług – skutek konkurowania z produktami pochodzenia np. chińskiego”.

Wykres 44. Wpływ projektów Działania 2.1 na konkurencyjność przedsiębiorstw w podziale na typ projektu doradczego i wysokość dotacji

*Jak ocenia Pan(i) wpływ zrealizowanego(-ych) projektu(ów) na zwiększenie konkurencyjności Pana(i) firmy?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1, którzy zauważyli wpływ projektu na zwiększenie konkurencyjności (N=1185).

Beneficjenci realizujący projekty dotyczące doradztwa z zakresu innowacji i nowych technologii, częściej oceniali wpływ Działania 2.1 jako duży lub bardzo duży na zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa. W mniejszym stopniu oddziaływanie na konkurencyjność miały projekty doradcze dotyczące jakości.

Podobnie wysokość dofinansowania różnicowała oceny beneficjentów w zakresie wpływu projektu na konkurencyjność. Wysoki wpływ na zwiększenie konkurencyjności firm beneficjentów miały szczególnie dotacje powyżej 30 tys. zł. 57% przedsiębiorców, którzy otrzymali najwyższą kwotę dofinansowania, uznało, że wpływ był duży lub bardzo duży.

Tabela 20. Wpływ projektów Działania 2.1 na wybrane czynniki konkurencyjności przedsiębiorstw w podziale na sektor działalności

*Czy realizacja projektu(ów) pośrednio przełożyła się na następujące czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstwa?*

	RAZEM		sektor działalności					
	N	%	handel		usługi		przemysł	
			N	%	N	%	N	%
<b>wzrost jakości produktów/usług</b>	1233	80%	272	81%	321	82%	636	79%
<b>wzrost rozpoznawalności marki firmy</b>	782	51%	178	53%	200	51%	403	50%
<b>wzrost rentowności firmy</b>	675	44%	158	47%	155	40%	361	45%
<b>wzrost rozpoznawalności produktów/usług</b>	638	42%	127	38%	163	42%	347	43%
<b>poszerzenie oferty produktów/usług</b>	599	39%	164	<b>49%</b>	148	38%	284	35%
<b>obniżenie kosztów produkcji/świadczenia usług</b>	584	38%	126	37%	107	27%	350	<b>44%</b>
<b>Żadne z powyższych</b>	140	9%	25	7%	39	10%	75	9%

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534); wartości w tabeli nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

Główny czynnik konkurencyjności, który zdaniem beneficjentów uległ poprawie w rezultacie projektów, to wzrost jakości produktów (podobny odsetek wskazań w każdym sektorze).

Przedsiębiorcy prowadzący działalność handlową, częściej niż beneficjenci z innych sektorów gospodarki, podkreślali oddziaływanie Programu na poszerzenie oferty produktowej. Natomiast firmy z sektora przemysłowego częściej identyfikowały wpływ Działania 2.1 na obniżenie kosztów produkcji.

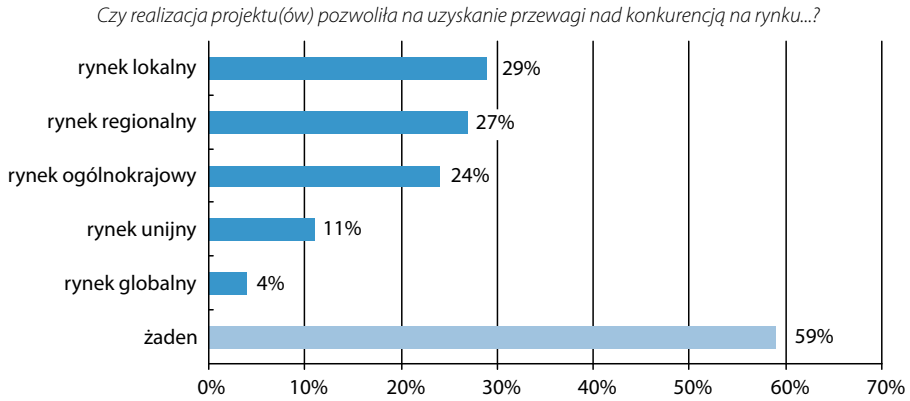
Tabela 21. Wpływ projektów Działania 2.1 na wybrane czynniki konkurencyjności przedsiębiorstw w podziale na wysokość dotacji

	RAZEM		wysokość dotacji							
	N	%	do 7,5 tys. PLN		7,5–15 tys. PLN		15–30 tys. PLN		ponad 30 tys. PLN	
			N	%	N	%	N	%	N	%
<b>wzrost jakości produktów/usług</b>	1233	80%	297	84%	460	87%	202	77%	275	70%
<b>wzrost rozpoznawalności marki firmy</b>	782	51%	191	54%	282	53%	121	46%	188	48%
<b>wzrost rentowności firmy</b>	675	44%	129	37%	214	41%	113	43%	220	56%
<b>wzrost rozpoznawalności produktów/usług</b>	638	42%	144	41%	238	45%	95	36%	160	41%
<b>poszerzenie oferty produktów/usług</b>	599	39%	117	33%	183	35%	105	40%	194	50%
<b>obniżenie kosztów produkcji/świadczenia usług</b>	584	38%	99	28%	174	33%	106	40%	205	52%
<b>żadne z powyższych</b>	140	9%	28	8%	37	7%	32	12%	43	11%

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534); wartości w tabeli nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

Wyższa dotacja sprzyjała zmniejszeniu się odsetka przedsiębiorców uznających, że zrealizowany projekt wpłynął na poprawę jakości produktów oraz rozpoznawalność marki. Za większą dotacją szedł również wyższy odsetek wskazań beneficjentów na wzrost rentowności, obniżenie kosztów produkcji oraz poszerzenie oferty.

Wykres 45. Wpływ projektów Działania 2.1 na uzyskanie przez beneficjentów przewagi nad konkurencją

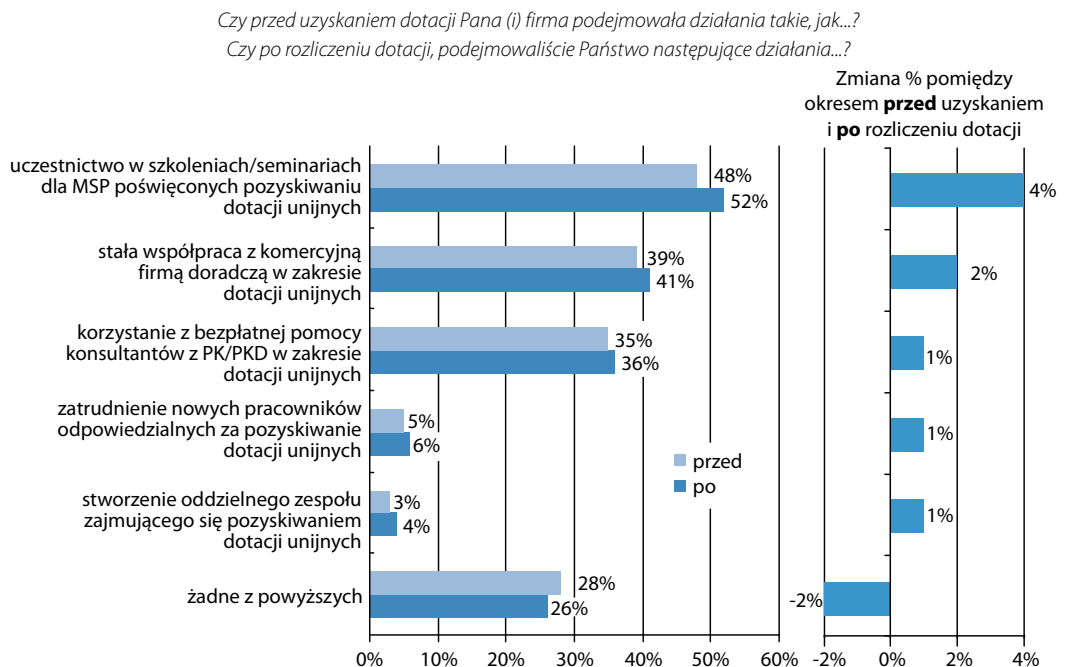


Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534); wartości na wykresie nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

Wpływ projektu doradczego na uzyskanie przewagi nad konkurencją, w ocenie przedsiębiorców był podobny na rynku lokalnym, regionalnym i ogólnokrajowym. Zdecydowanie mniej beneficjentów oceniło, że uzyskało przewagę na większych rynkach, gdzie konkurencja jest dużo silniejsza. 59% przedsiębiorców nie zauważyło oddziaływania zrealizowanego projektu na uzyskanie przewagi przez ich firmę na jakimkolwiek rynku.

Jeśli wskazywano na uzyskanie przewagi nad konkurencją w rezultacie realizacji projektu, dotyczyła ona takich aspektów jak: pozyskanie certyfikatów, podniesienie jakości zarządzania, usprawnienie obsługi klientów – w mniejszym stopniu – lepsze postrzeganie firmy na rynku i wzrost prestiżu.

Wykres 46. Podejmowanie przez beneficjentów określonych działań przed uzyskaniem i po rozliczeniu dotacji Działania 2.1



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534); wartości na wykresie nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.



Po rozliczeniu dotacji z Działania 2.1 beneficjenci częściej uczestniczyli w różnego typu działaniach rozwojowych niż przed jej uzyskaniem. W większości nie były to jednak zmiany istotne. Jedynym znaczącym wzrostem było częstsze (niż przed uzyskaniem dotacji na doradztwo) uczestnictwo w szkoleniach i seminariach dla MSP, poświęconych pozyskiwaniu dotacji unijnych.

Przedsiębiorstwa określone przez beneficjentów jako dynamiczne, większą wagę przykładały do pozyskiwania dotacji, korzystania z doradztwa w zakresie funduszy unijnych niż pozostałe firmy.

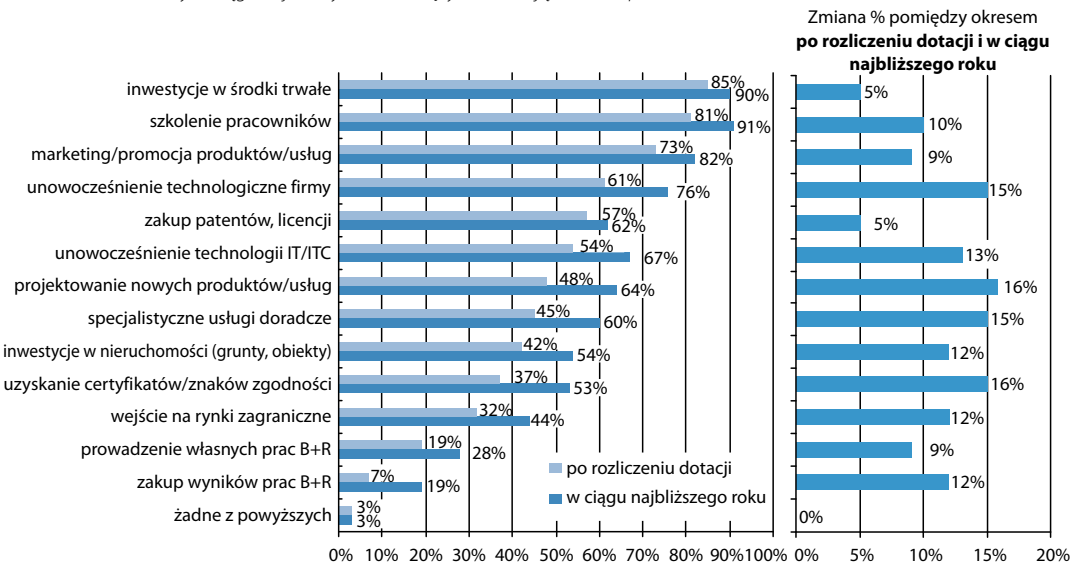
Tabela 22. Podejmowanie przez beneficjentów określonych działań po rozliczeniu dotacji Działania 2.1 w podziale na kondycję przedsiębiorstw

	dynamiczny rozwój		stabilizacja		stagnacja, kryzys	
	N	%	N	%	N	%
<b>uczestnictwo w szkoleniach/seminariach dla MSP poświęconych pozyskiwaniu dotacji</b>	189	<b>62%</b>	502	50%	113	48%
<b>stała współpraca z komercyjną firmą doradczą w zakresie dotacji unijnych</b>	178	<b>59%</b>	379	38%	78	33%
<b>korzystanie z bezpłatnej pomocy konsultantów z PK/PKD w zakresie dotacji unijnych</b>	131	<b>43%</b>	339	43%	78	33%
<b>zatrudnienie nowych pracowników odpowiedzialnych za pozyskiwanie dotacji unijnych</b>	30	<b>10%</b>	47	5%	18	8%
<b>stworzenie oddzielnego zespołu zajmującego się pozyskiwaniem dotacji unijnych</b>	20	<b>6%</b>	35	4%	6	2%
<b>żadne z powyższych</b>	36	12%	276	<b>28%</b>	81	<b>34%</b>

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534); wartości w tabeli nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

Wykres 47. Przeznaczenie przez beneficjentów środków na cele prorozwojowe od momentu rozliczenia projektów Działania 2.1 i w ciągu najbliższych 12 miesięcy

*Czy od momentu rozliczenia projektu (ów) przeznaczali Państwo środki finansowe na...?  
Czy w ciągu najbliższych 12 miesięcy zamierzają Państwo przeznaczyć środki finansowe na...?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534); wartości na wykresie nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

Od momentu rozliczenia dotacji na doradztwo, najwięcej beneficjentów Działania 2.1 przeznaczyło środki finansowe na takie cele prorozwojowe, jak inwestycje w środki trwałe (85%), szkolenie pracowników (81%), marketing i promocja produktów (73%).

W ciągu najbliższego roku, w porównaniu z ostatnim okresem, więcej wspartych przedsiębiorców zamierza przeznaczać środki na projektowanie nowych wyrobów i usług (innowacji produktowych), specjalistyczne doradztwo oraz uzyskanie certyfikatów.

Tabela 23. Przeznaczenie przez beneficjentów Działania 2.1 środków na cele prorozwojowe w ciągu najbliższych 12 miesięcy w podziale na kondycję przedsiębiorstw

	dynamiczny rozwój		stabilizacja		stagnacja, kryzys	
	N	%	N	%	N	%
<b>szkolenie pracowników</b>	290	96%	906	91%	193	82%
<b>inwestycje w środki trwałe</b>	292	96%	889	89%	189	80%
<b>marketing/promocja produktów/usług</b>	274	91%	804	81%	185	78%
<b>unowocześnienie technologiczne firmy</b>	262	87%	639	74%	154	65%
<b>unowocześnienie technologii IT/ITC</b>	248	82%	656	66%	122	52%
<b>projektowanie nowych produktów/usług</b>	225	74%	629	63%	125	53%
<b>zakup patentów, licencji</b>	225	74%	613	62%	117	50%
<b>specjalistyczne usługi doradcze</b>	209	69%	577	58%	117	49%
<b>inwestycje w nieruchomości (grunty, obiekty)</b>	216	72%	506	51%	89	38%
<b>uzyskanie certyfikatów/znaków zgodności</b>	189	63%	521	52%	97	41%
<b>wejście na rynki zagraniczne</b>	174	58%	409	41%	93	39%
<b>prowadzenie własnych prac B+R</b>	112	37%	255	26%	59	25%
<b>zakup wyników prac B+R</b>	86	29%	178	18%	29	12%
<b>żadne z powyższych</b>	2	1%	29	3%	15	6%

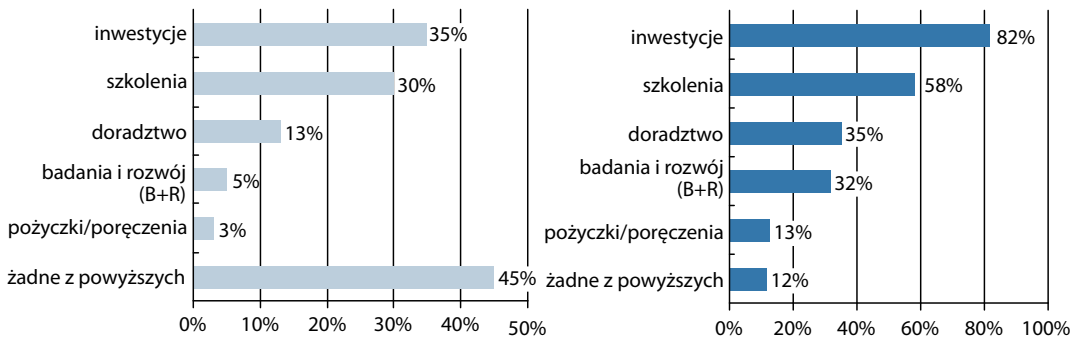
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534); wartości w tabeli nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

Im lepsza kondycja firmy w ocenie przedsiębiorcy, tym wyższy procentowy wzrost podejmowanych działań prorozwojowych.

Od momentu rozliczenia projektów, beneficjenci Działania 2.1 najczęściej korzystali ze wsparcia środków publicznych udzielonego na inwestycje (35%), szkolenia (30%) i doradztwo (13%). Taka kolejność utrzymała się również, kiedy zapytano przedsiębiorców o plany na najbliższy rok, przy czym plany te okazały się jednak dużo bardziej ambitne niż dotychczasowa aktywność beneficjentów. Znacząco większy odsetek przedsiębiorców planuje pozyskać środki pomocy publicznej w ciągu następnych 12 miesięcy, niż procent sięgających po te środki od momentu rozliczenia projektu doradczego.

Wykres 48. Korzystanie ze wsparcia publicznego przez beneficjentów Działania 2.1

Czy od momentu rozliczenia projektu (ów) korzystali lub korzystają Państwo ze wsparcia środków pomocy publicznej na...?  
 Czy w ciągu najbliższych 12 miesięcy zamierzają Państwo skorzystać ze wsparcia środków pomocy publicznej na...?



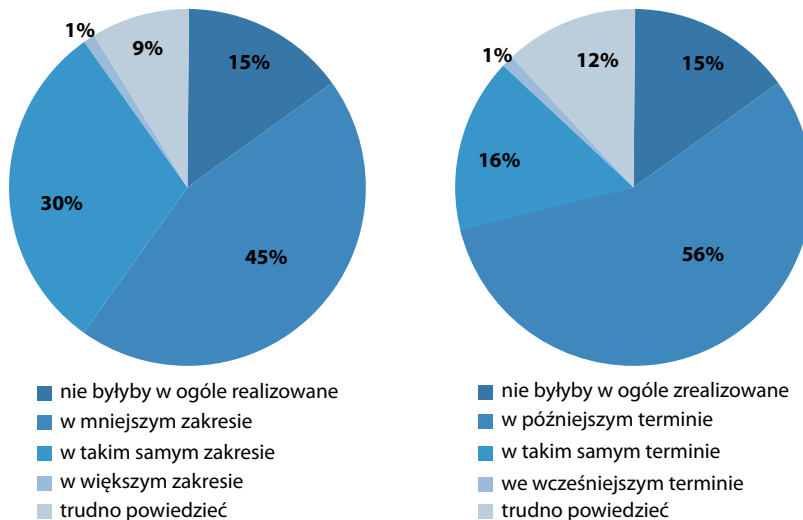
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534); wartości na wykresie nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

### 3.4.4. Efekt bezwładności w Działaniu 2.1

Wskaźnik efektu bezwładności<sup>55</sup> pokazuje, w jakim stopniu i w jakim terminie – w ocenie samych beneficjentów – bez dofinansowania zrealizowane zostałyby określone działania, a tym samym na ile Działanie 2.1 było potrzebne przedsiębiorcom do rozwoju ich firm.

Wykres 49. Poziom efektu deadweight wśród beneficjentów Działania 2.1

Czy gdyby Pana(i) firma nie otrzymała dotacji, objęte nią działania zostałyby zrealizowane...?



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534).

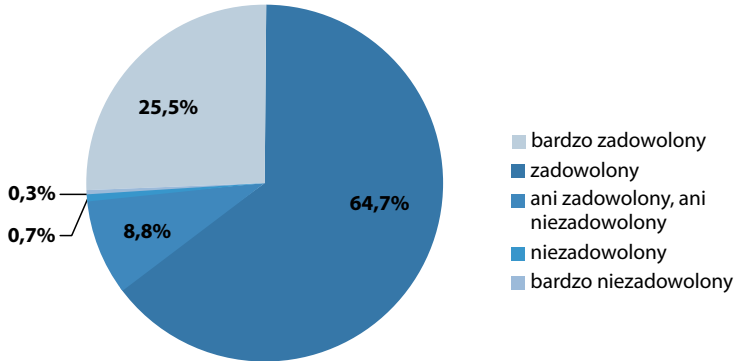
<sup>55</sup> Efekt bezwładności (zwany także efektem zdarzenia niezależnego, ang. *deadweight effect*) to stopień, w jakim efekty wystąpiłyby niezależnie od wsparcia programu. Jest to wartość produktów, uzyskanych przez beneficjentów, które mogły zostać zrealizowane lub nabyte ze środków własnych beneficjentów lub innych niezwiązanych z programem (np. kredyt bankowy). Efekt *deadweight* występuje także w przypadku, kiedy inwestycja zostałaby zrealizowana przez beneficjentów w późniejszym okresie, na mniejszą skalę lub w nieco innej formie.

15% przedsiębiorców stwierdziło, że działania objęte dotacją w ogóle nie zostałyby zrealizowane, gdyby firma nie uzyskała dofinansowania. Tylko co setny beneficjent uważał, że dotacja tak naprawdę spowolniła i ograniczyła zakres planowanych działań. 30% przedsiębiorców uznało, że pomoc Programu nie była niezbędna do realizacji podjętego projektu (bez dotacji zaplanowane działania doradcze zostałyby zrealizowane w takim samym zakresie), zaś 16% utrzymywało, iż przedsięwzięcie sfinalizowałyby w takim samym terminie.

### 3.4.5. Ogólne zadowolenie beneficjentów Działania 2.1

Wykres 50. Zadowolenie z uzyskanych usług doradczych wśród beneficjentów Działania 2.1

*Jak określił(a)by Pan(i) swoje zadowolenie z uzyskanych usług doradczych?*

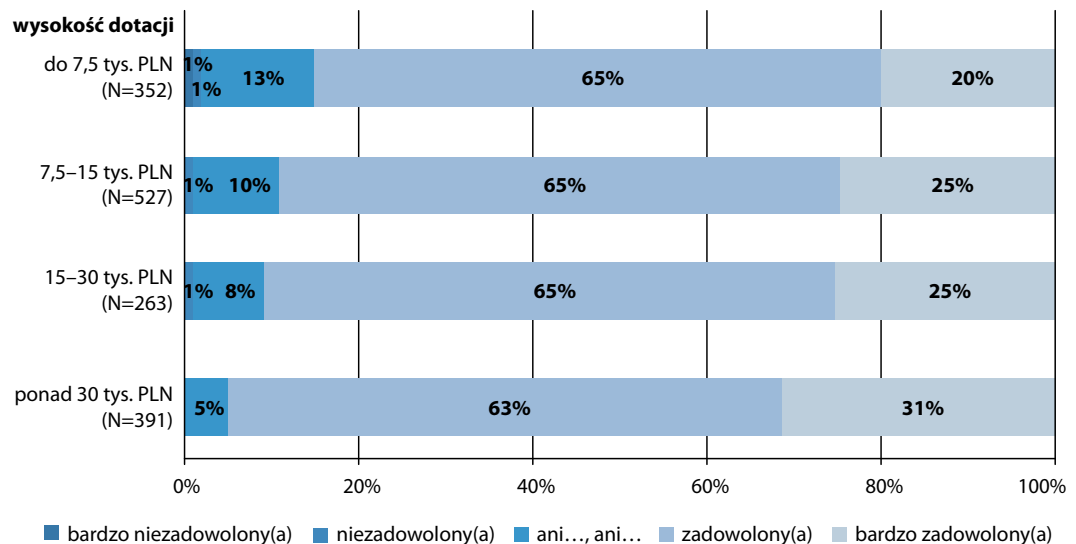


Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534).

Dziewięciu na dziesięciu beneficjentów było zadowolonych lub bardzo zadowolonych z uzyskanych usług doradczych. Jedynie co setny przedsiębiorca ocenił usługi doradcze jednoznacznie negatywnie.

Przyczynami ocen negatywnych, jakie wskazywali badani przedsiębiorcy, były m.in.: brak możliwości wolnorynkowego wyboru doradcy (konieczność korzystania z systemu akredytacji PARP), nieodpowiednia komunikacja i drogie doradztwo, niekompatybilne z potrzebami firmy.

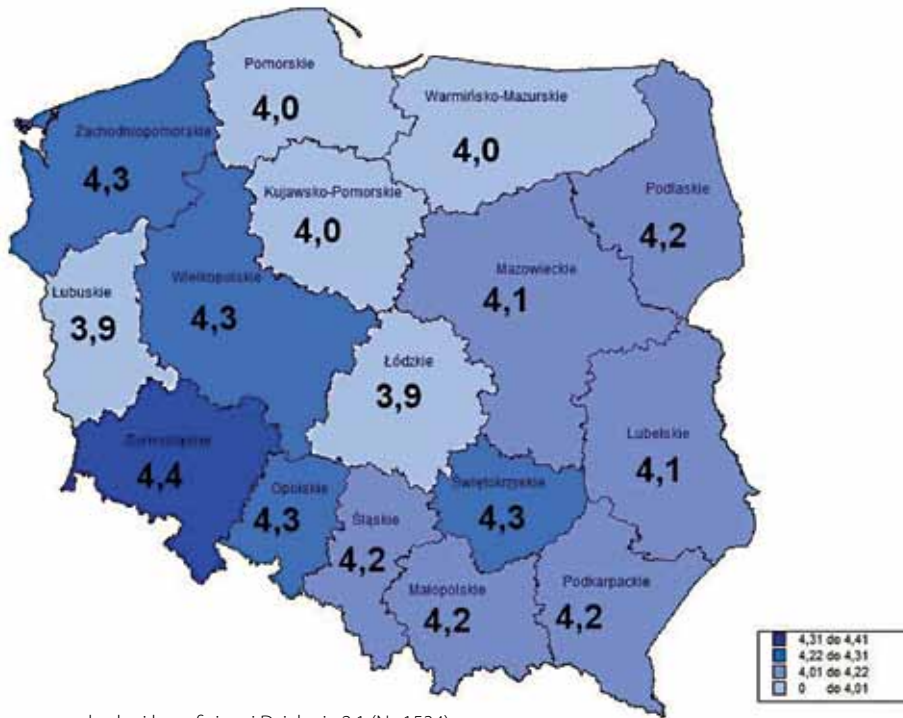
Wykres 51. Zadowolenie z uzyskanych usług doradczych wśród beneficjentów Działania 2.1 w podziale na wysokość dotacji



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 z wyłączeniem braków danych (N=1533).

Wyższa kwota dofinansowania sprzyjała wyższej ocenie zadowolenia przedsiębiorców z uzyskanych usług doradczych. Przy dotacji powyżej 30 tys. zł nie było ani jednego beneficjenta, który byłby z nich niezadowolony.

Wykres 52. Zadowolenie z uzyskanych usług doradczych wśród beneficjentów Działania 2.1 w układzie regionalnym

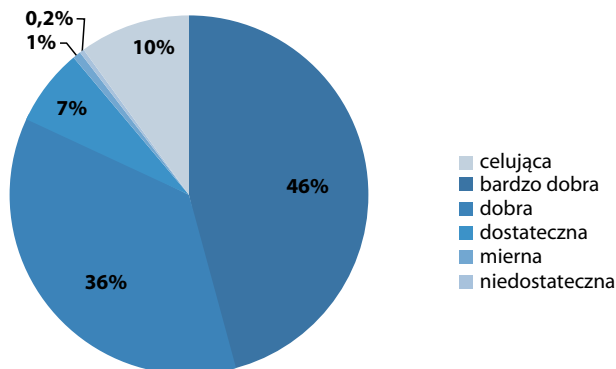


Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534).

Najwyżej swoje zadowolenie z uzyskanych usług doradczych określili beneficjenci z woj. dolnośląskiego (4,4), natomiast najniżej – z lubuskiego i łódzkiego (3,9).

Wykres 53. Ocena jakości uzyskanych usług doradczych Działania 2.1

*Jak ocenia Pan(i) jakość usług doradczych uzyskanych od Wykonawcy w ramach Działania 2.1?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.1 (N=1534).

99 beneficjentów na 100 oceniło otrzymaną usługę doradczą jako przynajmniej dostateczną. Średnio jakość uzyskanych usług doradczych na szkolnej skali (od 1 do 6) została oceniona przez beneficjentów na „czwórkę”. Zaledwie 1% przedsiębiorców oceniło jakość otrzymanego wsparcia doradcy jako mierną lub niedostateczną.

Większe dofinansowanie sprzyjało wyższym ocenom jakości uzyskanego doradztwa – beneficjent, który otrzymał dotację w wysokości do 7,5 tys. zł, oceniał usługę średnio na 4, natomiast przedsiębiorca, który uzyskał ponad 30 tys. zł dofinansowania na projekt, wystawiał otrzymanemu doradztwu „czwórkę z plusem”. Inne analizowane podziały np. ze względu na sektor działalności, wielkość przedsiębiorstwa czy rundy aplikacyjne nie różnicowały powyższych ocen w znaczącym stopniu.

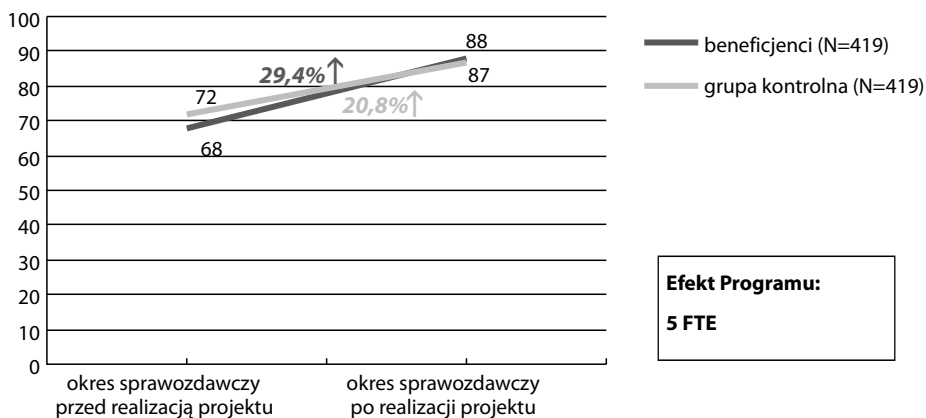
## 3.5. Efekty Działania 2.1

### 3.5.1. Zatrudnienie i wynagrodzenia

Wsparcie Działania 2.1 wywołało korzystne zmiany w zakresie przeciętnego zatrudnienia. W analizowanym okresie<sup>56</sup> firmy korzystające z dofinansowanych usług doradczych (beneficjenci) powiększyły stan zatrudnienia średnio o 20 pełnych etatów (FTE)<sup>57</sup>, podczas gdy firmy z grupy kontrolnej<sup>58</sup> (wybrane podmioty z grupy nieskutecznie aplikujących do Działania 2.1) zwiększyły liczbę etatów o 15. Średni efekt<sup>59</sup> uzyskany w wyniku realizacji Programu wyniósł więc 5 pełnych etatów<sup>60</sup>.

Warto zauważyć, że wśród beneficjentów wyższa okazała się również dynamika zmian w zakresie wielkości przeciętnego zatrudnienia, kształtując się na poziomie 29,4%, podczas gdy w grupie kontrolnej wyniosła ona 20,8%.

Wykres 54. Przeciętny efekt Działania 2.1 w zakresie zatrudnienia (w przeliczeniu na pełne etaty)



Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

<sup>56</sup> Zmiany wybranych parametrów ekonomicznych przedsiębiorstw porównywano pomiędzy dwoma okresami – okres sprawozdawczy poprzedzający realizację projektu SPO WKP z okresem następującym po realizacji projektu (około rok po).

<sup>57</sup> FTE (ang. *Full Time Equivalent*) – liczba zatrudnionych w przeliczeniu na pełne etaty.

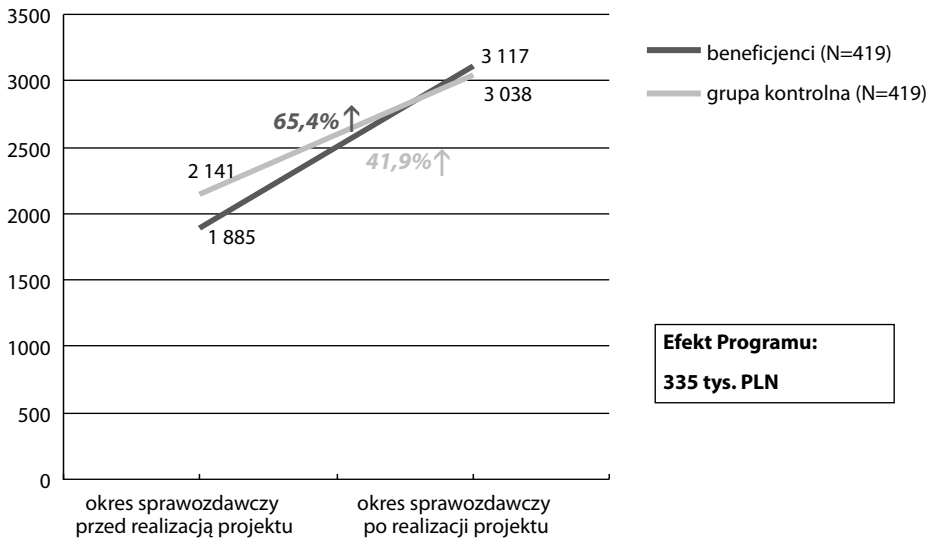
<sup>58</sup> Grupa kontrolna została dobrana z wykorzystaniem techniki *propensity score matching* (PSM). Zasadnicza idea techniki PSM polega na dobraniu do grupy objętej ocenianą interwencją (w tym przypadku jest to dotacja ze środków UE w ramach Działania 2.1 SPO WKP), w jak największym stopniu podobnej – ze względu na określony zestaw cech – grupy kontrolnej. Szczegóły metodologii techniki PSM zostały opisane w rozdziale II. Cele, zakres i metodologia ewaluacji.

<sup>59</sup> W literaturze przedmiotu często przedstawia się go jako tzw. efekt netto.

<sup>60</sup> Wszystkie prezentowane efekty zostały oszacowane jako wynik tzw. podwójnej różnicy – w pierwszej kolejności obliczona została zmiana, która dokonała się w czasie (porównanie sytuacji przed i po interwencji), osobno w grupie beneficjentów i w grupie kontrolnej. Następnie wielkość zmiany obserwowana u beneficjentów została pomniejszona o wielkość zmiany, która oszacowana została w grupie kontrolnej.

Wzrost zatrudnienia przełożył się w naturalny sposób na wysokość kosztów wynagrodzeń. Obserwowana na przestrzeni analizowanego okresu zmiana środków przeznaczanych na wynagrodzenia, w grupie beneficjentów okazała się większa od analogicznie szacowanej zmiany w grupie kontrolnej o około 335 tys. zł. Warto podkreślić, że w obu grupach nastąpił znaczny przyrost kosztów wynagrodzeń, jednak dynamika w tym zakresie była znacznie wyższa wśród beneficjentów (65,4% w porównaniu z 41,9% w grupie kontrolnej).

Wykres 55. Przeciętny efekt Działania 2.1 w zakresie kosztów wynagrodzeń (w tys. PLN)



Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

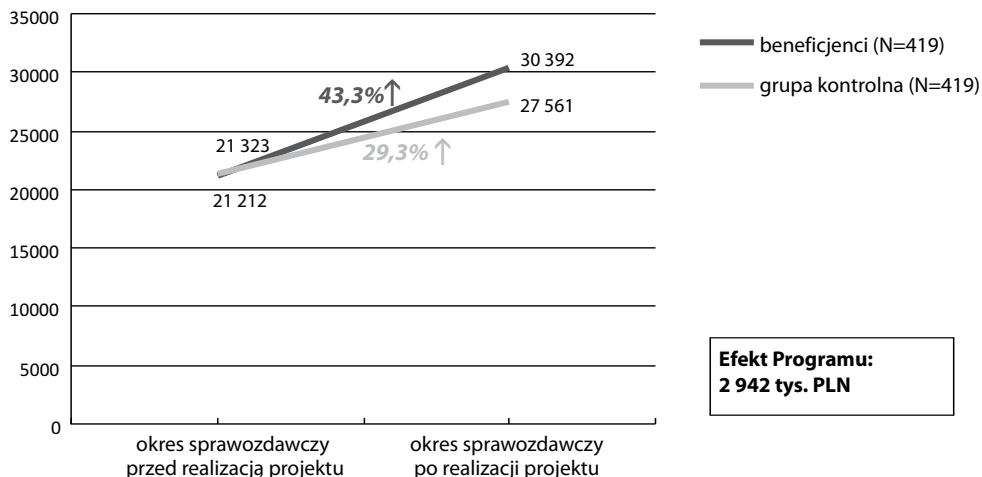
### 3.5.2. Przychody ze sprzedaży

Średni efekt uzyskany w wyniku interwencji podjętej w ramach Działania 2.1 w zakresie przychodów netto ze sprzedaży ogółem wyniósł 2 942 tys. zł. Warto zauważyć, iż obie analizowane grupy, w okresie poprzedzającym wdrażanie Programu osiągały bardzo zbliżone wartości wskaźnika przychodów ze sprzedaży, co oznacza wysoki stopień ich dopasowania pod tym względem. Dynamika zmian przychodów okazała się jednak wśród beneficjentów wyższa o ok. 14 pkt proc., co oznacza silny impuls w tym zakresie, uzyskany w wyniku realizacji projektu doradczego.

Wysoki efekt uzyskany w odniesieniu do średnich przychodów netto ze sprzedaży, w dużej mierze należy przypisywać wzrostowi przychodów netto ze sprzedaży towarów i materiałów, gdzie osiągnął on wartość 2 922 tys. zł. Wskazuje na to także silna dynamika wzrostu tej kategorii wśród beneficjentów, przewyższająca o 30 pkt proc. dynamikę dla grupy kontrolnej (dla beneficjentów wzrost wskaźnika wyniósł 38,8%, wobec 8,8% wzrostu dla grupy kontrolnej).

Udział w Programie pozostał praktycznie bez wpływu na wielkość przychodów netto ze sprzedaży produktów, efekt w tym zakresie był nawet minimalnie negatywny (-77 tys. zł). Z drugiej strony, schodząc poziom niżej do analizy przychodów netto ze sprzedaży produktów na eksport, zaobserwowano pozytywny wpływ Programu, szacowany na około 628 tys. zł. We wskaźniku przychodów netto ze sprzedaży towarów i materiałów na eksport, efekt również był dodatni, jednak nieco mniejszy (222 tys. zł). Prowadzić to może do wniosku, że Działanie 2.1 w grupie wspartych przedsiębiorstw w sposób istotny przyczyniło się do wzrostu przychodów netto ze sprzedaży towarów i materiałów, głównie na rynek krajowy, oraz miało znaczny wpływ na wzrost przychodów netto ze sprzedaży produktów na rynki zagraniczne.

Wykres 56. Przeciętny efekt Działania 2.1 w zakresie przychodów netto ze sprzedaży (w tys. PLN)

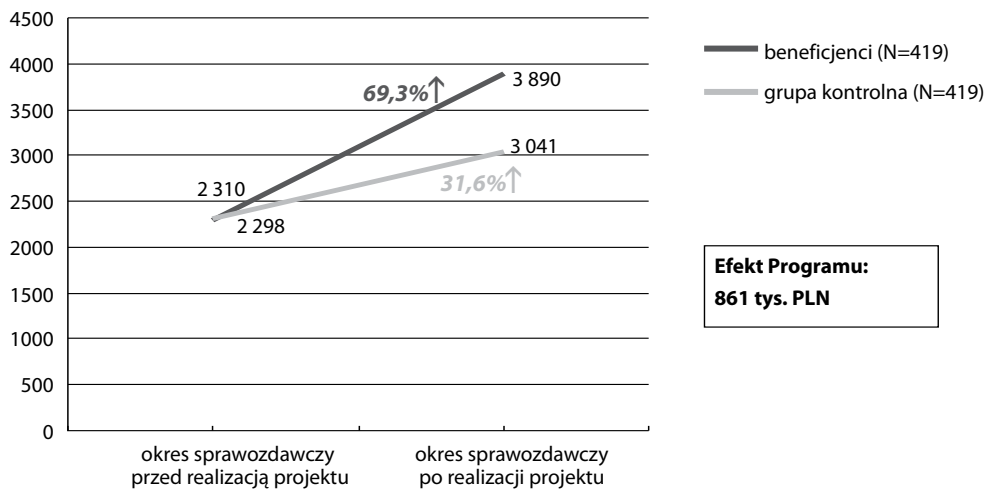


Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

### 3.5.3. Obroty zagraniczne

Kategoria przychodów ze sprzedaży traktowanych jako eksport, potwierdza dynamiczny wzrost sprzedaży na rynkach zagranicznych osiągnięty przez grupę beneficjentów. Średni efekt, uzyskany w zakresie niniejszego wskaźnika, który można określić jako skutek realizacji Programu, wyniósł 861 tys. zł. Korzystne zmiany w grupie beneficjentów w zakresie intensyfikacji internacjonalizacji przedsiębiorstw potwierdziła również analiza dynamiki zmian przychodów ze sprzedaży traktowanych jako eksport, która osiągnęła wartość blisko 70% (wobec poziomu nieco powyżej 30% w grupie kontrolnej).

Wykres 57. Przeciętny efekt Działania 2.1 w zakresie przychodów ze sprzedaży traktowanych jako eksport (w tys. PLN)

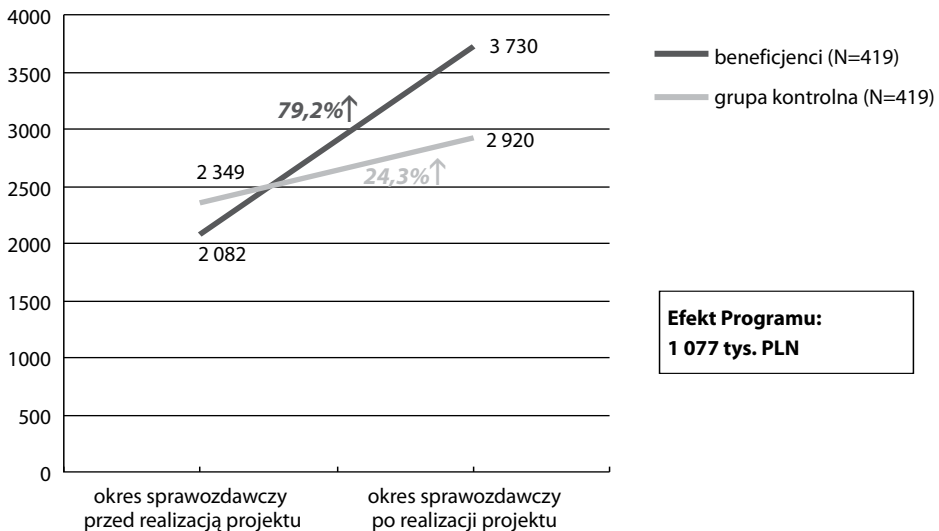


Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.



Większe zaangażowanie w działalność na rynkach zagranicznych wśród beneficjentów jest także widoczne poprzez pryzmat analizy wartości zakupów z importu ogółem. Pomimo niższego poziomu wyjściowego (przed wsparciem Programu) analizowana grupa beneficjentów była w stanie zwiększyć wartość zakupów z importu ogółem w roku następującym po realizacji projektu znacząco ponad średni poziom dla grupy kontrolnej. Średni efekt osiągnął wartość 1 077 tys. zł. Dynamika zmian w zakresie importu była nieco wyższa aniżeli dynamika wzrostu eksportu i osiągnęła wartość blisko 80% (wobec 24,3% w grupie kontrolnej).

Wykres 58. Przeciętny efekt Działania 2.1 w zakresie wartości zakupów z importu ogółem (w tys. PLN)



Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

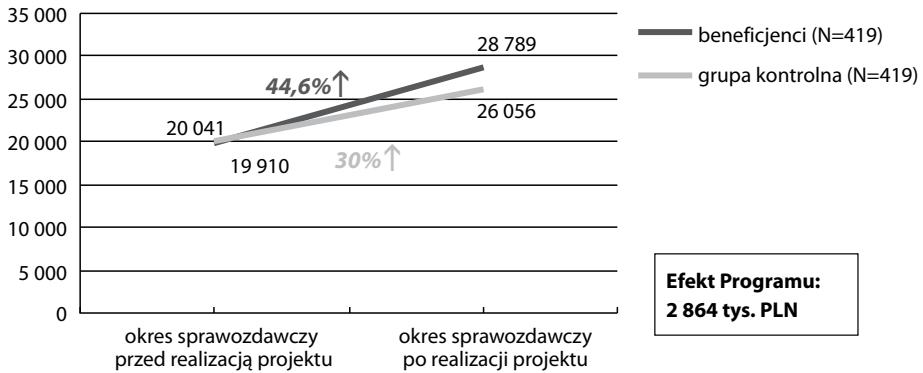
Istotną składową oszacowanego efektu stanowiły zmiany wskaźnika importu towarów przeznaczonych do dalszej odsprzedaży. Porównując sytuację po interwencji z sytuacją poprzedzającą wdrażanie Programu, można zauważyć, że wśród beneficjentów nastąpiło niemal podwojenie wartości importu towarów przeznaczonych do dalszej odsprzedaży, podczas gdy obserwowane zmiany w grupie kontrolnej były relatywnie niewielkie (wzrost o 7,1%). Analizując tylko ten wymiar, można stwierdzić, że wpływ Programu wyniósł ok. 721 tys. zł dodatkowych środków przeznaczanych na import towarów przeznaczonych do dalszej odsprzedaży.

W mniejszym stopniu silny wzrost wartości zakupów z importu w grupie beneficjentów Działania 2.1, można przypisać zwiększeniu poziomu wskaźnika importu surowców, materiałów i prefabrykatów na cele produkcyjne. Wzrost ten wyniósł 518 tys. zł (wobec wzrostu w wysokości 387 tys. zł w grupie kontrolnej). Tym samym efekt Programu w ww. zakresie to około 131 tys. zł. Dynamika zmian w tym wymiarze w obu grupach była zbliżona i wyniosła 45,1% w przypadku beneficjentów oraz 40% w grupie kontrolnej.

### 3.5.4. Koszty działalności operacyjnej

Przedstawiony wcześniej, znaczny wzrost przychodów ze sprzedaży pociągnął za sobą wzrost kosztów działalności operacyjnej. W grupie beneficjentów koszty działalności operacyjnej przewyższyły analogiczne koszty dla grupy kontrolnej o 2 864 tys. zł. Dynamika ich wzrostu osiągnęła wartość zbliżoną dla kategorii przychodów ze sprzedaży i wyniosła 44,6% wobec 30% wzrostu dla grupy kontrolnej.

Wykres 59. Przeciętny efekt Działania 2.1 w zakresie kosztów działalności operacyjnej (w tys. PLN)

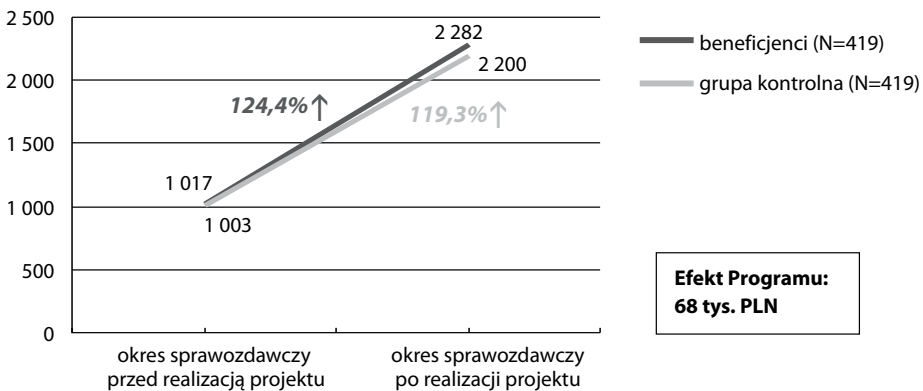


Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

### 3.5.5. Zobowiązania długoterminowe

Beneficjenci Działania 2.1 w nieco tylko większym stopniu aniżeli grupa kontrolna korzystali z zobowiązań długoterminowych dla finansowania swojego rozwoju. Oszacowana w tym zakresie różnica między grupą beneficjentów a kontrolną wyniosła 68 tys. zł. Obie grupy bardzo intensywnie korzystały z finansowania długoterminowego w okresie poddanym analizie, zwiększając poziom zobowiązań długoterminowych ponaddwukrotnie (grupa beneficjentów o 124,4%; grupa kontrolna o 119,3%).

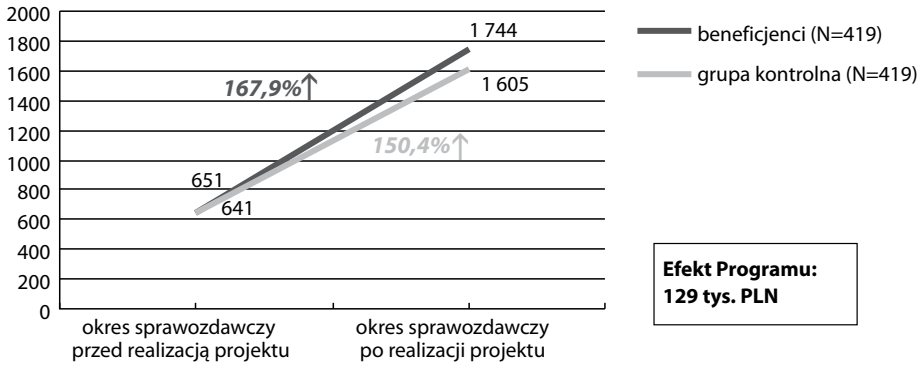
Wykres 60. Przeciętny efekt Działania 2.1 w zakresie zobowiązań długoterminowych (w tys. PLN)



Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

Głównym źródłem finansowania długoterminowego były kredyty i pożyczki. W większym stopniu korzystali z nich beneficjenci (podnosząc poziom zobowiązań długoterminowych z tytułu kredytów i pożyczek o 1 093 tys. zł, co przełożyło się na dynamikę wzrostu wskaźnika, w okresie poddanym analizie, w wysokości 167,9%) aniżeli podmioty z grupy kontrolnej (zwiększając poziom zobowiązań długoterminowych z tytułu kredytów i pożyczek o 964 tys. zł, co oznaczało dynamikę na poziomie 150,4%). Można więc stwierdzić, że efektem udziału w Programie była większa skłonność beneficjentów Działania 2.1 do zaciągania długoterminowych kredytów i pożyczek. W analizowanych okresach, przeciętna różnica między beneficjentami i grupą kontrolną wyniosła w tym zakresie ok. 129 tys. zł.

Wykres 61. Przeciętny efekt Działania 2.1 w zakresie zobowiązań długoterminowych z tytułu kredytów i pożyczek (w tys. PLN)

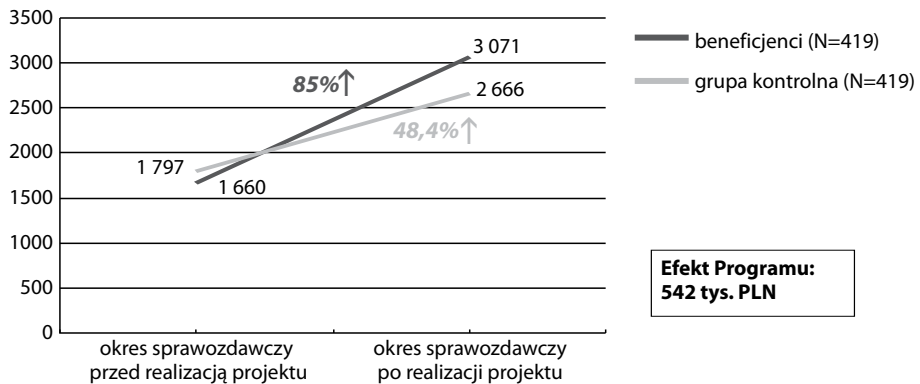


Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

### 3.5.6. Nakłady ogółem

Poziom nakładów ogółem zwiększał się z dużo wyższą dynamiką (85%) w grupie beneficjentów niż w grupie kontrolnej (48,4%). W analizowanym okresie beneficjenci Działania 2.1 zwiększyli nakłady przeciętnie o ok. 1 274 tys. zł, podczas gdy firmy z grupy kontrolnej o ok. 869 tys. zł. Oznacza to, że udział w Programie przełożył się na wzrost nakładów średnio o 542 tys. zł.

Wykres 62. Przeciętny efekt Działania 2.1 w zakresie nakładów ogółem (w tys. PLN)



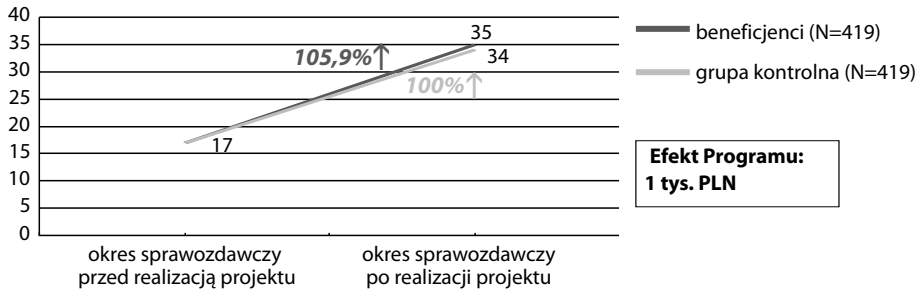
Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

Za znacząco wyższy wzrost nakładów ogółem wśród beneficjentów nie odpowiadał wzrost nakładów na maszyny i urządzenia techniczne, bowiem w zakresie tej kategorii finansowej, zdecydowanie szybciej rosły wydatki ponoszone przez podmioty należące do grupy kontrolnej (71,4% wobec 18,4% dla grupy beneficjentów). W tym wymiarze efekt Działania 2.1 był nieznacznie negatywny i wyniósł ok. -72 tys. zł.

### 3.5.7. Koszty prac rozwojowych

W analizowanym okresie beneficjenci Działania 2.1 osiągnęli porównywalny wzrost kosztów zakończonych prac rozwojowych z analogicznymi kosztami wśród podmiotów z grupy kontrolnej. W obu przypadkach nastąpiło podwojenie wysokości tych kosztów, nieco tylko wyższe w grupie beneficjentów, co w rezultacie przyniosło przeciętny efekt, rozumiany jako skutek Programu, w wysokości 1 tys. zł.

Wykres 63. Przeciętny efekt Działania 2.1 w zakresie kosztów zakończonych prac rozwojowych (w tys. PLN)



Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

### 3.5.8. Podsumowanie efektów Działania 2.1

W celu podsumowania uzyskanych efektów Działania 2.1 poniżej przedstawiono zestawienie analizowanych wskaźników oraz dynamikę zmian wartości poszczególnych kategorii ekonomicznych dla grupy beneficjentów oraz grupy kontrolnej w okresach bezpośrednio poprzedzających i następujących po wsparciu Działania 2.1. Efekty, które można przypisać realizacji Działania 2.1, potwierdzają korzystny obraz obserwowanych zmian (wskaźników), jakie wystąpiły bezpośrednio po realizacji dofinansowanych projektów doradczych.

Tabela 24. Średni efekt oraz dynamika zmian wartości poszczególnych wskaźników ekonomicznych dla porównywanych grup w okresach poprzedzających i następujących po wsparciu Działania 2.1

wskaźnik	dynamika zmian w grupie beneficjentów	dynamika zmian w grupie kontrolnej	średni efekt programu
przychody netto ze sprzedaży	43,30%	29,30%	+2 864 tys. PLN
w tym przychody netto ze sprzedaży produktów	45,60%	42,30%	-77 tys. PLN
w tym sprzedaż na eksport	62,70%	38,20%	+628 tys. PLN
w tym przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	38,80%	8,80%	+2 922 tys. PLN
w tym sprzedaż na eksport	136%	3,60%	+222 tys. PLN
koszty działalności operacyjnej	44,60%	30%	+2 864 tys. PLN
w tym wynagrodzenia	65,4%	41,90%	+335 tys. PLN
pozostałe przychody operacyjne	58,50%	154%	-219 tys. PLN
w tym dotacje	151,35%	61,70%	+27 tys. PLN
w tym inne przychody operacyjne	14,50%	40,50%	-37 tys. PLN
przychody ze sprzedaży traktowane jako eksport	69,30%	31,60%	+861 tys. PLN
wartość zakupów z importu ogółem	79,2%	24,30%	+1 077 tys. PLN
w tym import surowców, materiałów i półfabrykatów na cele produkcyjne	45,10%	40%	+131 tys. PLN
w tym import towarów przeznaczonych do dalszej odsprzedaży	96,30%	7,10%	+721 tys. PLN
przeciętne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty	29,40%	20,80%	+5 FTE
liczba pracujących w osobach	26,30%	16,90%	+6 osób
zobowiązania długoterminowe	124,40%	119,30%	+68 tys. PLN
w tym z tytułu kredytów i pożyczek	167,90%	150,40%	+129 tys. PLN
zobowiązania krótkoterminowe bez funduszy specjalnych	66,50%	69%	-415 tys. PLN
w tym kredyty i pożyczki	82,50%	52,60%	+210 tys. PLN
ogółem nakłady	85%	48,40%	+542 tys. PLN
w tym maszyny i urządzenia techniczne	18,40%	71,40%	-72 tys. PLN
koszty zakończonych prac rozwojowych	105,90%	100%	+1 tys. PLN

Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

Poniżej przedstawione zostały również wyniki analizy efektywności Programu. Porównano w nich efekty uzyskane w konsekwencji wdrożenia Działania 2.1 z poniesionymi na jego realizację środkami (wartość przekazanych dotacji). Stworzenie jednego nowego miejsca pracy (w przeliczeniu na pełne etaty) wymagało zaangażowania 5 575 zł dotacji. Wartość środków finansowych, zaangażowanych w postaci dotacji na zakup usług doradczych dla małych i średnich przedsiębiorstw, przełożyła się na wzrost przychodów beneficjentów, którego wartość odpowiadała blisko 100-krotności udzielonego wsparcia. Uzyskano również blisko 20-krotny wzrost nakładów ponoszonych przez wsparte przedsiębiorstwa, w porównaniu z wielkością dotacji wypłaconych w Działaniu 2.1.

Tabela 25. Produktywność (netto) dotacji Działania 2.1 w ujęciu wybranych wskaźników ekonomicznych

<b>wskaźnik</b>	<b>jednostka miary (j.m.)</b>	<b>wysokość dotacji niezbędna do uzyskania średniego wzrostu o 1 j.m.</b>
<b>nowe miejsca pracy ogółem w przeliczeniu na pełne etaty</b>	1 etat	5 575 PLN
<b>przychody netto ze sprzedaży ogółem</b>	1 000 PLN	10,24 PLN
<b>nakłady ogółem</b>	1 000 PLN	51,43 PLN

Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.



## IV. Działanie 2.3 – Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje

### 4.1. Charakterystyka Działania 2.3

Celem Działania 2.3 „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje” było zwiększenie konkurencyjności polskich MSP poprzez modernizację ich oferty produktowej i technologicznej. W ramach Działania wspierano mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa w zakresie inwestycji w środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne. W przypadku firm mikro dotacja na inwestycje mogła zostać udzielona, jeżeli przedsiębiorca prowadził działalność gospodarczą od co najmniej 3 lat lub była ona oparta o wykorzystanie nowoczesnych technologii. W ramach Działania 2.3, w szczególności wspierane były projekty zakładające:

- działania modernizacyjne w MSP, prowadzące do znaczącej zmiany produktu lub procesu produkcyjnego,
- wdrażanie wspólnych przedsięwzięć inwestycyjnych, podejmowanych przez przedsiębiorstwa,
- zakup wyników prac B+R lub praw własności przemysłowej przez przedsiębiorstwa,
- wdrażanie i komercjalizację technologii i produktów innowacyjnych,
- zastosowanie i wykorzystanie technologii gospodarki elektronicznej,
- zastosowanie i wykorzystanie ICT (ang. *Information and Communication Technology*) w procesach zarządzania przedsiębiorstwem,
- dostosowywanie technologii i produktów do wymagań dyrektyw unijnych, zwłaszcza norm zharmonizowanych i prawodawstwa w zakresie BHP.

Na realizację Działania 2.3 przewidziano €765,72 mln, w tym €268,00 mln pochodziło z EFRR, a €113,11 mln stanowiło współfinansowanie z krajowych środków publicznych. Zakładano, iż sektor prywatny zaangażuje w realizację Działania kwotę €384,61 mln<sup>61</sup>.

Kwota wsparcia Działania 2.3 nie mogła być niższa niż 10 tys. zł ani wyższa niż 1 250 tys. zł w ramach danego projektu inwestycyjnego. Dofinansowanie przekraczające 125 tys. zł mogło zostać udzielone, pod warunkiem że przedsiębiorca sfinansował inwestycję – w części stanowiącej różnicę między posiadany wkładem własnym a wielkością wydatków kwalifikowanych projektu – kredytem, środkami z funduszu inwestycyjnego lub z wykorzystaniem leasingu<sup>62</sup>.

Maksymalne dofinansowanie mogło objąć 50% wydatków kwalifikowanych projektu (30% dla projektów realizowanych w powiecie m. Warszawa i m. Poznań; 40% dla projektów w powiecie m. Wrocław, m. Kraków, m. Gdańsk, m. Gdynia i m. Sopot; 50% dla projektów realizowanych w powiecie innym niż powyższe).

Instytucją Wdrażającą Działanie 2.3 była Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Przy realizacji Działania z Agencją współpracowały właściwe dla danego województwa Regionalne Instytucje Finansujące, w których składane były wnioski o dofinansowanie projektów. RIF dokonywały oceny formalnej wniosków, natomiast oceny techniczno-ekonomiczne i merytoryczne projektów realizowała PARP.

<sup>61</sup> Por. Uzupełnienie SPO WKP, lata 2004–2006, [http://www.konkurencyjnosc.gov.pl/NR/rdonlyres/75F01A00-10D3-4E9C-820A-2C0408D6B778/49979/Uzupelnienie\\_SPOWKP\\_jedn\\_22\\_07\\_09.pdf](http://www.konkurencyjnosc.gov.pl/NR/rdonlyres/75F01A00-10D3-4E9C-820A-2C0408D6B778/49979/Uzupelnienie_SPOWKP_jedn_22_07_09.pdf).

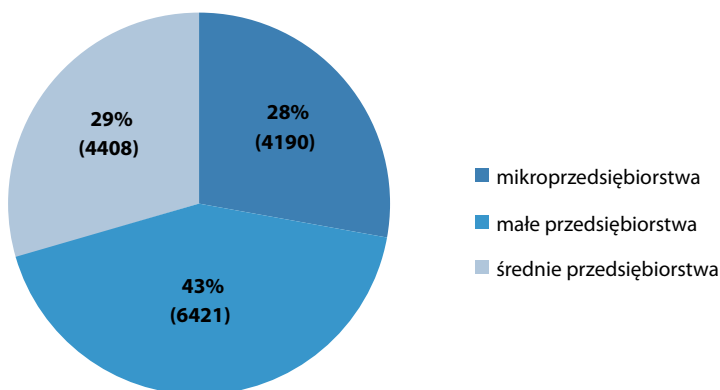
<sup>62</sup> W późniejszym okresie realizacji Działania 2.3 zniesiono wymóg finansowania zewnętrznego. Warto jednak podkreślić, że wnioskodawca mógł również ubiegać się o dofinansowanie powyżej 125 tys. zł, gdy przedstawił wiarygodne i rzetelne udokumentowanie, iż posiada środki własne na realizację projektu.

## 4.2. Przebieg realizacji oraz charakterystyka projektów i beneficjentów Działania 2.3

Nabór do Działania 2.3 odbywał się w czterech rundach aplikacyjnych. Wnioski o dofinansowanie projektów zaczęto przyjmować w 2004 r. (w tym roku ogłoszony został jeden konkurs, natomiast w roku 2005 kolejne trzy). Działanie 2.3 zawieszono wraz z zakończeniem czwartego konkursu (z terminem składania wniosków do 29 grudnia 2005 r.) z powodu wyczerpania alokacji środków. Ostatnia, czwarta runda naboru odróżniała się od pozostałych m.in. pod względem:

- mniejszej liczby załączników niezbędnych na etapie składania wniosków (część załączników takich jak np. KRS, zaświadczenia o niezaleganiu z ZUS oraz US, zostało przeniesionych na etap podpisywania umowy o dofinansowanie);
- zmiany systemu wdrażania (przesunięcie części zadań do RIF i rozszerzenie składu Grupy Roboczej ds. Oceny Projektów o regionalne zespoły, dokonujące oceny techniczno-ekonomicznej);
- wprowadzonych uproszczeń w wymogach realizacji projektu (np. zniesienie obowiązku stosowania procedur quasi-przetargowych przy zakupach dokonywanych w ramach projektu oraz zniesienie wymogu korzystania z finansowania komercyjnego w przypadku ubiegania się o dotację powyżej 125 tys. zł).

Wykres 64. Struktura wnioskodawców Działania 2.3 wg wielkości przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie na podstawie Sprawozdania końcowego z realizacji Działania 2.3 w ramach SPO WKP w latach 2004–2009.

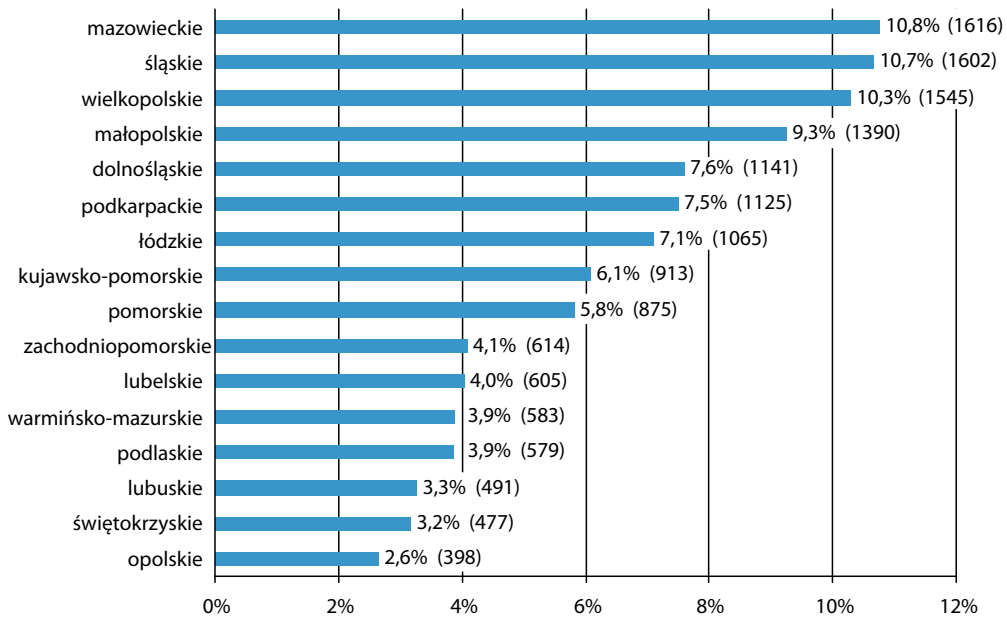
Podobnie jak w przypadku Działania 2.1, największą aktywnością w aplikowaniu o środki z Działania 2.3 wykazały się firmy małe, składając ogółem 6 421 wniosków poprawnych pod względem formalnym (42,8% ogólnej liczby zarejestrowanych wniosków). W tym przypadku – inaczej niż w Działaniu 2.1 – najmniej aktywne okazały się mikroprzedsiębiorstwa (4 190 wniosków, co oznacza ich blisko 28% udział w ogólnej liczbie złożonych wniosków o dofinansowanie).

Najbardziej skuteczne w aplikowaniu o wsparcie były firmy średnie, ze wskaźnikiem skuteczności (liczba finansowanych projektów w stosunku do liczby wniosków poprawnych pod względem formalnym)<sup>63</sup> na poziomie 32,2%. Dla firm małych i mikro wskaźniki te kształtowały się na poziomie odpowiednio: 18% i 5,3%. Strukturę wnioskodawców Działania 2.3 według województw przedstawia wykres 65.

<sup>63</sup> Por. przypis 86.



Wykres 65. Liczba wnioskodawców Działania 2.3 w układzie regionalnym



Źródło: opracowanie na podstawie Sprawozdania końcowego z realizacji Działania 2.3 w ramach SPO WKP w latach 2004–2009.

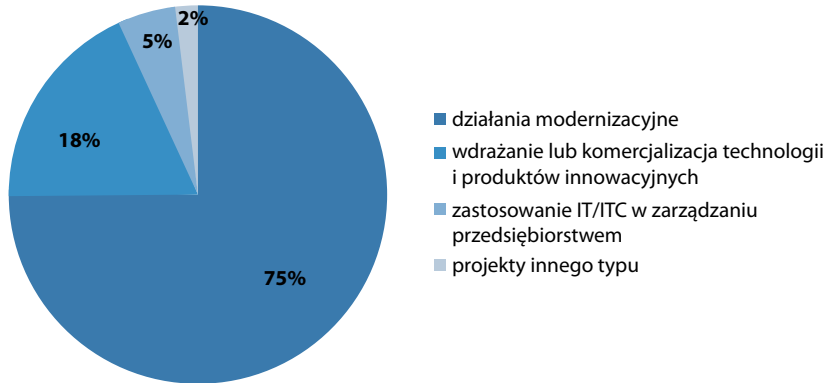
Najbardziej aktywni w aplikowaniu do Działania 2.3 okazali się przedsiębiorcy z województw: mazowieckiego (1 616 złożonych wniosków, co odpowiada 10,8% ich ogólnej liczby), śląskiego (1 602 i 10,7%), wielkopolskiego (1 545 i 10,3%) oraz małopolskiego (1 390 i 9,3%). Najmniej licznie aplikowały firmy z województw: opolskiego (398 i 2,6%), świętokrzyskiego (477 i 3,2%), lubuskiego (491 i 3,3%), podlaskiego (579 i 3,9%) oraz warmińsko-mazurskiego (583 i 3,9%). Warto jednak podkreślić, że w Działaniu 2.3 nastąpiło wyraźne zmniejszenie dysproporcji pomiędzy poszczególnymi województwami pod względem liczby składanych wniosków o dofinansowanie – o ile w przypadku Działania 2.1 współczynnik ilustrujący liczbę wniosków złożonych w najbardziej aktywnym pod tym względem województwie do liczby wniosków złożonych w regionie najmniej aktywnym wynosił 11,4, o tyle w przypadku Działania 2.3 współczynnik ten kształtował się na poziomie 4,1.

Łącznie w ramach Działania 2.3 do realizacji zatwierdzono 3 144 wnioski o dofinansowanie na kwotę 1 791 475 400,00 zł.

Poniżej szczegółowo scharakteryzowano profil przedsiębiorstw biorących udział w Działaniu 2.3 oraz zagadnienia związane z naborem, wnioskowanymi i rozliczonymi kwotami dofinansowania, a także sprawnością wydatkowania środków.

Trzy czwarte realizowanych w ramach Działania 2.3 projektów inwestycyjnych miało charakter modernizacyjny, prowadząc w rezultacie do znaczącej zmiany produktu lub procesu produkcyjnego, a jedynie co szósty projekt był *stricte* innowacyjny (polegał na wdrażaniu i komercjalizacji technologii oraz produktów innowacyjnych). Wśród pozostałych typów realizowanych projektów wymienić należy zastosowanie IT/ITC w zarządzaniu przedsiębiorstwem (5%). Sporadycznie (2%) podejmowano natomiast inwestycje innego typu, np. zastosowanie technologii gospodarki elektronicznej, dostosowywanie technologii i produktów do wymagań UE, wdrażanie inwestycji wspólnie z innymi przedsiębiorstwami czy zakup wyników prac badawczo-rozwojowych lub praw własności przemysłowej.

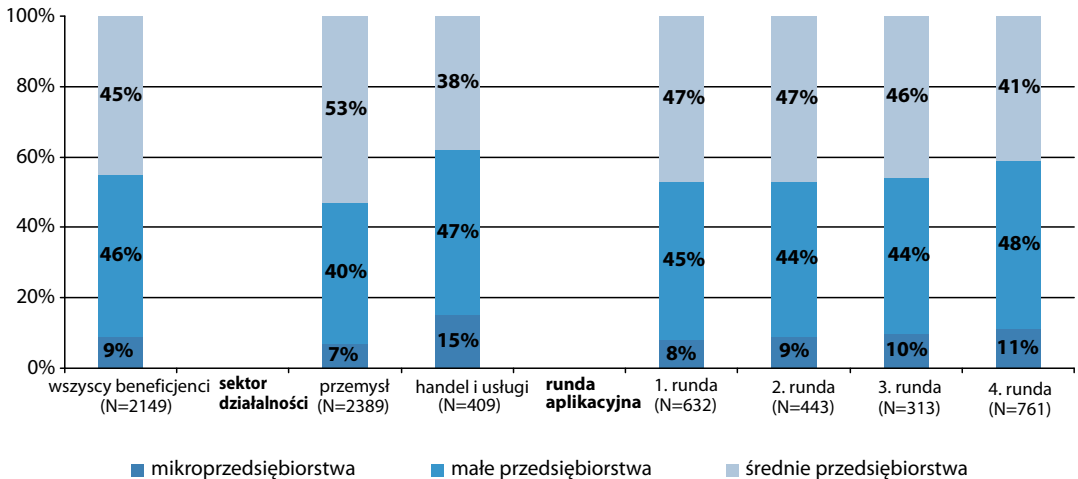
Wykres 66. Typy projektów inwestycyjnych realizowanych w Działaniu 2.3



Podstawa: projekty wszystkich badanych beneficjentów (N=2149).

Z dofinansowania inwestycji w ramach Działania 2.3 korzystały głównie firmy średnie (45%) i małe (46%), a tylko co dziesiąty beneficjent był mikroprzedsiębiorstwem.

Wykres 67. Wielkość przedsiębiorstw korzystających z Działania 2.3 w podziale na sektor działalności i rundy naboru wniosków o dofinansowanie

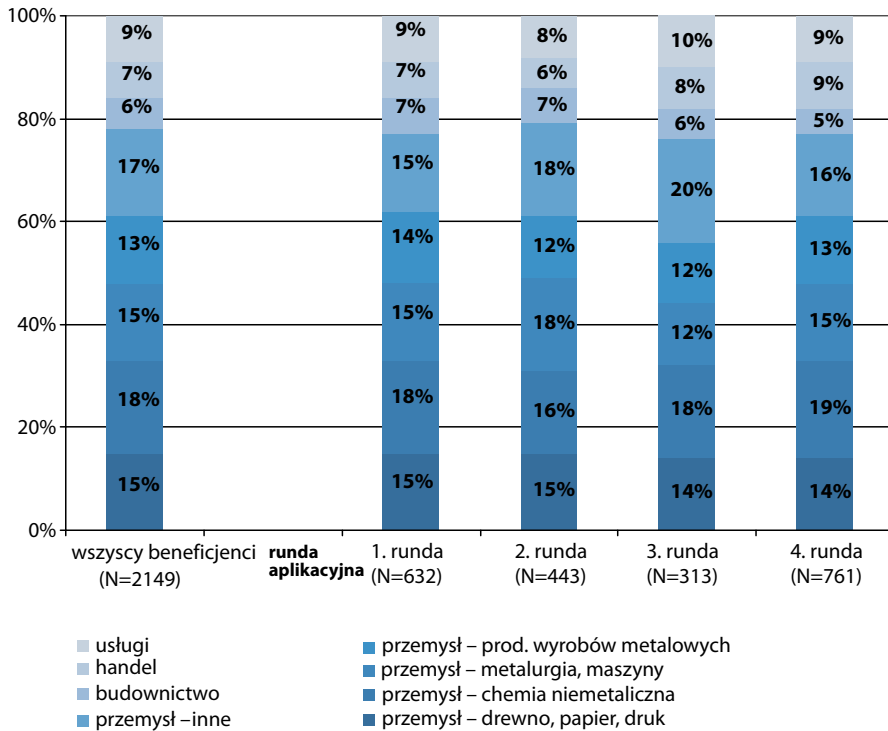


Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych beneficjentów Działania 2.3 (N=2149).

W grupie beneficjentów z sektora handlowo-usługowego, firmy mikro występowały dwukrotnie częściej niż w grupie przedsiębiorstw przemysłowych. Stosunkowo dużo mikroprzedsiębiorstw aplikowało o dotację w województwach: łódzkim (14%) i małopolskim (13%), najmniej zaś – w lubuskim (tylko 2%).

Odsetek mikroprzedsiębiorstw i małych firm wśród beneficjentów Działania 2.3 zwiększał się w kolejnych czterech rundach aplikacyjnych, podczas gdy malał udział firm średnich – największa zmiana tej proporcji dokonała się w uproszczonej rundzie czwartej.

Wykres 68. Sektor działalności beneficjentów Działania 2.3 w podziale na rundy naboru wniosków o dofinansowanie



Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych beneficjentów Działania 2.3 (N=2149).

Większość beneficjentów Działania 2.3 stanowiły firmy przemysłowe, wśród których najliczniejszą grupą były przedsiębiorstwa zajmujące się chemią niemetaliczną. Tylko co szósta firma korzystająca z dofinansowania inwestycji reprezentowała trzeci sektor gospodarki: handel lub usługi.

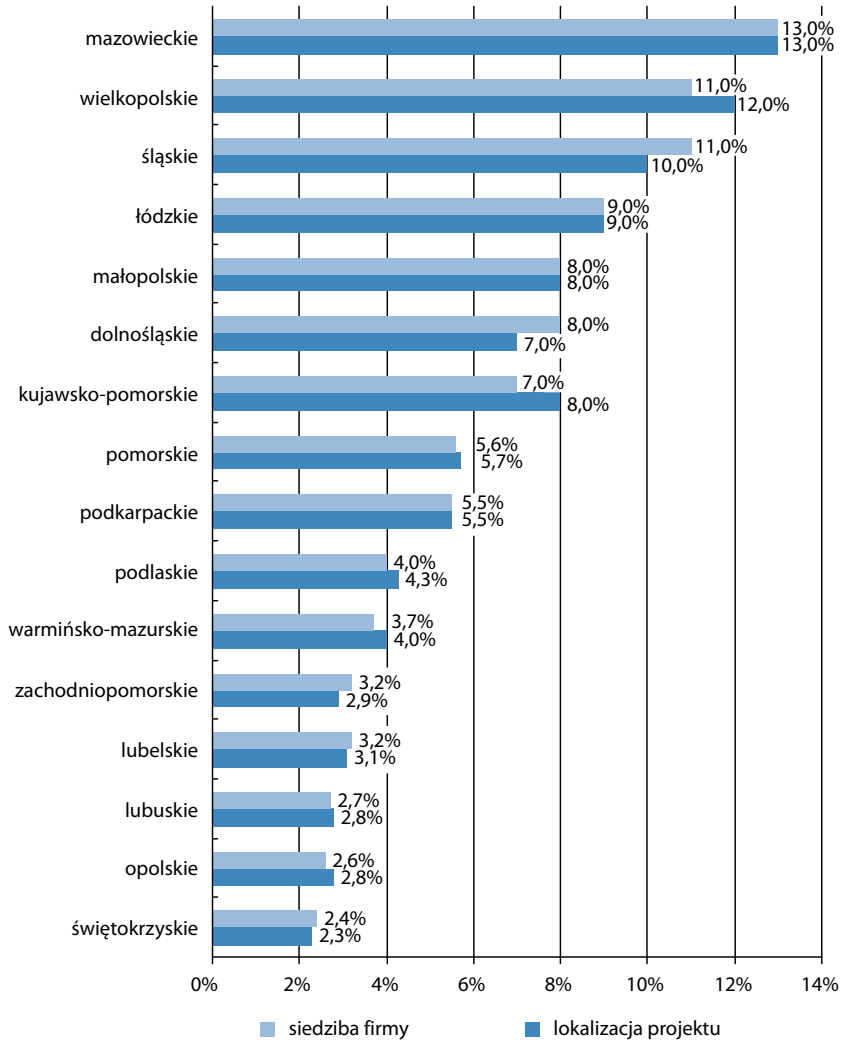
W ostatnich dwóch rundach aplikacyjnych do Działania 2.3 napłynęło nieco więcej beneficjentów z firm usługowych i handlowych niż w pierwszych dwóch naborach. Najwięcej firm z tych sektorów korzystało z dofinansowania inwestycji w woj. mazowieckim (22%), najmniej – w opolskim (6%).

Trzy spośród każdych kolejnych pięciu dofinansowanych projektów inwestycyjnych Działania 2.3, ulokowane były w jednym z sześciu następujących województw: mazowieckim, wielkopolskim, śląskim, łódzkim, małopolskim lub dolnośląskim. Odnotowano niewielkie regionalne zróżnicowanie siedziby firmy beneficjenta i miejsca realizacji jego projektu. Zdecydowana większość beneficjentów realizowała projekty w tym samym województwie, w którym ulokowana była firma (najczęściej miejsce realizacji projektu pokrywało się z siedzibą firmy).

Pomoc inwestycyjna Działania 2.3 koncentrowała się więc na obszarze województw, których stolicami są największe polskie miasta: Warszawa, Poznań, Katowice, Łódź, Kraków i Wrocław (woj. pomorskie zajęło ósmą pozycję w tym rankingu).

W porównaniu z beneficjentami Działania 2.1, profil przedsiębiorców korzystających z Działania 2.3, z punktu widzenia wielkości miejscowości, w której zlokalizowana jest firma, był zupełnie odmienny. Największą grupę beneficjentów (31%) stanowiły firmy wywodzące się z terenów wiejskich. Dofinansowane firmy mikro ponadprzeciętnie były reprezentowane w największych miastach, o liczbie mieszkańców powyżej 500 tys.

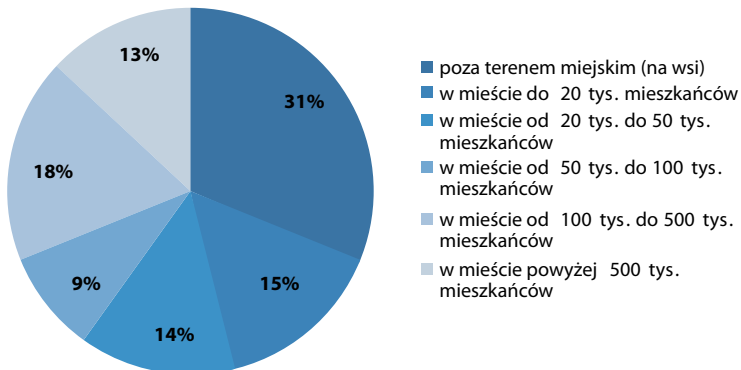
Wykres 69. Lokalizacja projektów i siedzib beneficjentów Działania 2.3 w układzie regionalnym



Podstawa: – wszyscy beneficjenci (N=2149),  
– wszystkie projekty (N=2798).

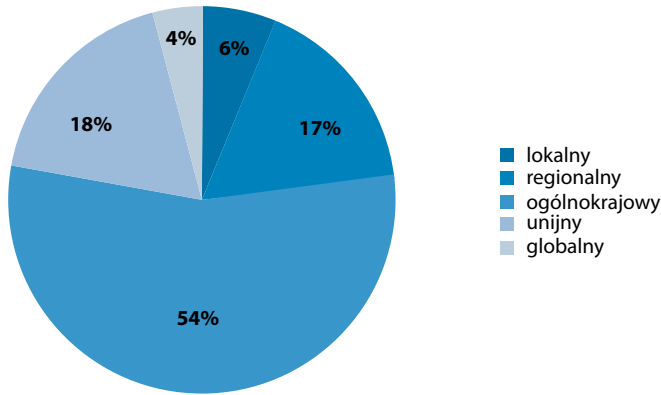
Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych projektów i beneficjentów Działania 2.3.

Wykres 70. Struktura beneficjentów Działania 2.3 wg wielkości miejscowości, w której zlokalizowana jest firma



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 (N=1922).

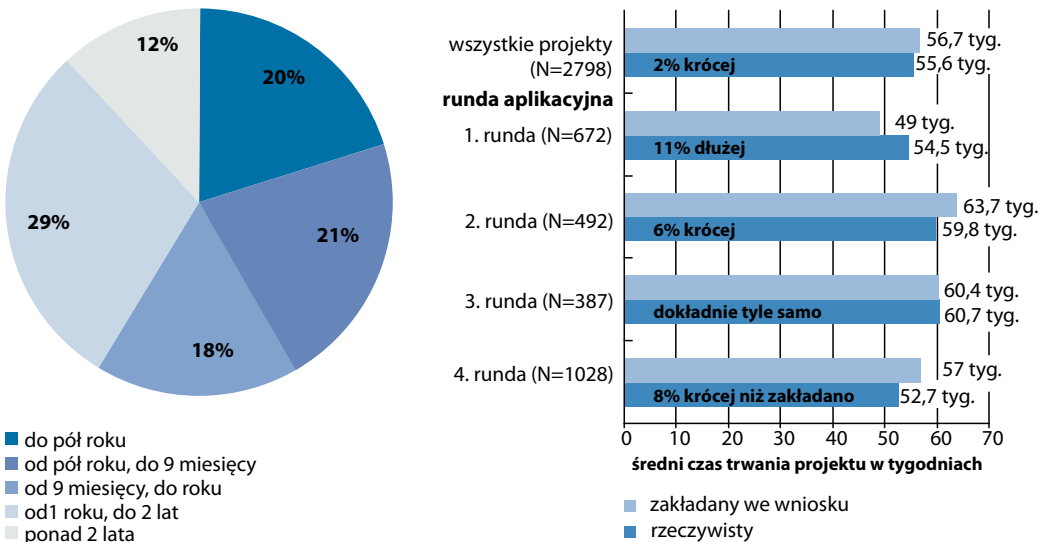
Wykres 71. Struktura beneficjentów Działania 2.3 wg głównego rynku działalności



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 z wyłączeniem braku danych (N=1922).

Dla ponad połowy beneficjentów Działania 2.3, głównym rynkiem prowadzonej działalności gospodarczej był rynek ogólnopolski. Beneficjenci Działania 2.3, w przeciwieństwie do przedsiębiorców korzystających z dofinansowanego doradztwa w ramach Działania 2.1, okazali się bardziej aktywni na rynku międzynarodowym (23% firm, dla których rynek unijny lub globalny są głównymi rynkami działalności, wobec 13% takich firm w przypadku Działania 2.1), co wynikało przede wszystkim z aktywności firm średnich.

Wykres 72. Zakładany a rzeczywisty czas trwania projektów Działania 2.3



Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych projektów Działania 2.3 (N=2798).

Projekty inwestycyjne trwały średnio (od momentu podpisania umowy do dnia rozliczenia ostatniej płatności w ramach projektu) niewiele ponad rok (przeciętnie 56 tygodni, czyli ok. 13 miesięcy), przy czym ich czas trwania był silnie zróżnicowany. Dominowały projekty realizowane od roku do dwóch lat (29%), a ponaddwuletnich projektów było 12%. Z drugiej strony, co piąty projekt Działania 2.3 był rozliczany po niespełna sześciu miesiącach.

Zadziwiająca okazała się zbieżność rzeczywistego czasu trwania projektów z czasem założonym przez przedsiębiorców we wnioskach o dofinansowanie (o zaledwie tydzień dłuższym niż faktycznie miał miejsce). Jak wynika z analizy w podziale na rundy aplikacyjne, początkowo czas realizacji projektów inwestycyjnych był we wnioskach nieco niedoszacowywany (projekty przyjęte w pierwszej rundzie aplikacyjnej trwały potem dłużej, niż zakładano), w rundzie trzeciej zaobserwowano trafność tworzenia harmonogramów projektów na etapie wnioskowania, zaś projekty z drugiej i ostatniej, czwartej rundy aplikacyjnej, trwały nawet o miesiąc krócej, niż zakładano we wnioskach. Być może nie bez znaczenia dla tego rezultatu była uproszczona procedura, związana z zakupami dokonywanymi przez beneficjentów, obowiązująca dla projektów z ostatniej rundy naboru lub reżim terminowy, związany z dobiegającym końcem okresem kwalifikowalności wydatków w ramach SPO WKP.

Tabela 26. Interwały czasowe między złożeniem wniosku, podpisaniem umowy a rozliczeniem projektu Działania 2.3

	<b>od wniosku do umowy</b>	<b>od umowy do rozliczenia</b>	<b>od wniosku do rozliczenia</b>
<b>średnia</b>	8,0 mies.	12,9 mies.	20,9 mies.
<b>mediana</b>	7 mies.	10 mies.	19 mies.
<b>minimum</b>	2 mies.	1,9 mies.	7 mies.
<b>maksimum</b>	28 mies.	45 mies.	51 mies.

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych projektów Działania 2.3 (N=2798).

Realizacja projektów inwestycyjnych Działania 2.3 była bardziej długotrwała (co wynika z ich znacznie złożonej specyfiki) niż projektów doradczych Działania 2.1. W szczególności dwukrotnie więcej czasu trwały rozpatrywanie wniosków o dofinansowanie inwestycji<sup>64</sup> (średnio 8 miesięcy; mediana 7 miesięcy).

Od momentu podpisania umowy do rozliczenia projektu upływało średnio ok. 13 miesięcy, choć tylko połowa projektów inwestycyjnych trwała powyżej 10 miesięcy. Najszybciej (w niespełna 2 miesiące) rozliczono jeden projekt realizowany w woj. łódzkim, najdłużej – 3 lata i 9 miesięcy – trwało rozliczenie projektu dla firmy z branży meblarskiej, realizowanego w woj. małopolskim.

W sumie okres od zarejestrowania wniosku do rozliczenia ostatniej płatności w ramach projektu trwał średnio 1 rok i 9 miesięcy (mediana: 1 rok i 7 miesięcy). Jednak kilka projektów udało się zrealizować w całości, od złożenia wniosku do rozliczenia, w zaledwie 7 miesięcy (ich wnioski wpłynęły pod koniec 2005 r. i zostały rozliczone już w lipcu 2006 r.). Natomiast najdłuższy okres od wpłynięcia wniosku do rozliczenia wyniósł aż 4 lata i 3 miesiące (wspomniany już projekt z woj. małopolskiego).

<sup>64</sup> W niniejszej analizie uwzględniony został okres od daty rejestracji wniosków do momentu podpisania umów o dofinansowanie. W wielu przypadkach pierwotnie składane wnioski zawierały błędy lub były niekompletne, przez co wymagały poprawek (uzupełnień) przez wnioskodawców w późniejszych terminach.

Tabela 27. Długość trwania kolejnych etapów projektów Działania 2.3 w układzie regionalnym

	<b>od wniosku do umowy</b>	<b>od umowy do rozliczenia</b>	<b>od wniosku do rozliczenia</b>	<b>N</b>
<b>lubuskie</b>	7,9 mies.	9,9 mies.	17,7 mies.	81
<b>podlaskie</b>	7,6 mies.	10,9 mies.	18,5 mies.	120
<b>małopolskie</b>	7,9 mies.	11,3 mies.	19,2 mies.	222
<b>opolskie</b>	7,2 mies.	12,0 mies.	19,2 mies.	76
<b>zachodniopomorskie</b>	8,3 mies.	11,9 mies.	20,2 mies.	83
<b>podkarpackie</b>	7,4 mies.	12,9 mies.	20,3 mies.	156
<b>kujawsko-pomorskie</b>	8,1 mies.	12,5 mies.	20,5 mies.	213
<b>świętokrzyskie</b>	7,7 mies.	12,9 mies.	20,5 mies.	71
<b>śląskie</b>	8,5 mies.	12,2 mies.	20,7 mies.	278
<b>łódzkie</b>	7,8 mies.	13,0 mies.	20,8 mies.	251
<b>lubelskie</b>	8,5 mies.	12,4 mies.	20,9 mies.	88
<b>wielkopolskie</b>	8,0 mies.	13,0 mies.	21,0 mies.	316
<b>pomorskie</b>	7,5 mies.	13,7 mies.	21,1 mies.	159
<b>warmińsko-mazurskie</b>	8,1 mies.	13,5 mies.	21,6 mies.	114
<b>dolnośląskie</b>	8,1 mies.	14,7 mies.	22,8 mies.	208
<b>mazowieckie</b>	8,3 mies.	15,0 mies.	23,4 mies.	334

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych projektów Działania 2.3 (N=2798 z wyłączeniem braku danych).

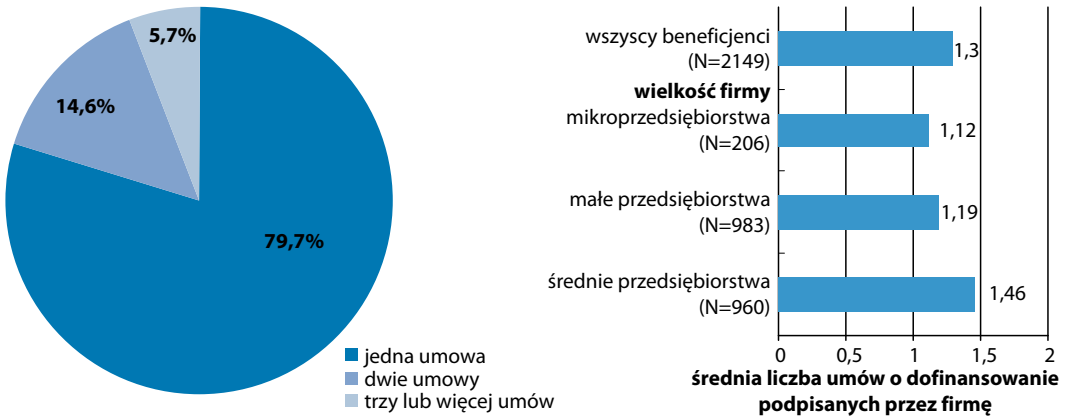
Tempo rozpatrywania wniosków i realizacji projektów inwestycyjnych było zróżnicowane regionalnie, jednak nie było województwa, w którym terminy realizacji byłyby szczególnie krótkie lub długie w porównaniu ze średnią w kraju. Najszybciej projekty realizowano w woj. lubuskim (średnio półtora roku od złożenia wniosku o dofinansowanie do rozliczenia), głównie za sprawą krótkiego czasu, jaki upływał od podpisania umowy do rozliczenia płatności końcowej (poniżej 10 miesięcy). Natomiast w woj. opolskim, podkarpackim i pomorskim najszybsze było tempo rozpatrywania wniosków (przeciętnie poniżej 7,5 miesiąca od daty rejestracji wniosku do podpisania umowy).

Najdłużej realizowano projekty w woj. mazowieckim – średnio blisko 2 lata upływało od zarejestrowania wniosku o dofinansowanie do końcowego rozliczenia projektu. Możliwe, iż wpływ na to miała rekordowa (334) w tym regionie liczba projektów inwestycyjnych, dofinansowanych w ramach Działania 2.3.

Ponad jedną piątą beneficjentów skorzystała z dotacji Działania 2.3 więcej niż jeden raz, przy czym blisko 6% firm – przynajmniej trzykrotnie. W jednym przypadku beneficjent rozliczył aż jedenaście umów o dofinansowanie projektu na łączną wartość 52 636 730 zł i wartość dofinansowania równą 12 651 142 zł (projekty te były realizowane w woj. kujawsko-pomorskim).

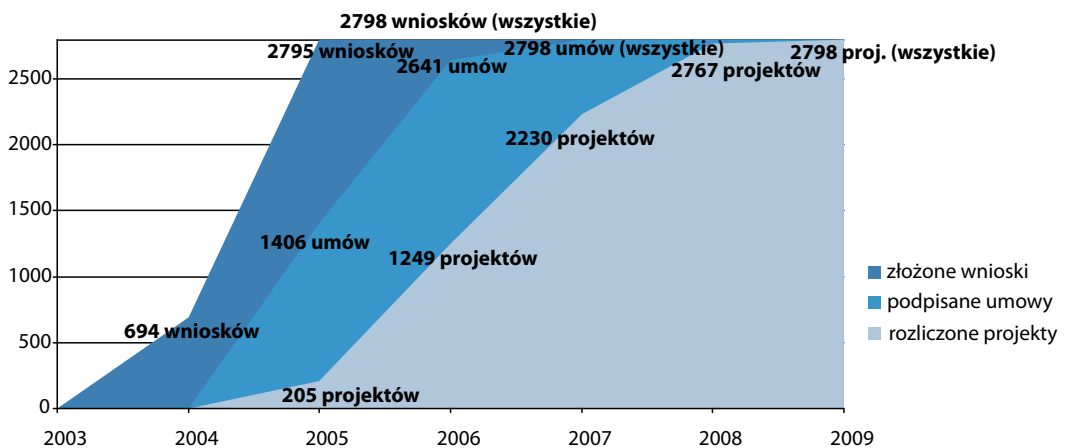
Przedsiębiorcy podpisywali średnio 1,3 umowy o dofinansowanie na firmę, przy czym wyraźnie więcej umów od pozostałych zawierały firmy średnie, najmniej zaś – mikroprzedsiębiorstwa. Po kilka dotacji częściej sięgały firmy przemysłowe, zajmujące się obróbką drewna, produkcją papieru lub drukiem (średnio 1,42 projektu na firmę) oraz przedsiębiorcy z województw: podlaskiego (1,46) i kujawsko-pomorskiego (1,41).

Wykres 73. Średnia liczba umów o dofinansowanie zrealizowanych przez beneficjenta Działania 2.3 w podziale na wielkość przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych beneficjentów Działania 2.3 (N=2149).

Wykres 74. Przyrost liczby wniosków, umów i rozliczeń projektów Działania 2.3 w kolejnych latach



Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych projektów Działania 2.3 (N=2798).

Wnioski o dofinansowanie w ramach Działania 2.3 zaczęły napływać w lutym 2004 r. i do końca tego roku wpłynęła jedna czwarta wszystkich wniosków przyszłych beneficjentów. Do końca roku 2005 zostały złożone niemal wszystkie wnioski (3 ostatnie wnioski o dofinansowanie zarejestrowano w styczniu 2006 r.).

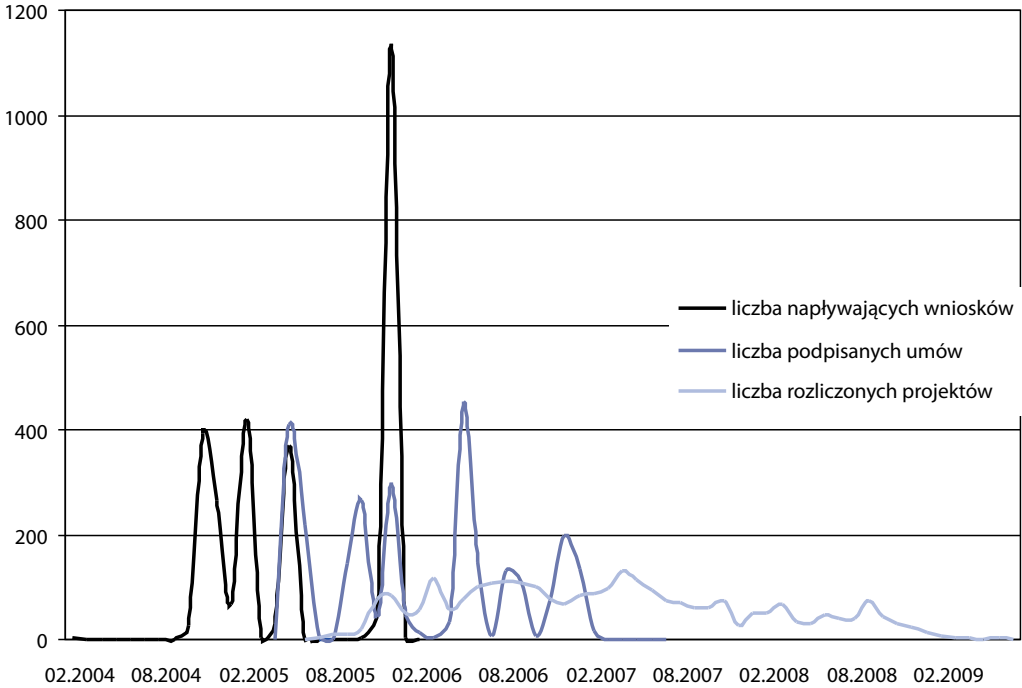
Średni czas od wpłynięcia wniosku do podpisania z przedsiębiorcą umowy o dofinansowanie wynosił ok. 8 miesięcy. Mimo że pierwszą umowę zawarto dopiero w maju 2005 r., start był bardzo dynamiczny i już do końca tego roku podpisano ponad połowę spośród wszystkich rozliczonych ostatecznie umów. W roku 2006 zawarto większość pozostałych umów (ostatnie umowy z przedsiębiorcami podpisano w czerwcu 2007 r.).

Znacznie bardziej wydłużonym w czasie był etap rozliczania projektów, który, rozpoczęty pierwszą wypłatą dotacji w lipcu 2005 r., trwał blisko 4 kolejne lata i zakończył się rozliczeniem ostatniego projektu dopiero w czerwcu 2009 r.



Działanie 2.3, pomimo sprawnie przebiegającego etapu zawierania umów z beneficjentami, było bardziej rozciągnięte w czasie, jeżeli chodzi o terminy wypłat dotacji (co było warunkowane specyfiką obu procesów). Najwięcej projektów (ponad 2000 z ogólnej liczby 2798 dofinansowanych) rozliczono w dwóch kolejnych latach: 2006 i 2007, przy czym Działanie 2.3 miało przedtem „długi start” i równie długi późniejszy „okres wygaszania”, który upłynął na rozliczaniu ostatnich projektów.

Wykres 75. Liczba wniosków, umów i rozliczeń projektów Działania 2.3 w układzie miesięcznym



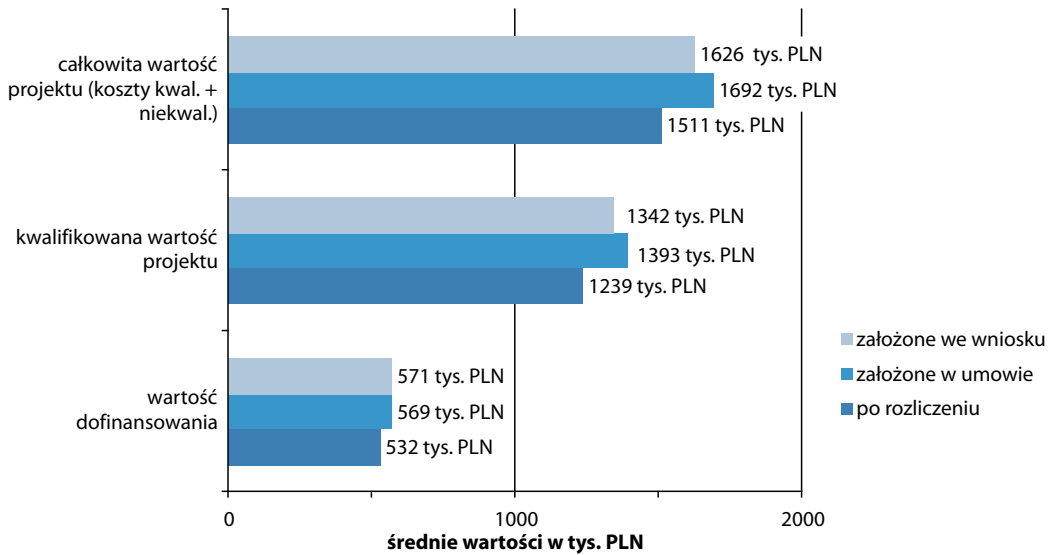
Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych projektów Działania 2.3 (N=2798).

Tempo napływania wniosków o dofinansowanie Działania 2.3 było bardzo silnie zróżnicowane (determinował je harmonogram ogłaszania kolejnych naborów). Absolutnie rekordowym miesiącem pod tym względem był grudzień 2005 roku, gdy do instytucji wpłynęło aż 1 137 wniosków aplikacyjnych (w tym czasie przypadało zakończenie ostatniej, czwartej rundy naboru). Tempo podpisywania umów było również zmienne, ale nieco mniej niż tempo składania wniosków: najwięcej umów miesięcznie podpisano w maju 2006 r. (453 umowy), a także na samym początku procesu kontraktacji – w maju 2005 r. (411 umów w tym miesiącu). Rozliczanie projektów miało dużo bardziej zrównoważone tempo. Rekordowa liczba rozliczonych projektów (130) przypadła na kwiecień 2007 r.

Wartość projektów inwestycyjnych dofinansowanych w ramach Działania 2.3 była wielokrotnie większa niż projektów doradczych Działania 2.1 – wliczając koszty niekwalifikowane – na etapie rozliczenia sięgała średnio 1,5 mln złotych na projekt (przy czym tylko ok. połowa projektów swoją wartością przekraczała 1 mln zł). Średnia wartość dotacji wynosiła ponad 0,5 mln zł (mediana: 400 tys. zł).

Kwoty całkowitej wartości projektów i kosztów kwalifikowanych wpisane do umowy o dofinansowanie były przeciętnie nieznacznie wyższe niż te założone w pierwotnie złożonym wniosku (wartości dotacji zaś – praktycznie zgodne z wnioskiem), ale na etapie rozliczenia kwoty te spadały poniżej wartości, o które wnioskowano.

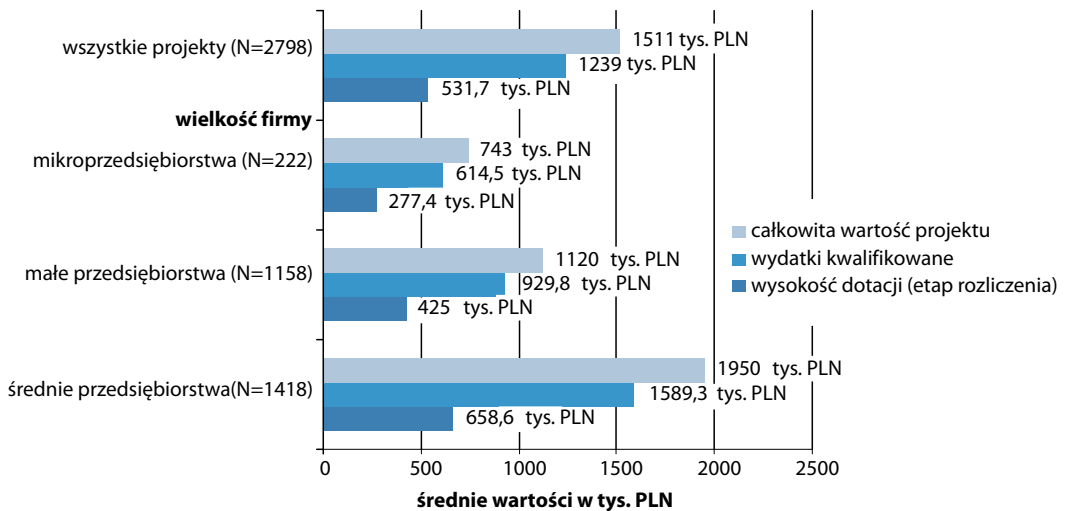
Wykres 76. Średnia wartość projektu, koszty kwalifikowane i wysokość dotacji Działania 2.3



Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych projektów Działania 2.3 (N=2798).

Koszty kwalifikowane stanowiły znaczną część (średnio ponad 80%) całkowitej wartości projektów, zaś stosunek średniej kwoty dotacji do kosztów kwalifikowanych był nieznacznie wyższy od 40% (w przypadku Działania 2.1 – ok. 50%).

Wykres 77. Średnia wartość projektu, koszty kwalifikowane i wysokość dotacji Działania 2.3 na etapie rozliczenia w podziale na wielkość przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych projektów Działania 2.3 (N=2798).

Wartość projektów była bardzo zróżnicowana – i w następstwie – poziom wsparcia finansowego, otrzymanego przez przedsiębiorstwa różnej wielkości. Podczas gdy małe przedsiębiorstwa realizowały projekty o średniej wartości ok. 750 tys. zł, otrzymując dotacje o średniej wartości blisko 280 tys. zł na projekt, to firmy średnie realizowały projekty przeciętnie „dwumilionowe” i otrzymały średnio ponad 650 tys. zł dotacji.

Zdecydowanie wyższe kwoty dotacji pozyskały firmy przemysłowe (średnio 559 tys. zł na firmę), niż przedsiębiorstwa handlowe i usługowe (średnio 374 tys. zł). Średnia wartość dotacji w różnych regionach kraju wahała się od 419 tys. zł w woj. dolnośląskim do 619 tys. zł w woj. kujawsko-pomorskim i warmińsko-mazurskim.

Tabela 28. Środki rozdysponowane w poszczególnych grupach beneficjentów Działania 2.3 i skuteczność przyciągania środków prywatnych

		I. łącna wartość projektów	II. łącna wartość dotacji	III. zainwestowane środki prywatne	IV = III / II efektywność przyciągania środków prywatnych*
RAZEM		4 226 512 283 zł	1 487 653 016 zł	2 738 859 267 zł	1,84 zł
wielkość firmy	mikro	164 963 277 zł	61 587 728 zł	103 375 549 zł	1,68 zł
	małe	1 296 388 450 zł	492 204 876 zł	804 183 574 zł	1,63 zł
	średnie	2 765 160 556 zł	933 860 411 zł	1 831 300 145 zł	1,96 zł
runda aplikacyjna	1. runda	933 636 843 zł	350 310 364 zł	583 326 479 zł	1,67 zł
	2. runda	809 016 728 zł	290 428 453 zł	518 588 275 zł	1,79 zł
	3. runda	661 967 796 zł	216 689 905 zł	445 277 891 zł	2,05 zł
	4. runda	1 821 890 918 zł	630 224 295 zł	1 191 666 623 zł	1,89 zł
sektor działalności	przemysł	3 738 263 484 zł	1 334 745 481 zł	2 403 518 003 zł	1,80 zł
	handel i usługi	488 248 799 zł	152 907 535 zł	335 341 264 zł	2,19 zł
lokalizacja projektu – województwo	dolnośląskie	248 127 383 zł	87 989 927 zł	160 137 456 zł	1,82 zł
	kujawsko-pomorskie	412 202 442 zł	132 367 541 zł	279 834 901 zł	2,11 zł
	lubelskie	140 161 133 zł	52 251 635 zł	87 909 498 zł	1,68 zł
	lubuskie	116 823 381 zł	41 792 608 zł	75 030 773 zł	1,80 zł
	łódzkie	305 360 978 zł	114 151 600 zł	191 209 378 zł	1,68 zł
	małopolskie	367 741 481 zł	126 017 055 zł	241 724 426 zł	1,92 zł
	mazowieckie	631 332 671 zł	203 838 966 zł	427 493 705 zł	2,10 zł
	opolskie	86 695 887 zł	35 118 149 zł	51 577 738 zł	1,47 zł
	podkarpackie	200 315 357 zł	75 634 079 zł	124 681 278 zł	1,65 zł
	podlaskie	185 816 828 zł	69 340 942 zł	116 475 886 zł	1,68 zł
	pomorskie	206 057 694 zł	72 973 689 zł	133 084 005 zł	1,82 zł
	śląskie	383 596 418 zł	136 097 281 zł	247 499 137 zł	1,82 zł
	świętokrzyskie	104 615 530 zł	38 683 180 zł	65 932 350 zł	1,70 zł
	warmińsko- -mazurskie	187 203 406 zł	71 799 841 zł	115 403 565 zł	1,61 zł
	wielkopolskie	525 553 077 zł	181 740 506 zł	343 812 571 zł	1,89 zł
zachodniopomorskie	124 908 620 zł	47 856 019 zł	77 052 601 zł	1,61 zł	

\* Wskaźnik IV oznacza średnią kwotę inwestycji, wydatkowaną przez firmy ze środków własnych, przypadającą na jedną złotówkę dotacji otrzymanej w ramach Działania 2.3.

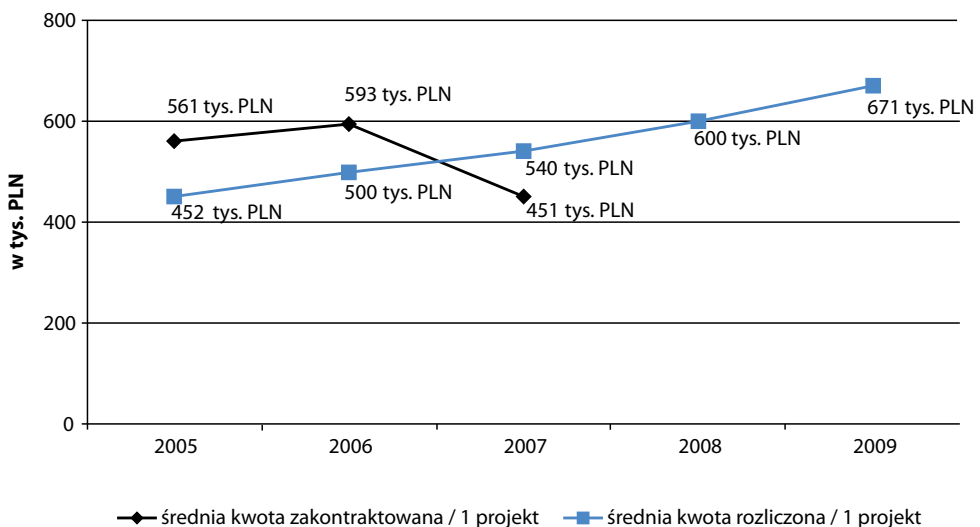
W sumie do beneficjentów Działania 2.3 trafiło prawie 1,5 mld zł dotacji na inwestycje (dokładnie 1 487 653 016 zł)<sup>65</sup>, z czego prawie dwie trzecie (934 mln zł) do firm średnich (do mikroprzedsiębiorstw trafiło zaledwie 4% tej kwoty – 61,6 mln zł). Tylko co dziesiątą złotówkę rozdysponowaną w ramach Działania 2.3 otrzymały firmy handlowo-usługowe – dofinansowanie objęło głównie inwestycje w sektorze przemysłu.

Zdecydowanie największe środki pozyskały firmy składające wnioski w ostatniej, czwartej rundzie aplikacyjnej (z dofinansowania inwestycji skorzystało wtedy najwięcej firm, a dotacje były przeciętnie wyższe niż w początkowym okresie wdrażania).

Najwięcej środków przyznano na projekty realizowane w woj. mazowieckim (ponad 200 mln zł), nieco mniej – w woj. wielkopolskim (182 mln zł). Najmniej środków na inwestycje pozyskali przedsiębiorcy z woj. opolskiego, świętokrzyskiego, lubuskiego i zachodniopomorskiego (poniżej 50 mln zł na region).

Wartościową miarę efektywności udzielonej przedsiębiorcom pomocy publicznej stanowi tzw. „efekt dźwigni”<sup>66</sup>. Informuje nas o nim wskaźnik efektywności przyciągania środków prywatnych, równy kwocie inwestycji ze środków prywatnych, która przypadała na 1 złotówkę przyznanej dotacji. W zbiorowości wszystkich beneficjentów Działania 2.3, każdej złotówce otrzymanej dotacji towarzyszył wydatek 1,84 zł, „z kieszeni” przedsiębiorcy. Jednak tak rozumiany potencjał w przyciąganiu środków prywatnych okazał się najwyższy wśród firm handlowych i usługowych (2,19); firm średniej wielkości (1,96); działających na obszarze województw: kujawsko-pomorskiego (2,11) i mazowieckiego (2,10) oraz wśród wnioskodawców trzeciej rundy aplikacyjnej (2,05).

Wykres 78. Średnie kontraktowane i rozliczane kwoty dotacji Działania 2.3 w kolejnych latach



Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych projektów Działania 2.3 (N=2798).

Średnia wartość wypłacanych w ramach Działania 2.3 kwot dofinansowania systematycznie wzrastała – od ok. 450 tys. zł na projekt w 2005 r., gdy rozliczono pierwsze projekty, do ponad 670 tys. zł na projekt w 2009 r., pod sam koniec etapu rozliczeń.

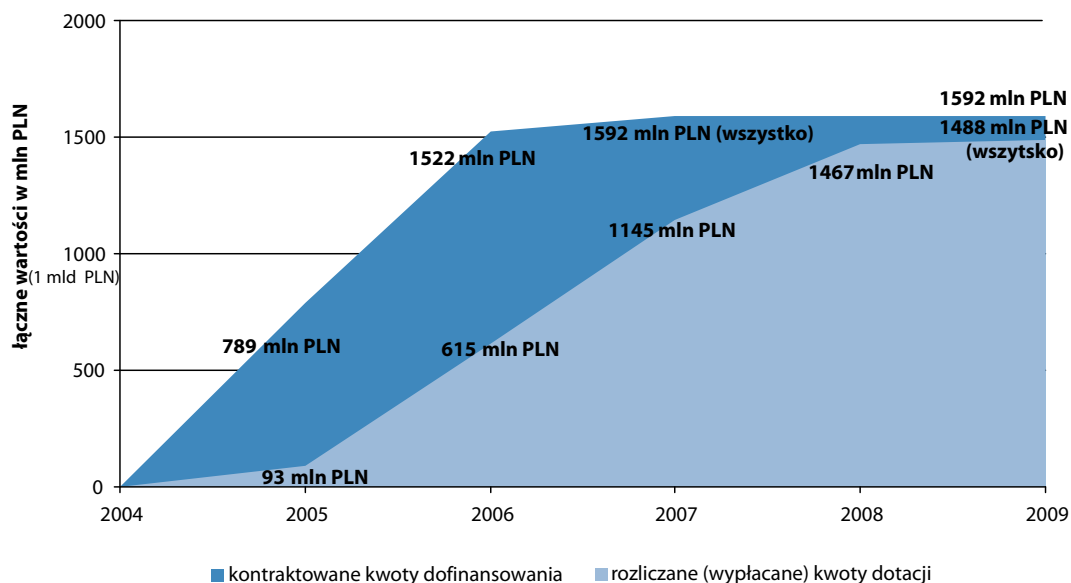
<sup>65</sup> Stan na 31 lipca 2010 r. wg bazy danych Działania 2.3 SPO WKP.

<sup>66</sup> Na potrzeby ewaluacji, w uproszczeniu rozumiany jako potencjał w przyciąganiu środków prywatnych na współfinansowanie inwestycji, realizowanych w ramach programu dotacji.

Wzrost wartości dotacji rozliczanych w kolejnych latach realizacji Działania 2.3 był najbardziej dynamiczny w przypadku firm handlowych i usługowych. Podczas gdy średnie wypłaty dotacji inwestycyjnych dla przedsiębiorstw przemysłowych wzrosły w kolejnych latach niepełna o 30% (z 500 tys. zł w 2005 r. do 640 tys. zł w 2009 r.), to w przypadku firm handlowych i usługowych średnia kwota rozliczanego wsparcia rosła z każdym rokiem systematycznie o ok. 40%, by pod koniec realizacji Działania 2.3 osiągnąć blisko czterokrotność kwot wypłacanych 4 lata wcześniej (796 tys. zł w 2009 r. w porównaniu z 203 tys. zł w 2005 r. w tej grupie beneficjentów).

Pośrednio dynamika wzrostu kwot dotacji inwestycyjnych była większa wśród mikro- i małych przedsiębiorstw, z których więcej działało w branży handlowo-usługowej.

Wykres 79. Sprawność wydatkowania: kontraktowane i rozliczane kwoty dotacji Działania 2.3 w kolejnych latach



Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych projektów Działania 2.3 (N=2798).

W ramach Działania 2.3 wypłacono małym i średnim przedsiębiorcom łączną kwotę dotacji 1 mld 488 mln zł<sup>67</sup> (łączna wartość dofinansowania na etapie kontraktacji była nieco wyższa w grupie ostatecznych beneficjentów i wynosiła blisko 1,6 mld zł).

Tempo kontraktowania środków było względnie stałe w kolejnych latach (ok. 700–800 mln zł rocznie w latach 2005–2006), choć odnotowywano znaczne „spiętrzenia” umów, zawieranych w wybranych miesiącach. Największe kwoty dotacji w jednym miesiącu zakontraktowano w maju 2006 roku: 296 mln zł na 453 umowy. Bardzo wysoki wskaźnik kontraktacji odnotowano również na początku tego procesu: w maju 2005 r., gdy zawarto 411 umów na łączną kwotę dotacji 229 mln zł.

Tempo rozliczeń projektów inwestycyjnych było wolniejsze (co w dużej mierze wynikało ze specyfiki tego procesu), a jego zmiany bardziej widoczne w ujęciu rocznym. Początkowo (w 2005 r.) tempo wypłat dotacji było stosunkowo wolne (co jednak wynika z faktu, że rozliczanie projektów zaczęło się w II połowie tego roku), maksimum (ok. 525 mln zł rocznie) osiągnęło w latach 2006–2007, następnie spadło do niewiele ponad 300 mln zł w 2008 roku i jedynie 20 mln zł w roku 2009. Rekord miesięcznych rozliczeń padł w kwietniu 2007 r., gdy wypłacono łącznie 76,6 mln zł dotacji na – również rekordową liczbę – 130 umów.

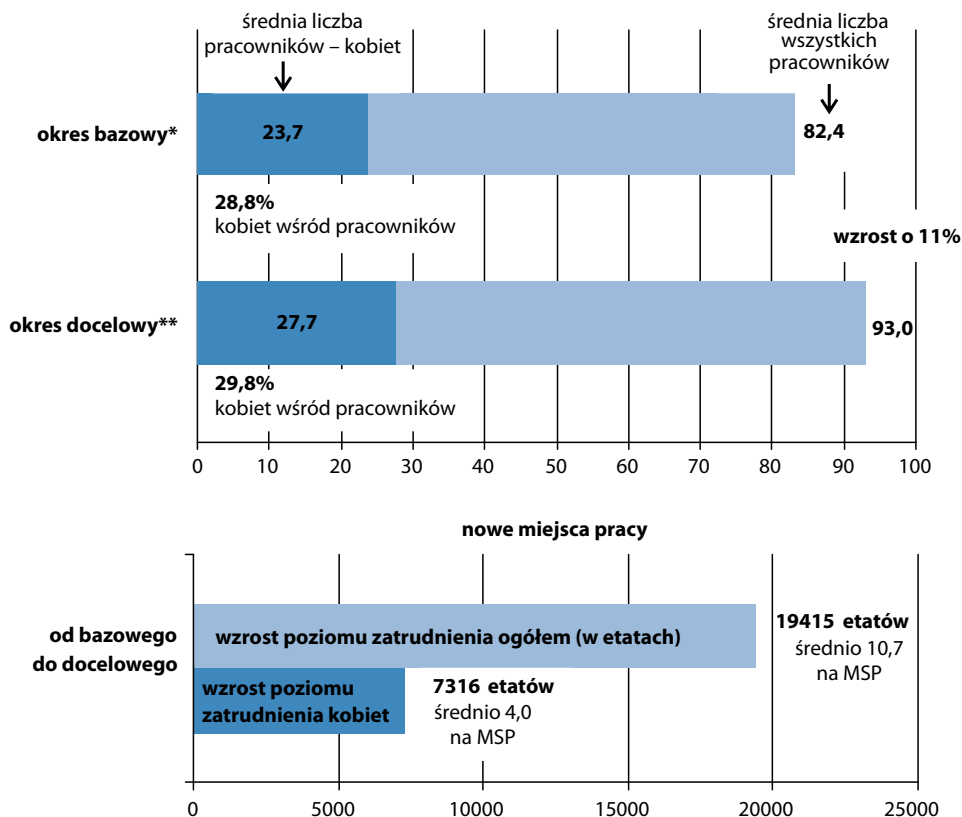
<sup>67</sup> Stan na 31 lipca 2010 r. wg bazy danych Działania 2.3 SPO WKP.

### 4.3. Obserwowane zmiany wskaźników ekonomicznych beneficjentów Działania 2.3

#### 4.3.1. Zatrudnienie

Dotacje inwestycyjne powodują, że małe i średnie firmy absorbują jeszcze większą liczbę pracowników, dlatego wzrost zatrudnienia w dofinansowanych przedsiębiorstwach był jednym z głównych celów Działania 2.3.

Wykres 80. Średni poziom zatrudnienia wśród beneficjentów Działania 2.3 po 18 miesiącach od rozliczenia projektów<sup>68</sup>



\* okres bazowy = 4Q 2005 (r1) / 4Q 2005 (r2) / 4Q 2006 (r3) / 4Q 2006 (r4) / 4Q 2006 (r5) / 4Q 2006 (r6) / 4Q 2007 (r7) / 4Q 2007 (r8) / 4Q 2007 (r9) / 4Q 2007 (r10) / 4Q 2008 (r11) / 4Q 2008 (r12).

\*\* okres docelowy = 18 miesięcy od rozliczenia projektu(ów), tj. stan na 1Q 2007 (r1) / 2Q 2007 (r2) / 3Q 2007 (r3) / 4Q 2007 (r4) / 1Q 2008 (r5) / 2Q 2008 (r6) / 3Q 2008 (r7) / 4Q 2008 (r8) / 1Q 2009 (r9) / 2Q 2009 (r10) / 3Q 2009 (r11) / 4Q 2009 (r12).

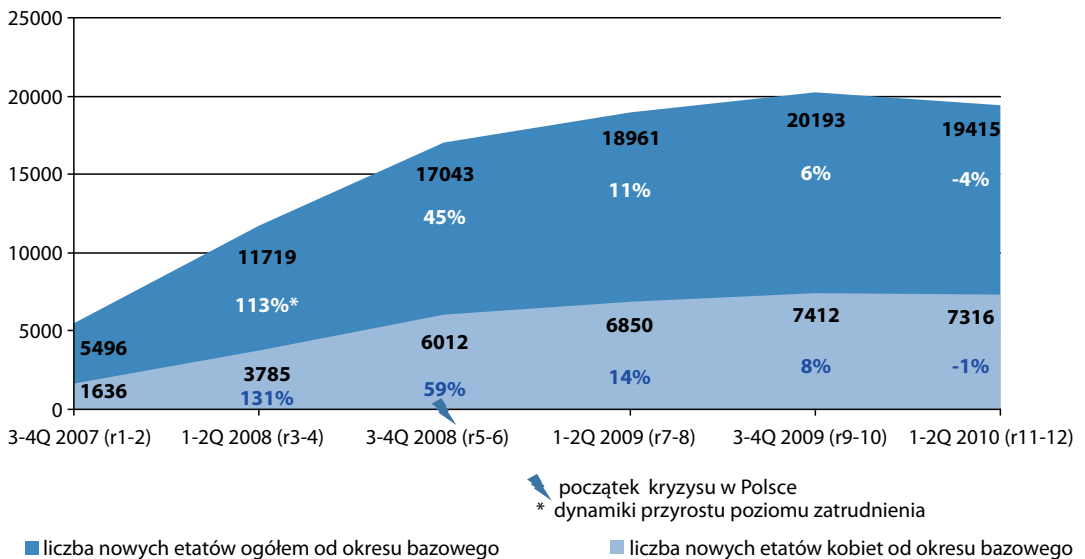
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 z wyłączeniem braków danych (N=1829).

<sup>68</sup> Cykliczne badanie ankietowe zrealizowane wśród dofinansowanych przedsiębiorstw techniką *Computer Assisted Web Interviewing* (CAWI), co kwartał obejmowało odpowiednio dobraną grupę (kohortę) beneficjentów, w przypadku których od rozliczenia umów o dofinansowanie Działania 2.3 upłynęło średnio ok. 18 miesięcy. Moment badania został wyznaczony w oparciu o dokumenty programowe SPO WKP (po upływie tego okresu oczekiwano osiągnięcia większości zakładanych rezultatów wsparcia). Ponadto ten wspólny (wystandaryzowany) horyzont czasowy uwzględniony w badaniu, daje podstawy do agregowania wyników oraz traktowania zaobserwowanych zmian (m.in. we wskaźnikach ekonomicznych) jako porównywalnych dla wszystkich firm, dofinansowanych w Działaniu 2.3. W ramach 12 rund kwartalnych realizowanych przez PARP w latach 2007–2010, spośród 2 151 beneficjentów Działania 2.3, w badaniach wzięły udział 1 922 firmy (próbna populacyjna; *response rate* na poziomie ponad 89%). (Por. Rozdział II. Cele, zakres i metodologia ewaluacji).

Poziom zatrudnienia we wspartych firmach, w ciągu 18 miesięcy od rozliczenia projektów, wzrósł o 11%. Przedsiębiorstwa uczestniczące w Działaniu 2.3 stworzyły co najmniej 19 415 nowych miejsc pracy. Prawie 40% nowo powstałych etatów zostało obsadzonych przez kobiety. Jedna firma stworzyła średnio 10,7 etatu, z czego 4 objęły kobiety.

37% beneficjentów prognozowało, że w kolejnym roku od zakończenia projektu w ich firmie nastąpi dalszy wzrost zatrudnienia, a jedynie czterech na stu oceniało, że poziom zatrudnienia spadnie.

Wykres 81. Zmiany poziomu zatrudnienia wśród beneficjentów Działania 2.3 w kolejnych latach (dane skumulowane)



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 z wyłączeniem braków danych (N=1829).

Międzynarodowy kryzys gospodarczy spowodował wzrost bezrobocia w Polsce pod koniec 2009 roku<sup>69</sup>. Skutki kryzysu w zakresie dynamiki zatrudnienia zaobserwowano także wśród firm dofinansowanych z Działania 2.3. Wśród beneficjentów, biorących udział w badaniu w pierwszym półroczu 2010 r., zaobserwowano spadek liczby etatów powstałych od poprzedniego okresu rozliczeniowego (zmiany między 2008 a 2009 r.). Negatywne skutki w tym wymiarze szczególnie dotknęły firmy, które rozliczyły projekty w drugiej połowie 2008 r. i w roku 2009.

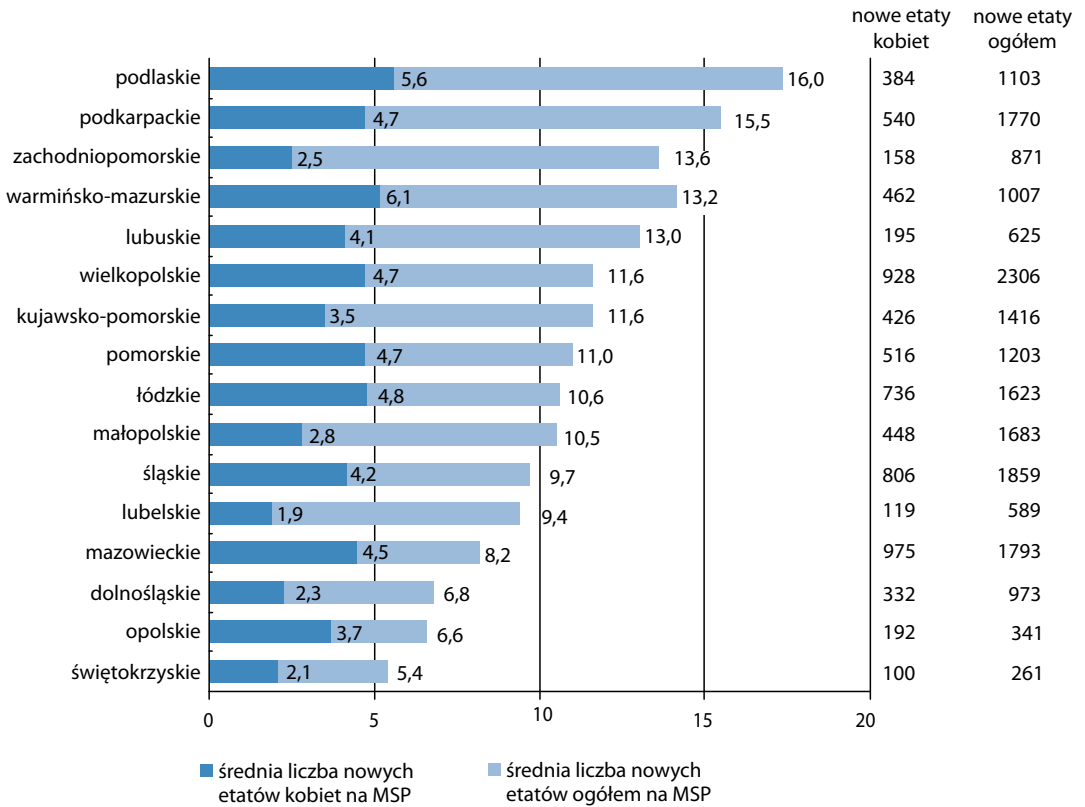
Procentowa dynamika przyrostu zatrudnienia w grupie badanych firm była stopniowo wytracana z półroczna na półroczu, aż do jej nieznacznego spadku w pierwszym półroczu 2010 r.

Średnio najwięcej nowych etatów stworzyli beneficjenci z woj. podlaskiego (16,0) i podkarpackiego (15,5). Są to regiony stosunkowo biedne, słabo zurbanizowane, o wysokim poziomie bezrobocia. Dofinansowanie pomogło firmom z tych województw w zatrudnieniu średnio największej liczby pracowników.

We wspartych przedsiębiorstwach z woj. opolskiego i mazowieckiego najwięcej nowo powstałych etatów obsadzały kobiety – odpowiednio 56% i 55%. Najmniej kobiet zatrudnili beneficjenci z woj. zachodniopomorskiego (18%) i lubelskiego (20%).

<sup>69</sup> [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL\\_pw\\_miesie\\_inf\\_o\\_bezrob\\_w\\_polsce\\_06m\\_2010.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_pw_miesie_inf_o_bezrob_w_polsce_06m_2010.pdf)

Wykres 82. Średni przyrost liczby etatów na beneficjenta Działania 2.3 w układzie regionalnym



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 z wyłączeniem braków danych (N=1829).

Tabela 29. Średni przyrost liczby etatów na beneficjenta Działania 2.3 w podziale na sektor działalności i wielkość przedsiębiorstwa

	firmy mikro		firmy małe		firmy średnie	
	średnia liczba nowych etatów	średnia liczba nowych etatów kobiet	średnia liczba nowych etatów	średnia liczba nowych etatów kobiet	średnia liczba nowych etatów	średnia liczba nowych etatów kobiet
<b>handel</b>	9,5	4,1	7	1,7	5,6	3,4
<b>usługi</b>	11,9	7,9	15,2	2,5	8,6	-1,3
<b>przemysł</b>	4,3	1,6	7,1	2,7	5,3	1,4

Postawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 z wyłączeniem braków danych (N=1829).



Tabela 30. Przyrost liczby etatów wśród beneficjentów Działania 2.3 w podziale na sektor działalności i wielkość przedsiębiorstwa

	firmy mikro			firmy małe			firmy średnie		
	średnia liczba nowych etatów	średnia liczba nowych etatów kobiet	liczba nowych etatów/liczba nowych etatów kobiet	średnia liczba nowych etatów	średnia liczba nowych etatów kobiet	liczba nowych etatów/liczba nowych etatów kobiet	średnia liczba nowych etatów	średnia liczba nowych etatów kobiet	liczba nowych etatów/liczba nowych etatów kobiet
<b>handel</b>	124	54	43%	521	122	24%	259	155	60%
<b>usługi</b>	382	253	66%	1063	172	16%	536	-78	-15%
<b>przemysł</b>	429	166	39%	4902	1828	37%	3904	1028	26%

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 z wyłączeniem braków danych (N=1829).

Średnio najwięcej nowych miejsc pracy stworzyły mniejsze firmy usługowe (15,2 etatu na przedsiębiorstwo), przy czym ogółem najwięcej etatów pomiędzy okresami referencyjnymi wygenerował sektor przemysłowy.

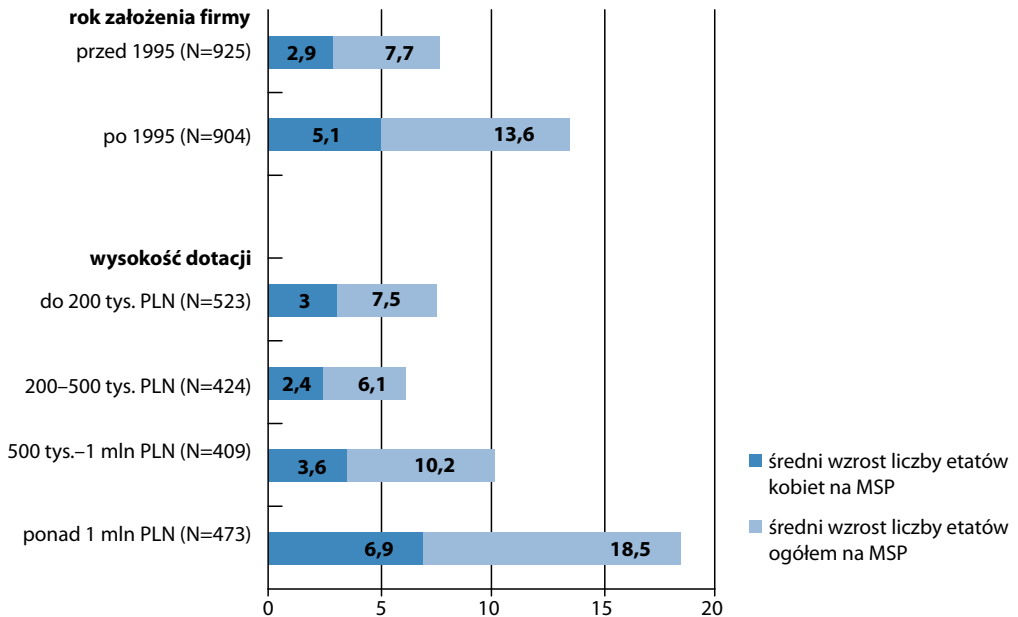
Tabela 31. Przyrost liczby etatów wśród beneficjentów Działania 2.3 w podziale na sektor działalności (dane szczegółowe)

	liczba nowych etatów	liczba nowych etatów kobiet	liczba nowych etatów/liczba etatów kobiet
<b>przemysł – drewno, papier, druk</b>	1535	990	65%
<b>przemysł – chemia niemetaliczna</b>	3883	1671	43%
<b>przemysł – metalurgia, maszyny</b>	2958	910	31%
<b>przemysł – produkcja metalowych wyrobów gotowych</b>	2776	617	22%
<b>przemysł – inne</b>	2485	1565	63%
<b>budownictwo</b>	1374	144	10%
<b>handel</b>	1223	439	36%
<b>usługi</b>	2978	958	32%
<b>inny rodzaj działalności</b>	205	19	10%

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 z wyłączeniem braków danych (N=1829).

Najwięcej nowych etatów ogółem, jak również nowych etatów obsadzonych przez kobiety stworzył przemysł chemii niemetalicznej. Procentowo najwięcej kobiet zatrudnił dział przemysłu zajmujący się drewnem, papierem i drukiem (65%), najmniej budownictwo (jedynie co dziesiąty nowo zatrudniony pracownik w tym sektorze był kobietą).

Wykres 83. Średni przyrost liczby etatów na beneficjenta Działania 2.3 w podziale na rok założenia przedsiębiorstwa i wysokość dotacji



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 z wyłączeniem braków danych (N=1829).

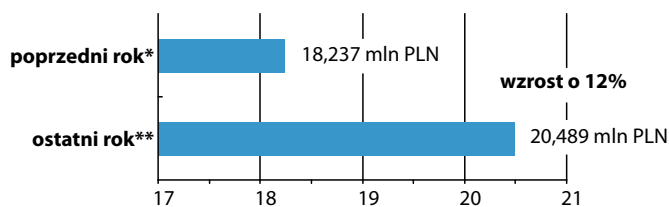
Firmy utworzone po roku 1995 zatrudniły prawie dwa razy więcej pracowników w ciągu 18 miesięcy po rozliczeniu projektów (13,6) niż bardziej osadzone w rynku, powstałe wcześniej przedsiębiorstwa beneficjentów (7,7).

Beneficjenci dotacji powyżej 1 mln zł średnio tworzyli dużo więcej etatów niż firmy dofinansowane niższą kwotą.

#### 4.3.2. Przychody ze sprzedaży

Wzrost wskaźnika przychodów netto ze sprzedaży ogółem w przedsiębiorstwach beneficjentów może sygnalizować efektywność dofinansowanych inwestycji.

Wykres 84. Średni poziom przychodów beneficjentów Działania 2.3



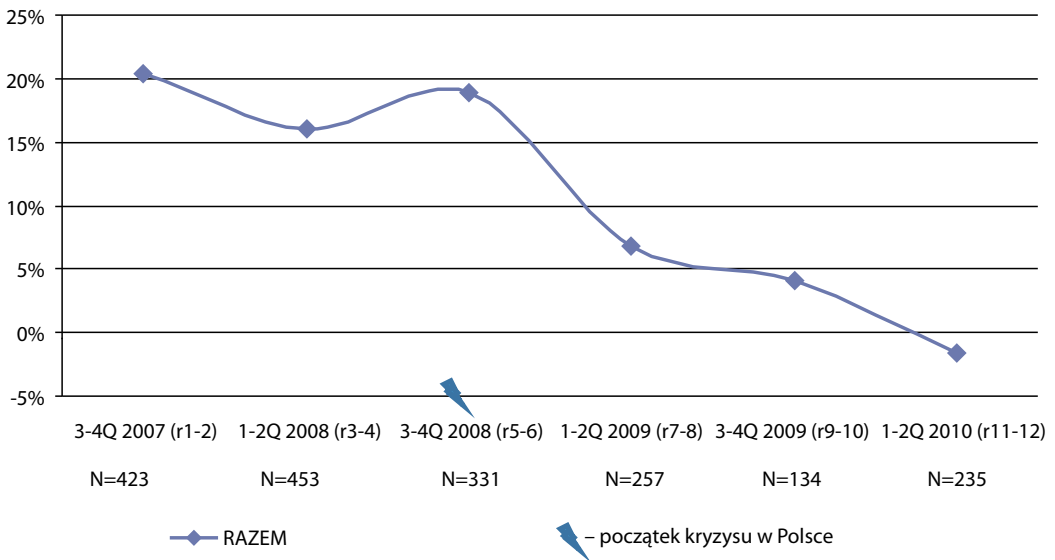
\* poprzedni rok – 2005 r. (rundy 1 i 2)/2006 r. (rundy 3–6)/2007 r. (rundy 7–10)/2008 r. (rundy 11–12).

\*\*ostatni rok – 2006 r. (rundy 1 i 2)/2007 r. (rundy 3–6)/2007r. (rundy 7–10)/2009 r. (rundy 11–12).

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości (N=1833).

W ostatnim roku odnotowano wzrost przychodów beneficjentów średnio o 12% w stosunku do roku poprzedniego, poprzedzającego realizację projektów inwestycyjnych. 61% wspartych przedsiębiorców, w momencie badania spodziewało się dalszego wzrostu wartości tego wskaźnika.

Wykres 85. Dynamika przychodów beneficjentów Działania 2.3 w kolejnych latach



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości (N=1833).

Od drugiej połowy 2009 r. zaobserwowano systematyczną redukcję wzrostu przychodów wśród dofinansowanych firm. Dodatkowo w grupie beneficjentów badanych w roku 2010 przychody spadły o 2% w stosunku do wartości z roku poprzedniego. Nie bez znaczenia w tym przypadku było oddziaływanie międzynarodowego kryzysu gospodarczego.

Tabela 32. Dynamika przychodów beneficjentów Działania 2.3 w podziale na sektor działalności i wielkość przedsiębiorstwa

	ogólnie	firmy mikro	firmy małe	firmy średnie
usługi/handel	12%	15%	11%	13%
przemysł	12%	34%	13%	12%

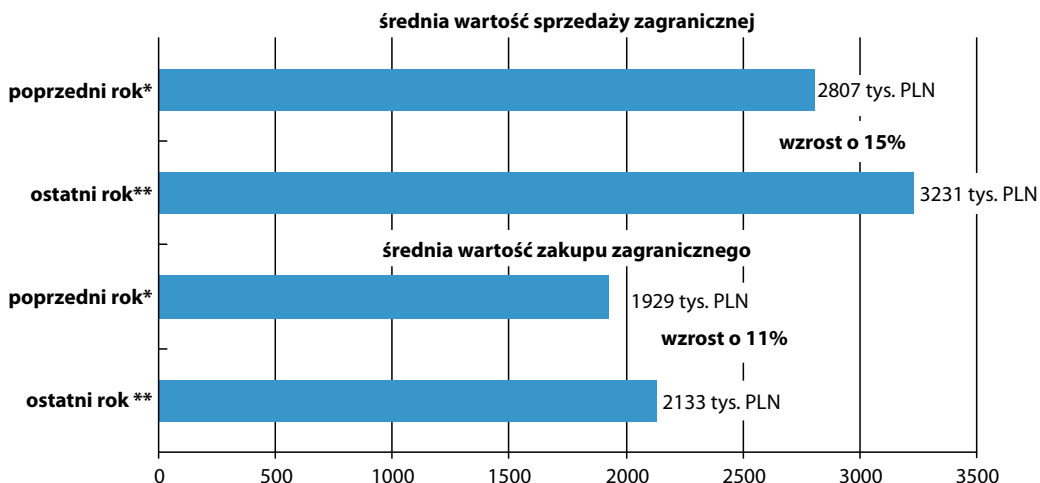
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości (N=1833).

Dofinansowane mikroprzedsiębiorstwa z sektora przemysłowego uzyskały stosunkowo największą dynamikę wzrostu przychodów w porównaniu z ubiegłym okresem rozliczeniowym – zwiększył się on o ponad jedną trzecią. Większe firmy handlowo-usługowe osiągnęły procentowo podobne jak przedsiębiorstwa przemysłowe, przyrosty przychodów w porównaniu z poprzednim rokiem.

### 4.3.3. Bilans handlu zagranicznego

Jednym z celów bezpośredniego wsparcia przedsiębiorstw jest pomoc firmom, które planują dokonać ekspansji na większe rynki i w konsekwencji – zwiększenie polskiego eksportu. Dofinansowanie zakupów nowych maszyn, urządzeń, realizacja inwestycji, które bez pomocy nie mogłyby być zrealizowane to wzmocnienie rodzimego przedsiębiorcy, by mógł konkurować z firmami zagranicznymi w zakresie jakości i ceny krajowych wyrobów, towarów bądź usług.

Wykres 86. Średni poziom sprzedaży/zakupów zagranicznych beneficjentów Działania 2.3



\* poprzedni rok – 2005 r. (rundy 1 i 2)/2006 r. (rundy 3–6)/2007 r. (rundy 7–10)/2008 r. (rundy 11–12).

\*\*ostatni rok – 2006 r. (rundy 1 i 2)/2007 r. (rundy 3–6)/20078r. (rundy 7–10)/2009 r. (rundy 11–12).

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości – sprzedaż zagraniczna (N=1846), zakup zagraniczny (N=1850).

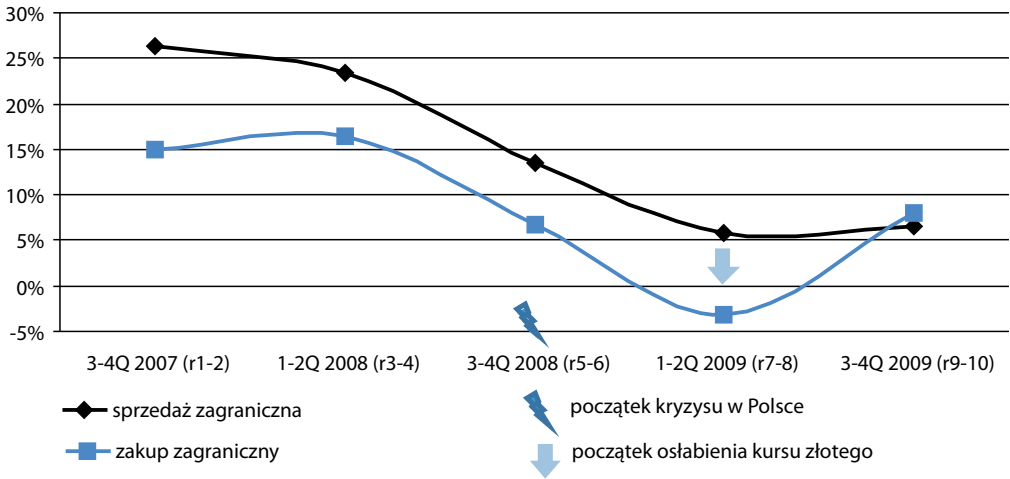
Wartość sprzedaży zagranicznej (eksportu) beneficjentów w ciągu roku poprzedzającego badanie wzrosła o 15%, a wartość zakupów towarów, wyrobów i usług (w ramach importu) – o 11%.

Dotatni bilans handlowy wyniósł w ostatnim roku średnio 1 098 000 zł na firmę (w poprzednim: 878 000 zł).

37% firm w momencie badania spodziewało się zwiększenia przychodów ze sprzedaży zagranicznej w ciągu najbliższych 12 miesięcy, a co czwarty przedsiębiorca oczekiwał wzrostu wartości zakupów zagranicznych. Tylko niecałe 10% beneficjentów przewidywało spadek tych wskaźników.

Od początku 2008 r. zaobserwowano powolną redukcję dynamiki wzrostu sprzedaży i zakupów zagranicznych, dokonywanych przez beneficjentów Działania 2.3. Było to związane z oddziaływaniem międzynarodowego kryzysu gospodarczego, który w Polsce najbardziej odczuwalny był w pierwszej połowie 2009 r. Osłabienie złotego i brak koniunktury w Europie wpłynęły na spadek zakupów zagranicznych w tym okresie. Wraz z ustabilizowaniem się złotówki pod koniec 2009 r. na poziomie 4 zł za 1 euro, przedsiębiorcy zaczęli kupować więcej, jednak obroty zagraniczne systematycznie spadały i osiągnęły poziom poprzedniego roku.

Wykres 87. Dynamika sprzedaży/zakupów zagranicznych beneficjentów Działania 2.3 w kolejnych latach



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości – sprzedaż zagraniczna (N=1846), zakup zagraniczny (N=1850).

Tabela 33. Zmiany poziomu sprzedaży/zakupów zagranicznych beneficjentów Działania 2.3 w podziale na wielkość przedsiębiorstwa

zmiana procentowa	firmy mikro	firmy małe	firmy średnie
<b>sprzedaż zagraniczna</b>	12%	14%	16%
<b>zakup zagraniczny</b>	15%	11%	10%
<b>bilans handlowy (ostatni okres sprawozdawczy)</b>	-37%	11%	82%
zmiana nominalna			
<b>sprzedaż zagraniczna</b>	47 474 zł	227 473 zł	731 031 zł
<b>zakup zagraniczny</b>	94 548 zł	157 377 zł	278 799 zł
<b>bilans handlowy (ostatni okres sprawozdawczy)</b>	-261 502 zł	188 785 zł	2 447 106 zł

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości – sprzedaż zagraniczna (N=1846), zakup zagraniczny (N=1850).

Wsparte mikroprzedsiębiorstwa osiągnęły ujemny bilans handlowy w ostatnim okresie rozliczeniowym (37%). Natomiast na przeciwnym biegunie znalazły się firmy średnie, które sprzedawały dużo więcej, niż kupowały.

Tabela 34. Zmiany poziomu sprzedaży/zakupów zagranicznych beneficjentów Działania 2.3 w podziale na sektor działalności

zmiana procentowa	handel	usługi	przemysł
<b>sprzedaż zagraniczna</b>	11%	18%	15%
<b>zakup zagraniczny</b>	9%	21%	11%
<b>bilans handlowy (ostatni okres sprawozdawczy)</b>	-32%	23%	66%
zmiana nominalna			
<b>sprzedaż zagraniczna</b>	288 021 zł	131 003 zł	470 182 zł
<b>zakup zagraniczny</b>	361 987 zł	120 871 zł	202 690 zł
<b>bilans handlowy (ostatni okres sprawozdawczy)</b>	-1 407 701 zł	161 281 zł	1 405 530 zł

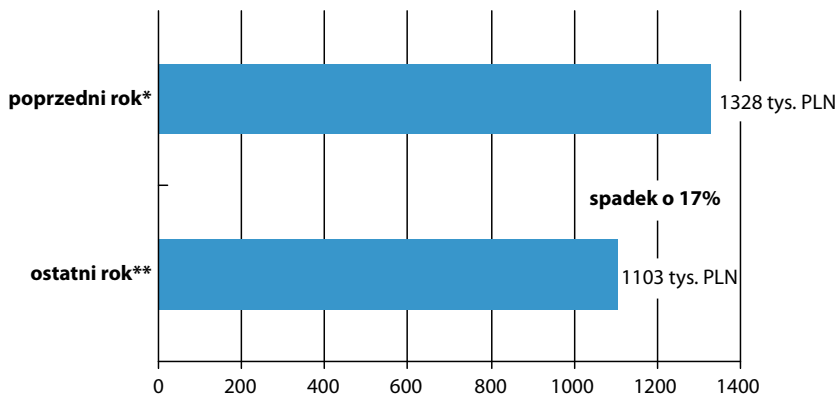
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości – sprzedaż zagraniczna (N=1846), zakup zagraniczny (N=1850).

Dofinansowane przedsiębiorstwa handlowe sprowadzały do kraju więcej produktów, niż eksportowały za granicę. Natomiast firmy z sektora przemysłowego odnotowały znaczne dodatnie saldo obrotów handlowych w ostatnim roku (66%).

#### 4.3.4. Nakłady inwestycyjne

Firmy są zmuszone do systematycznego ponoszenia nakładów inwestycyjnych, żeby się rozwijać i sprostać wyzwaniom konkurencji. Alarmującym sygnałem powinien być wyraźny spadek poziomu inwestycji w przedsiębiorstwach. W przypadku firm, które zrealizowały dofinansowane projekty inwestycyjne, może sygnalizować brak wartości dodanej w tym wymiarze (*deadweight*) – jaką powinno wywołać dofinansowanie – w postaci trwałej aktywizacji procesów inwestycyjnych.

Wykres 88. Średni poziom nakładów inwestycyjnych (z wyłączeniem środków pomocy publicznej) beneficjentów Działania 2.3



\* poprzedni rok – 2005 r. (rundy 1 i 2)/2006 r. (rundy 3–6)/2007 r. (rundy 7–10)/2008 r. (rundy 11–12).

\*\*ostatni rok – 2006 r. (rundy 1 i 2)/2007 r. (rundy 3–6)/2007 r. (rundy 7–10)/2009 r. (rundy 11–12).

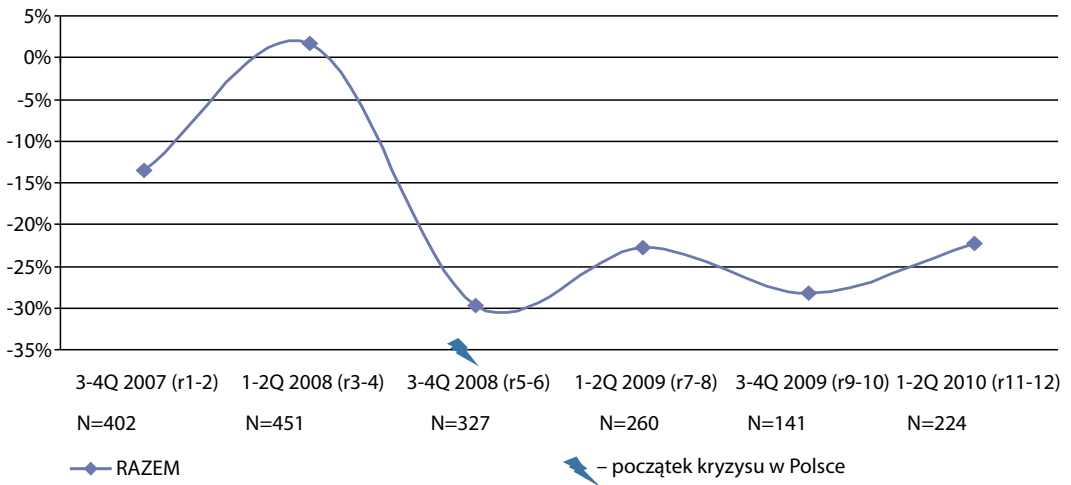
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości (N=1804).

Przedsiębiorcy rzadziej niż w poprzednim okresie, do którego odnosiło się badanie, odnawiali zużyte zasoby i środki produkcji. Średnio przeznaczyli na te cele 225 000 zł mniej. Nakłady inwestycyjne w przypadku beneficjentów Działania 2.3 w ciągu roku spadły średnio aż o 17%.

36% przedsiębiorców w momencie badania spodziewało się wzrostu nakładów na inwestycje w ciągu najbliższych 12 miesięcy, jednak aż co piąty liczył się z ich spadkiem.

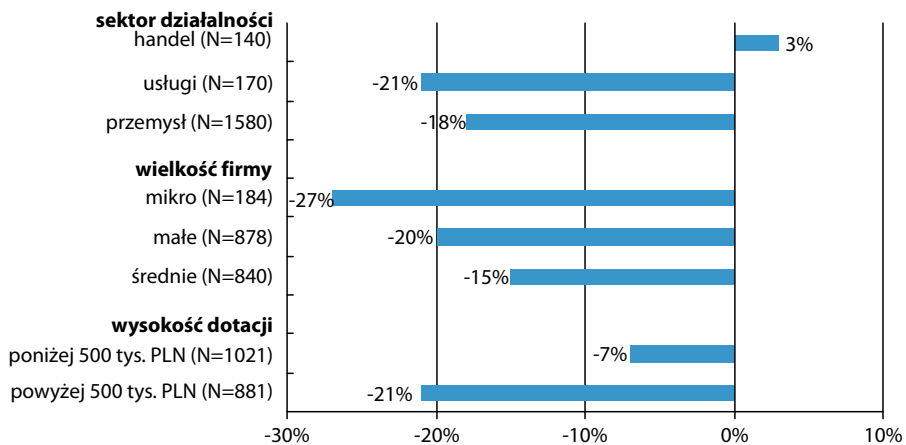
Nakłady inwestycyjne w grupie dofinansowanych firm jedynie w pierwszym półroczu 2008 r. były nieco większe (2%) w stosunku do roku poprzedniego. W innych okresach były zawsze niższe niż w okresie poprzedzającym udział w Działaniu 2.3. W przeciwieństwie do poprzednich badanych wskaźników ekonomicznych, prawdopodobnie w tym przypadku nie mamy do czynienia z negatywnym oddziaływaniem międzynarodowego kryzysu gospodarczego – a przynajmniej jego rola nie wydaje się być dominującą – ale z redukcją wskaźnika inwestycji, spowodowaną podwyższoną aktywnością inwestycyjną przedsiębiorców w poprzednim okresie (związaną z projektami Działania 2.3). W okresie 18 miesięcy po rozliczeniu projektów obserwujemy zatem efekt stabilizacji w tym wymiarze – swoistego nasycenia inwestycyjnego.

Wykres 89. Dynamika nakładów inwestycyjnych (z wyłączeniem środków pomocy publicznej) beneficjentów Działania 2.3 w kolejnych latach



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 z wyłączeniem braków danych i 3% najwyższych wartości (N=1804).

Wykres 90. Dynamika nakładów inwestycyjnych (z wyłączeniem środków pomocy publicznej) beneficjentów Działania 2.3 w podziale na sektor działalności, wielkość przedsiębiorstwa i wysokość dotacji



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3.

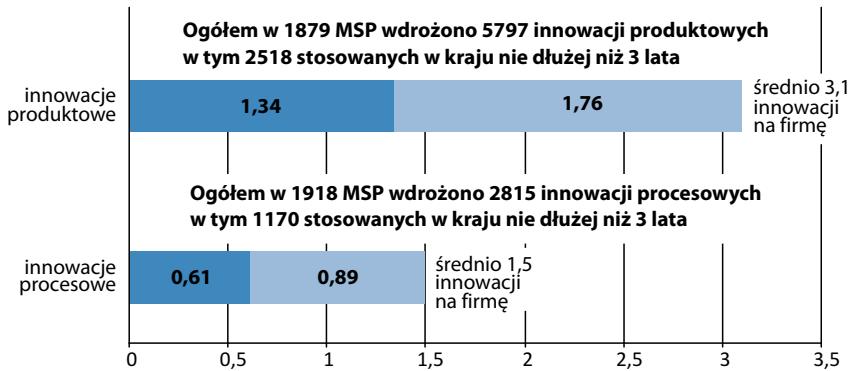
Wielkość firmy wpływała na dynamikę zmiany wartości nakładów inwestycyjnych. Większe przedsiębiorstwa inwestowały procentowo więcej niż przedsiębiorstwa mniejsze.

Firmy handlowe zainwestowały średnio o 3% więcej środków w ostatnim roku niż w roku poprzednim. W przypadku przemysłu i usług wartość nakładów spadła prawie o jedną piątą.

### 4.3.5. Wdrożone innowacje

Inwestycje, które miały zwiększyć innowacyjność firmy, były istotą dofinansowanych projektów. Przez innowację można rozumieć działania związane z: 1) uruchomieniem produkcji oraz przygotowaniem do sprzedaży nowych lub istotnie ulepszonych wyrobów (bądź usług), przeznaczonych do wprowadzenia na dany rynek lub 2) wprowadzeniem unowocześnienia procesów w przedsiębiorstwie.

Wykres 91. Średnia liczba innowacji wdrożonych w ciągu 18 miesięcy po rozliczeniu projektów przez beneficjentów Działania 2.3



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 z wyłączeniem braków danych – innowacje produktowe (N=1877), innowacje procesowe (N=1915).

Firmy korzystające z Działania 2.3, bezpośrednio po zakończeniu projektów inwestycyjnych, częściej wdrażały innowacje<sup>70</sup>, doskonaląc swój produkt (wyrób bądź usługę), niż ulepszały metody produkcji czy dystrybucji poprzez wprowadzenie innowacji procesowych.

W przedsiębiorstwach, w ciągu 18 miesięcy od rozliczenia projektów, powstało 5 797 innowacji produktowych, z czego aż 43% to – zgodnie z deklaracjami beneficjentów – innowacje stosowane w kraju nie dłużej niż 3 lata. O połowę mniej wdrożono innowacji procesowych: 2 815, w tym 42% stosowanych w Polsce nie dłużej niż 3 lata.

6 na 10 badanych beneficjentów, w momencie badania, planowało wprowadzenie w ciągu najbliższych 12 miesięcy innowacji produktowych, a nieco ponad połowa – wprowadzenie innowacji procesowych. Zamierzenia odnośnie do wprowadzenia innowacji stosowanych w kraju nie dłużej niż 3 lata (niezależnie od ich rodzaju) deklarowano niemal dwukrotnie rzadziej.

<sup>70</sup> W przypadku Działania 2.3, w ramach Oceny rezultatów po 18 miesiącach, badano zarówno wprowadzone przez beneficjentów innowacje produktowe i procesowe w skali przedsiębiorstwa, jak również innowacje w skali rynku (w przeciwieństwie do Działania 2.1 – por. przypis 52). Przez wprowadzenie innowacji produktowej w skali rynku rozumiano wdrożenie przez firmę nowatorskiego produktu (wyrobu bądź usługi) stosowanego w kraju nie dłużej niż 3 lata, z zastosowaniem dotychczasowego procesu technologicznego, zarządzania oraz innych procesów, mających wpływ na asortyment oferty. Natomiast wprowadzenie innowacji procesowej w skali rynku w niniejszym badaniu ewaluacyjnym rozumiano jako wdrożenie przez przedsiębiorstwo nowatorskiego procesu technologicznego, zarządzania lub innego, stosowanego w kraju nie dłużej niż 3 lata, mającego na celu oferowanie dotychczasowych produktów (wrobów bądź usług) lub poszerzenie oferty.



Tabela 35. Liczba beneficjentów Działania 2.3, którzy wprowadzili innowacje w skali przedsiębiorstwa

	RAZEM	3Q 2007 (r1)	4Q 2007 (r2)	1Q 2008 (r3)	2Q 2008 (r4)	3Q 2008 (r5)	4Q 2008 (r6)	1Q 2009 (r7)	2Q 2009 (r8)	3Q 2009 (r9)	4Q 2009 (r10)	1Q 2010 (r11)	2Q 2010 (r12)
<b>innowacje produktowe (liczba firm)</b>	1384	163	152	207	157	119	128	115	80	64	45	57	98
<b>innowacje produktowe (% firm)</b>	72%	73%	71%	79%	73%	74%	70%	68%	77%	85%	63%	66%	62%
<b>innowacje procesowe (liczba firm)</b>	1295	166	142	203	157	100	123	103	71	50	43	50	87
<b>innowacje procesowe (% firm)</b>	67%	75%	66%	77%	73%	62%	67%	61%	68%	67%	61%	58%	55%

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 z wyłączeniem braków danych – innowacje produktowe (N=1877), innowacje procesowe (N=1915).

Tabela 36. Liczba beneficjentów Działania 2.3, którzy wprowadzili innowacje w skali rynku (stosowane w kraju nie dłużej niż 3 lata)

	RAZEM	3Q 2007 (r1)	4Q 2007 (r2)	1Q 2008 (r3)	2Q 2008 (r4)	3Q 2008 (r5)	4Q 2008 (r6)	1Q 2009 (r7)	2Q 2009 (r8)	3Q 2009 (r9)	4Q 2009 (r10)	1Q 2010 (r11)	2Q 2010 (r12)
<b>innowacje produktowe (liczba firm)</b>	1384	163	152	207	157	119	128	115	80	64	45	57	98
<b>innowacje produktowe (% firm)</b>	72%	73%	71%	79%	73%	74%	70%	68%	77%	85%	63%	66%	62%
<b>innowacje procesowe (liczba firm)</b>	1295	166	142	203	157	100	123	103	71	50	43	50	87
<b>innowacje procesowe (% firm)</b>	67%	75%	66%	77%	73%	62%	67%	61%	68%	67%	61%	58%	55%

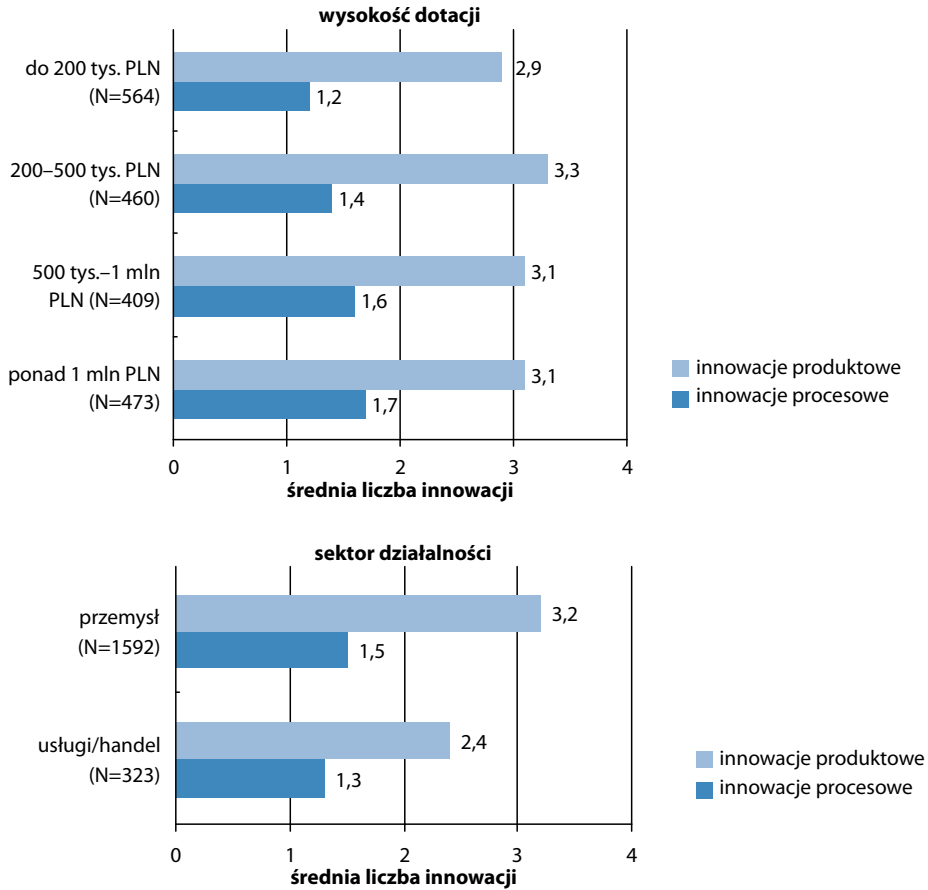
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 z wyłączeniem braków danych – innowacje produktowe (N=1877), innowacje procesowe (N=1915).

Prawie taka sama liczba przedsiębiorców, w ciągu 18 miesięcy od rozliczenia projektów, wdrożyła innowacje procesowe i produktowe (niezależnie od zasięgu innowacji).

W ciągu 18 miesięcy po rozliczeniu projektów w sektorze przemysłu powstawała prawie jedna innowacja produktowa więcej (średnio 0,8) niż w handlu i usługach. Ponadto w dofinansowanych firmach przemysłowych powstało dwa razy więcej innowacji produktowych niż procesowych.

Wyższe dofinansowanie sprzyjało większej liczbie innowacji procesowych wprowadzonych przez beneficjentów bezpośrednio po udziale w Programie. Taka zależność nie występowała w wypadku innowacji produktowych.

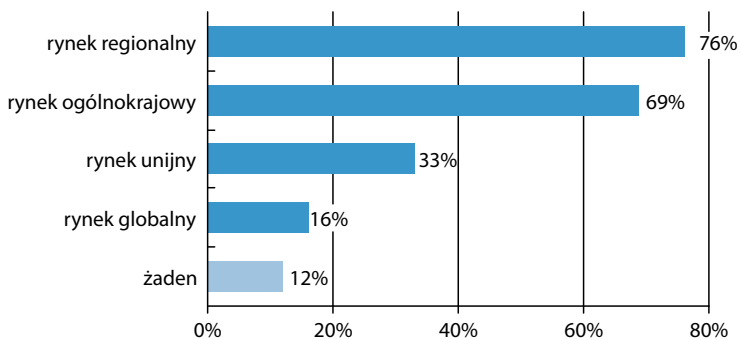
Wykres 92. Średnia liczba innowacji wdrożonych w ciągu 18 miesięcy po rozliczeniu projektów przez beneficjentów Działania 2.3 w podziale na sektor działalności i wysokość dotacji



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 z wyłączeniem braków danych.

Wykres 93. Wpływ projektów Działania 2.3 na wprowadzenie innowacji

*Czy realizacja projektu(ów) wpłynęła na wprowadzenie w przedsiębiorstwie innowacji na skalę rynku...?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3, którzy stwierdzili, iż realizacja projektu(ów) wpłynęła na wprowadzenie w przedsiębiorstwie innowacji (N=1785); wartości na wykresie nie sumują się do 100%, ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

Co ósmy badany przedsiębiorca stwierdził, że realizacja projektu nie wpłynęła na wprowadzenie w jego firmie innowacji na skalę jakiegokolwiek rynku.

Inna zależność, którą zaobserwowano, wskazuje, że im większy rynek, tym mniej innowacji odnoszących się do niego wprowadziły dofinansowane firmy.

Tabela 37. Wpływ projektów Działania 2.3 na wprowadzenie innowacji w podziale na sektor działalności

rynek	handel		usługi		przemysł	
	N	%	N	%	N	%
<b>regionalny</b>	90	64%	124	72%	1110	69%
<b>ogólnokrajowy</b>	75	53%	94	55%	1024	64%
<b>unijny</b>	25	18%	36	21%	519	33%
<b>globalny</b>	18	13%	18	11%	246	15%
<b>żaden</b>	39	27%	34	20%	315	20%

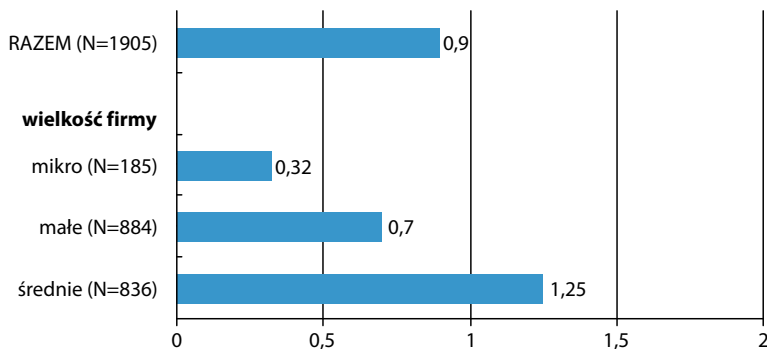
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3; wartości w tabeli nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

We wszystkich sektorach wpływ projektu inwestycyjnego na badany aspekt był największy na rynku regionalnym. Więcej innowacji na rynku ogólnokrajowym i unijnym wprowadzili beneficjenci z sektora przemysłowego.

#### 4.3.6. Uzyskane certyfikaty

Certyfikaty ułatwiają przedsiębiorstwom działanie na różnych rynkach i zdobywanie nowych odbiorców dla swoich towarów, wyrobów lub usług. Mogąc wykazać się gwarancją jakości produktu i potwierdzeniem wiarygodności, firmy zyskują zaufanie partnerów i klientów.

Wykres 94. Średnia liczba certyfikatów (w tym znaków zgodności) uzyskanych po rozliczeniu projektów Działania 2.3 w podziale na wielkość przedsiębiorstwa



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 zakładający uzyskanie certyfikatu (N=1905).

Przedsiębiorstwa objęte Działaniem 2.3 w ciągu 18 miesięcy od rozliczenia projektów uzyskały średnio jeden certyfikat (znak zgodności) na firmę. Blisko co trzecia firma w momencie badania planowała wprowadzenie nowych certyfikatów w ciągu następnego roku.

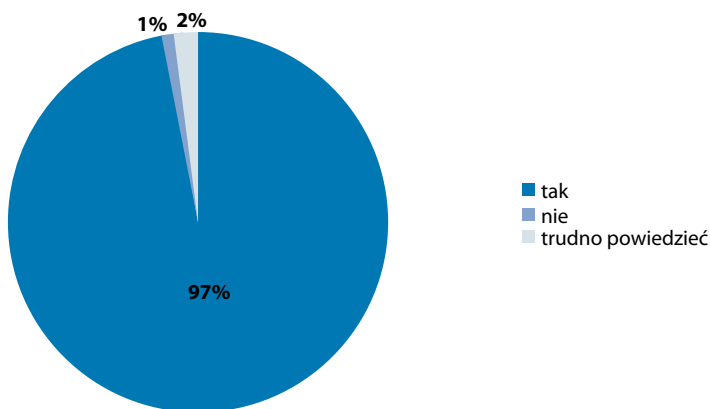
Wielkość firmy była czynnikiem sprzyjającym pozyskaniu większej liczby certyfikatów (znaków zgodności). Jedynie co trzecie mikroprzedsiębiorstwo uzyskało certyfikat w badanym okresie.

## 4.4. Oceny i opinie beneficjentów Działania 2.3

### 4.4.1. Ogólna ocena opłacalności udziału w Działaniu 2.3

Wykres 95. Ocena opłacalności projektów Działania 2.3 względem poniesionych nakładów

*Czy efekty udziału firmy w Działaniu warte były poniesionych nakładów?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 (N=1922).

Zdecydowana większość przedsiębiorców biorących udział w Działaniu 2.3 oceniła uczestnictwo w nim jako warte poniesionych kosztów. Udział w Programie opłacił się niemal wszystkim firmom (niespełna 1% przedsiębiorców było odmiennego zdania).

Negatywne oceny w tym wymiarze – pochodzące od 1 proc. beneficjentów – dotyczyły przede wszystkim biurokracji i wysokości dotacji, niewspółmiernej do nakładów finansowych i pracy, włożonych w przygotowanie wniosku o dofinansowanie:

*„Cała masa papierów i angażowania ludzi dla uzyskania niewielkich pieniędzy”*

*„Wartość projektu i jego dofinansowania niewspółmiernie niska w stosunku do powinności sprawozdawczych po zakończeniu projektu. Nadmierny formalizm związany z wywiązywaniem się z zapisów umowy o dofinansowanie.”*

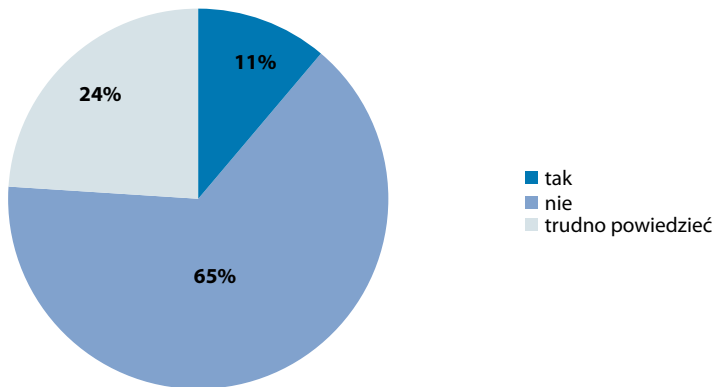
Przygotowanie dokumentacji projektu, monitorowanie wszelkich założonych wskaźników – wszystko to kosztowało beneficjentów (tych, którzy wcześniej negatywnie ocenili opłacalność udziału w Programie, tj. 1% badanych beneficjentów) więcej pieniędzy niż ich firma uzyskała w ramach dotacji. Przedsiębiorcy sygnalizowali, że przy stosunkowo małych projektach instytucje systemu wdrażania niepotrzebnie stawiały tak duże – ich zdaniem – wymagania formalne (negatywnie oceniano ujednoczenie podejścia formalnego, niezależnie od wielkości projektu). Ponadto wskazywano, że projekty wymagały ogromnej pracy dodatkowej, bez możliwości realizacji zmian w projektach, dostosowujących je do dynamicznej sytuacji na rynku.

#### 4.4.2. Efekty nieprzewidziane Działania 2.3

Nieprzewidziane efekty projektów mogą ujawnić się na różnych etapach cyklu życia Programu. W trakcie badań ewaluacyjnych niejednokrotnie bierze się pod uwagę różne scenariusze – zarówno negatywnych konsekwencji Działań, jak również pozytywnych, ale wykraczających poza oczekiwane rezultaty, zdefiniowane w dokumentach programowych.

Wykres 96. Nieprzewidziane efekty projektów Działania 2.3

*Czy skorzystanie z Działania wywołało efekty, których się Państwo nie spodziewali na etapie przygotowania wniosku/ów?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 (N=1922).

Część beneficjentów nie przewidywała pewnych efektów na etapie przygotowywania wniosku (11%). Były to zarówno efekty pozytywne, jak również negatywne, jednak zdecydowanie więcej było tych pozytywnych.

Pozytywnym zaskoczeniem dla beneficjentów Działania 2.3 okazało się istotne obniżenie kosztów działalności i wzrost produkcji w ciągu 18 miesięcy, następujących po rozliczeniu projektu inwestycyjnego. Spadek kosztów produkcji niejednokrotnie przekraczał wstępne szacunki przedsiębiorców. Dodatkowo wdrożenie projektu umożliwiło modernizację firmy, wzrost mocy produkcyjnych, wprowadzanie nowych wyrobów oraz pozyskanie nowych rynków. Konsekwencją tego był wysoki przyrost wartości sprzedaży, wzrost zatrudnienia (istotny dla rynku lokalnego), stworzenie warunków pod dalsze inwestycje i w końcu poprawa wizerunku firmy: uwiarygodnienie przedsiębiorstwa w oczach klientów, postrzeganie przedsiębiorstwa jako poważnego, dynamicznego partnera:

*„Skorzystanie z Działania Programu pozytywnie przerosło nasze oczekiwania w zakresie osiągnięcia planowanej poprawy jakości wyrobów i unowocześnienia technologii produkcji oraz efektów ekonomicznych w zakresie poprawy wydajności i wyników finansowych projektodawcy”.*

Negatywnym, przykrym zaskoczeniem dla części beneficjentów była nadmierna biurokracja i – jak to określali przedsiębiorcy – „ciągły monitoring”. Przesadnie rozbudowane procedury dotyczące projektu, w sposób nadmierny – zdaniem badanych – angażowały czas i środki:

*„Negatywnym efektem można przede wszystkim określić nadmierną biurokrację związaną z przygotowaniem i rozliczeniem wniosku o dotację. Ponadto wydłużony okres oczekiwania na rozstrzygnięcie PARP, co do przyznania dotacji, wstrzymywał rozpoczęcie realizacji projektu”.*

*„Procedury są nadmiernie rozbudowane, skomplikowane i nadmiernie angażują przedsiębiorcę w procesie przygotowania wniosku, uzyskania dotacji i jej rozliczenia. Firma nasza uważa, że czas poświęcony na przygotowanie dokumentów i aplikowanie o dofinansowanie można znacznie efektywniej wykorzystać w prowadzeniu działalności. Długotrwały proces prowadzenia procedury zniechęcił nas do korzystania na podobnych zasadach z dotacji w przyszłych latach.”*

Do efektów negatywnych przedsiębiorcy zaliczyli również dużą liczbę kontroli (np. Państwowej Inspekcji Pracy, Urzędów Kontroli Skarbowej) po wdrożeniu projektu.

*„Nadspodziewana liczba kontroli po zakończeniu projektu, co powoduje, że prawdopodobnie nie będziemy więcej korzystać z dofinansowania.”*

Wykres 97. Negatywne efekty projektów Działania 2.3



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 (N=1922).

15% beneficjentów zauważyło na etapie realizacji projektu czynniki, mogące mieć negatywny wpływ na jego efekty końcowe. Były to zarówno czynniki związane z procedurą uzyskiwania dotacji, jak również czynniki zewnętrzne.

Beneficjenci (przedsiębiorcy, którzy odnotowali czynniki negatywnie oddziałujące na efekty końcowe projektu, tj. 15% badanych) wskazywali m. in. na niedotrzymywanie terminów przez administrację, co prowadziło do zmiany w realizacji inwestycji:

*„Bardzo długa i zbyt skrupulatna procedura. W czasie realizacji projektu niektóre urzędy przewidziane do zakupu zestarzały się.”*

Przedsiębiorcy krytycznie odnosili się również do przesuwania terminów rozpatrywania wniosków o dofinansowanie oraz opóźnień w wypłatach środków (dotacji) na rachunek bankowy przedsiębiorców.

Kolejnym czynnikiem negatywnym, sygnalizowanym przez badanych, był brak elastyczności i – ich zdaniem – niskie kwalifikacje pracowników administracji. Przedsiębiorcy wskazywali, że niejednokrotnie zdarzało się, iż byli źle informowani lub niedoinformowani. Narzekali na niepotrzebny ich zdaniem formalizm w rozliczaniu dotacji, literalne podejście do zapisów we wniosku i małe zrozumienie dla zmian, które wynikają z regulacji rynkowych, do których firma musi się dostosować.

Innym typem czynników negatywnych były czynniki zewnętrzne, niezwiązane z procedurami Programu. Był to przede wszystkim światowy kryzys finansowy, który spowodował wahania walut, spadki na giełdzie oraz brak koniunktury na rynku. Recesja niejednokrotnie przełożyła się na spadek liczby zamówień, wpływając niekorzystnie na stabilność finansową firm. Mniejsze od zakładanego zainteresowanie produktami beneficjentów, spowodowało brak zakładanych w projekcie umów z kontrahentami – wycofanie się partnerów zagranicznych, pomimo spełnienia przez beneficjentów wszystkich narzuconych wymagań zarówno sprzętowych, jak i cenowych:

*„Czynnik, które mogą mieć negatywny wpływ na osiągnięcie celów założonych w ramach realizowanych projektów to przede wszystkim wahania kursów walut oraz kryzysy na rynkach gospodarczych, które przede wszystkim mają wpływ na wartość sprzedaży eksportowej”.*

*„Ogólnoswiatowy kryzys jest głównym czynnikiem mającym zły wpływ na osiągnięcie efektów końcowych projektu. Stagnacja w budownictwie, bankructwa deweloperów i wielu firm budowlanych sprawiły, iż zapotrzebowanie na produkowane przez nas wyroby jest mniejsze, niż planowaliśmy. Współpraca z kontrahentami zagranicznymi została znacznie ograniczona ze względu na duże ryzyko niewypłacalności firm budowlanych z krajów dotkniętych kryzysem”.*

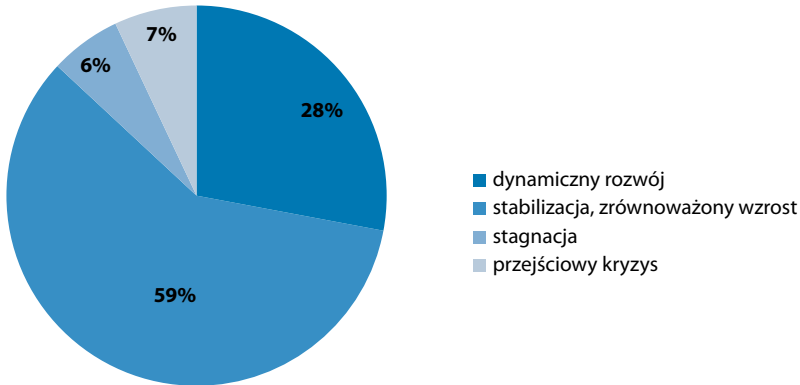
Istotnym utrudnieniem dla przedsiębiorców okazał się również brak wykwalifikowanej kadry na rynku pracy i emigracja pracowników:

*„Do podstawowych efektów negatywnych zaliczam problemy z osiągnięciem założonych wskaźników zatrudnienia. Ubiegłe dwa lata to duży problem z pozyskaniem i utrzymaniem kadry pracowników. Nastąpiła duża fluktuacja zatrudnienia, spowodowana emigracją zarobkową”.*

#### **4.4.3. Wpływ Działania 2.3 na wybrane aspekty funkcjonowania przedsiębiorstw**

Wdrożenie Działania 2.3 umożliwiło wielu polskim przedsiębiorcom podjęcie działań związanych z rozwojem firm. Przez rozwój rozumiemy pozytywną, mierzalną zmianę potencjału przedsiębiorstwa. Firmy nastawione na rozwój dążą do zwiększenia rozmiaru produkcji, poprawy jakości produktów, obniżenia kosztów własnych itp. Rozwój następuje w wyniku ukształtowania hierarchii celów przedsiębiorstwa tak w zakresie relacji wewnętrznych, jak również w obszarze stosunków przedsiębiorstwa z otoczeniem. Jest w istocie fuzją czynników produkcji: wdrożenia nowoczesnej technologii, wprowadzenia nowych wyrobów, pozyskiwania rynków zbytu. Przedsiębiorstwo, które się nie rozwija, nie jest w stanie podolać coraz to nowym wymogom otoczenia, nie może poprawić poziomu świadczonych usług, umocnić pozycji ekonomicznej, a z czasem wskutek wzmacniającej się konkurencji może być wypychane z rynku.

Wykres 98. Obecna sytuacja (kondycja) przedsiębiorstw – oceny beneficjentów Działania 2.3 po 18 miesiącach od rozliczenia projektów

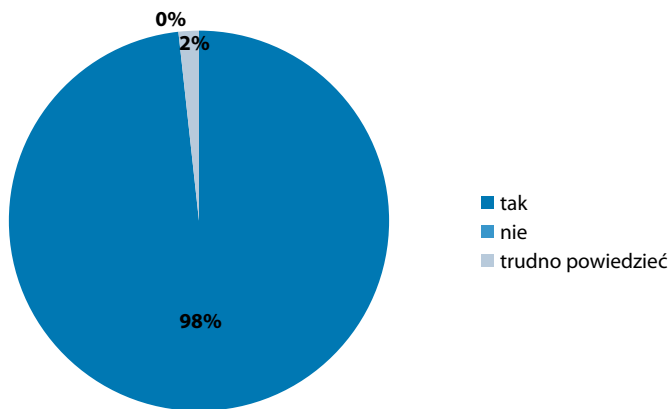


Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 (N=1922).

Beneficjenci Działania 2.3 w nieco większym stopniu aniżeli beneficjenci Działania 2.1 byli skłonni uznać, że ich firma na moment badania znajdowała się w fazie dynamicznego rozwoju. Takie deklaracje złożyło 30% respondentów, przy czym rzadziej przedsiębiorcy mikro – 23%. Mniejszy był w ich gronie także udział beneficjentów, którzy ocenili, że ich firma znajduje się w fazie przejściowego kryzysu lub stagnacji. Blisko 60% badanych, po 18 miesiącach od rozliczenia projektu, przedstawiło sytuację przedsiębiorstwa jako stabilizację lub zrównoważony wzrost.

Wykres 99. Wpływ projektów Działania 2.3 na rozwój przedsiębiorstw

*Czy realizacja projektu(ów) miała wpływ na rozwój Pana(i) przedsiębiorstwa?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 (N=1922).

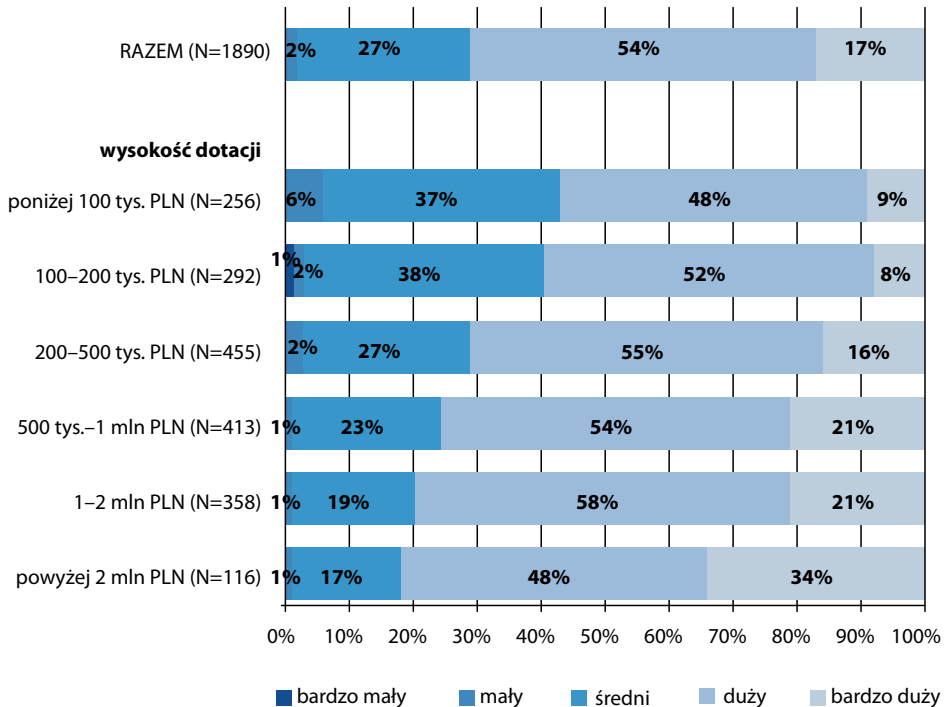
Tylko jeden przedsiębiorca stwierdził, że projekt inwestycyjny pozostał bez wpływu na rozwój jego firmy:

*„W momencie wprowadzania projektu firma dysponowała zamówieniem na produkt od dużego klienta i prowadziła rozmowy z innymi odbiorcami, którzy wykazywali duże zainteresowanie produktem. Po rozpoczęciu produkcji w 2006 roku i realizacji zamówienia klient zrezygnował z dalszych zamówień. Nie udało się zdobyć zamówień od innych klientów. Podkreślamy, że rezygnacja z zamówień nie wiązała się z jakością produktu (bardzo dobra) i ceną (konkurencyjna), lecz jak przypuszczamy z większą atrakcyjnością marketingową tradycyjnych saszetek.”*



Warto również podkreślić, że stosunkowo niewielka liczba beneficjentów nie potrafiła jednoznacznie ocenić oddziaływania Działania 2.3 na rozwój przedsiębiorstwa i posiłkowała się odpowiedzią „trudno powiedzieć” (2%). Jednak zdecydowana większość przedsiębiorców (98%) stwierdziła, że projekt wywarł wpływ na rozwój firmy. Badani, którzy dostrzegali pozytywne oddziaływanie projektu, oceniali je najczęściej jako duże lub bardzo duże (71%). Niewielka liczba beneficjentów oceniła wpływ projektu na rozwój ich firmy jako mały (2%).

Wykres 100. Wpływ projektów Działania 2.3 na rozwój przedsiębiorstw w podziale na wysokość dotacji



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3, którzy zauważyli wpływ projektu na rozwój (N=1890).

Niezwykle istotne znaczenie dla oceny wpływu Działania 2.3 na rozwój dofinansowanych firm miała wielkość dofinansowania. Im większa wartość dotacji, tym oceny wpływu projektu na rozwój przedsiębiorstwa były wyższe (w przypadku wyższych dotacji, częściej wskazywano na duży lub bardzo duży wpływ projektu na rozwój firmy).

Działanie 2.3, zdaniem beneficjentów, miało największy wpływ na dwa aspekty funkcjonowania firm: unowocześnienie technologiczne oraz poprawę bezpieczeństwa i higieny pracy (BHP). Wpływ projektu na pierwszy aspekt odczuły niemal wszystkie przedsiębiorstwa (91%), natomiast na poprawę BHP – ponad trzy czwarte beneficjentów. Najsłabszy wpływ projektu odnotowano w przypadku nawiązywania lub poszerzania współpracy z instytucjami badawczo-rozwojowymi.

Dla sektora przemysłowego realizacja projektów inwestycyjnych miała istotnie większy wpływ w wymiarach unowocześnienia technologicznego i poprawy BHP niż dla pozostałych sektorów – handlowego i usługowego. Firmy przemysłowe częściej wskazywały również na zmniejszenie zanieczyszczenia środowiska, wzrost potencjału inwestycyjnego oraz zwiększenie liczby zagranicznych kontraktów handlowych, w wyniku realizacji projektu. W przypadku sektora usług beneficjenci podkreślali przede wszystkim wpływ projektu na unowocześnienie technologii IT/ITC, a w sektorze handlu – na podniesienie jakości i efektywności zarządzania.

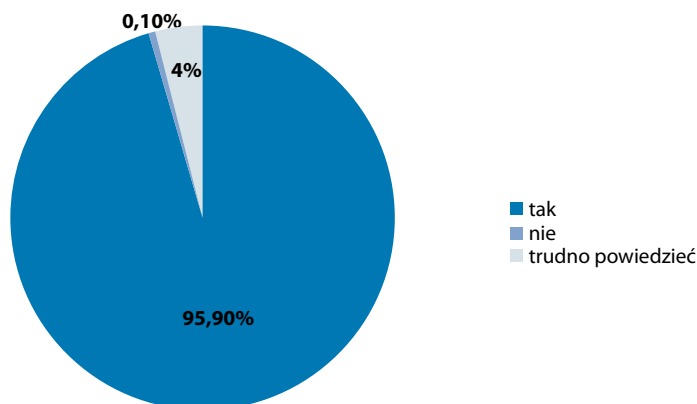
Tabela 38. Wpływ projektów Działania 2.3 na wybrane aspekty funkcjonowania przedsiębiorstw w podziale na sektor działalności

	RAZEM		sektor działalności					
	N	%	handel		usługi		przemysł	
			N	%	N	%	N	%
<b>unowocześnienie technologiczne firmy</b>	1748	91%	106	75%	139	81%	1491	<b>93%</b>
<b>poprawa bezpieczeństwa i higieny pracy</b>	1488	77%	103	73%	106	62%	1269	<b>80%</b>
<b>wzrost potencjału inwestycyjnego przedsiębiorstwa</b>	916	48%	49	35%	70	41%	789	<b>49%</b>
<b>zmniejszenie zanieczyszczenia środowiska przez firmę</b>	777	40%	48	34%	41	24%	679	<b>43%</b>
<b>zwiększenie liczby zagranicznych kontaktów handlowych</b>	644	34%	30	21%	27	16%	583	<b>36%</b>
<b>unowocześnienie technologii IT/ITC</b>	486	25%	51	36%	80	<b>46%</b>	356	22%
<b>dostosowanie firmy do działalności na terenie UE</b>	473	25%	20	14%	41	24%	407	25%
<b>podniesienie jakości i efektywności zarządzania</b>	462	24%	58	<b>41%</b>	50	29%	353	22%
<b>poprawa kwalifikacji kadr</b>	456	24%	35	25%	52	30%	369	23%
<b>nawiązanie, poszerzenie współpracy z innymi firmami</b>	207	11%	24	17%	21	12%	159	10%
<b>nawiązanie i/lub poszerzenie współpracy z B+R</b>	76	4%	6	4%	8	5%	61	4%
<b>żadne z powyższych</b>	4	0%			1	1%	3	0%

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 (N=1921); wartości w tabeli nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

Wykres 101. Wpływ projektów Działania 2.3 na konkurencyjność przedsiębiorstw

*Czy realizacja projektu(ów) wpłynęła na zwiększenie konkurencyjności Pana(i) przedsiębiorstwa?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 (N=1922).

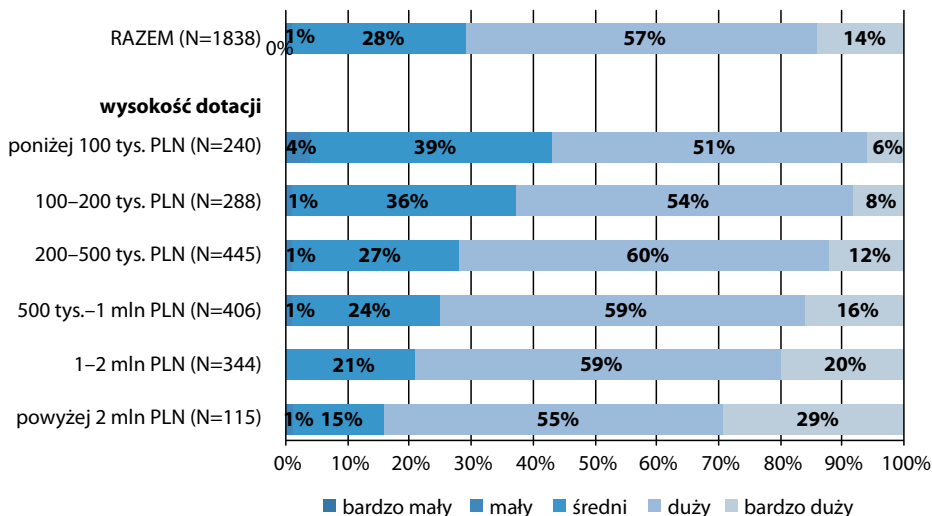
Tylko jeden przedsiębiorca stwierdził, że projekt nie wpłynął w jakimkolwiek stopniu na zwiększenie konkurencyjności jego firmy. Był to ten sam beneficjent, który ocenił, że projekt nie oddziaływał na rozwój przedsiębiorstwa:

*„Ponieważ mimo starań nie mamy zamówień na produkty uzyskiwane z maszyny zakupionej w ramach Projektu”.*

Jedynie 4% badanych udzieliło odpowiedzi „trudno powiedzieć”, a zdecydowana większość beneficjentów wskazała na zwiększenie się konkurencyjności ich firm dzięki realizacji projektu.

Wykres 102. Wpływ projektów Działania 2.3 na konkurencyjność przedsiębiorstw w podziale na wysokość dotacji

*Jak ocenia Pan(i) wpływ projektu(ów) na zwiększenie konkurencyjności Pana(i) firmy?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3, którzy zauważyli wpływ projektu na zwiększenie konkurencyjności (N=1838).

Wysokość dotacji znalazła odzwierciedlenie w ocenach przedsiębiorców odnośnie do siły wpływu projektu na wzrost konkurencyjności ich firm. Wyższa kwota dofinansowania szła w parze ze wzrostem liczby beneficjentów twierdzących, że Działanie 2.3 istotnie zwiększyło konkurencyjność przedsiębiorstwa (im wyższa dotacja, tym częstsze opinie badanych o dużym lub bardzo dużym wpływie projektu na zwiększenie konkurencyjności firm).

Tabela 39. Wpływ projektów Działania 2.3 na wybrane czynniki konkurencyjności przedsiębiorstw w podziale na sektor działalności

*Czy realizacja projektu(ów) pośrednio przełożyła się na następujące czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstwa?*

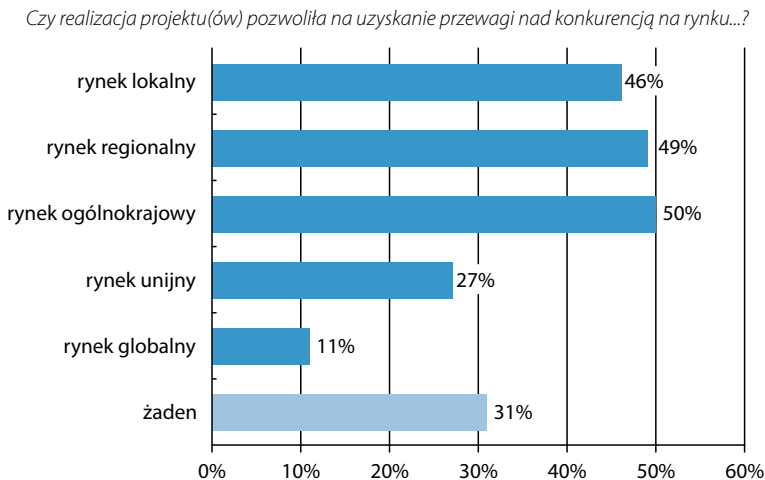
	RAZEM		sektor działalności					
	N	%	handel		usługi		przemysł	
			N	%	N	%	N	%
wzrost jakości produktów/usług	1834	95%	126	89%	160	93%	1536	96%
wzrost rozpoznawalności marki firmy	1749	91%	127	90%	154	90%	1457	91%
wzrost rentowności firmy	1507	78%	99	70%	99	58%	1299	81%
wzrost rozpoznawalności produktów/usług	1448	75%	99	70%	119	70%	1219	76%
poszerzenie oferty produktów/usług	1078	56%	82	58%	110	64%	878	55%
obniżenie kosztów produkcji/świadczenia usług	977	51%	66	47%	101	59%	803	50%
żadne z powyższych	16	1%	2	1%	2	1%	12	1%

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 (N=1922); wartości w tabeli nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

Wpływ projektu na wszystkie badane wymiary konkurencyjności okazał się duży. Prawie zawsze ponad połowa przedsiębiorców wskazywała na dany czynnik. Działanie 2.3 – zdaniem beneficjentów – przełożyło się przede wszystkim na takie czynniki konkurencyjności ich firm, jak wzrost jakości oraz poszerzenie oferty produktów, a także obniżenie kosztów produkcji, a co za tym idzie – wzrost rentowności firmy.

W przemyśle, częściej niż handlu i usługach, beneficjenci wskazywali na oddziaływanie Działania 2.3 na obniżenie kosztów produkcji (81%).

Wykres 103. Wpływ projektów Działania 2.3 na uzyskanie przez beneficjentów przewagi nad konkurencją



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 (N=1922); wartości na wykresie nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

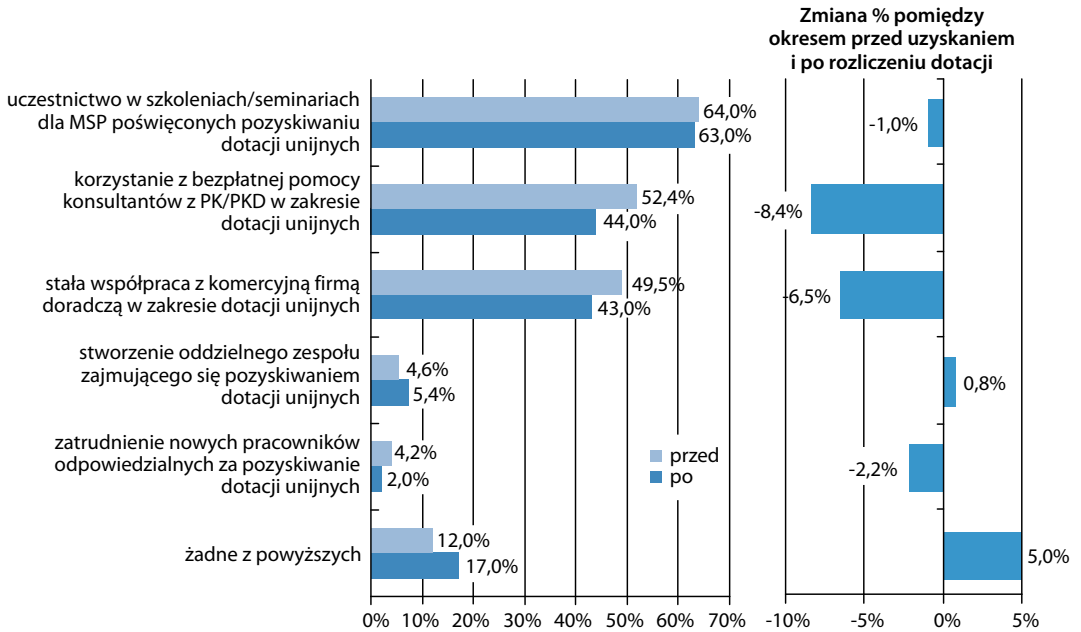
Realizacja projektów w ramach Działania 2.3 pozwoliła beneficjentom osiągnąć przewagę nad konkurencją przede wszystkim na rynkach: lokalnym, regionalnym i ogólnokrajowym. Ponad jedna czwarta badanych przedsiębiorstw (27%) uzyskała dominację nad konkurencją na rynku unijnym, a ponad jedna dziesiąta firm zdobyła przewagę na rynku globalnym (11%), przy czym blisko jedna trzecia beneficjentów nie stwierdziła wpływu realizacji projektu na uzyskanie przewagi nad konkurencją na jakimkolwiek rynku.

Warto podkreślić, że im mniejszy rynek, tym częściej wskazywano na dominację na nim przedsiębiorców biorących udział w Działaniu 2.3. Główne wymiary uzyskanej przewagi to: podniesienie jakości oraz zwiększenie oferty produktów, zwiększenie możliwości produkcyjnych i usługowych (mniej beneficjentów wskazywało na obniżenie kosztów).

Po rozliczeniu dotacji Działania 2.3 beneficjenci rzadziej uczestniczyli w przedsięwzięciach ułatwiających pozyskanie dofinansowania niż przed jej uzyskaniem. Istotnie spadła chęć beneficjentów do współpracy z komercyjną firmą doradcą w zakresie dotacji unijnych oraz korzystania z bezpłatnej pomocy konsultantów PK. Natomiast, co warto podkreślić, po rozliczeniu projektów inwestycyjnych we wspartych przedsiębiorstwach stworzono więcej samodzielnych zespołów zajmujących się pozyskiwaniem dotacji unijnych. Może to sygnalizować, że dotacje jako źródło finansowania różnego typu projektów na trwałe zostały wpisane w strategię działalności przedsiębiorców biorących udział w Działaniu 2.3.

Wykres 104. Podejmowanie przez beneficjentów określonych działań przed uzyskaniem i po rozliczeniu dotacji Działania 2.3

*Czy przed uzyskaniem dotacji Pana (i) firma podejmowała działania takie, jak...?  
Czy po rozliczeniu dotacji podejmowaliście Państwo następujące działania...?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 (N=1922); wartości na wykresie nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

Tabela 40. Podejmowanie przez beneficjentów Działania 2.3 określonych działań po rozliczeniu dotacji w podziale na kondycję przedsiębiorstw

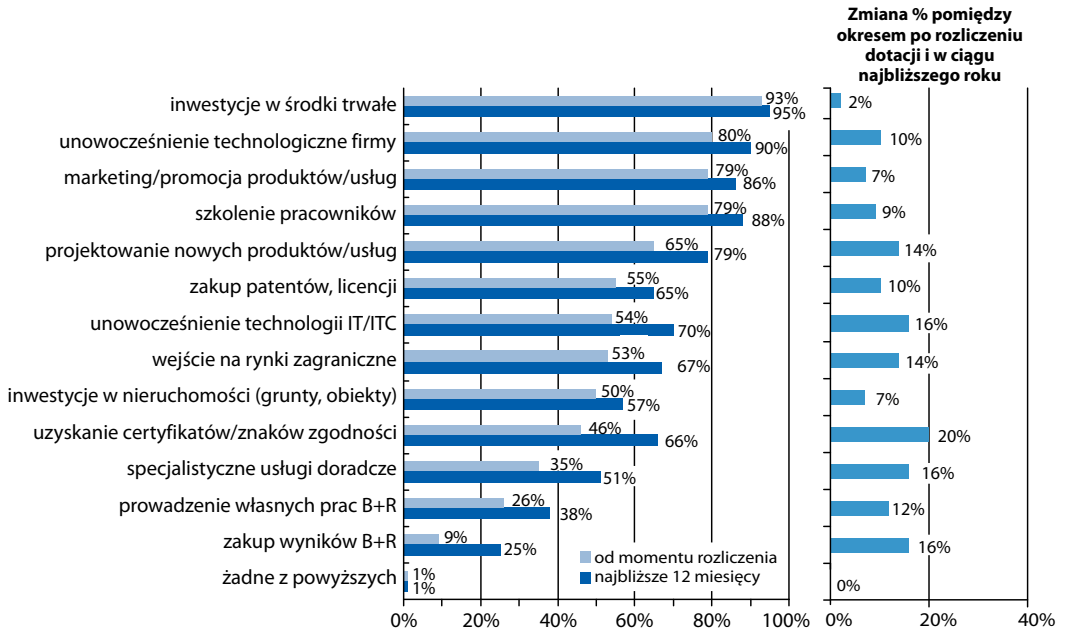
	dynamiczny rozwój		stabilizacja		stagnacja, kryzys	
	N	%	N	%	N	%
<b>uczestnictwo w szkoleniach/seminariach dla MSP poświęconych pozyskiwaniu dotacji</b>	384	<b>71%</b>	700	62%	152	63%
<b>stała współpraca z komercyjną firmą doradczą w zakresie dotacji unijnych</b>	254	47%	596	52%	116	48%
<b>korzystanie z bezpłatnej pomocy konsultantów z PK/PKD w zakresie dotacji unijnych</b>	256	47%	565	50%	105	43%
<b>zatrudnienie nowych pracowników odpowiedzialnych za pozyskiwanie dotacji unijnych</b>	43	<b>8%</b>	47	4%	9	4%
<b>stworzenie oddzielnego zespołu zajmującego się pozyskiwaniem dotacji unijnych</b>	21	4%	40	4%	10	4%
<b>żadne z powyższych</b>	64	12%	141	12%	31	13%

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 (N=1922); wartości w tabeli nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

Firmy określane przez samych przedsiębiorców (właściciele firm, członków zarządu biorących udział w badaniu) jako dynamiczne, dużo bardziej niż firmy stabilne lub będące w stagnacji, przykładają wagę do uczestnictwa w szkoleniach lub seminariach dla sektora MSP, poświęconych pozyskiwaniu dotacji unijnych, oraz kładły większy nacisk na zatrudnianie nowych pracowników odpowiedzialnych za ten obszar działalności.

Wykres 105. Przeznaczenie przez beneficjentów środków na cele prorozwajowe od momentu rozliczenia projektów Działania 2.3 i w ciągu najbliższych 12 miesięcy

*Czy od momentu rozliczenia projektu (ów) przeznaczali środki finansowe na...?  
Czy w ciągu najbliższych 12 miesięcy zamierzają przeznaczyć środki finansowe na...?*



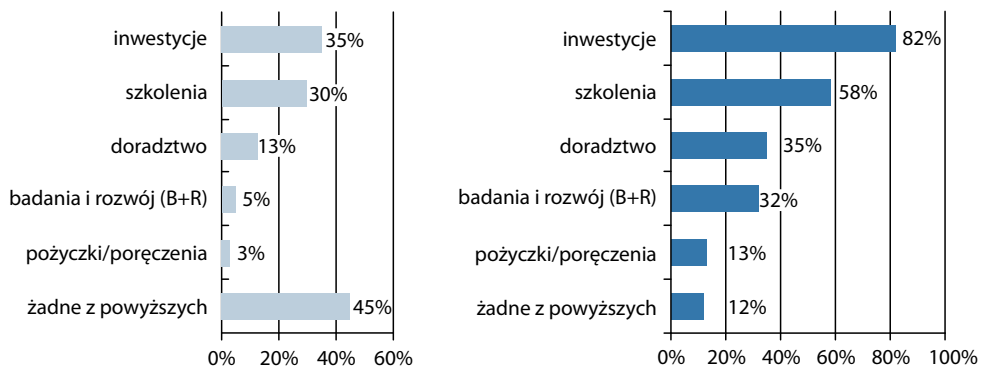
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 (N=1922); wartości na wykresie nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

Większa liczba wspartych przedsiębiorców planuje, w ciągu kolejnych 12 miesięcy od momentu badania, przeznaczyć środki na różnego typu działania prorozwajowe, niż robiła to w okresie bezpośrednio po rozliczeniu projektów.

Największym zainteresowaniem przedsiębiorców cieszą się inwestycje w środki trwałe oraz unowocześnienie technologiczne firm. Duże znaczenie mają także inwestycje w działania marketingowe i szkoleniowe. Na końcu listy celów inwestycyjnych na kolejny rok beneficjenci Działania 2.3 wskazywali zakup wyników prac badawczo-rozwojowych (B+R) oraz prowadzenie własnych prac B+R.

Wykres 106. Korzystanie ze wsparcia publicznego przez beneficjentów Działania 2.3

*Czy od momentu rozliczenia projektu (ów) korzystali lub korzystają Państwo ze wsparcia środków pomocy publicznej na...?  
Czy w ciągu najbliższych 12 miesięcy zamierzają Państwo skorzystać ze wsparcia środków pomocy publicznej na...?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 (N=1922); wartości na wykresie nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

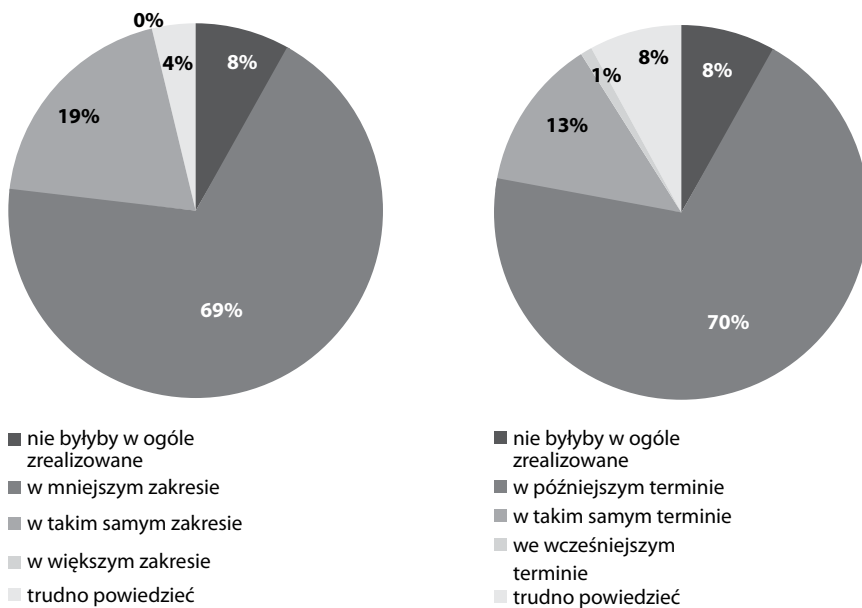
Od momentu rozliczenia projektu beneficjenci Działania 2.3 najczęściej korzystali ze wsparcia środków pomocy publicznej przede wszystkim na inwestycje (35%) i szkolenia (30%), w mniejszym stopniu na doradztwo (13%). Plany pozyskania wsparcia ze środków publicznych na kolejne 12 miesięcy okazały się zdecydowanie bardziej ambitne niż dotychczas deklarowane działania beneficjentów, podejmowane po rozliczeniu projektu.

#### 4.4.4. Efekt bezwładności w Działaniu 2.3

Jednym ze wskaźników efektywności, ujętym w niniejszym badaniu ewaluacyjnym, był poziom tzw. efektu *deadweight*<sup>71</sup>. Beneficjentów zapytano, w jakim zakresie i terminie – ich zdaniem – projekt byłby realizowany bez dotacji.

Wykres 107. Poziom efektu bezwładności (deadweight effect) wśród beneficjentów Działania 2.3

*Czy gdyby Pana(i) firma nie otrzymała dotacji, objęte nią działania zostałyby zrealizowane...?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 (N=1922).

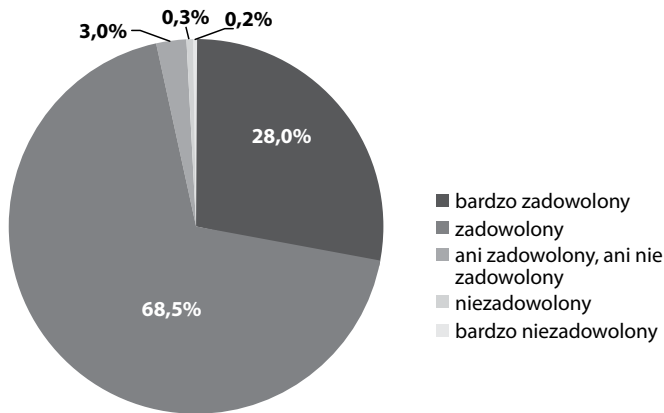
Jedynie 8% badanych przedsiębiorców stwierdziło, że działania objęte dotacją w ogóle nie byłyby zrealizowane, gdyby firma nie uzyskała dofinansowania, a prawie co piąty przedsiębiorca uważał, że pomoc SPO WKP nie była niezbędna do realizacji podjętego projektu. Ponadto 14% badanych po 18 miesiącach od rozliczenia projektu utrzymywało, iż przedsięwzięcie sfinalizowane zostałoby w takim samym terminie lub wcześniej. Mimo tych negatywnych dla oceny efektywności Programu wyników, warto zwrócić uwagę, że zdecydowana większość beneficjentów (ok. 70%), bez dotacji zrealizowałaby projekt w mniejszym zakresie i w późniejszym terminie.

<sup>71</sup> Por. przypis 55.

#### 4.4.5. Ogólne zadowolenie beneficjentów Działania 2.3

Wykres 108. Zadowolenie z realizacji projektów inwestycyjnych wśród beneficjentów Działania 2.3

*Jak określił(a)by Pan(i) swoje zadowolenie z realizacji Projektu inwestycyjnego?*



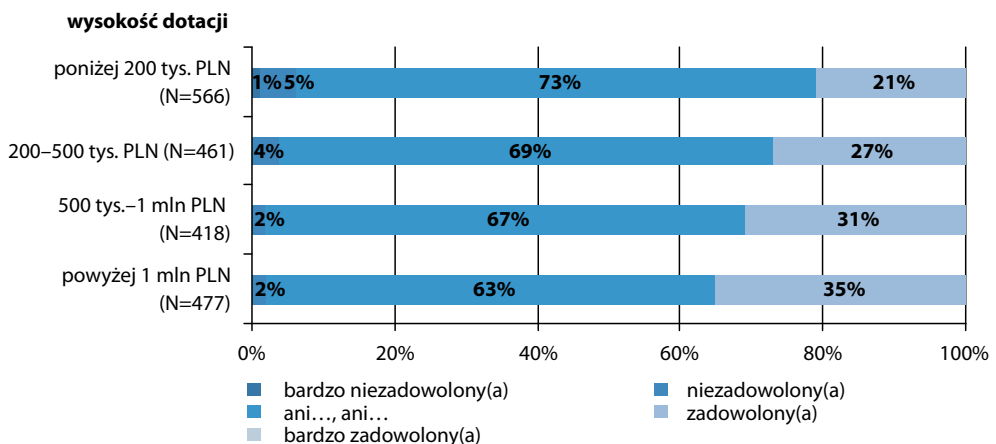
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 (N=1922).

Badani przedsiębiorcy ocenili zadowolenie z realizacji projektu inwestycyjnego na 4,2 pkt (średnia ocen pomiędzy „zadowolony” a „bardzo zadowolony”). Jedynie dziewięciu beneficjentów nie było zadowolonych z realizacji projektu. Przyczynami niezadowolenia były – ich zdaniem – opóźnienia w rozpatrzeniu wniosków, co spowodowało lawinowe przekroczenie terminów lub brak zamówień.

Zaledwie trzech beneficjentów na stu nie potrafiło precyzyjnie określić swojego stosunku do zrealizowanych projektów, natomiast zdecydowana większość (97%) przedsiębiorców wyraziła zadowolenie z jego realizacji.

Oceny w poszczególnych województwach okazały się bardzo wyrównane – oscylowały od 4,1 do 4,3 pkt. Jakiegokolwiek dodatkowe podziały: wielkość firmy, sektor działalności, rundy badania również nie przynosiły znaczących rozbieżności w ocenach przedsiębiorców.

Wykres 109. Zadowolenie z realizacji projektów inwestycyjnych wśród beneficjentów Działania 2.3 w podziale na wysokość dotacji



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Działania 2.3 (N=1922).



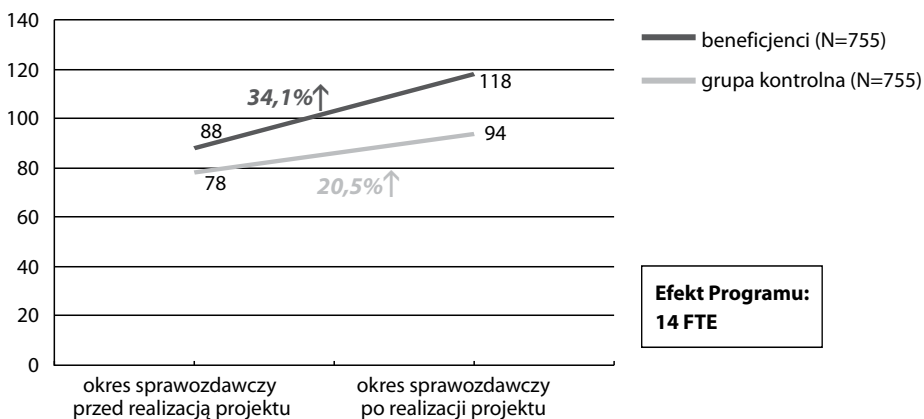
Natomiast szczególnie istotne znaczenie dla oceny zadowolenia z realizacji projektu inwestycyjnego miała wysokość dotacji. Większe dofinansowanie sprzyjało wyższej ocenie zadowolenia (wśród beneficjentów, którzy otrzymali dofinansowanie powyżej 200 tys. zł, nie odnotowano przypadków niezadowolenia).

## 4.5. Efekty Działania 2.3

### 4.5.1 Zatrudnienie i wynagrodzenia

Działanie 2.3 miało wpływ na wzrost wielkości zatrudnienia w grupie jego beneficjentów. Średni efekt interwencji oszacowany został na 14 pełnych etatów (FTE)<sup>72</sup>. Firmy korzystające ze wsparcia Działania 2.3 powiększyły w analizowanym okresie<sup>73</sup> stan zatrudnienia średnio o 30 pełnych etatów, podczas gdy firmy z grupy kontrolnej<sup>74</sup> zwiększyły liczbę pełnych etatów o 16. Wśród beneficjentów wyższa była także dynamika zmian w zakresie wielkości przeciętnego zatrudnienia, która kształtowała się na poziomie 34,1%, podczas gdy w grupie kontrolnej – na poziomie 20,5%. Co ciekawe, zbliżoną dynamikę zmian można było zaobserwować również w przypadku analizy efektów Działania 2.1.

Wykres 110. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie zatrudnienia (w przeliczeniu na pełne etaty)



Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

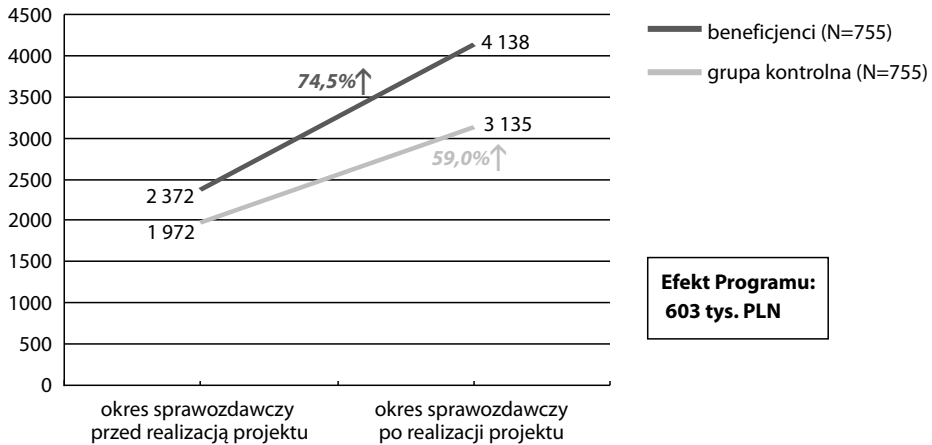
Jednocześnie Działanie 2.3 dało wymierny efekt w postaci zwiększonych wydatków firm na wynagrodzenia. W wyniku przeprowadzonej analizy ustalono, że beneficjenci przeznaczyci dodatkowo przeciętnie ok. 603 tys. zł na wynagrodzenia swoich pracowników (względem scenariusza braku udziału w Programie). Analizując zmianę w czasie, firmy uczestniczące w Działaniu 2.3 zwiększyły wydatki na wynagrodzenia o ok. 1 766 tys. zł (wzrost o 74,5%). Z kolei firmy z grupy kontrolnej, w analogicznym okresie zwiększyły nakłady na wynagrodzenia o ok. 1 163 tys. zł (wzrost o 59%).

<sup>72</sup> FTE (ang. *Full Time Equivalent*) – liczba zatrudnionych w przeliczeniu na pełne etaty.

<sup>73</sup> Zmiany wybranych parametrów ekonomicznych przedsiębiorstw porównywano pomiędzy dwoma okresami – okresem sprawozdawczym poprzedzającym realizację projektu SPO WKP z okresem następującym po realizacji projektu (około rok po).

<sup>74</sup> Grupa kontrolna została dobrana z wykorzystaniem techniki *propensity score matching* (PSM). Zasadnicza idea techniki PSM polega na dobraniu do grupy objętej ocenianą interwencją (w tym przypadku jest to dotacja ze środków UE w ramach Działania 2.3 SPO WKP), w jak największym stopniu podobnej – ze względu na określony zestaw cech – grupy kontrolnej. Szczegóły metodologii techniki PSM zostały opisane w rozdziale II. Cele, zakres i metodologia ewaluacji.

Wykres 111. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie kosztów wynagrodzeń (w tys. PLN)

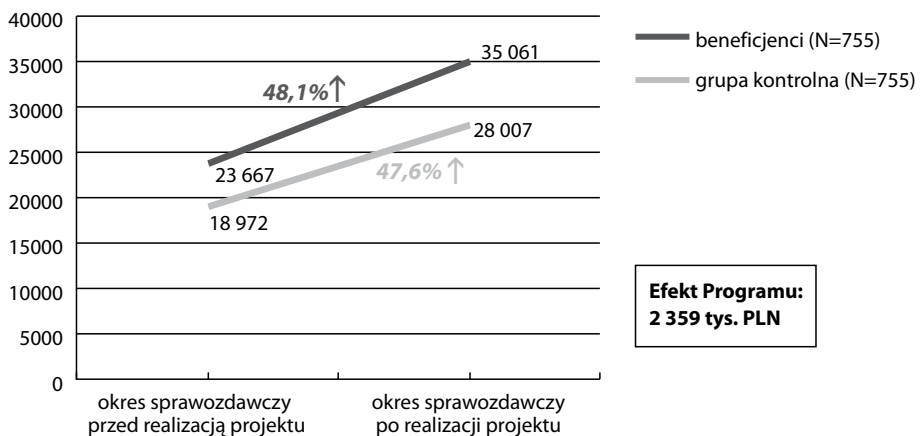


Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

#### 4.5.2. Przychody ze sprzedaży

Dynamika wzrostu przychodów ze sprzedaży w grupie beneficjentów Działania 2.3 oraz w grupie kontrolnej była zbliżona, kształtując się odpowiednio na poziomie ok. 48,1% oraz 47,6%. Porównując sytuację po uczestnictwie w Programie do sytuacji poprzedzającej złożenie wniosku o dofinansowanie, beneficjenci zwiększyli przychody netto ze sprzedaży ogółem przeciętnie ok. 11 394 tys. zł. W tym samym okresie firmy z grupy kontrolnej odnotowały wzrost przychodów o ok. 9 035 tys. zł. Efekt Działania 2.3 oszacowany w wartościach bezwzględnych wyniósł więc przeciętnie ok. 2 359 tys. zł i można go traktować jako bezpośredni skutek udziału w Programie.

Wykres 112. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie przychodów netto ze sprzedaży (w tys. PLN)



Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

Głównym czynnikiem wzrostu przychodów ze sprzedaży była sprzedaż produktów. Analizując efekty w tej podkategorii, różnica między beneficjentami a grupą kontrolną okazała się większa niż w przypadku opisanej

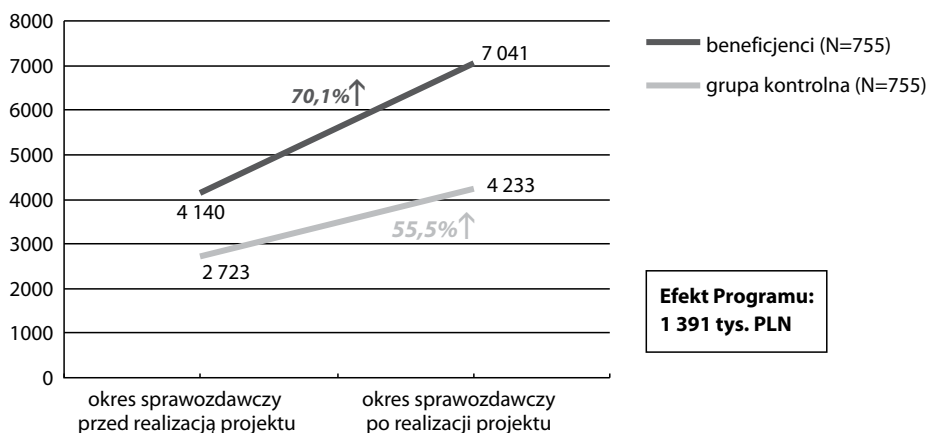
powyżej analizy kategorii przychodów netto ze sprzedaży ogółem i wyniosła 2 567 tys. zł. Jednakże możemy mówić o nieznacznie ujemnym efekcie w przypadku podkategorii przychodów netto ze sprzedaży towarów i materiałów (-245 tys. zł). Warto podkreślić, że jest to zupełnie odmienna sytuacja niż w przypadku efektów uzyskanych w wyniku realizacji Działania 2.1, gdzie wzrost zanotowano przede wszystkim w przypadku podkategorii towarów i materiałów, jednocześnie praktycznie brak efektów w przypadku przychodów netto uzyskanych ze sprzedaży produktów. Wskazuje to na odmienną ścieżkę rozwoju obu grup beneficjentów, mającą jednak swoje uzasadnienie w specyfice obu analizowanych Działań SPO WKP.

Z drugiej strony, zestawiając wyniki beneficjentów Działania 2.1 i 2.3, możemy mówić o znacznym podobieństwie, w przypadku efektów obejmujących wzrost przychodów z eksportu (w rozbiciu na dwie podkategorie – przychody netto ze sprzedaży produktów na eksport oraz przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów na eksport). Porównując bowiem wartość wskaźnika przychodów netto ze sprzedaży produktów na eksport, beneficjenci Działania 2.3 odnotowali przeciętny wzrost wynoszący ok. 2 595 tys. zł, a w tym samym czasie podmioty z grupy kontrolnej wzrost na poziomie ok. 1 664 tys. zł. Efekt Działania 2.3 w tym zakresie można więc oszacować na ok. 931 tys. zł (628 tys. zł w Działaniu 2.1). Dla podkategorii przychodów netto ze sprzedaży na eksport towarów i materiałów, efekt wyniósł przeciętnie 311 tys. zł (222 tys. zł w Działaniu 2.1).

#### 4.5.3. Obroty zagraniczne

Dopełnieniem wyżej opisanych zależności jest analiza obrotów zagranicznych. W okresie po realizacji projektów Działania 2.3 dynamicznie wzrosły przychody ze sprzedaży traktowane jako eksport, osiągnięte przez grupę beneficjentów. Średni efekt uzyskany w zakresie tego wskaźnika wyniósł 1 391 tys. zł. Wyższa była również dynamika zmian u beneficjentów w przychodach ze sprzedaży traktowanych jako eksport, która osiągnęła wartość 70,1%, w porównaniu z 55,5% wśród przedsiębiorstw, które znalazły się w grupie kontrolnej.

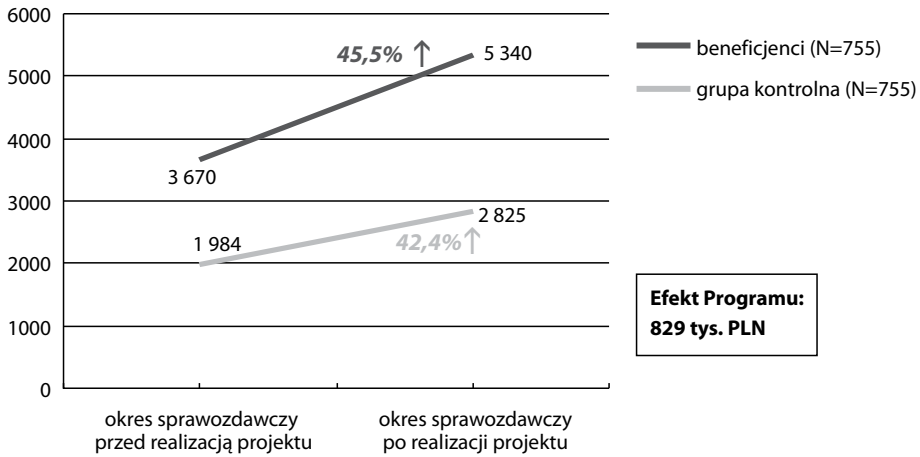
Wykres 113. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie przychodów ze sprzedaży traktowanych jako eksport (w tys. PLN)



Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

Większy stopień powiązań beneficjentów z rynkami zagranicznymi widoczny był także poprzez pryzmat analizy wartości zakupów z importu ogółem. Dynamika zmian w zakresie importu była nieco wyższa wśród beneficjentów Działania 2.3 (45,5% wobec 42,4% w grupie kontrolnej). Z kolei różnica oszacowana w kategoriach bezwzględnych pomiędzy grupą beneficjentów i kontrolną wyniosła 829 tys. zł.

Wykres 114. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie wartości zakupów z importu ogółem (w tys. PLN)



Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

Efekt Programu uwidocznił się szczególnie w podkategorii wartość zakupów z importu surowców, materiałów i półfabrykatów na cele produkcyjne. Różnica między beneficjentami i grupą kontrolną (efekt Działania 2.3 w tym wymiarze) wyniosła przeciętnie ok. 755 tys. zł. Jednocześnie praktycznie nie odnotowano różnicy pomiędzy analizowanymi grupami w przypadku wartości wskaźnika import towarów przeznaczonych do dalszej odsprzedaży (różnica wyniosła zaledwie -6 tys. zł). Powyższe dane ponownie potwierdzają zupełnie inny scenariusz rozwoju beneficjentów niż w przypadku Działania 2.1, w którym efekt Programu widoczny był głównie w przypadku ostatniego miernika (wzrost o dodatkowe 721 tys. zł).

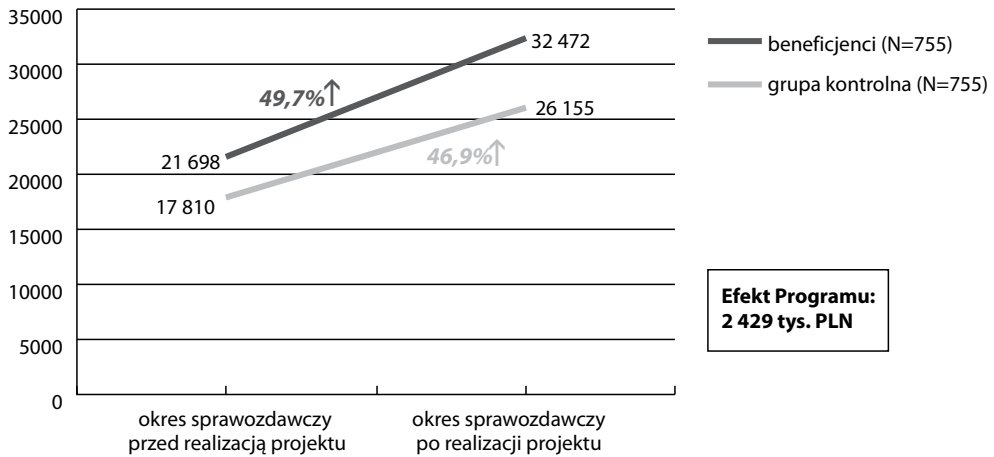
Podsumowując powyższe obserwacje, można stwierdzić, że Działanie 2.3, w odróżnieniu od Działania 2.1, przełożyło się na faktyczny wzrost mocy produkcyjnych dofinansowanych przedsiębiorstw. Beneficjenci Działania 2.3 w wyniku udziału w Programie w sposób istotny zwiększyli import surowców, materiałów i półfabrykatów na cele produkcyjne, co miało również znaczące przełożenie na wzrost ich przychodów z tytułu sprzedaży gotowych produktów.

Z kolei w grupie beneficjentów Działania 2.1, z punktu widzenia analizowanych kategorii finansowych, w wyniku udziału w Programie nastąpił rozwój w obszarze obrotu towarami i materiałami, przeznaczonymi do dalszej odsprzedaży (głównie w kraju).

#### 4.5.4. Koszty działalności operacyjnej

Udział w Działaniu 2.3 przełożył się na istotny wzrost kosztów działalności operacyjnej. Różnica między sytuacją beneficjentów a grupą kontrolną wyniosła przeciętnie 2 429 tys. zł (wzrost odpowiednio o 49,7% w grupie beneficjentów i 46,9% w kontrolnej).

Wykres 115. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie kosztów działalności operacyjnej (w tys. PLN)

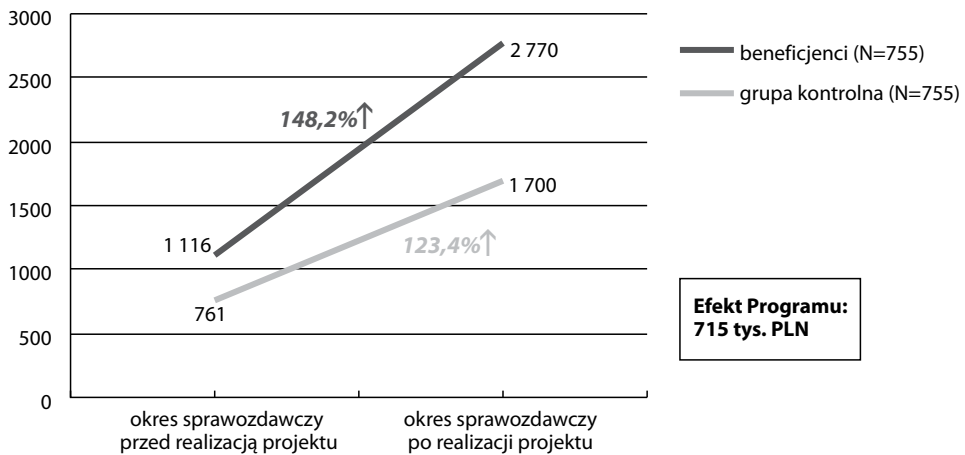


Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

#### 4.5.5. Zobowiązania długoterminowe

Beneficjenci Działania 2.3 w większym stopniu, aniżeli grupa kontrolna, korzystali z zobowiązań długoterminowych dla finansowania swojego rozwoju. Przeciętny efekt Programu w tym wymiarze oszacowano na ok. 715 tys. zł, pozyskanych w ramach własnych zobowiązań. Taka bowiem wartość różniła obie analizowane grupy. Warto podkreślić, że w okresie poddanym analizie obie grupy bardzo intensywnie korzystały z finansowania tego typu, zwiększając poziom zobowiązań długoterminowych ponaddwukrotnie (grupa beneficjentów o 148,2%, a grupa kontrolna o 123,4%).

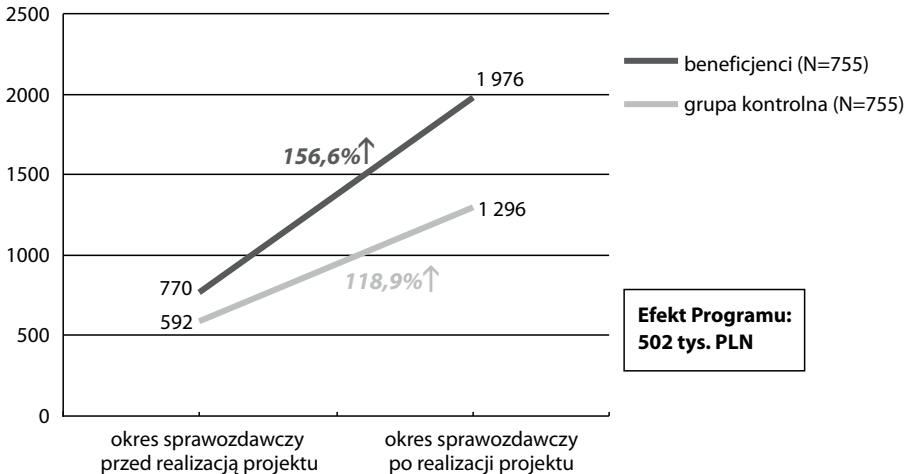
Wykres 116. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie zobowiązań długoterminowych (w tys. PLN)



Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

Podobnie jak w przypadku Działania 2.1, głównym źródłem finansowania długoterminowego dla obu porównywanych grup były kredyty i pożyczki. W większym stopniu korzystali z nich beneficjenci (podnosząc poziom zobowiązań długoterminowych z tytułu kredytów i pożyczek przeciętnie o 1 206 tys. zł, co przełożyło się na dynamikę wzrostu tego wskaźnika w analizowanym okresie na poziomie 156,6%), aniżeli podmioty z grupy kontrolnej (zwiększając poziom zobowiązań tego typu o 704 tys. zł, co oznaczało dynamikę 118,9%). W rezultacie przedstawionych powyżej zmian, przeciętny efekt Programu to wzrost zobowiązań długoterminowych z tytułu kredytów i pożyczek o ok. 502 tys. zł.

Wykres 117. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie zobowiązań długoterminowych z tytułu kredytów i pożyczek (w tys. PLN)



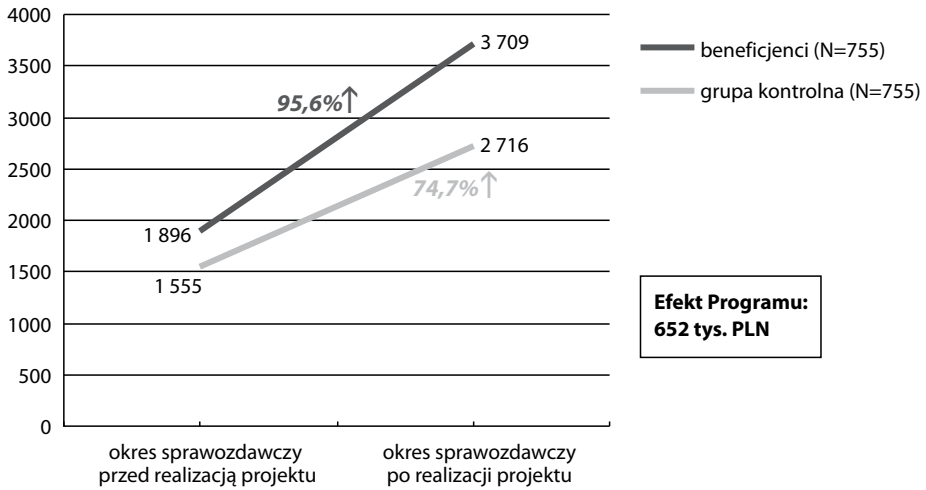
Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

#### 4.5.6. Nakłady ogółem

Program wpłynął również na poziom nakładów ogółem w grupie beneficjentów. W analizowanym okresie dofinansowane przedsiębiorstwa zwiększyły nakłady przeciętnie o ok. 1 813 tys. zł (w analogicznym okresie firmy z grupy kontrolnej odnotowały wzrost wskaźnika o ok. 1 161 tys. zł). Można zatem stwierdzić, że efekt SPO WKP w grupie beneficjentów Działania 2.3 to wzrost wartości nakładów ogółem o ok. 652 tys. zł. Ponadto warto odnotować, że wysokość nakładów ogółem rosła się z wyższą dynamiką (95,6%) wśród beneficjentów niż w grupie kontrolnej (74,7%).

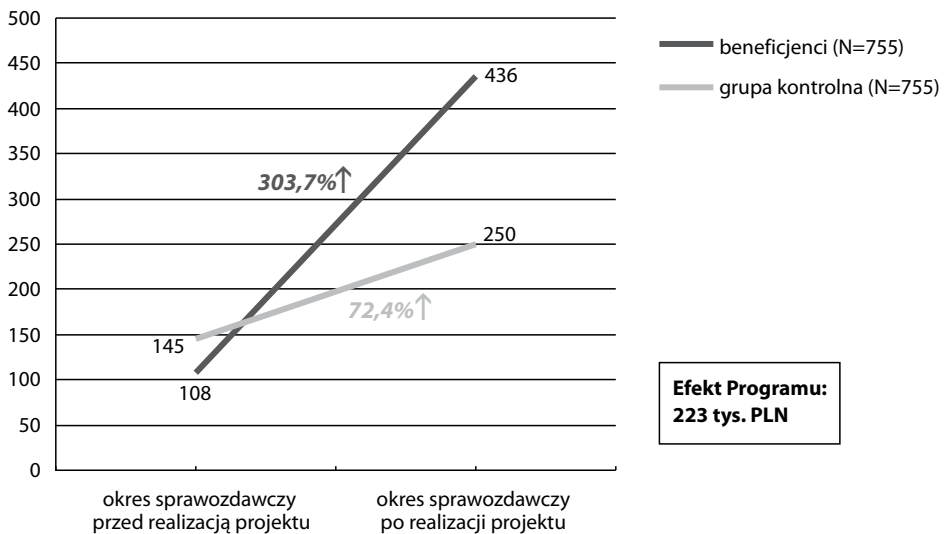
Grupa beneficjentów w okresie objętym analizą 3-krotnie zwiększyła wartość nakładów na maszyny i urządzenia techniczne. Analogiczny wzrost w grupie kontrolnej był niższy i wyniósł 72,4%. Beneficjenci zwiększali nakłady na maszyny i urządzenia techniczne ze średniego poziomu 108 tys. zł obserwowanego przed SPO WKP do wartości 436 tys. zł, odnotowanej po ich udziale w Programie (wzrost o 328 tys. zł). W grupie kontrolnej zaobserwowano wzrost wskaźnika z przeciętnego poziomu 145 tys. zł do 250 tys. zł (zmiana o 105 tys. zł). Działaniu 2.3 można więc przypisać korzystny wpływ w zakresie wzrostu nakładów na maszyny i urządzenia techniczne przeciętnie o ok. 223 tys. zł.

Wykres 118. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie nakładów ogółem (w tys. PLN)



Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

Wykres 119. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie nakładów na maszyny i urządzenia techniczne (w tys. PLN)

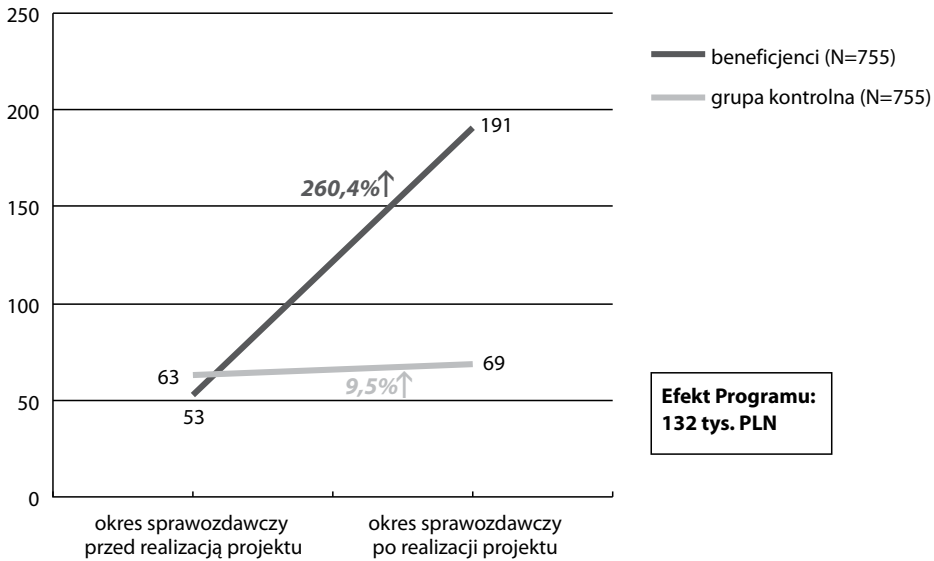


Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

#### 4.5.7. Koszty prac rozwojowych

Jednocześnie w okresie objętym analizą beneficjenci Działania 2.3 odnotowali bardzo dynamiczny wzrost kosztów zakończonych prac rozwojowych na poziomie 260,4%. Dla porównania, wśród podmiotów z grupy kontrolnej analogiczne koszty zwiększyły się zaledwie o 9,5%, co przyniosło w rezultacie średni efekt w tym wymiarze w wysokości 132 tys. zł.

Wykres 120. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie kosztów zakończonych prac rozwojowych (w tys. PLN)



Źródło: Opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

#### 4.5.8. Podsumowanie efektów Działania 2.3

W celu podsumowania efektów Działania 2.3 poniżej przedstawiono zestawienie oszacowanych, przeciętnych efektów oraz dynamikę zmian wartości poszczególnych kategorii ekonomicznych dla beneficjentów oraz grupy kontrolnej, w okresach sprawozdawczych bezpośrednio poprzedzających i następujących po udziale w Programie.

Tabela 41. Średni efekt oraz dynamika zmian wartości poszczególnych wskaźników ekonomicznych dla porównywanych grup w okresach poprzedzających i następujących po wsparciu Działania 2.3

wskaźnik	dynamika zmian w grupie beneficjentów	dynamika zmian w grupie kontrolnej	średni efekt netto na firmę
<b>przychody netto ze sprzedaży</b>	48,10%	47,60%	<b>+2 359 tys. PLN</b>
w tym przychody netto ze sprzedaży produktów	52,90%	54,50%	<b>+2 567 tys. PLN</b>
w tym sprzedaż na eksport	69,50%	73%	<b>+931 tys. PLN</b>
w tym przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	32,30%	33,40%	<b>-245 tys. PLN</b>
w tym sprzedaż na eksport	58,70%	-9,60%	<b>+311 tys. PLN</b>
<b>koszty działalności operacyjnej</b>	49,70%	46,90%	<b>+2 429 tys. PLN</b>
w tym wynagrodzenia	74,50%	59%	<b>+603 tys. PLN</b>
<b>pozostałe przychody operacyjne</b>	142,40%	71,80%	<b>+269 tys. PLN</b>
w tym dotacje	204,70%	48,80%	<b>+111 tys. PLN</b>
w tym inne przychody operacyjne	73,70%	66%	<b>+28 tys. PLN</b>
<b>przychody ze sprzedaży traktowane jako eksport</b>	70,10%	55,5%	<b>+1 391 tys. PLN</b>

cd. →



cd. Tab. 41.

wskaźnik	dynamika zmian w grupie beneficjentów	dynamika zmian w grupie kontrolnej	średni efekt netto na firmę
wartość zakupów z importu ogółem	45,50%	42,40%	+829 tys. PLN
w tym import surowców, materiałów i półfabrykatów na cele produkcyjne	48,40%	26,90%	+755 tys. PLN
w tym import towarów przeznaczonych do dalszej odsprzedaży	29,40%	59,6	-6 tys. PLN
przeciętne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty	34,10%	20,50%	+14 FTE
liczba pracujących w osobach	31,50%	17,10%	+15 osób
zobowiązania długoterminowe	148,20%	123,40%	+715 tys. PLN
w tym tytułu kredytów i pożyczek	156,60%	118,90%	+502 tys. PLN
zobowiązania krótkoterminowe bez funduszy specjalnych	71,20%	52,80%	+1 091 tys. PLN
w tym kredyty i pożyczki	104,60%	84,50%	+380 tys. PLN
ogółem nakłady	95,60%	74,70%	+652 tys. PLN
w tym maszyny i urządzenia techniczne	303,70%	72,40%	+223 tys. PLN
koszty zakończonych prac rozwojowych	260,40%	9,50%	+132 tys. PLN

Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.

Analogicznie jak w przypadku Działania 2.1, dodatkowo przeprowadzono analizę efektywności, polegającą na porównaniu poniesionych w ramach Działania 2.3 wydatków (wartość przekazanych dotacji) i uzyskanych efektów, które można przypisać bezpośredniemu oddziaływaniu Programu. Analiza efektywności Działania 2.3 okazała się mniej korzystna niż w przypadku Działania 2.1. Stworzenie jednego nowego miejsca pracy (w przeliczeniu na pełne etaty) wymagało zaangażowania 36 100 zł dotacji. Wsparcie na inwestycje przełożyło się na wzrost przychodów ze sprzedaży beneficjentów o wartości większej niż 5-krotność kwoty dofinansowania. Ponadto przedsiębiorstwa biorące udział w Działaniu 2.3 zwiększyły poziom nakładów o wartość przewyższającą wielkość dotacji.

Tabela 42. Produktywność (netto) dotacji Działania 2.3 w ujęciu wybranych wskaźników ekonomicznych

wskaźnik	jednostka miary (j.m.)	wysokość dotacji niezbędna do uzyskania średniego wzrostu o 1 j.m.
nowe miejsca pracy ogółem w przeliczeniu na pełne etaty	1 etat	36 100 PLN
przychody netto ze sprzedaży ogółem	1 000 PLN	192,31 PLN
nakłady ogółem	1 000 PLN	775,15 PLN

Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS pochodzących ze sprawozdań F-01/I-01.



## V. Poddziałanie 2.2.1 – *Wzrost konkurencyjności produktowej i technologicznej przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji*

### 5.1. Charakterystyka Poddziałania 2.2.1

Poddziałanie 2.2.1 „Wsparcie dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji” stanowiło jeden z komponentów Działania 2.2 „Wsparcie konkurencyjności produktowej i technologicznej przedsiębiorstw”<sup>75</sup>, realizowanego w ramach Priorytetu II SPO WKP – „Bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw”.

Celem całego Działania 2.2 było zwiększenie zdolności przedsiębiorstw do konkurowania na Jednolitym Rynku Europejskim i zmniejszenie dysproporcji pomiędzy firmami krajowymi a unijnymi, w zakresie poziomu technologicznego i wydajności pracy. W szczególności realizacja Działania miała doprowadzić do<sup>76</sup>:

- utworzenia nowych miejsc pracy w przedsiębiorstwach,
- wzrostu nakładów na inwestycje,
- wzrostu udziału produkcji wyrobów nowych i zmodernizowanych w produkcji sprzedanej wyrobów przemysłowych,
- zwiększenia liczby przedsiębiorstw innowacyjnych,
- unowocześnienia technologii, wzrostu wydajności i poprawy jakości,
- poszerzenia oferty produktowej,
- zmniejszenia skali negatywnego oddziaływania na środowisko.

Poddziałanie 2.2.1 polegało na wspieraniu nowych inwestycji, związanych z tworzeniem lub rozbudową przedsiębiorstw zarówno ze sfery produkcyjnej, jak i usługowej, rozpoczynaniem w firmach działalności obejmującej dokonywanie zasadniczych zmian produktu, produkcji lub procesu produkcyjnego oraz tworzeniem nowych miejsc pracy (związanych z realizowanymi inwestycjami). Wspierane w ramach Poddziałania 2.2.1 inwestycje, dotyczyły następujących rodzajów przedsięwzięć<sup>77</sup>:

- utworzenie nowego lub rozbudowa istniejącego przedsiębiorstwa,
- nabycie przedsiębiorstwa, które jest w likwidacji lub zostałoby zlikwidowane, gdyby nie zostało nabyte,
- dywersyfikacja produkcji poprzez wprowadzenie nowych dodatkowych produktów.

W celach szczegółowych Poddziałania 2.2.1, zakładano<sup>78</sup>:

- wzrost nakładów na inwestycje przedsiębiorstw,
- wzrost wskaźnika innowacyjności przedsiębiorstw, unowocześnienie technologii,
- wzrost wydajności pracy i poprawę jakości,
- poprawę stanu środowiska,
- poszerzenie oferty produktowej (wyrobów lub usług).

Poddziałanie 2.2.1 było skierowane do mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw (początkowo również do firm dużych) prowadzących działalność gospodarczą na terenie Polski i dokonujących nowych inwestycji – przede wszystkim w środki trwałe takie, jak budynki, budowle, maszyny i urządzenia oraz wartości niematerialne

<sup>75</sup> Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw na lata 2004–2006, Załącznik do Rozporządzenia Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 1 lipca 2004 r. w sprawie przyjęcia Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw, lata 2004–2006 (Dz. U. Nr 166, poz. 1744 oraz z 2006 r. Nr 7, poz. 43).

<sup>76</sup> Por. Uzupełnienie SPO WKP, lata 2004–2006, s. 82.

<sup>77</sup> Źródło: <http://www.parp.gov.pl/index/index/195> z dnia 10 listopada 2009 r.

<sup>78</sup> Tamże.

i prawne, związane z transferem technologii. Wsparcie miało charakter refundacji części wydatków kwalifikowanych, poniesionych w wyniku realizacji projektu inwestycyjnego. Maksymalna wysokość wsparcia publicznego zależała od intensywności pomocy w danym regionie (zgodnie z obowiązującą mapą pomocy regionalnej przyjętej dla Polski).

W okresie od 2004 r. do 2006 r. Instytucją Wdrażającą dla Poddziałania 2.2.1 było Ministerstwo Gospodarki (wcześniej Ministerstwo Gospodarki i Pracy). Zgodnie ze znowelizowanym w dniu 3 października 2006 r. Rozporządzeniem Ministra Rozwoju Regionalnego w sprawie przyjęcia Uzupełnienia SPO WKP, funkcje Instytucji Wdrażającej dla Poddziałania 2.2.1 przejęła PARP<sup>79</sup>.

W okresie realizacji Poddziałania 2.2.1, beneficjentom, którzy ukończyli projekty inwestycyjne, wypłacono łącznie ponad 1,581 mld zł dofinansowania, w tym blisko 1,084 mld zł pochodziło ze środków EFRR, a ponad 497 mln zł z krajowych środków publicznych. W przypadku transzy wdrażanej przez Ministerstwo Gospodarki, wartość dofinansowania wyniosła ogółem niemal 520 mln zł (w tym blisko 330 mln zł stanowiły środki EFRR, a niemal 190 mln zł krajowe współfinansowanie)<sup>80</sup>. Beneficjenci transzy Poddziałania 2.2.1 wdrażanej przez PARP otrzymali łącznie blisko 1,062 mld zł dotacji (w tym ponad 754 mln zł pochodziło z EFRR, a niemal 308 mln zł stanowiły krajowe środki publiczne)<sup>81</sup>.

## 5.2. Charakterystyka projektów i beneficjentów Poddziałania 2.2.1

Poniżej przedstawiono ogólną charakterystykę populacji projektów Poddziałania 2.2.1 będącej podmiotem badania ewaluacyjnego. Spośród 426 aktywnych projektów<sup>82</sup> objętych analizą:

- 381 (89%) realizowały firmy (wyłącznie MSP), dla których Instytucją Wdrażającą była PARP,
- 45 (11%) realizowały przedsiębiorstwa (MSP i duże), dla których Instytucją Wdrażającą było Ministerstwo Gospodarki.

Rozkład przestrzenny (geograficzny) projektów Poddziałania 2.2.1 (transza PARP), pod względem liczby zrealizowanych umów i wartości wsparcia, które trafiło do firm z poszczególnych województw, wykazał wysoką koncentrację. Była to zasadniczo grupa od 3 do 5 tych samych regionów: mazowieckie, wielkopolskie, podkarpackie, pomorskie i kujawsko-pomorskie oraz zachodniopomorskie w przypadku wartości wsparcia. Wskaźniki koncentracji C3 i C5<sup>83</sup> dla liczby zrealizowanych umów oraz C3 i C5 dla wartości wsparcia wyniosły odpowiednio 39,6% i 55,4% oraz 41,1% i 56,3%.

<sup>79</sup> Ewaluacja Poddziałania 2.2.1, do której odwołuje się niniejsza publikacja, obejmowała zarówno transzę Poddziałania 2.2.1 wdrażaną przez PARP, jak również transzę realizowaną przez Ministerstwo Gospodarki (Por. Efekty w zakresie innowacyjności – badanie oddziaływania projektów zrealizowanych w ramach Poddziałania 2.2.1 SPO WKP. Raport końcowy, PARP, Warszawa 2009).

<sup>80</sup> Por. Sprawozdanie końcowe nr 2.2.1/K/2004–2009/IW z realizacji Poddziałania 2.2.1 w ramach SPO WKP w latach 2004–2009, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009.

<sup>81</sup> Por. Sprawozdanie końcowe nr 2.2.1/K/2004–2009/IW z realizacji Poddziałania 2.2.1 w ramach SPO WKP w latach 2004–2009, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2009.

<sup>82</sup> Stan na 31 lipca 2009 r.

<sup>83</sup> Udział trzech i pięciu największych województw (pod względem danej zmiennej) w całej analizowanej populacji.

Tabela 43. Rozkład projektów Poddziałania 2.2.1 w układzie regionalnym (transza PARP)

region	liczba umów	struktura %	łącznie wartość udzielonego wsparcia (mln zł)	struktura %	udział regionu w PKB Polski w % (2006)	udział regionu w liczbie firm (lp. 2009)
dolnośląskie	14	3,7	45,9	4,4	8,1	8,4
kujawsko-pomorskie	30	7,9	94,5	9	4,7	5,1
lubelskie	13	3,4	44,3	4,2	3,9	4,1
lubuskie	18	4,7	49,7	4,7	2,4	2,7
łódzkie	21	5,5	51,3	4,9	6,2	6,3
małopolskie	18	4,7	44,9	4,3	7,4	8,2
mazowieckie	64	16,8	200,6	19,1	21,6	17,3
opolskie	16	4,2	26,8	2,5	2,2	2,5
podkarpackie	34	8,9	84,4	8	3,8	3,8
podlaskie	6	1,6	37,6	3,6	2,3	2,4
pomorskie	30	7,9	68,4	6,5	5,7	6,5
śląskie	18	4,7	45,4	4,3	13	11,4
świętokrzyskie	6	1,6	7	0,7	2,6	2,8
warmińsko-mazurskie	12	3,1	39,5	3,8	2,8	3,1
wielkopolskie	53	13,9	136,4	13	9,3	9,5
zachodniopomorskie	28	7,3	75,9	7,2	4	5,7
RAZEM	381	100%	1052	100%	100%	100%

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych PARP dot. Poddziałania 2.2.1 (N=381) oraz danych GUS.

W odniesieniu do projektów Poddziałania 2.2.1 wdrażanych przez Ministerstwo Gospodarki, struktura lokalizacji była zbliżona do projektów z transzy realizowanej przez PARP – inwestycje koncentrowały się wokół najbardziej aktywnych województw kraju: mazowieckiego, wielkopolskiego i śląskiego.

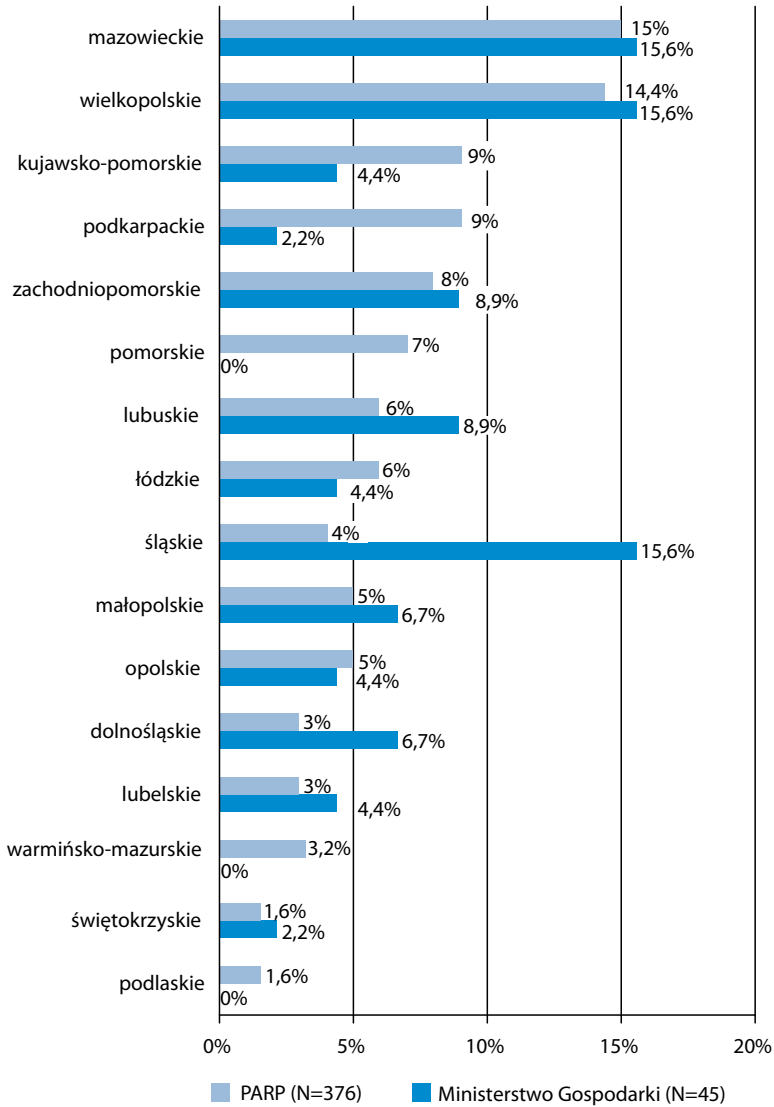
Rozkład przestrzenny projektów Poddziałania 2.2.1 jest stosunkowo dobrze wyjaśniany przez zmienne charakteryzujące poziom regionalnej aktywności gospodarczej, za które możemy uznać udział danego województwa w PKB i zasobach przedsiębiorczości (liczba podmiotów zarejestrowanych w REGON)<sup>84</sup>.

Porównanie liczby złożonych wniosków z liczbą ostatecznych beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wskazuje na bardzo silną konkurencję o środki i duże zainteresowanie przedsiębiorców oferowanym wsparciem. Łącznie w ramach Poddziałania (transza PARP) złożono 21 677 wniosków o dofinansowanie<sup>85</sup>. Liczba wniosków, które przeszły pozytywnie ocenę formalną wyniosła 2 492. Spośród wszystkich złożonych aplikacji wsparcie otrzymało ogółem 426 projektów, z tego 381 wdrażanych przez PARP i 45 przez Ministerstwo Gospodarki.

<sup>84</sup> Wskaźnik korelacji Pearsona wyniósł od 0,6 do 0,8.

<sup>85</sup> Jedyną rundę aplikacyjną w ramach transzy Poddziałania 2.2.1 wdrażanej przez PARP, ogłoszono 12 stycznia 2007 r. Wnioski o dofinansowanie były przyjmowane w Regionalnych Instytucjach Finansujących do 31 stycznia 2007 r.

Wykres 121. Lokalizacja projektów Poddziałania 2.2.1 w układzie regionalnym, w podziale na daną Instytucję Wdrażającą



Źródło: opracowanie na podstawie baz danych Ministerstwa Gospodarki i PARP dot. Poddziałania 2.2.1 z wyłączeniem braków danych (N=421).

Stopa selekcji<sup>86</sup> wyniosła około 13%<sup>87</sup>. Była ona jednak bardzo zróżnicowana w zależności od wielkości firmy – im firma mniejsza, tym selekcja była intensywniejsza (firmy mikro były blisko dwa razy mniej skuteczne niż firmy średnie w pozyskaniu środków w ramach Poddziałania 2.2.1).

Silne zróżnicowanie wskaźników selekcji występowało również w układzie regionalnym. Faktycznie wynikało ono jednak ze struktury wnioskodawców: im wyższy wśród nich był udział firm większych (np. średnich), tym selekcja była relatywnie mniej ostra (więcej firm z danego regionu uzyskiwało wsparcie – np. w woj. opolskim i zachodniopomorskim, odpowiednio 41% i 25% wniosków pochodziło od firm średnich, co skutkowało wskaźnikiem selekcji w tych regionach na poziomie blisko 30%).

<sup>86</sup> Wskaźnik (stopę) selekcji zdefiniowano jako iloraz liczby zrealizowanych umów i liczby złożonych wniosków o dofinansowanie.

<sup>87</sup> Obliczeń dokonano na podstawie 2 853 wniosków o dofinansowanie Poddziałania 2.2.1, zarejestrowanych w bazie danych PARP.

Tabela 44. Rozkład liczby złożonych wniosków i podpisanych umów o dofinansowanie Poddziałania 2.2.1 w podziale na wielkość przedsiębiorstwa (transza PARP)

	liczba złożonych wniosków	struktura %	liczba zrealizowanych umów	struktura %	wskaźnik selekcji wg wielkości firmy (%)*
<b>mikroprzedsiębiorstwa</b>	492	19,1	34	8,9	6,9
<b>małe przedsiębiorstwa</b>	1119	43,5	162	42,5	14,5
<b>średnie przedsiębiorstwa</b>	964	37,4	185	48,5	19,2
RAZEM	2575	100%	381	100%	13,30%

\* Wskaźnik selekcji w podgrupach wyróżnionych ze względu na wielkość przedsiębiorstwa, obliczono jako udział projektów zrealizowanych przez firmy z danej kategorii wielkości w łącznej liczbie złożonych wniosków dla danej kategorii (np. mikroprzedsiębiorstwa:  $34/492 = 6,9\%$ , co oznacza, że około siedem wniosków firm mikro na każde sto złożone przez przedsiębiorstwa tej kategorii, otrzymywało wsparcie).

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych PARP dot. Poddziałania 2.2.1 (łączna liczba aktywnych umów: N=381; łączna liczba wniosków o dofinansowanie, zarejestrowanych w bazie PARP: N=2853)<sup>88</sup>.

Tabela 45. Rozkład liczby złożonych wniosków i podpisanych umów o dofinansowanie Poddziałania 2.2.1 w układzie regionalnym (transza PARP)

region	liczba złożonych wniosków	struktura %	liczba zrealizowanych umów	struktura %	wskaźnik selekcji wg regionu (%)*
<b>dolnośląskie</b>	179	6,3	14	3,7	<b>7,8</b>
<b>kujawsko-pomorskie</b>	186	6,5	30	7,9	<b>16,1</b>
<b>lubelskie</b>	131	4,6	13	3,4	<b>9,9</b>
<b>lubuskie</b>	108	3,8	18	4,7	<b>16,7</b>
<b>łódzkie</b>	176	6,2	21	5,5	<b>11,9</b>
<b>małopolskie</b>	283	9,9	18	4,7	<b>6,4</b>
<b>mazowieckie</b>	408	14,3	64	16,8	<b>15,7</b>
<b>opolskie</b>	51	1,8	16	4,2	<b>31,4</b>
<b>podkarpackie</b>	200	7	34	8,9	<b>17</b>
<b>podlaskie</b>	127	4,5	6	1,6	<b>4,7</b>
<b>pomorskie</b>	131	4,6	30	7,9	<b>22,9</b>
<b>śląskie</b>	277	9,7	18	4,7	<b>6,5</b>
<b>świętokrzyskie</b>	75	2,6	6	1,6	<b>8</b>
<b>warmińsko-mazurskie</b>	110	3,9	12	3,1	<b>10,9</b>
<b>wielkopolskie</b>	314	11	53	13,9	<b>16,9</b>
<b>zachodniopomorskie</b>	97	3,4	28	7,3	<b>28,9</b>
RAZEM	2853	100	381	100	13,3

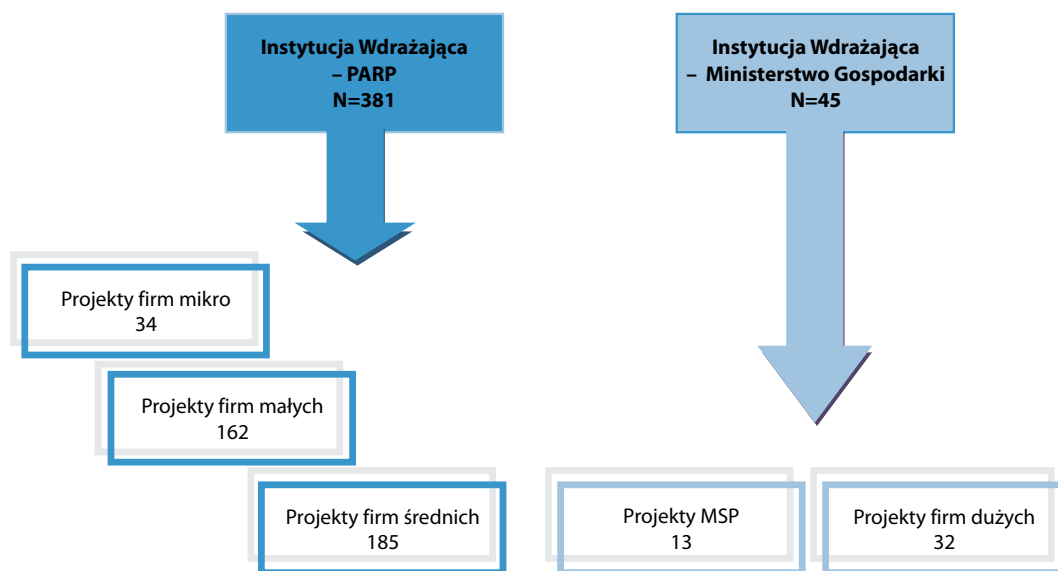
\* Wskaźnik selekcji na poziomie regionalnym, obliczono jako udział umów zrealizowanych przez beneficjentów z danego regionu w łącznej liczbie wniosków złożonych w danym regionie (np. dolnośląskie:  $14/179 = 7,8\%$ , co oznacza, że w woj. dolnośląskim blisko osiem wniosków na każde sto złożonych otrzymywało wsparcie).

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych PARP dot. Poddziałania 2.2.1 (łączna liczba aktywnych umów: N=381; łączna liczba wniosków o dofinansowanie, zarejestrowanych w bazie PARP: N=2 853).

<sup>88</sup> Łącznie, w bazie PARP dot. Poddziałania 2.2.1 zarejestrowano 2 853 wnioski o dofinansowanie – dla 278 wniosków (9,7%) w bazie nie znalazły się dane na temat kategorii wielkości przedsiębiorstwa.

W populacji beneficjentów Poddziałania 2.2.1 (transza PARP), 48,5% ogólnej liczby zrealizowanych projektów i 60% łącznej wartości pozyskanych środków dotyczyło firm średnich. Z kolei do firm małych i mikro, trafiło odpowiednio 31% i 9% wypłaconego wsparcia. Oznacza to stosunkowo dużą asymetrię rozkładu w tym zakresie, pomiędzy podgrupami beneficjentów, wyróżnionych ze względu na kategorie wielkości przedsiębiorstwa.

Schemat 1. Struktura projektów transzy PARP i Ministerstwa Gospodarki wg wielkości przedsiębiorstwa beneficjenta Poddziałania 2.2.1



Źródło: opracowanie na podstawie baz danych Ministerstwa Gospodarki i PARP dot. Poddziałania 2.2.1 (N=426).

Wartości podstawowych miar statystycznych (dla projektów Poddziałania 2.2.1 z transzy PARP) wskazują, że:

- projekty inwestycyjne zrealizowane w grupie firm mikro i małych były do siebie podobne pod względem wartości (zbliżone wartości mediany i trzeciego kwartyla);
- większość projektów zrealizowanych przez firmy średnie (około trzy czwarte) była co najwyżej dwukrotnie większa pod względem wartości dofinansowania od projektów firm małych.

Tabela 46. Wartość dotacji w podziale na wielkość przedsiębiorstwa beneficjenta Poddziałania 2.2.1 (transza PARP)

miary statystyczne (w mln zł)	RAZEM	wielkość firmy		
		mikro	małe	średnie
liczebność projektów (N)	381	34	162	185
średnia arytmetyczna	2,78	2,74	2,04	3,43
mediana	1,39	0,92	0,98	1,93
odchylenie STD	4,13	6	2,79	4,58
wartość minimalna	0,54	0,05	0,32	0,09
wartość maksymalna	33,3	33,3	19,1	30,88
1 kwartyl	0,73	-	-	-
3 kwartyl	2,88	1,78	2,13	3,83

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych PARP dot. Poddziałania 2.2.1 (N=381).



Transza Poddziałania 2.2.1, realizowana przez Ministerstwo Gospodarki, obejmowała także firmy duże. Przedsiębiorstwa te były głównym beneficjentem wsparcia w początkowym okresie wdrażania (32 projekty inwestycyjne, spośród 45 podległych Ministerstwu Gospodarki, zostały zrealizowane przez firmy duże); 75% wypłaconych środków Poddziałania 2.2.1 w transzy Ministerstwa trafiło do dużych przedsiębiorstw.

Wartości miar statystyki opisowej wskazują, że były to projekty kilkakrotnie większe niż w przypadku transzy wdrażanej przez PARP. Średnia wartość wypłaconego dofinansowania wśród beneficjentów Ministerstwa Gospodarki wynosiła ok. 11,5 mln zł na projekt (mediana: 7,9 mln zł).

Tabela 47. Wartość dotacji w podziale na wielkość przedsiębiorstwa beneficjenta Poddziałania 2.2.1 (transza PARP i Ministerstwa Gospodarki)

		średnia	mediana	minimum	maksimum	liczebność projektów (N)
PARP	RAZEM	2 783 457,96	1 387 692	54 464	33 301 409	376
	mikroprzedsiębiorstwo	2 745 117,97	916 224	54 464	33 301 409	34
	małe przedsiębiorstwo	2 041 150,80	995 379	322 389	19 135 398	162
	średnie przedsiębiorstwo	3 458 776,40	1 925 957	96 398	30 886 350	180
MG	RAZEM	11 547 683,91	7 944 688	1 088 466	43 128 622	45
	MSP	9 706 759,85	6 369 065	1 088 466	39 814 538	13
	duże przedsiębiorstwo	12 295 559,31	8 169 969	1 543 990	43 128 622	32

Źródło: opracowanie na podstawie baz danych PARP i Ministerstwa Gospodarki dot. Poddziałania 2.2.1 z wyłączeniem braków danych (N=421).

Ponadto warto podkreślić, że w całym Poddziałaniu 2.2.1 (transze PARP i Ministerstwa Gospodarki) przeciętnie większe kwoty dofinansowania uzyskiwały starsze przedsiębiorstwa (założone przed rokiem 1990), firmy działające głównie na rynkach zagranicznych oraz podmioty zlokalizowane w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców. Największe kwoty dotacji dotyczyły także projektów inwestycyjnych, obejmujących wykonywanie prac remontowo-budowlanych oraz zakup (leasing) linii technologicznej<sup>89</sup>.

Powyższe analizy dotyczące wysokości dotacji uzupełniają dane dotyczące całkowitej wartości zrealizowanych projektów (koszty kwalifikowane i niekwalifikowane) oraz udziału wsparcia publicznego w ogólnej wartości projektów Poddziałania 2.2.1 (transza PARP). Choć średnia wartość projektu kształtowała się na stosunkowo wysokim poziomie 5,4 mln zł, warto podkreślić znaczną niesymetryczność rozkładu – 50% w transzy PARP stanowiły projekty nie większe niż 2,5 mln zł. Udział wsparcia publicznego w całkowitej wartości projektu wynosił średnio 49,4%.

Tabela 48. Całkowita wartość projektów i udział wsparcia publicznego w wartości projektów Poddziałania 2.2.1 (transza PARP)

miary statystyczne	całkowita wartość projektu (w zł)	udział wsparcia publicznego w wartości projektu (%)
średnia arytmetyczna	5450577,4	49,4
1 kwartył	1330419,5	41
mediana	2501729,2	50
3 kwartył	5689668,1	59,6

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych PARP dot. Poddziałania 2.2.1 (N=381).

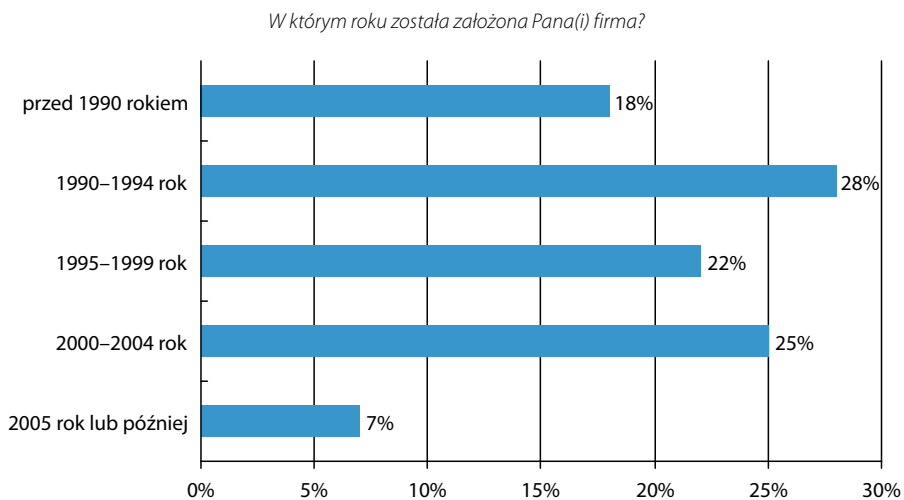
<sup>89</sup> Przytoczone przekroje analityczne zostały oparte na wynikach badania kwestionariuszowego CAWI.

W dalszej części rozdziału uzupełniono charakterystykę projektów Poddziałania 2.2.1 oraz profil jego beneficjentów, w oparciu o wyniki badania kwestionariuszowego CAWI<sup>90</sup>.

Wśród badanych beneficjentów Poddziałania 2.2.1 największą grupę stanowili przedstawiciele firm z sektora przemysłu lekkiego (52%) oraz budownictwa (34%), z kolei najmniejszą – przedstawiciele sektora handlu i usług (14%).

Rozkład wieku badanych firm był stosunkowo równomierny. Wśród beneficjentów najmniejszą grupę (7%) stanowiły z jednej strony firmy młode, tj. założone po roku 2005, z drugiej – najstarsze podmioty (18%), które zarejestrowały działalność przed rokiem 1990. W pozostałych wyróżnionych przedziałach, rozkład badanych firm w tym zakresie był względnie zrównoważony: przedsiębiorstwa założone w latach 1990–1994, 1995–1999 i 2000–2004 stanowiły odpowiednio: 28%, 22% i 25% populacji beneficjentów Poddziałania 2.2.1.

Wykres 122. Beneficjenci Poddziałania 2.2.1 w podziale na rok założenia przedsiębiorstwa (długość działania na rynku)



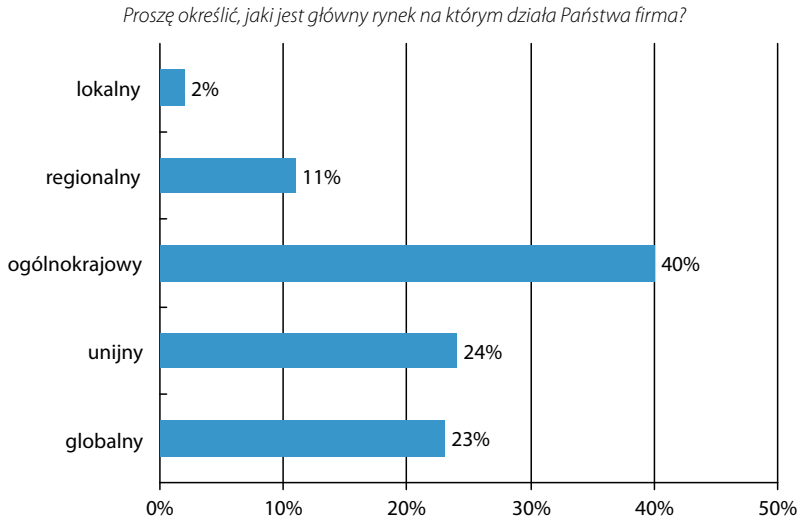
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317).

Siedziby dofinansowanych firm najczęściej zlokalizowane były w miastach do 100 tys. mieszkańców (45%) i poza terenem miejskim (31%), rzadziej w większych miastach powyżej 100 tys. mieszkańców (25%).

Wśród badanych beneficjentów dominowały firmy, dla których głównym obszarem działalności był rynek ogólnokrajowy (40%) i rynek unijny (24%). Stosunkowo nieliczni przedsiębiorcy deklarowali, iż głównym rynkiem działania ich firm był rynek lokalny (2%) i regionalny (11%).

<sup>90</sup> W badaniu kwestionariuszowym CAWI wzięło udział 74,4% populacji beneficjentów Poddziałania 2.2.1 SPO WKP. Wśród badanych przedsiębiorstw 93% (295 podmiotów) stanowili beneficjenci transzy wdrażanej przez PARP, a pozostałe 7% (22 podmioty) – pochodziło z transzy Ministerstwa Gospodarki. Główną grupę respondentów stanowili przedstawiciele zarządu dofinansowanych firm średnich (47%) oraz małych (41%). Przedsiębiorcy z firm dużych i mikro, stanowili odpowiednio 5% i 7% zrealizowanej próby.

Wykres 123. Beneficjenci Poddziałania 2.2.1 w podziale na główny rynek działalności

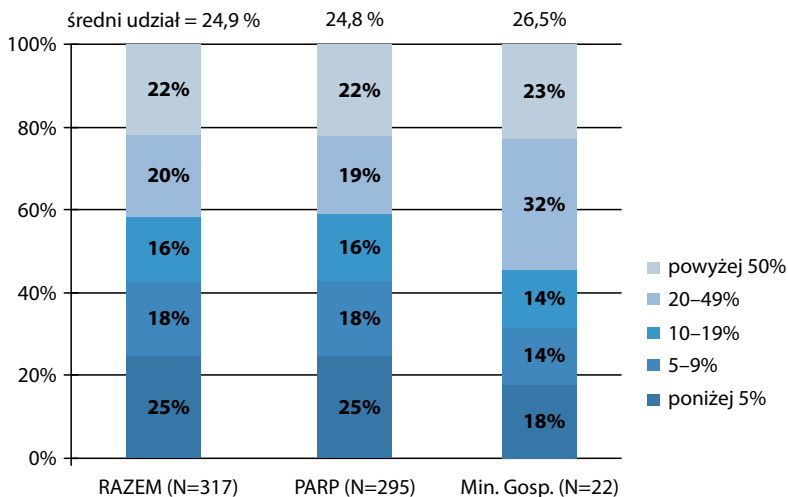


Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317).

Po wskazaniu głównego rynku działalności przedsiębiorcy zostali poproszeni o określenie szacunkowego udziału ich firm w tym rynku. Spośród badanych beneficjentów Poddziałania 2.2.1, 22% wskazało, że ich firmy zajmują dominującą pozycję na rynku, który wskazali jako ich główny (udział w rynku powyżej 50%). Na oszacowaną wielkość udziału w rynku poszczególnych przedsiębiorstw, niewątpliwie wpływ miała skala prowadzonej działalności. W przypadku gdy głównym obszarem działalności był rynek unijny lub globalny, odnotowano więcej firm (średnio 33%), których udział wynosił poniżej 5%. Odwrotne obserwacje dotyczyły rynku lokalnego, regionalnego oraz ogólnokrajowego – udział poniżej 5% deklarowało mniej firm (18%).

Wykres 124. Beneficjenci Poddziałania 2.2.1 w podziale ze względu na udział ich firm w głównym rynku, na którym prowadzą działalność

*Proszę określić, jaki jest szacunkowy udział Państwa firmy w głównym rynku, na którym działacie?*

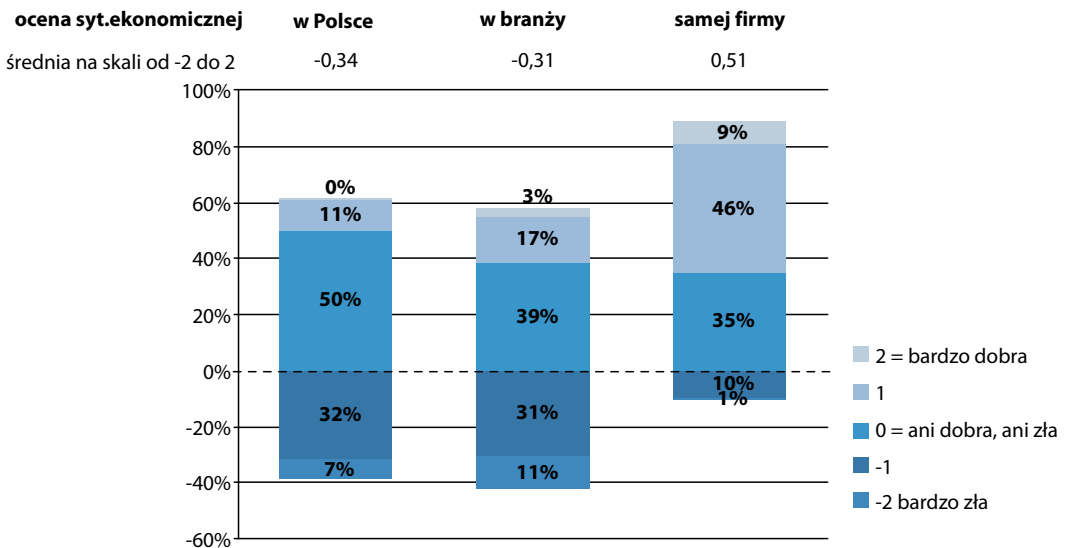


Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317).

Połowa beneficjentów Poddziałania 2.2.1 w momencie badania (tj. w listopadzie 2009 r.) oceniała sytuację ekonomiczną w Polsce jako „ani dobrą, ani złą”, kolejne 32% – jaką złą, a 7% jako bardzo złą. Tylko 11% wspartych przedsiębiorców wówczas dobrze oceniało sytuację ekonomiczną w kraju. Nieznacznie lepiej postrzegana była sytuacja ekonomiczna w branży, w której działał beneficjent – dobrze sytuację oceniało 17% przedsiębiorców, a bardzo dobrze 3%. Niemniej jednak, przy mniejszym odsetku neutralnych odpowiedzi („ani dobrze, ani źle” – blisko 39%), negatywnie sytuację w branży oceniało 31%, a bardzo negatywnie 11% badanych beneficjentów. Z kolei indywidualna (własna) ocena kondycji ekonomicznej przedsiębiorstwa, dokonana przez beneficjentów, wypadła jeszcze lepiej. Co najmniej dobrze kondycję ekonomiczną firmy oceniło prawie 55% przedsiębiorców. Przy 35% ocen neutralnych („ani dobrze, ani źle”), tylko 10% beneficjentów oceniło sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa jako złą, a trzech badanych (poniżej 1%) jako bardzo złą.

Wykres 125. Ocena kondycji ekonomicznej beneficjentów Poddziałania 2.2.1 na tle branży i rynku krajowego

*Jak ogólnie ocenia Pan(i) obecną sytuację ekonomiczną w Polsce?*  
*Jak ogólnie ocenia Pan(i) obecną sytuację ekonomiczną w branży Pana(i) firmy na rynku krajowym?*  
*Jak ogólnie ocenia Pan(i) obecną kondycję ekonomiczną Pana(i) firmy?*

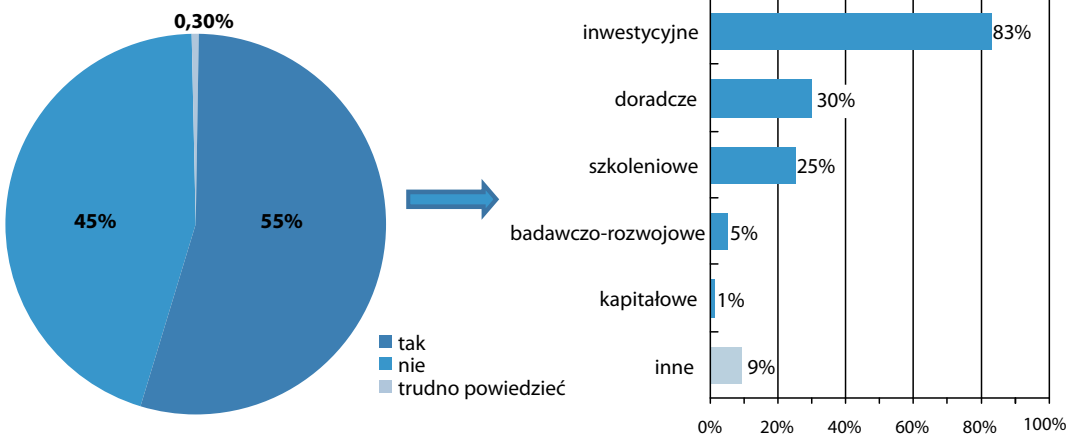


Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317).

Przed realizacją projektu w ramach Poddziałania 2.2.1 55% badanych beneficjentów korzystało z innych form unijnego wsparcia. Odsetek korzystający ze środków unijnych był najniższy w przypadku najmłodszych firm (zarejestrowanych po roku 2000) – 43%. Z kolei najwięcej doświadczenia w tym zakresie deklarowali średni przedsiębiorcy (68%) oraz podmioty, które rozpoczęły działalność między rokiem 1990 a 1999 (65%). Przed udziałem w Poddziałaniu 2.2.1 beneficjenci najczęściej korzystali z unijnego wsparcia na inwestycje (83%), doradztwo (30%) i szkolenia (25%).

Wykres 126. Doświadczenie beneficjentów Poddziałania 2.2.1, związane z wcześniejszym korzystaniem z funduszy europejskich

*Czy przed realizacją projektu korzystali Państwo z innych form unijnego wsparcia dla przedsiębiorstw? Jakie to były projekty?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317); wartości na wykresie z prawej strony nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

Z kolei 40% badanych przedsiębiorców deklarowało korzystanie z unijnego wsparcia już po zakończeniu udziału w Poddziałaniu 2.2.1. Realizowali oni głównie projekty badawczo-rozwojowe (69%) oraz korzystali z dofinansowanych szkoleń (27%) i usług doradczych (22%). Więcej nowych projektów, dofinansowanych ze środków unijnych, realizowali beneficjenci transzy Ministerstwa Gospodarki (64% i 14 wskazań w tej kategorii) – głównie były to projekty badawczo-rozwojowe. Zdecydowanie rzadziej po środki unijne, po zakończeniu udziału w Poddziałaniu 2.2.1, sięgali mali i mikroprzedsiębiorcy (34%).

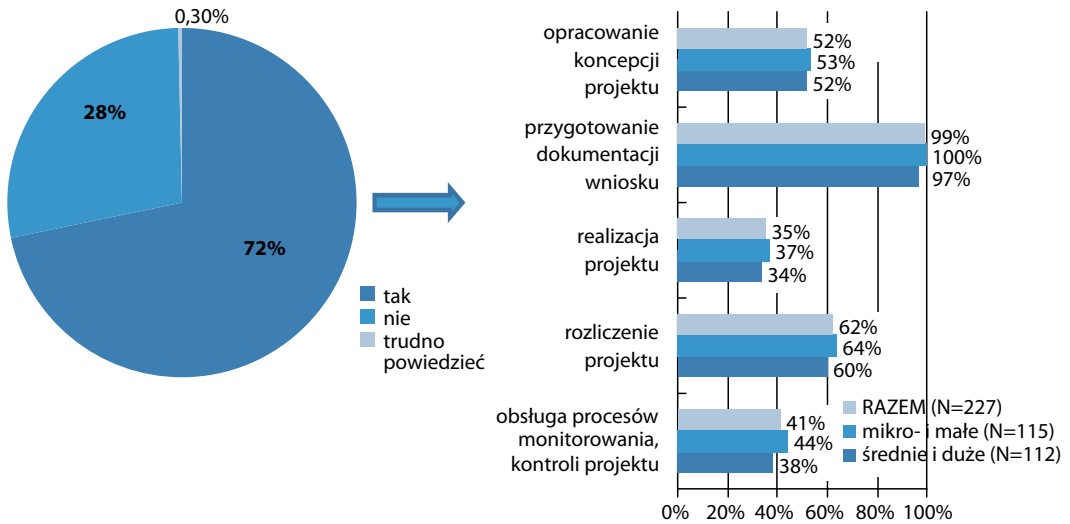
Wyniki badania wskazują, że ponad 72% beneficjentów Poddziałania 2.2.1 przy projekcie korzystało z usług eksperta lub współpracowało z komercyjną firmą doradczą. Najczęściej po wsparcie doradcze sięgały mikro- i małe przedsiębiorstwa (77%) oraz firmy, które realizowały duże projekty, w których kwota dotacji wynosiła ponad 2,5 mln zł (77%). Częściej z doradców korzystały także te firmy, które wcześniej – zgodnie z deklaracjami badanych – nie korzystały z unijnego wsparcia (78%).

Najszerzy zakres współpracy z doradcą występował w przypadku mikroprzedsiębiorstw i firm małych, a także w tych przypadkach, gdy przedsiębiorcy realizowali duże projekty (wartość dotacji powyżej 2,5 mln zł) oraz prowadzili działalność głównie na rynkach zagranicznych (unijnym, globalnym). Najczęściej współpraca z ekspertem lub firmą doradczą obejmowała przygotowanie dokumentacji wniosku o dofinansowanie (99% firm, które przy projekcie korzystały z usług konsultingowych, współpracowały z doradcą właśnie przy tym etapie projektu), rozliczenie projektu (62%) oraz opracowanie koncepcji projektu (52%). Przy opracowaniu dokumentacji wniosku wsparcie ekspertów lub firm doradczych występowało najrzadziej w przypadku firm średnich i dużych (ogółem 66% w tej kategorii) oraz przedsiębiorstw korzystających wcześniej z dotacji unijnych (66%). Przy rozliczaniu projektu, najczęściej (50%) ze wsparcia ekspertów lub firm doradczych korzystali przedsiębiorcy z firm małych.

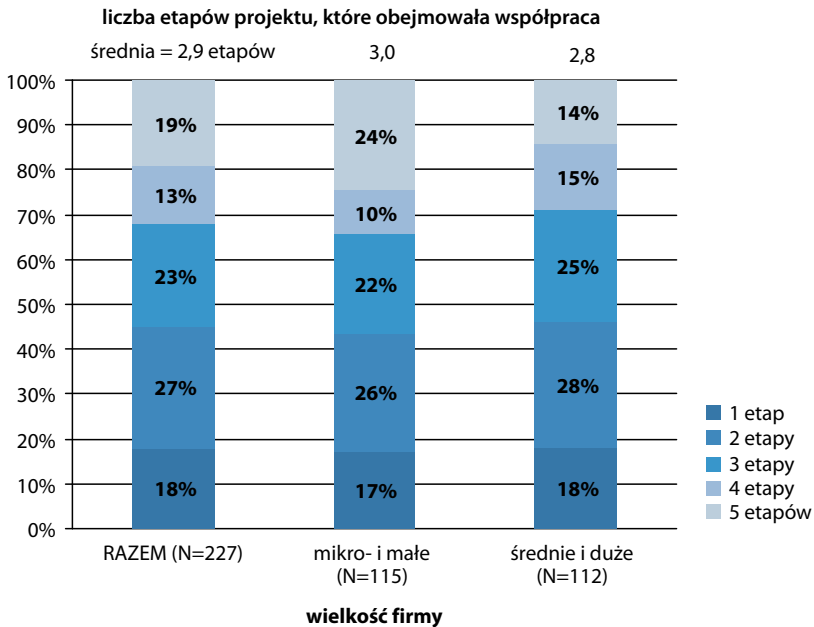
Dominującymi typami projektów inwestycyjnych realizowanych w ramach Poddziałania 2.2.1 były: dywersyfikacja produkcji przedsiębiorstwa (72%), rozbudowa istniejącego przedsiębiorstwa (60%) oraz dokonanie zasadniczych zmian procesu produkcji (43%). Jednostkowe projekty dotyczyły utworzenia lub nabycia innego przedsiębiorstwa oraz inwestycji innego typu. W przypadku największych inwestycji (kwota dofinansowania powyżej 2,5 mln zł) i projektów pochodzących z transzy Ministerstwa Gospodarki, beneficjenci częściej wskazywali, że istotą przedsięwzięcia była rozbudowa istniejącej firmy (odpowiednio 77% i 77% wskazań). W przypadku wielu przedsiębiorstw łączono powyższe rodzaje inwestycji w ramach realizowanych projektów (np. rozbudowa przedsiębiorstwa plus dokonanie zasadniczych zmian w procesie produkcji).

Wykres 127. Współpraca beneficjentów z zewnętrznym ekspertem lub firmą doradczą przy projekcie Poddziałania 2.2.1

*Czy Państwa firma współpracowała przy projekcie z ekspertem lub komercyjną firmą doradczą, która pomagała Państwu w przygotowaniu i realizacji projektu?  
Czy współpraca z ekspertem / firmą doradczą obejmowała etap...?*

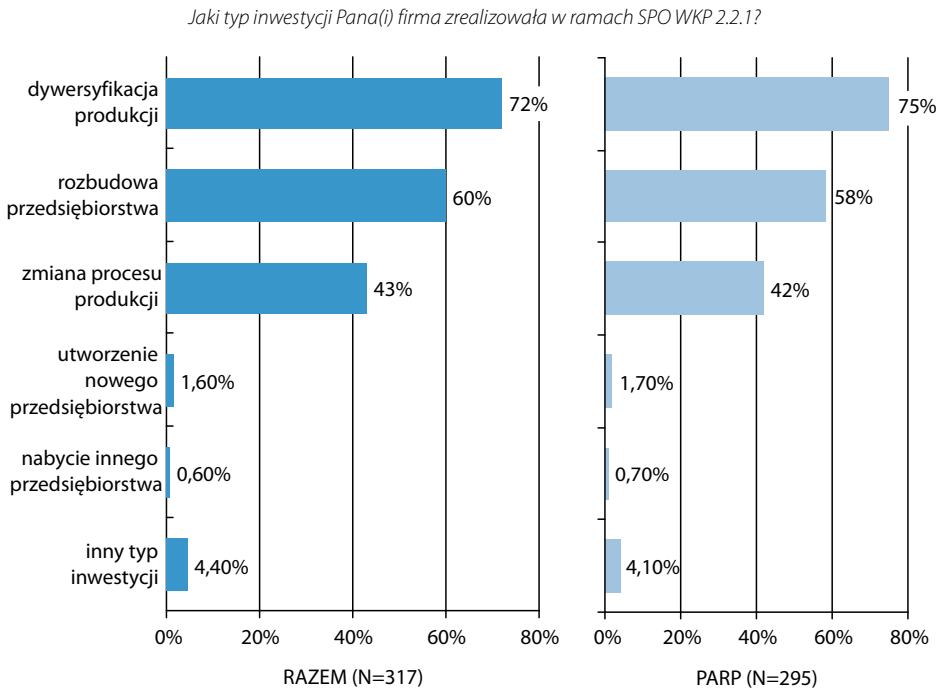


Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317); wartości na wykresie z prawej strony nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317); którzy współpracowali przy projekcie z doradcą (N=227).

Wykres 128. Typy projektów inwestycyjnych realizowanych w Poddziałaniu 2.2.1



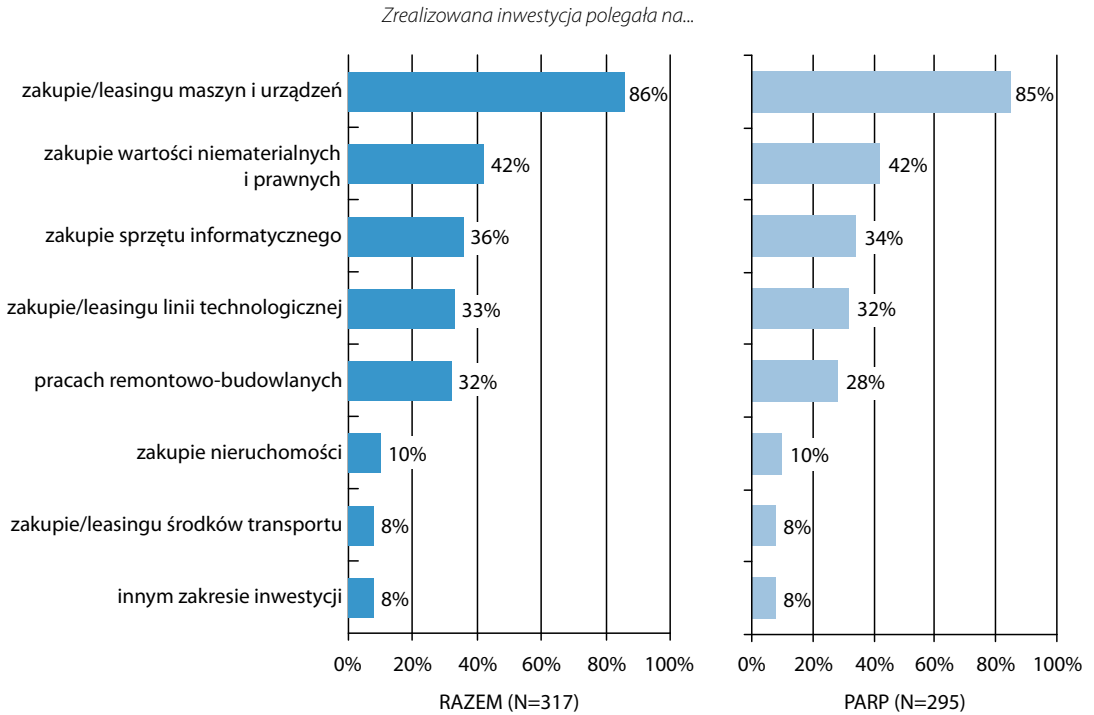
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317); wartości na wykresie nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

Niezależnie od profilu beneficjenta, inwestycje realizowane były głównie poprzez zakup lub leasing maszyn i urządzeń (86% wskazań), zakup wartości niematerialnych i prawnych (42%), zakup sprzętu informatycznego (36%), nabycie lub leasing całej linii technologicznej (33%) oraz wykonanie prac remontowo-budowlanych (32%). W przypadku większych projektów, w szczególności realizowanych przez firmy młode (zarejestrowane po roku 2000), zaobserwowano, iż dofinansowane inwestycje były dużo bardziej złożone i obejmowały różne aspekty całego procesu produkcyjnego. W przypadku firm dłużej działających na rynku (założonych przed rokiem 1990), jak również projektów o mniejszej wartości, następowała większa koncentracja wokół jednego sposobu realizacji inwestycji.

Zgodnie z deklaracjami badanych, 89% przedsiębiorców w ramach dofinansowanego projektu inwestycyjnego wprowadziło w swojej firmie nowe technologie. Analizując innowacyjność wprowadzonej technologii, zapytano przedsiębiorców o stopień jej rozprzestrzenienia. W przypadku 81% beneficjentów, którzy w ramach projektu wprowadzili nowe technologie, wdrożona technologia w momencie składania wniosku o dofinansowanie była znana i stosowana w Polsce nie dłużej niż 1 rok. Analiza uzyskanych odpowiedzi wykazała stosunkowo równomierny rozkład pozytywnych deklaracji w tym zakresie, pomiędzy mikro, małych i średnich przedsiębiorców, a także podgrupy beneficjentów realizujących projekty różnej wielkości (poniżej 1 mln zł, od 1 do 2,5 mln zł i powyżej 2,5 mln zł).

Nieznaczenie wyższe odsetki pozytywnych odpowiedzi uzyskano, odnosząc się w pytaniu skierowanym do przedsiębiorców, do łagodniejszych kryteriów oceny innowacyjności technologii. Zdaniem 85% beneficjentów, którzy w ramach projektu wprowadzili nową technologię, w momencie składania wniosku o dofinansowanie była ona znana i stosowana w Polsce nie dłużej niż 3 lata.

Wykres 129. Charakterystyka przedmiotowa projektów inwestycyjnych Poddziałania 2.2.1



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317); wartości na wykresie nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

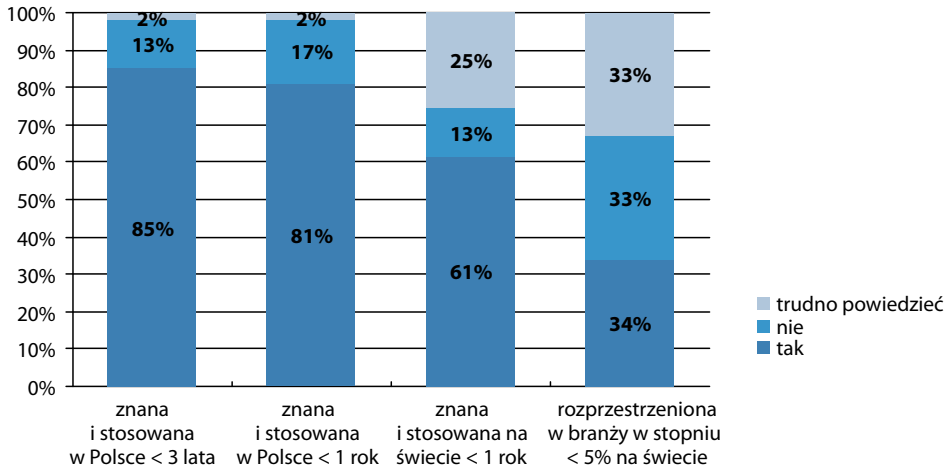
Warto podkreślić, że beneficjenci, którzy deklarowali, iż w ramach Poddziałania 2.2.1 wprowadzili technologię innowacyjną w wymiarze światowym (stosowaną na świecie nie dłużej niż 1 rok), stanowili 61% badanej populacji (odsetek ten był o 20% niższy niż w przypadku beneficjentów, którzy wprowadzili technologię znaną i stosowaną w kraju nie dłużej niż 1 rok). Najwięcej pozytywnych wskazań w przypadku oceny innowacyjności wprowadzonej technologii (wg najbardziej rygorystycznych kryteriów oceny stopnia jej rozprzestrzenienia, przyjętych w niniejszym badaniu ewaluacyjnym) odnotowano w grupie beneficjentów z transzy Poddziałania 2.2.1 wdrażanej przez Ministerstwo Gospodarki – 82% (14 wskazań, w tym 9 pochodzących od firm dużych) oraz wśród przedsiębiorców realizujących największe projekty (powyżej 2,5 mln zł) – 66%.

Na pytanie o wdrożenie w ramach projektu technologii, której rozprzestrzenienie w branży na świecie było nie większe niż 5%, pozytywnie odpowiedziało zaledwie 34% badanych przedsiębiorców (odpowiedzi negatywne w tym zakresie stanowiły 33%, podobnie często wskazywano odpowiedź „trudno powiedzieć”). Nie zaobserwowano w tym obszarze znaczących odchyłań w ramach poszczególnych grup beneficjentów, przy czym warto podkreślić, że częściej deklaracje o wdrożeniu w ramach projektu technologii, której rozprzestrzenienie w branży na świecie było nie większe niż 5%, pochodziły od przedsiębiorców, których głównym rynkiem prowadzonej działalności był rynek ogólnokrajowy (41%).



Wykres 130. Poziom rozpowszechnienia technologii, wprowadzonych przez beneficjentów Poddziałania 2.2.1

*Czy wprowadzona technologia w momencie składania wniosku o dofinansowanie była...*

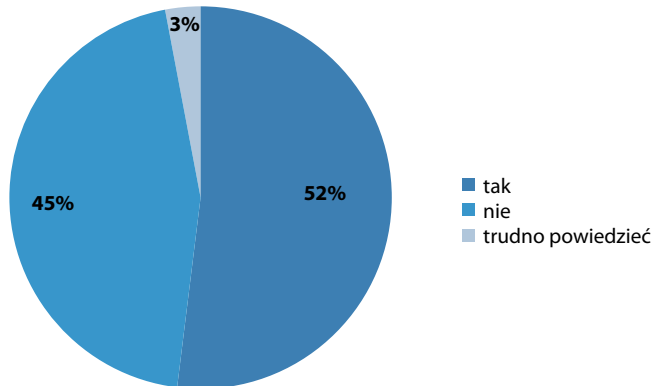


Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1, którzy w ramach projektu wprowadzili nowe technologie (N=283).

Ponad połowa badanych przedsiębiorstw (52%) posiadała własne laboratorium lub dział badawczo-rozwojowy. Największy odsetek beneficjentów posiadających działy B+R, stanowiły firmy średnie i duże (58%).

Wykres 131. Własne laboratorium/dział badawczo-rozwojowy beneficjentów Poddziałania 2.2.1

*Czy firma posiada własne laboratorium lub dział badawczo rozwojowy (wydzielony zespół pracowników zajmujących się działalnością badawczo-rozwojową)?*

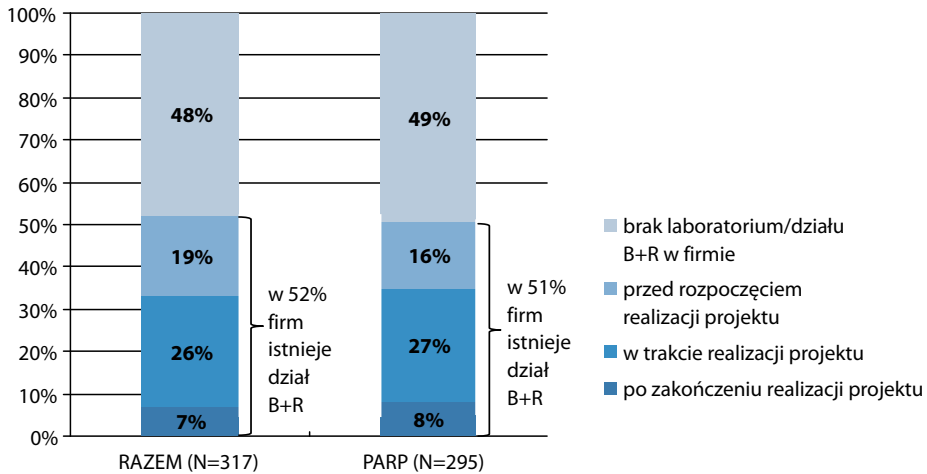


Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317).

Zgodnie z deklaracjami beneficjentów posiadających własne laboratoria/działy B+R, w 83 przypadkach (w 50% przedsiębiorstw tej grupy) powstały one w związku z realizacją inwestycji dofinansowanej z Poddziałania 2.2.1. W 22 przypadkach, działy badawczo-rozwojowe powstały już po zakończeniu projektów. Spośród dofinansowanych podmiotów własne laboratorium lub dział B+R jeszcze przed udziałem w Poddziałaniu 2.2.1 posiadały głównie firmy średnie i duże (47% w grupie beneficjentów posiadających dział B+R).

Wykres 132. Okres utworzenia laboratorium/działu badawczo-rozwojowego w przedsiębiorstwach beneficjentów Poddziałania 2.2.1

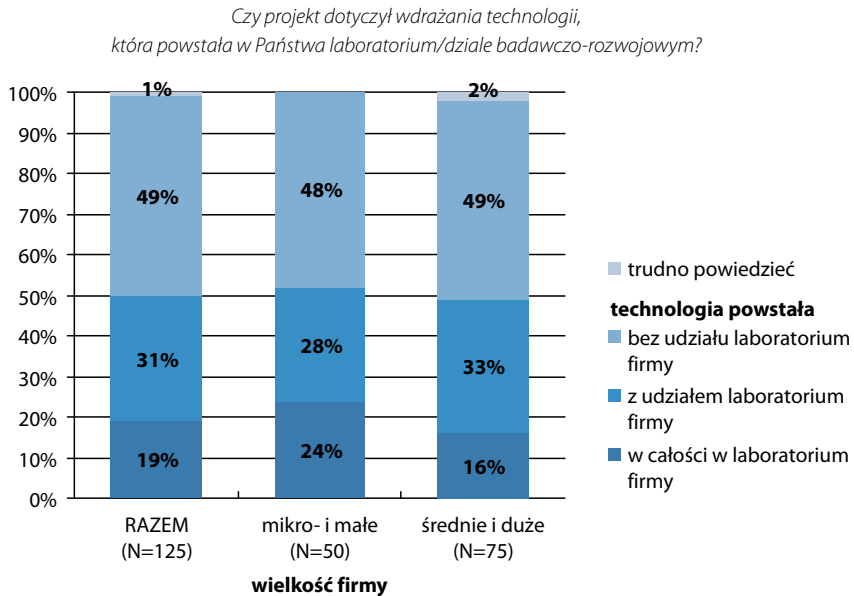
*Kiedy powstało Państwa laboratorium (dział badawczo-rozwojowy)?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317).

Spośród wspartych przedsiębiorstw, które posiadały laboratoria/działy B+R jeszcze przed inwestycją, jak również w przypadku tych firm, które stworzyły je w ramach projektu (łącznie grupa ta liczyła 125 podmiotów, tj. 39% badanej populacji), wdrożona w ramach Poddziałania 2.2.1 technologia powstała w całości w firmowym laboratorium/dziale B+R – w przypadku 19% beneficjentów, lub z udziałem tego laboratorium/działu B+R – 31%. Wśród dofinansowanych podmiotów, 49% nie wdrażało w ramach projektu technologii, wykorzystując własne zaplecze badawczo-rozwojowe, a 73% beneficjentów, przy wdrażaniu nowej technologii nie współpracowało z zewnętrzną jednostką badawczo-rozwojową. W przypadku beneficjentów z transzy Poddziałania 2.2.1 wdrażanej przez Ministerstwo Gospodarki, odsetek przedsiębiorstw, które nie współpracowały w ramach projektu z zewnętrzną jednostką badawczo-rozwojową był jeszcze wyższy i wyniósł 82% (14 wskazań). Wysoki odsetek braku współpracy z zewnętrzną jednostką badawczo-rozwojową przy wdrażaniu nowej technologii w ramach projektu zanotowano także w przypadku projektów małych (o kwocie dofinansowania poniżej 1 mln zł) – 81%. Z kolei częściej z zewnętrznymi jednostkami B+R współpracowały przedsiębiorstwa realizujące projekty średniej wielkości (wartość dofinansowania w przedziale 1–2,5 mln zł) – 34% oraz podmioty, których głównym obszarem działalności były rynki zagraniczne (rynek unijny i globalny) – 31%.

Wykres 133. Wdrażanie dofinansowanej technologii z wykorzystaniem własnego laboratorium/działu badawczo-rozwojowego wśród beneficjentów Poddziałania 2.2.1



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1, którzy w ramach projektu wprowadzili nowe technologie oraz których laboratoria powstały przed lub w trakcie realizacji projektu (N=125).

### 5.3. Obserwowane zmiany wskaźników ekonomicznych beneficjentów Poddziałania 2.2.1

#### 5.3.1. Zatrudnienie

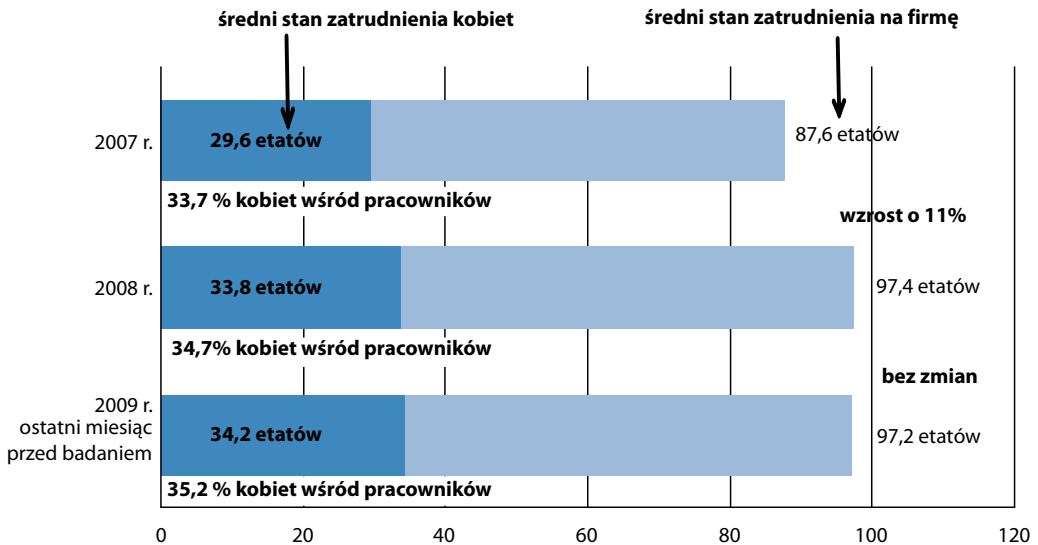
Poziom zatrudnienia w badanych firmach, które skorzystały z Poddziałania 2.2.1, w latach 2007–2009<sup>91</sup> wykazywał znaczną dynamikę w pierwszym okresie i stabilizację w odniesieniu do ostatnich miesięcy 2009 r. Pomiędzy 2007 a 2008 rokiem w grupie beneficjentów odnotowano wzrost zatrudnienia – średnio na poziomie 11%. Warto jednocześnie podkreślić, że w tym samym okresie liczba bezrobotnych w ujęciu rok do roku spadła o 16%, a liczba pracujących w gospodarce wzrosła o 2,58%. Średni wzrost zatrudnienia kobiet był w tym okresie szybszy i wyniósł 14% (pośrednio wiązało się to z większą dynamiką spadku zarejestrowanych bezrobotnych wśród kobiet, która w okresie referencyjnym wynosiła 18%)<sup>92</sup>. Z kolei pomiędzy końcem 2008 r. a październikiem 2009 r. nie zaobserwowano zmian w przeciętnym poziomie zatrudnienia wspartych przedsiębiorstw, a w przypadku zatrudnienia kobiet beneficjenci wykazali wzrost na nieznacznym poziomie (1%). Warto zauważyć, że w tym samym okresie poziom bezrobocia w gospodarce zwiększał się, a stopa bezrobocia w październiku 2009 r. wyniosła 11,1% (8,8% w październiku 2008 r.)<sup>93</sup>.

<sup>91</sup> Dotyczy stanu na październik 2009 r.

<sup>92</sup> Na podstawie: „Roczne mierniki gospodarcze”. Część IV, GUS, [http://www.stat.gov.pl/gus/5207\\_PLK\\_HTML.htm](http://www.stat.gov.pl/gus/5207_PLK_HTML.htm).

<sup>93</sup> Tamże.

Wykres 134. Średni poziom zatrudnienia wśród beneficjentów Poddziałania 2.2.1 na przestrzeni lat 2007–2009



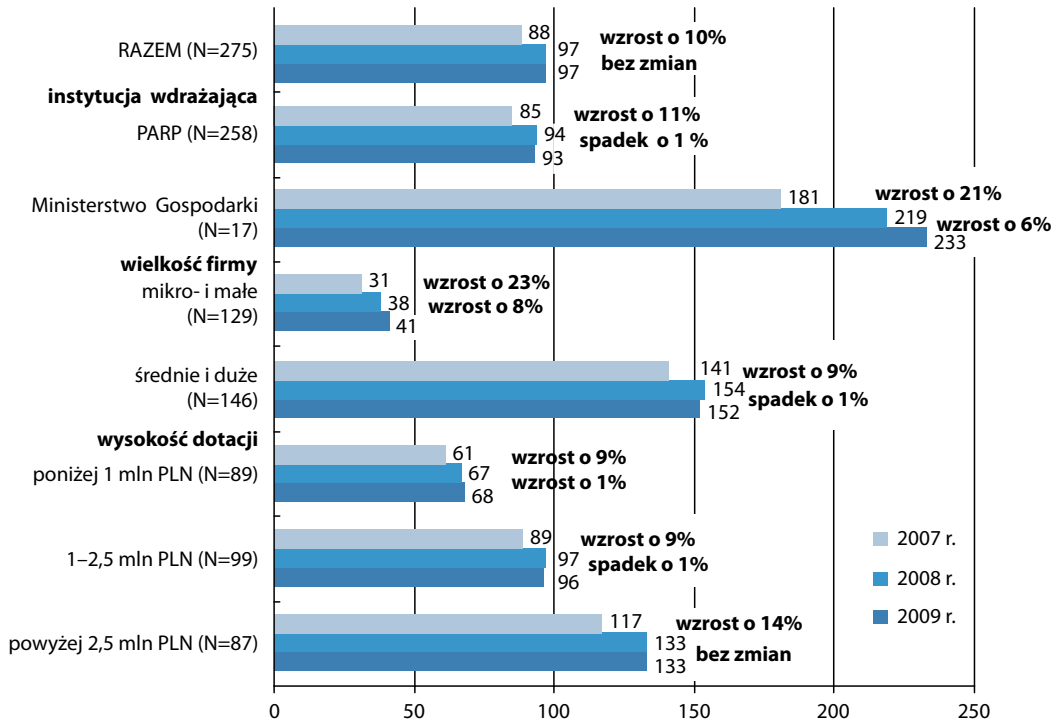
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 z wyłączeniem braków danych (N=275).

Zdecydowanie wyższy wzrost zatrudnienia odnotowano w przypadku beneficjentów transzy Poddziałania 2.2.1 wdrażanej przez Ministerstwa Gospodarki – w roku 2008 w stosunku do roku 2007, w tej grupie przedsiębiorstw zatrudnienie wzrosło o 21%, a pomiędzy rokiem 2008 a ostatnim miesiącem poprzedzającym badanie (październik 2009 r.) zanotowano wzrost o 7%. Analizując wskaźnik zatrudnienia ze względu na wielkość firmy, wzrost występował w przypadku mikro- i małych przedsiębiorstw (w 2008 r. nastąpił wzrost zatrudnienia o 22%; w 2009 r. o 5%)<sup>94</sup>. Również analiza dynamiki zatrudnienia w podziale na wielkość dotacji pokazała interesujące zależności: w przypadku beneficjentów realizujących mniejsze projekty (kwota dotacji poniżej 1 mln zł) wzrost zatrudnienia wyniósł w 2008 r. 10%, podczas gdy przedsiębiorstwa, które uzyskały dofinansowanie o wartości powyżej 2,5 mln zł, w 2008 r. odnotowały wzrost wskaźnika o 14%. W 2009 r. w przypadku grup przedsiębiorstw wspartych najniższą i najwyższą kwotą dofinansowania, odnotowano odpowiednio: brak istotnej zmiany wskaźnika (wzrost zaledwie o 1%) oraz brak zmian.

Warto podkreślić, że ogółem 84% badanych beneficjentów Poddziałania 2.2.1 deklarowało, że poziom zatrudnienia w ich firmach w 2009 r. byłby niższy, gdyby przedsiębiorstwo nie zrealizowało inwestycji, podczas gdy jedynie 8% stwierdziło, że poziom zatrudnienia byłby taki sam.

<sup>94</sup> Warto mieć jednak na uwadze wielkość próby: w przypadku beneficjentów transzy Ministerstwa Gospodarki, zrealizowana próba liczyła zaledwie 17 podmiotów (z czego większość stanowiły duże firmy), podczas gdy próba mikroprzedsiębiorstw i firm małych (w większości beneficjentów transzy Poddziałania wdrażanej przez PARP) wynosiła łącznie 129 przypadków.

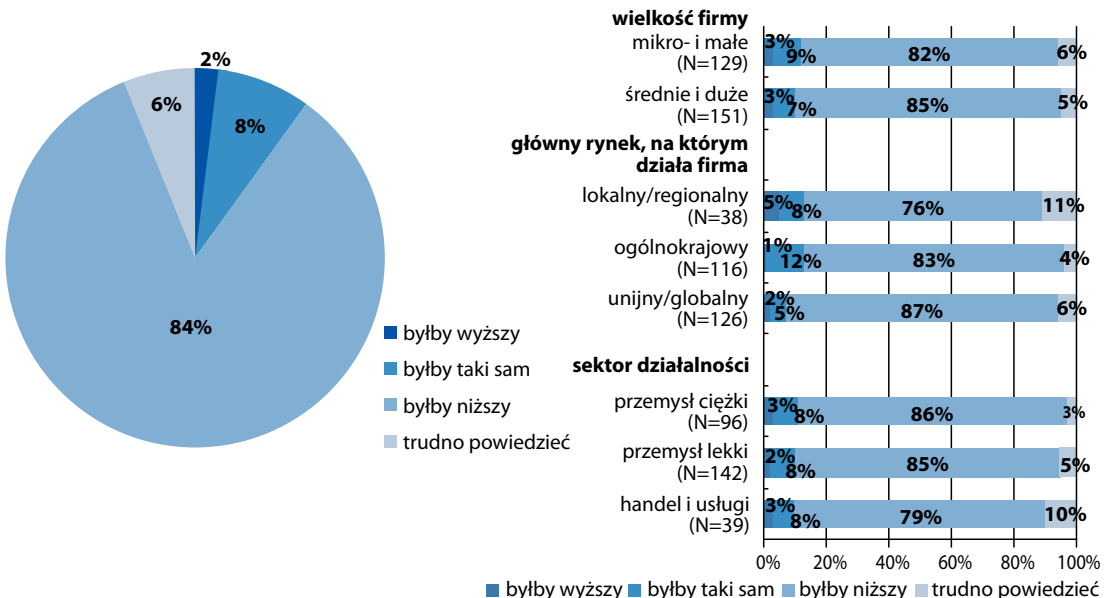
Wykres 135. Średni poziom zatrudnienia wśród beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wg wybranych przekrojów analitycznych



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 z wyłączeniem braków danych (N=275).

Wykres 136. Szacowana zmiana poziomu zatrudnienia wśród beneficjentów Poddziałania 2.2.1 w roku 2009 w porównaniu z wartością przewidywaną na ten rok, gdyby firma nie zrealizowała inwestycji w ramach SPO WKP 2.2.1?

*Jaki byłby poziom zatrudnienia ogółem w firmie w roku 2009 w porównaniu z wartością przewidywaną na ten rok, gdyby firma nie zrealizowała inwestycji w ramach SPO WKP 2.2.1?*

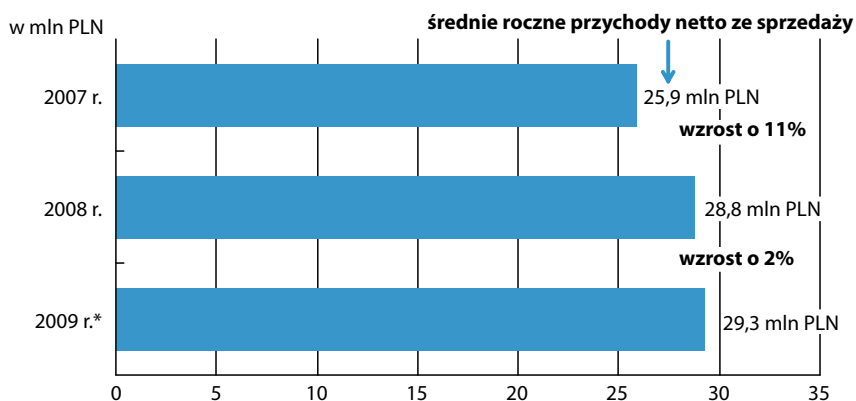


Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 z wyłączeniem braków danych (N=280).

### 5.3.2. Przychody ze sprzedaży

Średnie przychody netto ze sprzedaży ogółem za rok 2008 (w odniesieniu do roku 2007) w grupie badanych firm wzrosły o 11%. Warto powyższe wyniki zestawzić z danymi podanymi przez GUS: w tym samym okresie przychody z całokształtu działalności niefinansowych podmiotów gospodarczych wzrosły o 9,9%<sup>95</sup>.

Wykres 137. Średni poziom przychodów beneficjentów Poddziałania 2.2.1 na przestrzeni lat 2007–2009



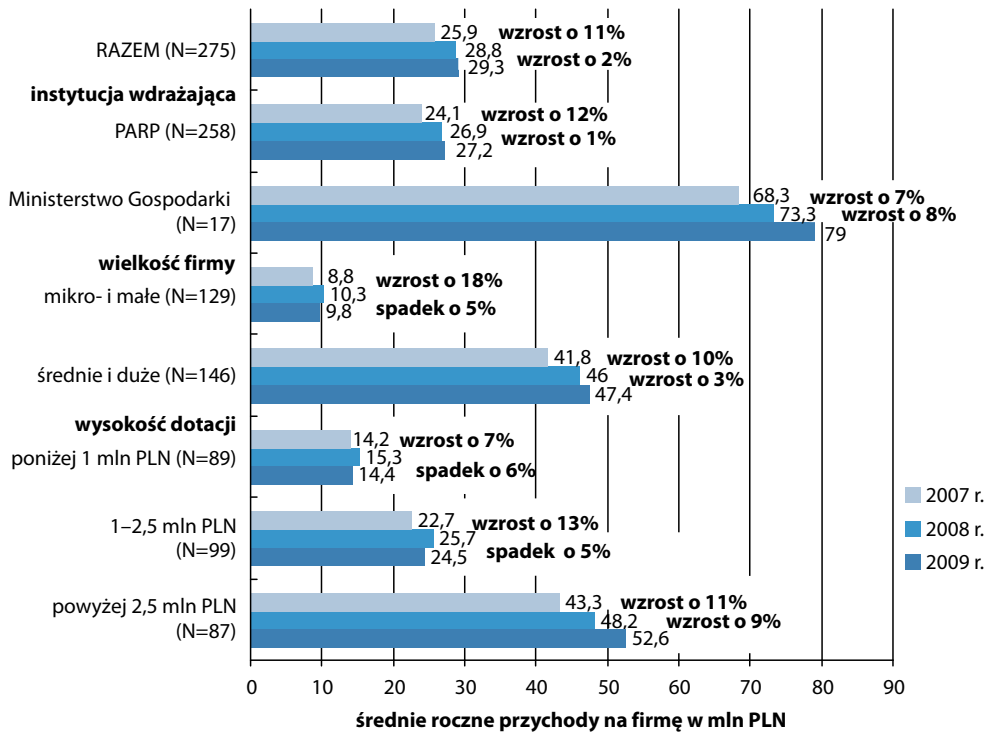
\* wartość na 2009 r. szacowana na podst. wyników z I poł. roku = 14,7 mln PLN.

Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 z wyłączeniem najmniejszych i największych wartości wskaźnika (N=214).

Wzrost średnich przychodów okazał się trwalszy w przypadku średnich i dużych przedsiębiorstw – w 2008 r. wyniósł on 10% (w tym samym okresie firmy mikro i małe odnotowały wzrost na poziomie 18%), a w 2009 r. nastąpił dalszy progres o 3% (w okresie referencyjnym średnioroczny poziom przychodów dla grupy mikro- i małych przedsiębiorstw spadł o 5%). Wśród beneficjentów realizujących projekty o najwyższej wartości dofinansowania (powyżej 2,5 mln zł) wzrost średnich przychodów w 2008 r. w stosunku do roku poprzedniego wyniósł 11% (większy był w przypadku beneficjentów projektów, w których kwota dofinansowania wyniosła pomiędzy 1 a 2,5 mln zł – wzrost o 13%), a w 2009 r. nastąpił ich dalszy wzrost o 9% (w przypadku beneficjentów realizujących projekty, w których wartość dotacji wyniosła pomiędzy 1 a 2,5 mln zł, odnotowano spadek wskaźnika o 5%).

<sup>95</sup> Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych za 2008 r., Główny Urząd Statystyczny, [http://www.stat.gov.pl/gus/5840\\_3619\\_PLK\\_HTML.htm](http://www.stat.gov.pl/gus/5840_3619_PLK_HTML.htm)

Wykres 138. Średni poziom przychodów beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wg wybranych przekrojów analitycznych



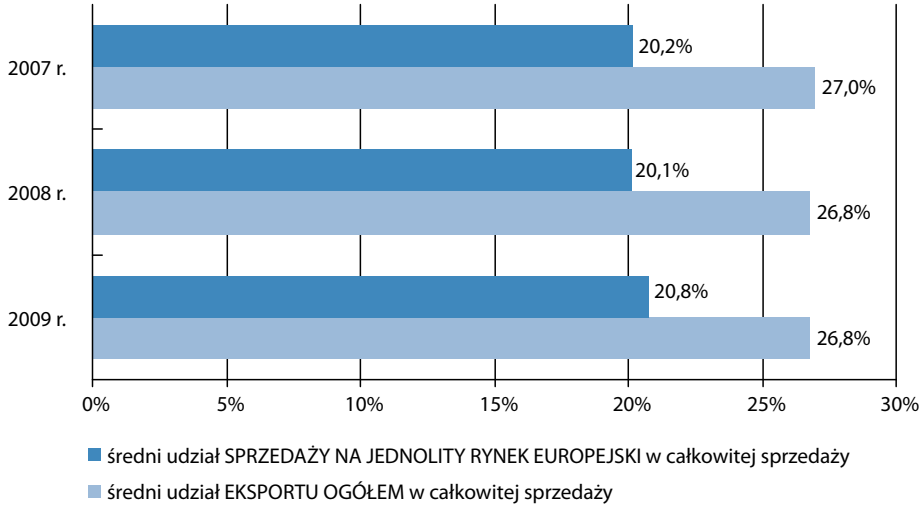
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 z wyłączeniem braków danych (N=275).

### 5.3.3. Sprzedaż zagraniczna

Jednym z elementów ewaluacji Poddziałania 2.2.1, pozwalającym na identyfikację zależności pomiędzy realizacją współfinansowanych projektów inwestycyjnych a ekspansją beneficjentów na rynki zagraniczne, było badanie dynamiki eksportu wspartych przedsiębiorstw. Spośród analizowanych firm większość już w 2007 r. we wskaźniku sprzedaży ogółem wykazywała udział sprzedaży eksportowej (75%, 211 przedsiębiorstw) i udział sprzedaży na Jednolity Rynek Europejski (73%, 204 przedsiębiorstwa). Z kolei w roku 2009 liczba wspartych przedsiębiorstw, kierujących swoją sprzedaż na eksport wzrosła zaledwie o jedną firmę (do poziomu 212 podmiotów, co stanowi 76% w tej kategorii) i spadła w przypadku beneficjentów sprzedających towary, wyroby bądź usługi na JRE (72%, 202 przedsiębiorstwa). Podobnie, w przypadku średnich udziałów eksportu oraz sprzedaży na JRE w sprzedaży ogółem, w badanym okresie wśród beneficjentów dominowała stagnacja wskaźników. W badaniu ewaluacyjnym odnotowano jedynie nieznaczne zmiany w tym obszarze: średni udział eksportu w całkowitej sprzedaży beneficjentów zmalał w 2008 r. o 0,2 pkt proc. do 26,8%, a w roku 2009 utrzymał się na niezmiennym poziomie w stosunku do roku poprzedniego. W przypadku średniego udziału sprzedaży na JRE w sprzedaży ogółem, w 2008 r. jego wartość okazała się nieznacznie niższa niż w 2007 r. (spadek o 0,1 pkt proc. do 20,1%), przy czym w kolejnym roku beneficjenci wykazali wzrost wskaźnika o 0,7 pkt proc. do 20,8%.

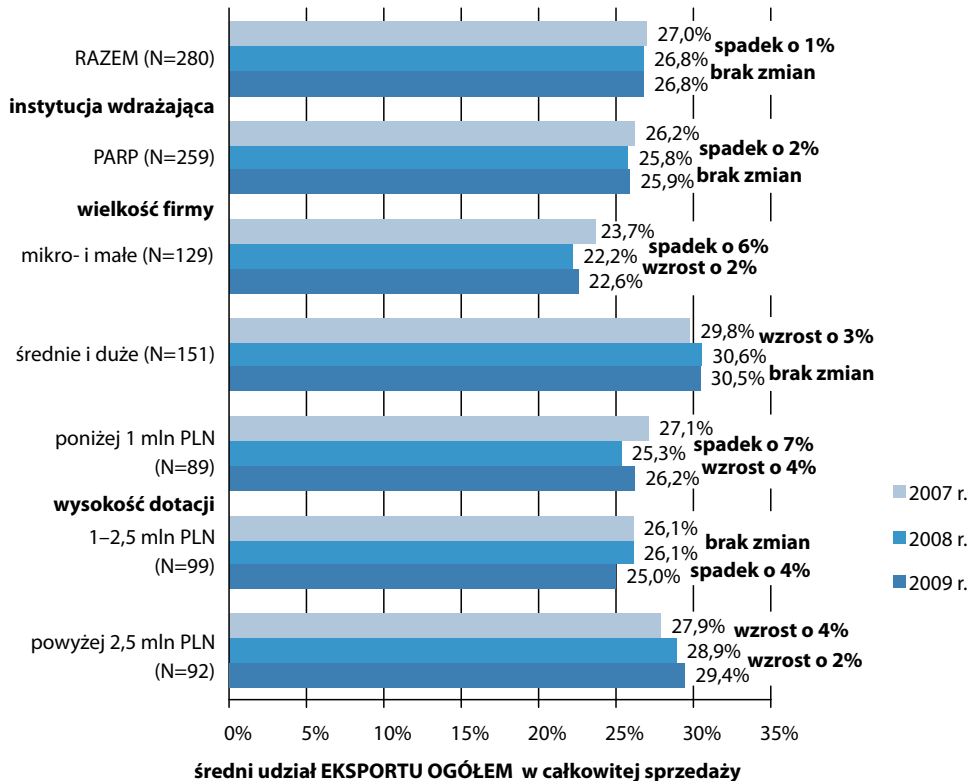
Poniżej przedstawiono również zróżnicowanie dynamiki wskaźnika eksportu w wybranych podgrupach beneficjentów, wyróżnionych ze względu na: Instytucję Wdrażającą, wielkość przedsiębiorstwa oraz wysokość dotacji.

Wykres 139. Średni udział sprzedaży poza rynek krajowy w całkowitej wartości sprzedaży beneficjentów Poddziałania 2.2.1 na przestrzeni lat 2007–2009



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 z wyłączeniem braków danych (N=280).

Wykres 140. Średni udział eksportu beneficjentów Poddziałania 2.2.1 w całkowitej wartości sprzedaży wg wybranych przekrojów analitycznych



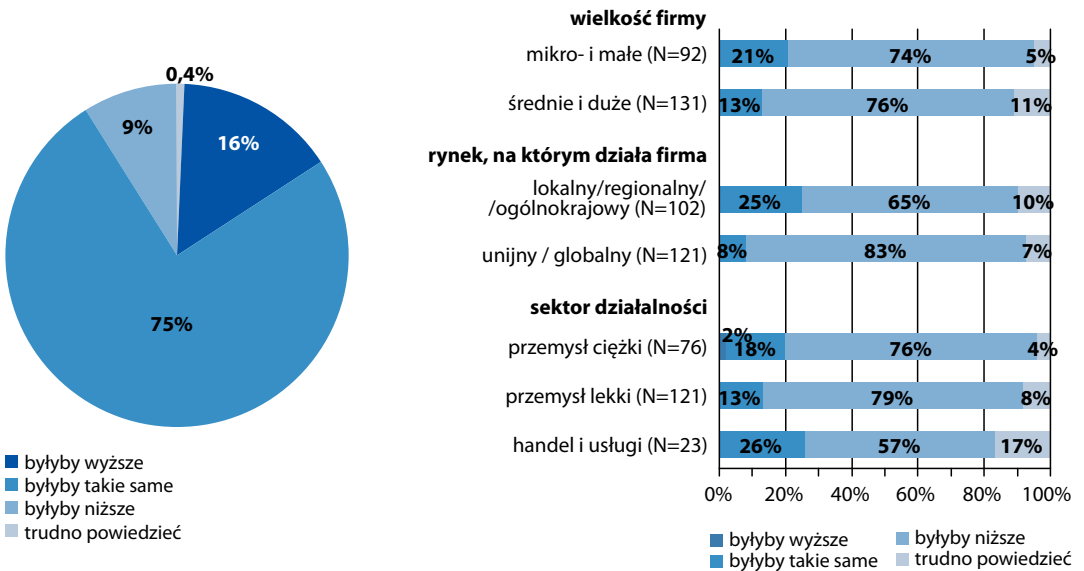
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 z wyłączeniem braków danych (N=280).



Analizując zmiany w sprzedaży zagranicznej beneficjentów w kontekście realizacji projektu inwestycyjnego w ramach Poddziałania 2.2.1, warto zwrócić uwagę na odpowiedzi badanych przedsiębiorców na pytanie: „Jakie byłyby przychody netto ze sprzedaży poza rynek krajowy w roku 2009 w porównaniu z wartością przewidywaną na ten rok, gdyby firma nie zrealizowała inwestycji?": 75% respondentów wskazywało, że przychody byłyby niższe, gdyby firma nie zrealizowała inwestycji, a 16% twierdziło, że byłyby takie same. Powyższe wyniki, w odniesieniu do analogicznego pytania dotyczącego zatrudnienia, sygnalizują, że wpływ projektu inwestycyjnego mógł być większy w obszarze zatrudnienia niż sprzedaży zagranicznej.

Wykres 141. Szacowana zmiana poziomu przychodów ze sprzedaży poza rynek krajowy wśród beneficjentów Poddziałania 2.2.1 w roku 2009 wg wybranych przekrojów analitycznych

*Jakie byłyby przychody netto ze sprzedaży poza rynek krajowy w roku 2009 w porównaniu z wartością przewidywaną na ten rok, gdyby firma nie zrealizowała inwestycji w ramach SPO WKP 2.2.1?*



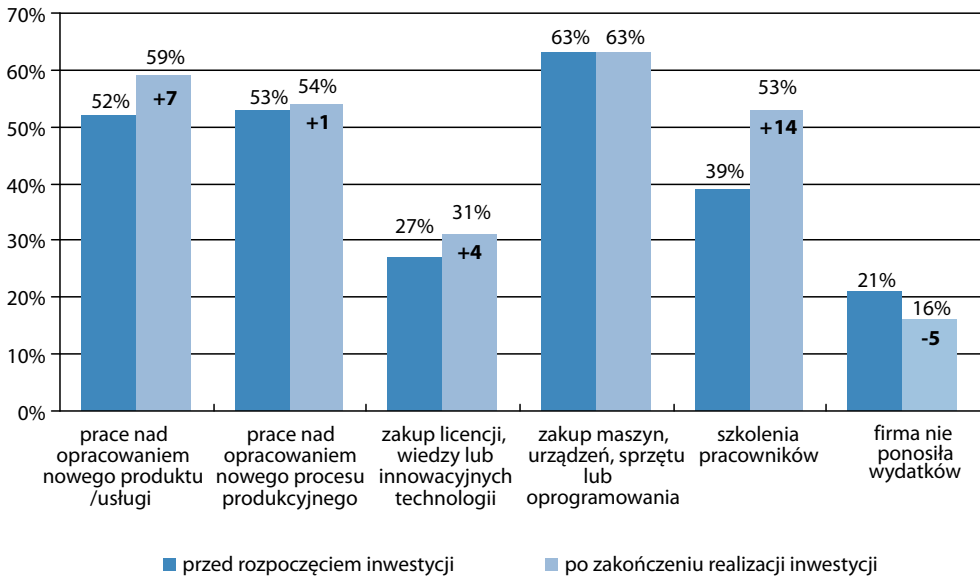
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1, którzy prowadzą sprzedaż eksportową (N=223).

### 5.3.4. Nakłady na działalność innowacyjną

Zanim przedstawione zostaną wyniki analizy wskaźników, związanych z ponoszeniem przez beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wydatków na działalność innowacyjną, warto przyrzeć się subiektywnym odczuciom przedsiębiorców odnośnie poziomu tych wydatków w okresie przed rozpoczęciem inwestycji oraz po zakończeniu realizacji projektu. Analiza deklarowanego przez beneficjentów poziomu wydatków w obu okresach referencyjnych nie wskazała na istotne zależności w kontekście zrealizowanego projektu. Generalnie przedsiębiorcy deklarowali ponoszenie wydatków na cele związane z innowacjami zarówno przed realizacją projektu, jak również po zakończeniu dofinansowanej inwestycji. Jedynie w przypadku szkoleń pracowników, które miały służyć zaprojektowaniu bądź wprowadzeniu nowego lub znacząco ulepszonych produktu lub procesu produkcyjnego przez beneficjenta, liczba przedsiębiorców, którzy deklarowali ponoszenie wydatków na tego typu przedsięwzięcia po zakończeniu projektu, była znacznie wyższa niż przed jego realizacją (wzrost o 14%).

Wykres 142. Wydatki na działalność innowacyjną w okresie poprzedzającym i następującym po realizacji projektu – opinie beneficjentów Poddziałania 2.2.1

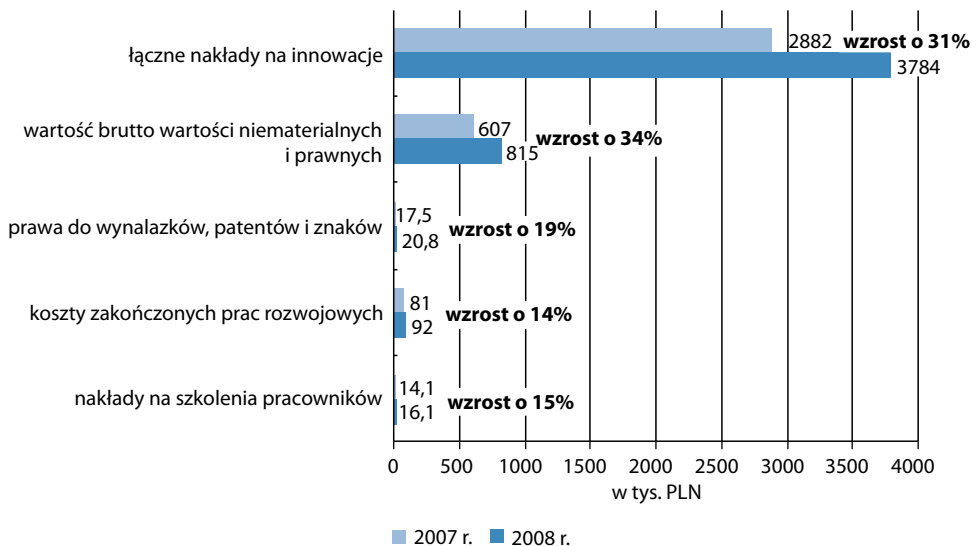
*Czy firma przed rozpoczęciem inwestycji / po zakończeniu realizacji inwestycji ponosiła wydatki na ...?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317).

Średnie wydatki na działalność innowacyjną (liczone jako nakłady ogółem) wśród badanych beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wyniosły w 2008 r. 3 784 tys. zł. Dynamika wzrostu wskaźnika w stosunku do roku 2007 wyniosła 31%.

Wykres 143. Średni poziom nakładów na działalność innowacyjną beneficjentów Poddziałania 2.2.1 na przestrzeni lat 2007–2008

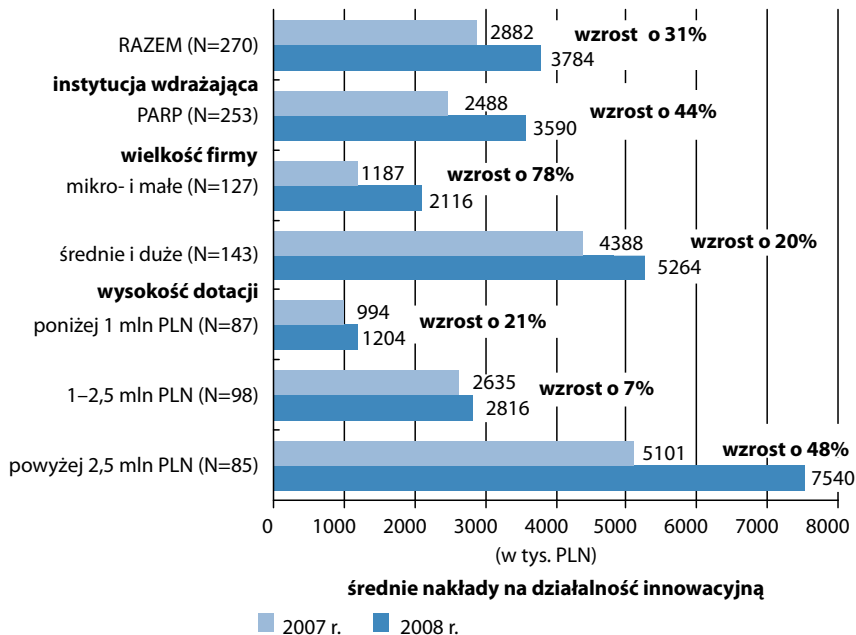


Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 z wyłączeniem braków danych i najwyższych wartości wskaźnika (N=276).

Warto jednocześnie podkreślić, że w grupie mikroprzedsiębiorstw i firm małych zaobserwowano dynamikę na poziomie 78%, przy średniej wartości wydatków na działalność innowacyjną na poziomie 2 116 tys. zł (2008). W przypadku dofinansowanych firm średnich i dużych, wzrost wskaźnika wyniósł 20%, a średnia wartość nakładów ogółem w tej grupie przedsiębiorstw, uzyskana w roku 2008 wyniosła 5 264 tys. zł.

Ponadto dynamika wskaźnika okazała się wyższa w tych przedsiębiorstwach, w których typ inwestycji realizowanej w ramach projektu, obejmował dokonywanie zasadniczych zmian procesu produkcji, tam gdzie przedmiotem inwestycji był zakup lub leasing wartości niematerialnych i prawnych oraz w tych przypadkach, gdzie dofinansowana inwestycja obejmowała prace remontowo-budowlane.

Wykres 144. Średni poziom nakładów na działalność innowacyjną ogółem beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wg wybranych przekrojów analitycznych

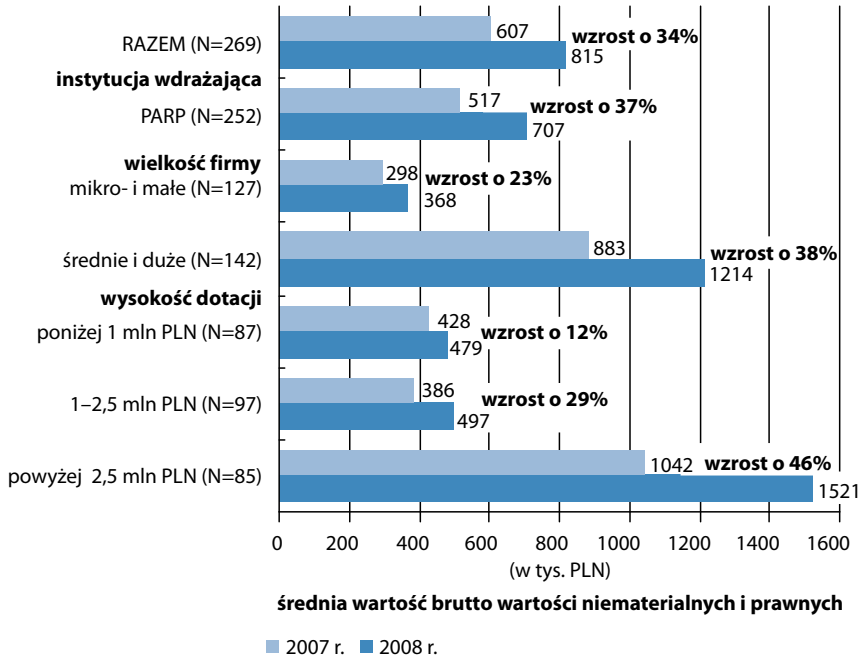


Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 z wyłączeniem braków danych i najwyższych wartości wskaźnika (N=270).

Średnie wydatki beneficjentów Poddziałania 2.2.1 na wartości niematerialne i prawne w roku 2008 wyniosły 815 tys. zł, co w stosunku do roku 2007 oznacza wzrost o 34%. Dynamika wskaźnika i nominalna wartość nakładów w roku 2008 była znacznie niższa w przypadku mikro- i małych przedsiębiorstw (dynamika 23%; średnia wartość nakładów 368 tys. zł). Z analiz wynika, że nominalna wartość wskaźnika i jego dynamika rosły wraz ze wzrostem wartości dotacji – dynamika okazała się najwyższa w przypadku beneficjentów realizujących projekty o największej kwocie dofinansowania powyżej 2,5 mln zł (46%). Ponadto dynamika wskaźnika była najwyższa wśród tych beneficjentów, którzy w ramach projektu dokonali zakupu lub leasingu wartości niematerialnych i prawnych, ale także tam, gdzie inwestycja polegała na dywersyfikacji produkcji przedsiębiorstwa i dokonaniu zasadniczych zmian procesu produkcji.

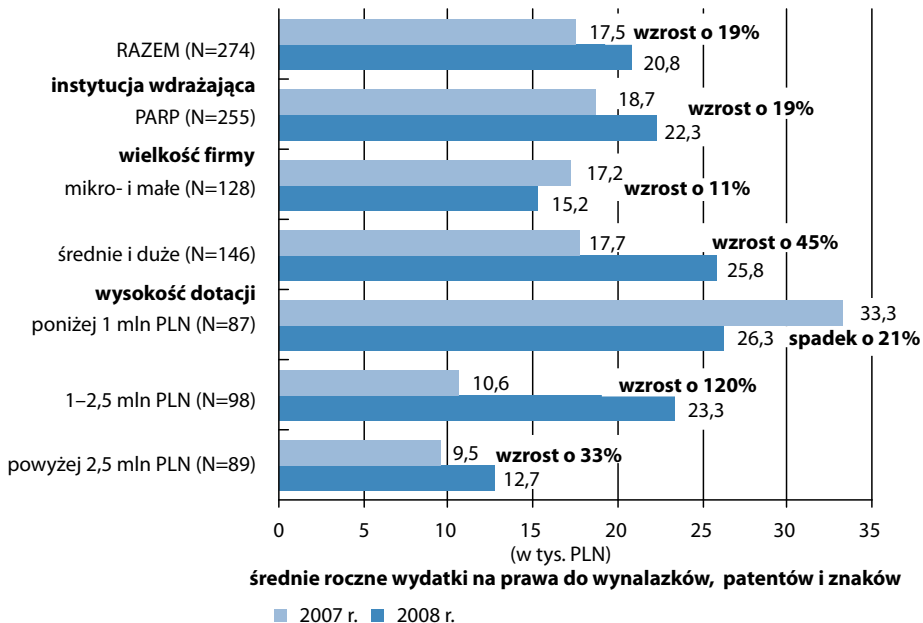
Średnie nakłady beneficjentów na zakup praw do wynalazków, patentów i znaków w 2008 r. wyniosły 20,8 tys. zł, a dynamika wskaźnika w stosunku do roku poprzedniego osiągnęła wzrost na poziomie 19%. Warto jednak podkreślić, że w tej kategorii aż 83% przedsiębiorstw wskazywało na brak nakładów w badanych okresach.

Wykres 145. Średni poziom nakładów na wartości niematerialne i prawne beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wg wybranych przekrojów analitycznych



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 z wyłączeniem braków danych i najwyższych wartości wskaźnika (N=269).

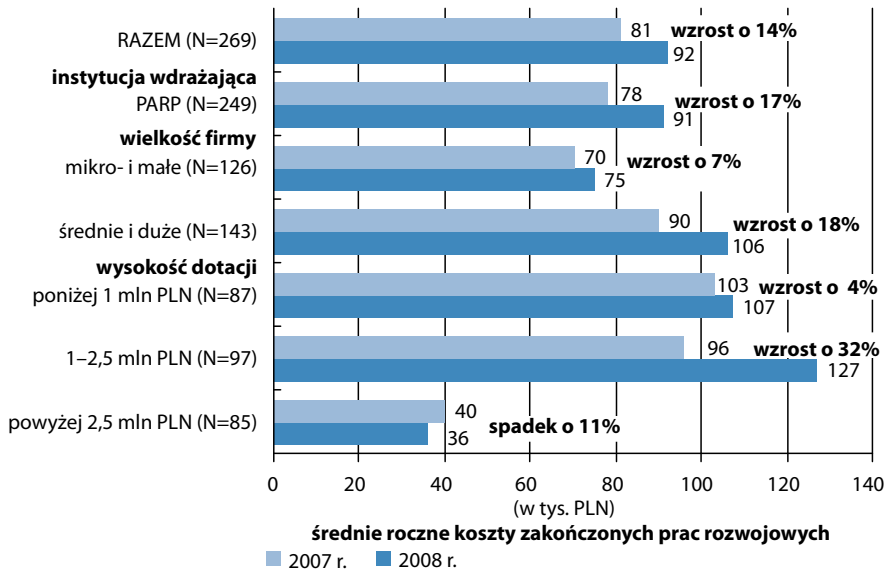
Wykres 146. Średni poziom nakładów na prawa do wynalazków, patentów i znaków beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wg wybranych przekrojów analitycznych



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 z wyłączeniem braków danych i najwyższych wartości wskaźnika (N=274).

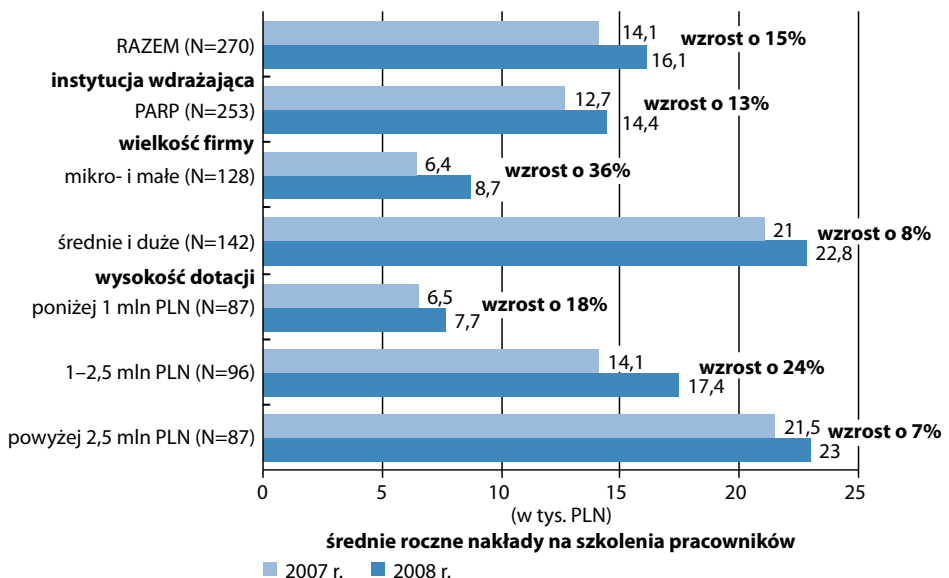
Podobna sytuacja miała miejsce w odniesieniu do wydatków na działalność innowacyjną określaną jako koszty zakończonych prac rozwojowych. W tej kategorii ekonomicznej 79% beneficjentów Poddziałania 2.2.1 deklaruowało brak nakładów. W przypadku pozostałych badanych, średnie wydatki na działalność innowacyjną, zakwalifikowane jako koszty zakończonych prac rozwojowych, w 2008 r. wyniosły 92 tys. zł. W stosunku do roku poprzedniego odnotowano wzrost na poziomie średnio 14%.

Wykres 147. Średni poziom nakładów na prace rozwojowe beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wg wybranych przekrojów analitycznych



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 z wyłączeniem braków danych i najwyższych wartości wskaźnika (N=269).

Wykres 148. Średni poziom nakładów na szkolenia pracowników w zakresie działalności innowacyjnej beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wg wybranych przekrojów analitycznych



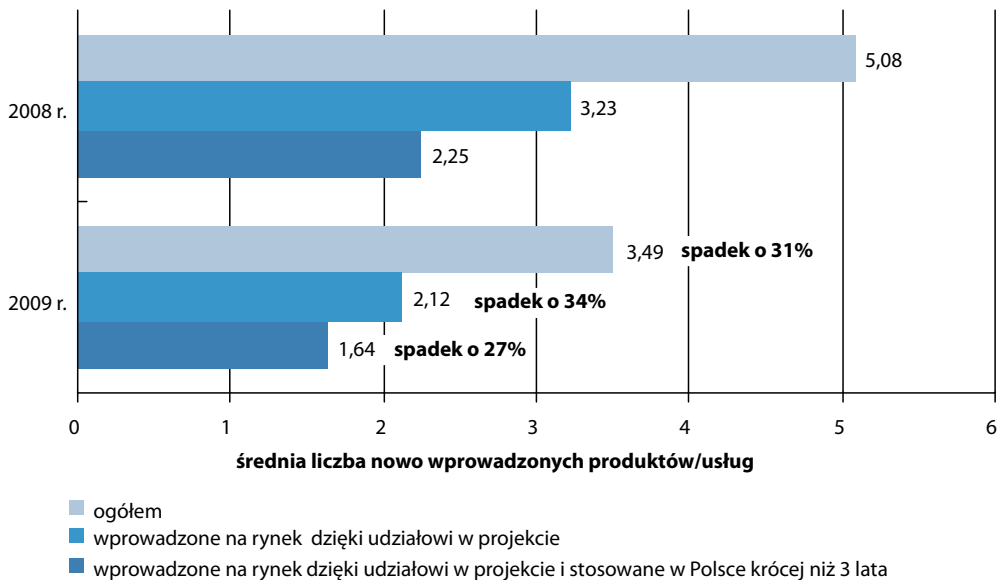
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 z wyłączeniem braków danych i najwyższych wartości wskaźnika (N=270).

Z kolei średnie wydatki na działalność innowacyjną liczone, jako nakłady na szkolenia pracowników, w 2008 r. w grupie beneficjentów wyniosły 16,1 zł (dynamika wzrostu na poziomie 15%). W tej kategorii brak nakładów wykazywało 41% badanych, w stosunku do 44% w roku 2007.

### 5.3.5. Wdrożone innowacje

Zgodnie z deklaracjami beneficjentów Poddziałania 2.2.1, w roku 2009 wsparte przedsiębiorstwa wprowadziły średnio 3,5 nowych produktów (wyrobów bądź usług), co oznacza spadek o ponad 31% w stosunku do roku poprzedniego.

Wykres 149. Średnia liczba nowych produktów wprowadzonych na rynek przez beneficjentów Poddziałania 2.2.1 na przestrzeni lat 2008–2009

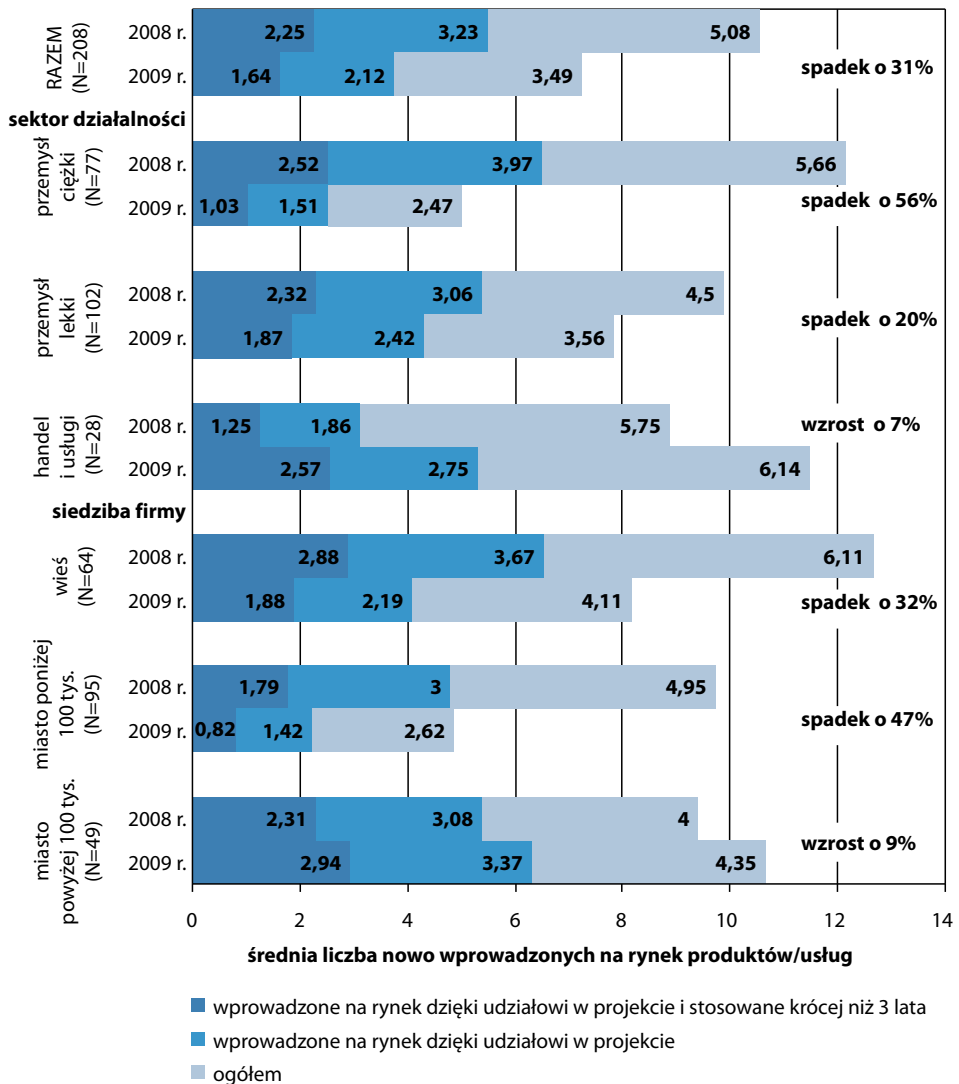


Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 z wyłączeniem braków danych (N=208).

Największe spadki liczby wprowadzanych innowacji ogółem w okresie referencyjnym (spadek o ponad 52% do poziomu średnio 2,32 wprowadzonych innowacji na przedsiębiorstwo) zaobserwowano wśród najmłodszych przedsiębiorstw (założonych po 2000 r.) oraz wśród przedsiębiorstw zlokalizowanych w miastach do 100 tys. mieszkańców (spadek o 47%). Natomiast wzrost liczby nowo wprowadzonych produktów w badanym okresie wykazały przedsiębiorstwa zlokalizowane w największych miastach powyżej 100 tys. mieszkańców (wzrost o 8,7%) oraz przedsiębiorstwa handlowe i usługowe (6,8%).

Warto podkreślić, że dzięki realizacji projektów Poddziałania 2.2.1 – zgodnie z deklaracjami beneficjentów – w 2008 r. średnia liczba wprowadzonych przez wsparte przedsiębiorstwa nowych produktów wyniosła 3,23, a rok później 2,12.

Wykres 150. Średnia liczba nowych produktów wprowadzonych na rynek przez beneficjentów Poddziałania 2.2.1 na przestrzeni lat 2008–2009 wg wybranych przekrojów analitycznych

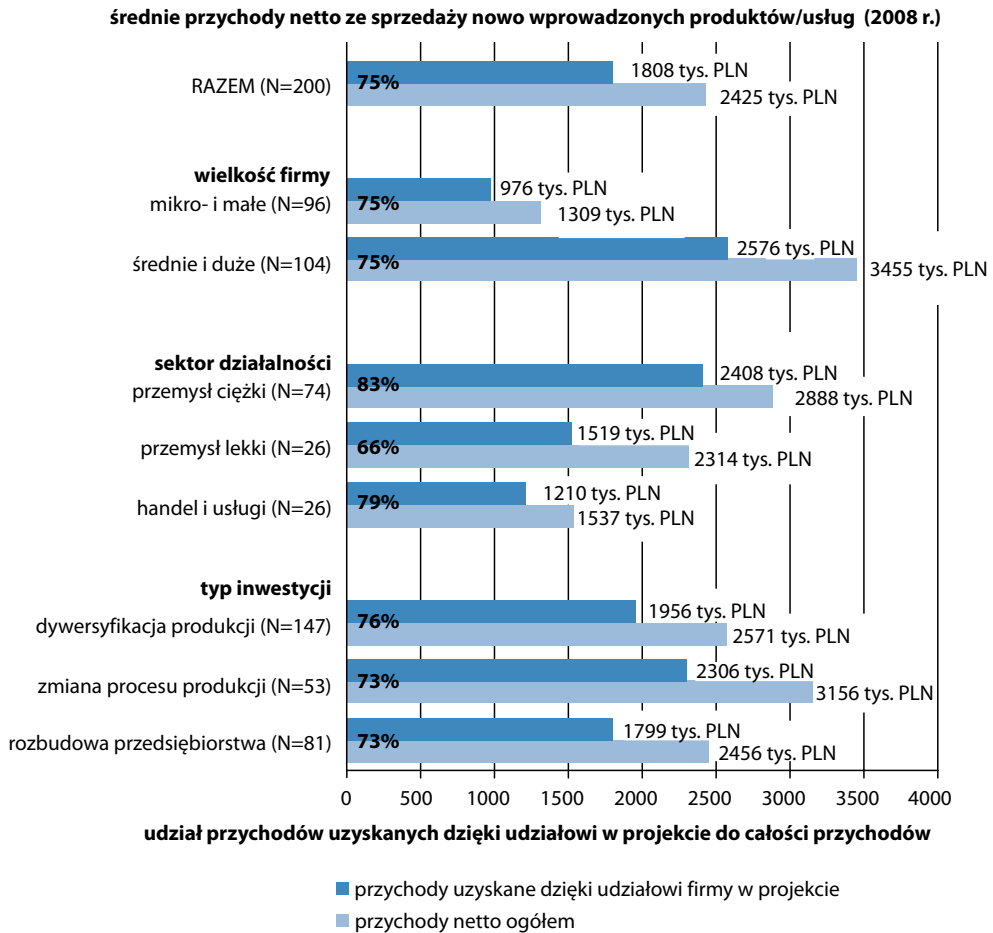


Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 z wyłączeniem braków danych.

Nowych produktów, stosowanych w Polsce nie dłużej niż 3 lata i wprowadzonych dzięki udziałowi firmy w projekcie – zgodnie z deklaracjami beneficjentów – było znacznie mniej: w 2008 r. średnio 2,25, w 2009 r. średnio 1,64. W 2008 r. 34% badanych przedsiębiorstw (94 wskazania) nie wprowadziło żadnych nowych wyrobów bądź usług, stosowanych w Polsce nie dłużej niż 3 lata. W roku 2009 odsetek ten wzrósł do 48% (133 wskazania).

Ponadto średnia wartość przychodów netto ze sprzedaży produktów nowo wprowadzonych – zgodnie z deklaracjami beneficjentów – w 2008 r. wyniosła 2,425 mln zł, a średnia wartość przychodów netto ze sprzedaży produktów nowo wprowadzonych, dzięki realizacji dofinansowanego projektu inwestycyjnego, w 2008 r. była niższa o 25%.

Wykres 151. Średni poziom przychodów beneficjentów Poddziałania 2.2.1 ze sprzedaży produktów nowo wprowadzonych wg wybranych przekrojów analitycznych



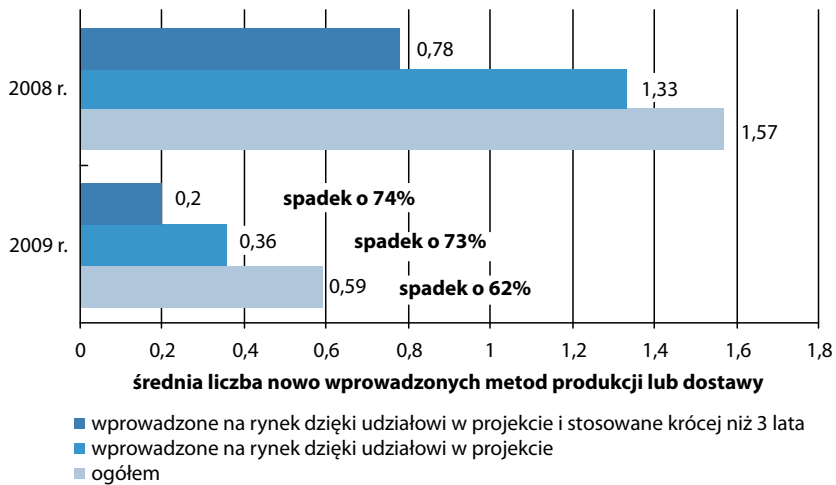
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 z wyłączeniem braków danych.

Średnia liczba nowych metod produkcji lub dostawy wprowadzonych przez beneficjentów w 2008 r. wyniosła 1,57, przy czym 34% badanych (95 wskazań) nie wprowadziło żadnych nowych metod produkcji lub dostawy.

Najniższy wskaźnik w zakresie wprowadzonych w 2008 r. innowacji procesowych (nowych metod produkcji lub dostawy), odnotowano w przypadku mikro- i małych przedsiębiorstw (średnio 0,97 na firmę tej kategorii), a także firm najmłodszych (średnio 0,82). Z kolei najwyższy – w przypadku średnich i dużych przedsiębiorstw (średnio 2,08 wprowadzonych innowacji procesowych w firmie), beneficjentów projektów o kwocie dofinansowania pomiędzy 1 a 2,5 mln zł (średnio 2,13 na firmę) oraz wśród najstarszych firm założonych przed 1990 r. (średnio 3,53). W roku 2009 średnia liczba wprowadzanych innowacji procesowych w firmach beneficjentów istotnie spadła (do poziomu 0,59, co oznacza spadek o 62,1% w stosunku do roku 2008), a niewprowadzenie w 2009 r. żadnych nowych metod produkcji lub dostawy deklarowało aż 56% badanych (156 wskazań).

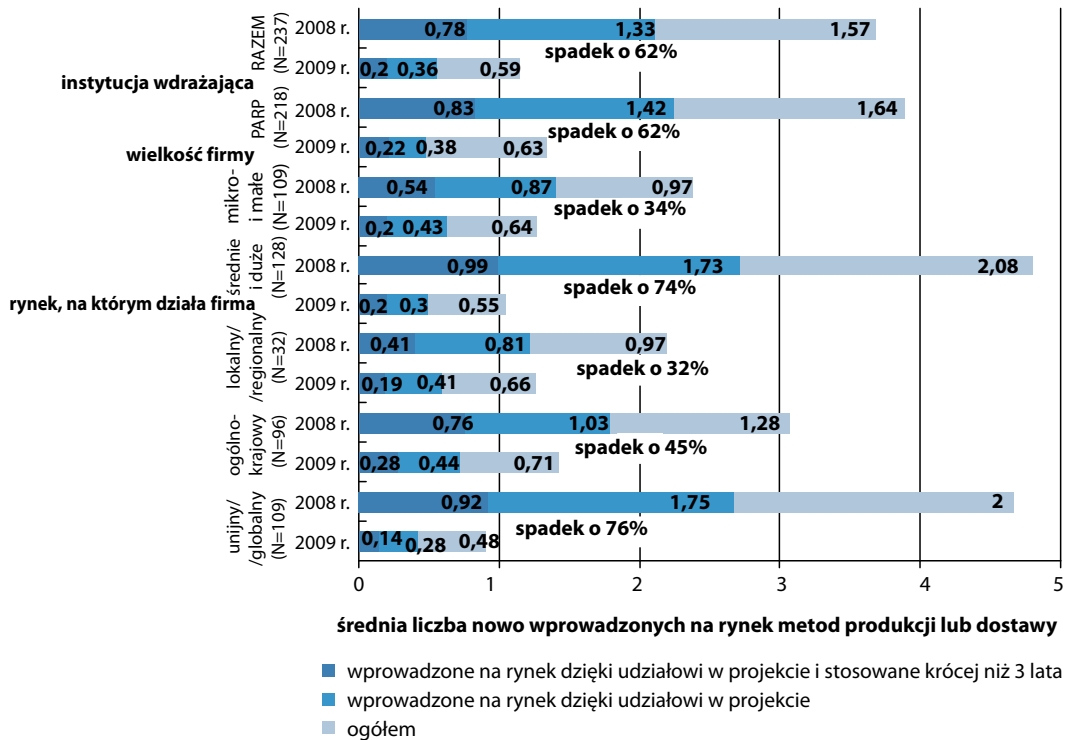


Wykres 152. Średnia liczba nowych metod produkcji lub dostawy wprowadzonych przez beneficjentów Poddziałania 2.2.1 na przestrzeni lat 2008–2009



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 z wyłączeniem braków danych (N=237).

Wykres 153. Średnia liczba nowych metod produkcji lub dostawy wprowadzonych przez beneficjentów Poddziałania 2.2.1 na przestrzeni lat 2008–2009 wg wybranych przekrojów analitycznych



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 z wyłączeniem braków danych.

Liczba nowych metod produkcji lub dostawy, wprowadzonych w 2008 r. przez przedsiębiorstwa dzięki realizacji projektu Poddziałania 2.2.1 – zgodnie z deklaracjami beneficjentów – wyniosła średnio 1,33. Warto jednak podkreślić, że niewprowadzenie żadnych nowych metod produkcji lub dostawy, sygnalizowało w badaniu 37% beneficjentów (103 wskazania). W 2009 r. liczba wspartych podmiotów, które nie wprowadziły żadnych nowych metod produkcji lub dostawy dzięki udziałowi w Poddziałaniu 2.2.1 wzrosła do poziomu 65%.

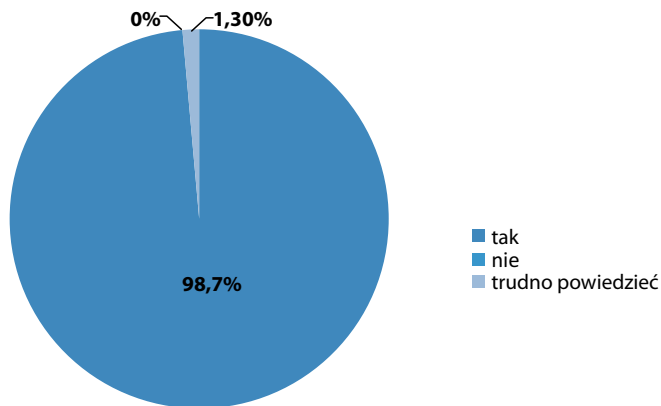
## 5.4. Oceny i opinie beneficjentów Poddziałania 2.2.1

### 5.4.1. Ogólna ocena opłacalności udziału w Poddziałaniu 2.2.1

Praktycznie wszyscy badani przedsiębiorcy (blisko 99%) uważali, że korzyści wynikające z uzyskanego dofinansowania w ramach Poddziałania 2.2.1 warte były poniesionych kosztów, a efekty projektu były zgodne z oczekiwaniami (83%).

Wykres 154. Korzyści z uzyskanego wsparcia Poddziałania 2.2.1

*Czy Pana(i) zdaniem korzyści wynikające z uzyskanego dofinansowania warte były poniesionych przez Państwa kosztów?*

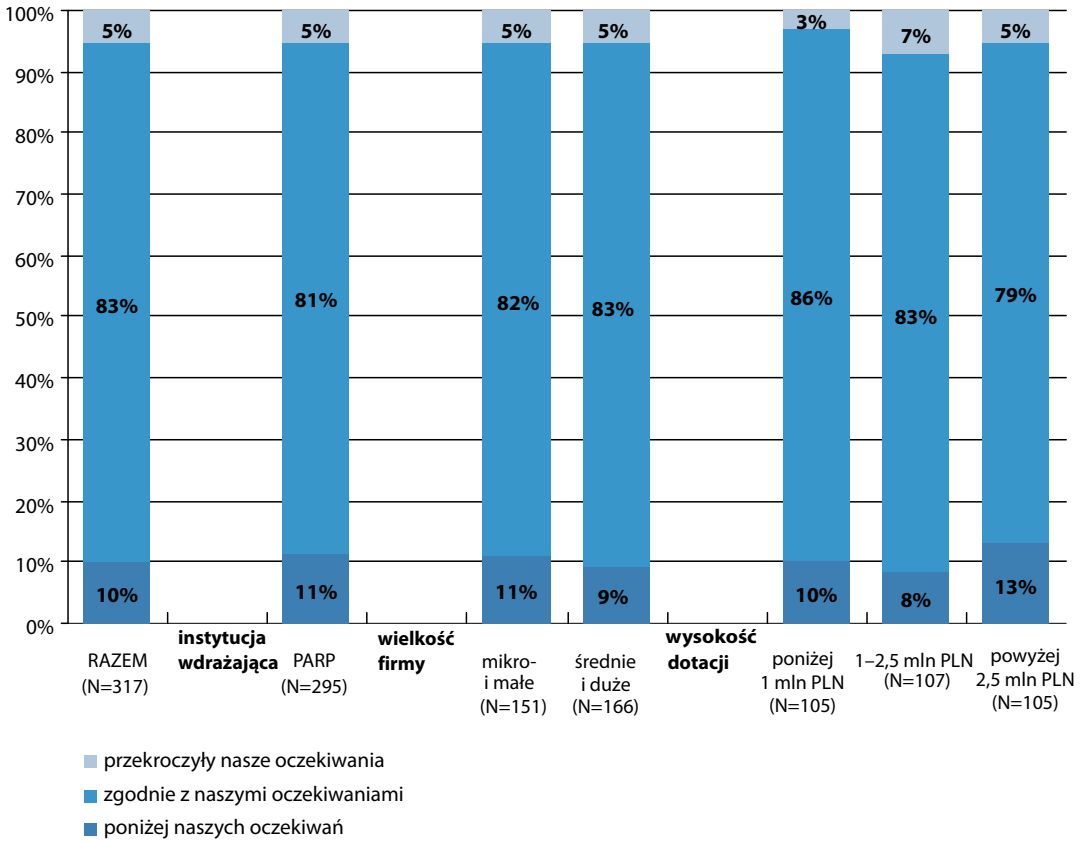


Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317).

W ocenie 5% beneficjentów (15 podmiotów) efekty projektu przekroczyły oczekiwania, z kolei dla 10% (32 podmioty) efekty były poniżej pierwotnych oczekiwań. W tych przypadkach, gdzie efekty okazały się wyższe niż zakładano, jako główną przyczynę wskazywano nieoczekiwany popyt na nowe produkty beneficjenta. Natomiast w opinii tych przedsiębiorców, którzy wskazywali na mniejsze efekty niż pierwotnie oczekiwali, główną przyczyną było spowolnienie gospodarcze, związane z międzynarodowym kryzysem gospodarczym. Najbardziej pesymistyczne opinie, odnośnie do możliwości wystąpienia w ciągu najbliższych 12 miesięcy jakichkolwiek (dodatkowych) pozytywnych efektów realizacji projektu, wyrazili przedstawiciele dużych przedsiębiorstw (63% negatywnych odpowiedzi w tej grupie, podczas gdy dla całej badanej populacji poziom opinii negatywnych w badanym wymiarze wynosił 40%). Pozytywnymi efektami realizacji projektów, których beneficjenci spodziewali się jeszcze w ciągu najbliższych 12 miesięcy, były najczęściej: wzrost zainteresowania ofertą przedsiębiorstwa, wzrost liczby zamówień lub wzrost wolumenu sprzedaży.

Wykres 155. Efekty realizacji projektów w ocenie beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wg wybranych przekrojów analitycznych

*Jak w tym momencie ogólnie ocenił(a)by Pan(i) dotychczasowe efekty realizacji projektu?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317).

#### 5.4.2. Efekt zachęty w Poddziałaniu 2.2.1

W ramach ewaluacji Poddziałania 2.2.1 badano również poziom tzw. efektu zachęty<sup>96</sup>, pytając beneficjentów o ich prawdopodobny sposób postępowania z przedmiotową inwestycją w przypadku braku dofinansowania. Większość badanych zadeklarowała, że w sytuacji braku dotacji ich projekty również zostałyby zrealizowane, lecz w mniejszym zakresie (67% wskazań). Jedynie 21% wspartych przedsiębiorstw zmuszonych byłoby w tej sytuacji do rezygnacji z inwestycji, z kolei co dziesiąty beneficjent zrealizowałby projekt w takim samym zakresie. Więcej wskazań na rezygnację z projektu w przypadku braku dotacji, pochodziło od grupy mikroprzedsiębiorstw (43% odpowiedzi w tej grupie), przy jednoczesnym spadku odpowiedzi wskazujących na możliwość realizacji projektu w mniejszym zakresie (52%). Istotność wsparcia dla mikroprzedsiębiorstw jako elementu zachęty, pokazuje również inny przekrój analityczny: na konieczność rezygnacji z projektu w przypadku braku dotacji wskazywało 36% firm działających na rynku lokalnym lub regionalnym, a 48% deklarowało możliwość realizacji

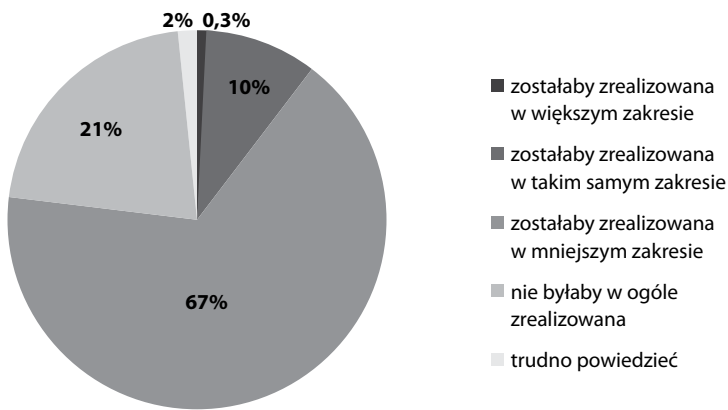
<sup>96</sup> Efekt zachęty (efekt dodatkowości, wartość dodana) jest kategorią pojęciową pojawiającą się w ramach problematyki pomocy publicznej. Aby pomoc publiczna dla określonego przedsiębiorcy została uznana za efektywną (i zgodną z prawem konkurencji), powinna wywoływać efekt zachęty, tzn. bez danego wsparcia przedsiębiorca nie mógłby podjąć się realizacji danego przedsięwzięcia. Przeciwieństwem efektu zachęty jest efekt bezwładności (*deadweight effect*), który oznacza, że bez wsparcia przedsiębiorca i tak zrealizowałby dany projekt.

projektu w mniejszym zakresie. Warto jednak podkreślić, że aż 14% przedsiębiorców w tej grupie wskazywało na możliwość realizacji projektu w takim samym zakresie bez dotacji.

Na drugim biegunie znalazły się średnie i duże przedsiębiorstwa, gdzie na możliwość realizacji projektu Poddziałania 2.2.1 w takim samym zakresie bez dotacji, wskazywało 13% badanych. Z kolei na realizację projektu w mniejszym zakresie wskazywało 72%, a zaledwie 14% przedsiębiorców w tej kategorii, bez dotacji zmuszonych byłoby zrezygnować z realizacji projektu.

Wykres 156. Postępowanie beneficjentów z inwestycją w przypadku nieotrzymania wsparcia Poddziałania 2.2.1

*Czy gdyby wniosek Pana(i) firmy nie uzyskał dofinansowania w ramach SPO WKP 2.2.1, to inwestycja...?*



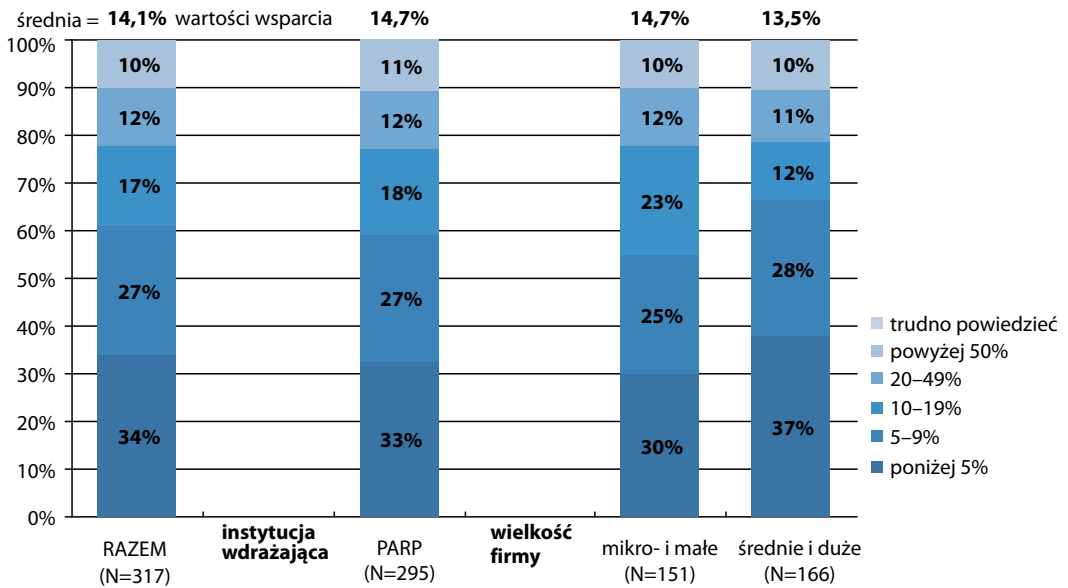
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317).

Analogicznie, z analizy wpływu dofinansowania na termin realizacji projektów wynika, że większość beneficjentów bez dotacji zrealizowałaby swój projekt w późniejszym terminie (58%), z kolei dla 15% wspartych przedsiębiorców dofinansowanie nie miało wpływu na termin realizacji inwestycji (zgodnie z ich deklaracjami, nawet bez dotacji zrealizowałyby projekt w takim samym terminie). Dotacja Poddziałania 2.2.1, w świetle wyników badań ankietowych, miała największy wpływ na przyspieszenie realizacji projektu w przypadku przedsiębiorstw średnich i dużych oraz firm, realizujących inwestycje obejmujące prace remontowo-budowlane (66% przedsiębiorców w tych grupach, bez dotacji zrealizowałyby projekt w terminie późniejszym). Najmniejsza liczba wskazań odnośnie do realizacji projektu w takim samym terminie bez dotacji, występowała w przypadku firm, które w ramach dofinansowanej inwestycji zakupiły lub leasingowały sprzęt informatyczny.

Najniższy udział kosztów przygotowania wniosku o dofinansowanie i kosztów administrowania realizacją projektu w całej wartości otrzymanego wsparcia wskazali beneficjenci Poddziałania 2.2.1 z transzy Ministerstwa Gospodarki (5,95%, przy średniej dla całej populacji badanych przedsiębiorstw na poziomie 14,8%). Najwyższy udział tych kosztów w wartości dotacji deklarowały firmy, dla których głównym rynkiem prowadzonej działalności był rynek lokalny i regionalny (17,98%). Ponad 60% badanych określiło powyższe koszty na poziomie poniżej 9% wartości otrzymanej dotacji, przy czym – co warto podkreślić – aż 10% przedsiębiorców deklarowało, że udział tego typu kosztów był wyższy niż połowa kwoty otrzymanego wsparcia w ramach Poddziałania 2.2.1.

Wykres 157. Udział kosztów przygotowania wniosku o dofinansowanie i kosztów administrowania projektem w wartości uzyskanego wsparcia w ocenie beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wg wybranych przekrojów analitycznych

*Jaki procent całej wartości wsparcia stanowiły wszystkie koszty poniesione przez firmę w ramach wnioskowania i realizacji umowy?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317).

### 5.4.3. Wpływ projektów Poddziałania 2.2.1 na wybrane aspekty funkcjonowania przedsiębiorstw

#### 5.4.3.1. Unowocześnienie technologii

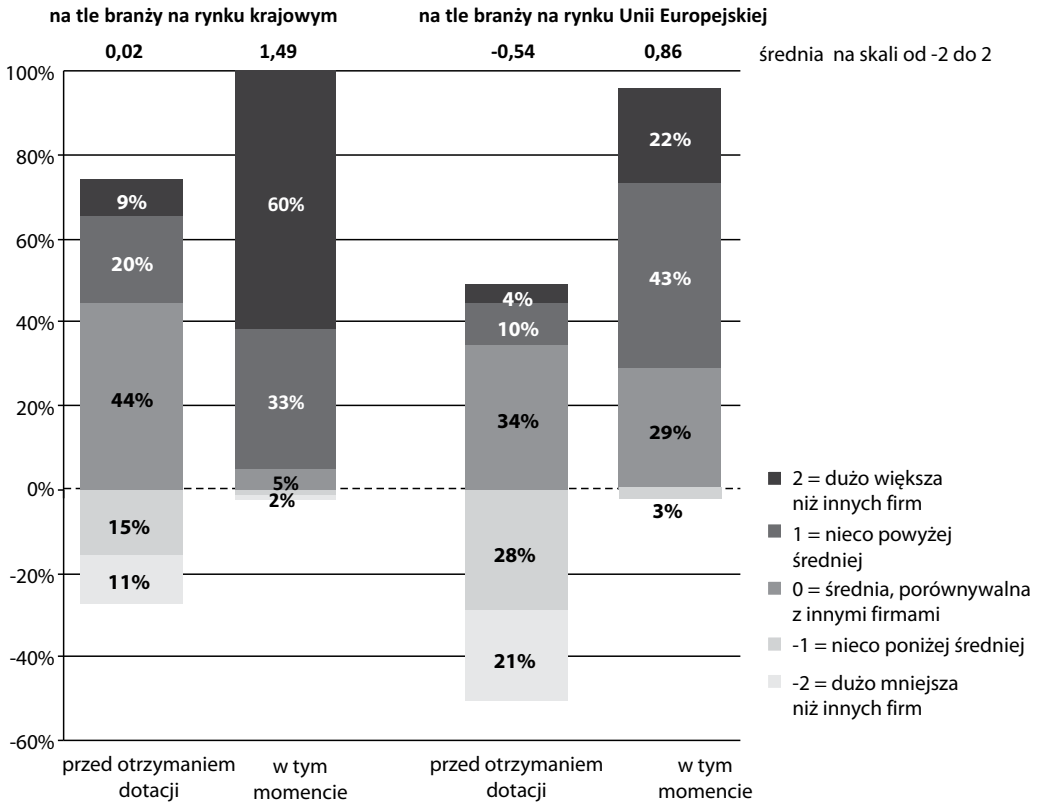
W ramach badania ewaluacyjnego beneficjentów Poddziałania 2.2.1 zapytano o ich własną (subiektywną) ocenę nowoczesności technologii wykorzystywanej w przedsiębiorstwie. W ocenie 44% badanych, przed otrzymaniem dotacji nowoczesność technologii stosowanej w ich przedsiębiorstwie była na średnim, porównywalnym z innymi krajowymi firmami, poziomie. W przypadku beneficjentów transzy wdrażanej przez Ministerstwo Gospodarki (10 wskazań i 45% w tej kategorii) oraz przedstawicieli firm, które otrzymały dotację powyżej 2,5 mln zł (30 wskazań; 29% w tej kategorii) dominowało przekonanie, że ich przedsiębiorstwa posiadały technologię bardziej nowoczesną (powyżej średniego poziomu) niż inne firmy krajowe.

Z kolei po realizacji projektu w ramach Poddziałania 2.2.1 (w momencie udziału w badaniu), 60% przedsiębiorców wskazało, że nowoczesność technologii w ich firmach jest dużo większa niż innych podmiotów krajowych. Najwyższy wzrost nowoczesności technologii przedsiębiorstw w skali rynku krajowego w odczuciu beneficjentów (w stosunku do okresu przed realizacją projektów), zaobserwowano w grupie przedsiębiorstw, które realizowały projekty największe, o wartości dofinansowania powyżej 2,5 mln zł (76% wskazań). Nieco słabiej swój poziom technologiczny w momencie badania postrzegali beneficjenci, którzy realizowali projekty mniejsze, dofinansowane kwotą poniżej 1 mln zł (po 45% wskazań w tej kategorii dotyczyło następujących ocen nowoczesności wykorzystywanej technologii – „nieco powyżej średniej” i „dużo większa niż innych firm”).

Wykres 158. Nowoczesność technologii przedsiębiorstwa w perspektywie rynku krajowego i rynku UE w ocenie beneficjentów Poddziałania 2.2.1

*Jak na tle Państwa branży na rynku krajowym, określił(a)by Pan(i) nowoczesność technologii Pana(i) firmy PRZED OTRZYMANIEM DOTACJI / TYM MOMENCIE?*

*Jak na tle Państwa branży na rynku Unii Europejskiej, określił(a)by Pan(i) nowoczesność technologii Pana(i) firmy PRZED OTRZYMANIEM DOTACJI / W TYM MOMENCIE?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317).

Nowoczesność technologii stosowanej w przedsiębiorstwie na tle branży na rynku UE, przed realizacją projektu 49% beneficjentów oceniało „nieco poniżej średniej” oraz na poziomie „dużo mniejszym niż innych firm” (odpowiednio 28% i 21%), a 34% zaklasyfikowało na „porównywalnym średnim poziomie”. Z kolei po realizacji projektu (w momencie udziału w badaniu), 43% przedsiębiorców wskazało, że nowoczesność technologii w ich firmach jest „nieco powyżej średniej na tle branży na rynku UE”, a 22% oceniło ją jako „dużo większą niż innych firm”. Z kolei aż 29% badanych, po realizacji projektu oceniało nowoczesność technologii stosowanej w ich przedsiębiorstwach na średnim poziomie, porównywalnym z innymi firmami z branży na rynku UE. Obserwowane „przyrosty” nowoczesności technologii okazały się najbardziej wyraźne (nowoczesność technologii dużo większa niż innych firm na tle branży na rynku UE) w przypadku badanych beneficjentów transzy Ministerstwa Gospodarki (10 wskazań i 45% w tej kategorii) oraz przedsiębiorstw dofinansowanych kwotą wyższą niż 2,5 mln zł (34 wskazania i 32% w tej kategorii). Jednocześnie w przypadku tych samych kategorii odsetek ocen nowoczesności technologii na średnim poziomie (porównywalnym z innymi firmami z branży na rynku unijnym) był niższy niż dla wszystkich badanych beneficjentów (odpowiednio: 18% dla beneficjentów transzy Ministerstwa Gospodarki; 20% dla beneficjentów dotacji powyżej 2,5 mln zł). Co wydaje się interesujące, obserwowane „przyrosty” nie były

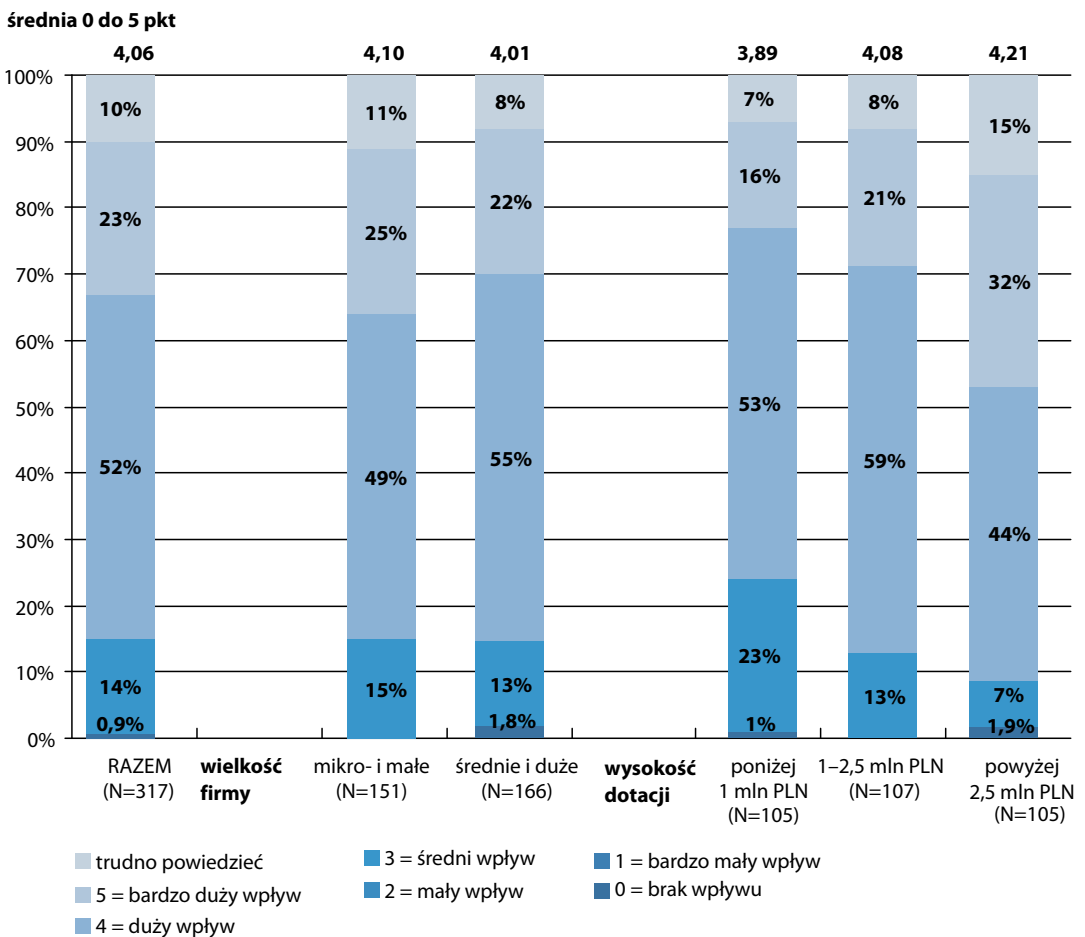
wyższe dla przedsiębiorstw działających na rynku unijnym lub globalnym (nowoczesność technologii średnia, porównywalna z innymi firmami – 26% wskazań w tej kategorii; nieco powyżej średniej – 44%; dużo większa niż innych firm z branży na rynku UE – 27%).

Generalnie, w ocenie 89% wspartych przedsiębiorców, zrealizowany projekt inwestycyjny wpłynął na unowocześnienie technologii w ich firmie. Ponadto w tej grupie badanych 52% beneficjentów wskazywało na duży, 23% na bardzo duży, a 14% na średni wpływ projektu na unowocześnienie technologii w przedsiębiorstwie.

Wykres 159. Wpływ projektów Poddziałania 2.2.1 na unowocześnienie technologii przedsiębiorstw wg wybranych przekrojów analitycznych

*Czy zrealizowany projekt SPO WKP 2.2.1, Pana(i) zdaniem, wpłynął na unowocześnienie technologii Państwa firmy?*

*Jak ogólnie ocenia Pan(i) ten wpływ? Czy był on...*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317).

Biorąc pod uwagę wielkość dofinansowania, zaobserwowano następującą zależność: im wyższa kwota dofinansowania, tym wyższy deklarowany przez beneficjentów wpływ projektu na unowocześnienie technologii przedsiębiorstwa. Średnia ocena tego wpływu na skali od 0 do 5 (gdzie 0 – brak wpływu, 5 – bardzo duży wpływ) przy dofinansowaniu na poziomie poniżej 1 mln zł wyniosła 3,89 pkt, przy dofinansowaniu od 1 do 2,5 mln zł –

4,08 pkt, powyżej 2,5 mln zł – 4,21 pkt. Analiza wykazała również wpływ skali prowadzonej przez beneficjentów działalności, na powyższe wyniki oceny – przedsiębiorstwa działające na rynku lokalnym lub regionalnym oceniały średni wpływ zrealizowanego projektu na unowocześnienie technologii stosowanej w firmie na poziomie 3,97 pkt, na rynku ogólnokrajowym – 3,98 pkt, a na rynku unijnym lub globalnym – 4,14 pkt. Co wydaje się interesujące, na wyniki oceny w powyższym zakresie, wielkość przedsiębiorstwa nie miała istotnego wpływu: średnia ocen dla firm mikro i małych (łącznie) wyniosła 4,1 pkt, a dla firm średnich i dużych – 4,01 pkt. Analizując jeszcze dokładniej uzyskane wyniki oceny w poszczególnych podgrupach wyróżnionych ze względu na wielkość przedsiębiorstwa, zaobserwowano następujące zależności<sup>97</sup>: mikroprzedsiębiorcy ocenili wpływ projektu na unowocześnienie technologii stosowanej w ich firmie średnio na poziomie 4,26 pkt (19 wskazań), przedstawiciele małych przedsiębiorstw na 4,08 pkt (115), średni przedsiębiorcy na 4,05 pkt (140), a reprezentanci dużych firm na 3,58 pkt (12).

#### **5.4.3.2. Konkurencyjność**

Ewaluacja Poddziałania 2.2.1 objęła również badanie wpływu zrealizowanych projektów na zmiany pozycji konkurencyjnej firm beneficjentów. W przypadku oceny pozycji konkurencyjnej własnego przedsiębiorstwa na tle branży na rynku krajowym, większość przedsiębiorców w momencie badania znacznie wyżej oceniła pozycję swojej firmy w stosunku do okresu przed otrzymaniem dotacji – 44% wskazań, że jest ona nieco powyżej średniej (wzrost o 20 pkt proc.) i 45% wskazań, że jest ona dużo wyższa niż innych firm (wzrost o 41 pkt proc.). Pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa na tle branży na rynku krajowym, została oceniona na średnim poziomie (porównywalnym z innymi firmami) w przypadku 9% badanych beneficjentów (spadek o 35 pkt proc. w stosunku do okresu przed otrzymaniem dotacji).

W przypadku oceny zmian pozycji konkurencyjnej beneficjentów na tle firm z branży na rynku UE, progres po realizacji projektu nie był już tak znaczący, jak w przypadku analogicznych ocen odnośnie do rynku krajowego. W momencie badania, nadal 9% beneficjentów oceniało swoją pozycję konkurencyjną, na tle firm z branży na rynku UE, nieco poniżej średniej (spadek o 23 pkt proc. w stosunku do okresu przed otrzymaniem dotacji), 31% określało ją nadal na średnim, porównywalnym poziomie z innymi firmami (wzrost o 2 pkt proc.), a 39% nieco powyżej średniej (wzrost o 30 pkt proc.). W ocenie 17% beneficjentów, pozycja konkurencyjna ich firm w momencie badania była dużo większa niż innych przedsiębiorstw z branży na rynku unijnym (wzrost o 15 pkt proc. w stosunku do okresu przed otrzymaniem dotacji).

Warto podkreślić, że niemal wszyscy (99%) badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 ocenili, że realizacja projektu inwestycyjnego wpłynęła na poprawę pozycji konkurencyjnej ich przedsiębiorstwa. W tym wymiarze oceny, wśród beneficjentów nie było ani jednej odpowiedzi negatywnej (ok. 1% stanowiły odpowiedzi „trudno powiedzieć”).

W ogólnej ocenie beneficjentów, odnośnie do skali wpływu realizacji projektu na zwiększenie pozycji konkurencyjnej ich przedsiębiorstw, dominowały wskazania na wpływ duży (54%) i bardzo duży (22%). Średni wpływ projektu w analizowanym wymiarze wskazywało 22% beneficjentów. Warto podkreślić, że bardzo duży wpływ częściej wskazywali beneficjenci realizujący projekty, w przypadku których kwota dofinansowania była powyżej 2,5 mln zł (35% w tej kategorii) oraz przedmiotem inwestycji był zakup lub leasing linii technologicznej (36% w tej kategorii). Z kolei duży wpływ częściej dostrzegali beneficjenci projektów z kwotą dotacji pomiędzy 1 a 2,5 mln zł (62% w tej kategorii) oraz przedsiębiorstwa wcześniej korzystające z unijnego wsparcia (61% w tej kategorii).

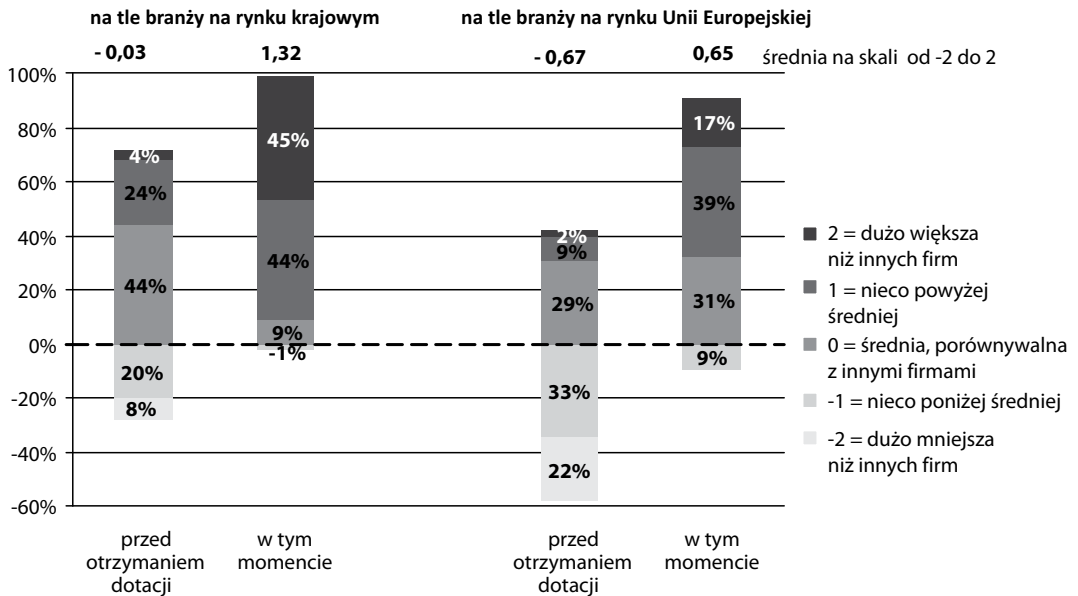
<sup>97</sup> Wyniki w tym zakresie mają jedynie charakter poglądowy, ze względu na niewielkie liczebności w podgrupie mikroprzedsiębiorstw (N=19) i firm dużych (N=12).



Wykres 160. Konkurencyjność przedsiębiorstwa w perspektywie rynku krajowego i rynku UE w ocenie beneficjentów Poddziałania 2.2.1

*Jak na tle Państwa branży na rynku krajowym określił(a)by Pan(i) pozycję konkurencyjną Pana(i) firmy PRZED OTRZYMANIEM DOTACJI? / W TYM MOMENCIE?*

*Jak na tle Państwa branży na rynku Unii Europejskiej określił(a)by Pan(i) pozycję konkurencyjną Pana(i) firmy PRZED OTRZYMANIEM DOTACJI / W TYM MOMENCIE?*



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317).

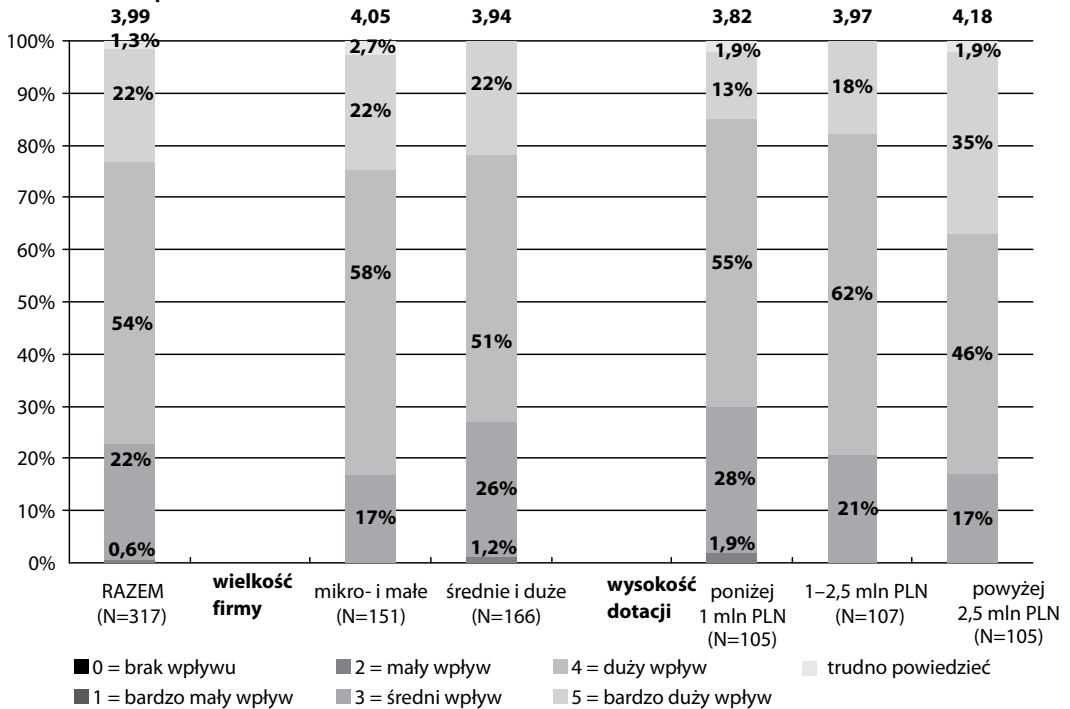
Zgodnie z obserwacjami beneficjentów, wpływ realizowanych inwestycji na zachowania ich konkurentów był ograniczony. Blisko 40% badanych przedsiębiorców zauważyło u firm konkurujących inwestycje, które mogły wynikać z przykładu, który dał beneficjent (tj. inwestycje u konkurencji mogły być rynkową odpowiedzią na działania podjęte przez beneficjenta w ramach projektu). Najczęściej wpływ w tym wymiarze zaobserwowali beneficjenci korzystający ze wsparcia na poziomie 1–2,5 mln zł (47% w tej kategorii), realizujący projekty, których przedmiotem był zakup lub leasing wartości niematerialnych i prawnych (45%) oraz linii technologicznej (43%), jak również przedstawiciele średnich i dużych przedsiębiorstw (42% w tej kategorii).

Zgodnie z deklaracjami beneficjentów, zrealizowane w ramach Poddziałania 2.2.1 projekty wpłynęły głównie na wprowadzenie nowych produktów (wyrobów bądź usług) i poszerzenie oferty przedsiębiorstwa (90% odpowiedzi), zwiększenie mocy produkcyjnych lub usługowych (87%), podniesienie jakości produktów (85%), wzrost liczby krajowych kontaktów handlowych (79%) oraz utrzymanie lub zwiększenie udziału w rynku (76%). W nieco mniejszym zakresie beneficjenci deklarowali wpływ projektu na wejście na nowe rynki zbytu (69%) oraz wzrost liczby międzynarodowych kontaktów handlowych (61%). W mniejszym stopniu wskazywano również na zwiększenie efektywności funkcjonowania przedsiębiorstwa: obniżenie zużycia materiałów lub energii (63%), obniżenie jednostkowych kosztów pracy (56%) i zmniejszenie czasu dostawy wyrobów i usług (41%). W najmniejszym stopniu wskazywano wpływ inwestycji na takie zagadnienia, jak poszerzenie współpracy z innymi firmami

Wykres 161. Wpływ projektów Poddziałania 2.2.1 na poprawę pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw wg wybranych przekrojów analitycznych

*Jak ogólnie ocenia Pan(i) wpływ realizacji projektu na zwiększenie pozycji konkurencyjnej Pana(i) firmy?*

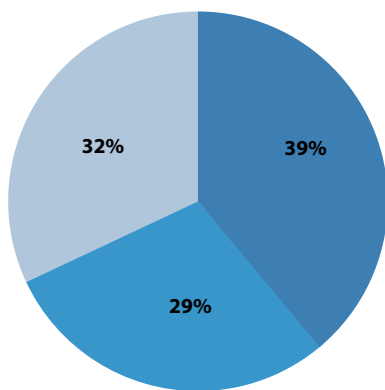
średnia od 0 do 5 pkt



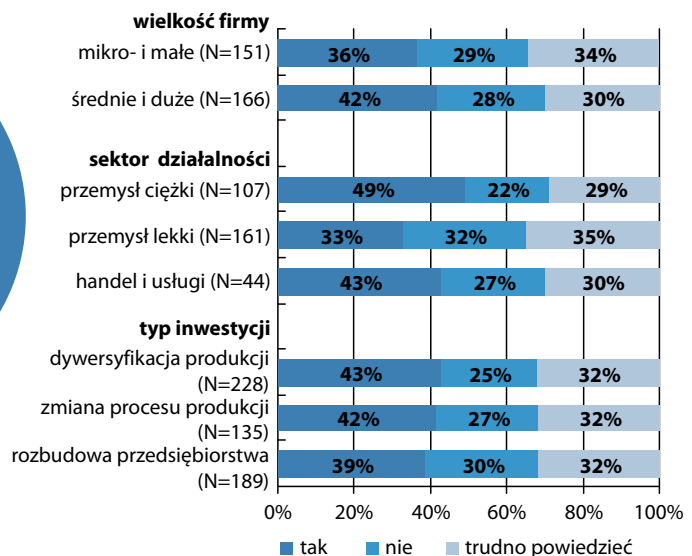
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317).

Wykres 162. Wpływ zrealizowanych inwestycji na konkurencję – w ocenie beneficjentów Poddziałania 2.2.1 – wg wybranych przekrojów analitycznych

*Czy po realizacji inwestycji zauważył(a) Pan(i) u firm konkurujących inwestycje, które mogły wynikać z przykładu, który dała Pana(i) firma?*



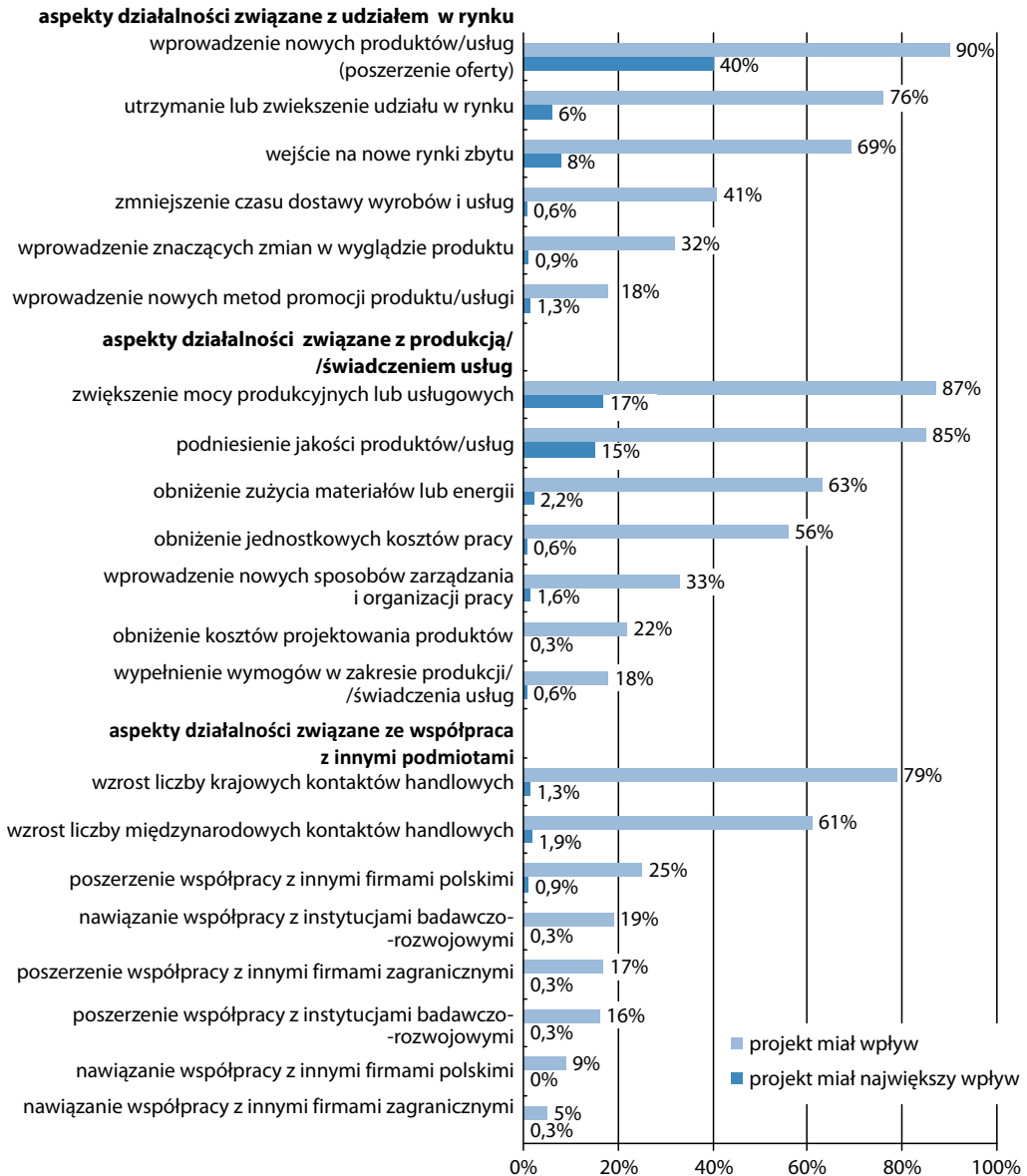
■ tak  
■ nie  
■ trudno powiedzieć



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317).

Wykres 163. Wpływ zrealizowanych projektów na poszczególne aspekty działalności przedsiębiorstw (wymiary konkurencyjności) – w ocenie beneficjentów Poddziałania 2.2.1

Proszę wskazać czy zrealizowany projekt wpłynął na następujące aspekty działalności Pana(i) firmy?  
Na który spośród wybranych obszarów realizacja projektu w firmie miała Pana(i) zdaniem największy wpływ?



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317); wartości na wykresie nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

zagranicznymi (17%), poszerzenie współpracy z instytucjami badawczo-rozwojowymi (16%) oraz nawiązanie bliskiej współpracy z innymi firmami polskimi lub zagranicznymi (odpowiednio 9% i 5%). W przypadku prośby o szczegółowe wskazanie najistotniejszych obszarów zmian, beneficjenci wskazywali przede wszystkim na wprowadzenie nowych produktów i związane z tym poszerzenie oferty (40%), zwiększenie mocy produkcyjnych lub usługowych (17%) i podniesienie jakości produktów (15%).

W przypadku firm najstarszych (założonych przed 1990 r.) i zlokalizowanych poza miastem, odsetki wskaźników były niższe w przypadku oddziaływania projektu na wprowadzenie nowych produktów (odpowiednio 34% i 37%), z kolei wpływ projektu na podniesienie jakości był częściej deklarowany przez beneficjentów dotacji poniżej 1 mln zł (20% w tej kategorii). Zwiększenie mocy produkcyjnych lub usługowych zdecydowanie częściej dostrzegali beneficjenci transzy Poddziałania 2.2.1 wdrażanej przez Ministerstwo Gospodarki (41% w tej kategorii, ale tylko 9 wskaźników), przedstawiciele dużych przedsiębiorstw (50% w tej kategorii; 8 wskaźników), a także beneficjenci dotacji powyżej 2,5 mln zł (23% w tej kategorii) i przedsiębiorcy, których firmy działały głównie na rynku ogólnokrajowym (23%).

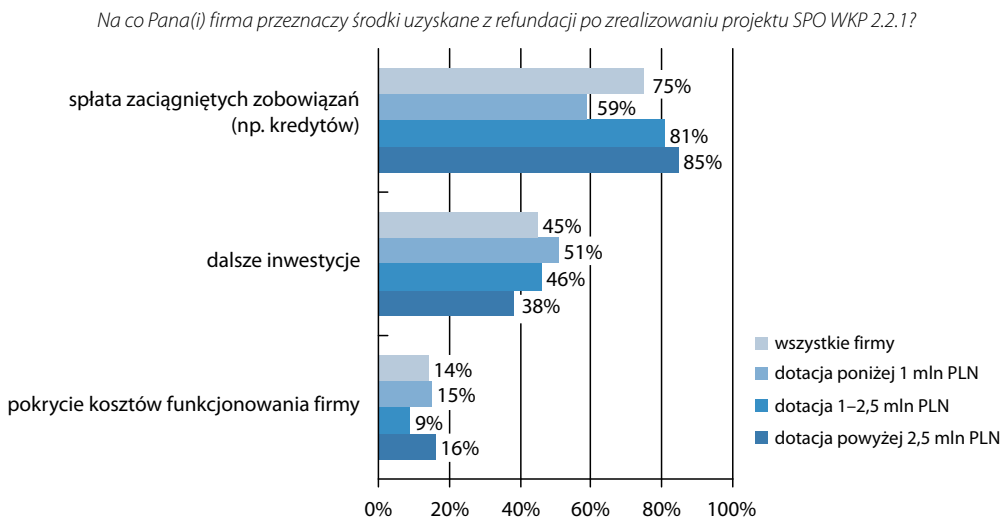
Większość badanych (79%) potwierdziła również, że projekt inwestycyjny wpłynął na obniżenie kosztów produkcji lub świadczenia usług. Zaledwie 11% beneficjentów Poddziałania 2.2.1 nie dostrzegło wpływu projektu w tym wymiarze, a kolejne 10% nie miało zdania w tej kwestii (odpowiedzi „trudno powiedzieć”).

Ponadto w opinii 66% beneficjentów projekt nie wywołał efektów, których się nie spodziewano. Badani, którzy wskazywali na niespodziewane efekty (21%), jako pozytywne wskazywali głównie wzrost jakości oraz związany z tym większy od spodziewanego wzrost zainteresowania produktami i usługami przedsiębiorstwa. Natomiast jakiegokolwiek niespodziewane efekty negatywne beneficjenci przede wszystkim wiązali z oddziaływaniem międzynarodowego kryzysu gospodarczego.

#### 5.4.4. Wykorzystanie dofinansowania i planowane działania prorozwojowe beneficjentów Poddziałania 2.2.1

Istotne znaczenie przy ocenie wartości dodanej udzielonego wsparcia Poddziałania 2.2.1 może mieć analiza celów, na jakie przedsiębiorstwa przeznaczą środki z refundacji otrzymane po skutecznym zrealizowaniu projektów inwestycyjnych. Zdecydowana większość badanych beneficjentów deklarowała, że przeznaczy środki uzyskane z refundacji na spłatę zaciągniętych zobowiązań (75% badanych), dalsze inwestycje (45%), a także na pokrycie bieżących kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa (14%). Beneficjenci realizujący projekty,

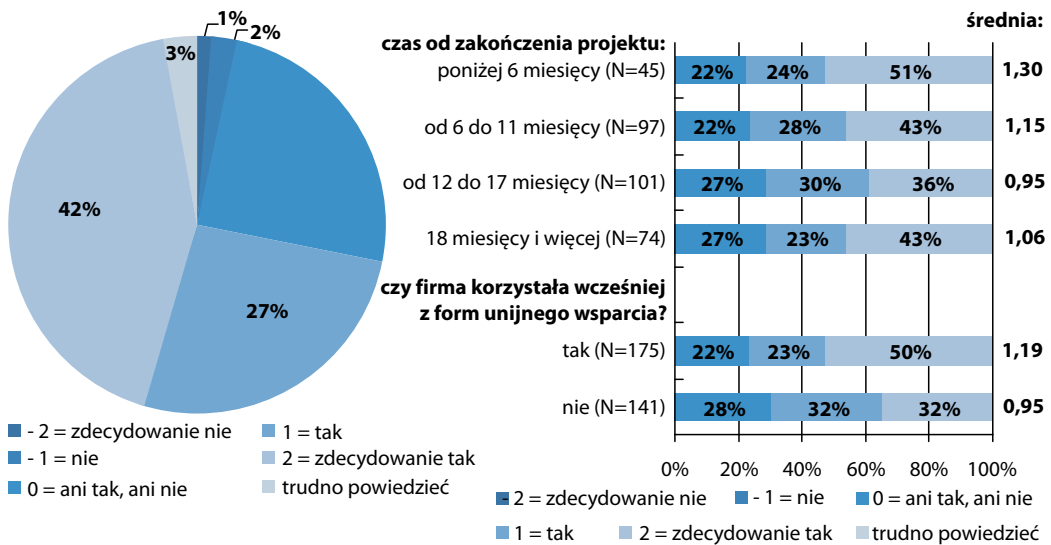
Wykres 164. Przeznaczenie środków uzyskanych z refundacji po zrealizowaniu projektów przez beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wg wybranych przekrojów analitycznych



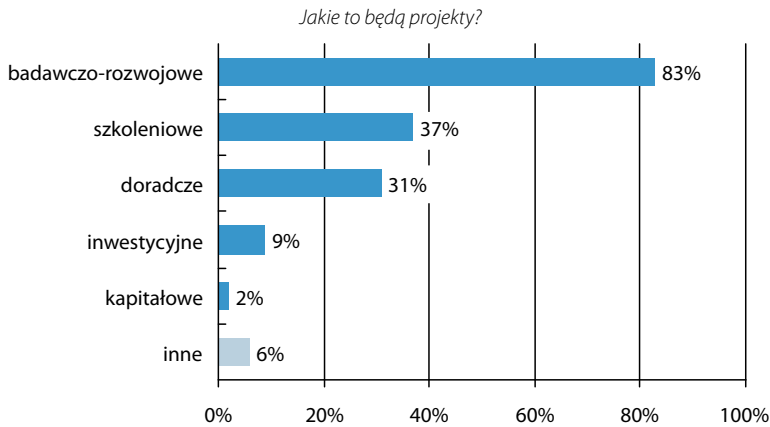
Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317); wartości na wykresie nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

Wykres 165. Plany beneficjentów Poddziałania 2.2.1 związane z korzystaniem ze wsparcia unijnego wg wybranych przekrojów analitycznych

Czy w ciągu najbliższych 12 miesięcy zamierzacie Państwo korzystać z unijnego wsparcia dla przedsiębiorstw?



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1 (N=317).



Podstawa: wszyscy badani beneficjenci Poddziałania 2.2.1, którzy w ciągu najbliższego roku zamierzają skorzystać z unijnego wsparcia (N=143); wartości na wykresie nie sumują się do 100% ze względu na możliwość wyboru kilku odpowiedzi przez respondenta.

w przypadku których kwota dofinansowania wynosiła poniżej 1 mln zł, znacznie częściej deklarowali przeznaczenie dotacji na dalsze inwestycje (51% w ramach tej kategorii) i rzadziej wskazywali, że przeznaczą środki uzyskane z SPO WKP na spłatę zaciągniętych zobowiązań (59%). W przypadku beneficjentów realizujących większe projekty, można zaobserwować wzrost deklaracji odnośnie do spłaty zaciągniętych zobowiązań (81% w grupie beneficjentów projektów średnich, tj. o kwocie dofinansowania pomiędzy 1 a 2,5 mln zł, oraz 85% w grupie projektów dużych, tj. o kwocie dotacji powyżej 2,5 mln zł). Jednocześnie odnotowano spadek deklaracji w zakresie przeznaczenia środków z refundacji na dalsze inwestycje, w przypadku beneficjentów projektów średnich (46%) oraz projektów dużych (38%). Największy odsetek badanych w grupie przedsiębiorstw dużych deklarował przeznaczenie środków z refundacji na dalsze inwestycje.

Warto również podkreślić, że w ciągu najbliższych 12 miesięcy większość badanych beneficjentów (69%) zamierzała korzystać z unijnego wsparcia przy realizacji innych, projektów. Zgodnie z deklaracjami beneficjentów, najczęściej miały być to przedsięwzięcia badawczo-rozwojowe (83%), dofinansowane szkolenia (37%) i usługi doradcze (31%). Liczba przedsiębiorców planujących korzystać w najbliższym czasie ze wsparcia unijnego była największa w przypadku tych firm, które wcześniej z takiego wsparcia korzystały.

## Spis tabel

Tabela 1.	Czas realizacji i skrótowe oznaczenia kolejnych rund ewaluacji.....	20
Tabela 2.	Poziom realizacji próby i statystyczny błąd oszacowań.....	21
Tabela 3.	Interwały czasowe między złożeniem wniosku, podpisaniem umowy a rozliczeniem projektu Działania 2.1.....	34
Tabela 4.	Długość trwania kolejnych etapów projektów Działania 2.1 w układzie regionalnym.....	35
Tabela 5.	Środki rozdysponowane w poszczególnych grupach beneficjentów Działania 2.1.....	39
Tabela 6.	Średni przyrost liczby etatów na beneficjenta Działania 2.1 w podziale na sektor działalności i wielkość przedsiębiorstwa.....	45
Tabela 7.	Przyrost liczby etatów wśród beneficjentów Działania 2.1 w podziale na sektor działalności i wielkość przedsiębiorstwa.....	45
Tabela 8.	Dynamika przychodów beneficjentów Działania 2.1 w podziale na sektor działalności i wielkość przedsiębiorstwa.....	48
Tabela 9.	Zmiany poziomu przychodów beneficjentów Działania 2.1 w stosunku do roku poprzedniego w układzie regionalnym.....	48
Tabela 10.	Zmiany poziomu sprzedaży/zakupów zagranicznych beneficjentów Działania 2.1 w stosunku do roku poprzedniego w podziale na wielkość przedsiębiorstwa.....	50
Tabela 11.	Zmiany poziomu sprzedaży/zakupów zagranicznych beneficjentów Działania 2.1 w stosunku do roku poprzedniego w podziale na sektor działalności.....	51
Tabela 12.	Zmiany poziomu sprzedaży/zakupów zagranicznych beneficjentów Działania 2.1 w stosunku do roku poprzedniego w podziale na rok rozliczenia projektu.....	51
Tabela 13.	Zmiany poziomu sprzedaży/zakupów zagranicznych w stosunku do roku poprzedniego w podziale na wysokość dotacji.....	52
Tabela 14.	Liczba beneficjentów Działania 2.1, którzy wprowadzili innowacje w skali przedsiębiorstwa.....	55
Tabela 15.	Średnia liczba innowacji wdrożonych w ciągu 18 miesięcy po rozliczeniu projektów przez beneficjentów Działania 2.1 w podziale na sektor działalności i wielkość przedsiębiorstwa (dane szczegółowe).....	56
Tabela 16.	Wpływ projektu Działania 2.1 na wprowadzenie innowacji w podziale na wysokość dotacji.....	57
Tabela 17.	Liczba beneficjentów Działania 2.1, którzy uzyskali certyfikaty (znaki zgodności).....	58
Tabela 18.	Wpływ projektów Działania 2.1 na wybrane aspekty funkcjonowania przedsiębiorstw w podziale na sektor działalności.....	68
Tabela 19.	Wpływ projektów Działania 2.1 na wybrane aspekty funkcjonowania przedsiębiorstw w podziale na wysokość dotacji.....	69
Tabela 20.	Wpływ projektów Działania 2.1 na wybrane czynniki konkurencyjności przedsiębiorstw w podziale na sektor działalności.....	71
Tabela 21.	Wpływ projektów Działania 2.1 na wybrane czynniki konkurencyjności przedsiębiorstw w podziale na wysokość dotacji.....	71
Tabela 22.	Podjęcie przez beneficjentów określonych działań po rozliczeniu dotacji Działania 2.1 w podziale na kondycję przedsiębiorstw.....	73
Tabela 23.	Przeznaczenie przez beneficjentów Działania 2.1 środków na cele prorozwojowe w ciągu najbliższych 12 miesięcy w podziale na kondycję przedsiębiorstw.....	74
Tabela 24.	Średni efekt oraz dynamika zmian wartości poszczególnych wskaźników ekonomicznych dla porównywanych grup w okresach poprzedzających i następujących po wsparciu Działania 2.1.....	84

Tabela 25. Produktywność (netto) dotacji Działania 2.1 w ujęciu wybranych wskaźników ekonomicznych	85
Tabela 26. Interwały czasowe między złożeniem wniosku, podpisaniem umowy a rozliczeniem projektu Działania 2.3.....	94
Tabela 27. Długość trwania kolejnych etapów projektów Działania 2.3 w układzie regionalnym.....	95
Tabela 28. Środki rozdysponowane w poszczególnych grupach beneficjentów Działania 2.3 i skuteczność przyciągania środków prywatnych .....	99
Tabela 29. Średni przyrost liczby etatów na beneficjenta Działania 2.3 w podziale na sektor działalności i wielkość przedsiębiorstwa .....	104
Tabela 30. Przyrost liczby etatów wśród beneficjentów Działania 2.3 w podziale na sektor działalności i wielkość przedsiębiorstwa .....	105
Tabela 31. Przyrost liczby etatów wśród beneficjentów Działania 2.3 w podziale na sektor działalności (dane szczegółowe) .....	105
Tabela 32. Dynamika przychodów beneficjentów Działania 2.3 w podziale na sektor działalności i wielkość przedsiębiorstwa .....	107
Tabela 33. Zmiany poziomu sprzedaży/zakupów zagranicznych beneficjentów Działania 2.3 w podziale na wielkość przedsiębiorstwa .....	109
Tabela 34. Zmiany poziomu sprzedaży/zakupów zagranicznych beneficjentów Działania 2.3 w podziale na sektor działalności.....	109
Tabela 35. Liczba beneficjentów Działania 2.3, którzy wprowadzili innowacje w skali przedsiębiorstwa.....	113
Tabela 36. Liczba beneficjentów Działania 2.3, którzy wprowadzili innowacje w skali rynku (stosowane w kraju nie dłużej niż 3 lata) .....	113
Tabela 37. Wpływ projektów Działania 2.3 na wprowadzenie innowacji w podziale na sektor działalności	115
Tabela 38. Wpływ projektów Działania 2.3 na wybrane aspekty funkcjonowania przedsiębiorstw w podziale na sektor działalności.....	122
Tabela 39. Wpływ projektów Działania 2.3 na wybrane czynniki konkurencyjności przedsiębiorstw w podziale na sektor działalności.....	123
Tabela 40. Podejmowanie przez beneficjentów Działania 2.3 określonych działań po rozliczeniu dotacji w podziale na kondycję przedsiębiorstw.....	125
Tabela 41. Średni efekt oraz dynamika zmian wartości poszczególnych wskaźników ekonomicznych dla porównywanych grup w okresach poprzedzających i następujących po wsparciu Działania 2.3.....	136
Tabela 42. Produktywność (netto) dotacji Działania 2.3 w ujęciu wybranych wskaźników ekonomicznych	137
Tabela 43. Rozkład projektów Poddziałania 2.2.1 w układzie regionalnym (transza PARP) .....	141
Tabela 44. Rozkład liczby złożonych wniosków i podpisanych umów o dofinansowanie Poddziałania 2.2.1 w podziale na wielkość przedsiębiorstwa (transza PARP) .....	143
Tabela 45. Rozkład liczby złożonych wniosków i podpisanych umów o dofinansowanie Poddziałania 2.2.1 w układzie regionalnym (transza PARP).....	143
Tabela 46. Wartość dotacji w podziale na wielkość przedsiębiorstwa beneficjenta Poddziałania 2.2.1 (transza PARP) .....	144
Tabela 47. Wartość dotacji w podziale na wielkość przedsiębiorstwa beneficjenta Poddziałania 2.2.1 (transza PARP i Ministerstwa Gospodarki).....	145
Tabela 48. Całkowita wartość projektów i udział wsparcia publicznego w wartości projektów Poddziałania 2.2.1 (transza PARP).....	145



## Spis wykresów

Wykres 1. Struktura wnioskodawców Działania 2.1 wg wielkości przedsiębiorstwa.....	28
Wykres 2. Liczba wnioskodawców Działania 2.1 w układzie regionalnym.....	28
Wykres 3. Wielkość przedsiębiorstw korzystających z Działania 2.1 w podziale na typ realizowanego projektu .....	29
Wykres 4. Sektor działalności beneficjentów Działania 2.1 w podziale na typ realizowanego projektu.....	30
Wykres 5. Sektor działalności beneficjentów Działania 2.1 w podziale na wielkość przedsiębiorstwa.....	30
Wykres 6. Lokalizacja projektów i siedzib beneficjentów Działania 2.1 w układzie regionalnym.....	31
Wykres 7. Struktura beneficjentów Działania 2.1 wg wielkości miejscowości, w której zlokalizowana jest firma .....	32
Wykres 8. Struktura beneficjentów Działania 2.1 wg głównego rynku działalności.....	32
Wykres 9. Typy projektów doradczych realizowane w Działaniu 2.1 w podziale na rundy naboru wniosków o dofinansowanie.....	33
Wykres 10. Zakładany a rzeczywisty czas trwania projektów Działania 2.1 .....	34
Wykres 11. Liczba umów o dofinansowanie zrealizowana przez beneficjenta Działania 2.1 w podziale na wielkość przedsiębiorstwa .....	36
Wykres 12. Przyrost liczby wniosków, umów i rozliczeń projektów Działania 2.1 w kolejnych latach.....	36
Wykres 13. Liczba wniosków, umów i rozliczeń projektów Działania 2.1 w układzie miesięcznym.....	37
Wykres 14. Średnia wartość projektu, koszty kwalifikowane i wysokość dotacji Działania 2.1.....	38
Wykres 15. Średnia wartość projektu, koszty kwalifikowane i wysokość dotacji na etapie rozliczenia w podziale na typ projektu doradczego Działania 2.1 .....	40
Wykres 16. Średnie kontraktowane i rozliczane kwoty dotacji Działania 2.1 w kolejnych latach .....	40
Wykres 17. Sprawność wydatkowania: kontraktowane i rozliczane kwoty dotacji Działania 2.1 w kolejnych latach.....	41
Wykres 18. Średni poziom zatrudnienia wśród beneficjentów Działania 2.1 po 18 miesiącach od rozliczenia projektów.....	42
Wykres 19. Zmiany poziomu zatrudnienia wśród beneficjentów Działania 2.1 w kolejnych latach (dane skumulowane).....	43
Wykres 20. Średni przyrost liczby etatów na beneficjenta Działania 2.1 w układzie regionalnym.....	44
Wykres 21. Średni przyrost liczby etatów na beneficjenta Działania 2.1 w podziale na wielkość przedsiębiorstwa i wysokość dotacji.....	45
Wykres 22. Średni poziom przychodów beneficjentów Działania 2.1 .....	46
Wykres 23. Dynamika przychodów beneficjentów Działania 2.1 w kolejnych latach.....	47
Wykres 24. Dynamika przychodów beneficjentów Działania 2.1 w kolejnych latach w podziale na wielkość przedsiębiorstwa .....	47
Wykres 25. Średni poziom sprzedaży/zakupów zagranicznych beneficjentów Działania 2.1 .....	49
Wykres 26. Dynamika sprzedaży/zakupów zagranicznych beneficjentów Działania 2.1 w kolejnych latach .....	50
Wykres 27. Średni poziom nakładów inwestycyjnych (z wyłączeniem środków pomocy publicznej) beneficjentów Działania 2.1.....	52
Wykres 28. Dynamika nakładów inwestycyjnych (z wyłączeniem środków pomocy publicznej) beneficjentów Działania 2.1 w podziale na sektor działalności, wielkość przedsiębiorstwa i wysokość dotacji.....	53
Wykres 29. Dynamika nakładów inwestycyjnych (z wyłączeniem środków pomocy publicznej) beneficjentów Działania 2.1 w kolejnych latach.....	53

Wykres 30. Średnia liczba innowacji wdrożonych w ciągu 18 miesięcy po rozliczeniu projektów przez beneficjentów Działania 2.1 .....	54
Wykres 31. Średnia liczba innowacji wdrożonych w ciągu 18 miesięcy po rozliczeniu projektów przez beneficjentów Działania 2.1 w podziale na sektor działalności i wielkość przedsiębiorstwa .....	55
Wykres 32. Wpływ projektu Działania 2.1 na wprowadzenie innowacji.....	56
Wykres 33. Prognozy beneficjentów Działania 2.1 dotyczące wdrożenia innowacji w przyszłości .....	57
Wykres 34. Średnia liczba certyfikatów (w tym znaków zgodności) uzyskanych po rozliczeniu projektów Działania 2.1 w podziale na wysokość dotacji.....	58
Wykres 35. Średnia liczba dokumentów strategicznych opracowanych w ramach projektów Działania 2.1 w układzie regionalnym .....	59
Wykres 36. Wykorzystywanie dokumentów strategicznych, opracowanych w ramach projektów Działania 2.1 .....	60
Wykres 37. Ocena opłacalności projektów Działania 2.1 względem poniesionych nakładów .....	61
Wykres 38. Nieprzewidziane efekty projektów Działania 2.1 .....	62
Wykres 39. Negatywne efekty projektów Działania 2.1.....	64
Wykres 40. Obecna sytuacja (kondycja) przedsiębiorstw – oceny beneficjentów Działania 2.1 po 18 miesiącach od rozliczenia projektów .....	65
Wykres 41. Wpływ projektów Działania 2.1 na rozwój przedsiębiorstw .....	66
Wykres 42. Wpływ projektów Działania 2.1 na wybrane aspekty funkcjonowania przedsiębiorstw.....	67
Wykres 43. Wpływ projektów Działania 2.1 na konkurencyjność przedsiębiorstw.....	69
Wykres 44. Wpływ projektów Działania 2.1 na konkurencyjność przedsiębiorstw w podziale na typ projektu doradczego i wysokość dotacji.....	70
Wykres 45. Wpływ projektów Działania 2.1 na uzyskanie przez beneficjentów przewagi nad konkurencją.	72
Wykres 46. Podejmowanie przez beneficjentów określonych działań przed uzyskaniem i po rozliczeniu dotacji Działania 2.1 .....	72
Wykres 47. Przeznaczenie przez beneficjentów środków na cele prorozwojowe od momentu rozliczenia projektów Działania 2.1 i w ciągu najbliższych 12 miesięcy.....	73
Wykres 48. Korzystanie ze wsparcia publicznego przez beneficjentów Działania 2.1.....	75
Wykres 49. Poziom efekt deadweight wśród beneficjentów Działania 2.1 .....	75
Wykres 50. Zadowolenie z uzyskanych usług doradczych wśród beneficjentów Działania 2.1 .....	76
Wykres 51. Zadowolenie z uzyskanych usług doradczych wśród beneficjentów Działania 2.1 w podziale na wysokość dotacji .....	76
Wykres 52. Zadowolenie z uzyskanych usług doradczych wśród beneficjentów Działania 2.1 w układzie regionalnym .....	77
Wykres 53. Ocena jakości uzyskanych usług doradczych Działania 2.1 .....	77
Wykres 54. Przeciętny efekt Działania 2.1 w zakresie zatrudnienia (w przeliczeniu na pełne etaty).....	78
Wykres 55. Przeciętny efekt Działania 2.1 w zakresie kosztów wynagrodzeń (w tys. PLN).....	79
Wykres 56. Przeciętny efekt Działania 2.1 w zakresie przychodów netto ze sprzedaży (w tys. PLN).....	80
Wykres 57. Przeciętny efekt Działania 2.1 w zakresie przychodów ze sprzedaży traktowanych jako eksport (w tys. PLN).....	80
Wykres 58. Przeciętny efekt Działania 2.1 w zakresie wartości zakupów z importu ogółem (w tys. PLN).....	81
Wykres 59. Przeciętny efekt Działania 2.1 w zakresie kosztów działalności operacyjnej (w tys. PLN).....	82
Wykres 60. Przeciętny efekt Działania 2.1 w zakresie zobowiązań długoterminowych (w tys. PLN) .....	82
Wykres 61. Przeciętny efekt Działania 2.1 w zakresie zobowiązań długoterminowych z tytułu kredytów i pożyczek (w tys. PLN).....	83
Wykres 62. Przeciętny efekt Działania 2.1 w zakresie nakładów ogółem (w tys. PLN).....	83

Wykres 63. Przeciętny efekt Działania 2.1 w zakresie kosztów zakończonych prac rozwojowych (w tys. PLN)	84
Wykres 64. Struktura wnioskodawców Działania 2.3 wg wielkości przedsiębiorstwa.....	88
Wykres 65. Liczba wnioskodawców Działania 2.3 w układzie regionalnym.....	89
Wykres 66. Typy projektów inwestycyjnych realizowanych w Działaniu 2.3.....	90
Wykres 67. Wielkość przedsiębiorstw korzystających z Działania 2.3 w podziale na sektor działalności i rundy naboru wniosków o dofinansowanie.....	90
Wykres 68. Sektor działalności beneficjentów Działania 2.3 w podziale na rundy naboru wniosków o dofinansowanie.....	91
Wykres 69. Lokalizacja projektów i siedzib beneficjentów Działania 2.3 w układzie regionalnym.....	92
Wykres 70. Struktura beneficjentów Działania 2.3 wg wielkości miejscowości, w której zlokalizowana jest firma.....	92
Wykres 71. Struktura beneficjentów Działania 2.3 wg głównego rynku działalności.....	93
Wykres 72. Zakładany a rzeczywisty czas trwania projektów Działania 2.3.....	93
Wykres 73. Średnia liczba umów o dofinansowanie zrealizowanych przez beneficjenta Działania 2.3 w podziale na wielkość przedsiębiorstwa.....	96
Wykres 74. Przyrost liczby wniosków, umów i rozliczeń projektów Działania 2.3 w kolejnych latach.....	96
Wykres 75. Liczba wniosków, umów i rozliczeń projektów Działania 2.3 w układzie miesięcznym.....	97
Wykres 76. Średnia wartość projektu, koszty kwalifikowane i wysokość dotacji Działania 2.3.....	98
Wykres 77. Średnia wartość projektu, koszty kwalifikowane i wysokość dotacji Działania 2.3 na etapie rozliczenia w podziale na wielkość przedsiębiorstwa.....	98
Wykres 78. Średnie kontraktowane i rozliczane kwoty dotacji Działania 2.3 w kolejnych latach.....	100
Wykres 79. Sprawność wydatkowania: kontraktowane i rozliczane kwoty dotacji Działania 2.3 w kolejnych latach.....	101
Wykres 80. Średni poziom zatrudnienia wśród beneficjentów Działania 2.3 po 18 miesiącach od rozliczenia projektów.....	102
Wykres 81. Zmiany poziomu zatrudnienia wśród beneficjentów Działania 2.3 w kolejnych latach (dane skumulowane).....	103
Wykres 82. Średni przyrost liczby etatów na beneficjenta Działania 2.3 w układzie regionalnym.....	104
Wykres 83. Średni przyrost liczby etatów na beneficjenta Działania 2.3 w podziale na rok założenia przedsiębiorstwa i wysokość dotacji.....	106
Wykres 84. Średni poziom przychodów beneficjentów Działania 2.3.....	106
Wykres 85. Dynamika przychodów beneficjentów Działania 2.3 w kolejnych latach.....	107
Wykres 86. Średni poziom sprzedaży/zakupów zagranicznych beneficjentów Działania 2.3.....	108
Wykres 87. Dynamika sprzedaży/zakupów zagranicznych beneficjentów Działania 2.3 w kolejnych latach.....	109
Wykres 88. Średni poziom nakładów inwestycyjnych (z wyłączeniem środków pomocy publicznej) beneficjentów Działania 2.3.....	110
Wykres 89. Dynamika nakładów inwestycyjnych (z wyłączeniem środków pomocy publicznej) beneficjentów Działania 2.3 w kolejnych latach.....	111
Wykres 90. Dynamika nakładów inwestycyjnych (z wyłączeniem środków pomocy publicznej) beneficjentów Działania 2.3 w podziale na sektor działalności, wielkość przedsiębiorstwa i wysokość dotacji.....	111
Wykres 91. Średnia liczba innowacji wdrożonych w ciągu 18 miesięcy po rozliczeniu projektów przez beneficjentów Działania 2.3.....	112
Wykres 92. Średnia liczba innowacji wdrożonych w ciągu 18 miesięcy po rozliczeniu projektów przez beneficjentów Działania 2.3 w podziale na sektor działalności i wysokość dotacji.....	114
Wykres 93. Wpływ projektów Działania 2.3 na wprowadzenie innowacji.....	114

Wykres 94. Średnia liczba certyfikatów (w tym znaków zgodności) uzyskanych po rozliczeniu projektów Działania 2.3 w podziale na wielkość przedsiębiorstwa .....	115
Wykres 95. Ocena opłacalności projektów Działania 2.3 względem poniesionych nakładów .....	116
Wykres 96. Nieprzewidziane efekty projektów Działania 2.3.....	117
Wykres 97. Negatywne efekty projektów Działania 2.3 .....	118
Wykres 98. Obecna sytuacja (kondycja) przedsiębiorstw – oceny beneficjentów Działania 2.3 po 18 miesiącach od rozliczenia projektów .....	120
Wykres 99. Wpływ projektów Działania 2.3 na rozwój przedsiębiorstw.....	120
Wykres 100. Wpływ projektów Działania 2.3 na rozwój przedsiębiorstw w podziale na wysokość dotacji ...	121
Wykres 101. Wpływ projektów Działania 2.3 na konkurencyjność przedsiębiorstw .....	122
Wykres 102. Wpływ projektów Działania 2.3 na konkurencyjność przedsiębiorstw w podziale na wysokość dotacji.....	123
Wykres 103. Wpływ projektów Działania 2.3 na uzyskanie przez beneficjentów przewagi nad konkurencją	124
Wykres 104. Podejmowanie przez beneficjentów określonych działań przed uzyskaniem i po rozliczeniu dotacji Działania 2.3.....	125
Wykres 105. Przeznaczenie przez beneficjentów środków na cele prorozwojowe od momentu rozliczenia projektów Działania 2.3 i w ciągu najbliższych 12 miesięcy.....	126
Wykres 106. Korzystanie ze wsparcia publicznego przez beneficjentów Działania 2.3 .....	126
Wykres 107. Poziom efektu bezwładności (deadweight effect) wśród beneficjentów Działania 2.3.....	127
Wykres 108. Zadowolenie z realizacji projektów inwestycyjnych wśród beneficjentów Działania 2.3 .....	128
Wykres 109. Zadowolenie z realizacji projektów inwestycyjnych wśród beneficjentów Działania 2.3 w podziale na wysokość dotacji .....	128
Wykres 110. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie zatrudnienia (w przeliczeniu na pełne etaty).....	129
Wykres 111. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie kosztów wynagrodzeń (w tys. PLN) .....	130
Wykres 112. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie przychodów netto ze sprzedaży (w tys. PLN).....	130
Wykres 113. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie przychodów ze sprzedaży traktowanych jako eksport (w tys. PLN) .....	131
Wykres 114. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie wartości zakupów z importu ogółem (w tys. PLN).....	132
Wykres 115. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie kosztów działalności operacyjnej (w tys. PLN) .....	133
Wykres 116. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie zobowiązań długoterminowych (w tys. PLN).....	133
Wykres 117. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie zobowiązań długoterminowych z tytułu kredytów i pożyczek (w tys. PLN).....	134
Wykres 118. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie nakładów ogółem (w tys. PLN) .....	135
Wykres 119. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie nakładów na maszyny i urządzenia techniczne (w tys. PLN).....	135
Wykres 120. Przeciętny efekt Działania 2.3 w zakresie kosztów zakończonych prac rozwojowych (w tys. PLN).....	136
Wykres 121. Lokalizacja projektów Poddziałania 2.2.1 w układzie regionalnym, w podziale na daną Instytucję Wdrażającą.....	142
Wykres 122. Beneficjenci Poddziałania 2.2.1 w podziale na rok założenia przedsiębiorstwa (długość działania na rynku) .....	146
Wykres 123. Beneficjenci Poddziałania 2.2.1 w podziale na główny rynek działalności.....	147
Wykres 124. Beneficjenci Poddziałania 2.2.1 w podziale ze względu na udział ich firm w głównym rynku, na którym prowadzą działalność.....	147
Wykres 125. Ocena kondycji ekonomicznej beneficjentów Poddziałania 2.2.1 na tle branży i rynku krajowego.....	148

Wykres 126. Doświadczenie beneficjentów Poddziałania 2.2.1, związane z wcześniejszym korzystaniem z funduszy europejskich.....	149
Wykres 127. Współpraca beneficjentów z zewnętrznym ekspertem lub firmą doradcą przy projekcie Poddziałania 2.2.1.....	150
Wykres 128. Typy projektów inwestycyjnych realizowanych w Poddziałaniu 2.2.1.....	151
Wykres 129. Charakterystyka przedmiotowa projektów inwestycyjnych Poddziałania 2.2.1.....	152
Wykres 130. Poziom rozpowszechnienia technologii, wprowadzonych przez beneficjentów Poddziałania 2.2.1.....	153
Wykres 131. Własne laboratorium/dział badawczo-rozwojowy beneficjentów Poddziałania 2.2.1.....	153
Wykres 132. Okres utworzenia laboratorium/działu badawczo-rozwojowego w przedsiębiorstwach beneficjentów Poddziałania 2.2.1.....	154
Wykres 133. Wdrażanie dofinansowanej technologii z wykorzystaniem własnego laboratorium/działu badawczo-rozwojowego wśród beneficjentów Poddziałania 2.2.1.....	155
Wykres 134. Średni poziom zatrudnienia wśród beneficjentów Poddziałania 2.2.1 na przestrzeni lat 2007–2009.....	156
Wykres 135. Średni poziom zatrudnienia wśród beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wg wybranych przekrojów analitycznych.....	157
Wykres 136. Szacowana zmiana poziomu zatrudnienia wśród beneficjentów Poddziałania 2.2.1 w roku 2009 wg wybranych przekrojów analitycznych.....	157
Wykres 137. Średni poziom przychodów beneficjentów Poddziałania 2.2.1 na przestrzeni lat 2007–2009..	158
Wykres 138. Średni poziom przychodów beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wg wybranych przekrojów analitycznych.....	159
Wykres 139. Średni udział sprzedaży poza rynek krajowy w całkowitej wartości sprzedaży beneficjentów Poddziałania 2.2.1 na przestrzeni lat 2007–2009.....	160
Wykres 140. Średni udział eksportu beneficjentów Poddziałania 2.2.1 w całkowitej wartości sprzedaży wg wybranych przekrojów analitycznych.....	160
Wykres 141. Szacowana zmiana poziomu przychodów ze sprzedaży poza rynek krajowy wśród beneficjentów Poddziałania 2.2.1 w roku 2009 wg wybranych przekrojów analitycznych.....	161
Wykres 142. Wydatki na działalność innowacyjną w okresie poprzedzającym i następującym po realizacji projektu – opinie beneficjentów Poddziałania 2.2.1.....	162
Wykres 143. Średni poziom nakładów na działalność innowacyjną beneficjentów Poddziałania 2.2.1 na przestrzeni lat 2007–2008.....	162
Wykres 144. Średni poziom nakładów na działalność innowacyjną ogółem beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wg wybranych przekrojów analitycznych.....	163
Wykres 145. Średni poziom nakładów na wartości niematerialne i prawne beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wg wybranych przekrojów analitycznych.....	164
Wykres 146. Średni poziom nakładów na prawa do wynalazków, patentów i znaków beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wg wybranych przekrojów analitycznych.....	164
Wykres 147. Średni poziom nakładów na prace rozwojowe beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wg wybranych przekrojów analitycznych.....	165
Wykres 148. Średni poziom nakładów na szkolenia pracowników w zakresie działalności innowacyjnej beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wg wybranych przekrojów analitycznych.....	165
Wykres 149. Średnia liczba nowych produktów wprowadzonych na rynek przez beneficjentów Poddziałania 2.2.1 na przestrzeni lat 2008–2009.....	166
Wykres 150. Średnia liczba nowych produktów wprowadzonych na rynek przez beneficjentów Poddziałania 2.2.1 na przestrzeni lat 2008–2009 wg wybranych przekrojów analitycznych.....	167

Wykres 151. Średni poziom przychodów beneficjentów Poddziałania 2.2.1 ze sprzedaży produktów nowo wprowadzonych wg wybranych przekrojów analitycznych.....	168
Wykres 152. Średnia liczba nowych metod produkcji lub dostawy wprowadzonych przez beneficjentów Poddziałania 2.2.1 na przestrzeni lat 2008–2009.....	169
Wykres 153. Średnia liczba nowych metod produkcji lub dostawy wprowadzonych przez beneficjentów Poddziałania 2.2.1 na przestrzeni lat 2008–2009 wg wybranych przekrojów analitycznych.....	169
Wykres 154. Korzyści z uzyskanego wsparcia Poddziałania 2.2.1 .....	170
Wykres 155. Efekty realizacji projektów w ocenie beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wg wybranych przekrojów analitycznych.....	171
Wykres 156. Postępowanie beneficjentów z inwestycją w przypadku nieotrzymania wsparcia Poddziałania 2.2.1.....	172
Wykres 157. Udział kosztów przygotowania wniosku o dofinansowanie i kosztów administrowania projektem w wartości uzyskanego wsparcia w ocenie beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wg wybranych przekrojów analitycznych.....	173
Wykres 158. Nowoczesność technologii przedsiębiorstwa w perspektywie rynku krajowego i rynku UE w ocenie beneficjentów Poddziałania 2.2.1 .....	174
Wykres 159. Wpływ projektów Poddziałania 2.2.1 na unowocześnienie technologii przedsiębiorstw wg wybranych przekrojów analitycznych.....	175
Wykres 160. Konkurencyjność przedsiębiorstwa w perspektywie rynku krajowego i rynku UE w ocenie beneficjentów Poddziałania 2.2.1 .....	177
Wykres 161. Wpływ projektów Poddziałania 2.2.1 na poprawę pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw wg wybranych przekrojów analitycznych.....	178
Wykres 162. Wpływ zrealizowanych inwestycji na konkurencję – w ocenie beneficjentów Poddziałania 2.2.1 – wg wybranych przekrojów analitycznych.....	178
Wykres 163. Wpływ zrealizowanych projektów na poszczególne aspekty działalności przedsiębiorstw (wymiar konkurencyjności) – w ocenie beneficjentów Poddziałania 2.2.1.....	179
Wykres 164. Przeznaczenie środków uzyskanych z refundacji po zrealizowaniu projektów przez beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wg wybranych przekrojów analitycznych.....	180
Wykres 165. Plany beneficjentów Poddziałania 2.2.1 związane z korzystaniem ze wsparcia unijnego wg wybranych przekrojów analitycznych.....	181
Schemat 1. Struktura projektów transzy PARP i Ministerstwa Gospodarki wg wielkości przedsiębiorstwa beneficjenta Poddziałania 2.2.1.....	144