

RAPORT KOŃCOWY

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



Warszawa, grudzień 2023 r.

Zawartość

1. WYKAZ SKRÓTÓW	3
2. STRESZCZENIE	5
3. SUMMARY.....	12
4. WPROWADZENIE	19
5. METODYKA	22
6. WYNIKI BADANIA	24
6.1. Wpływ interwencji RPO WP na prace B+R w pomorskich przedsiębiorstwach (PI 1b)	24
6.2. Znaczenie i potencjał projektów RPO WP realizowanych przez uczelnie i jednostki badawcze w komercjalizacji ich działalności B+R (PI 1a)	71
6.3. Rola wsparcia RPO WP w poprawie pozycji rynkowej i konkurencyjności pomorskich MŚP (PI 3c i uzupełniająco działanie 13.1)	86
6.3.1 Wsparcie na inwestycje	86
6.3.2 Interwencja wprowadzona w związku z negatywnymi skutkami gospodarczymi pandemii COVID-19	123
6.4. Wpływ interwencji Programu na aktywność eksportową pomorskich MŚP (PI 3b)...	147
6.5. Znaczenie RPO WP w tworzeniu warunków dla rozwoju pomorskich MŚP (PI 3a)	182
6.5.1 Usługi IOB.....	184
6.5.2 Invest in Pomerania i przygotowanie terenów inwestycyjnych	202
6.6. Rekomendacje wdrożeniowe dla perspektywy finansowej 2021- 2027.....	218
6.6.1 Rozwijanie i wzmacnianie zdolności badawczych i innowacyjnych oraz wykorzystywanie zaawansowanych technologii.....	218
6.6.2 Wzmacnianie trwałego wzrostu i konkurencyjności MŚP oraz tworzenie miejsc pracy w MŚP, w tym poprzez inwestycje produkcyjne	225
7. WNIOSKI I REKOMENDACJE	233

1. WYKAZ SKRÓTÓW

Tabela 1 Wykaz skrótów

Skrót	Rozwinięcie
ARP	Agencja Rozwoju Pomorza S.A.
B+R	Badania i rozwój
BGK	Bank Gospodarstwa Krajowego
COVID-19	ang. coronavirus disease 2019 (choroba zakaźna wywołana wirusem SARS-CoV-2)
FEP	program Fundusze Europejskie dla Pomorza 2021-2027
GBER	ang. General Block Exemption Regulation (Rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108)
GUS	Główny Urząd Statystyczny
ICT	ang. Information and communication technologies (Technologie informacyjno-komunikacyjne)
IF	Instrument finansowy
IK UP	Instytucja Koordynująca Umowę Partnerstwa
IOB	Instytucja otoczenia biznesu
IP	Instytucja Pośrednicząca
ISP	Inteligentne Specjalizacje Pomorza
IZ	Instytucja Zarządzająca
JST	Jednostki samorządu terytorialnego
KE	Komisja Europejska
MŚP	Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa
NCBR	Narodowe Centrum Badań i Rozwoju
OMGGS	Obszar Metropolitalny Gdańsk-Gdynia-Sopot
OP	Oś priorytetowa
PARP	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
PARR	Pomorska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.
PBE	Pomorski Broker Eksportowy
PFR	Pomorski Fundusz Rozwoju Sp. z o.o.

PKB	Produkt Krajowy Brutto
PKD	Polska klasyfikacja działalności
PMDIB	Polska Mapa Drogowa Infrastruktury Badawczej
PI	Priorytet Inwestycyjny
PO IR	Program Operacyjny Inteligentny Rozwój
PO PW	Program Operacyjny Polska Wschodnia
PPO	Proces przedsiębiorczego odkrywania
RPO WP	Regionalny Program Operacyjny Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020
RPS	Regionalny Program Strategiczny
SL	Centralny system teleinformatyczny dla perspektywy finansowej 2014-2020
SRWP 2020	Strategia Rozwoju Województwa Pomorskiego 2020
SUERMB	Strategia UE dla Regionu Morza Bałtyckiego
SZOOP	Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych
TISE	Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych
TRL	ang. Technology Readiness Level (Poziom Gotowości Technologicznej)
UE	Unia Europejska
UMWP	Urząd Marszałkowski Województwa Pomorskiego
WoD	Wniosek o dofinansowanie
ZIT	Zintegrowane Inwestycje Terytorialne

Źródło: opracowanie własne

2. STRESZCZENIE

Przedmiot i cel badania

Celem głównym badania była kompleksowa ocena efektów wsparcia działalności B+R w ramach Programu oraz całościowa ocena efektów uzyskanych we wspartych w RPO WP mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach, jak również ocena systemu wsparcia otoczenia biznesu w zakresie pobudzania przedsiębiorczości, konkurencyjności, innowacyjności oraz umiędzynarodowienia MŚP.

Przedmiot badania stanowiły pierwsza i druga oś priorytetowa RPO WP, dedykowane realizacji priorytetów inwestycyjnych 1a, 1b, 3a, 3b i 3c. Dodatkowo badaniem objęto działanie 13.1 wdrażane w ramach trzynastej osi priorytetowej, uruchomionej w celu przeciwdziałania negatywnym konsekwencjom pandemii COVID-19.

Metodyka badania

Ewaluację zrealizowano z wykorzystaniem szerokiego wachlarza metod badawczych, który obejmował: analizę danych zastanych, wywiady z: przedstawicielami IZ i IP RPO WP, beneficjentami, pośrednikami finansowymi, partnerami projektów, grantobiorcami, liderami ISP (łącznie 48 wywiadów), ankiety z: beneficjentami poddziałań 1.1.1 i 2.2.1; ostatecznymi odbiorcami wsparcia zwrotnego w poddziałaniu 1.1.2 i działaniu 2.1, grantobiorcami w działaniu 2.3 oraz poddziałaniach 1.1.1, 2.4.1 i 13.1.1, firmami akredytowanymi w projekcie SPEKTRUM (poddziałanie 2.4.1), firmami uczestniczącymi w projektach z działań 2.3 i 2.5, osobami fizycznymi uczestniczącymi w projekcie Invest in Pomerania w działaniu 2.5 (łącznie 1628 ankiet), warsztat z adresatami rekomendacji.

Wpływ interwencji RPO WP na prace B+R w pomorskich przedsiębiorstwach (PI 1b)

Celem szczegółowym priorytetu była zwiększona aktywność badawczo-rozwojowa przedsiębiorstw. Cel ten udało się osiągnąć. Z PI 1b wsparto 182 przedsięwzięcia realizowane przez podmioty gospodarcze – najwięcej dotyczyło grantów na usługi badawcze (95) oraz dotacji na finansowanie badań przemysłowych i prac rozwojowych (60). Udzielono ponadto 15 pożyczek na innowacje oraz dokonano 12 wejść kapitałowych. Łączna wartość wsparcia udzielonego firmom przekroczyła 230 mln zł.

Szeroka paleta dostępnych form wsparcia umożliwiła zaadresowanie różnych wyzwań i potrzeb firm związanych ze stymulowaniem działalności firm w obszarze badań i rozwoju. Był to niewątpliwie jeden z największych atutów regionalnej oferty w ramach PI 1b. Najwięcej firm otrzymało wsparcie w postaci grantu oraz dotacji.

Wsparcie dotyczyło tylko przedsięwzięć wpisujących się w Inteligentne Specjalizacje Pomorza. W strukturze dofinansowanych projektów dominowały te dotyczące realizacji prac badawczo-rozwojowych oraz korzystania z usług badawczych zewnętrznych podmiotów. Najmniejszym zainteresowaniem ze strony firm cieszyły się inwestycje w infrastrukturę badawczą.

Dla około 30% beneficjentów dotacji i pożyczkobiorców wsparcie stanowiło pierwszą okazję do realizacji działań z obszaru badań i rozwoju. Instrumenty te stymulowały też angażowanie się firm w bardziej innowacyjne przedsięwzięcia, aniżeli w okresie poprzedzającym uzyskanie wsparcia. Dzięki grantom niemal 2/3 firm zainicjowało współpracę badawczą z nowymi podmiotami, z których usług nigdy wcześniej nie korzystały. Produkt kapitałowy ukierunkowany był na wsparcie wysoce innowacyjnych przedsięwzięć podejmowanych przez firmy o krótkim stażu rynkowym.

Przedwczesne jest formułowanie wniosków dotyczących przełożenia realizowanych projektów na pozycję firm na rynku. Tylko w 1/3 firm doszło już do wdrożeń wyników prac B+R, z czego w większości przypadków wdrożenie miało miejsce w roku 2022 lub 2023, co oznacza, że pełen potencjał komercyjny rozwiązania, stanowiącego przedmiot projektu, mógł jeszcze nie zostać ujawniony.

Z PI 1b wsparto również realizację pozakonkursowego projektu dotyczącego rozwoju obszarów ISP poprzez skoordynowane działania animacyjne w zakresie procesu przedsiębiorczego odkrywania. Mimo ograniczonych środków, a także utrudnień wynikających z sytuacji epidemicznej, udało się zrealizować szerokie spektrum działań. Sprzyjały one zarówno podnoszeniu kompetencji uczestników (m.in. związanych z angażowaniem się w działalność innowacyjną), jak i nawiązywaniu wzajemnych relacji.

Znaczenie i potencjał projektów RPO WP realizowanych przez uczelnie i jednostki badawcze w komercjalizacji ich działalności B+R (PI 1a)

Z działania 1.2, na które alokowano 135,9 mln zł, wsparto realizację czterech projektów dotyczących inwestycji w infrastrukturę badawczą - trzy dotyczyły stworzenia zupełnie nowych placówek badawczych, natomiast jeden polegał na stworzeniu nowego stanowiska badawczego w już działającej instytucji. Dzięki inwestycjom województwo pomorskie wzbogaci się o: Innowacyjne Centrum zintegrowanych laboratoriów badawczych środowiska morskiego dla przemysłu offshore, Centrum Kompetencji STOS, Centrum Ekoinnowacji Politechniki Gdańskiej oraz cyfrowy symulator czasu rzeczywistego w Instytucie Energetyki.

Celem udzielanego wsparcia było zwiększone urynkwienie działalności badawczo-rozwojowej. Przynajmniej 40% wartości kosztów kwalifikowalnych projektu musiało zostać przeznaczone na inwestycje służące wykorzystaniu gospodarczemu. Dodatkowo przyjęte kryteria wyboru sprzyjały wyborowi projektów charakteryzujących się wysokim potencjałem, jeżeli chodzi o możliwość świadczenia usług na rzecz zewnętrznych podmiotów. Przyjęte rozwiązania były skuteczne - w toku badania nie stwierdzono, by wsparte jednostki naukowe miały mieć problem z osiągnięciem wymaganego udziału części gospodarczej czy osiągnięciem zakładanej wartości wskaźnika: „Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wspartej infrastruktury badawczej”. Jakkolwiek nie można stwierdzić, by cel wsparcia został już osiągnięty (dwa spośród czterech projektów są w trakcie realizacji, a w przypadku trzeciego infrastruktura jest w fazie „rozruchu”), tak nie ma ryzyka, by po realizacji

projektów we wspartych jednostkach nie wystąpił efekt w postaci urynkowania działalności B+R.

Jedyną zasadą udzielanego wsparcia, która może budzić pewne zastrzeżenia jest tzw. mechanizm monitorowania i wycofania (konieczność osiągnięcia dokładnie takiego, jak wskazany w dokumentacji aplikacyjnej udziału części gospodarczej - celem uniknięcia sankcji finansowych), a także obowiązek stosowania mechanizmu – w odniesieniu do nieruchomości – przez 40 lat.

Rola wsparcia RPO WP w poprawie pozycji rynkowej i konkurencyjności pomorskich MŚP (PI 3c i uzupełniająco działanie 13.1)

Wsparcie inwestycyjne

Cel szczegółowy PI 3c to Zwiększona zdolność MŚP do rozwijania produktów i usług, w tym poprzez zastosowanie innowacji. Oczekiwany efekt jest zwiększenie poziomu inwestycji ukierunkowanych na zdobywanie nowych przewag konkurencyjnych.

W PI 3c zastosowano szeroki wachlarz instrumentów wsparcia inwestycyjnego: oprócz dotacji były to instrumenty zwrotne - pożyczki i poręczenia.

Wspierano dwa typy przedsięwzięć inwestycyjnych: inwestycje podstawowe - przedsięwzięcia rozwojowe przedsiębiorstw poprawiające ich potencjał konkurencyjny oraz inwestycje profilowane - umożliwiające istotne poszerzenie rynków zbytu, poszerzenie palety oferowanych produktów lub usług bądź znaczącą poprawę ich jakości.

Największy strumień finansowy wsparcia (423 mln zł) zasilił inwestycje podstawowe (Mikropożyczka, Pożyczka rozwojowa, Pożyczka inwestycyjna I i II, Poręczenia) i trafił do największej liczby przedsiębiorstw (2 572), głównie mikro (87%), z sektora usług. Inwestycje profilowane to przede wszystkim dotacje (241 beneficjentów wspartych kwotą 126 mln zł) i niewielka liczba pożyczek (Pożyczki profilowane - 37 inwestycji wspartych łączną kwotą 20 mln zł). Realizatorami inwestycji profilowanych były w większości firmy małe i średnie z sektora przemysłu.

Wsparcie inwestycyjne wpłynęło na wzrost wskaźników charakteryzujących pozycję konkurencyjną wspartych przedsiębiorstw. Znakomita większość beneficjentów dotacji umocniła swoją pozycję konkurencyjną (93%). Wzrost udziału w rynku zanotowała więcej niż połowa z nich. Dla 2/3 zwiększyły się przychody ze sprzedaży. Jednocześnie u 61% beneficjentów dotacji wzrosło zatrudnienie i dla prawie takiej samej grupy przedsiębiorstw (57%) wzrosła wydajność pracy, co oznacza, że wzrosła liczba miejsc pracy wyposażonych w urządzenia i maszyny podnoszące produktywność pracowników.

Generalnie, beneficjenci dotacji (inwestycje profilowane) znacznie wyżej oceniają wpływ otrzymanego wsparcia na potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa niż pożyczkobiorcy. Wynika to z różnej skali wsparcia i wyjściowego potencjału konkurencyjnego beneficjentów dotacji i ostatecznych odbiorców wsparcia zwrotnego. Wsparcie dotacyjne miało kilkukrotnie

większą skalę niż pożyczkowe i w konsekwencji realizowane inwestycje były większe, bardziej kompleksowe i wymagały dłuższego czasu realizacji. Beneficjenci, w związku z tym, musieli dysponować większym potencjałem finansowym, organizacyjnym i kadrowym, aby je zrealizować. Zrozumiałe jest zatem, że wśród beneficjentów przeważają firmy małe (44%) i średnie (24%) z sektora przemysłu działające na rynku krajowym lub zagranicznym, podczas gdy ostateczni odbiorcy instrumentów zwrotnych to w znakomitej większości mikroprzedsiębiorstwa (87%), z sektora usług, znajdujące się w luce finansowej (32% ogółu pożyczkobiorców to startupy) i działające na mniej konkurencyjnym rynku lokalnym lub regionalnym.

Inwestycja profilowana dofinansowana dotacją miała największy wpływ na nowoczesność stosowanych technologii i nowatorstwo oraz innowacyjność oferowanych wyrobów i usług. W tych też obszarach beneficjenci widzą największe przewagi nad konkurentami rynkowymi. Instrumenty zwrotne finansujące inwestycje podstawowe miały największy wpływ na jakość posiadanych maszyn i urządzeń i zwiększały produktywność. Efekty są więc spójne z założeniami interwencji.

Mechanizmy preferencyjne mające dodatkowo koncentrować strumień wsparcia na priorytetowych kierunkach rozwoju Pomorza były skuteczne w przypadku inwestycji profilowanych wpisujących się w ISP (76% wszystkich projektów). Podobnie skuteczne były preferencje w przypadku instrumentów skierowanych do przedsiębiorstw w luce finansowej. Prawie połowa (46%) mikropożyczek i pożyczek rozwojowych, w których preferowano przedsiębiorstwa o krótkim stażu rynkowym (poniżej 24 miesięcy), trafiła do takich właśnie przedsiębiorstw.

Przeciwdziałanie skutkom COVID-19

Interwencja RPO WP zrealizowana w związku z negatywnymi skutkami gospodarczymi pandemii COVID-19 wprowadzona została w sposób elastyczny, szybki, w dialogu z kluczowymi interesariuszami. Wykorzystane zostały trzy sukcesywnie wprowadzane pakiety działań, obejmujące: uelastyczenie dotychczas stosowanych form wsparcia (możliwość finansowania kosztów obrotowych, wakacje kredytowe); dedykowane instrumenty wspierające firmy w trakcie pandemii COVID-19 (Pożyczka płynnościowa, dotacje); oraz pożyczki i dotacje skierowane na budowę odporności firm na kryzysy. Szacowana końcowa wartość finansowania udostępnionego w ramach Pożyczki płynnościowej i dotacji przeciwdziałających skutkom COVID-19 to odpowiednio prawie 51,5 mln oraz 46 mln zł. Z pożyczek z działania 2.1. korzysta 593 przedsiębiorstw, wsparcie dotacyjne w ramach poddziałania 2.2.1. otrzymało 260 przedsiębiorstw. Alokacja na działanie 13.1 REACT EU wyniosła 63,54 mln zł, w tym 39,59 mln zł na poddziałanie 13.1.1. oraz 23,95 mln zł na poddziałanie 13.1.2. W poddziałaniu 13.1.1. dotację otrzymało 278 przedsiębiorstw, podczas gdy ramach poddziałania 13.1.2 61 przedsiębiorstw skorzystało z pożyczek.

Wsparcie charakteryzowało się wysoką użytecznością i skutecznością na poziomie przedsiębiorstw, wszystkie wskaźniki produktu zostały lub zostaną osiągnięte. Najistotniejsze różnice pomiędzy przedsiębiorstwami w zakresie osiągniętych efektów wsparcia wynikały bardziej z charakterystyki poszczególnych grup docelowych, niż z zastosowanych form wsparcia.

Ogólna sytuacja gospodarcza wskazywała na to, że zaplanowany wskaźnik rezultatu działania 13.1. raczej nie będzie osiągnięty, liczby wyrejestrowywanych (jak również zawieszanych) działalności gospodarczych rosną. Tymczasem na poziomie firm wspartych w ramach działania 13.1. obok licznych wskazań optymizmu co do szans kontynuowania działalności gospodarczej prawie jedna czwarta beneficjentów (24%) wykazała istotny poziom niepewności lub wyczekiwania na ewentualne dalsze konsekwencje wojny w Ukrainie czy presji inflacyjnej. Gdyby monitoring liczby wyrejestrowywanych i zawieszanych działalności pokazywał ich dalszy wzrost, w przyszłości może pojawić się potrzeba ukształtowania w ramach działań doradczo-szkoleniowych i inwestycyjnych dla MŚP pakietu wsparcia w kierunku podnoszenia ich rentowności oraz/lub redefinicji podstawowych działalności.

Wpływ interwencji Programu na aktywność eksportową pomorskich MŚP (PI 3b)

W ramach działania 2.3 wsparto jedno przedsięwzięcie strategiczne: “Pomorski Broker Eksportowy. Kompleksowy system wspierania eksportu w województwie pomorskim” realizowane przez Agencję Rozwoju Pomorza S.A. we współpracy z partnerami, którymi były następujące instytucje: Regionalna Izba Gospodarcza Pomorza, Stowarzyszenie Wolna Przedsiębiorczość/Oddział terenowy Gdańsk, Inkubator STARTER, INVESTGDA oraz Pomorski Park Naukowo-Technologiczny. Celem działania 2.3 było zwiększenie poziom handlu zagranicznego sektora MŚP. Na jego realizację przeznaczono kwotę 94 860 116 zł, a wartość dofinansowania wyniosła 68 978 600 zł. Ze wsparcia w postaci udziału w seminariach, targach, misjach gospodarczych czy badania potencjału eksportowego skorzystało 2480 przedsiębiorców. Oferta była bardzo zróżnicowana i dostosowana do potrzeb firm na różnym poziomie rozwoju i z różnym doświadczeniem na rynkach zagranicznych. Dużą popularnością cieszyły się wyjazdy na targi, misje gospodarcze oraz granty na indywidualnie planowane wydarzenia gospodarcze. Natomiast usługą, która dostarczona była w największej liczbie, było badanie potencjału eksportowego.

Choć niewątpliwie na poziom handlu zagranicznego pomorskich MŚP wpływ mają różne czynniki otoczenia gospodarczego, warto odnotować, że wartość eksportu w ujęciu ogólnym przekroczyła znacząco wartość docelową wyznaczoną na 2023 r. Przedsięwzięcie zostało zrealizowane z sukcesem, o czym świadczą zarówno wartości wskaźników projektowych (w większości przypadków przekroczone mimo trudnych warunków realizacyjnych) oraz efekty osiągnięte przez przedsiębiorstwa, które skorzystały ze wsparcia w ramach działania 2.3. Mocne strony tego przedsięwzięcia wynikają przede wszystkim z wysokiej trafności doboru form wsparcia, dzięki dobremu rozpoznaniu potrzeb MŚP przez zaangażowane instytucje,

kompleksowego podejścia i długiego horyzontu czasowego, na który zostały zaplanowane działania projektowe.

Znaczenie RPO WP w tworzeniu warunków dla rozwoju pomorskich MŚP (PI 3a)

Zakres przedmiotowy wsparcia oferowanego w ramach PI 3a objął realizację działania 2.4 i 2.5. Przedmiotem działania 2.4 było stworzenie systemu świadczenia przez IOB specjalistycznych usług doradczych dla firm w podejściu popytowym (system SPEKTRUM) oraz wsparcie profesjonalizacji działalności IOB poprzez zwiększenie zdolności do zarządzania posiadaną infrastrukturą i podniesienie kompetencji kadr (przedsięwzięcie strategiczne RPS Tripolis realizowane w ramach mechanizmu ZIT oraz projekt Pomorskiej Agencji Rozwoju Regionalnego w Słupsku). Przedmiotem działania 2.5 była poprawa efektywności systemu obsługi inwestorów oraz aktywności mające na celu zwiększanie atrakcyjności inwestycyjnej regionu oraz przygotowanie terenów inwestycyjnych (kompleksowe przedsięwzięcie strategiczne RPS Invest in Pomerania oraz projekty dotyczące wyłącznie uzbrojenia terenów pod inwestycje). W ramach działania 2.4 dofinansowano realizację trzech projektów, a w ramach działania 2.5 – sześciu projektów, w tym przedsięwzięcia strategicznego Invest in Pomerania. Łączna alokacja (środki UE) na priorytet 3a wyniosła 162,5 mln zł.

W ramach projektów realizowanych z działania 2.4 uruchomiono 19 nowych specjalistycznych usług doradczych, z których skorzystało ponad 200 przedsiębiorców. Z usług doradczych świadczonych przez IOB akredytowane w systemie SPEKTRUM skorzystało ponad 500 firm. Przedsiębiorstwa te bardzo wysoko oceniły ich jakość (średnia ocena usług na skali od 1 do 5 wahała się od 4,43 do 4,76 w zależności od obszaru tematycznego usługi). 60% firm, dzięki skorzystaniu ze specjalistycznych usług doradczych, wprowadziło innowacje, a prawie 70% zadeklarowało polepszenie swojej pozycji konkurencyjnej. Analiza doświadczeń projektu SPEKTRUM wskazuje na konieczność elastycznego dostosowywania usług doradczych do dynamicznie zmieniających się potrzeb MŚP. Ważne jest regularne badanie potrzeb tych firm, aby usługi były ciągle aktualne i odpowiadały na najnowsze wyzwania rynkowe. Podniesienie kompetencji MŚP, szczególnie w obszarach zarządzania, adaptacji do zmian i innowacji, jest kluczowe dla zwiększenia ich produktywności i konkurencyjności.

Przedmiotem działania 2.5 było wsparcie potencjalnych inwestorów w zakresie przygotowania i realizacji inwestycji, zapewnienie firmom dostępu do odpowiednio przygotowanych terenów inwestycyjnych oraz dostarczenia im wykwalifikowanych pracowników w perspektywnych branżach województwa. W projekcie Invest in Pomerania obsłużono kilkuset inwestorów, wsparto udział pomorskich firm w prawie 400 wydarzeniach o charakterze promocyjnym i networkingowym oraz przeszkolono ponad 800 osób w branży IT i logistycznej. Na uzbrojonych łącznie ok. 70 ha terenów inwestycyjnych zlokalizowanych zostało 40 inwestycji MŚP. Przedsięwzięcie Invest in Pomerania wykazało wysoką efektywność, dzięki kompleksowej obsłudze inwestorów, która obejmowała wsparcie na każdym etapie inwestycji. Tworzenie korzystnych warunków dla rozwoju

inwestycji (zarówno „twardych” w postaci terenów inwestycyjnych, jak i „miękkich” – rozwoju kompetencji kadry w perspektywicznych branżach) jest kluczowe dla przyciągania nowych inwestycji do regionu.

Rekomendacje wdrożeniowe dla perspektywy finansowej 2021- 2027

Rekomenduje się między innymi:

- wykorzystanie formuły panelu ekspertów do oceny projektów badawczo – rozwojowych;
- kontynuację – z niewielkimi modyfikacjami - wsparcia stymulującego korzystanie przez firmy z usług badawczych zewnętrznych podmiotów;
- utworzenie w ramach Pomorskiego Funduszu Rozwoju produktu pożyczkowego z przeznaczeniem pożyczki na finansowanie wkładu własnego do projektów B+R oraz wdrożeń wyników prac B+R;
- w odniesieniu do pożyczki rozwojowej zaplanowanej w działaniu 1.6 FEP - wprowadzenie do umów elastycznych zapisów pozwalających pośrednikowi finansowemu na dostosowanie parametrów pożyczek do potrzeb i specyfiki inwestycji firm znajdujących się w luce finansowej i tych wdrażających bardziej kosztochłonne, nowoczesne rozwiązania.

Pełen katalog rekomendacji został zawarty w rozdziale 7 raportu.

3. SUMMARY

Research scope and objectives

The main objective of the study was to provide a comprehensive assessment of the effects of supporting R&D activities under the Programme and a full review of the impacts achieved in micro, small and medium-sized enterprises supported under the Pomerania Voivodship Regional Operational Programme (PV ROP), as well as an assessment of the business environment support system in terms of stimulating entrepreneurship, competitiveness, innovation and internationalisation of SMEs.

The study covered the PV ROP first and second priority axes targeting the implementation of investment priorities 1a, 1b, 3a, 3b and 3c. Furthermore the research also covered Measure 13.1 implemented under the thirteenth priority axis, launched with the aim of counteracting the negative consequences of the COVID-19 pandemic.

Research methods

The evaluation was carried out using a wide range of research methods, which included: desk research, interviews with: representatives of the MA and IB of the PV ROP, beneficiaries, financial intermediaries, project partners, grant recipients, Pomerania Smart Specialisation (PSS) leaders (48 interviews in total), surveys covering: beneficiaries of sub-measures 1.1.1 and 2.2.1; final recipients of repayable support under sub-measure 1.1.2 and measure 2.1, grant recipients under measure 2.3 and sub-measures 1.1.1, 2.4.1 and 13.1.1, firms accredited in the SPEKTRUM project (sub-measure 2.4.1), firms participating in projects under measures 2.3 and 2.5, natural persons participating in the Invest in Pomerania project under measure 2.5 (in total 1,628 survey responses), workshop with owners of the recommendations.

Impact of the PV ROP intervention on R&D work in Pomerania enterprises (IP 1b)

The specific objective of the priority was increased research and development activities in enterprises. This objective was achieved. IP 1b supported 182 projects implemented by business entities - most of them concerned grants for research services (95) and grants for financing industrial research and development work (60). Additionally, 15 loans for innovation were granted and 12 capital injections were made. The total value of support provided to businesses exceeded PLN 230 million.

The wide range of available forms of support made it possible to address the various challenges and needs of businesses related to stimulating their activities in the area of research and development. This was undoubtedly one of the greatest advantages of the regional support provided under IP 1b. Most businesses availed of aid in the form of grants and subsidies.

Support was available only for projects that were aligned with the Pomerania Smart Specialisations. The structure of co-financed projects showed a dominance of projects related to the implementation of research and development works and the use of research

services provided by external entities. Investments in research infrastructure attracted the least interest from businesses.

For approximately 30% of grant beneficiaries and loan takers, the support provided the first opportunity to implement research and development activities. These instruments also stimulated businesses to engage in more innovative ventures than in the period before receiving support. Thanks to the grant aid, almost 2/3 of companies initiated research cooperation with new entities, whose services they had never used before. The capital injection product was aimed at supporting highly innovative ventures undertaken by companies with a short market presence.

It would be premature to draw conclusions regarding the impact of implemented projects on the position of the businesses on the market. Only 1/3 of firms have already implemented the results of R&D work, of which in most cases the implementation took place in 2022 or 2023, which means that the full commercial potential of the solution that is the subject of the project may not have yet been revealed.

Support was also provided under IP 1b towards the implementation of a direct award project on the development of PSS areas through coordinated animation activities under the entrepreneurial discovery process. Despite limited funds and difficulties resulting from the pandemic, it had been possible to implement a wide range of activities. They were conducive to both improving the participants' competences (including those related to engaging in innovative activities) and establishing mutual relationships.

Importance and potential of PV ROP projects implemented by universities and research organisations for the commercialisation of their R&D activities (IP 1a)

Four projects were supported under measure 1.2 which had an allocation of PLN 135,9 million. They were involving investments in research infrastructure - three concerned the creation of completely new research facilities, while one involved the creation of a new research workstation in an already operating institution. Thanks to the investments, the Pomerania Voivodeship will be enriched with: Innovative Centre of integrated research laboratories of the marine environment for the offshore industry, STOS Competence Centre, Eco-innovation Centre of the Gdańsk University of Technology and a real-time digital simulator at the Institute of Energy.

The aim of the support was to increase the market orientation of research and development activities. At least 40% of the project's eligible costs had to be allocated to investments for business related opportunities. Additionally, the adopted selection criteria favoured the selection of projects with high potential in terms of providing services to external entities. The adopted solutions were effective - the study did not find the supported research units to be having any problems with achieving the required proportions of commercial results or with the planned values of the indicator: "Number of enterprises using the supported research infrastructure". Although it cannot be said that the objective of the support has

already been achieved (two out of four projects are still under implementation, and in the case of the third one, the infrastructure is in the "start-up" phase), there is no risk that after the implementation of the projects in the supported units there will be no effect in the form of market orientation of R&D activities.

The only conditionality of support that may raise some concerns is the so-called monitoring and withdrawal mechanism (the need to achieve the exact proportion of commercial results as indicated in the project proposal documentation - in order to avoid financial sanctions), as well as the obligation to apply the mechanism - in relation to real estate - for 40 years.

The role of PV ROP support in improving the market and competitive positions of Pomerania SMEs (IP 3c and supplementary review of measure 13.1)

Investment support

The specific objective of IP 3c covers improved capacities of SMEs for developing products and services, among others as a result of innovation. Increased investment levels targeting attainment of new competitive advantages was the expected impact.

IP 3c involves a wide range of investment support instruments: apart from grants these included repayable instruments – loans and guarantees.

Two types of investment activities were supported: core investments – involving development projects of enterprises improving their competitive potential; and profiled investments - enabling a significant expansion of markets, expanding the range of products or services offered or significantly improving their quality.

Financially (PLN 423 million) the largest stream of support was provided towards core investments (Microloans, Development Loans, Investment Loans I and II, Guarantees), reaching the largest number of enterprises (2 572), mainly micro-enterprises (87%), operating in the services sector. Profiled investments involved primarily grants (241 beneficiaries supported to a total of PLN 126 million), and only a limited number of loans (Profiled Loans – 37 investments supported to a total of PLN 20 million). Profiled investments were implemented mainly by small and medium sized enterprises from the industry sector.

Investment support resulted in improved indicators characterising the competitive position of the supported enterprises. The vast majority of grant beneficiaries strengthened their competitive position (93%). More than half of them recorded an increase in market share. 2/3 of respondents noted increased sales revenues. At the same time growth in employment levels was reported by 61% of grant beneficiaries, while labour productivity increased in almost the same group of enterprises (57%), which is proof that the number of job stations equipped with devices and machines that increase employee productivity increased.

In general grant beneficiaries (profiled investments) evaluate the impact of the support received on the competitive potential of the enterprise much higher than borrowers. This is

due to the different scale of support and to the initial competitive potential of the grant beneficiaries and of the final recipients of repayable support. Grant support was several times larger than loan support and, as a result, the investments implemented were larger, more comprehensive and required a longer implementation time. Therefore, the beneficiaries had to have greater financial, organisational and human resources potential to implement them. It is therefore understandable that the beneficiaries stem largely from among the industry sector small (44%) and medium-sized companies (24%) operating on the domestic or foreign market, while the final recipients of repayable instruments are mostly service sector micro-enterprises (87%), operating in a financial gap (32% of all borrowers are startups) and active on the less competitive local or regional markets.

The profiled investments co-financed by the grants had the greatest impact on the up-to-dateness of the technologies used and the novelty and innovativeness of the products and services offered. It is in these areas that the beneficiaries see the greatest advantages over their market competitors. Repayable instruments financing basic investments had the greatest impact on the quality of existing machines and equipment and increased productivity. The effects are therefore consistent with the assumptions of the intervention design.

Mechanisms intended to additionally concentrate the support stream on the priority directions of Pomerania region's development were effective in the case of profiled investments alignment with the PSS (76% of all projects). Preferences in the case of instruments addressed to enterprises in a financial gap were similarly effective. Almost half (46%) of microloans and development loans, in which preference was given to enterprises with a short market presence (less than 24 months), were granted to such enterprises.

Counteracting negative impacts of COVID-19

The intervention of the PV RPO implemented in connection with the negative economic consequences of the COVID-19 pandemic was introduced in a flexible and quick manner, in dialogue with key stakeholders. Three successively introduced packages of measures were implemented, including: introduction of flexibility into previously used forms of support (possibility of financing working capital costs, loan repayment holidays); dedicated instruments supporting businesses during the COVID-19 pandemic (Liquidity Loan, grants); and loans and grants aimed at building businesses' resilience to crises. The estimated final value of financing provided under the Liquidity Loan and grants counteracting the effects of COVID-19 is almost PLN 51.5 million and PLN 46 million, respectively. 593 enterprises benefit from loans of measure 2.1., 260 enterprises received grant support under sub-measure 2.2.1. The allocation for measure 13.1 REACT EU amounted to PLN 63.54 million, including PLN 39.59 million for sub-measure 13.1.1. and PLN 23.95 million for sub-measure 13.1.2. Under sub-measure 13.1.1. 278 enterprises received grant aid while under sub-measure 13.1.2. 61 enterprises gained access to loans.

At the enterprise level the support was characterised by high levels of appropriateness and effectiveness, all product indicators have been or will be achieved. The most significant differences between enterprises in terms of the achieved support impacts resulted more from the characteristics of individual target groups, than from the forms of support used.

The general economic situation indicated that the planned result indicator of measure 13.1. is unlikely to be achieved, the numbers of deregistrations (as well as suspensions) of business activities were increasing. Meanwhile, at the level of businesses supported under measure 13.1. in addition to the numerous indications of optimism regarding the chances of continuing their business activity, almost a quarter of beneficiaries (24%) showed a significant level of uncertainty, perhaps waiting for possible further consequences of the war in Ukraine or inflationary pressure. If monitoring of the numbers of deregistrations and suspensions of business activities shows their further growth, in the future there may be a need to design as part of advisory, training and investment activities for SMEs a support package aimed at increasing their profitability and/or reinventing their core business.

Impact of the Programme on SME export activities (IP 3b)

Under Measure 2.3 one strategic project was supported: "Pomerania Export Broker. An integrated export support system in the Pomerania Voivodeship" implemented by Pomerania Development Agency S.A. in cooperation with partners, which were the following institutions: Regional Chamber of Commerce of Pomerania, Free Entrepreneurship Association/Gdańsk Branch, STARTER Incubator, INVESTGDA and the Pomerania Science and Technology Park. The aim of measure 2.3 was to increase the level of foreign trade of the SME sector. An amount of PLN 94,860,116 was allocated for its implementation, and the value of the subsidy was PLN 68,978,600. Support in the form of participation in seminars, fairs, economic missions or research of export potential benefited 2480 entrepreneurs. The support addressed to this sector was very diverse and tailored to the needs of businesses at different stages of development and with varied experience on foreign markets. Visits to trade fairs, economic missions and grants for participation in individually planned business events were very popular. However, the service that was provided in the largest numbers involved research into export potential.

Although the level of foreign trade of Pomerania SMEs is undoubtedly influenced by various factors of the business environment, it is worth noting that the value of exports in general significantly exceeded the target value set for 2023. The project was successfully implemented, as evidenced both by the values of project indicators (in most cases exceeded despite difficult implementation conditions), and by the effects achieved by enterprises which benefited from support under measure 2.3. The strengths of this project result primarily from the high levels of appropriateness of the selected forms of support, thanks to the good identification of the needs of SMEs by the institutions involved, from the adopted integrated approach and the long time horizon for which the project activities were planned.

The relevance of the PV ROP in creating conditions for the development of Pomerania SMEs (IP 3a)

The scope of support offered under IP 3a covered the implementation of measures 2.4 and 2.5. The subject of measure 2.4 was the creation of a system for the provision of specialised advisory services by BEIs to businesses in a demand-driven approach (SPEKTRUM system) and support for the professionalisation of BEI activities by increasing capacities to manage existing infrastructure and improving the competencies of staff (RPS Tripolis strategic project implemented under the ITI mechanism and the Pomerania Regional Development Agency in Słupsk project). Measure 2.5 involved improving the effectiveness of the system of services for investors, and activities aimed at increasing the investment attractiveness of the region and preparing investment areas (the integrated strategic action RPS Invest in Pomerania and projects devoted solely to the infrastructural development of investment areas). Within the framework of Measure 2.4, three projects were subsidized, and within the framework of Measure 2.5 - six projects, including the Invest in Pomerania strategic undertaking. The total allocation (EU funds) for priority 3a was PLN 162.5 million.

As part of the projects implemented under measure 2.4, 19 new specialist advisory services were launched, which were availed of by over 200 entrepreneurs. Over 500 firms have used the advisory services provided by BEIs accredited in the SPEKTRUM system. These enterprises rated service quality very highly (the average rating of the services on a scale from 1 to 5 ranged from 4.43 to 4.76 depending on the thematic area of the service). 60% of companies introduced innovations thanks to the use of specialised consulting services, and almost 70% declared improvement of their competitive position. The analysis of the SPEKTRUM project experience indicates the need to flexibly adapt advisory services to the dynamically changing needs of SMEs. It is important to regularly examine the needs of these businesses so that the services are constantly up to date and respond to the latest market challenges. Increasing the competencies of SMEs, especially in the areas of management, adaptation to change and innovation, is crucial to increasing their productivity and competitiveness.

Measure 2.5 involved provision of support to potential investors in the preparation and implementation of investments, providing businesses with access to appropriate investment areas and providing access to employees with qualifications required in regional industries with longer-term growth potential. The Invest in Pomerania project served several hundred investors, supported the participation of Pomerania businesses in almost 400 promotional and networking events, and trained over 800 people in the IT and logistics sectors. 40 SME investments were located on a total of approximately 70 ha of developed investment areas. The Invest in Pomerania project demonstrated high effectiveness thanks to integrated service provision to investors, which included support at every stage of the investment. Creating favourable conditions for the development of investments (both "hard" in the form

of investment areas and "soft" - the development of staff competencies in growth industries) is key to attracting new investments to the region.

Implementation recommendations for the 2021-2027 financial perspective

Among the key recommendations are:

- taking advantage of expert panels during the evaluation of research and development project proposals;
- continuing – with minor modifications – provision of support stimulating the use of research services from external providers;
- establishing within the Pomerania Development Fund of a loan based product for financing own contributions towards R&D and R&D results implementation projects;
- with reference to the development loans planned under PEF measure 1.6 – introducing flexible contract provisions allowing the financial intermediary to adjust loan parameters to the needs and specific investments of companies in the financial gap and those implementing more cost-intensive, cutting-edge solutions.

The full list of recommendations is included in chapter 7 of this report.

4. WPROWADZENIE

Cele badania

Celem głównym badania była kompleksowa ocena efektów wsparcia działalności B+R w ramach Programu oraz całościowa ocena efektów uzyskanych we wspartych w Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020 (RPO WP) mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach, jak również ocena systemu wsparcia otoczenia biznesu w zakresie pobudzania przedsiębiorczości, konkurencyjności, innowacyjności oraz umiędzynarodowienia MŚP.

Cel główny został zrealizowany poprzez następujące cele szczegółowe:

- 1.1. Wpływ interwencji RPO WP na prace B+R w pomorskich przedsiębiorstwach (PI 1b);
- 1.2. Znaczenie i potencjał projektów RPO WP realizowanych przez uczelnie i jednostki badawcze w komercjalizacji ich działalności B+R (PI 1a);
- 1.3. Rola wsparcia RPO WP w poprawie pozycji rynkowej i konkurencyjności pomorskich MŚP (PI 3c i uzupełniająco działanie 13.1);
- 1.4. Wpływ interwencji Programu na aktywność eksportową pomorskich MŚP (PI 3b);
- 1.5. Znaczenie RPO WP w tworzeniu warunków dla rozwoju pomorskich MŚP (PI 3a);
- 1.6. Rekomendacje wdrożeniowe dla perspektywy finansowej 2021-2027.

Uzasadnienie realizacji badania

Konieczność realizacji niniejszej ewaluacji wynikała wprost z zapisów Rozporządzenia nr 1303/2013, zgodnie z którym co najmniej raz podczas okresu programowania ewaluacja obejmuje analizę sposobu, w jaki wsparcie z Europejskich Funduszy Strukturalnych i Inwestycyjnych przyczyniło się do osiągnięcia celów każdego priorytetu (art. 56). Przedmiot badania stanowiły pierwsza i druga oś priorytetowa RPO WP.

Przedmiot badania

W ramach osi priorytetowej 1. Komercjalizacja wiedzy RPO WP realizowano 2 priorytety inwestycyjne: 1a i 1b. Celem priorytetu 1a było zwiększone urynkowanie działalności badawczo-rozwojowej. Cel ten miał zostać osiągnięty dzięki wsparciu budowy, przebudowy, rozbudowy infrastruktury badawczej jednostek sfery B+R. Alokacja na priorytet wyniosła 135,9 mln zł¹. Dofinansowano realizację czterech projektów. Celem priorytetu 1b była zwiększona aktywność badawczo-rozwojowa przedsiębiorstw. Cel ten miał zostać osiągnięty dzięki wsparciu szerokiego wachlarza projektów dotyczących między innymi: realizacji prac B+R, inwestycji w infrastrukturę badawczą czy zakup usług badawczych. Ponadto przewidziano pilotażowe działania związane z wdrożeniem koncepcji regionalnych inteligentnych specjalizacji. Wsparcie oferowano w czterech formach: dotacji, pożyczki,

¹ W całym raporcie dane nt. alokacji pochodzą z Informacji kwartalnej z realizacji RPO WP 2014-2020 za III kwartał 2023 r.

wejścia kapitałowego oraz grantu. Alokacja na priorytet wyniosła 268,2 mln zł. Dofinansowano realizację 63 projektów.

W ramach osi priorytetowej 2. Przedsiębiorstwa RPO WP wdrażano 3 priorytety inwestycyjne: 3a, 3b i 3c. Celem priorytetu 3c była zwiększona zdolność MŚP do rozwijania produktów i usług, w tym poprzez zastosowanie innowacji. Dofinansowywano tzw. inwestycje podstawowe poprawiające potencjał konkurencyjny, zdolność do rozszerzenia działalności o nowe produkty lub usługi oraz zwiększające produktywność mikro i małych przedsiębiorstw a także tzw. inwestycje profilowane firm z sektora MŚP polegające na zmianie procesu produkcyjnego lub sposobu świadczenia usług, zakupie maszyn i sprzętu, a także rozbudowie zaplecza – umożliwiające istotne poszerzenie rynków zbytu, poszerzenie palety oferowanych produktów lub usług bądź znaczącą poprawę ich jakości. Ponadto, interwencja była ukierunkowana także na niwelowanie negatywnych konsekwencji epidemii COVID-19, poprzez dostarczenie firmom środków zapewniających płynność finansową. Wsparcie oferowano w formie dotacji, pożyczki oraz poręczenia. Alokacja na priorytet wyniosła 500,4 mln zł. Dofinansowano realizację 502 projektów.

Celem priorytetu 3b był zwiększony poziom handlu zagranicznego sektora MŚP. Cel ten miał być osiągnięty poprzez podjęcie działań mających na celu ugruntowanie proeksportowej pozycji pomorskich firm, która pozwoli im wyjść z ofertą na rynki zagraniczne. W ramach interwencji zaplanowano do realizacji przedsięwzięcie strategiczne, zidentyfikowane w Regionalnego Programu Strategicznego (RPS) w zakresie rozwoju gospodarczego Pomorski Port Kreatywności, pt.: „Pomorski Broker Eksportowy”, dotyczące zorganizowania i prowadzenia kompleksowego, skoordynowanego systemu wsparcia eksportu pomorskich MŚP. Projekt został dofinansowany kwotą 68,9 mln zł.

Celem szczegółowym priorytetu 3a było stworzenie lepszych warunków dla rozwoju MŚP. Zgodnie z SZOOP RPO WP obejmował on działanie 2.4. Otoczenie biznesu i działanie 2.5. Inwestorzy zewnątrzni. Działanie 2.4 przewidywało uruchomienie systemu świadczenia specjalistycznych usług doradczych IOB w odpowiedzi na popyt zgłaszany przez przedsiębiorstwa oraz wsparcie profesjonalizacji działalności IOB poprzez budowę ich gotowości do świadczenia nowych i precyzyjnie sprofilowanych usług (m.in. w zakresie technologii, prawa, finansów) w odpowiedzi na popyt zgłaszany przez przedsiębiorców. działanie 2.5 dotyczyło projektów realizujących przedsięwzięcie strategiczne zidentyfikowane w RPS w zakresie rozwoju gospodarczego pt.: „Invest in Pomerania”, dotyczące poprawy efektywności systemu obsługi inwestorów, w tym zewnętrznych w regionie. Wsparcie obejmowało realizację kompleksowych i skoordynowanych działań obejmujących m.in. pełen cykl obsługi inwestorów (od fazy przeddecyzyjnej, poprzez decyzję inwestycyjną i realizację procesu inwestycyjnego, aż do obsługi poinwestycyjnej), a także szerokie spektrum aktywności informacyjnej, organizacyjnej i regulacyjnej na rzecz zwiększania atrakcyjności inwestycyjnej regionu. Alokacja na priorytet 3a wyniosła 165,5 mln zł. Dofinansowano realizację 9 projektów.

Dodatkowo przedmiotem badania było działanie 13.1 wdrażane w ramach osi priorytetowej 13. Odbudowa i odporność (REACT-EU). Oś była ukierunkowana na przeciwdziałanie negatywnym skutkom pandemii COVID-19. Celem działania 13.1 była odbudowa i zwiększenie odporności gospodarki poprzez wsparcie MŚP. Przewidziano wsparcie przedsięwzięć ukierunkowanych na: cyfryzację lub zwiększania eko-efektywności a także przedsięwzięć realizowanych przez branże najbardziej dotknięte skutkami kryzysu. Formami wsparcia były granty oraz pożyczki. Alokacja na działanie wyniosła 63,54 mln zł. Dofinansowano realizację dwóch projektów – jednego dotyczącego uruchomienia wsparcia w formie instrumentów finansowych a drugiego w formie grantów.

5. METODYKA

Badanie miało postać klasycznej ewaluacji ex-post. Zrealizowano je z wykorzystaniem szerokiego wachlarza metod badawczych do których należały:

1. Analiza danych zastanych obejmująca m.in następujące kategorie danych:
 - dokumentację programową RPO WP;
 - dokumentacje konkursowe działań stanowiących przedmiot badania;
 - dokumentację projektową dla OP 1, OP2 i działania 13.1;
 - dane monitoringowe RPO WP;
 - unijne i krajowe regulacje prawne dotyczące perspektyw finansowych 2014-2020 i 2021-2027;
 - adekwatne do tematyki badania dokumenty strategiczne regionalne i krajowe;
 - dokumentację programową FEP;
 - dane ze statystyki publicznej;
 - raporty z badań dotyczących pokrewnej tematyki.
2. Indywidualne wywiady pogłębione z następującymi grupami respondentów:
 - przedstawicielami IZ RPO WP (4 wywiady, w tym jedna diada i jeden wywiad grupowy);
 - przedstawicielami IP RPO WP – ZIT (3 wywiady);
 - beneficjentami działań stanowiących przedmiot badania (18 wywiadów – 3 w działaniu 1.1, 4 w działaniu 1.2, 1 w działaniu 2.1, 1 w działaniu 2.3, 3 w działaniu 2.4, 4 w działaniu 2.5, 2 w działaniu 13.1);
 - partnerami projektów w działaniach 2.3 i 2.4 (5 wywiadów);
 - pośrednikami finansowymi w działaniu 2.1 i poddziałaniach 1.1.2 oraz 13.1.2 (11 wywiadów);
 - grantobiorcami w projekcie Invest in Pomerania (8 wywiadów);
 - Liderami ISP uczestniczącymi w projekcie Smart Progress (3 wywiady).
3. Ankiety CAWI/CATI z następującymi grupami respondentów:
 - beneficjentami poddziałań 1.1.1 (30 ankiet) i 2.2.1 (198 ankiet);

- ostatecznymi odbiorcami wsparcia zwrotnego (677 ankiet)²;
- grantobiorcami w poddziałaniu 1.1.1 (40 ankiet);
- grantobiorcami w działaniu 2.3 (101 ankiet);
- grantobiorcami w poddziałaniu 2.4.1 (207 ankiet);
- grantobiorcami w poddziałaniu 13.1.1 (72 ankiety);
- firmami akredytowanymi w projekcie SPEKTRUM – poddziałanie 2.4.1 (120 ankiet);
- firmami uczestniczącymi w projekcie Pomorski Broker Eksportowy niemającymi statusu grantobiorców – działanie 2.3 (38 ankiet)³;
- firmami korzystającymi ze wsparcia w projekcie Invest in Pomerania niemającymi statusu grantobiorców – działanie 2.5 (7 ankiet)⁴;
- osobami fizycznymi uczestniczącymi w projekcie Invest in Pomerania (165 ankiet).

4. Warsztat ewaluacyjny.

² Pożyczka na innowacje – 9, Wejście kapitałowe – 9, Mikropożyczka – 196, Pożyczka inwestycyjna I – 30, Pożyczka inwestycyjna II – 57, pożyczka profilowana – 13, Pożyczka rozwojowa – 103; Pożyczka płynnościowa – 163, Poręczenie – 80, Pożyczka na odbudowę biznesu 17.

³ Za dystrybucję ankiety odpowiadała Instytucja Pośrednicząca. Z uwagi na niewielką liczbę zrealizowanych ankiet ich wyniki nie zostały wykorzystane w badaniu.

⁴ Za dystrybucję ankiety odpowiadała Instytucja Pośrednicząca. Z uwagi na niewielką liczbę zrealizowanych ankiet ich wyniki nie zostały wykorzystane w badaniu.

6. WYNIKI BADANIA

6.1. Wpływ interwencji RPO WP na prace B+R w pomorskich przedsiębiorstwach (PI 1b)

Niniejszy rozdział dedykowany jest priorytetowi inwestycyjnemu 1b. Celem szczegółowym priorytetu była zwiększona aktywność badawczo-rozwojowa przedsiębiorstw. Do priorytetu przypisano działanie 1.1 z alokacją wynoszącą 268,2 mln zł. Zakres przedmiotowy wsparcia oferowanego w ramach działania obejmował wsparcie aktywności badawczej przedsiębiorstw poprzez realizację m.in. projektów badawczo-rozwojowych, inwestycji w infrastrukturę B+R, czy korzystanie z usług badawczych zewnętrznych podmiotów. Przewidziano ponadto finansowanie pilotażowych działań związanych z wdrożeniem koncepcji regionalnych inteligentnych specjalizacji. W ramach działania udzielano wsparcia w formie: dotacji (60), pożyczki (15), wejścia kapitałowego (12) oraz grantu (95). Dofinansowano realizację 185 przedsięwzięć (w tym projekt grantowy, projekt Banku Gospodarstwa Krajowego oraz przedsięwzięcie strategiczne RPS – Smart Progress).

Poziom realizacji założonych celów RPO WP zdefiniowanych w opisie Programu w tym czynniki go determinujące

Do PI 1b przypisano 4 wskaźniki produktu. Według danych aktualnych na III kwartał 2023 r⁵. osiągnięta została już wartość jednego z nich. Z wartości prognozowanych na podstawie umów wynika, że najprawdopodobniej nie uda się zrealizować wskaźnika dotyczącego liczby przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie inne niż dotacje oraz wskaźnika dotyczącego inwestycji prywatnych uzupełniających wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje)⁶. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 2 Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźników produktu PI 1b

Nazwa wskaźnika produktu [jednostka pomiaru]	Wartość docelowa RPO WP (2023)	Wartość osiągnięta (wrzesień 2023)	Osiągnięty % wartości docelowej	Prognozowana wartość na podstawie umów	Prognozowany % wartości docelowej na podstawie umów
Liczba przedsiębiorstw	100	83	83,0%	99	99,0%

⁵ W całym raporcie dane dotyczące poziomu osiągnięcia wskaźników produktu przypisanych do priorytetów inwestycyjnych są aktualne na III kwartał 2023 r.

⁶ Przyjęto interpretacją analogiczną do zawartej w Rozporządzeniu Wykonawczym Komisji (UE) nr 215/2014, zgodnie, z którym cele pośrednie i końcowe uważa się za osiągnięte, jeżeli wszystkie wskaźniki zawarte w ramach wykonania osiągnęły, co najmniej 85% wartości celu pośredniego do końca 2018r. lub co najmniej 85% wartości końcowej do końca 2023.

Nazwa wskaźnika produktu [jednostka pomiaru]	Wartość docelowa RPO WP (2023)	Wartość osiągnięta (wrzesień 2023)	Osiągnięty % wartości docelowej	Prognozowana wartość na podstawie umów	Prognozowany % wartości docelowej na podstawie umów
otrzymujących wsparcie (CI 1) [szt.]					
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje (CI 2) [szt.]	60	58	96,7%	66	110,0%
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie inne niż dotacje (CI 3) [szt.]	40	25	62,5%	33	82,5%
Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje) (CI 6) [EUR]	25 449 960	12 431 479	48,8%	16 747 593	65,8%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Jeżeli chodzi o wskaźnik „Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie inne niż dotacje”, to najprawdopodobniej jego faktyczna wartość będzie jeszcze niższa niż prognozowana – w ramach instrumentu pożyczkowego zawarto 15 umów, w ramach instrumentu kapitałowego 12 a 3 są procedowane. Jeden podmiot korzystał zarówno z pożyczki jak i wejścia kapitałowego. Tym samym najprawdopodobniej wartość wskaźnika wyniesie 29. Wartość ta jest niższa od docelowej z uwagi na zmniejszenie w trakcie wdrażania Programu alokacji na instrumenty finansowe. Alokacja została dostosowana do rzeczywistego popytu ze strony przedsiębiorców na oferowane przez pośredników finansowych produkty finansowe (pożyczka na innowacje i wejście kapitałowe). Warto też zauważyć, że w metodyce szacowania wskaźnika zakładano wielokrotnie niższą wartość wejścia kapitałowego od faktycznej (2 mln zł vs 4,2 mln zł). Należy nadmienić, że w listopadzie 2023 r. IZ RPO WP uzyskała zgodę KE na zmianę wartości docelowej wskaźnika z 40 na 33, co oznacza, że wskaźnik zostanie zrealizowany.

Jeżeli chodzi o wskaźnik „Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje)” to zasadniczym powodem nieosiągnięcia zakładanej wartości jest

realokacja środków w ramach Programu (m.in. na działania ukierunkowane na przeciwdziałanie negatywnym skutkom pandemii COVID-19). Trafnie w metodyce oszacowano średni wkład prywatny (33%, w rzeczywistości wyniósł 35%). Również w przypadku tego wskaźnika IZ RPO WP wystąpiła do KE z wnioskiem o zmianę jego wartości docelowej do poziomu 16 727 351 EUR. KE w listopadzie 2023 r. wyraziła zgodę na zmianę, co oznacza, że wskaźnik zostanie zrealizowany.

Jeżeli chodzi o wskaźniki rezultatu to przyjęto w Programie dwa. Wartość wskaźnika dotyczącego nakładów sektora przedsiębiorstw na działalność B+R w relacji do PKB została już osiągnięta, natomiast wartość wskaźnika dotyczącego odsetka przedsiębiorstw przemysłowych, które współpracowały w zakresie działalności innowacyjnej najprawdopodobniej zostanie osiągnięta (najbardziej aktualne dane GUS dotyczą roku 2021). Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 3 Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźników rezultatu PI 1b

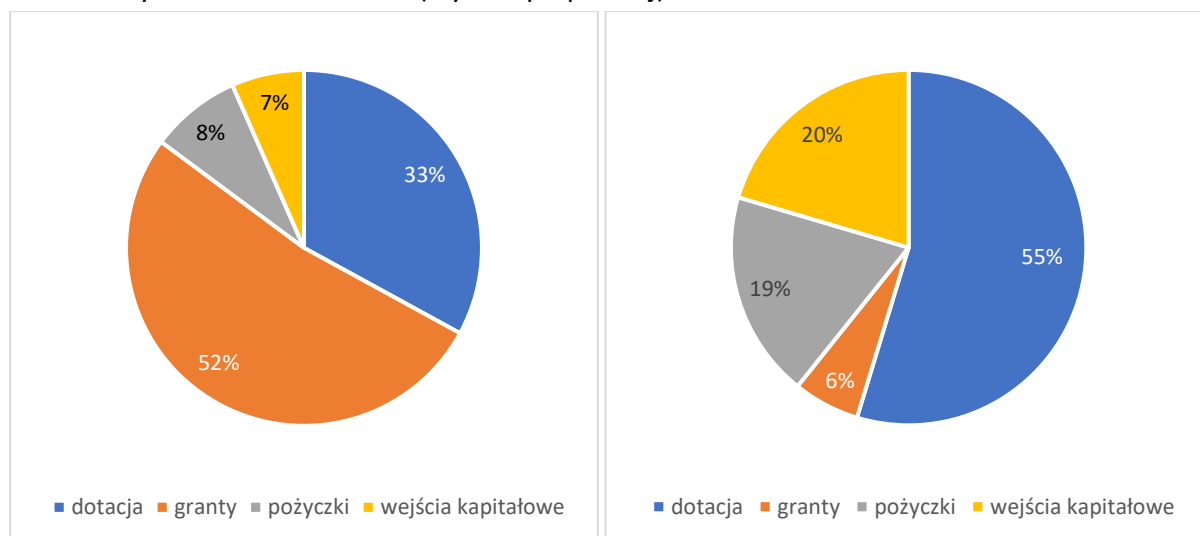
	Wartość bazowa RPO WP	Wartość docelowa RPO WP (2023)	Wartość osiągnięta (2021)	Wartość prognozowana (2023)
Nakłady sektora przedsiębiorstw na działalność B+R w relacji do PKB [w procentach]	0,34 (2011)	0,4	1,29	1,49
Odsetek przedsiębiorstw przemysłowych, które współpracowały w zakresie działalności innowacyjnej [w procentach]	3,6 (2012)	6	4,6	6,72

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Zakres przedmiotowy projektów

Z priorytetu inwestycyjnego 1b wsparto 182 przedsięwzięcia realizowane przez podmioty gospodarcze. Szczegółowe dane nt. ich rozkładu według formy wsparcia oraz kwoty dofinansowania UE przedstawiają poniższe wykresy.

Wykres 1 Struktura wspartych z PI 1b projektów według formy wsparcia (wykres po lewej) oraz kwoty dofinansowania UE (wykres po prawej)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Z zaprezentowanych danych wynika, że o ile w ujęciu liczbowym dominowało wsparcie udzielone w postaci grantów o tyle w ujęciu kwoty dofinansowania UE granty miały najmniejszy udział natomiast największe środki trafiły do beneficjentów dotacji.

W poddziałaniu 1.1.1 dotacji udzielano na 6 typów projektów związanych z działalnością B+R oraz komercjalizacją prac B+R. Wyraźnie dominowało wsparcie udzielane na pierwszy typ projektu tj. realizację przez przedsiębiorstwa badań przemysłowych i prac rozwojowych, w tym przygotowanie prototypów doświadczalnych, tworzenie linii demonstracyjnych i pilotażowych, walidacji nowych lub ulepszonych produktów/procesów/usług. Generalnie 95% spośród wspartych projektów dotyczyło realizacji prac badawczych, a tylko 5% inwestycji w infrastrukturę badawczą. Szczegółowe dane w układzie typów projektów wymienionych w SZOOP RPO WP oraz ISP zawiera poniższa tabela.

Tabela 4 Liczba przedsięwzięć wspartych dotacyjnie z PI 1b w poszczególnych Inteligentnych Specjalizacjach Pomorza

Typy projektów	Ogółem	ISP 1 ⁷	ISP 2 ⁸	ISP 3 ⁹	ISP 4 ¹⁰
Typ 1 - realizacja przez przedsiębiorstwa badań przemysłowych i prac rozwojowych	57	12	23	11	11
- z wdrożeniem	5	1	2	1	1
- bez wdrożenia (w tym w ramach skutecznej współpracy)	52	11	21	10	10
Typ 2 - wsparcie procesu zabezpieczenia i ochrony własności intelektualnej przedsiębiorstwa dla własnych rozwiązań technicznych	14	1	2	4	6
Typ 3 - zakup przez przedsiębiorstwa i dostosowanie do wdrożenia wyników prac B+R oraz praw do własności intelektualnej	2	0	1	0	1
Typ 4 - realizacja projektów badawczo-rozwojowych zmierzających do komercjalizacji wyników, realizowanych przez jednostki B+R w ramach skutecznej współpracy z przedsiębiorstwami	1	1	0	0	0
Typ 5 - budowa, rozbudowa, przebudowa laboratoriów specjalistycznych, działów B+R lub centrów badawczo-rozwojowych w przedsiębiorstwach	1	1	0	0	0
Typ 6- zakup wyposażenia, w tym aparatury badawczej, sprzętu i urządzeń laboratoryjnych, technologii i innej niezbędnej infrastruktury służącej tworzeniu innowacyjnych produktów i usług	2	0	1	0	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

⁷ Technologie offshore i portowo-logistyczne

⁸ Technologie interaktywne w środowisku nasyconym informacyjnie

⁹ Technologie ekoefektywne w produkcji, przesyłach, dystrybucji i zużyciu energii i paliw oraz w budownictwie

¹⁰ Technologie medyczne w zakresie chorób cywilizacyjnych i okresu starzenia

W przypadku wsparcia dotacyjnego 39% kwoty dofinansowania UE zostało przeznaczone na projekty wpisujące się w ISP 2, 27% w ISP 1, 18% w ISP 4, a 17% w ISP 3. Taki rozkład można tłumaczyć liczbą projektów wspartych w ramach poszczególnych ISP – najwięcej było ich w ISP 2 a najmniej w ISP 4.

Jeżeli chodzi o pożyczki i wejścia kapitałowe, to wszyscy ostateczni odbiorcy przeznaczyli je, zgodnie z zasadami udzielania wsparcia, na realizację prac B+R. Inwestycje w infrastrukturę B+R mogły mieć charakter uzupełniający. Zdecydowało się na nie 40% pożyczkobiorców i 20% spółek wspartych kapitałowo.

Dodatkowo w badaniu ankietowym ustalono jakich etapów dotyczyły realizowane przez firmy prace badawcze, postępując się powszechnie obowiązującym podziałem na badania przemysłowe (poziomy gotowości technologicznej od II do VI) oraz prace rozwojowe (poziomy gotowości technologicznej od VII do IX). Z deklaracji respondentów wynika, że 69% w ramach wspartych przedsięwzięć realizowała badania przemysłowe a 83% prace rozwojowe.

Charakterystyka wspartych firm

Wsparcie trafiło do 156 unikatowych firm. Ich struktura wielkościowa znacząco odbiegała od struktury wielkościowej populacji pomorskich przedsiębiorstw. Wyrażna była nadreprezentacja firm zatrudniających powyżej 9 pracowników kosztem firm mikro. Taka sytuacja nie powinna stanowić zaskoczenia. Zgodnie z danymi GUS, to przede wszystkim firmy małe, średnie i duże są aktywne badawczo – stanowią 74% ogółu jednostek, które w 2020 r. ponosiły nakłady na prace B+R, mimo że ich udział w populacji nie przekracza 5%. Szczegółowe dane o charakterze porównawczym zawiera poniższa tabela.

Tabela 5 Struktura wielkościowa beneficjentów PI 1b na tle struktury wielkościowej firm aktywnych badawczo i populacji pomorskich firm

Wielkość firmy	Firmy wsparte w ramach PI 1b	Podmioty aktywne badawczo wg GUS¹¹	Populacja pomorskich firm
Mikro	55%	26%	97,1%
Małe	29%	29%	2,1%
Średnie	10%	28%	0,6%
Duże	5%	17%	0,1%

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

Struktura wielkościowa firm różniła się między poszczególnymi instrumentami wsparcia. W przypadku dotacji udział firm mikro był niemal identyczny, jak w przypadku ich udziału w populacji firm aktywnych badawczo – wyniósł 28%. Zdecydowanie częściej najmniejsze podmioty gospodarcze korzystały z pożyczek (60%) i grantów (67%). W przypadku wejść

¹¹ Dane dla kraju, dane w układzie wojewódzkim nie są dostępne

kapitałowych ich udział sięgnął 92%, co jest w pełni zrozumiałe biorąc pod uwagę, że wsparcie było kierowane do firm o krótkim stażu rynkowym. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 6 Struktura wielkościowa firm w podziale na instrumenty wsparcia

Wielkość firmy	Dotacja	Pożyczka	Wejście kapitałowe	Grant
Mikro	27%	60%	92%	67%
Małe	43%	27%	8%	23%
Średnie	21%	13%	0%	5%
Duże	9%	0%	0%	5%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL oraz badań ankietowych

Wśród odbiorców wsparcia dominowały firmy z sekcji C – przetwórstwo przemysłowe (32%), J – Informacja i komunikacja (15%) oraz M – Działalność naukowa i techniczna (27%). Ich łączny udział w ogóle firm wyniósł aż 74%. Należy zauważyć, że, zgodnie z danymi GUS, to właśnie w tych trzech sekcjach ponoszone są największe nakłady na działalność B+R, które stanowią 87% ogółu tej kategorii nakładów wśród przedsiębiorstw. Rozkład branżowy wspartych firm odzwierciedlał zatem zjawiska zachodzące na poziomie makro. Jeżeli chodzi o różnice między poszczególnymi instrumentami wsparcia, to najistotniejsza dotyczyła wyraźnej dominacji sekcji J wśród ostatecznych odbiorców wsparcia w postaci instrumentu kapitałowego (67%), przy jednoczesnym braku firm z tej sekcji wśród grantobiorców. Inwestycje głównie w firmy z sekcji J przez pośrednika finansowego były pokłosiem kilku czynników: relatywnie dużej podaży projektów informatycznych, przyjętego limitu inwestycyjnego, który mógł być niewystarczający np. w przypadku firm przemysłowych, gdzie kluczowe znaczenie mają inwestycje w środki trwałe, dynamicznego rozwoju branży i odporności na negatywne konsekwencje pandemii COVID-19 oraz relatywnie łatwej skalowalności projektów (w przypadku rozwiązań informatycznych osiągnięcie wysokiego wolumenu sprzedaży pociąga za sobą nieproporcjonalnie mniejsze koszty, aniżeli w przypadku klasycznych wyrobów, gdzie koszty produkcji zazwyczaj rosną proporcjonalnie do ilości wytworzonych dóbr). W przypadku grantobiorców brak udziału firm z sekcji J mógł wynikać z braku potrzeb dotyczących korzystania z zewnętrznych usług badawczych, jak również przekonania, że tworzenie rozwiązań informatycznych nie zalicza się do prac B+R. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

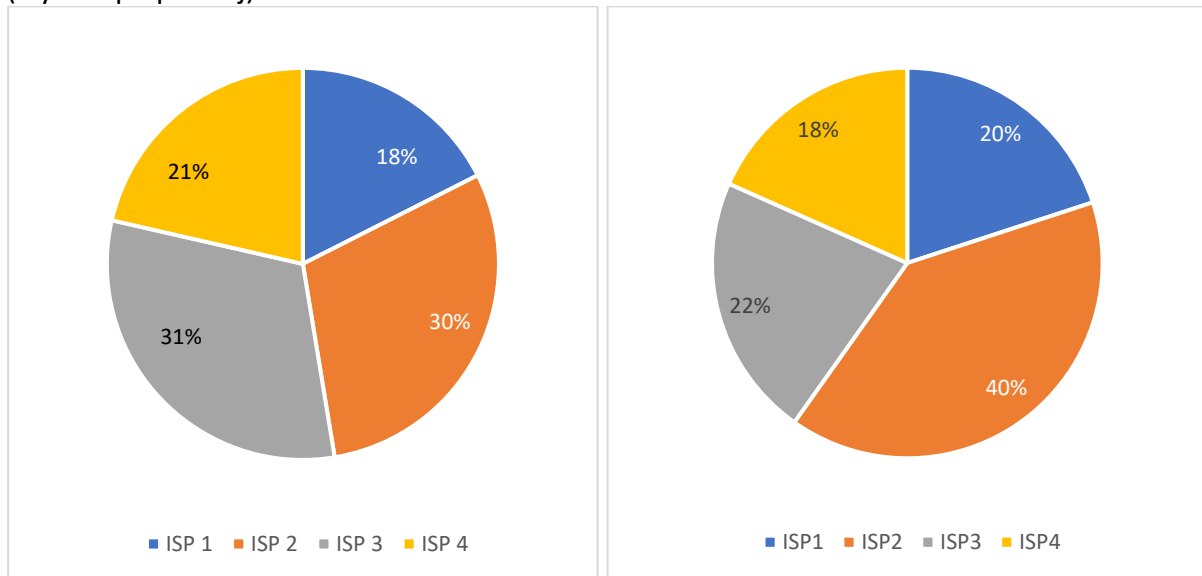
Tabela 7 Struktura branżowa firm w podziale na instrumenty wsparcia

Sekcja PKD	Dotacja	Pożyczka na innowacje	Wejście kapitałowe	Grant
C Przetwórstwo przemysłowe	37%	13%	8%	35%
D Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych	2%	0%	0%	6%
E Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	0%	7%	8%	0%
F Budownictwo	2%	7%	0%	6%
G Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	7%	0%	0%	12%
H Transport i gospodarka magazynowa	0%	7%	0%	0%
J Informacja i komunikacja	27%	20%	67%	0%
M Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	22%	47%	17%	29%
P Edukacja	0%	0%	0%	3%
Q Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	5%	0%	0%	0%
S Pozostała działalność usługowa	0%	0%	0%	9%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL oraz badań ankietowych

Jeżeli chodzi o strukturę wspartych firm ze względu na Inteligentną Specjalizację Pomorza, której dotyczyło realizowane przedsięwzięcie, to żadna z ISP nie dominowała wyraźnie nad pozostałymi. Najmniejszy udział przypadł na ISP 1 Technologie off-shore i portowo-logistyczne, a największy na ISP 3 Technologie ekoefektywne w produkcji, przesył, dystrybucji i zużyciu energii i paliw. Bazując na opisie poszczególnych ISP, można stwierdzić, że ISP 1 ma najwęższy, a ISP 3 najszerszy zakres przedmiotowy. To wyjaśnia dlaczego są one najsilniej (ISP 1) i najsłabiej (ISP 3) reprezentowane w populacji wspartych przedsiębiorstw. Z kolei największy udział w przyznanej dofinansowaniu UE miała ISP 2. Wynika to z faktu dominacji projektów wpisujących się w tę specjalizację wśród beneficjentów dotacji i spółek korzystających z produktu kapitałowego. To w tych instrumentach średnie wartości dofinansowania UE były najwyższe. Szczegółowe dane zawierają poniższe wykresy.

Wykres 2 Struktura wspartych z PI 1b firm w układzie Inteligentnych Specjalizacji Pomorza (wykres po lewej) oraz udziału wartości dofinansowania UE przypadającą na daną ISP (wykres po prawej).



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Dane dotyczące rozkładu ISP w poszczególnych instrumentach wsparcia korespondują z prezentowanymi wcześniej danymi dotyczącymi rozkładu branżowego. ISP 2, której „najbliżej” jest do sekcji J PKD, była najsilniej reprezentowana w produkcie kapitałowym, a najslabiej w grantach.

Tabela 8 Struktura wspartych z PI 1b firm w układzie Inteligentnych Specjalizacji Pomorza oraz instrumentów wsparcia

Poszczególne ISP	Dotacja	Pożyczka na innowacje	Wejście kapitałowe	Grant
ISP 1	22% (13) ¹²	21% (3)	0% (0)	17% (16)
ISP 2	40% (24)	29% (4)	66% (8)	16% (15)
ISP 3	18% (11)	36% (5)	17% (2)	40% (38)
ISP 4	20% (12)	14% (3)	17% (2)	27% (26)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

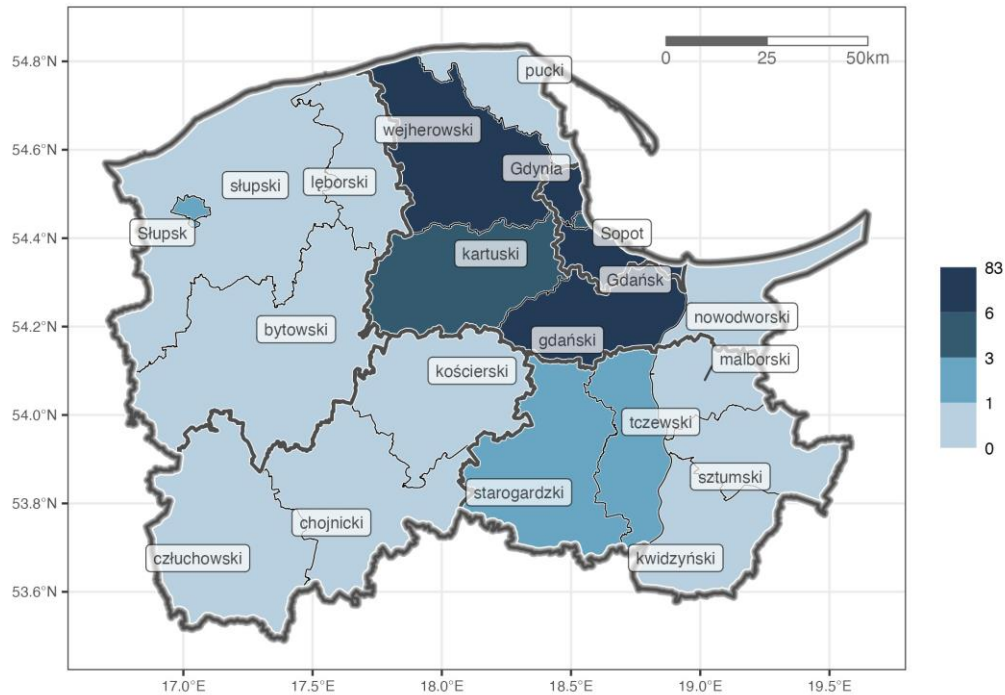
W strukturze wspartych firm aż 90% stanowiły firmy mające siedzibę na terenie Obszaru Metropolitalnego Gdańsk-Gdynia-Sopot (OMGGS)¹³. Zgodnie z danymi GUS udział firm z tego Obszaru w ogóle pomorskich firm wynosi 68%. Nadreprezentacja w populacji beneficjentów

¹² W nawiasach podano wartości bezwzględne

¹³ Obszar, w skład którego wchodzi: miasta na prawach powiatu – Gdańsk, Gdynia, Sopot oraz powiaty – gdański (wszystkie gminy z tego powiatu), kartuski (gminy miejsko-wiejskie Kartuzy i Żukowo, gminy Przdokowo i Somonino), nowodworski (gmina Stegna), pucki (gminy Hel i Kosakowo, gminy miejsko-wiejskie Jastarnia i Władysławowo, gmina miejska Puck, gmina wiejska Puck), tczewski (gmina wiejska Tczew i gmina miejska Tczew) i wejherowski (gminy Reda, Rumia, Luzino, Szemud, gmina miejska Wejherowo, gmina wiejska Wejherowo).

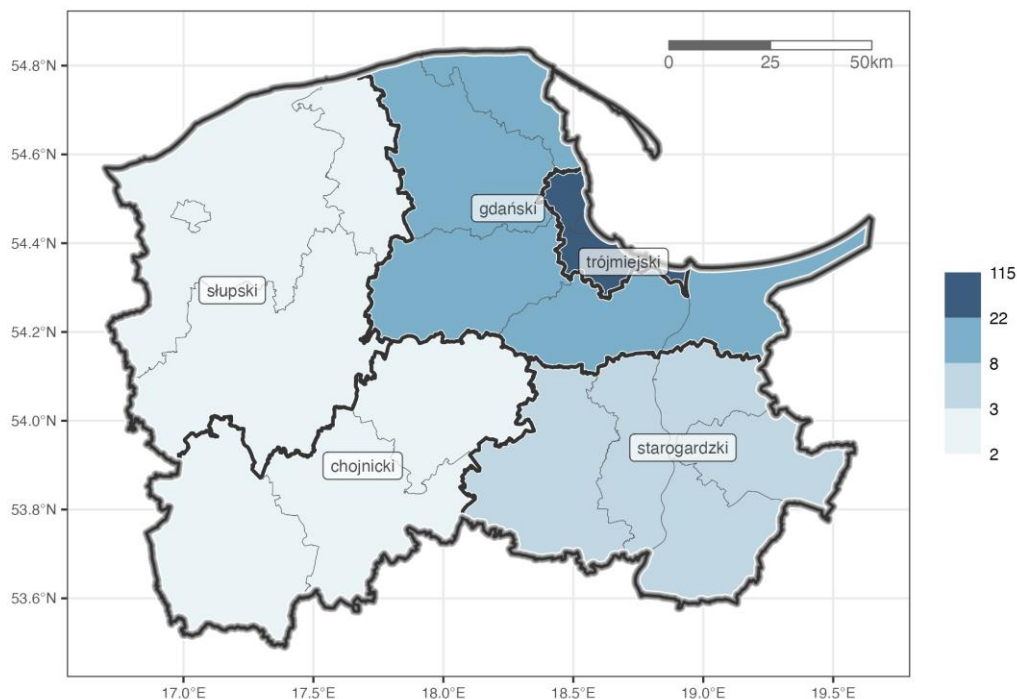
jest więc umiarkowana. Wpływ na nią ma zapewne to, że aktywność badawcza firm koncentruje się w dużych ośrodkach miejskich, które zapewniają odpowiedni dostęp do zasobów kadrowych i infrastrukturalnych. To również w OMGGs są zlokalizowane wszystkie najważniejsze jednostki naukowe regionu. Szczegółowe dane nt. rozkładu terytorialnego wspartych firm zawierają poniższe mapy.

Mapa 1 Rozkład terytorialny firm wspartych z PI 1b (dane w układzie powiatów)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Mapa 2 Rozkład terytorialny firm wspartych z PI 1b (dane w układzie podregionów)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Z badań ankietowych wynika, że w strukturze wspartych podmiotów reprezentowane były firmy znajdujące się na różnych stadiach rozwoju, mierzonych latami funkcjonowania na rynku. Wyraźnie największy udział firm o ponad dziesięcioletnim stażu rynkowym charakteryzował wsparcie dotacyjne, co jest zrozumiałe biorąc pod uwagę „wysoko zawieszoną poprzeczkę”, jeżeli chodzi o potencjał finansowy i organizacyjny niezbędny do korzystania z tej formy wsparcia. Najkrócej na rynku obecni byli ostateczni odbiorcy wsparcia w postaci instrumentu kapitałowego, co wynikało z przyjętego w metryce produktu ograniczenia mówiącego o braku możliwości adresowania wsparcia do firm działających dłużej niż 7 lat. Część spółek została utworzonych stricte w związku z inwestycją kapitałową.

Tabela 9 Struktura wspartych z PI 1b firm według czasu funkcjonowania na rynku oraz instrumentów wsparcia

Czas funkcjonowania na rynku	Dotacja	Grant	Pożyczka	Wejście kapitałowe
Krócej niż 2 lata	17%	13%	22%	78%
Od 2 do 5 lat	7%	21%	56%	22%
Od 5 do 10 lat	23%	33%	22%	0
Powyżej 10 lat	53%	33%	0	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych wśród wspartych firm (N=87)

Wpływ wsparcia na aktywność firm w zakresie realizacji prac B+R

Z przeprowadzonych badań wynika, że wyraźna większość firm, spośród wspartych z priorytetu inwestycyjnego 1b, przed złożeniem wniosku o wsparcie posiadała doświadczenie w realizacji prac badawczo-rozwojowych. Co ciekawe ich odsetek prawie nie różnił się między poszczególnymi instrumentami (70% w przypadku dotacji i grantów, 67% w przypadku pożyczki na innowacje). Jeżeli chodzi o instrument kapitałowy, to wszystkie firmy, które funkcjonowały na rynku przed objęciem przez inwestora części udziałów w spółce, miały doświadczenie w prowadzeniu prac B+R.

Jeżeli chodzi o aktywność badawczą w układzie ISP, to najczęściej doświadczenie w realizacji prac B+R deklarowały firmy, których projekty wpisywały się w ISP 2 (76%) i ISP 4 (73%), nieco rzadziej firmy realizujące projekty z ISP 3 (64%) i ISP 1 (54%).

Można zatem stwierdzić, że wystąpił efekt w postaci przyciągnięcia do RPO WP firm wysoce innowacyjnych, które posiadają potencjał nie tylko do imitowania rozwiązań, ale również ich kreowania. Taki efekt z pewnością należy przypisywać warunkom udzielanego wsparcia, które dotyczyło stricte aktywności badawczej firm. Można zakładać, że cieszyło się ono większym zainteresowaniem tych firm, które w przeszłości podejmowały działania na tym polu, aniżeli firm, które miałyby ją dopiero dzięki wsparciu inicjować. Ponadto w instrumencie dotacyjnym oceniano potencjał firmy do rozwiązania zdefiniowanego

problemu rozumiany, jako dysponowanie odpowiednimi zasobami kadrowymi. Z pewnością łatwiej to kryterium było spełnić podmiotom, które realizowały już prace B+R.

Biorąc powyższe pod uwagę można stwierdzić, że wsparcie w postaci dotacji i pożyczek na innowacje przyczyniło się do rozpoczęcia prowadzenia własnych prac B+R w przypadku około 30% - tak beneficjentów jak i ostatecznych odbiorców. W przypadku instrumentu kapitałowego odsetek wyniósł 44% i dotyczyłby tych spółek, które zostały założone w związku z dokonywaną przez pośrednika finansowego inwestycją¹⁴. Najczęściej dzięki wsparciu z RPO WP aktywność badawczą inicjowały firmy realizujące projekty wpisujące się w ISP 1 a najrzadziej ISP 2 i 4.

Jeżeli chodzi o zakres realizowanych dzięki RPO WP własnych prac badawczych, to zgodnie z warunkami udzielania wsparcia, kosztami kwalifikowalnymi były tylko koszty badań przemysłowych (TRL II – VI) i prac rozwojowych (TRL VII – IX). Z przeprowadzonych badań wynika, że zdecydowana większość wspartych firm przeznaczała wsparcie na prace rozwojowe (od 78% w przypadku wejścia kapitałowego do 90% w przypadku dotacji). Beneficjenci dotacji niemal dwukrotnie częściej¹⁵, aniżeli firmy korzystające z pozostałych form wsparcia decydowali się na rozpoczynanie projektu od niższych poziomów gotowości technologicznej, przynależnych do badań przemysłowych. Zapewne wpływ na taką sytuację miała wyższa intensywność wsparcia tego rodzaju badań w porównaniu do intensywności wsparcia prac rozwojowych. W produkcie pożyczkowym i kapitałowym korzyść finansowa dla ostatecznego odbiorcy nie była uzależniona od poziomu gotowości technologicznej.

Jeżeli chodzi o tematy podejmowanych prac to oczywiście korespondowały one z zakresem Inteligentnych Specjalizacji Pomorza. Wśród przykładowych tematów wspartych przedsięwzięć można wymienić następujące:

- prototyp autobusu o napędzie elektrycznym z dodatkowymi ogniwami fotowoltaicznymi;
- system do automatycznego oczyszczania wód z zanieczyszczeń ropopochodnych i biologicznych;
- algorytm wyznaczania trasy morskiej w oparciu o dane pogodowe dla żeglarzy i kapitanów statków, działający na nietonącym urządzeniu mobilnym;
- biomateriały do kompleksowej regeneracji tkanki chrzęstnej;
- przewidujące awarię narzędzie pomiarowe dla siłowni wiatrowych;
- wykorzystujące technologię blockchain i sztuczną inteligencję, bazujące na kryptograficznych algorytmach rozwiązania służące do zabezpieczenia autentyczności i weryfikacji produktów oraz dokumentów;

¹⁴ Nie uwzględniano wsparcia w postaci grantów, ponieważ dotyczyło korzystania z usług badawczych zewnętrznych podmiotów a nie prowadzenia własnych prac B+R.

¹⁵ 83% vs. 41%

- nowatorska igła do biopsji prostaty;
- bezinwazyjny test diagnostyczny do wykrywania zakażenia boreliozą;
- systemu rozpoznania dna morskiego;
- system monitorowania, optymalizacji wydajności oraz wczesnego ostrzegania o zagrożeniach występujących w koloniach pszczół.

Z deklaracji respondentów wynika, że podejmowana przez nich aktywność badawcza dotyczyła najczęściej innowacji produktowych (88% wskazań przez ogół ankietowanych firm). Wskazania na innowacje procesowe i organizacyjne¹⁶ były zdecydowanie rzadsze – odpowiednio 27% i 6%. Nie zidentyfikowano istotnych różnic między poszczególnymi rodzajami wsparcia. W przypadku istotnego odsetka przedsięwzięć innowacje obejmowały również wykorzystanie technologii cyfrowych (od 44% w przypadku grantobiorców i pożyczkobiorców do 70% w przypadku beneficjentów wsparcia dotacyjnego i 78% w przypadku produktu kapitałowego). Dane te korespondują z rozkładem projektów wg ISP w poszczególnych instrumentach wsparcia. Niemal 70% firm, które skorzystały z produktu kapitałowego prowadziło działalność wpisującą się w ISP 2. Dla porównania w przypadku grantów odsetek takich firm wyniósł tylko 16%.

W drodze badań ankietowych zebrano też deklaracje respondentów na temat poziomu innowacyjności rozwiązań stanowiących przedmiot projektów. W przypadku beneficjentów wsparcia dotacyjnego dominowały (62%) wskazania na poziom światowy, który na użytek niniejszego badania definiowany był w sposób następujący: analogiczny produkt/usługa/proces nie była oferowana/stosowana na świecie lub była oferowana/stosowana, ale przez bardzo wąskie grono firm. Poziom światowy wskazało też 56% dokapitalizowanych spółek i „tylko” 22% firm korzystających z pożyczki na innowacje¹⁷. Można zatem stwierdzić, że instrumenty bezzwrotne okazały się w większym stopniu stymulować realizację wysoce innowacyjnych przedsięwzięć. W przypadku instrumentu pożyczkowego, z jednej strony mogło dojść do mechanizmu autoselekcji – z ubiegania się o pożyczkę rezygnowały firmy, które miały pomysły na rozwiązania przełomowe, natomiast były świadome ryzyka ewentualnego niepowodzenia, a tym samym trudności w spłacie rat pożyczki. Równocześnie pośrednik finansowy, który był zobligowany do zachowania określonego pułapu szkodowości (początkowo 25%, zwiększone aneksem do umowy z 2019 r. do 35%) mógł stosować strategie preferowania przedsięwzięć mniej ambitnych, jeżeli chodzi o poziom innowacyjności, natomiast bezpieczniejszych pod względem wykonalności i potencjału wdrożeniowego.

¹⁶ O innowacje organizacyjne nie pytano w przypadku grantobiorców, bowiem usługi badawcze mogły dotyczyć tylko innowacji produktowych lub procesowych

¹⁷ W przypadku grantobiorców wsparcie miało mocno ograniczony wymiar finansowy i dotyczyło tylko usługi badawczej stanowiącej wycinek szerszego przedsięwzięcia badawczego. Nie zadawano zatem grantobiorcom pytania dotyczącego poziomu innowacyjności. Zgodnie z zapisami regulaminu naboru musiała to być innowacja o zasięgu co najmniej krajowym.

Niezależnie od powyższych informacji wyniki badania wskazują, że zarówno dotacje jak i pożyczki były przeznaczane przez firmy na bardziej innowacyjne przedsięwzięcia, aniżeli te, które firmy podejmowały przed uzyskaniem wsparcia. Przed otrzymaniem wsparcia doświadczenia z wdrażaniem innowacji w skali świata posiadało tylko 17% beneficjentów i żaden z pożyczkobiorców.

Wpływ wsparcia na aktywność związaną z inwestycjami w infrastrukturę badawczą

Środki z dotacji, pożyczki i wejścia kapitałowego mogły być przeznaczone na inwestycje w infrastrukturę B+R (w przypadku instrumentów finansowych mogły one mieć jedynie charakter uzupełniający względem prac badawczych). Jeżeli chodzi o wsparcie dotacyjne, to z przekazanych przez Zamawiającego danych wynika, że spośród ogółu wspartych projektów tylko jeden dotyczył piątego typu projektu wymienionego w opisie działania 1.1 w SZOOP RPO WP, jakim była budowa, rozbudowa, przebudowa laboratoriów specjalistycznych, działów B+R lub centrów badawczo-rozwojowych w przedsiębiorstwach (chodziło konkretnie o laboratorium B+R, projekt dotyczył ISP 1 Technologie off-shore i portowo-logistyczne). Dwa projekty dotyczyły typu 6 „zakup wyposażenia”, w tym aparatury badawczej, sprzętu i urządzeń laboratoryjnych, technologii i innej niezbędnej infrastruktury służącej tworzeniu innowacyjnych produktów i usług. Oznacza to, że spośród ogółu projektów przedsiębiorstw wspartych w działaniu 1.1 tylko 5% dotyczyło inwestycji w infrastrukturę B+R (w ujęciu liczbowym: 3 projekty). Warto zauważyć, że również w innych regionach, w których przeprowadzono podobne analizy¹⁸, zainteresowanie firm dotacjami na tego rodzaju projekty było wyraźnie niższe od dotacji na projekty B+R. Podobnie sytuacja wyglądała w przypadku wsparcia udzielanego w PO IR. Do działania 2.1 dedykowanemu wsparciu inwestycji w infrastrukturę B+R złożono 8 razy mniej wniosków niż do tzw. szybkiej ścieżki służącej wsparciu projektów B+R.

Wpływ na taką sytuację miały zdecydowanie mniej atrakcyjne warunki finansowania projektów infrastrukturalnych w porównaniu do projektów badawczych. Podstawą prawną przyznawania wsparcia na infrastrukturę był art. 14 GBER, w myśl którego intensywność wsparcia wynikała z tzw. mapy pomocy regionalnej. W województwie pomorskim firmy mikro i małe mogły liczyć na dofinansowanie w wysokości 55% kosztów kwalifikowalnych, firmy średnie – 45% a firmy duże – 35%. Dla porównania w przypadku projektów B+R intensywność wsparcia w przypadku badań przemysłowych wynosiła od 50 do 85%. W tym kontekście można wspomnieć o rozwiązaniu, na które zdecydowały się niektóre regiony (np. wielkopolskie), jakim było wsparcie inwestycji w infrastrukturę w oparciu o pomoc de minimis, co pozwalało na osiągnięcie nawet 85% intensywności dofinansowania. Z drugiej strony rozwiązanie to mogło dotyczyć tylko relatywnie niewielkich kwotowo projektów (z uwagi na limit obowiązujący w przypadku tego rodzaju wsparcia) oraz firm, które nie wykorzystały przysługujących im limitów.

¹⁸ Woj. łódzkie, podkarpackie, świętokrzyskie.

Niezależnie od warunków finansowania należy przyjąć, że z pewnością nie każda firma aktywna badawczo posiada potrzeby związane z inwestycjami w infrastrukturę B+R – można tu wspomnieć o firmach działających w branży informatycznej, w których kluczowe znaczenie mają zasoby kadrowe a nie infrastrukturalne, czy firmach, które zdecydowały się na outsourcing czynności badawczych wymagających dostępu do specjalistycznej aparatury. To tłumaczyłoby też dlaczego relatywnie rzadko inwestycje w infrastrukturę B+R stanowiły przedmiot wsparcia udzielanego w ramach wejść kapitałowych czy pożyczek na innowacje – 45% ogółu firm wspartych z wykorzystaniem tych produktów finansowych prowadziło działalność wpisującą się w ISP 2 Technologie interaktywne w środowisku nasyconym informacyjnie. Ogólnie z danych przekazanych przez Zamawiającego oraz deklaracji respondentów z badań ankietowych wynika, że w podziale na ISP liczba przedsięwzięć, w których przewidziano inwestycje w infrastrukturę B+R wyglądała następująco:

- dotacja: ISP 1 – 1, ISP 2 – 1, ISP 4 – 1;
- pożyczka na innowacje: ISP 1 – 1, ISP 2 - 1 ISP3 – 4, ISP 4 – 1;
- wejście kapitałowe: ISP2 – 1, ISP 3 – 1.¹⁹

Żadna ze wspartych firm nie posiada statusu Centrum Badawczo-Rozwojowego określonego w ustawie z dnia 30 maja 2008 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej.

Wpływ wsparcia na korzystanie z usług badawczych jednostek B+R

Firmy relatywnie często w związku z realizacją wspartych z RPO WP przedsięwzięć korzystały z usług badawczych jednostek B+R. Najbardziej było to widoczne w przypadku dotacji (47% spośród ogółu dofinansowanych projektów) i wejścia kapitałowego (67%), rzadziej instrumentu pożyczkowego (22%). Oczywiście korzystaniu z usług badawczych dedykowany był projekt grantowy – każdy podmiot, który otrzymał grant musiał przeznaczyć go na taką usługę.

Warto zauważyć, że w system przyznawania wsparcia dotacyjnego nie wbudowano mechanizmów, które w szczególny sposób stymulowałyby nawiązywanie współpracy z sektorem nauki (np. dodatkowe punkty na etapie oceny, dopuszczenie do aplikowania konsorcjów naukowo-przemysłowych w formule innej niż projekt partnerski)²⁰. W tym kontekście skalę korzystania z usług badawczych jednostek B+R należy uznać za satysfakcjonującą. Pośrednio świadczy ona o wysokim poziomie ambitności podejmowanych przez beneficjentów/ostatecznych odbiorców wsparcia przedsięwzięć. Można przypuszczać, że nie posłkowaliby się usługami badawczymi zewnętrznych podmiotów, gdyby podejmowali prace badawcze wymagające rutynowych zasobów (kadrowych i infrastrukturalnych).

¹⁹ Dane z badania ankietowego, w którym wzięło udział 9 ostatecznych odbiorców wsparcia

²⁰ W przypadku instrumentów finansowych taki mechanizm był wbudowany na poziomie beneficjenta projektu (BGK) oraz pośredników finansowych - zobowiązano beneficjenta i następnie pośredników do monitorowania i osiągnięcia wskaźnika rezultatu bezpośredniego "liczba przedsiębiorstw współpracujących z ośrodkami badawczymi".

Jeżeli chodzi o skalę współpracy według ISP to różniła się ona znacząco między poszczególnymi specjalizacjami wynosząc 77% w przypadku ISP 3, 56% w ISP 4, 33% w ISP 1 i 25% w ISP 2²¹ Można zatem stwierdzić, że to w ISP 3 i ISP 4 zbudowany został największy potencjał do nawiązywania do tego rodzaju współpracy. Patrząc z kolei przez pryzmat branż, to z uwagi na liczebności prób wiarygodne analizy można było wykonać tylko dla sekcji PKD C, J i M czyli tych, które były najczęściej wspierane w ramach PI 1b. Z deklaracji respondentów wynika, że najczęściej z usług badawczych korzystały firmy działające w sekcji C przetwórstwo przemysłowe (67%). W sekcjach J i M odsetki wyniosły odpowiednio 36% i 39%. Można zatem stwierdzić, że sekcja C jest tą, w której istnieje największy potencjał do prowadzenia współpracy z sektorem nauki, co znajduje zresztą potwierdzenie w danych GUS – to w tej sekcji przeznacza się największe nakłady na działalność B+R.

Przedsiębiorcy byli wysoce usatysfakcjonowani jakością usług badawczych jednostek B+R. Wszyscy ankietowali beneficjenci i ostateczni odbiorcy²² proszeni o ocenę na skali od 1 do 5, gdzie 1 oznaczało bardzo niską ocenę a 5 bardzo wysoką, wskazywali na wartości 4 lub 5 (z ponad dwukrotną przewagą tej drugiej).

Jeżeli chodzi o firmy niewspółpracujące w ramach wspartych przedsięwzięć z jednostkami B+R, to głównym powodem niekorzystania z usług badawczych, wskazanym przez łącznie 81% przebadanych firm, był brak takiej potrzeby.

Dotychczasowy i spodziewany wpływ wsparcia na działalność innowacyjną firm

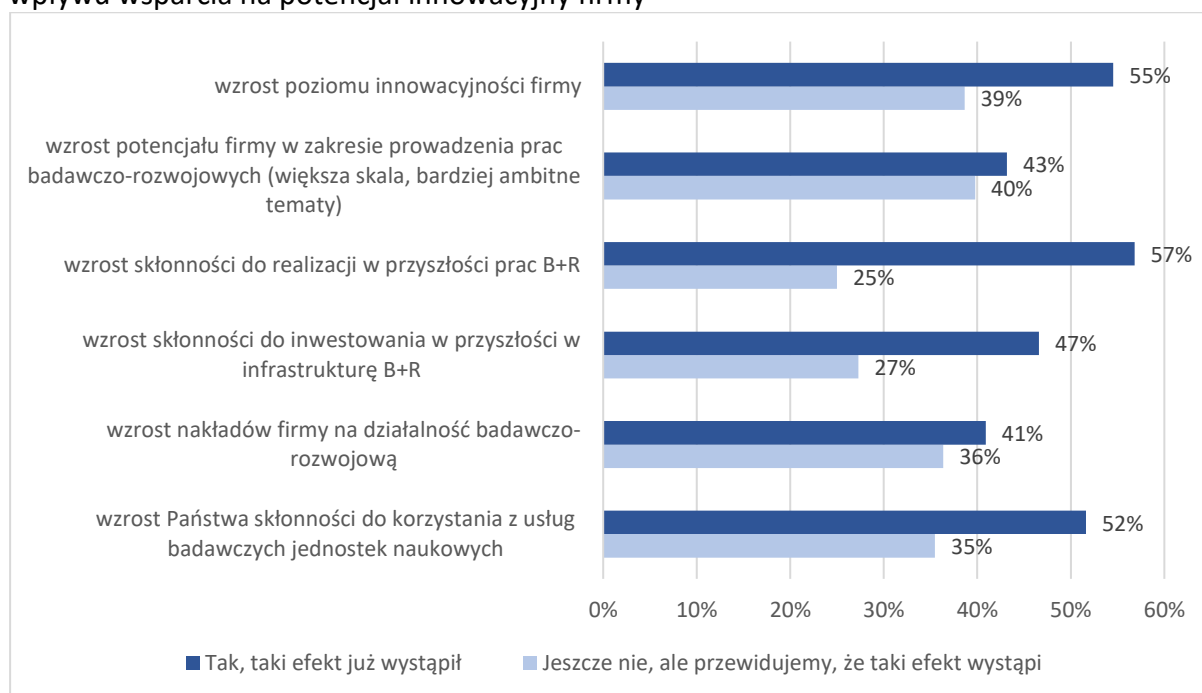
Niejako w charakterze podsumowania pytań ankietowych dotyczących działalności badawczej i działalności związanej z wprowadzaniem nowych produktów/procesów, respondentom zadano pytanie dotyczące oceny dotychczasowego i spodziewanego wpływu wsparcia na różne wymiary aktywności innowacyjnej firmy.

Z deklaracji firm wynika, że poszczególne rodzaje pozytywnych efektów wystąpiły lub wystąpią w zdecydowanej większości wspartych firm – od 74% w przypadku efektu jakim jest wzrost skłonności do inwestowania w przyszłości w infrastrukturę B+R do 93% w przypadku efektu jakim jest wzrost poziomu innowacyjności firmy.

²¹ Nie uwzględniano grantów, z których każdy dotyczył finansowania usług badawczych. We wcześniejszej części raportu pokazano jak wygląda rozkład grantobiorców według ISP.

²² Nie uwzględniano grantobiorców – dedykowany jest im osobny podrozdział, w którym poruszana jest kwestia jakości otrzymanych usług badawczych.

Wykres 3 Opinie wspartych w PI 1b firm na temat dotychczasowego i spodziewanego wpływu wsparcia na potencjał innowacyjny firmy



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych wśród wspartych firm (N=87)

Jeżeli chodzi o rodzaje najczęściej deklarowanych efektów w podziale na instrumenty wsparcia, to szczegółowe dane zawiera poniższa tabela. Podane w niej wartości procentowe stanowią sumę wskazań na odpowiedzi „Tak, taki efekt już wystąpił” oraz „Jeszcze nie, ale przewidujemy, że taki efekt wystąpi”.

Tabela 10 Opinie wspartych w PI 1b firm na temat dotychczasowego i spodziewanego wpływu wsparcia na potencjał innowacyjny firmy – dane w układzie instrumentów wsparcia

Parametry potencjału innowacyjnego	Dotacja	Pożyczka na innowację	Wejście kapitałowe	Granty
Wzrost poziomu innowacyjności	87%	89%	100%	98%
Wzrost potencjału firmy w zakresie prowadzenia prac badawczo-rozwojowych (większa skala, bardziej ambitne tematy)	77%	67%	100%	88%
Wzrost skłonności do realizacji w przyszłości prac B+R	77%	67%	100%	85%
Wzrost skłonności do inwestowania w przyszłości w infrastrukturę B+R	67%	78%	56%	83%
Wzrost nakładów firmy na działalność badawczo-rozwojową	60%	78%	89%	88%

Parametry potencjału innowacyjnego	Dotacja	Pożyczka na innowację	Wejście kapitałowe	Granty
Wzrost skłonności do korzystania z usług badawczych jednostek naukowych ²³	71%	100%	100%	90%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych wśród wspartych firm (N=87)

Warto zwrócić uwagę, że to wśród odbiorców wsparcia w postaci wejść kapitałowych najczęściej uzyskiwano 100% odsetki wskazań na poszczególne rodzaje pozytywnych efektów w obszarze innowacyjności. Nie powinno to stanowić zaskoczenia – wsparcie otrzymały tzw. startupy tj. firmy, krótko funkcjonujące na rynku, lub wręcz rozpoczynające działalność dzięki otrzymaniu wsparcia kapitałowego. Można stwierdzić, że inwestycja pośrednika finansowego miała dla nich charakter przełomowy i determinujący praktycznie całą aktywność innowacyjną firmy.

Wdrażanie wyników prac B+R

O ile projekty z obszaru badań i rozwoju co do zasady przynoszą widoczne efekty w obszarze innowacyjności firm, o tyle nie można tego powiedzieć o obszarze jakim jest konkurencyjność. Tę na użytek niniejszego badania definiowano szeroko, z wykorzystaniem różnych mierników takich jak np. pozycja na rynku, zatrudnienie, przychody, rentowność. etc. Aktywność badawcza, jako angażująca zasoby firmy (finansowe, kadrowe, infrastrukturalne, czasowe) raczej nie wpływa pozytywnie na tego rodzaju mierniki. Firma generuje koszty i dopóki wyniki prac badawczych nie zostaną skomercjalizowane, dopóty należy traktować je w kategoriach inwestycji o nieznanym stopniu zwrotu.

Biorąc powyższe pod uwagę analizy dotyczące wpływu wsparcia udzielanego z PI 1b na konkurencyjność firm należy rozpocząć od ustalenia jaka jest dotychczasowa skala wdrożeń. Z deklaracji respondentów wynika, że wdrożeń dokonała (proces wdrożeniowy został zakończony) dopiero 1/3 wspartych firm, przy czym ponad połowę z nich stanowili beneficjenci poddziałania 1.1.1. Najmniejsza skala wdrożeń występuje w przypadku spółek wspartych z instrumentu kapitałowego (17%) oraz grantobiorców (20%). Nie powinno to stanowić zaskoczenia. Pierwsze inwestycje w spółki miały miejsce w roku 2020 natomiast najwięcej zostało dokonanych w latach 2022-2023. Niemal wszystkie spółki znajdują się jeszcze na etapie prowadzenia prac badawczych. Jeżeli chodzi o grantobiorców to pierwsze umowy grantowe zostały podpisane w kwietniu 2022 r. Tylko w przypadku 5 firm świadczenie usług badawczych zostało zakończone w 2022 r. Jeżeli chodzi o odsetek wdrożeń w podziale na ISP to kształtował się on następująco: ISP 1 – 46%, ISP 2 – 32%, ISP 3 – 32%, ISP 4 – 27%.

²³ Odpowiedź była wyświetlana tylko tym respondentom, którzy zadeklarowali, że w trakcie realizacji wspartego przedsięwzięcia korzystali z usług badawczych jednostek naukowych

Podstawową formą wdrożenia było wdrożenie rozwiązania stanowiącego przedmiot projektu we własnej działalności firmy – wprowadzenie produktu/usługi na rynek lub wykorzystanie innowacji procesowej podczas produkcji towarów/świadczenia usług. Takie formy wdrożenia jak sprzedaż praw do rozwiązania czy udzielenie licencji należały do rzadkości.

27% badanych firm nie rozpoczęła jeszcze procesu wdrożeniowego. Co istotne wszyscy zamierzają dokonać wdrożenia w ciągu najbliższych dwóch lat.

W kontekście analiz dotyczących wdrożeń warto wspomnieć o rozwiązaniu jakie zastosowano w poddziałaniu 1.1.1, jakim było rozszerzenie zakresu wsparcia o finansowanie nie tylko etapu prac badawczych, lecz również etapu wdrożeniowego. Z tej opcji mogły skorzystać tylko firmy z sektora MŚP. Komponent wdrożeniowy mógł stanowić maksymalnie 49 % całkowitych wydatków kwalifikowalnych projektu. Z przekazanych przez Zamawiającego danych wynika, że w naborze RPPM.01.01.01-IP.02-22-003/18 tj. jedynym, w którym przewidziano opisywane rozwiązanie, dofinansowano 5 projektów zawierających komponent wdrożeniowy, co stanowiło 20% ogółu projektów realizowanych przez MŚP, dla których zostały w tym naborze zawarte umowy o dofinansowanie. Można zatem stwierdzić, że komponent cieszył się umiarkowanym zainteresowaniem, na co wpływ mogły mieć następujące okoliczności:

- Wymóg by w projekcie, w którym przewiduje się realizację komponentu wdrożeniowego, prace B+R zakończyły się do końca 2021 r – firmy mogły uznać, że czas ten będzie niewystarczający. W praktyce pierwsze umowy o dofinansowanie w tym naborze podpisano pod koniec 2019 r., co oznacza maksymalnie 2 lata na realizację prac B+R. W praktyce średni czas trwania projektu badawczego dofinansowanego z poddziałania 1.1.1 wyniósł 1200 dni czyli ponad 3 lata;
- Zobowiązanie beneficjenta, któremu wypłacono dofinansowanie w ramach komponentu wdrożeniowego do wdrożenia wyniku prac B+R zrealizowanych w projekcie. Zobowiązanie to jest w pełni zrozumiałe, natomiast część wnioskodawców mogła być na tyle niepewna rezultatu prowadzonych prac badawczych, że lepsza dla nich była opcja niezawierająca takiego zobowiązania;
- Konieczność określenia zakresu i kosztów wdrożenia już na etapie składania wniosku aplikacyjnego co należy uznać za bardzo trudne – w praktyce to jak wdrożenie ma wyglądać i jakie nakłady finansowe mogą być potrzebne do jego dokonania jest możliwe do określenia dopiero w momencie, w którym firma dysponuje już wynikami przeprowadzonych prac badawczych. Warto w tym kontekście dodać, że instytucją, która wymagała od wnioskodawców złożenia odrębnego wniosku o dofinansowanie dotyczącego etapu wdrożeniowego była PARP (w ramach tzw. bonu na innowacje – poddziałanie 2.3.2 PO IR).

W gronie przebadanych firm znalazły się dwie, które korzystały z komponentu wdrożeniowego. Przedstawiciel jednej wskazał, że raczej ubiegałby się o wsparcie nawet

gdyby nie obejmowało ono dofinansowania wdrożenia. Przedstawiciel drugiej udzielił odmiennej odpowiedzi – firma raczej nie złożyłaby wniosku.

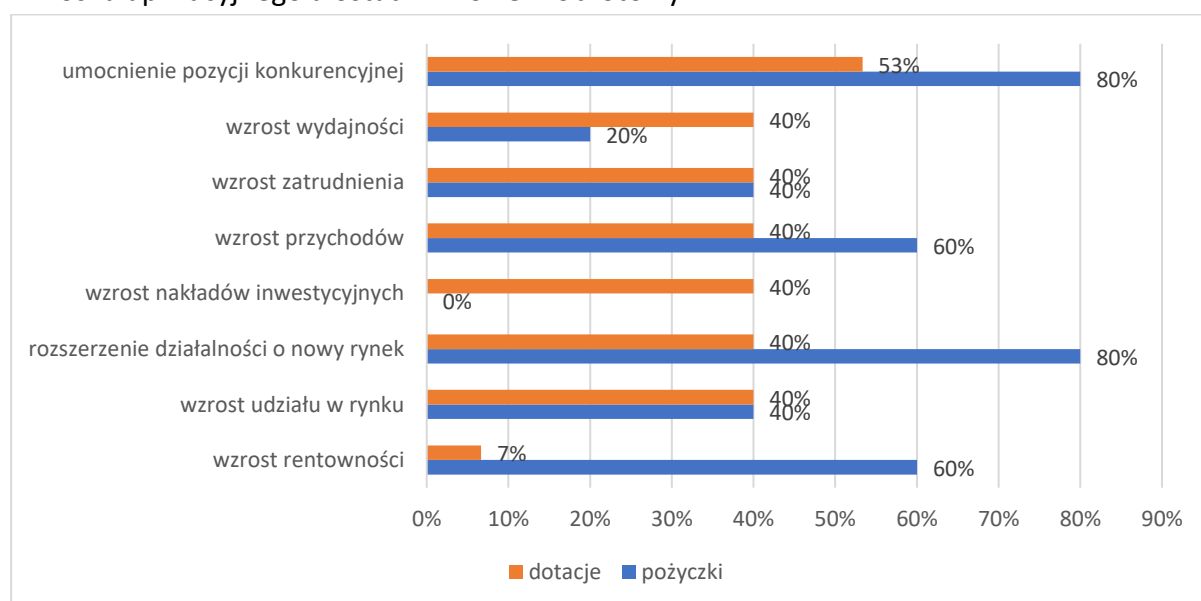
Warto równocześnie zauważyć, że 29% firm, które nie korzystały ze wsparcia z komponentu wdrożeniowego natomiast rozpoczęły już wdrażanie wyników prac B+R miało problem ze zgromadzeniem środków finansowych niezbędnych do dokonania wdrożenia

Wpływ wsparcia na konkurencyjność

Tylko w przypadku beneficjentów poddziałania 1.1.1 i pożyczkobiorców uprawnionym jest porównywanie ich sytuacji sprzed złożenia wniosku o wsparcie z sytuacją w ostatnim roku obrotowym. Jeżeli chodzi o produkty kapitałowy i grantowy, to dokonanie takich porównań, z uwagi na ograniczoną liczbę firm, które dokonały wdrożenia, a także krótki czas jaki od niego upłynął nie było możliwe. Dodatkowo w przypadku produktu kapitałowego istotne znaczenie miał fakt, iż większość spółek została założona stricte w związku z dokonywaną przez pośrednika inwestycją – nie prowadziły wcześniej działalności. Z kolei w przypadku grantu trzeba wziąć pod uwagę, że wsparcie miało niewielką wartość (max 170 tys. zł) i w praktyce nie dotyczyło finansowania całościowego przedsięwzięcia badawczego, lecz konkretnego problemu badawczego, do rozwiązania którego firma potrzebowała wsparcia zewnętrznego podmiotu. Z tego względu porównywanie wpływu grantów na poziom konkurencyjności firmy z wpływem dotacji czy pożyczek byłoby nieuzasadnione. Efektem wsparcia w postaci instrumentu kapitałowego i wsparcia grantowego poświęcono dedykowane podrozdziały.

Z deklaracji beneficjentów i pożyczkobiorców wynika, że relatywnie duża ich liczba odnotowała poprawę konkurencyjności w wielu różnych aspektach. Szczegółowe dane zawiera poniższy wykres.

Wykres 4 Różnice jakie wystąpiły we wspartych firmach między momentem składania wniosku aplikacyjnego a ostatnim rokiem obrotowym



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów (N=15) i pożyczkobiorców (N=5)

Zaprezentowane wyżej dane, pokazujące jak zmieniły się poszczególne wymiary konkurencyjności beneficjentów/pożyczkobiorców, należy uznawać za mające charakter wstępny. Nie można na ich podstawie wyciągać daleko idących wniosków, co wynika z faktu dokonania wdrożenia tylko przez część firm. Ponadto ponad połowa (53%) beneficjentów i ¼ pożyczkobiorców dokonała wdrożenia w ciągu ostatnich dwóch lat, co oznacza, że pełen potencjał komercyjny rozwiązania stanowiącego przedmiot projektu mógł jeszcze nie zostać ujawniony. Z tego względu za bardziej miarodajne należy uznać opinie respondentów na temat dotychczasowego i spodziewanego wpływu wsparcia na poziom konkurencyjności. W zależności od rodzaju efektu jego dotychczasowe lub spodziewane wystąpienie zadeklarowało od 30 do 89% badanych. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela. Dotyczą one zarówno firm, które dokonały już wdrożenia, jak i tych, które są jeszcze w trakcie realizacji prac B+R lub zakończyły ich realizację, ale nie wdrożyły jeszcze wyników.

Tabela 11 Wpływ wsparcia udzielanego w postaci dotacji i pożyczek na innowacje na różne wymiary konkurencyjności firm (odsetki dotyczą sumy wskazań na odpowiedzi: „Tak, taki efekt już wystąpił” i „Jeszcze nie, ale przewidujemy, że taki efekt wystąpił”)

Rodzaj efektu	Dotacja	Pożyczka na innowacje
Umocnienie pozycji konkurencyjnej firmy na głównym rynku działalności	77%	78%
Wzrost udziału w głównym rynku działalności	53%	67%
Wejście na nowe rynki	63%	67%
Wzrost przychodów ze sprzedaży	67%	89%
Wzrost udziału przychodów ze sprzedaży za granicę w ogóle przychodów	47%	56%
Wzrost rentowności sprzedaży	63%	89%
Wzrost zatrudnienia	50%	67%
Wzrost wydajności pracy	50%	78%
Oszczędność surowców/energii	30%	33%

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów i pożyczkobiorców (N=39)

Najrzadziej wskazywano na efekt w postaci oszczędności surowców/energii, który zapewne można wiązać z wdrażaniem innowacji o charakterze procesowym. Jak wskazywano stanowiły one przedmiot relatywnie niewielkiego odsetka projektów. Wśród beneficjentów zauważalnie wyższy, aniżeli wśród pożyczkobiorców, był odsetek wskazań na odpowiedź „nie wiem/trudno powiedzieć”, co wynika z niższego poziomu zaawansowania projektów

realizowanych projektów badawczych, a tym samym większej liczby „znaków zapytania”, jeżeli chodzi o ich potencjał komercjalizacyjny.

W oparciu o przedstawione wyniki nie można stwierdzić by któraś z form wsparcia aktywności badawczo-rozwojowej (dotacja vs pożyczka) w większym stopniu pozytywnie oddziaływała na poziom konkurencyjności firm. Skala wdrożeń była na moment realizacji badania na tyle niewielka, że nie jest możliwe dokonanie wiarygodnych analiz dotyczących zmian pozycji konkurencyjnej firmy w układzie ISP, wielkości firm czy ich lokalizacji.

Efekty wsparcia przedsiębiorstw znajdujących się w fazie załączkowej

Wsparciu przedsiębiorstw znajdujących się w fazie załączkowej dedykowany był instrument kapitałowy, z którego wsparto do października 2023 r. 12 spółek (8 w ISP 2, 2 w ISP 3 i 2 w ISP 4). Łączna wartość inwestycji wyniosła 50,5 mln zł²⁴. Podstawowym ich efektem było rozpoczęcie przez spółki realizacji przedsięwzięć o charakterze badawczo-rozwojowym, dotyczących opracowania innowacji o charakterze produktowym lub procesowym. Należy w tym miejscu zauważyć, że przynajmniej 51% wartości inwestycji, zgodnie z zapisami metryki produktu, musiało zostać przeznaczone stricte na prace B+R. Warto w tym miejscu przyrzeć się rozwiązaniom stanowiącym przedmiot inwestycji. Można wśród nich wymienić m.in. następujące:

- test diagnostyczny do wykrywania zakażenia boreliozą (ISP 4);
- narzędzie automatyzujące proces badań potencjału słonecznego, wykorzystujące sztuczną inteligencję do analizy i przetwarzania danych o gruntach i dachach w celu oszacowania uzasadnienia ekonomicznego budowy farmy fotowoltaicznej lub inwestycji w mikroinstalacje (ISP 2);
- wirtualne kasy fiskalne (ISP 2);
- bezinwazyjne narzędzie pomiarowe dla siłowni wiatrowych, dzięki zastosowanym algorytmom sztucznej inteligencji pozwoli przewidzieć awarię na podstawie analizy sygnałów akustycznych oraz wibracji wytwarzanych podczas pracy siłowni (ISP 3);
- energooszczędna instalacja technologiczna służąca do uzdatniania szkła płaskiego oraz szkła samochodowego (ISP 3);
- rozwiązania nowej generacji służące do zabezpieczenia autentyczności i weryfikacji produktów oraz dokumentów wykorzystujące m.in. blockchain i sztuczną inteligencję, bazujące na kryptograficznych algorytmach (ISP 2).

Respondenci w bardzo zbliżonych proporcjach deklarowali krajowy lub światowy poziom innowacyjności opracowywanych rozwiązań.

Według badanych firm wsparcie w postaci wejścia kapitałowego przyczyniło się lub przyczyni do wygenerowania szeregu pozytywnych efektów związanych z obszarem działalności

²⁴ Wartość dotyczy kwoty umów z ostatecznymi odbiorcami

innowacyjnej firm. Wszyscy badani, niezależnie od tego, którą ISP reprezentowali, wskazali na takie efekty jak: wzrost poziomu innowacyjności firmy, wzrost potencjału firmy w zakresie prowadzenia prac B+R czy wzrost skłonności do realizacji prac B+R w przyszłości.

Jeżeli chodzi o efekty realizowanych przedsięwzięć to, jak już sygnalizowano, w większości nie zostały one jeszcze ukończone, stąd jakiekolwiek wnioskowanie o ich przełożeniu na konkurencyjność firm byłoby przedwczesne. Z wyników badań ankietowych wynika, że wdrożenia dokonały 2 podmioty (z ISP 2 i z ISP 3) – jeden we własnej działalności a drugi poprzez udzielenie licencji. Kolejne 2 są w trakcie wdrażania (2 z ISP 2). W oparciu o ogólnie dostępne informacje internetowe ustalono, że dzięki wsparciu opracowana została aplikacja, która wykorzystuje sztuczną inteligencję w celu dokładnej i zautomatyzowanej analizy topografii terenu, na podstawie której dokonuje oceny terenów pod kątem lokalizacji farmy fotowoltaicznej²⁵. Z przeprowadzonych badań jakościowych, wynika że spółki, które kończą lub zakończyły fazę prac badawczych podejmują m.in. takie działania jak: ubieganie się o homologację, uzyskiwanie pozwoleń niezbędnych do rozpoczęcia inwestycji, testowanie rozwiązania w środowisku rzeczywistym u jednego z potencjalnych klientów, poszukiwanie klientów na gotowe rozwiązanie.

W kontekście efektów wsparcia w obszarze konkurencyjności warto dodać, że spośród 12 wspartych spółek tylko 4 składały sprawozdania finansowe do Krajowego Rejestru Sądowego. Zasadniczym powodem braku sprawozdań dla większości spółek jest niezakończenie pierwszego roku obrotowego. Z tych sprawozdań, które są dostępne wynika, że w 2022 r. wszystkie zanotowały stratę, co oczywiście jest naturalne dla wysoce innowacyjnych firm znajdujących się na wczesnych etapach rozwoju. Oczywiście w kolejnych latach, wraz z postępami we wdrażaniu rozwiązań, obraz wyłaniający się z analizy sprawozdań finansowych może być zupełnie inny. Z badań ankietowych wynika, że 2 spośród trzech spółek, które zadeklarowały, że wdrożyły już rozwiązanie w swojej działalności lub są w trakcie wdrażania, odnotowały już z tego tytułu pierwsze przychody, zyski oraz wzrost zatrudnienia. Trzecia spodziewa się wystąpienia każdego z tych efektów. Spółka, która udzieliła licencji zadeklarowała, że korzyści finansowe jakie odniosła z tej formy komercjalizacji były niższe od oczekiwanych. Spółka, która już zakończyła wdrażanie rozwiązania zadeklarowała, że wdrożenie nie zmieniło jej sytuacji na rynku.

Pewne ryzyko dotyczy dysponowania przez spółki środkami finansowymi wystarczającymi z punktu widzenia pokrycia kosztów etapu wdrożeniowego. Dotyczy ono oczywiście tylko tych spółek, które zdecydowały/zdecydują się na wdrożenie rozwiązania we własnej działalności. W badaniu ankietowym wzięło udział 5 takich podmiotów z czego 3 zwróciły uwagę na ten problem. Można zakładać, że dotyczy on w szczególności tych spółek, które środki z wejścia kapitałowego przeznaczyły przede wszystkim na prace badawcze, a wdrożenie ich wyników wymaga poniesienia istotnych nakładów finansowych. Ewentualne trudności w pozyskaniu środków na wdrożenia mogą skłaniać założycieli spółek do sprzedaży praw do wyników

²⁵ <https://sunmetric.pl/>

rozwiązania lub udzielania licencji. Warto zwrócić uwagę, że spośród 9 wspartych spółek 3 już zdecydowały się na taką formę komercjalizacji.

Na zakończenie rozważań dotyczących efektów instrumentu kapitałowego należy zauważyć, że produkt służył wsparciu wysoce innowacyjnych przedsięwzięć realizowanych przez spółki znajdujące się na wczesnych etapach rozwoju. Należy ocenić takie przedsięwzięcia jako wysoce ryzykowne – nieprzypadkowo w produkcie kapitałowym nie był ustanowiony limit strat na portfelu. Należy liczyć się z możliwością wystąpienia sytuacji, kiedy to sukces wdrożeniowy, mierzony relacją przychodów do nakładów, będzie mógł zostać stwierdzony tylko pojedynczych przypadkach. Wymaga to jednak cierpliwości, bowiem większość prac badawczych finansowanych z produktu kapitałowego znajduje się na wczesnych etapach realizacji i ewentualnych wdrożeń ich wyników należy spodziewać się w perspektywie liczonej w latach a nie miesiącach.

Ocena efektywności wkładu instrumentów finansowych w realizację Programu

Zaprezentowane na wcześniejszych stronach ustalenia stanowią dobry punkt wyjścia do oceny efektywności zastosowanych w PI 1b instrumentów finansowych. W przypadku produktu kapitałowego najlepszą miarą efektywności byłaby wartość odzwierciedlająca relację między środkami (tak publicznymi jak i prywatnymi) zainwestowanymi w spółki, a środkami finansowymi uzyskanymi z tytułu dezinvestycji (wyjścia ze spółek). Na moment realizacji badania (II połowa 2023 r.) nie doszło do żadnej dezinvestycji. Biorąc pod uwagę, że pośrednik finansowy wsparł większość spółek w latach 2022-2023 nie należy spodziewać się rychłego zainicjowania tego procesu. Zgodnie z zapisami dokumentacji przetargowej na wybór pośrednika, ma on czas na dokonywanie dezinvestycji aż do 2039 roku.

Równocześnie na moment realizacji badania nie zidentyfikowano ryzyka „masowego” upadania spółek, które są w portfelu pośrednika lub ryzyka znaczących strat na portfelu z tytułu niepowodzenia realizowanych przedsięwzięć badawczych lub braku wdrożeń. Nie ma tutaj znaczenia to, w której ISP działa spółka.

Jeżeli chodzi o produkt pożyczkowy to dobrym miernikiem efektywności jest poziom strat na portfelu. Dopuszczono poziom 35% natomiast na moment realizacji badania nie zidentyfikowano by przekroczenie, lub nawet zbliżenie się do takiego poziomu było prawdopodobne. Jakość portfela mierzoną wywiązywaniem się pożyczkobiorców z zaciągniętych względem pośrednika finansowego zobowiązań finansowych należy uznać za wysoką. Efekty wsparcia, w szczególności w obszarze jego wpływu na konkurencyjność firm należy uznać za satysfakcjonujące. Pewne zastrzeżenia może budzić jedynie liczba wspartych firm w kontekście nakładu pracy i czasu (a w konsekwencji i finansów) potrzebnego do uruchomienia produktu i jego wdrażania. Z drugiej strony należy pożyczkę na innowację traktować w charakterze instrumentu pilotażowego co uzasadniało alokowanie na niego ograniczonych środków finansowych. Na efektywność wsparcia nie wpływało to, której ISP dotyczyła pożyczka. Nie stwierdzono zależności między osiągniętymi efektami czy poziomem stratowości a ISP.

Należy zgodzić się z ustaleniami zawartymi w ewaluacji ex-ante instrumentów finansowych w ramach Strategii Rozwoju Województwa Pomorskiego 2030, w myśl których oba produkty uzupełniały dostępną w województwie ofertę finansowania przedsięwzięć badawczych i nie konkurowały między sobą. Produkt pożyczkowy trafił do firm bardziej dojrzałych, dłużej funkcjonujących na rynku i dysponujących odpowiednimi zabezpieczeniami. Z instrumentu kapitałowego skorzystały głównie spółki, których staż rynkowy w momencie inwestycji nie przekraczał roku, i które raczej nie miałyby potencjału do spełnienia stawianych przez pośrednika finansowego warunków w zakresie zabezpieczeń. Pożyczka na innowacje, z uwagi na swój zwrotny charakter, określony limit strat i wynikające z nich dobieranie przez pośrednika do portfela przedsięwzięć badawczych o relatywnie niewielkim poziomie ryzyka, (m.in. wyższe TRL) w umiarkowanym stopniu oddziaływała na poziom innowacyjności pożyczkobiorców, natomiast generowała obserwowalne efekty w obszarze wdrożeń i wzrostu konkurencyjności firm. Odwrotnie instrument kapitałowy – w wyraźny sposób stymulował aktywność badawczą przedsiębiorstw, natomiast jego dotychczasowy wpływ na konkurencyjność spółek jest ograniczony.

Efektywność instrumentów dotacyjnych

Pozostając w temacie efektywności warto przyjrzeć się jak kształtowała się ona w przypadku dotacji. Jednym z jej podstawowych mierników jest wartość wkładu prywatnego jaki udało się zmobilizować dzięki publicznemu wsparciu. Z danych z systemu SL wynika, że tzw. efekt dźwigni wyniósł 0,58 tzn. na każdą złotówkę dofinansowania UE przypadało 58 groszy finansowania prywatnego (pod uwagę brano całkowite koszty realizacji projektu). Bezpośredni wpływ na skalę tego efektu miała intensywność wsparcia, która jak wskazywano, w przypadku prac badawczych była relatywnie wysoka. Na mniej korzystne poziomy dofinansowania mogły liczyć firmy zainteresowane inwestycjami w infrastrukturę B+R, natomiast liczba wspartych tego rodzaju projektów była bardzo niewielka. Nie zdecydowano się na etapie oceny na premiowanie projektów zakładających wyższy od wymaganego wkład własny, jednak taką decyzję należy uznać za słuszną. Średnia wartość projektów wspartych z poddziałania 1.1.1 była wysoka – wyniosła 3,33 mln zł co przekładało się na niebagatelne kwoty, nawet mimo relatywnie wysokiej intensywności wsparcia, jakie firmy musiały wyłożyć „z własnej kieszeni”. Średni wkład prywatny wyniósł 1,25 mln zł. Wydaje się, że mobilizowanie firm do angażowania dodatkowych środków prywatnych było zbędne.

Sprowadzanie efektywności wsparcia tylko do efektu dźwigni byłoby zbyt prostym uproszczeniem. Nie mniej istotne są mechanizmy stymulujące racjonalne gospodarowanie środkami publicznymi. W tym kontekście można wspomnieć o takich rozwiązaniach proefektywnościowych, jakie zostały zastosowane w odniesieniu do wsparcia dotacyjnego jak:

- generalny wymóg wnoszenia przez beneficjentów wkładu własnego do projektów, który sprzyjał ograniczaniu zjawiska sztucznego zawyżania kosztów kwalifikowalnych

projektów – ich wzrost pociągał za sobą automatycznie wzrost wartości środków prywatnych, jakie firma musiała zainwestować w projekt;

- stosowanie na etapie oceny kryterium: „Nakłady na realizację projektu”, w ramach którego oceniano niezbędną i zasadność nakładów w kontekście planowanych do uzyskania wskaźników;
- stosowanie na etapie oceny kryterium: „Wkład w zakładane efekty realizacji Programu”, w ramach którego oceniano m.in efektywność przyjętych rozwiązań rozumianą jako stosunek dofinansowania z Programu do planowanych rezultatów w świetle oczekiwanych efektów osi/działania/poddziałania;
- zobowiązanie beneficjentów zapisami Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków²⁶ do przeprowadzania procedury rozeznania rynku dla wydatków z przedziału 20 – 50 tys. zł i procedury konkurencyjności, dla wydatków, których wartość przekraczała 50 tys. zł. Zgodnie z zapisami Wytycznych wydatki w ramach projektu muszą być ponoszone w sposób przejrzysty, racjonalny i efektywny czemu służy zastosowanie ww. procedur.

Efekty wsparcia w postaci grantów na usługi B+R

Informacje wprowadzające

Wśród typów projektów przewidzianych do realizacji w poddziałaniu 1.1.1 przewidziano projekt polegający na stworzeniu mechanizmu wsparcia zakupu usług B+R związanych z opracowaniem, rozwojem lub praktycznym zastosowaniem nowego lub ulepszanego produktu / technologii realizowany w formule projektu grantowego. Jego szczegółowe założenia zostały zawarte w załączniku 8.8 do SZOOP RPO WP, w którym wskazano, że przedsiębiorcy uzyskują bezzwrotne wsparcie z przeznaczeniem na finansowanie usług badawczo-rozwojowych (usług B+R), świadczonych przez wybranego przez siebie usługodawcę (formuła popytowa). W trybie konkursowym wybrano beneficjenta projektu (nazywanego też Operatorem systemu), który odpowiadał za organizację konkursów dla przedsiębiorców. Pierwszy został ogłoszony pod koniec 2021 r. natomiast ostatni w październiku 2022 r. Wsparcie otrzymało 95 firm a łączna kwota dotacji wyniosła 14,2 mln zł. Z badań ankietowych wynika, że głównymi powodami, dla których firmy zdecydowały się skorzystać ze wsparcia w postaci usług B+R były: niedysponowanie odpowiednimi zasobami kadrowymi (73%) i infrastrukturalnymi (63%), by samodzielnie rozwiązać problem badawczy opisany we wniosku o grant.

Charakterystyka wspartych podmiotów

Jeżeli chodzi o profil wspartych przedsiębiorstw to dominowały wyraźnie (67% udział) firmy mikro. 23% grantobiorców stanowiły firmy małe, 5% firmy średnie i 5% firmy duże. Warto zauważyć, że struktura wielkościowa grantobiorców znacząco odbiega od struktury

²⁶ Pełna nazwa: Wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020.

beneficjentów działania 1.1 (w której dominowały większe podmioty gospodarcze – zatrudniające powyżej 9 pracowników), mimo że wsparcie również dotyczyło aktywności firm w obszarze badań i rozwoju. Przyczyn takiej sytuacji można upatrywać w dwóch czynnikach: po pierwsze maksymalna wartość wsparcia możliwa do uzyskania w projekcie grantowym (170 tys. zł) była nieporównywalnie niższa od średniej wartości wsparcia dotacyjnego (2,1 mln zł). Można założyć, że kwota ta była atrakcyjna głównie dla firm o mniejszym potencjale finansowym, który zazwyczaj jest skorelowany z wielkością firmy. Po drugie ograniczenie wartości kosztów kwalifikowanych pojedynczego projektu do kwoty 200 tys. zł przy jednoczesnej intensywności wsparcia na poziomie 85% przekładało się na relatywnie nieduży wkład własny, jaki firmy musiały wnieść do projektu. W praktyce wyniósł on 48,3 tys. zł. Tym samym granty były zdecydowanie bardziej dostępne dla firm mikro aniżeli dotacje, w których średnia wartość wkładu własnego wyniosła 1,25 mln zł.

Dominowały firmy o dłuższym stażu rynkowym. 77% w momencie składania wniosku prowadziło działalność od przynajmniej trzech lat. Żadna firma nie była obecna na rynku krócej niż rok.

Z badań ankietowych wynika, że wśród wspartych firm dominowały prowadzące działalność w sekcji C Przetwórstwo przemysłowe (35%) oraz sekcji M Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (29%).

Tabela 12 Struktura branżowa firm, które korzystały z grantów na korzystanie z usług badawczych

Sekcja PKD	Udział w strukturze grantobiorców
C. Przetwórstwo przemysłowe	35%
D. Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych	6%
F. Budownictwo	6%
G. Handel hurtowy i detaliczny	12%
M. Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	29%
P. Edukacja	3%
S. Pozostała działalność usługowa	9%

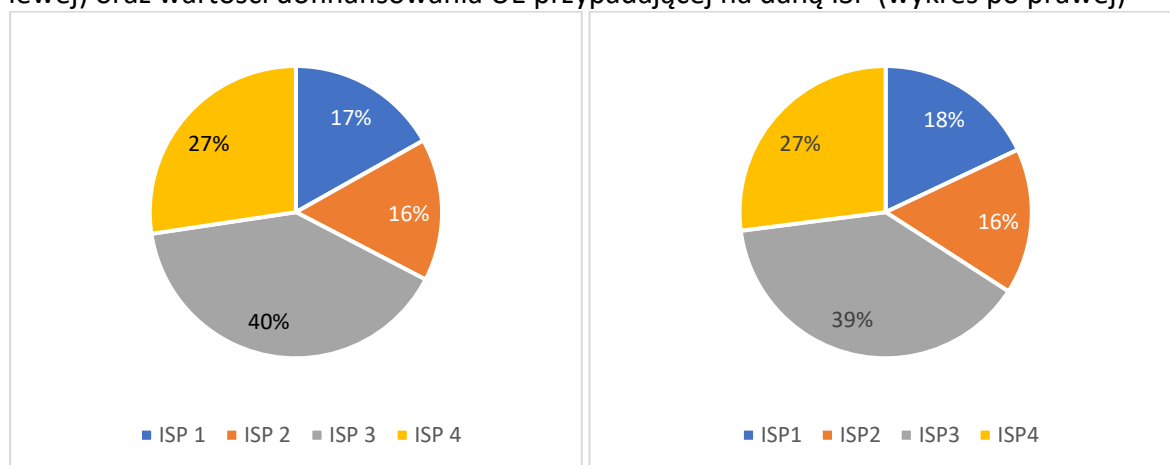
Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=40)

Nie powinno to stanowić zaskoczenia. Zgodnie z danymi GUS to właśnie w tych sekcjach przeznaczają się największe nakłady na prace B+R. Przy okazji struktury branżowej firm warto przedstawić jak wyglądał rozkład wspartych przedsięwzięć według ISP. Dominowała wyraźnie ISP 3 tj. Technologie efektywne w produkcji, przesyłach, dystrybucji i zużyciu energii i paliw oraz w budownictwie, na którą przypadło 40% ogółu udzielonych grantów. Należy przyjąć, że

ta ISP ma najszerszy zakres przedmiotowy, obejmuje bowiem szerokie spektrum procesów, w których jest możliwym zastosowanie technologii ekoefektywnych w „pojemnych”, jeżeli chodzi o liczbę działających firm branżach, takich jak przemysł czy budownictwo. Niski, bo wynoszący 17%, udział ISP 1 można przypisywać jej wąskiemu zakresowi (technologie offshore i portowo-logistyczne), który z pewnością znajduje swoje odzwierciedlenie w wielkości populacji firm „zajmujących się” tymi technologiami. W przypadku ISP 2 „Technologie interaktywne w środowisku nasyconym informacyjnie” relatywnie niewielki udział (16%) mógł być związany z wątpliwościami dotyczącymi kwalifikowania działalności polegającej na tworzeniu oprogramowania do prac badawczo-rozwojowych. Mogło też dojść do zjawiska samo-wykluczenia się firm z ubiegania się o wsparcie z powodu przekonania, że firma nie prowadzi prac B+R i tym samym nie spełni warunków konkursu. Dodatkowo na rozkład projektów według ISP mogła wpływać aktywność potencjalnych usługodawców w informowaniu przedsiębiorców o możliwościach pozyskania grantu. Przykładowo część grantów trafiła do spółek celowych jednego z instytutów badawczych. Szczegółowe dane nt. rozkładu projektów wg. ISP zawiera wykres nr 5.

Warto też dodać, że w zasady przyznawania wsparcia wbudowano mechanizmy, które z pewnością wpływały na ostateczny rozkład grantów według ISP. W dokumentacji konkursowej wskazano, że Operator tj. beneficjent projektu grantowego dokonuje weryfikacji wniosków zgodnie z kolejnością ich złożenia, przy czym dokona weryfikacji konkretnej liczby wniosków w ramach każdej z ISP. Ponadto określono jaka część całkowitej puli środków spośród przeznaczonych na konkurs może trafić do poszczególnych ISP. W przypadku gdyby projekt miał być kontynuowany warto zrezygnować z ograniczania liczby wniosków, które będą podlegać weryfikacji, tak by zapewnić wybór najlepszych projektów spośród wszystkich złożonych, a nie tylko złożonych w najkrótszym terminie od otwarcia naboru.

Wykres 5 Struktura grantów w układzie Inteligentnych Specjalizacji Pomorza (wykres po lewej) oraz wartości dofinansowania UE przypadającej na daną ISP (wykres po prawej)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych przekazanych przez Zamawiającego

Charakterystyka wspartych usług

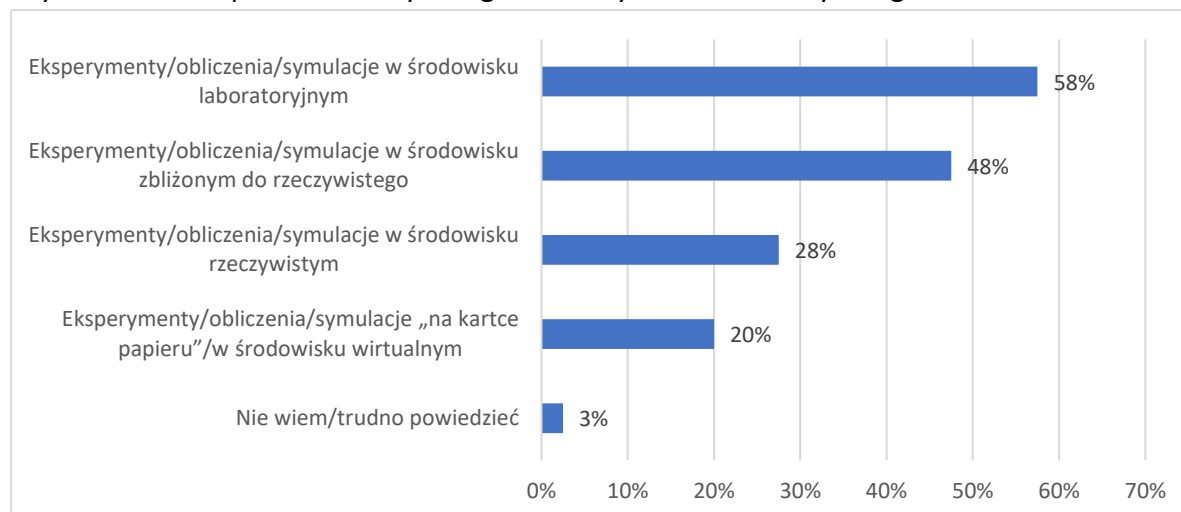
Zgodnie z założeniami projektu firmy mogły ubiegać się o dofinansowanie w postaci grantu na sfinansowanie części kosztów związanych z przeprowadzeniem w ramach ich przedsiębiorstw usług badawczo-rozwojowych nakierowanych na opracowanie i implementację innowacyjnych rozwiązań. Grantobiorcy byli zobowiązani do wyboru usługodawców w trybie konkurencyjnym. Rolę usługodawców mogły pełnić jednostki badawczo-rozwojowe²⁷ lub centra badawczo-rozwojowe²⁸. Z deklaracji grantobiorców objętych badaniem ankietowym wynika, że połowę usługodawców stanowiły jednostki naukowe (uczelnie, instytuty badawcze, instytuty Polskiej Akademii Nauk) a 40% przedsiębiorstwa. Z przekazanych przez beneficjenta projektu danych wynika, że usługi badawcze świadczyło 29 unikatowych podmiotów przy czym 1/3 usług została wykonana przez 2 podmioty.

Grantobiorcy oczekiwali od usługodawców najczęściej opracowania rozwiązań np. w postaci prototypów (73%) oraz zaproponowania koncepcji rozwiązań np. w postaci rysunków technicznych, opisów możliwych kierunków działania (63%). Tylko co trzeciego badanego satysfakcjonowało wyłącznie przeprowadzenie prac o charakterze analitycznym, na podstawie których firma sama wyciągnęła odpowiednie wnioski. Usługi dotyczyły najczęściej eksperymentów/obliczeń/symulacji w środowisku laboratoryjnym oraz w środowisku zbliżonym do rzeczywistego. Wpływ na relatywnie rzadkie wskazania na prace badawcze prowadzone w środowisku rzeczywistym miała zapewne ograniczona wartość grantu oraz stosunkowo krótki czas na jego wykorzystanie i rozliczenie. Należy przyjąć, że tego rodzaju działalność B+R jest, w ujęciu chronologicznym, podejmowana jako ostatnia. Ponadto można zakładać, że z uwagi na pełnoskalowość - wynikającą z operowania w warunkach rzeczywistych - wiąże się z dużymi kosztami. Zaledwie 20% odsetek wskazań na badania „na kartce papieru/w środowisku wirtualnym” odzwierciedla oczekiwania firm, które w niemal ¾ przypadków dotyczyły opracowania konkretnych rozwiązań np. prototypów. Trudno sobie wyobrazić osiągnięcie takiego efektu w przypadku ograniczenia się do analiz/obliczeń o stricte teoretycznym charakterze.

²⁷ Wskazane w treści Ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. - Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce.

²⁸ W rozumieniu art. 17 Ustawy z dnia 30 maja 2008 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej.

Wykres 6 Zakres przedmiotowy usług badawczych finansowanych z grantów



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=40)

Usługi dotyczyły najczęściej innowacji produktowych (90%), zdecydowanie rzadziej procesowych (23%). Co warto podkreślić, dla 68% firm rozwiązanie problemu badawczego stanowiącego przedmiot usługi badawczej miało bardzo duże lub kluczowe znaczenie z punktu widzenia funkcjonowania firmy.

Efekty wsparcia

Analizy dotyczące efektów warto rozpocząć od określenia w jakim stopniu zrealizowana została podstawowa funkcja grantu tj. dostarczenie przedsiębiorstwu wiedzy, która będzie użyteczna z punktu widzenia rozwiązania problemu badawczego opisanego we wniosku o grant. Z deklaracji respondentów wynika, że w 56% przypadków problem udało się rozwiązać dzięki usłudze badawczej. Co ważne, rezultatem żadnej z usług badawczych nie było wykazanie, że problemu nie da się rozwiązać lub, że rozwiązanie jest nieopłacalne. Połowa grantobiorców jest w trakcie wdrażania rozwiązań, natomiast 37% już dokonało wdrożenia (w zdecydowanej większości przypadków w przedsiębiorstwie, tylko jeden respondent zadeklarował udzielenie licencji). Wdrożenia były dokonywane relatywnie niedawno – pierwsze umowy o udzielenie grantu zostały podpisane w kwietniu 2022 r. Grantobiorcy mieli 6 miesięcy na skorzystanie z usługi badawczej. Można zatem zakładać, że do wdrożeń dochodziło w 2023 r. To tłumaczy dlaczego relatywnie nieduże odsetki badanych zadeklarowały pozytywny wpływ wdrożenia na różne wymiary konkurencyjności firmy. Równocześnie w przypadku części efektów firmy spodziewają się ich wystąpienia w przyszłości. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 13 Dotychczasowy i spodziewany wpływ skorzystania z usługi badawczej finansowanej z grantu na konkurencyjność firm

Parametry konkurencyjności	Tak, efekt już wystąpił	Jeszcze nie, ale spodziewamy się wystąpienia takiego efektu	Nie i taki efekt raczej nie wystąpi	Nie wiem/trudno powiedzieć
Wzrost przychodów	11%	77%	6%	6%
Wzrost zysków	11%	66%	6%	17%
Wzrost rentowności (relacji kosztów do przychodów)	11%	67%	11%	11%
Wzrost zatrudnienia	11%	28%	39%	22%
Umocnienie pozycji na głównym rynku działalności	28%	60%	6%	6%
Wzrost udziału w rynku	17%	44%	17%	22%
Wzrost wydajności	17%	22%	28%	33%

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=40)

Z deklaracji respondentów wynika, że najczęstszym efektem dokonania wdrożenia rozwiązania, którego dotyczyła usługa badawcza, był/będzie wzrost przychodów oraz umocnienie pozycji firmy na głównym rynku działalności (oba po 89% wskazań). Najbardziej należy spodziewać się efektów w postaci wzrostu wydajności oraz wzrostu zatrudnienia (oba po 39% wskazań). Jeżeli chodzi o wydajność, to taki rezultat należy zapewne przypisywać faktowi, że usługi badawcze w zdecydowanej większości dotyczyły innowacji produktowych a nie procesowych. Z kolei wzrost zatrudnienia należy traktować w kategoriach efektu możliwego do zaobserwowania w dłuższej perspektywie czasowej – zazwyczaj jako konsekwencji poprawy pozycji firmy na rynku i jej wskaźników finansowych. Ponadto firmy w obliczu rosnących kosztów pracy mogą wybierać strategię optymalizacji zasobów kadrowych w firmie a nie ich zwiększania.

93% spośród tych grantobiorców, którzy wdrożyli innowację w swojej firmie wykorzystuje ją lub zamierza wykorzystywać w związku z działalnością firmy na rynkach zagranicznych. Bardzo wyraźne są/będą efekty skorzystania z grantu w sferze działalności innowacyjnej firm. W zależności od rodzaju efektu pozytywne oddziaływanie wsparcia wystąpiło lub wystąpi w przypadku przynajmniej 85% usługobiorców. Najczęściej respondenci wskazywali na wzrost poziomu innowacyjności firmy, natomiast najrzadziej na wzrost skłonności do inwestowania w przyszłości w infrastrukturę B+R. W kontekście tej odpowiedzi należy dodać,

że środki z grantu nie mogły być przeznaczone na inwestycje w środki trwałe. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

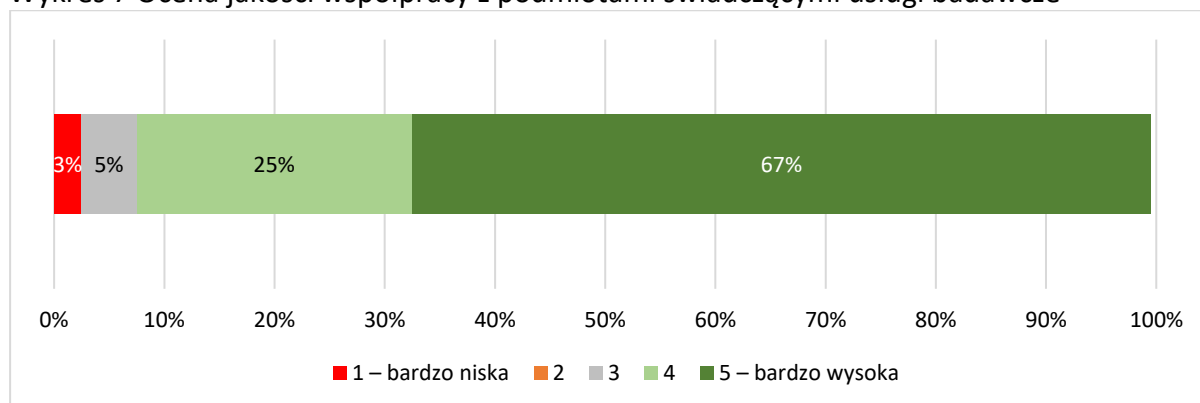
Tabela 14 Dotychczasowy i spodziewany wpływ skorzystania z usługi badawczej finansowanej z grantu na innowacyjność firm

Parametry potencjału innowacyjnego	Tak, taki efekt już wystąpił	Jeszcze nie, ale przewidujemy, że taki efekt wystąpi	Taki efekt nie wystąpił i raczej już nie wystąpi	Nie wiem /trudno powiedzieć
Poziom innowacyjności firmy	43%	54%	3%	0%
Wzrost potencjału firmy w zakresie prowadzenia prac badawczo-rozwojowych (większa skala, bardziej ambitne tematy)	33%	54%	8%	5%
Wzrost skłonności do realizacji w przyszłości prac B+R	57%	28%	5%	10%
Wzrost skłonności do inwestowania w przyszłości w infrastrukturę B+R	52%	30%	5%	13%
Wzrost nakładów firmy na działalność badawczo-rozwojową	33%	52%	3%	10%
Wzrost Państwa skłonności do korzystania z usług badawczych jednostek naukowych	47%	43%	5%	5%

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=40)

Na zakończenie warto przyjrzeć się efektom wsparcia w obszarze współpracy przedsiębiorstw z zewnętrznymi podmiotami w związku z podejmowanymi działaniami badawczo-rozwojowymi. W pierwszej kolejności warto zauważyć, że dzięki grantom niemal 2/3 firm zainicjowało współpracę badawczą z nowymi podmiotami, z których usług nigdy wcześniej nie korzystali. Aż 81% badanych współpracowało lub zamierza współpracować z usługodawcą zlecając mu kolejne prace do wykonania. Tak wysoki odsetek znajduje swoje wytłumaczenie w opiniach respondentów na temat jakości usługi badawczej finansowanej z grantu. Aż 93% badanych uznało jakość usługi za wysoką lub bardzo wysoką. Szczegółowe dane zawiera poniższy wykres.

Wykres 7 Ocena jakości współpracy z podmiotami świadczącymi usługi badawcze



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=40)

Pozytywne doświadczenia związane ze współpracą z usługodawcami przekładają się na bardzo wysoką skłonność firm do korzystania w przyszłości z usług badawczych – zamiar taki wyraziło aż 93% badanych (63% - zdecydowanie tak, 30% - raczej tak). Niemal powszechne były deklaracje firm o pozytywnym wpływie grantu zarówno na proces nawiązywania współpracy badawczej jak i jej przebieg. Badani wskazywali, że dzięki skorzystaniu z usługi badawczej finansowanej z grantu będzie im w przyszłości łatwiej:

- znaleźć podmiot świadczący usługę badawczą (97%)²⁹;
- określić zakres prac niezbędnych do wykonania (97%);
- prowadzić negocjacje z usługodawcą dotyczące np. ceny usługi, terminu jej wykonania (89%);
- przygotować zapisy umowy z usługodawcą (89%);
- dokonać odbioru prac (89%).

Powyższe dane pozwalają stwierdzić, że generalnie wzrósł potencjał firm w zakresie nawiązywania i prowadzenia współpracy z podmiotami świadczącymi usługi badawcze. Będzie on z pewnością cenny w trakcie ubiegania się przez firmy o wsparcie z publicznych źródeł finansowania prac B+R. Wykazanie we wniosku aplikacyjnym doświadczenia związanego z korzystaniem z usługi badawczej z pewnością jest atutem, który może być brany pod uwagę podczas oceny wniosku. Sama umiejętność nawiązywania takiej współpracy może być bezcenna, jeżeli firma będzie chciała złożyć wniosek w konsorcjum z innym podmiotem, lub jeżeli będzie chciała korzystać z usług badawczych w formule podwykonawstwa. Tym samym można stwierdzić, że projekt μ Granty B+R dla przedsiębiorstw realizował założony cel jakim był wzrost efektywności aplikacji przez przedsiębiorstwa o środki krajowe i europejskie. Rzeczywista skala tego wzrostu będzie możliwa do określenia dopiero w przyszłości. Projekt był realizowany w tzw. okresie przejściowym między perspektywami finansowymi, w którym liczba ogłaszanych naborów na

²⁹ Wartości są sumą wskazań na odpowiedzi „zdecydowanie tak” i „raczej tak”.

wsparcie projektów B+R była bardzo ograniczona. Poza tym od momentu jego realizacji upłynął krótki czas.

Ocena dopasowania wsparcia do potrzeb grantobiorców

Grantobiorcy zostali w badaniu ankietowym poproszeni również o wyrażenie opinii na temat szeregu zasad związanych z ubieganiem się o środki oraz realizacją projektu. Z zaprezentowanych na poniższym wykresie danych wyłania się generalnie pozytywny obraz, wskazujący na wysoką adekwatność wsparcia do oczekiwań przedsiębiorców.

Wykres 8 Dopasowanie wsparcia do potrzeb grantobiorców – suma wskazań na oceny 4 (ocena pozytywna) i 5 (ocena bardzo pozytywna)



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=40)

Najwięcej pozytywnych ocen (4 i 5 w pięciostopniowej skali szkolnej) przyznano procesowi rozliczania grantu co wskazuje na to, że był on relatywnie nieskomplikowany. $\frac{3}{4}$ i więcej badanych pozytywnie wyraziło się na temat czasu (tempa) zawarcia umowy z beneficjentem projektu oraz czasu oceny wniosku o grant, a także jakości bezpłatnego wsparcia eksperckiego dotyczącego sformułowania zakresu i warunków usługi. Ten ostatni element zasługuje na osobne omówienie, bowiem wyróżniał omawiany projekt grantowy na tle innych – realizowanych w innych regionach lub na poziomie kraju – projektów dotyczących finansowania usług badawczych. Wnioskodawca, którego wniosek został zweryfikowany pozytywnie, zostawał objęty bezpłatnym wsparciem eksperckim w celu wyszukania optymalnego rozwiązania wskazanego we Wniosku problemu, sformułowania zakresu i warunków usługi badawczej oraz opisanie tego rozwiązania w Karcie Projektu. Karta Projektu stawała się integralną częścią wniosku o grant, który podlegał dalszej ocenie formalnej i

merytorycznej. Beneficjent projektu dobierał eksperta do projektu, starając się zachować maksymalną zbieżność między wiedzą i doświadczeniem eksperta, a problemem badawczym opisanym we wniosku. Maksymalny wymiar czasowy wsparcia wynosił 30 godzin. Przyjęte rozwiązanie należy uznać za trafne zwiększało, bowiem szanse na lepsze dopasowanie usługi badawczej do rzeczywistych potrzeb firmy. Z drugiej strony z punktu widzenia beneficjenta projektu stwarzało dodatkowe wyzwania, dotyczące przede wszystkim procesu rekrutacji ekspertów, który musiał odbywać się w sformalizowanej procedurze, uregulowanej w prawie zamówień publicznych (PZP) – beneficjent, jako spółka, w której większościowe udziały posiadał podmiot publiczny, był zobligowany do stosowania PZP. W przyszłości, gdyby projekt miał być kontynuowany, warto dokonać zmian w sposobie naboru ekspertów merytorycznych, bowiem stosowanie procedur określonych w prawie zamówień publicznych jest skomplikowane i czasochłonne i utrudnia dobór ekspertów pod konkretne projekty.

Jeżeli chodzi o najniżej oceniany przez przedsiębiorców element projektu to była nim wysokość grantu. Jak wskazywano mogła ona wynieść maksymalnie 170 tys. zł. Rzeczywiście wydaje się, że jest to kwota relatywnie niewielka, zwłaszcza w kontekście jej przeznaczenia czyli usług B+R. Warto też zauważyć, że podpisywanie umów z grantobiorcami przypadło na okres zwiększonej dynamiki procesów inflacyjnych, co z pewnością nie pozostało bez wpływu na opinie respondentów nt. wysokości grantu.

Efekty realizacji przedsięwzięcia strategicznego „Animacja rozwoju obszarów Inteligentnych Specjalizacji Pomorza jako element Procesu Przedsiębiorczego Odkrywania (Smart Progress)”

Projekt Województwa Pomorskiego „Animacja rozwoju obszarów Inteligentnych Specjalizacji Pomorza jako element Procesu Przedsiębiorczego Odkrywania (Smart Progress)” realizowany był w latach 2019-2022. Jego celem był rozwój obszarów ISP poprzez skoordynowane działania animacyjne w zakresie procesu przedsiębiorczego odkrywania (PPO).

Analizę efektów projektu warto rozpocząć od efektów zakładanych, wyrażanych pod postacią systemu wskaźników. W projekcie przewidziano monitorowanie trzech wskaźników odnoszących się stricte do zaplanowanych w projekcie działań³⁰. Poniższa tabela zawiera informacje o stopniu ich osiągnięcia.

Tabela 15 Zakładane i osiągnięte wartości wskaźników przypisanych do projektu Smart Progress

Nazwa wskaźnika	Wartość zakładana	Wartość osiągnięta	Poziom osiągnięcia
Liczba zrealizowanych raportów, opracowań, analiz	16	16	100%

³⁰ We wniosku o dofinansowanie wskazano 4 wskaźniki, z których jeden dotyczył liczby utrzymanych miejsc pracy [EPC]. Zgodnie z danymi z systemu SL wartość docelowa i osiągnięta wskaźnika to zero więc nie będzie on omawiany.

Nazwa wskaźnika	Wartość zakładana	Wartość osiągnięta	Poziom osiągnięcia
Liczba zorganizowanych konferencji, spotkań tematycznych, warsztatów, paneli	48	48	100%
Liczba uczestników w konferencjach, spotkaniach tematycznych, warsztatach i panelach	950	1012	107%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Z powyższych danych jasno wynika, że zakładane wartości docelowe wskaźników zostały osiągnięte. Warto poddać je bardziej szczegółowemu omówieniu, które pozwoli na lepsze scharakteryzowanie podejmowanych w ramach projektu działań.

Jeżeli chodzi o liczbę zrealizowanych raportów, opracowań, analiz to należy wspomnieć przede wszystkim o raportach dotyczących analizy dynamiki rozwoju Inteligentnych Specjalizacji Pomorza – czterech analitycznych, czterech kompetencyjnych i jednym głównym. Raporty zostały opracowane przez prywatne podmioty w 2021 r. Głównym źródłem prezentowanych w nich informacji było badanie ankietowe 825 przedsiębiorstw, których działalność została określona jako związana z obszarem którejś z ISP oraz 407 przedsiębiorstw, których działalność została określona jako niezwiązana z żadnym z obszarów ISP (traktowanych jako grupa kontrolna). Raporty należy uznać za cenne źródło danych dających wgląd w różne wymiary działalności firm (m.in. automatyzacja, cyfryzacja, eksport, działalność innowacyjna w tym B+R, współpraca z innymi podmiotami), a także dostarczających wiedzy nt. ich potrzeb kompetencyjnych. Z pewnością mogą sprzyjać zaprojektowaniu adekwatnych, do potrzeb firm należących do ISP, instrumentów wsparcia. Warto rozważyć cykliczny charakter przygotowywania tego rodzaju opracowań, bowiem dynamicznie zmieniające się otoczenie (pandemia, wojna w Ukrainie, inflacja etc.) z pewnością przekłada się na sposób funkcjonowania firm i wyzwania z jakimi przychodzi im się zmierzyć.

Oprócz wspomnianych raportów powstało też kilka opracowań dotyczących konkretnych zagadnień, istotnych z punktu widzenia rozwoju poszczególnych specjalizacji (np. potencjał energetyczny gmin województwa pomorskiego w kontekście możliwości budowy wysp energetycznych, autonomiczne jednostki pływające czy ocena potencjału województwa pomorskiego w kontekście wyzwań z zakresu wirusologii).

Podejmowane w ramach projektu działania związane z opracowywaniem różnego rodzaju materiałów o charakterze analitycznym wprost służyły realizacji celu szczegółowego I projektu, jakim było wdrożenie kompleksowego systemu monitorowania ISP poprzez utworzenie bazy ISP oraz realizację badań podmiotów z obszarów ISP i analizę uzyskanych danych. Warto w tym miejscu dodać, że oprócz ww. raportów/opracowań przygotowana została również baza firm należących do ISP.

Jeżeli chodzi o liczbę zorganizowanych konferencji, spotkań tematycznych, warsztatów, paneli, to należy zaznaczyć, iż do wartości wskaźnika były, zgodnie z zapisami studium wykonalności, wliczane tylko wybrane³¹. Faktyczna liczba wydarzeń była wyraźnie wyższa. Warto wymienić przede wszystkim:

- 37 webinarów pod hasłem „Pomorska podróż. Kierunek innowacje” – webinary zostały pomyślane jako cykl spotkań ułożonych w kilka grup tematycznych takich jak np: „Od inspiracji do innowacji – wsparcie przy starcie”, „Paliwo dla innowacji – czyli jak zwiększyć szansę na komercjalizację”, „Turbulencje w podróży. Czyli jak z kryzysu uczynić szansę na sukces”, „Stawiamy na klastry”, „Ochrona potencjału innowacyjnej firmy”, „Startuję z pomysłem na biznes”. W ramach każdej grupy organizowanych było od 1 do kilku webinarów. Prowadzili je eksperci specjalizujący się w tematyce zbieżnej z przedmiotem danego webinaru. Spotkania trwały około trzech godzin. Wysoko ocenić należy dobór tematów, w którym istotny nacisk położono na zagadnienia natury praktycznej (np. ulga na działania B+R, przygotowywanie innowacyjnego projektu, negocjowanie umowy konsorcjum, jak zaprezentować swój pomysł na biznes przed potencjalnym inwestorem), jak również zadbano o ich aktualność z punktu widzenia zmian zachodzących w otoczeniu społeczno-gospodarczym (np. tematy dotyczące zmian w projektach, cyfryzacji czy łańcuchów dostaw jako stanowiące odpowiedź na wyzwania związane z pandemią COVID-19);
- 8 spotkań w ramach tzw. Akademii Nowoczesnej Administracji. Adresatami spotkań byli przedstawiciele administracji i podmiotów publicznych, zwłaszcza urzędów jednostek samorządu terytorialnego, a spotkania miały służyć m.in. budowie społeczności innowatorów, wspólnie realizujących wojewódzkie cele rozwojowe. Spotkania dotyczyły m.in. takich zagadnień jak: „Budowanie kultury innowacyjności w JST”, „Ocena innowacji, innowacyjnych pomysłów i technologii”, „Nowe mechanizmy zamówień publicznych”. Działania wpisywały się wprost w cel szczegółowy V projektu jakim była: promocja ISP oraz idei PPO, rozwój kompetencji pracowników administracji publicznej odpowiedzialnych za prowadzenie PPO;
- 2 Konferencje – tematem przewodnim jednej było podsumowanie wyników badania „Analiza dynamiki rozwoju Inteligentnych Specjalizacji Pomorza”, natomiast druga podsumowywała efekty kilkuletnich działań samorządu podejmowanych na rzecz rozwoju ISP;
- 70 spotkań tematycznych zorganizowanych przez Liderów ISP - zgodnie z zapisami dokumentacji przetargowych Liderzy byli zobligowani do:
 - organizacji minimum 4 spotkań tematycznych z ekspertami dziedzinowymi, zgodnie z rozpoznanymi potrzebami ISP. Wśród przykładowych tematów spotkań można wymienić: „Logistyka w morskiej energetyce wiatrowej”,

³¹ Między innymi nie uwzględniano spotkań/warsztatów organizowanych przez Liderów ISP

akceleracja projektów z branży digital healthcare, pozyskiwanie funduszy oraz rozliczanie projektów i innowacyjnych prac badawczo-rozwojowych;

- o organizacji minimum 2 spotkań tematycznych z ekspertami w ramach zagadnienia „Integrowanie ISP” – w zakresie, np.: promowania współpracy dużych firm z innowacyjnymi start-upami, promowania i poznawania członków ISP z ofertą ośrodków B+R, design thinking, ochrony własności intelektualnej, komercjalizacji;
- o organizacji minimum 2 spotkań tematycznych w ramach zagadnienia „Współdziałanie ISP” – wsparcie eksperckie podczas spotkań ma służyć m.in. poszukiwaniu kreatywnych rozwiązań na styku dwóch lub więcej specjalizacji;
- o organizacji minimum 2 spotkań tematycznych z ekspertami w ramach zagadnienia „Działania zmierzające do organizowania centrów rozwoju kompetencji” na rzecz ISP – w zakresie wg. wskazań Zamawiającego;

Warto zauważyć, że Liderzy zorganizowali większą od wymaganej w dokumentacji przetargowej liczbę spotkań, co z jednej strony wskazuje na ich wysokie zaangażowanie w realizację przedsięwzięcia, a z drugiej świadczy o rzeczywistym popycie na tego rodzaju aktywności ze strony podmiotów reprezentujących ISP;

- Pomorskie Mistrzostwa Wirtualnej Przedsiębiorczości, dzięki którym, zgodnie z informacjami ze strony projektu, 10 zespołów studenckich z kierunków spokrewnionych z ISP, kształciło swoje kompetencje przedsiębiorcze, wcielając się w rolę właścicieli agencji interaktywnych;
- Maraton programistyczny „Hack4change”, współorganizowany razem z Fundacją CODE:ME oraz Marek Kamiński Academy. W jego trakcie uczestnicy poszukiwali nieszablonowych koncepcji i rozwiązań na styku technologii i ekologii.

Jeżeli chodzi o liczbę uczestników w konferencjach, spotkaniach tematycznych, warsztatach i panelach to przekroczyła ona 1000. Należy dodać, że chodzi tutaj wyłącznie o uczestników unikatowych (dana osoba była liczona tylko raz niezależnie od tego w ilu wydarzeniach brała udział). Liczba uczestników, wliczając w nią osoby powtarzające się przekroczyła 2000. Największym zainteresowaniem, jeżeli chodzi o webinaria i spotkania w ramach tzw. Akademii Nowoczesnej Administracji, cieszyły się następujące: „Nowe mechanizmy zamówień publicznych” oraz „Lean Management jako wsparcie produktywności i efektywności w administracji publicznej”. W przypadku webinarów pięcioma, które zgromadziły największą liczbę uczestników (90 i więcej) były następujące:

- „Nowa perspektywa – nowe możliwości. Jak pozyskiwać środki na innowacje z budżetu unijnego na lata 2021-2027”;
- „Zmiany w projekcie – jak nie dać się zaskoczyć”;
- „Jak napędzać rozwój firmy poprzez mechanizm ulgi podatkowej na prace B+R oraz własność intelektualną?”;

- „Przyciąganie talentów. Jak znaleźć, zatrudnić i zatrzymać najlepszych”;
- „Zarządzanie projektami innowacyjnymi”.

Należy stwierdzić, że wszystkie spośród wymienionych wyżej działań, a w szczególności webinary i spotkania tematyczne, w bezpośredni sposób przyczyniały się do osiągnięcia celu szczegółowego projektu, jakim było wzmocnienie potencjału intelektualnego i kadrowego dla kreowania innowacyjnych produktów/usług w obszarach ISP.

Warto pochylić się też nad efektami, które nie znalazły swojego odzwierciedlenia w systemie wskaźników, natomiast są istotne z punktu widzenia realizacji celu projektu, jakim był rozwój obszarów ISP poprzez skoordynowane działania animacyjne w zakresie PPO.

W pierwszej kolejności warto zwrócić uwagę na wyłonienie (w procedurze przetargowej) tzw. Liderów ISP, czyli podmiotów, których zadaniem było świadczenie usługi wsparcia organizacyjnego i merytorycznego inteligentnych specjalizacji oraz wypracowanie obszarów współpracy pomiędzy specjalizacjami, poprzez skoordynowane działania Liderów oraz w oparciu o integrację i aktywizację podmiotów specjalizacji, budowanie relacji z partnerami zewnętrznymi, a także bieżące monitorowanie potrzeb interesariuszy ISP. Koncepcję outsourcingowania przez Urząd Marszałkowski części zadań związanych ze wsparciem ISP należy uznać za słuszną. Jej zastosowanie przyniosło takie korzyści jak: sprawna realizacja szerokiego wachlarza działań, których samodzielne podejmowanie przez UM mogłoby być utrudnione (np. z uwagi na ograniczone zasoby kadrowe, czy brak na tyle dobrze rozwiniętych relacji z firmami należącymi do ISP, jakie posiadali Liderzy), wzmocnienie potencjału trzech podmiotów z regionu w zakresie podejmowania działań na rzecz rozwoju ISP, lepsze sprofilowanie podejmowanych działań pod potrzeby konkretnych ISP (brak efektu „centralizacji i standaryzacji”).

Widocznym efektem projektu było powołanie tzw. grup tematycznych, których działalność miała orientować się wokół konkretnych zagadnień badawczych. Powołano łącznie 14 grup (ISP1: edukacja branżowa, mix energetyczny/paliwa, nowe technologie; ISP2: pojazdy autonomiczne, rozwiązania dla obszaru Przemysłu 4.0, rozwiązania dla obszaru ISP 1 – Port 4.0; ISP3: budownictwo niskoenergetyczne, wyspy energetyczne, cyfryzacja gospodarki energetycznej, lokalne ciepłownictwo; ISP4: telemedyczna, diagnostyczna, edukacyjna i uzdrowiskowa). Działalność niektórych grup zaowocowała wymiernymi efektami. Należy tutaj wspomnieć przede wszystkim o

- Udziale firm z Grupy Roboczej Pojazdy Autonomiczne w międzynarodowym projekcie „InSecTT - Intelligent Secure Trustable Things – Inteligentne Bezpieczne Godne Zaufania Rzeczy”. Budżet projektu to 44 mln EUR a partnerami jest 12 krajów. Celem polskiej części projektu jest: rozwijanie bezpiecznych systemów IoT, wspartych rozwiązaniami z zakresu sztucznej inteligencji, przeciwdziałanie atakom cybernetycznym w obrębie tzw. Internetu Rzeczy i poprawa bezpieczeństwa żeglugi wyposażenie statku hydrograficznego „TUCANA” w szereg radarów, lidarów i czujników wspomagających np. cumowanie jednostki do brzegu;

- Pozyskanie przez firmy z grupy telemedycznej dofinansowania z poddziałania 1.1.1 NCBR na realizację projektu „PostureScan” - stworzony system, oparty o metody uczenia maszynowego umożliwi pielęgniarcom, fizjoterapeutom oraz lekarzom sprawną i efektywną ocenę postawy u dzieci, wyszukiwanie wad postawy oraz deformacji na wczesnym ich etapie;
- Pozyskanie przez firmy z grupy diagnostycznej finansowania na projekt B+R „Korona/grypa”;
- Podpisanie między członkami grup roboczych: telemedycznej i diagnostycznej listu intencyjnego ws. powołania Pomorskiego Klastra Diagnostycznego.

Ideę pracy w węższych grupach, orientujących się wokół konkretnych zagadnień tematycznych należy uznać za trafioną. Pozwoliła ona na „zmatchowanie” podmiotów o zbieżnych zainteresowaniach badawczych, co stanowiło punkt wyjścia do rozwoju wspólnych przedsięwzięć, które w kilku przypadkach zaowocowały wspólnymi projektami B+R. Powołanie grup sprzyjało osiągnięciu celu szczegółowego projektu, jakim było zwiększenie aktywności B+R i zaangażowania w sieci współpracy firm w obszarach ISP.

Kolejnym efektem wsparcia, o którym warto wspomnieć, jest przystąpienie do Porozumień na rzecz ISP aż 66 nowych podmiotów, co było możliwe dzięki aktywności Liderów ISP. Warto zauważyć, że zgodnie z zapisami dokumentacji przetargowej na wybór Liderów byli oni zobowiązani do pozyskania minimum 32 nowych podmiotów (po 8 na ISP), udało się tymczasem osiągnąć wartość ponad dwukrotnie wyższą, co świadczy z jednej strony o skuteczności działań podejmowanych przez Liderów, a z drugiej o wysokim zainteresowaniu pomorskich firm koncepcją inteligentnych specjalizacji.

Jeden z celów szczegółowych projektu dotyczył wzmocnienia kompetencji w zakresie umiędzynarodowienia podmiotów w obszarach ISP. Najbardziej widocznymi efektami w tym zakresie były:

- udział firm z Grupy Roboczej Pojazdy Autonomiczne (ISP 2) we wspomnianym wyżej projekcie międzynarodowym;
- udział Lidera ISP2 w międzynarodowym projekcie DESIRE Eurocluster, którego celem jest zaadresowanie wyzwań, przed którymi stoją MŚP w trakcie wchodzenia na europejski rynek e-zdrowia i cyfrowej opieki zdrowotnej;
- wymiana doświadczeń między podmiotami z obszaru offshore na Pomorzu i w Brandenburgii w ramach webinaru „Wind od change – exchange of ideas for regional energy transition” (ISP 1);
- organizacja polsko-duńskiego spotkania online przedstawicieli branży morskiej (ISP 1);
- organizacja międzynarodowej konferencji Seatech (w ramach międzynarodowych targów InterMare) (ISP 1);

- cykl 3 spotkań networkingowych pt. „Izraelski ekosystem innowacji” (ISP 2);
- organizacja międzynarodowej konferencji „Polish Conference on Hydrogen Energy Technologies” (ISP 3);
- reprezentacja na targach Arab Health (ISP 4).

Zgodnie z informacjami przekazywanymi w trakcie wywiadów przez Liderów ISP podczas spotkań nawiązywane były relacje między polskimi a zagranicznymi podmiotami. Część z nich owocowała wspólnymi inicjatywami (np. wnioskami o dofinansowanie). Należy podkreślić, że realizacja takich działań z zakresu umiędzynarodowienia, jak np. udział w targach była znacząco utrudniona czy wręcz uniemożliwiona z uwagi na to, że realizacja projektu przypadła na okres pandemii. Szereg wydarzeń międzynarodowych zostało odwołanych lub „przeniesionych do sieci”, co oczywiście utrudniało nawiązywanie bezpośrednich relacji.

Warto również wspomnieć o efekcie w postaci rozwoju relacji między Inteligentnymi Specjalizacjami Pomorza. Jego przykładami są np.: udział Lidera ISP 3 w organizacji wydarzeń podejmowanych przez Lidera ISP 1, uzyskanie przez Lidera ISP 3 statusu członka klastra INTERIZON (Lider ISP 2) a także wspólna praca nad wnioskiem o uzyskanie statusu Europejskiego Hubu Innowacji Cyfrowych (wniosek otrzymał dofinansowanie).

Wszystkie z opisanych wyżej rezultatów można uznać za sprzyjające osiągnięciu celu głównego projektu, jakim był rozwój obszarów ISP poprzez skoordynowane działania animacyjne. Należy stwierdzić, że „dorobek” projektu mierzony liczbą zorganizowanych wydarzeń jest imponujący, szczególnie jeżeli oceniać go w kontekście budżetu projektu (2,1 mln zł). Przez kilka lat dzięki wysokiej częstotliwości wydarzeń udawało się budować w regionie narrację o istotnym znaczeniu ISP dla rozwoju województwa oraz stymulować zainteresowanie tą koncepcją wśród różnych grup interesariuszy.

Projektując szczegółowe założenia następcy analizowanego projektu (który będzie finansowany z FEP), warto zwrócić uwagę na pewne okoliczności/zagadnienia, których uwzględnienie powinno sprzyjać osiągnięciu zakładanych efektów. Należą do nich:

- Synchronizacja (w ujęciu czasowym) projektu i oferowanego w jego ramach wsparcia miękkiego z naborami wniosków ogłaszanych w FEP. Takowej synchronizacji zabrakło w perspektywie finansowej 2014-2020. Projekt Smart Progress został zainaugurowany pod koniec 2019 r. a większość z opisanych wyżej działań przypadła na lata 2020 i 2021. Tymczasem ostatni nabór wniosków na projekty B+R w poddziałaniu 1.1.1 trwał do marca 2019 r., a pierwszy nabór na granty na usługi badawcze został ogłoszony w 2022 r. Biorąc pod uwagę to, że webinariami/spotkaniami tematycznymi, które cieszyły się bardzo dużym zainteresowaniem, były te dotyczące pozyskiwania zewnętrznych źródeł finansowania na projekty badawcze, pożądanym byłoby stworzenie możliwości zdyskonowania pozyskanej wiedzy podczas aplikowania o wsparcie na poziomie regionalnym. Dodatkowo zapewnienie synchronizacji działań miękkich ze wsparciem finansowym ułatwiłoby budowanie spójnego przekazu o kompleksowym

wsparciu, jakie samorząd województwa oferuje na przedsięwzięcia badawcze wpisujące się w inteligentne specjalizacje;

- W kontekście powyższej uwagi warto zadbać o silne powiązanie tematyki spotkań dotyczących pozyskiwania zewnętrznych źródeł wsparcia z warunkami aplikowania i realizacji projektów. Można w tym kontekście wyobrazić sobie organizację cyklu spotkań, z których część poświęcona będzie kluczowym wątkom dotyczącym procesu aplikowania (np. kryteria oceny, zawiązywanie konsorcjów, konstruowanie budżetu i harmonogramu projektu, obsługa systemu SL), a część etapowi realizacji projektu i jego rozliczania (np. zarządzanie projektem B+R, zamówienia w projektach unijnych, rozliczanie);
- Przyjęta z konieczności zdalna formuła większości spośród organizowanych wydarzeń pozytywnie wpływała na frekwencję – rozmówcy wskazywali, że rekrutacja w przypadku spotkań organizowanych stacjonarnie byłaby zdecydowanie trudniejsza. Warto tym samym utrzymać tę formułę, w szczególności w odniesieniu do spotkań, których głównym celem jest przekazywanie wiedzy. Dla spotkań o charakterze animacyjnym, służących wzajemnemu poznawaniu się i nawiązywaniu relacji, bardziej właściwe byłyby spotkania stacjonarne. W tym przypadku należałoby zadbać o ich odpowiednie rozmieszczenie terytorialne, tak by zmobilizować do uczestnictwa również podmioty spoza obszaru metropolitalnego Trójmiasta;
- Grupy tematyczne okazały się być ciekawą koncepcją, którą warto rozwijać m.in. poprzez silniejsze ich wspieranie np. w postaci dedykowanych usług szkoleniowo – doradczych. Nadrzędnym celem takiego wsparcia powinno być przystąpienie przez grupę do realizacji projektu badawczego. Wsparcie grup tematycznych mogłoby też obejmować etap realizacji projektu lub wdrożenia jego rezultatów (np. pomoc przy uzyskiwaniu certyfikatów, internacjonalizacji, ochronie własności intelektualnej). Warto też stymulować powstawanie grup w tematach szczególnie istotnych z punktu widzenia rozwoju województwa (np. energetyka wiatrowa, energetyka atomowa);
- Warto rozważyć uwzględnienie w ramach projektu usług inkubacyjnych dotyczących innowacyjnych pomysłów startupów. Dobrym przykładem w tym zakresie są Platformy startowe dla nowych pomysłów uruchomione z działania 1.1 PO PW. 3 Platformy, z których wsparto ponad 600 startupów, funkcjonowały w województwie lubelskim, w którym w ramach RPO wdrażano również produkt kapitałowy. Zidentyfikowano, że Platformy były cennym rezerwuarem innowacyjnych pomysłów, stanowiących potencjalny przedmiot wejść kapitałowych. Pomysły rozwijane w Platformach były bardziej dopracowane/lepiej przemyślane od pomysłów zgłaszanych przez podmioty, które nie przeszły procesu inkubacji. Wydaje się, że w kontekście planów wdrażania instrumentu kapitałowego w FEP podobne efekty synergiczne mogłyby zostać wygenerowane dzięki

przeznaczeniu części alokacji z projektu Smart Green Progress na usługi inkubacyjne. Uruchomienie tego rodzaju usług mogłoby mieć charakter pilotażowy i służyć przetestowaniu tej formy wsparcia w praktyce. Świadczenie usług inkubacyjnych musiałyby zostać powierzone zewnętrznemu podmiotowi;

- W projekcie Smart Green Progress warto rozważyć uwzględnienie działań z zakresu internacjonalizacji, których realizacja w projekcie Smart Progress z uwagi na obostrzenia epidemiczne była utrudniona. Równocześnie należałoby unikać ich dublowania z działaniami podejmowanymi w ramach projektu Pomorski Broker Eksportowy 2030;
- Adresatami działań projektowych byli przede wszystkim przedstawiciele sektora gospodarki. W kontekście istotnej wagi jaką w programach perspektywy finansowej 2021-2027 przywiązuje się do współpracy sektora nauki z sektorem gospodarki warto w projekcie Smart Green Progress przewidzieć spotkania dedykowane reprezentantom sektora nauki (np. dotyczące możliwości pozyskiwania wsparcia na projekty B+R, zawiązywania konsorcjów z przemysłem, ochrony własności intelektualnej), jak również wydarzenia służące nawiązywaniu relacji między sektorem nauki a sektorem gospodarki;
- Warto w przyszłym projekcie bardziej rozbudować system monitorowania i ewaluacji jego efektów, tak by na bieżąco i bezpośrednio od uczestników wydarzeń gromadzić informacje pozwalające na ocenę ich jakości, a także ocenę ich wpływu na podejmowane przez uczestników działania (np. ustalenie czy w procesie ubiegania się o środki była wykorzystywana wiedza zdobyta dzięki projektowi);
- Warto stworzyć on-lineowe, dostępne dla uczestników spotkań repozytorium wiedzy zawierające np. nagrania z webinarów organizowanych w ramach projektu.

Trafność i efektywność zastosowanych w RPO WP preferencji

Zgodnie z zapisami SZOOP RPO WP preferowane były projekty:

- partnerskie, wzmacniające współpracę sieciową a w przypadku dużych firm podejmowane wspólnie z MŚP lub przewidujące współpracę z MŚP, organizacjami pozarządowymi i instytucjami badawczymi;
- wynikające z Porozumień na rzecz inteligentnych specjalizacji regionu;
- z zakresu technologii przyczyniających się do oszczędności surowców i energii oraz ograniczenia emisji szkodliwych substancji do środowiska;
- powiązane z pomorskimi przedsięwzięciami realizowanymi w ramach PMDIB;
- realizowane w partnerstwie z podmiotami z Regionu Morza Bałtyckiego.

Jeżeli chodzi o partnerstwo to maksymalną liczbę 5 punktów mogły – w przypadku MŚP - uzyskać projekty realizowane w formie projektu partnerskiego w rozumieniu ustawy wdrożeniowej, w których udział partnerów był ściśle powiązany z celami projektu, w

szczegółności z zakresem prac B+R, a w przypadku dużych firm - projekty realizowane w formie projektu partnerskiego w rozumieniu ustawy wdrożeniowej, wspólnie z MŚP, organizacją pozarządową (w szczególności zrzeszającą MŚP) lub jednostką naukową, których udział w projekcie nie budził wątpliwości w świetle zakładanych celów projektu i był ściśle związany z planowanymi pracami B+R. Średnia liczba punktów jaką beneficjenci uzyskali w tym kryterium wyniosła 2,25. 12% beneficjentów zdecydowało się na realizację projektu w partnerstwie w rozumieniu ustawy a 67% na inną formę współpracy. Trafność kryterium nie budzi zastrzeżeń.

Wsparciu projektów wynikających z Porozumień na rzecz inteligentnych specjalizacji regionu dedykowane było kryterium C2, w którym wnioskodawcy mogli uzyskać maksymalnie 10 punktów, gdy ich projekty były imiennie wskazane w treści Porozumienia. Żaden z beneficjentów nie uzyskał maksymalnej liczby punktów. Wpływ na taką sytuację miały dwie okoliczności. Po pierwsze liderami zdecydowanej większości projektów wskazanych w treści Porozumień miały być jednostki naukowe. Po drugie część projektów z uwagi na zakres przedmiotowy nie mogła być wsparta w ramach PI 1b (projekty dotyczące kształcenia kadr).

Jeżeli chodzi o preferencję dla przedsięwzięć z zakresu technologii przyczyniających się do oszczędności surowców i energii oraz ograniczenia emisji szkodliwych substancji do środowiska, to była ona realizowana za pomocą kryterium C.3. Ekoefektywność.

Maksymalną liczbę 5 punktów mogły uzyskać projekty ukierunkowane w całości lub przeważającej części na rozwiązania z zakresu technologii przyczyniających się do oszczędności surowców i energii lub ograniczenie emisji szkodliwych substancji do środowiska, jeżeli stanowiły one znaczący element zakresu przedmiotowego projektu.

Średnia liczba punktów uzyskanych w tym kryterium przez beneficjentów to 1,66.

Maksymalną liczbę punktów uzyskało 28% beneficjentów. Trafność kryterium nie budzi zastrzeżeń.

Powiązane z pomorskimi przedsięwzięciami realizowanymi w ramach PMDIB stanowiło przedmiot preferencji w kryterium B.2. Komplementarność projektu. Należy przyjąć, że kryterium odnosiło się przede wszystkim do jednostek naukowych, które mogły ubiegać się o wsparcie tylko w ramach typu projektu: realizacja projektów badawczo-rozwojowych zmierzających do komercjalizacji wyników, realizowanych przez jednostki B+R w ramach skutecznej współpracy z przedsiębiorstwami. W katalogu beneficjentów znalazł się tylko jeden podmiot, który otrzymał wsparcie na ten typ projektu i wykazał powiązanie z określonym pomorskim projektem w ramach PMDIB. Trafność kryterium nie budzi zastrzeżeń.

Ostatnia preferencja dotyczyła projektów realizowanych w partnerstwie z podmiotami z Regionu Morza Bałtyckiego. Znalazła swoje odzwierciedlenie w kryterium SUERMB.

Maksymalną liczbę punktów mogły otrzymać projekty wpisujące się w konkretny obszar priorytetowy Planu Działań SUERMB i realizowane w partnerstwie z podmiotami z Regionu Morza Bałtyckiego (w tym z co najmniej jednym podmiotem spoza Polski). Tylko jeden beneficjent otrzymał maksymalną liczbę punktów. Nie powinno to stanowić zaskoczenia –

należy przyjąć, że w pod względem formalno-prawnym i organizacyjnym realizacja projektu, w którym uczestniczyłby podmiot z zagranicy, byłaby o wiele bardziej skomplikowana w porównaniu do projektu realizowanego przez podmioty tylko z Polski. Ponadto z pewnością katalog firm mających potencjał do tego by nawiązywać międzynarodową współpracę z obszaru badań i rozwoju jest ograniczony. Samo kryterium można uznać za trafne, bowiem idea realizacji projektów ponadnarodowych jest jak najbardziej warta promowania.

Zastosowane preferencje były neutralne z punktu widzenia efektywności ekonomicznej projektów. Nie wpływały na relację między poniesionymi nakładami a osiągniętymi efektami.

Podsumowanie

Celem szczegółowym priorytetu 1b była zwiększona aktywność badawczo-rozwojowa przedsiębiorstw. Zakres przedmiotowy udzielanego wsparcia obejmował realizację projektów B+R, inwestycje w infrastrukturę B+R oraz korzystanie z usług badawczych. Ponadto zrealizowano pilotażowe działania związane z wdrożeniem koncepcji regionalnych inteligentnych specjalizacji. Z PI 1b wsparto 182 przedsięwzięcia realizowane przez podmioty gospodarcze – najwięcej firm korzystało z grantów na usługi badawcze (95) oraz dotacji na finansowanie badań przemysłowych i prac rozwojowych (60). Wszystkie przedsięwzięcia wpisywały się w ISP – najwięcej, bo 31% w ISP 3 Technologie efektywne w produkcji, przesyłach, dystrybucji i zużyciu energii i paliw.

Wartości docelowe czterech wskaźników przypisanych do priorytetu zostaną osiągnięte.

Zaobserwowano efekt w postaci przyciągnięcia do RPO WP firm wysoce innowacyjnych – większość wspartych firm posiadała doświadczenia związane z realizacją prac B+R. Dzięki wsparciu tego rodzaju aktywność zainicjowało około 30% firm. Wsparcie zachęcało firmy do angażowania się w przedsięwzięcia charakteryzujące się wyższym poziomem innowacyjności od tych, które firmy podejmowały w przeszłości – efekt był szczególnie widoczny w przypadku dotacji oraz wejść kapitałowych. Aktywność badawcza dotyczyła najczęściej innowacji produktowych.

Bardzo niewielka grupa firm przeznaczyła wsparcie na inwestycje w infrastrukturę B+R, co wynikało z wyraźnie niższego poziomu dofinansowania, aniżeli w przypadku projektów B+R. Ponadto nie każda firma aktywna badawczo posiada potrzeby związane z tego rodzaju inwestycjami.

Wsparcie stymulowało korzystanie przez firmy z usług badawczych jednostek B+R – efekt taki wystąpił w przypadku prawie połowy beneficjentów dotacji oraz 2/3 spółek korzystających z produktu kapitałowego. Dodatkowo 95 realizowanych przez firmy projektów czyli ponad połowa spośród ogółu wspartych z PI 1b, polegała wyłącznie na korzystaniu z usług badawczych (granty). Najczęściej dotyczyły one eksperymentów/obliczeń/symulacji w środowisku laboratoryjnym oraz w środowisku zbliżonym do rzeczywistego. W 56% przypadków problem udało się rozwiązać, dzięki usłudze badawczej finansowanej z grantu. Przedsiębiorcy byli wysoce usatysfakcjonowani jakością usług badawczych jednostek B+R.

Wsparcie ma wyraźnie pozytywny wpływ na różne wymiary aktywności innowacyjnej firmy. 93% firm zadeklarowało, że wystąpił (lub spodziewa się, że wystąpi) efekt w postaci wzrostu poziomu innowacyjności ich podmiotu, 83% wskazało na wzrost potencjału firmy w zakresie prowadzenia prac B+R, 82% na wzrost skłonności do realizacji prac B+R w przyszłości, a 77% na wzrost nakładów na działalność B+R.

Biorąc powyższe pod uwagę można stwierdzić, że wsparcie udzielone z PI 1b było skuteczne, tj. przyczyniło się do zwiększonej aktywności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw. Efekt ten należy przypisywać każdemu z instrumentów, z których mogły skorzystać podmioty gospodarcze, tj. dotacji, pożyczkom na innowacje, wejściom kapitałowym oraz grantom. Pierwsze 3 stymulowały przede wszystkim aktywność na polu realizacji przedsięwzięć badawczych, a ostatni korzystanie z usług badawczych zewnętrznych podmiotów. W tym kontekście za podstawowy atut oferty, jaką województwo udostępniło w ramach priorytetu inwestycyjnego 1b, należy uznać uruchomienie szerokiego wachlarza instrumentów wsparcia, pozwalającego na zaadresowanie różnych wyzwań związanych ze stymulowaniem działalności firm w obszarze badań i rozwoju.

Dotychczasowa skala wdrożeń wyników wspartych prac B+R jest niewielka – dotyczy 1/3 firm. Większość przedsięwzięć badawczych znajduje się w trakcie realizacji lub została zakończona relatywnie niedawno. Komponent wdrożeniowy, z którego firmy mogły skorzystać w jednym z naborów z poddziałania 1.1.1, cieszył się małym zainteresowaniem, co wynikało z trudności w określeniu zakresu i kosztów wdrożenia już na etapie składania wniosku aplikacyjnego, a także ograniczonego czasu na realizację prac B+R. Te firmy, które już dokonały wdrożeń odnotowały poprawę konkurencyjności w wielu różnych aspektach wskazując na wystąpienie takich efektów, jak: umocnienie pozycji konkurencyjnej, wzrost: wydajności, zatrudnienia, przychodów, nakładów inwestycyjnych, rozszerzenie działalności o nowy rynek czy wzrost udziału w rynku.

Zdecydowana większość spośród tych firm, które nie dokonały jeszcze wdrożenia zamierza je zrealizować w przyszłości. W przypadku spółek wspartych z instrumentu kapitałowego dostrzegalne jest pewne ryzyko związane z dysponowaniem środkami finansowymi niezbędnymi dla pokrycia kosztów etapu wdrożeniowego.

Efektywność instrumentu dotacyjnego należy uznać za wysoką – zastosowano szereg rozwiązań proefektywnościowych takich, jak: wymóg wnoszenia wkładu własnego, wykorzystanie na etapie oceny kryteriów, w ramach których oceniano relację między nakładami a rezultatami, zobowiązanie beneficjentów do stosowania procedur: rozeznania rynku i konkurencyjności. Również wysoka jest efektywność instrumentu pożyczkowego – najprawdopodobniej rzeczywisty współczynnik stratowości będzie wyraźnie niższy od dopuszczalnego. Firmy jak dotąd wywiązują się ze zobowiązań umownych. Ocena efektywności instrumentu kapitałowego będzie mogła zostać dokonana w dłuższej perspektywie czasowej i powinna sprowadzać się do określenia relacji między środkami finansowymi zainwestowanymi w spółki a środkami uzyskanymi z tytułu dezinwestycji. Wysoka była również efektywność projektu grantowego – w krótkim czasie udało się

wesprzeć znaczącą liczbę firm, które dodatkowo inwestowały w usługi badawcze własne środki. Usługi charakteryzował duży potencjał do generowania pozytywnych efektów w obszarze konkurencyjności i innowacyjności firm.

Rezultaty projektu Smart Green Progress można uznać za sprzyjające osiągnięciu celu głównego projektu, jakim był rozwój obszarów ISP poprzez skoordynowane działania animacyjne. Należy stwierdzić, że „dorobek” projektu mierzony liczbą zorganizowanych wydarzeń jest imponujący, szczególnie jeżeli oceniać go w kontekście budżetu projektu (2,1 mln zł). Przez kilka lat, dzięki wysokiej częstotliwości wydarzeń, udawało się budować w regionie narrację o istotnym znaczeniu ISP dla rozwoju województwa oraz stymulować zainteresowanie tą koncepcją wśród różnych grup interesariuszy. Dzięki projektowi zadbano w ramach PI 1b nie tylko o dostarczenie firmom kapitału niezbędnego do podejmowania działań w obszarze B+R, lecz również o podnoszenie ich kompetencji i nawiązywanie wzajemnych relacji

Trafność zastosowanych kryteriów wyboru projektów nie budzi zastrzeżeń. Zastosowane preferencje były neutralne z punktu widzenia efektywności ekonomicznej projektów.

6.2. Znaczenie i potencjał projektów RPO WP realizowanych przez uczelnie i jednostki badawcze w komercjalizacji ich działalności B+R (PI 1a)

Niniejszy rozdział dedykowany jest priorytetowi inwestycyjnemu 1a. Celem szczegółowym priorytetu było zwiększone urynkowanie działalności badawczo-rozwojowej. Do priorytetu przypisano działanie 1.1 z alokacją wynoszącą 135,9 mln zł. Zakres przedmiotowy wsparcia oferowanego w ramach działania obejmował inwestycje w infrastrukturę badawczą sektora nauki. Dofinansowano realizację czterech projektów.

Poziom realizacji założonych celów RPO WP zdefiniowanych w opisie Programu w tym czynniki go determinujące.

Do PI 1a przypisano 3 wskaźniki produktu. Poniższa tabela zawiera szczegółowe informacje nt. ich wartości.

Tabela 16 Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźników produktu PI 1a

Nazwa wskaźnika produktu [jednostka pomiaru]	Wartość docelowa RPO WP (2023)	Wartość osiągnięta (wrzesień 2023)	Osiągnięty % wartość i docelowej	Prognozowana wartość na podstawie umów	Prognozowany % wartości docelowej na podstawie umów
Liczba jednostek naukowych ponoszących nakłady inwestycyjne na działalność B+R [szt.]	4	1	25%	4	100%
Liczba naukowców pracujących w ulepszonych obiektach infrastruktury badawczej [EPC]	16	8,40	52,5%	15	93,8%
Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne w projekty w zakresie innowacji lub B+R [EUR]	11 888 175	8 882 266,3	74,7%	15 115 754,9	127,1%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Z zaprezentowanych danych wynika, że cele wskaźników zostaną osiągnięte (wartość prognozowana stanowić będzie przynajmniej 85% wartości docelowej)³² lub przekroczone. Wsparcie otrzymały 4 jednostki naukowe (wskaźnik odnosi się do liczby realizowanych projektów, w praktyce 2 z nich realizowane są w tej samej jednostce naukowej – Politechnice Gdańskiej). We wspartych laboratoriach, zgodnie z danymi z wniosków o dofinansowanie, pracować będzie 15 naukowców (w przeliczeniu na pełne etaty). Biorąc pod uwagę skalę projektów należy zakładać, że rzeczywista liczba naukowców pracujących w ulepszonych obiektach infrastruktury badawczej będzie znacząco wyższa. Wkład własny do projektów, obejmujący zarówno wydatki kwalifikowalne jak i niekwalifikowalne, wyniesie ponad 15 mln EUR. Wyższy od zakładanego wkład własny jest m.in. konsekwencją wzrostu kosztów realizacji projektów (w stosunku do zakładanych we wnioskach o dofinansowanie), co skutkowało koniecznością wygospodarowania przez wsparte jednostki naukowe dodatkowych środków.

Jeżeli chodzi o wskaźniki rezultatu to przyjęto jeden odnoszący się do nakładów na działalność B+R w relacji do PKB. Jego zakładana wartość docelowa została już przekroczona. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 17 Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźnika rezultatu przypisanego do PI 1a

Nazwa wskaźnika rezultatu [jednostka pomiaru]	Wartość bazowa RPO WP (2011)	Wartość docelowa RPO WP (2023)	Wartość osiągnięta (2022 rok)	Wartość prognozowana (2023)
Nakłady na działalność B+R w relacji do PKB [%]	0,73	1,3	1,84	1,87

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Należy stwierdzić, że przez pryzmat wyżej wymienionych wskaźników nie jest możliwa ocena w jakim stopniu osiągnięty został cel PI 1a tj. zwiększone urynkowanie działalności badawczo-rozwojowej. Taka sama uwaga dotyczy przypisanych do działania 1.2 wskaźników z załącznika 2 do SZOOP, które w większości stanowią powielenie wskaźników z Programu. Zdecydowanie bardziej miarodajne, biorąc pod uwagę treść sformułowanego celu, byłyby wskaźniki z WLWK³³: „Liczba przedsiębiorstw współpracujących z ośrodkami badawczymi” i „Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wspartej infrastruktury badawczej”³⁴, czy też wykorzystywany przez niektóre regiony (np. woj. łódzkie, woj. śląskie) wskaźnik dotyczący wzrostu przychodów ze źródeł prywatnych. Biorąc powyższe pod uwagę należy stwierdzić, że

³² Przyjęto interpretacją analogiczną do zawartej w Rozporządzeniu Wykonawczym Komisji (UE) nr 215/2014, zgodnie, z którym cele pośrednie i końcowe uważa się za osiągnięte, jeżeli wszystkie wskaźniki zawarte w ramach wykonania osiągnęły, co najmniej 85% wartości celu pośredniego do końca 2018r. lub co najmniej 85% wartości końcowej do końca 2023

³³ Wspólna Lista Wskaźników Kluczowych

³⁴ Został wykorzystany na poziomie dofinansowanych projektów

ocena stopnia osiągnięcia celu priorytetu inwestycyjnego 1a będzie musiała mieć bardziej opisowy charakter, opierający się o przeprowadzone badania terenowe. Jej wyniki zaprezentowano na kolejnych stronach.

Charakterystyka wspartej infrastruktury

Z priorytetu inwestycyjnego 1a RPO WP dofinansowano realizację czterech projektów: trzy dotyczyły stworzenia od podstaw zupełnie nowych placówek badawczych, co obejmowało inwestycje w budynki oraz ich wyposażenie, natomiast jeden polegał na stworzeniu nowego stanowiska badawczego w już działającej instytucji, co sprowadzało się do inwestycji w środek trwały.

Jeżeli chodzi o projekty, których efektem będą nowe placówki badawcze, to województwo pomorskie, dzięki dotacjom z PI 1a RPO WP wzbogaci się o:

- Innowacyjne Centrum zintegrowanych laboratoriów badawczych środowiska morskiego dla przemysłu offshore. Obiekt będzie miał powierzchnię ponad 5 tys. m². W Centrum będą m.in. realizowane kompleksowe badania i pomiary na morzu w celu pozyskania nowej informacji o stanie środowiska morskiego i jego zasobach, niezbędnej w działalności na rynku paliw, budowy statków, morskiej energetyki wiatrowej czy transportu morskiego. Możliwe będzie wykonywanie m.in.:
 - badań przedinwestycyjnych dna morskiego dla potrzeb budowy i eksploatacji różnych obiektów morskich;
 - badania dotyczące inwentaryzacji złóż kopalin morskich;
 - badania związane z poprawą bezpieczeństwa żeglugi;
 - badania ekologicznych skutków oddziaływania gospodarki na środowisko;
 - pomiarów w strefie brzegowej związane między innymi z ochroną brzegów przed zjawiskami erozyjnymi;
 - usługi w zakresie opracowania planów zagospodarowania przestrzennego obszarów morskich.

Jednym z podstawowych atutów Centrum będzie lokalizacja we wschodniej części Portu Gdańsk, na prawym brzegu Martwej Wisły, zapewniająca dostęp do nabrzeża, a tym samym znacząco ułatwiająco obsługę posiadanych badawczych jednostek pływających. Do Centrum zostanie przeniesiona całość dotychczasowego wyposażenia Instytutu Morskiego (obecnie w strukturach Uniwersytetu Morskiego w Gdyni) oraz zostaną nabyte nowe urządzenia dla Zakładu Geotechniki Morskiej oraz Zakładu Ekologii Wód.

- Centrum Kompetencji STOS w zakresie infrastruktury B+R – znajdujący się na terenie Politechniki Gdańskiej obiekt o powierzchni około 12 000 m² został wyposażony w zaawansowaną infrastrukturę informatyczną (w tym serwerownię spełniającą najwyższe standardy bezpieczeństwa i niezawodności oraz superkomputer o dużej

mocy obliczeniowej (1 Pflops), która pozwala zaliczyć go do grona kilkunastu najmocniejszych komputerów w kraju. Jednostka pełnić będzie funkcję multidyscyplinarnego centrum przetwarzania danych. Prace badawcze prowadzone będą m.in. w następujących obszarach:

- bezpieczeństwo oraz wydajność przesyłania, gromadzenia i przetwarzania wielkich zbiorów danych (Big Data);
 - technologie inteligentnych chmur obliczeniowych;
 - informatyczne usługi i aplikacje wspierające diagnostykę medyczną;
 - przemysł 4.0/IoT³⁵;
 - zwinne (agile) metodyki wytwarzania oprogramowania zorientowane na usługi (SOSE);
 - optymalizacja metod planowania i zarządzanie ogromnymi zbiorami danych w gospodarce.
- Centrum Ekoinnowacji Politechniki Gdańskiej – jest tworzone w oparciu o zasoby Wydziału Inżynierii Lądowej i Środowiska Politechniki Gdańskiej. Laboratoria zostaną wyposażone w sprzęt pozwalający na realizację prac badawczych ukierunkowanych na rzecz rozwoju ekologicznej infrastruktury technicznej regionu i kraju, w tym rozwoju nowych energooszczędnych materiałów budowlanych, innowacyjnych rozwiązań w transporcie, gospodarce morskiej, wykorzystaniu materiałów odpadowych i z recyklingu w budownictwie oraz tworzeniu innowacyjnych zielonych technologii związanych z oczyszczeniem wód i ścieków. Działalność Centrum będzie dotyczyła m.in. następujących obszarów:
 - środowisko: gospodarka wodno-ściekowa, gospodarka odpadami, ochrona środowiska poprzez rozwój technologii oczyszczania ścieków, gospodarka wodna i przeciwpowodziowa;
 - energia: efektywność energetyczna, odnawialne źródła energii;
 - budownictwo: energooszczędne budownictwo kubaturowe i transportowe, konstrukcyjne podstawy instalacji energetycznych;
 - mobilność: infrastruktura drogowa i kolejowa, transport miejski, rozwój ekologicznych form transportu;
 - rewitalizacja: przestrzenie publiczne i przyjazne mieszkańcom, budownictwo energooszczędne, rewitalizacja zdegradowanych obszarów miejskich i przemysłowych.

Powierzchnia użytkowa Centrum to ponad 11 000 m².

³⁵ Internet of Things – Internet Rzeczy

Jeżeli chodzi o projekt dotyczący stworzenia nowego stanowiska badawczego (realizowany przez Instytut Energetyki), to przedmiotem inwestycji był cyfrowy symulator czasu rzeczywistego pozwalający badać zjawiska elektromagnetyczne i elektromechaniczne zachodzące w systemie elektroenergetycznym poprzez ich symulację w czasie rzeczywistym.

Należy podkreślić, że spośród ww. przedsięwzięć ukończone zostały dwa – dotyczące stworzenia nowego stanowiska badawczego oraz dotyczące utworzenia Centrum Kompetencji STOS (działalność zainaugurowana w czerwcu 2023 r.). Pozostałe dwie nowe placówki rozpoczną swoją działalność na przełomie 2023 i 2024 r.

Potencjał gospodarczy infrastruktury

Punktem wyjścia do analiz dotyczących potencjału gospodarczego wspartej infrastruktury powinny być zapisy regulaminu konkursu dla działania 1.2 RPO WP, zgodnie z którymi część projektu przeznaczona do wykorzystania gospodarczego i tym samym objęta pomocą publiczną lub pomocą *de minimis*, musiała być nie mniejsza niż 40% wartości kosztów kwalifikowalnych projektu, a wykorzystanie infrastruktury badawczej do działalności gospodarczej musiało być nie mniejsze niż 40% rocznej wydajności tej infrastruktury (analogiczny poziom obowiązywał w pierwszych naborach w działaniu 4.2 PO IR by później zostać obniżonym do 30%). Wspierana infrastruktura musiała zatem charakteryzować się określonym potencjałem w zakresie gospodarczego wykorzystania, co zresztą stanowiło przedmiot oceny merytorycznej. Maksymalną liczbę punktów mogły uzyskać m.in. projekty, które:

- zapewniały ukierunkowanie na współpracę z przedsiębiorstwami w zakresie prac B+R oraz szeroką dostępność dla podmiotów spoza jednostki otrzymującej wsparcie (i jej partnerów (kryterium „Profil projektu na tle zapisów Programu”));
- w pełni odpowiadały zdiagnozowanym i udokumentowanym potrzebom w zakresie infrastruktury badawczej jednostek naukowych oraz zapotrzebowaniu przedsiębiorstw, a agenda B+R cechowała się dużym potencjałem rozwojowym z punktu widzenia branży i rynku (kryterium „Potrzeba realizacji projektu”);
- znacząco przyczyniały się do poprawy jakości, zakresu oraz dostępności usług świadczonych przez jednostki naukowe na rzecz przedsiębiorstw, a ich oferta była unikalna w skali ponadregionalnej, lub przyczyniały się do znacznego na tle innych projektów wzrostu przychodów z sektora przedsiębiorstw w przychodach jednostki otrzymującej wsparcie z tytułu świadczonych usług B+R (kryterium „Oddziaływanie projektu”);
- realizowane były w formie projektu partnerskiego, w szczególności z przedsiębiorstwami (kryterium „Partnerstwo”).

Należy zatem stwierdzić, że w system aplikowania i wyboru projektów wbudowano mechanizmy minimalizujące ryzyko wsparcia projektów charakteryzujących się niskim potencjałem gospodarczym. W praktyce dofinansowano projekty, które w ww. kryteriach

uzyskały 85% maksymalnej możliwej do zdobycia liczby punktów (jeden „stracił” punkty na kryterium „Oddziaływanie projektu” a dwa na kryterium „Partnerstwo”).

Warto ponadto zwrócić uwagę na dodatkowe okoliczności, które pozwalają na sformułowanie wniosku o wysokim potencjale gospodarczym infrastruktury:

- Wsparcie trafiło wyłącznie do podmiotów, które posiadały wcześniejsze doświadczenia we współpracy z przedsiębiorstwami i których działalność w istotnym stopniu jest zorientowana progospodarczo. Przykładowo, w dwóch spośród czterech wspartych jednostek usługi świadczone odpłatnie na rzecz innych podmiotów są głównym źródłem przychodów a ich wysokość pokrywa koszty działalności (tzw. samo-finansowanie), w innej z kolei jednostce Wydział, na którym realizowany jest projekt jest jednym z najbardziej aktywnych na polu współpracy z sektorem gospodarki. Można przyjąć, że dzięki bogatej historii kontaktów z przedsiębiorstwami jednostki miały dobre rozeznanie w zakresie potrzeb badawczych firm, co z kolei pozwalało określić zakres projektu w sposób trafny, dopasowany do przyszłego popytu ze strony potencjalnych klientów;
- 3 spośród czterech wspartych jednostek naukowych założyły, że infrastruktura będzie wykorzystywana do celów gospodarczych w zakresie zdecydowanie wyższym aniżeli minimalny, określony w regulaminie naboru³⁶. Trudno uznać by zdecydowały się na to, nie będąc przekonanymi o wysokim potencjale gospodarczym infrastruktury stanowiącej przedmiot projektu.

Przedstawiciele wszystkich wspartych jednostek w trakcie wywiadów nie mieli żadnych wątpliwości, że nabyta infrastruktura w sposób wyraźnie pozytywny wpłynie na ich potencjał do nawiązywania współpracy z sektorem gospodarki, a w konsekwencji na wysokość przychodów pochodzących z tytułu świadczenia usług na rzecz przedsiębiorstw. Podkreślali wysoką jakość aparatury, która w zależności od rodzaju nabytego środka trwałego, pozwoli na rozszerzenie oferty o nowe usługi badawcze, lub podniesienie jakości dotychczas świadczonych usług (np. większa precyzja, krótszy czas realizacji zleceń, większa konkurencyjność cenowa). Wskazywali na wysoki poziom nowoczesności nabywanych środków trwałych. Niektóre z urządzeń są unikatowe w skali kraju, lub dysponują nimi tylko pojedyncze jednostki.

Ciekawym przykładem wzrostu potencjału badawczego jednostki na skutek realizacji projektu jest Innowacyjne Centrum zintegrowanych laboratoriów badawczych środowiska morskiego dla przemysłu offshore, które zostanie otwarte na przełomie 2023 i 2024 r. Budynek Centrum zlokalizowany jest na działce posiadającej dostęp do nabrzeża, co w porównaniu do dotychczasowej lokalizacji „w głębi lądu” pozwoli na obniżenie kosztu eksploatacji urządzeń badawczych i kosztów ich transportu.

³⁶ Dwa projekty realizowane są w schemacie bez pomocy publicznej – dofinansowana infrastruktura będzie w 100% wykorzystywana do celów gospodarczych, w jednym udział części gospodarczej wynosi niemal 80%.

Jeżeli chodzi o czynniki ryzyka, które mogą negatywnie wpływać na gospodarcze wykorzystanie infrastruktury, to respondenci wskazywali głównie na czynniki od nich niezależne, takie jak np. zawirowania gospodarcze skutkujące spadkiem potencjału i skłonności firm do przeznaczania środków finansowych na inwestycje. Równolegle nie traktowali tego rodzaju czynników w kategoriach istotnych zagrożeń, które byłyby dostrzegalne w momencie realizacji niniejszego badania (II połowa 2023 r.). Żaden z przedstawicieli beneficjentów nie spodziewał się trudności w osiągnięciu założonej wartości wskaźnika „Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wspartej infrastruktury badawczej”.

Biorąc powyższe pod uwagę należy stwierdzić, że jakkolwiek cel PI 1a jakim było zwiększone urynkowanie działalności badawczo – rozwojowej nie został jeszcze osiągnięty (co wynika z faktu niezakończenia dwóch spośród czterech wspartych projektów i znajdowania się w fazie „rozruchu” Centrum STOS), tak nie ma podstaw do twierdzenia, że nie zostanie on osiągnięty w relatywnie krótkim horyzoncie czasowym po uruchomieniu tworzonych dzięki wsparciu placówek badawczych.

W kontekście potencjału gospodarczego infrastruktury osobnego omówienia wymaga tzw. mechanizm monitorowania i wycofania obowiązujący beneficjentów, którzy realizują projekt objęty pomocą publiczną na podstawie rozporządzenia Ministra Rozwoju z dnia 16 czerwca 2016 r. w sprawie udzielania pomocy inwestycyjnej na infrastrukturę badawczą w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020 i zamierzają wykorzystywać infrastrukturę zarówno do działalności gospodarczej jak i niegospodarczej. Ci beneficjenci, którzy są objęci tym mechanizmem wskazywali, że konieczność jego stosowania może prowadzić do sytuacji, w której dostęp do infrastruktury dla podmiotów gospodarczych będzie w jakiś, na razie bliżej nieokreślony sposób, ograniczany. Takie działania mogą być podejmowane w związku z ryzykiem przekroczenia zakładanego we wniosku o dofinansowanie udziału części gospodarczej, czego konsekwencją jest proporcjonalne do stopnia przekroczenia zmniejszenie dofinansowania. Jeżeli korzyści finansowe z tytułu usług badawczych świadczonych już „w ramach przekroczenia” będą mniejsze od kwoty dofinansowania podlegającej zwrotowi, to jednostka naukowa nie ma interesu (przynajmniej finansowego) w świadczeniu usług w tym okresie. Na moment realizacji badania żadna z jednostek objętych mechanizmem monitorowania i wycofania nie miała okazji stosowania go w praktyce – projekty nie były zakończone – trudno zatem przesądzać czy opisane ryzyko się zmaterializuje. Z drugiej strony sama możliwość wystąpienia takiej sytuacji jako konsekwencji stosowania zapisów mechanizmu sugeruje zasadność podjęcia działań, które pozwoliłyby na całkowite wyeliminowanie zjawiska ograniczania dostępu do infrastruktury badawczej z obawy przed przekroczeniem zakładanego w WoD udziału części gospodarczej.

Przedstawiciele jednostek naukowych, którzy realizowali projekty związane z wybudowaniem nowych obiektów zwracali również uwagę na fakt, iż w odniesieniu do budynków okres stosowania mechanizmu wynosi 40 lat podczas gdy nabyta aparatura zachowa swoje przymioty nowoczesności przez średnio kilka-kilkanaście lat. Wskazywano, że

utrzymywanie przez 40 lat zakładanego udziału części gospodarczej i niegospodarczej może być problematyczne.

Warto również podkreślić, że zrealizowane projekty wpłyną również na potencjał naukowy wspartych jednostek. Pozwolą na rozszerzenie zakresu prowadzonych prac badawczych oraz podniesienie jakości badań. W konsekwencji oczekiwanym przez przedstawicieli badanych jednostek efektem jest większa skuteczność w pozyskiwaniu publicznego (krajowego i zagranicznego) wsparcia na realizację projektów badawczych. Wsparte jednostki mogą też być, z racji posiadanego nowoczesnego wyposażenia, postrzegane przez zagranicznych partnerów w kategoriach istotnego wzmocnienia międzynarodowych konsorcjów naukowo-badawczych.

W przypadku dwóch projektów realizowanych przez podmioty mające status uczelni wyższych planowane jest wykorzystanie infrastruktury do prowadzenia zajęć dydaktycznych.

Podejmowane w ramach projektów działania w zakresie komercjalizacji w tym działania miękkie oraz ich efekty.

Katalog podejmowanych przez beneficjentów działań związanych z wykorzystaniem infrastruktury do celów gospodarczych jest ograniczony co wynika z faktu, iż realizacja dwóch spośród czterech inwestycji jest w toku, trzeci z kolei projekt zakończył się niedawno (czerwiec 2023 r.). Skupiając się na projekcie, od którego zrealizowania upłynęło najwięcej czasu, a dotyczącym stanowiska badawczego wyposażonego w cyfrowy symulator czasu rzeczywistego, to infrastruktura jest już wykorzystywana do świadczenia usług na rzecz podmiotów gospodarczych. Z danych z systemu SL wynika, że wartość wskaźnika „Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wspartej infrastruktury badawczej” wynosi 7 (względem 4 zakładanych). Faktyczna liczba świadczonych usług badawczych jest wyższa i wynosi kilkadziesiąt rocznie. Usługi dotyczą symulacji zachowań systemu energetycznego np. w momencie podłączania do niego nowych źródeł energii. Klientami są operatorzy sieci dystrybucyjnych. Rynek potencjalnych klientów jest niewielki i dobrze rozpoznany przez beneficjenta, który od wielu lat świadczy usługi badawcze spółkom energetycznym. W związku z powyższym nie istniała potrzeba podejmowania dodatkowych, wykraczających poza standardowo podejmowane, działań o charakterze promocyjnym – katalog klientów jest względnie stały. W projekcie nie przewidziano też korzystania z instrumentu elastyczności.

Jeżeli chodzi o projekt zakończony w czerwcu 2023 r. to świadczenie usług na rzecz podmiotów gospodarczych jest już w praktyce możliwe – będą to usługi sieciowo-obliczeniowe (np. bezpieczne przechowywanie danych, cloud computing, symulacje komputerowe, Big Data – analiza dużych zbiorów danych). Przedstawiciele Centrum Informatycznego TASK w strukturach, którego funkcjonuje Centrum STOS posiadają duże doświadczenia we współpracy z sektorem gospodarki, stąd pozyskanie klientów nie powinno stanowić problemu. Rozważane jest też zatrudnienie osoby, która będzie odpowiadała za szeroko rozumianą komercjalizację infrastruktury.

W przypadku projektów niezakończonych podejmowanie działań z zakresu gospodarczego wykorzystania infrastruktury nie jest jeszcze możliwe – infrastruktura nie została jeszcze oddana pod względem prawno-administracyjnym do użytku. Należy też mieć na uwadze, że powstałe dzięki wsparciu placówki będą wymagały tzw. okresu rozruchowego, trwającego około kilku miesięcy, a potrzebnego m.in. na kalibrację i pierwsze użycia nabytej aparatury. Z tego też względu katalog dotychczas podejmowanych działań o charakterze promocyjnym był względnie ograniczony i sprowadzał się głównie do przekazywania na wydarzeniach typu konferencje, spotkania informacji o realizowanych projektach. Za ich dystrybucję odpowiadali przede wszystkim pracownicy naukowcy. Z przeprowadzonych wywiadów wynikało również, że to głównie oni będą odpowiadali za pozyskiwanie zleceń co m.in. wynika z posiadanych przez nich doświadczeń i rozbudowanej sieci kontaktów. Rola osób/podmiotów wyspecjalizowanych takich jak np. brokerzy innowacji czy centra transferu technologii będzie miała raczej charakter uzupełniający, choć oczywiście w przyszłości może to ulec zmianie. Na moment realizacji badania nie zatrudniano dodatkowych pracowników, których zadaniem miałyby być komercjalizacja powstałej infrastruktury, choć w jednej z jednostek naukowych prowadzona jest rekrutacja do działu promocji, który będzie również zajmował się jej promowaniem. Dopiero rozpoczynane będą prace nad regulaminami korzystania z infrastruktury.

Jeżeli chodzi o prawdopodobne formy współpracy z przedsiębiorstwami to jednostki naukowe nie wykluczają żadnej z możliwych. Są zainteresowane zarówno wspólnymi projektami badawczymi jak i działalnością stricte usługową. Dopuszczają zarówno konsorcjalną formę współpracy jak i poprzez tzw. podwykonawstwo w projektach.

Z instrumentu elastyczności korzystali beneficjenci projektów dotyczących tworzenia nowych placówek. Udział wydatków na tzw. „działania miękkie” w całkowitych kosztach kwalifikowalnych projektów był niewielki – wahał się od 0,16% do 0,43%, a w ujęciu kwotowym nie przekraczał 250 tys. zł. Przewidziano realizację takich działań jak np.: udział w krajowych i międzynarodowych targach oraz spotkaniach branżowych, organizacja konferencji, szkolenia pracowników w zakresie obsługi nabytych urządzeń czy także zlecenie usługi zewn. dot. pozyskiwania przedsiębiorstw w celu tworzenia wspólnych zespołów badawczo-rozwojowych. Z przeprowadzonych rozmów wynika, że jakkolwiek pewne działania promocyjne finansowane z instrumentu elastyczności, były już realizowane tak ich intensyfikacja nastąpi dopiero po otwarciu placówek. Najprawdopodobniej tym samym nie będą już stanowiły wydatku kwalifikowalnego, który mógłby zostać rozliczony w ramach projektu. Na chwilę obecną podstawową korzyścią płynącą z podejmowania tego rodzaju działań jest wzrost wiedzy potencjalnych klientów tworzonych placówek naukowych nt. ich zaplecza badawczego i zakresu świadczonych usług. W przyszłości należałoby oczekiwać, że przełoży się on pozytywnie na zainteresowanie ofertą jednostek naukowych.

Znaczenie projektów RPO WP w rozwoju ISP

Warunkiem udzielenia wsparcia w PI 1a było wpisywanie się realizowanych projektów w obszary inteligentnych specjalizacji. Aplikujący byli zobligowani do opisanego we wnioskach o

dofinansowanie zgodności projektu z zapisami Porozumień na rzecz inteligentnych specjalizacji regionu. Z zawartych opisów wynika, że:

- 1 projekt wpisujący się w ISP 1 Technologie offshore i portowo-logistyczne (priorytety badawcze: uniwersalne konstrukcje i technologie do eksploatacji zasobów morza; urządzenia, techniki i systemy monitorowania i oczyszczania środowiska morskiego; nowatorskie sposoby i technologie wykorzystania związków produkowanych przez organizmy morskie);
- 1 w ISP 2 Technologie interaktywne w środowisku nasyconym informacyjnie (priorytety badawcze: systemy wbudowane w tym Internet rzeczy dla inteligentnych przestrzeni miejskich, technologie i metody analizy, gromadzenia, przetwarzania oraz zabezpieczania danych w tym przy pomocy centrów przetwarzania danych i zaawansowanych wirtualnych baz danych);
- 2 w ISP: 3 Technologie efektywne w produkcji, przesyłaniu, dystrybucji i zużyciu energii i paliw oraz w budownictwie (priorytety badawcze: materiały i technologie ograniczające zapotrzebowanie na ciepło w budownictwie i przemyśle, nowe technologie i systemy w zakresie wytwarzania, magazynowania i zużycia energii elektrycznej, ciepła lub chłodu z OZE, rozwiązania zwiększające niezawodność dostaw, elastyczność i bezpieczeństwo pracy sieci dystrybucyjnej, rozwiązania umożliwiające efektywne wykorzystanie możliwości produkcyjnych OZE (w tym systemy i technologie zarządzania energią w obszarze tzw. „wysp energetycznych”) oraz technologie automatyzacji i regulacji napięcia w sieci średnich i niskich napięć, nowe materiały i technologie dla systemów magazynowania energii (w tym wykorzystanie infrastruktury budowlanej) oraz systemy zarządzania magazynowaniem energii).

Dodatkowo warto wspomnieć, że beneficjenci działania 1.2 są sygnatariuszami Porozumień na rzecz Inteligentnych Specjalizacji Pomorza dla ISP nr 1, 2 i 3.

Na moment realizacji badania znaczenie wspartych inwestycji w rozwoju ISP jest utrudnione, bowiem większość projektów jest w trakcie realizacji lub od ich zakończenia upłynął krótki czas. Dotychczas z efektów dofinansowanych inwestycji mogły skorzystać przede wszystkim podmioty, których działalność wpisuje się w ISP 3 – na zakupionym symulatorze świadczone już są usługi badawcze dla operatorów systemów energetycznych. Żadna inna jednostka naukowa w kraju nie dysponuje urządzeniem o takich parametrach.

Jeżeli chodzi o drugi projekt wpisujący się w ISP 3 tj. Centrum Ekoinnowacji, to nabyta aparatura pozwoli na prowadzenie prac badawczych w takich zakresach przedmiotowych ISP 3 jak poprawa efektywności energetycznej w budownictwie i przemyśle oraz odnawialne źródła energii, generacja rozproszona i energetyka prosumencka. W CEI prowadzone będą m.in. badania w zakresie rozwoju niskoenergetycznych technologii pozwalających na odzysk i ponowne wykorzystanie produktów powstających w gospodarce odpadowej komunalnej, badania i rozwój nowych metod wykorzystania odnawialnych źródeł energii do ogrzewania i

chłodzenia budynków, badania w zakresie materiałów termoizolacyjnych w budownictwie energooszczędnym czy badania sprawności i wydajności systemów zarządzania energią w budynkach.

Jeżeli chodzi o ISP 2 to wpisuje się w nią projekt dotyczący utworzenia w Gdańsku Centrum Kompetencji STOS. Projekt pozwoli na prowadzenie prac badawczych w ramach następujących kierunków badawczych określonych w Porozumieniu: „Systemy wbudowane w tym Internet rzeczy dla inteligentnych przestrzeni miejskich” - jednym z efektów utworzenia CK STOS będzie możliwa integracja chmurą obliczeniowej z powstającymi sieciami czujników Internetu Rzeczy, co stworzy dodatkowe źródła danych i stworzy nowe kierunki rozwojowe oraz „Technologie i metody analizy, gromadzenia, przetwarzania oraz zabezpieczania danych w tym przy pomocy centrów przetwarzania danych i zaawansowanych wirtualnych baz danych” - po realizacji projektu CI TASK³⁷ zyska nowe moce obliczeniowe, które umożliwią przetwarzanie ogromnych ilości danych (Big Data) w czasie rzeczywistym (online), przy wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi, takich jak chmura obliczeniowa. Warto również zauważyć, że zasoby serwerowni i moc obliczeniowa superkomputera mogą być wykorzystywane do świadczenia usług na rzecz podmiotów należących do pozostałych ISP. Dobrym przykładem jest tutaj specjalizacja „medyczna”, w której szczególnie ważna jest kwestia bezpieczeństwa danych (wrażliwe dane dotyczące stanu zdrowia pacjentów) i dla której istotny jest dostęp do dużej mocy obliczeniowych – np. w związku z prowadzonymi symulacjami reakcji chemicznych czy analizowaniem dużych zasobów danych (np. plików graficznych obrazujących zmiany chorobowe). CI TASK posiada już doświadczenia we współpracy z branżą medyczną i planowana jest kontynuacja takiej współpracy z wykorzystaniem zakupionej w ramach projektu infrastruktury. Warto również wspomnieć, że Centrum świadczyło również usługi wpisujące się w ISP 1 i 2 tj. obliczenia związane z technologiami pozyskiwania prądu z farm wiatrowych.

Stworzenie Centrum off-shore będzie miało bardzo istotne znaczenie dla rozwoju ISP 1 – Centrum będzie jako jedyne w kraju dysponowało kompleksową ofertą dotyczącą badań i pomiarów na morzu w celu pozyskania nowej informacji o stanie środowiska morskiego i jego zasobach, niezbędnej w działalności na rynku paliw, budowy statków, morskiej energetyki wiatrowej czy transportu morskiego. Centrum oprócz świadczenia usług na rzecz podmiotów gospodarczych planuje brać udział w przetargach publicznych dotyczących np. mapowania hydrologicznego wód czy badań dna morskiego w kierunku występowania zagrożenia chemicznego. Co warto podkreślić Instytut Morski (obecnie w strukturach Uniwersytetu Morskiego) ma olbrzymie doświadczenie w świadczeniu usług komercyjnych. Jest jednostką samofinansującą, której 80% całkowitej działalności realizowanej jest na zlecenie jednostek zewnętrznych. Przychody z takiej działalności sięgają kilkudziesięciu milionów złotych rocznie. Warto też zwrócić uwagę, że partnerem projektu jest działająca na europejskim rynku offshore firma świadcząca usługi w zakresie badań i pomiarów środowiskowych, geofizycznych oraz geotechnicznych. Dostarcza m.in. usługi i rozwiązania

³⁷ Centrum Informatyczne Trójmiejskiej Akademickiej Sieci Komputerowej

dla morskich sektorów energetycznych w zakresie ropy i gazu, odnawialnych źródeł energii, telekomunikacji podmorskiej i badań morza.

Podaż nowych usług ze strony jednostek naukowych wspartych z działania 1.2 powinna spotkać się z popytem ze strony przedsiębiorców. Każde z Porozumień na rzecz ISP zostało podpisane przez kilkanaście podmiotów gospodarczych. Wszystkie ISP były reprezentowane wśród wnioskodawców poddziałania 1.1.1, składając od 37 (ISP 1) do 63 wniosków (ISP 2). Można zatem stwierdzić, że wśród firm, których działalność wpisuje się w ISP są firmy aktywne badawczo, a takie należy uznać za potencjalnych odbiorców oferty jednostek naukowych.

Trafność i efektywność zastosowanych preferencji projektowych

Zgodnie z zapisami SZOOP RPO WP preferowane były projekty:

- partnerskie, wzmacniające współpracę sieciową;
- wynikające z Porozumień na rzecz inteligentnych specjalizacji regionu;
- z udokumentowanym prywatnym wkładem finansowym;
- powiązane z pomorskimi przedsięwzięciami realizowanymi w ramach PMDIB;
- w przypadku interwencji kierowanej bezpośrednio na realizację celów SUERMB - realizowane w partnerstwie z podmiotami z Regionu Morza Bałtyckiego.

Jeżeli chodzi o partnerstwo to 10 punktów mógł otrzymać projekt realizowany w formie projektu partnerskiego w rozumieniu ustawy wdrożeniowej, w szczególności z przedsiębiorstwami, w którym udział partnerów był ściśle powiązany z celami projektu i zakresem prac B+R realizowanych z wykorzystaniem wspartej infrastruktury. Spośród wspartych projektów w trzech przewidziano partnerstwo z podmiotami gospodarczymi, co oznacza, że kryterium stymulowało realizację projektów w tej formule. Wątpliwości może budzić jedynie fakt braku określenia w kryterium minimalnego udziału finansowego podmiotu gospodarczego w projekcie. Konsekwencją jest marginalne zaangażowanie finansowe przedsiębiorstw, szczególnie widoczne w dwóch projektach gdzie ich udział w całkowitej wartości kosztów kwalifikowalnych nie przekracza 0,5%, natomiast w ujęciu nominalnym nie przekracza kwoty 50 tys. zł. Można zatem przyjąć, że wartość dodana wnoszona przez firmy do tychże projektów była znikoma. Warto dodać, że jeden z tych projektów nie otrzymał punktów w omawianym kryterium właśnie z uwagi na brak większego znaczenia partnera w świetle celów projektu.

Jeżeli chodzi o wynikanie z Porozumień na rzecz Inteligentnych Specjalizacji Regionu to maksymalną liczbę punktów - wynoszącą 10 - mogły uzyskać projekty imiennie wskazane w treści Porozumienia na rzecz inteligentnych specjalizacji Pomorza. Żaden z projektów nie otrzymał w tym kryterium 10 punktów. Warunkiem ubiegania się o wsparcie z PI 1a było wpisanie do Kontraktu Terytorialnego. Tylko cztery spośród 13 wymienionych w Kontrakcie przedsięwzięć zostały imiennie wskazane w treści Porozumień. Przedsięwzięcia z przyczyn

obiektywnych nie mogły stanowić przedmiotu wniosków o dofinansowanie złożonych do PI 1b. Nabór wniosków zakończył się w czerwcu 2017 r. podczas gdy uchwała nr 605/240/17, w oparciu o którą rozszerzono Porozumienia o wykaz konkretnych przedsięwzięć została przyjęta pierwszego czerwca 2017 r.

Jeżeli chodzi o udokumentowany prywatny wkład finansowy, to maksymalną liczbę punktów, wynoszącą 10, mogły otrzymać te projekty, w których stopień współfinansowania projektu z kapitału prywatnego wynosił powyżej 10% kosztów kwalifikowalnych w projekcie. 5 punktów przyznawano w sytuacji gdy udział ten był nie większy niż 10%. Żaden z projektów nie otrzymał maksymalnej liczby punktów, natomiast wszystkie, w których przewidziano partnerstwo z podmiotem gospodarczym otrzymały 5 punktów. Biorąc to pod uwagę można przyjąć, że kryterium to częściowo dublowało się z kryterium dotyczącym partnerstwa, o ile było ono nawiązywane z przedsiębiorstwami – naturalnym jest, że partner zaangażowany jest finansowo w projekt, więc spełnienie kryterium dotyczącego partnerstwa wiązało się automatycznie z przyznaniem punktów w kryterium dotyczącym prywatnego wkładu finansowego. Ponadto pożądanym byłoby większe uzależnienie uzyskiwanej liczby punktów od poziomu zaangażowania finansowego partnera. Projekt, w którym udział partnera gospodarczego w całkowitych kosztach kwalifikowalnych wyniósł 4% (a w ujęciu kwotowym przekroczył 1,4 mln zł) otrzymał tyle samo punktów co projekt, w którym udział ten wyniósł 0,03% (a w ujęciu kwotowym 20 tys. zł), co uznano za udział nieistotny z punktu widzenia osiągnięcia celów projektu.

Jeżeli chodzi o powiązanie z pomorskimi przedsięwzięciami realizowanymi w ramach PMDIB, to preferencja ta nie znalazła bezpośredniego odzwierciedlenia w kryteriach wyboru. W sposób pośredni związane z nią było kryterium komplementarności projektu, w którym oceniano związek projektu z innymi przedsięwzięciami, natomiast nie miało znaczenie źródło finansowania i podmiot realizujący. Nie wydaje się by preferencja dla projektów powiązanych z przedsięwzięciami realizowanymi w ramach PMDIB była konieczna. Jej stosowanie mogłoby prowadzić do koncentracji wsparcia na pojedynczych jednostkach naukowych.

Ostatnia preferencja dotyczyła projektów realizowanych w partnerstwie z podmiotami z Regionu Morza Bałtyckiego. Znalazła swoje odzwierciedlenie w kryterium SUERMB. Maksymalną liczbę punktów mogły otrzymać projekty wpisujące się w konkretny obszar priorytetowy Planu Działań SUERMB i realizowane w partnerstwie z podmiotami z Regionu Morza Bałtyckiego (w tym z co najmniej jednym podmiotem spoza Polski). Żaden z beneficjentów nie spełnił warunku realizacji projektu w partnerstwie z podmiotem spoza Polski. Nie powinno to stanowić zaskoczenia – biorąc pod uwagę, że inwestycje finansowane z PI 1a musiały być zlokalizowane na terenie województwa pomorskiego trudno wyobrazić sobie interes jaki miałyby mieć podmioty spoza Polski do angażowania się w projekt.

Zastosowane preferencje były neutralne z punktu widzenia efektywności ekonomicznej projektów. Nie wpływały na relację między poniesionymi nakładami a osiągniętymi efektami – dotyczy to również kryterium premiującego prywatny wkład finansowy. Intensywność

wsparcia jaką otrzymywały przedsiębiorstwa była analogiczna do intensywności wsparcia otrzymywanego przez jednostki naukowe (dotyczy wydatków objętych pomocą publiczną).

Podsumowanie

Celem szczegółowym priorytetu PI 1a było zwiększone urynkowanie działalności badawczo-rozwojowej. Zakres przedmiotowy wsparcia oferowanego w ramach działania obejmował inwestycje w infrastrukturę badawczą sektora nauki. Dofinansowano realizację czterech projektów. Trzy dotyczyły stworzenia od podstaw zupełnie nowych placówek badawczych, natomiast jeden polegał na uruchomieniu nowego stanowiska badawczego w już działającej instytucji. W momencie realizacji badania tylko jeden projekt był zakończony i na zakupionej infrastrukturze świadczone były usługi dla podmiotów gospodarczych.

Cele wsparcia wyrażone pod postacią systemu wskaźników zostaną osiągnięte (wartość prognozowana stanowić będzie przynajmniej 85% wartości docelowej) lub przekroczone.

Potencjał gospodarczy infrastruktury stanowiącej przedmiot projektów jest wysoki. Zawdzięczane jest to m.in. przyjętym kryteriom wyboru projektów, które premiowały projekty silnie „zorientowanych probiznesowo”, a także zobowiązaniu beneficjentów do przeznaczenia nie mniej niż 40% rocznej wydajności infrastruktury na cele gospodarcze. Nabywane przez jednostki naukowe zaplecze badawcze należy do najnowocześniejszych zarówno w skali krajowej jak i międzynarodowej i w sposób wyraźny wpłynie na potencjał jednostek dotyczący tak współpracy z sektorem gospodarki jak i potencjał naukowy. Należy podkreślić, że wsparcie trafiło do jednostek naukowych, które posiadają duże doświadczenia w zakresie świadczenia usług badawczych, co z pewnością będzie sprzyjało efektywnemu wykorzystaniu infrastruktury. Żadna z jednostek naukowych nie sygnalizowała problemów z osiągnięciem zakładanej wartości wskaźnika: „Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wspartej infrastruktury badawczej”. Jednostki naukowe nie wykluczają żadnych form współpracy z firmami, widząc swoją rolę zarówno jako wykonawcy zleceń jak i partnera w projektach konsorcjalnych. Nie stwierdzono też zagrożeń dla utrzymania trwałości infrastruktury.

Biorąc powyższe pod uwagę należy uznać, że wsparcie udzielone z PI 1a charakteryzowało się wysoką skutecznością – w momencie, w którym wszystkie projekty zostaną zakończone, a jednostki naukowe przystąpią do korzystania z zaplecza badawczego jakie udało się stworzyć dzięki dofinansowaniu, osiągnięty zostanie cel priorytetu jakim było zwiększone urynkowanie działalności badawczo-rozwojowej. Ponadto znacząco wzrośnie potencjał naukowy wspartych jednostek – dzięki dysponowaniu nowoczesną infrastrukturą jednostki będą w stanie rozszerzyć zakres prowadzonych prac badawczych oraz podnieść ich jakość. Powinno to pozytywnie przełożyć się na wzrost ich potencjału w zakresie aplikowania o wsparcie z krajowych i zagranicznych programów.

Za nie w pełni adekwatny do specyfiki wspartych projektów należy uznać mechanizm monitorowania i wycofania, którego zapisy przewidują sankcje finansowe również w

przypadku przekroczenia zakładanego udziału części gospodarczej, a także wymagają jego stosowania przez okres 40 lat w odniesieniu do nieruchomości budynkowych.

Inwestycje w infrastrukturę badawczą sektora nauki wpisywały się wprost w ISP 1, 2 i 3 a beneficjenci byli sygnatariuszami Porozumień na rzecz ISP. Dzięki wsparciu wzrosło potencjał regionu w zakresie prac B+R korespondujących z zakresem przedmiotowym tychże ISP, co w dalszej perspektywie powinno przyczynić się do ich rozwoju.

Kryteria wyboru projektów co do zasady zostały określone trafnie. Wątpliwości budzi jedynie fakt braku określenia w kryterium dotyczącym partnerstwa minimalnego udziału finansowego podmiotu gospodarczego w projekcie, a także niedostateczne uzależnienie uzyskiwanej w kryterium dotyczącym udokumentowanego prywatnego wkładu finansowego liczby punktów od poziomu zaangażowania finansowego partnera. Zastosowane preferencje były neutralne z punktu widzenia efektywności ekonomicznej projektów.

6.3. Rola wsparcia RPO WP w poprawie pozycji rynkowej i konkurencyjności pomorskich MŚP (PI 3c i uzupełniająco działanie 13.1)

Niniejszy rozdział dedykowany jest priorytetowi inwestycyjnemu 3c i działaniu 13.1. finansowanemu z REACT-EU.

Priorytet Inwestycyjny PI 3c finansuje działania 2.1 i 2.2. Interwencja odpowiada na wyzwania dotyczące ograniczeń w dostępie do kapitału, w tym obrotowego, dla rozwoju przedsiębiorstw sektora MŚP. Oczekiwanym efektem jest zwiększenie poziomu inwestycji ukierunkowanych na zdobywanie nowych przewag konkurencyjnych, a w sytuacjach kryzysowych – również zapewnienie odpowiedniej płynności finansowej.

W działaniu 13.1 (REACT-EU) oczekiwanym rezultatem jest zwiększenie poziomu inwestycji w MŚP ukierunkowanych na odbudowywanie ich pozycji rynkowej, zwiększenie odporności i zdobywanie nowych przewag konkurencyjnych (m.in. poprzez działania na rzecz cyfrowej i zielonej transformacji firm).

Przewidziane formy wsparcia to wsparcie bezzwrotne (dotacje) i zwrotne (instrumenty finansowe – poręczenia i pożyczki). Ogólna alokacja na ww. instrumenty wynosi niemal 564 mln zł (PI 3c – 500,4 mln zł, działanie 13.1 – 63,5 mln zł).

6.3.1 Wsparcie na inwestycje

Poziom realizacji założonych celów RPO WP zdefiniowanych w opisie Programu

Poniższa tabela pokazuje wartości docelowe, aktualne i prognozowane dla wskaźników produktu przypisanych do PI 3c.

Tabela 18 Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźników produktu PI 3c

Nazwa wskaźnika produktu [jednostka pomiaru]	Wartość docelowa RPO WP (2023)	Wartość osiągnięta (wrzesień 2023)	Osiągnięty % wartości docelowej	Prognozowana wartość na podstawie umów	Prognozowany % wartości docelowej na podstawie umów
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie (CI 1) [szt.]	2 850	3 126	109,7%	2 909	102,1%
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących	450	461	102,4%	509	113,1%

Nazwa wskaźnika produktu [jednostka pomiaru]	Wartość docelowa RPO WP (2023)	Wartość osiągnięta (wrzesień 2023)	Osiągnięty % wartości docelowej	Prognozowana wartość na podstawie umów	Prognozowany % wartości docelowej na podstawie umów
dotacje (CI 2) [szt.]					
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje (CI 3) [szt.]	2 400	2 716	113,2%	2 400	100,0%
Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje) (CI 6) [EUR]	68 126 860	48 649 531	71,4%	52 935 225	77,7%
Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla rynku (CI 28) [szt.]	100	167	166,8%	184	184,0%
Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu	300	299	99,6%	319	106,3%

Nazwa wskaźnika produktu [jednostka pomiaru]	Wartość docelowa RPO WP (2023)	Wartość osiągnięta (wrzesień 2023)	Osiągnięty % wartości docelowej	Prognozowana wartość na podstawie umów	Prognozowany % wartości docelowej na podstawie umów
wprowadzenia produktów nowych dla firmy (CI 29) [szt.]					

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Z tabeli wynika, że na koniec III kwartału 2023 r. wartości aktualne prawie dla wszystkich wskaźników są bliskie osiągnięcia lub przekraczają wartości docelowe a prognozy na podstawie podpisanych umów przekraczają wartości docelowe. Wyjątkiem jest wskaźnik „Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje) (CI 6)”, który według prognozy osiągnie 78% wartości docelowej.

Wszystkie wskaźniki produktu przyjęte dla PI 3c były korygowane w trakcie realizacji programu. Z porównania wskaźników raportowanych w ewaluacji mid-term RPO WP 2014-2020³⁸ z aktualnymi na koniec III. kw. 2023 r. wynika, że nastąpiła korekta wartości wskaźników do poziomu zbliżonego do wartości prognozowanych na podstawie podpisanych wtedy umów (pierwsza połowa 2019 r.).

Znacząca korekta w górę dotyczyła liczby przedsiębiorstw otrzymujących dotacje (początkowo wartość CI 2 = 140), co oznaczało, przy niezmienionej alokacji, niższą wartość wsparcia w przeliczeniu na jednego beneficjenta. Wynikało to z tego, że przyjęto dość niski limit kosztów kwalifikowalnych, a więc w efekcie realizowane inwestycje były mniejsze. Skutkowało to mniejszą wartością jednostkowego i łącznego wkładu własnego beneficjentów (wskaźnik „Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne (dotacje) CI 6”)³⁹. Ten wskaźnik, nawet po korekcie, nie zostanie, prawdopodobnie jako jedyny, zrealizowany, bowiem wyrażony jest w euro, a w międzyczasie spadł kurs złotego do euro. Zwiększenie liczby inwestycji wspartych dotacją przyniosło z kolei wzrost wartości wskaźnika dotyczącego liczby przedsiębiorstw wprowadzających innowacje nowe dla rynku (początkowo CI 28 = 60), kosztem liczby innowacji na poziomie firmy (CI 29). Należy to przypisać kryteriom promującym wyższe poziomy innowacyjności i dużej konkurencji w naborach konkursowych. W dół skorygowano z kolei wskaźnik „Liczba przedsiębiorstw

³⁸ Ewaluacja mid-term postępu rzeczowego realizacji Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-20, UMWP, 2019.

³⁹ Tamże s. 71

otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje” (początkowo CI 3 = 3560), co wynikało z zaleceń sformułowanych w aktualizacji oceny ex-ante instrumentów finansowych⁴⁰.

Poniższa tabela pokazuje wartości docelowe, aktualne i prognozowane dla wskaźników rezultatu specyficznych dla programu przypisanych do PI 3c.

Tabela 19 Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźników rezultatu PI 3c

Nazwa wskaźnika rezultatu [jednostka pomiaru]	Wartość bazowa RPO WP (2012)	Wartość docelowa RPO WP (2023)	Wartość osiągnięta (2021 rok)	Wartość prognozowana (2023)
Wartość brutto środków trwałych firm w województwie pomorskim per capita, Polska=100 [%]	95,6%	98,0%	88,5%	85,59%
Średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych – w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych i z sektora usług [%]	10,9%	13,0%	23,7%	29,48%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS Strateg

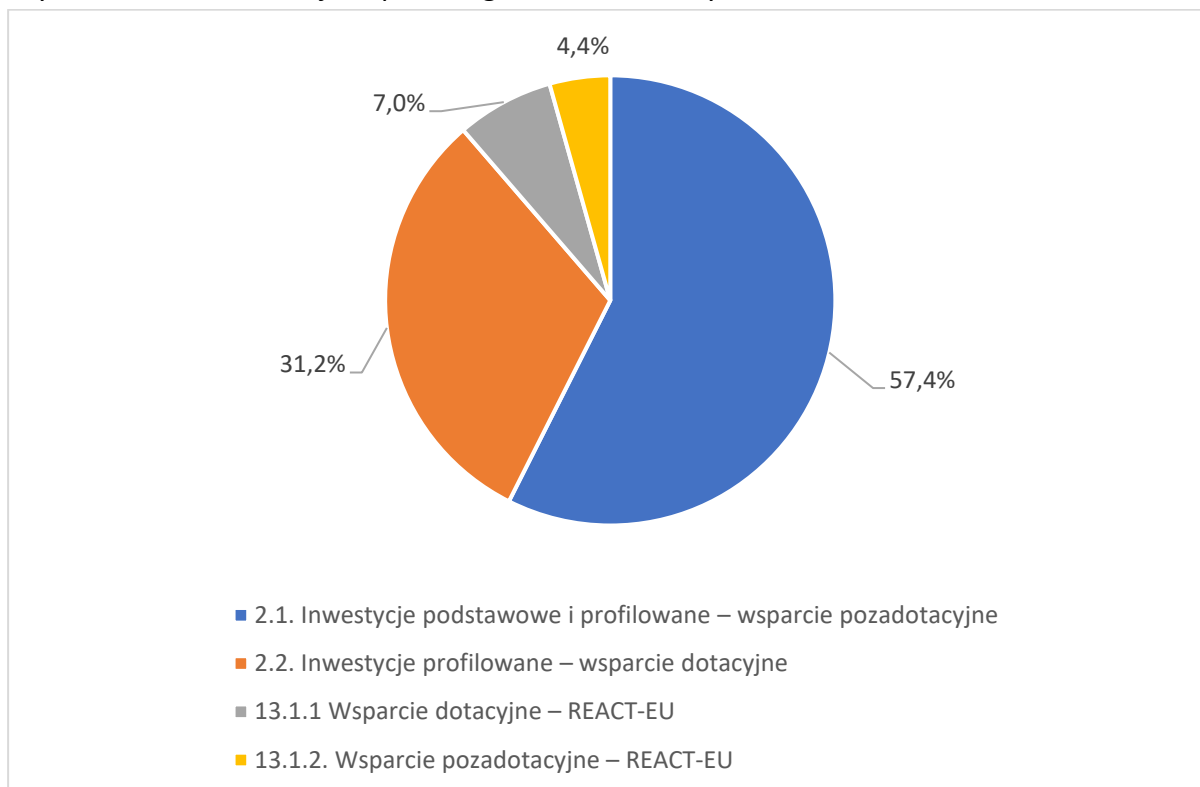
Wskaźnik charakteryzujący nakłady inwestycyjne jest nieznacznie niższy od średniej krajowej od wielu lat. Trudno przypisać mu jakiś stały trend. Raczej oscyluje wokół wartości 90%. Klimat sprzyjający inwestycjom pogorszył się w ostatnich 3 latach ze względu na pandemię, inflację i wojnę w Ukrainie. Można z dużą dozą pewności twierdzić, że wskaźnik nie osiągnie wartości docelowej 98% w roku 2023. Natomiast wskaźnik charakteryzujący udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw znacznie przekroczył w roku 2021 wartość docelową i powinien utrzymać się na poziomie wyższym niż wartość docelowa w roku 2023.

Zakres inwestycji

W działaniach 2.1, 2.2 i 13.1 przewidziano wsparcie bezzwrotne (dotacje) i zwrotne (instrumenty finansowe – poręczenia i pożyczki). Podział wsparcia pomiędzy działania i typy instrumentów (zwrotne i bezzwrotne) pokazuje wykres poniżej. Na instrumenty zwrotne przeznaczono znacznie więcej środków (62%) niż bezzwrotne (38%).

⁴⁰ Aktualizacja oceny ex-ante dla instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020. UMWP, 2019.

Wykres 9 Podział alokacji na poszczególne instrumenty w działaniach 2.1, 2.2 i 13.1



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Zastosowano szeroki wachlarz instrumentów wsparcia. Były one adresowane do określonych grup przedsiębiorców. Jednym z parametrów profilujących oferowane wsparcie jest jego skala⁴¹. Tabela poniżej zestawia charakterystykę wspartych inwestycji z perspektywy wielkości zaangażowanych środków publicznych i prywatnych.

⁴¹ Charakterystyka oferowanych instrumentów wsparcia z punktu widzenia skali wsparcia wyglądała następująco:

- Dotacja – inwestycja profilowana – koszty kwalifikowalne - do 2 mln zł, maksymalne dofinansowanie – mikro i małe 55%, średnie – 45%;
- Dotacja – anti-COVID – koszty kwalifikowalne – od 10 tys. zł do 2 mln zł, maksymalna wartość dofinansowania - do 250 tys. zł
- Granty REACT-EU (odbudowa biznesu) – dofinansowanie - od 25 tys. do 160 tys. zł;
- Mikropożyczka - do 100 tys. zł, wkład własny nie jest wymagany;
- Pożyczka rozwojowa - od 100 do 300 tys. zł, wkład własny nie jest wymagany;
- Pożyczka inwestycyjna - od 300 do 1 mln zł, wkład własny nie jest wymagany;
- Pożyczka inwestycyjna II - do 500 tys. zł, wkład własny nie jest wymagany;
- Pożyczka profilowana - od 300 do 1 mln zł, wkład własny nie jest wymagany;
- Poręczenie - do 1 mln zł, wkład własny nie jest wymagany;
- Pożyczka płynnościowa - do 150 tys. zł, wkład własny nie jest wymagany;
- Pożyczka REACT-EU (odbudowa biznesu) - od 150 tys. zł do 1 mln zł, wkład własny nie jest wymagany;

Tabela 20. Charakterystyka instrumentów wsparcia ze względu na skalę wsparcia i skalę realizowanych inwestycji.

Instrumenty wsparcia	Łączna kwota wsparcia	Średnia kwota wsparcia	Średnia wartość inwestycji ogółem	Wartość ogółem inwestycji do wsparcia
Inwestycja profilowana - dotacje	126 280 145	523 984	1 495 069	285%
Wsparcie anty COVID - dotacje	45 214 394	173 902	207 080	119%
Odbudowa biznesu REACT-EU - granty	25 149 408	119 192	196 655	165%
Razem dotacje	196 643 948	n/d	n/d	n/d
Mikropożyczka	102 113 742	69 941	78 013	112%
Pożyczka Rozwojowa	104 463 480	228 585	277 134	121%
Pożyczka Inwestycyjna	54 027 610	461 774	521 656	113%
Pożyczka Inwestycyjna II	51 205 528	184 193	209 082	114%
Pożyczka Profilowana	19 919 000	538 351	625 986	116%
Poręczenie	110 732 212	425 893	1 075 822	253%
Pożyczka Płynnościowa	51 275 947	86 469	n/d	n/d
Pożyczka REACT-EU (odbudowa biznesu)	19 674 000	401 510	449 467	112%
Razem IF	513 411 519⁴²	n/d	n/d	n/d

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Skala wsparcia

Z punktu widzenia skali inwestycji realizowanych przez beneficjentów i ostatecznych odbiorców wsparcia instrumenty wsparcia można podzielić na grupy:

- Adresowane do firm w dobrej sytuacji finansowej realizujących stosunkowo duże inwestycje. Największe inwestycje realizowali beneficjenci wsparcia dotacyjnego w ramach instrumentu inwestycje profilowane (średnio ok. 1,5 mln zł) i firmy

⁴² Ponieważ środki zwrotne, systematycznie zwracane przez pożyczkobiorców (lub po uwolnieniu gwarancji kredytowej po spłacie kredytu) mogą być użyte powtórnie, w rzeczywistości wsparcie w ramach środków zwrotnych jest większe od alokacji (kwoty umowy z Menadżerem Funduszu Funduszy (BGK)). Na koniec czerwca 2023 kwota ta była o ok. 30% większa od kwoty umowy z BGK.

korzystające z poręczeń (1,1 mln zł). W obu przypadkach środki publiczne generują duże prywatne środki inwestycyjne – prawie trzykrotnie większe w przypadku dotacji na inwestycję profilowaną i półtorakrotnie większe w przypadku poręczenia;

- Adresowane do firm z branż najbardziej dotkniętych skutkami pandemii COVID – 19, realizujących działania inwestycyjne. Podobną skalę (ok. 200 tys. zł) mają inwestycje wsparte przez instrumenty udostępnione w odpowiedzi na kryzys wywołany pandemią COVID-19 – dotacja anty-COVID finansowana z działania 2.2.1 i granty z poddziałania 13.1.1. adresowane do przedsiębiorstw przemysłu czasu wolnego. Także Pożyczkę inwestycyjną II (średnia wartość inwestycji – 209 tys. zł) można zaliczyć do tej kategorii, bowiem jej celem było pobudzenie inwestycji zahamowanych w okresie pandemii COVID-19;
- Adresowane do firm realizujących inwestycje rozwojowe w różnej skali (mikropożyczka (80 tys. zł) i pożyczka rozwojowa (280 tys. zł), pożyczka inwestycyjna (ok. 520 tys. zł) i pożyczka profilowana (ok. 630 tys. zł);
- Adresowane do przedsiębiorstw zagrożonych utratą płynności wskutek pandemii COVID-19 – pożyczka płynnościowa (ok. 85 tys. zł).

Należy też zauważyć, że w przypadku dotacji inwestycyjnych zarówno kwoty wsparcia jak i realizowane inwestycje były ponad dwukrotnie mniejsze niż odpowiadające im wartości w innych województwach. Średnia krajowa wartości projektu inwestycyjnego wspartego z Regionalnej Pomocy Inwestycyjnej (RPI) w ramach PI 3c wyniosła 3,4 mln zł a średnia wartość dofinansowania – 1,3 mln zł⁴³. Analogiczne wartości 2.1.1. (inwestycje profilowane finansowane z RPI) to 1,6 mln zł i 0,6 mln zł⁴⁴. Wynikało to z dość niskiego poziomu dopuszczanej w naborach maksymalnej wartości kosztów kwalifikowalnych (2 mln zł). Niski poziom kosztów kwalifikowalnych przyjęto zapewne w celu zwiększenia liczby wspartych przedsiębiorstw, bowiem alokacja na dotacje na inwestycje w proporcji do środków alokowanych na wszystkie działania PI 3c była drugą najniższą w Polsce i wynosiła 28% (najniższy udział opolskie – 20%, najwyższy – podkarpackie – 61%). Małe środki na dotacje, a duża alokacja na instrumenty finansowe i zróżnicowana oferta produktowa IF wskazuje na przyjęcie innej niż w większości województw strategii wsparcia sektora przedsiębiorstw ciążącej raczej ku instrumentom zwrotnym niż dotacyjnym. Wychodziło to naprzeciw sygnalizowanym przez KE oczekiwaniom, zgodnie z którymi zasadniczym instrumentem

⁴³ Ewaluacja Regionalnej Pomocy Inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmocnienia konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020. s. 68.

⁴⁴ Wskaźniki obliczono tylko dla projektów wspartych z Regionalnej Pomocy Inwestycyjnej. Takich projektów było 189. Pozostałe inwestycje profilowane w 2.2.1 (49) były wsparte z pomocy de minimis. Odpowiednie wartości dla tych projektów to: średnia wartość inwestycji - 1,1 mln zł i średnia wartość dofinansowania – 0,4 mln zł.

wsparcia konkurencyjności powinny być instrumenty zwrotne a nie dotacje. Te oczekiwania zmaterializowały się w wytycznych programowania KE na okres 2021-2027.

Struktura wielkościowa

Strukturę wielkościową beneficjentów i ostatecznych odbiorców wsparcia pokazuje tabela poniżej.

Tabela 21. Struktura wielkościowa beneficjentów i ostatecznych odbiorców instrumentów wsparcia

Instrumenty wsparcia	Liczba umów	Odsetek firm mikro	Odsetek firm małych	Odsetek firm średnich
Inwestycja profilowana - dotacje	241	29,5%	44,0%	24,1%
Wsparcie anty COVID - dotacje	260	76,9%	20,4%	wyłączone
Odbudowa biznesu REACT-EU - granty	213	65,0%	35,0%	wyłączone
Razem dotacje⁴⁵	714	57,3%	32,7%	8,1%
Mikropożyczka	1 460	95,5%	4,5%	0,1%
Pożyczka Rozwojowa	457	87,3%	12,7%	0,0%
Pożyczka Inwestycyjna	117	68,4%	31,6%	wyłączone
Pożyczka Inwestycyjna II	278	80,2%	19,8%	0,0%
Pożyczka Profilowana	37	37,8%	43,2%	18,9%
Poręczenie	260	68,1%	31,9%	wyłączone
Pożyczka Płynnościowa	593	83,3%	16,2%	0,5%
Pożyczka REACT-EU (odbudowa biznesu)	49	49,0%	44,9%	6,1%
Razem IF	3 251	86,9%	12,8%	0,3%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Analiza danych z tabeli pokazuje, że w przypadku instrumentów zwrotnych:

- Pożyczki trafiły przede wszystkim do mikroprzedsiębiorstw (87%). Udział małych przedsiębiorstw stanowił 13% a przedsiębiorstw średnich ułamek procenta (0,3%);

⁴⁵ Odsetki nie sumują się do 100% ponieważ dotacje otrzymywały również instytucje (np. stowarzyszenia) nie podlegające klasyfikacji wielkościowej przyjętej dla przedsiębiorstw.

- Struktura wielkościowa pożyczkobiorców była zróżnicowana w zależności od produktu finansowego. Największy udział firm mikro zanotowano dla Mikropożyczki (95%), Pożyczki rozwojowej (87%) i płynnościowej (83%). Największy udział firm małych obserwujemy dla Pożyczki profilowanej (43%), Poręczeń (32%) i Pożyczki inwestycyjnej (31%). Firmy średnie zainteresowane były prawie wyłącznie pożyczką profilowaną. Udział firm średnich wśród pożyczkobiorców Pożyczki profilowanej wyniósł 19% (7 z 37 firm, które otrzymały pożyczki);
- Prawie co trzeci (32%) pożyczkobiorca to startup – firma, która w momencie podpisania umowy nie działała dłużej niż 2 lata na rynku. Zaskakująco duży odsetek firm o stażu rynkowym nie przekraczającym 2 lat skorzystał z poręczeń (20%). Firmy o krótkim stażu rynkowym zwykle nie posiadają zdolności kredytowej (np. brak historii kredytowej). Jest ona warunkiem uzyskania kredytu bankowego, który następnie może być poręczony przez instrument finansowy.

W przypadku instrumentów bezzwrotnych:

- Dotacje na Inwestycje profilowane trafiły przede wszystkim do firm większych (małe – 44%, średnie-24%). Nadreprezentacja firm średnich i małych wśród beneficjentów konkursów na dotacje jest typowa dla tego typu konkursów. Wynika z większego potencjału finansowego firm małych i średnich, który pozwala na zaangażowanie większych zasobów w całym cyklu życia projektu dotacyjnego oraz jest premiowany formalnie⁴⁶ i nieformalnie w konkursach⁴⁷;

Firmy średnie były wyłączone z możliwości ubiegania się o wsparcie inwestycyjne związane z przeciwdziałaniem skutkom pandemii COVID-19 adresowane do przedsiębiorstw przemysłu czasu wolnego. W strukturze wielkościowej beneficjentów i ostatecznych odbiorców (granty REACT-EU) widać przewagę firm mikro nad małymi (beneficjenci 83% i 22%) (grantobiorcy 65% i 35%). Wynika to zapewne w dużym stopniu z zastosowanego trybu nadzwyczajnego, który obniżał „próg wejścia” - przewidywał uproszczony wzór wniosku i procedury rozliczania projektu a także z kryterium dopuszczającego, którym był w I konkursie IMPULS średnioroczny spadek przychodów w okresie referencyjnym i spadek obrotów w przypadku ubiegania się o kapitał obrotowy dla konkursu na inwestycje profilowane przeprowadzonego w trybie nadzwyczajnym.

⁴⁶ Wykonalność finansowa projektu, porównywanie przychodów firmy z kosztami projektu, dodatkowy finansowy wkład własny.

⁴⁷ Ewaluacja regionalnej pomocy inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmocnienia konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020, Ministerstwo Rozwoju, 2020. s. 78

Tabela 22. Struktura branżowa ostatecznych odbiorców pożyczek i poręczeń w porównaniu do struktury branżowej przedsiębiorstw w województwie pomorskim

Sekcje PKD ⁴⁸	Mikropożyczka	Pożyczka Rozwojowa	Pożyczka Inwestycyjna	Pożyczka Inwestycyjna II	Pożyczka Profilowana	Poręczenie	Pożyczka Płynnościowa	Struktura PKD wg GUS
A	1%	1%	0%	0%	3%	1%	0%	1%
B	0%	0%	3%	0%	3%	2%	0%	0%
C	12%	16%	16%	12%	57%	14%	12%	10%
D	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
E	0%	0%	0%	0%	0%	1%	1%	0%
F	16%	14%	11%	16%	3%	8%	9%	15%
G	17%	17%	18%	14%	11%	16%	21%	17%
H	7%	9%	8%	4%	0%	4%	9%	6%
I	10%	18%	13%	14%	5%	16%	17%	5%
J	2%	1%	0%	3%	3%	1%	1%	4%

⁴⁸ A – Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo, B – Górnictwo i wydobywanie, C – Przetwórstwo przemysłowe, D – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych, E – Dostawa wody: gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją, F – Budownictwo, G – Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle, H – Transport i gospodarka magazynowa, I – Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi, J – Informacja i komunikacja, K – Działalność finansowa i ubezpieczeniowa, L – Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości, M – Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, N – Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca, O – Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne, P – Edukacja, Q – Opieka zdrowotna i pomoc społeczna, R – Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją, S – Pozostała działalność usługowa,

Sekcje PKD ⁴⁸	Mikropożyczka	Pożyczka Rozwojowa	Pożyczka Inwestycyjna	Pożyczka Inwestycyjna II	Pożyczka Profilowana	Poręczenie	Pożyczka Płynnościowa	Struktura PKD wg GUS
K	2%	1%	2%	3%	0%	2%	3%	3%
L	1%	2%	11%	3%	0%	14%	2%	8%
M	9%	4%	2%	6%	0%	5%	9%	10%
N	4%	4%	4%	4%	0%	2%	5%	3%
O	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
P	3%	2%	1%	5%	0%	3%	2%	3%
Q	6%	5%	8%	8%	16%	9%	3%	6%
R	2%	2%	3%	3%	0%	1%	2%	2%
S	7%	4%	2%	5%	0%	1%	5%	6%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL oraz danych GUS BDL (2020 r.)

Struktura branżowa pożyczkobiorców (Tabela 22) nie odbiega zasadniczo od struktury branżowej gospodarki pomorskiej. Są jednak pewne wyjątki:

- Wśród pożyczkobiorców pożyczki profilowanej zdecydowanie widoczna jest nadreprezentacja przedsiębiorstw należących do sekcji C. Przetwórstwo przemysłowe i sekcji Q. Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (praktyki lekarskie, niepubliczne podmioty ochrony zdrowia);
- Wśród ostatecznych odbiorców pozostałych IF finansowanych z działania 2.1 silnie „nadreprezentowana” jest sekcja I. Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi (13% populacji pożyczkobiorców vs 6% populacji pomorskich przedsiębiorstw). Podobnie w przypadku instrumentu zwrotnego na odbudowę biznesu (pożyczka z 13.1.2) - ponownie dominują firmy z sekcji I. Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi (27% vs 6%). W tym drugim przypadku może to wynikać z nagłośnienia wsparcia dotacyjnego w ramach grantów 13.1.1. adresowanego wyłącznie do przedsiębiorstw z branży przemysłów czasu wolnego. Jednocześnie najbardziej dotkniętej negatywnymi skutkami pandemii COVID-19.

Struktura branżowa - instrumenty bezzwrotne

W tabeli 23 pokazano strukturę branżową beneficjentów. Z tabeli wynika, że:

- Beneficjenci dotacji na inwestycje profilowane w większości należą do sekcji C. Przetwórstwo przemysłowe. Udział przedsiębiorstw należących do sekcji C w populacji beneficjentów (35%) jest 3,5 raza większy niż udział przedsiębiorstw należących do tej sekcji w populacji pomorskich przedsiębiorstw (10%). Drugą „nadreprezentowaną” branżą jest sekcja Q. Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (13% w populacji beneficjentów, 6% w populacji pomorskich przedsiębiorstw) oraz sekcja J. Informacja i komunikacja (10% vs. 4%);
- Mniejszy odsetek beneficjentów dotacji na inwestycje profilowaną niż by wynikało z udziału tych przedsiębiorstw w populacji obserwujemy w sekcjach F. Budownictwo i G. Handel, co jest zrozumiałe biorąc pod uwagę skalę tych inwestycji i preferowany charakter tych inwestycji;
- W przypadku instrumentów bezzwrotnych skierowanych wyłącznie do przedsiębiorstw czasu wolnego (dotacje z 2.2.1 i granty z 13.1.1) dominują firmy z sekcji I. Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi (odpowiednio: 80% i 88%) nad pozostałymi sekcjami z branż przemysłu czasu wolnego.

Tabela 23. Struktura branżowa beneficjentów w porównaniu do struktury branżowej przedsiębiorstw w województwie pomorskim

Sekcje PKD ⁴⁹	Inwestycje profilowane	Dotacje antycovid	Struktura PKD wg GUS
A	2%	0%	1%
B	0%	0%	0%
C	36%	1%	10%
D	0%	0%	0%
E	1%	0%	0%
F	4%	0%	15%
G	10%	2%	17%
H	3%	1%	6%
I	3%	79%	5%
J	10%	0%	4%
K	0%	0%	3%
L	0%	0%	8%
M	11%	1%	10%
N	3%	7%	3%
O	0%	0%	0%
P	2%	4%	3%
Q	13%	0%	6%
R	1%	5%	2%
S	0%	0%	6%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych monitoringowych z systemu SL i danych GUS BDL (2020 r.)

Typy inwestycji

W tabeli poniżej pokazano typy inwestycji wspieranych w ramach instrumentów zwrotnych i bezzwrotnych.

Z tabeli wynika, że:

- Największy strumień finansowy wsparcia (423 mln zł) zasilił inwestycje podstawowe (Mikropożyczka, Pożyczka rozwojowa, Pożyczka inwestycyjna I i II, Poręczenia) i trafił do największej liczby przedsiębiorstw (2 572), głównie mikro (87%);
- Inwestycje profilowane to głównie dotacje (241 beneficjentów wspartych kwota 126 mln zł) i niewielka liczba pożyczek (37 inwestycji wspartych łączną kwotą 20 mln zł);

⁴⁹ Zobacz przypis dolny do tabeli 18.

Tabela 24 Typy inwestycji (liczba i łączna kwota wsparcia) w podziale na instrumenty bezzwrotne i zwrotne.

Typ inwestycji	Liczba projektów – dotacje	łączna kwota wsparcia – dotacje (mln zł)	Liczba projektów – IF	łączna kwota wsparcia – IF (mln zł)
Inwestycje podstawowe	n/d	n/d	2 572	422,5
Inwestycje profilowane;	241	126,3	37	19,9
Inwestycje ukierunkowane na innowacje nowe dla rynku*	129	67,8	61	16,7
Inwestycje ukierunkowane na innowacje nowe dla firmy*	154	80,0	211	26,9
Inwestycje ukierunkowane na ekspansję rynkową w wymiarze geograficznym*	b/d	b/d	10	5,6
Inwestycje z zakresu wykorzystania technologii informacyjno-komunikacyjnych (cyfrowa transformacja)*	46	16,5	1	0,7
Inwestycje o charakterze zasobooszczędnym (zielona transformacja)*	42	28,4	21	13,4
Inwestycje wpisujące się w poszczególne obszary Inteligentnych Specjalizacji Pomorza*	183	95,5	22	10,9
Inwestycje zawierające komponent obrotowy;	b/d	b/d	600	51,4
Inwestycje w odbudowę konkurencyjności w związku z COVID-19.	473	70,4	49	19,7

*te typy inwestycji są podkategoriami inwestycji podstawowych i profilowanych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

- Inwestycje wpisujące się w poszczególne obszary Inteligentnych Specjalizacji Pomorza były realizowane głównie w ramach inwestycji profilowanych wspartych dotacją (183/241=76%). Inwestycje wpisujące się w ISP były też preferowane w

pożyczce profilowanej - 13 z 37 udzielonych pożyczek profilowanych wpisywało się w którąś ISP ⁵⁰;

- 129 przedsiębiorstw przewidziało jako jej efekt końcowy, wdrożenie innowacji nowej dla rynku, na którym działa przedsiębiorstwo. Łączna liczba deklarowanych wdrożeń innowacyjnych produktów wynosi 234. Analogiczny wskaźnik dla pożyczkobiorców wyniósł 61. W przypadku innowacji nowych dla firmy odpowiednie wskaźniki to: beneficjenci – 374, pożyczkobiorcy – 211. Oczywiście wartości tych nie można wprost porównywać, bowiem pożyczkobiorcy i beneficjenci dotacji to firmy działające na różnych rynkach i znajdujące się na różnym poziomie zaawansowania technologicznego, co potwierdzają wyniki badania kwestionariuszowego (rozdział następny).

Rozkład terytorialny

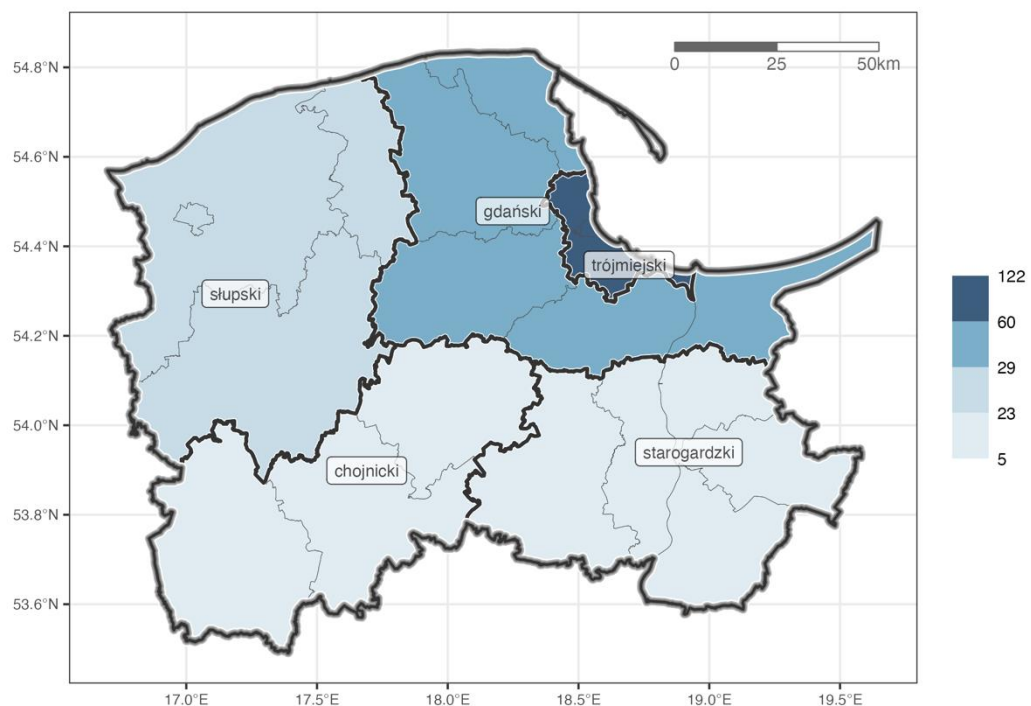
Z analizy danych monitoringowych wynika, że rozkład terytorialny wsparcia był nierównomierny (Mapy, 3, 4, 5, 6):

- Najwięcej pożyczek trafiło do pożyczkobiorców do Gdańska i powiatu gdańskiego (łącznie 25%), powiatu kartuskiego (14%), wejherowskiego (9%) i Gdyni (8%). Na Obszar Metropolitalny Gdańsk-Gdynia-Sopot przypada łącznie 60% wszystkich pożyczek. Podobnie rozkładał się udział procentowy wymienionych wyżej powiatów i OMGGs w ogólnej kwocie udzielonego wsparcia;
- Jeszcze większą koncentrację na obszarze trójmiejskim obserwujemy dla dotacji na inwestycje profilowane – Gdańsk (33%), Gdynia (17%), powiat kartuski (10%). Łącznie na OMGGs przypada 76% dotacji;
- Łącznie co 5 ostatecznym odbiorcą wszystkich instrumentów finansowych (19%) był przedsiębiorca realizujący inwestycje w gminach należących do obszarów o niskiej aktywności zawodowej⁵¹. Łączna kwota wsparcia wyniosła ponad 92 mln zł (19%);
- Nieco więcej niż co 10 dotacja na inwestycje profilowane (13%) trafiła do przedsiębiorstw realizujących inwestycje na obszarach o niskiej aktywności zawodowej (32 z 241). Kryteria naboru w konkursach dotacyjnych nie premiowały tego typu projektów.

⁵⁰ Pozostałe 9 inwestycji wpisujących się w ISP (w tabeli jest ich łącznie 22) były odnotowane w systemie monitoringu w przypadku innych typów instrumentów finansowych.

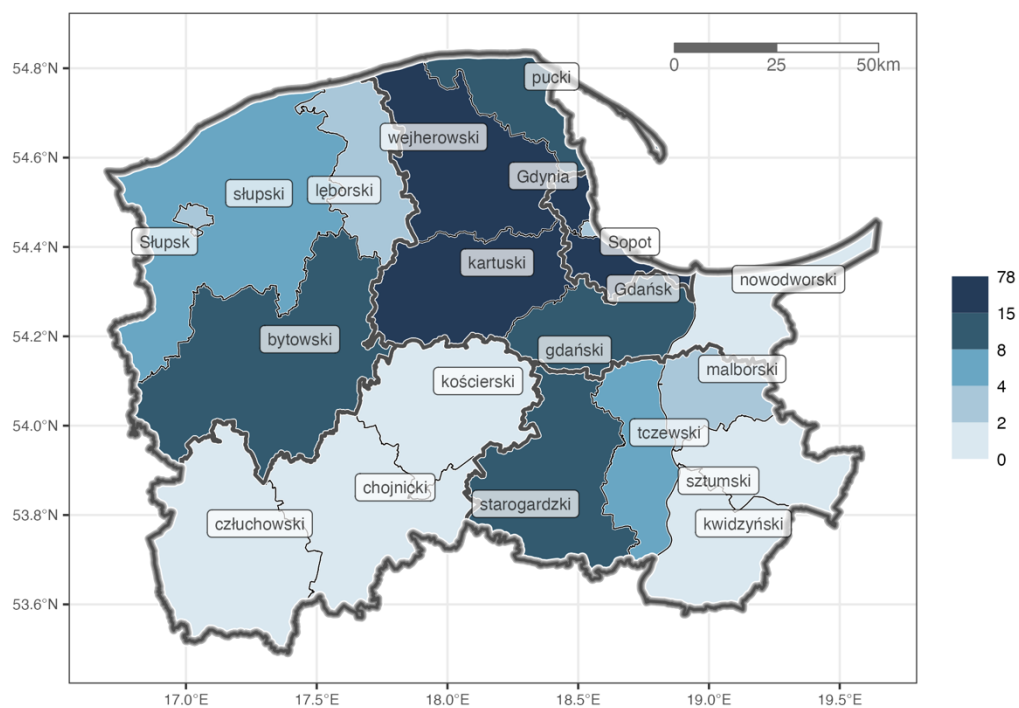
⁵¹ Obszary te były preferowane w przypadku Mikropożyczki, Pożyczki rozwojowej i Poręczenia

Mapa 3 Rozkład terytorialny inwestycji profilowanych w podziale na podregiony województwa pomorskiego



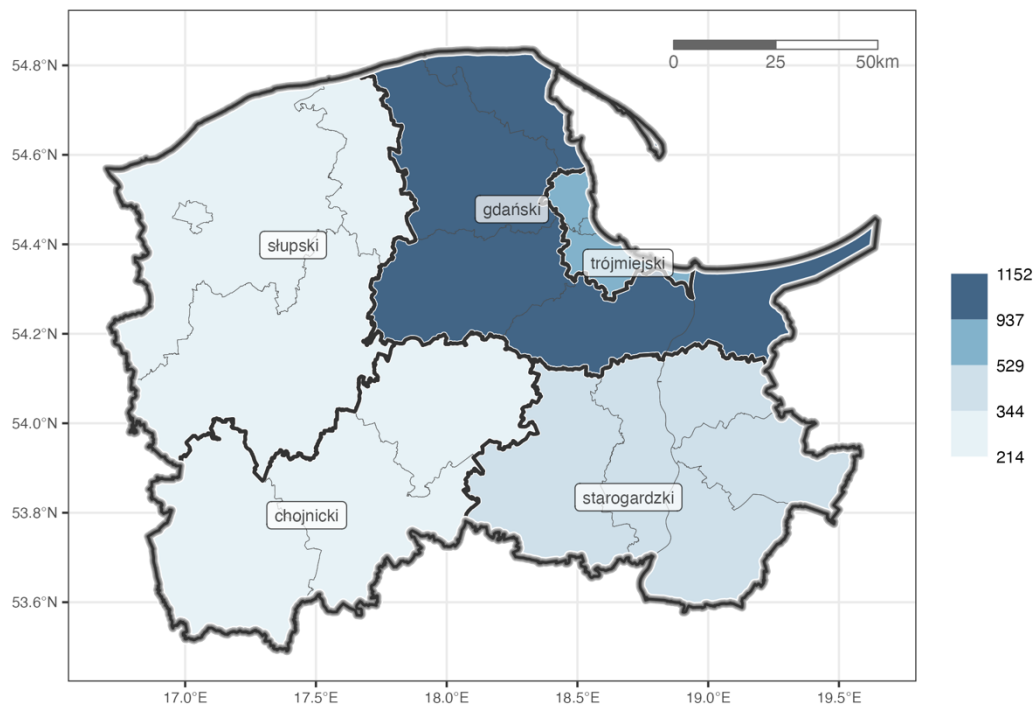
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Mapa 4 Rozkład terytorialny inwestycji profilowanych w podziale na powiaty województwa pomorskiego



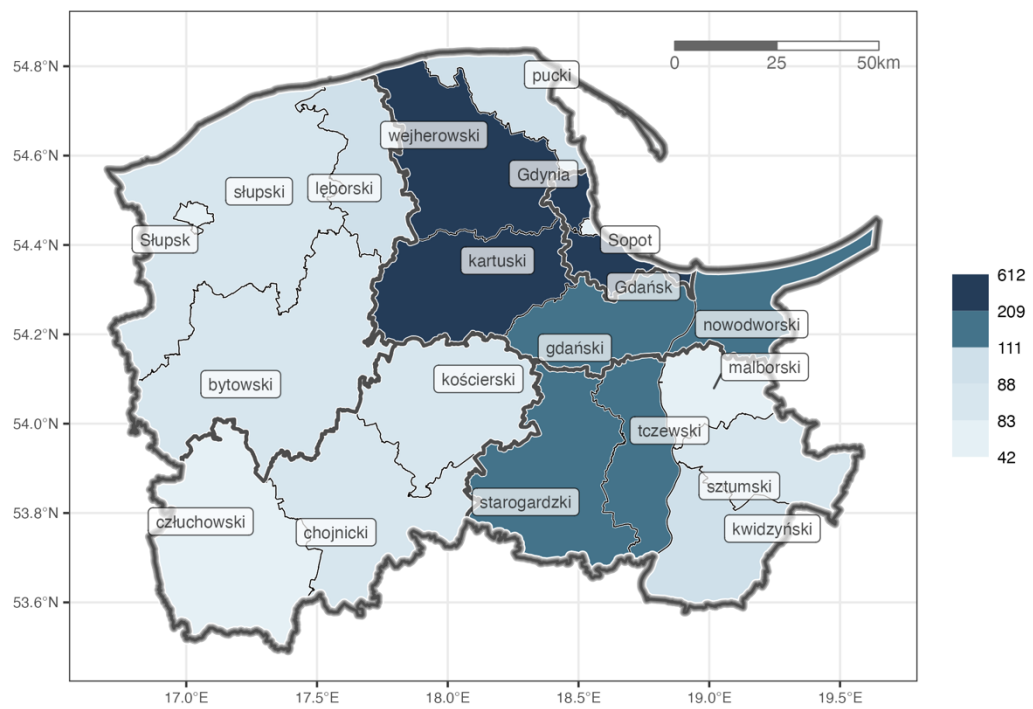
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Mapa 5 Rozkład terytorialny inwestycji podstawowych (pożyczki i poręczenia) w podziale na podregiony województwa pomorskiego.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Mapa 6 Rozkład terytorialny inwestycji podstawowych (pożyczki i poręczenia) w podziale na powiaty województwa pomorskiego



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Wpływ wsparcia na konkurencyjność - efekty pozawskaźnikowe

Model konkurencyjności

Wpływ wsparcia na konkurencyjność oszacujemy odwołując się do modelu konkurencyjności⁵². Model zakłada, że **nakłady** zwiększają **potencjał konkurencyjny** będący podstawą do dysponowania lepszymi **instrumentami konkurowania**, a to prowadzi do uzyskania **przewagi konkurencyjnej**, która umożliwi osiągnięcie efektu w postaci wysokiej **pozycji konkurencyjnej**.

Oceny wpływu wsparcia na konkurencyjność dokonaliśmy w trzech krokach:

- W pierwszym kroku oceniliśmy jak wsparcie z PI 3c wpłynęło na **potencjał konkurencyjny** przedsiębiorstwa, czyli na wzmocnienie jego sfer funkcjonalno-zasobowych⁵³;
- W drugim kroku określiliśmy jak wzmocnienie sfer funkcjonalno-zasobowych wpłynęło na zdolność do konkurowania, czyli jak wsparcie wpłynęło na uzyskanie **przewag konkurencyjnych** nad głównymi konkurentami⁵⁴;
- Wreszcie w trzecim kroku określiliśmy jaka jest obecna **pozycja konkurencyjna** wspartych przedsiębiorstw w porównaniu do okresu sprzed wsparcia. Pozycję konkurencyjną charakteryzujemy takimi wskaźnikami jak: udział w rynku, przychody ze sprzedaży, nakłady inwestycyjne, rentowność sprzedaży, wydajność pracy.

Wyniki prezentujemy łącznie dla instrumentów bezzwrotnych i zwrotnych, przy czym instrumenty zwrotne podzieliśmy na grupy. Kryterium grupowania była skala realizowanej inwestycji, bowiem ta skorelowana jest zarówno ze strukturą wielkościową wspartych przedsiębiorstw, jak i osiąganymi efektami w zakresie konkurencyjności⁵⁵. Te grupy to:

- Inwestycje profilowane – dotacja 2.2.1;
- Mikropożyczka;
- Pożyczka rozwojowa i inwestycyjna II;
- Pożyczka inwestycyjna, profilowana oraz poręczenie.

⁵² Gorynia M. 2002. Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań

⁵³ Stankiewicz proponuje podział na 9 sfer funkcjonalno-zasobowych: produkcja, zarządzanie jakością, marketing, finanse, organizacja i zarządzanie, zatrudnienie, badania i rozwój, ogólne zasoby niematerialne, logistyka zaopatrzeniowa, za: Stankiewicz M.J. 2005. Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji. Dom Organizatora, Toruń.

⁵⁴ Przedsiębiorstwo ma do dyspozycji instrumenty konkurowania, których skuteczność zależy od posiadanego potencjału konkurencyjnego. przykładowe instrumenty konkurowania to: jakość produktów lub usług, cena wyrobów i usług, jakość obsługi klienta, dogodne warunki gwarancji i serwis, nowatorskie /innowacyjne rozwiązania oferowanych wyrobów /usług)

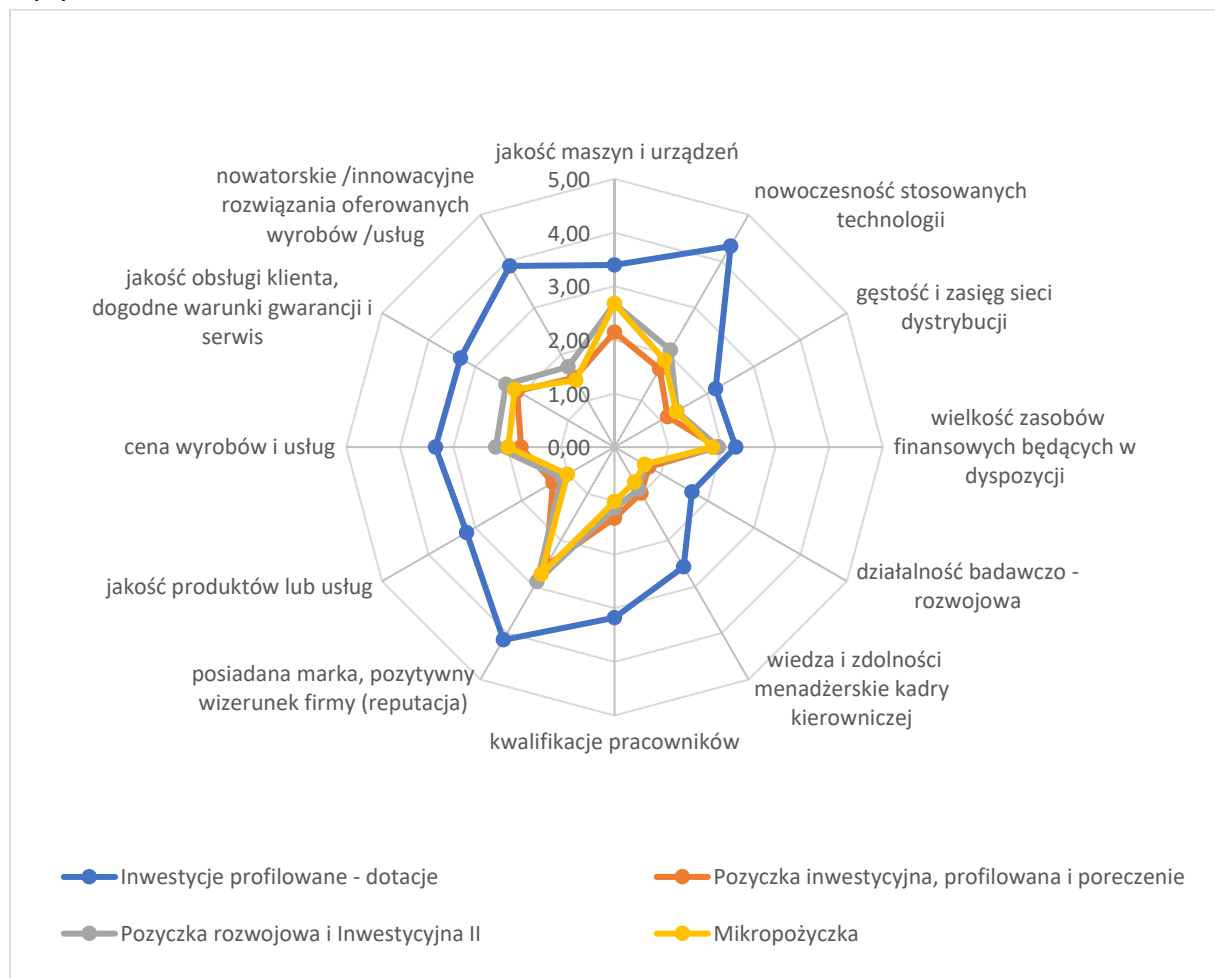
⁵⁵ Efekty wsparcia przedsiębiorstw w ramach RPO WP 2014-2020, UMWP, 2023 r.; Ocena efektów wsparcia konkurencyjności, innowacyjności i internacjonalizacji MŚP w woj. świętokrzyskim w perspektywie 2014-2020, UMWS, 2022 r.

Instrumenty inwestycyjne dedykowane wsparciu przedsiębiorstw dotkniętych skutkami COVID-19 analizowane są osobno w rozdziale poświęconym interwencji dedykowanej przeciwdziałaniu skutkom COVID-19.

Wzrost potencjału konkurencyjnego

Na wykresie poniżej pokazano jak w badaniu ilościowym respondenci – wsparte przedsiębiorstwa - ocenili wpływ wsparcia na poszczególne sfery funkcjonalno- zasobowe swojego przedsiębiorstwa.

Wykres 10 Ocena wpływu wsparcia na sfery funkcjonalno-zasobowe przedsiębiorstwa. Skala od 1 do 5, gdzie 1 oznacza „brak wpływu” na poziom danego zasobu a 5 – „bardzo duży wpływ”.



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród wspartych przedsiębiorstw; inwestycje profilowane - dotacje (n=89), pożyczka inwestycyjna, profilowana, poręczenie (n=123), pożyczka rozwojowa i inwestycyjna II (n=160), mikropożyczka (n=196).

Generalnie beneficjenci dotacji na inwestycje profilowane znacznie wyżej oceniają wpływ otrzymanego wsparcia na sfery funkcjonalno-zasobowe przedsiębiorstwa niż pożyczkobiorcy. Największy wpływ inwestycja miała na nowoczesność stosowanych technologii (4,33) i nowatorstwo oraz innowacyjność oferowanych wyrobów i usług (3,90). Takie efekty są spójne z celem interwencji w poddziałaniu 2.2.1.

Inne sfery funkcjonalno- zasobowe na które wsparcie dotacyjne miało ponadprzeciętny wpływ (oceny powyżej 3,0) to: jakość maszyn i urządzeń (3,39), cena wyrobów i usług (3,34), jakość obsługi klienta, dogodne warunki gwarancji (3,31), jakość wyrobów i usług (3,18). Warto podkreślić, że wsparcie wpłynęło na podniesienie jakości miejsc pracy bowiem respondenci wskazują na ponadprzeciętny wpływ wsparcia na kwalifikacje pracowników (3,18). Ta pozytywna samoocena przekłada się też na percepcję własnej marki, która w ocenie przedsiębiorców, znacznie zyskała dzięki wsparciu (4,15). Wynika to zarówno z faktu dysponowania nowoczesnymi, wysokiej jakości produktami oferowanymi na rynku, jak i z faktu, że uzyskanie dotacji „na innowacje” z funduszy europejskich jest pozytywnie odbierane przez rynek.

W samoocenie wpływu różnych instrumentów zwrotnych na sfery funkcjonalno-zasobowe ostatecznych odbiorców nie widać istotnych różnic, mimo że np. skala wsparcia ramach mikropożyczki była kilkukrotnie mniejsza (średnia wartość pożyczki ok. 70 tys. zł) niż w przypadku grupy, w której znalazły się: pożyczka inwestycyjna, profilowana i poręczenia (średnia wartość pożyczki/poręczenia ok. 500 tys. zł). Największy wpływ instrumenty zwrotne miały na jakość posiadanych maszyn i urządzeń, co jest w pełni zrozumiałe biorąc pod uwagę charakter inwestycji polegający głównie na zakupie maszyn i urządzeń. To w jakimś stopniu, ale nie ponadprzeciętnym, przełożyło się na jakość obsługi klienta i ceny oferowanych wyrobów i usług. Nie przełożyło się natomiast na nowoczesność stosowanych technologii i innowacyjność oferowanych produktów i usług (oceny zbliżone i poniżej 2,0). Podobnie jak w przypadku beneficjentów dotacji odbiorcy instrumentów zwrotnych widzą duży wpływ otrzymanego wsparcia na postrzeganie przez rynek marki swojej firmy (oceny bliskie 3,0).

Brak zróżnicowania wpływu wsparcia dla wszystkich grup odbiorców wsparcia zwrotnego i duża różnica wpływu wsparcia pomiędzy instrumentami bezzwrotnymi i zwrotnymi musi zatem wynikać nie tylko ze skali wsparcia (które było wyższe w przypadku dotacji), ale także z typu wsparcia lub typu realizowanych projektów inwestycyjnych. Wsparcie bezzwrotne daje znacznie większy impuls rozwojowy, pozwalając zaangażować większe środki własne, obniża ryzyko związane z innowacjami i skraca czas zwrotu z inwestycji, w porównaniu z inwestycjami wspieranymi instrumentami dłużnymi. W przypadku wsparcia zwrotnego konieczność spłaty pożyczki obniża skalę korzyści i oddala je w czasie. Wsparcie zwrotne udzielane na warunkach korzystniejszych niż rynkowe przyciąga nie tylko firmy znajdujące się w luce finansowej, ale także firmy, które choć byłyby w stanie uzyskać kredyt w banku, jego koszt czynił inwestycje mało opłacalną. W badaniu kwestionariuszowym 36% przedsiębiorstw korzystających z mikropożyczki i 22% korzystających z pożyczki rozwojowej lub inwestycyjnej II było w takiej sytuacji (otrzymali ofertę kredytowania inwestycji z banku, ale była zbyt kosztowna lub też nie składali wniosku o kredyt do banku, bo wiedzieli, że projekt inwestycyjny nie zbilansuje się ze względu na koszty finansowania bankowego). Dodatkowo standardowy okres wydatkowania środków pożyczki to 90 dni. Z zasady więc pożyczkobiorcy nie mogą kupować skomplikowanych linii technologicznych „szytych na

miarę”, tylko gotowe maszyny i urządzenia. Kolejnym czynnikiem wpływającym na mniejsze efekty po stronie pożyczkobiorców może być przeznaczenie wsparcia. W przypadku beneficjentów koszty kwalifikowalne prawie w całości dotyczą zakupu maszyn i urządzeń. Pożyczkobiorcy oprócz zakupu maszyn i urządzeń (54% pożyczkobiorców) finansowali też koszty remontu lub zakupu nieruchomości (26%) i koszty obrotowe (36%).

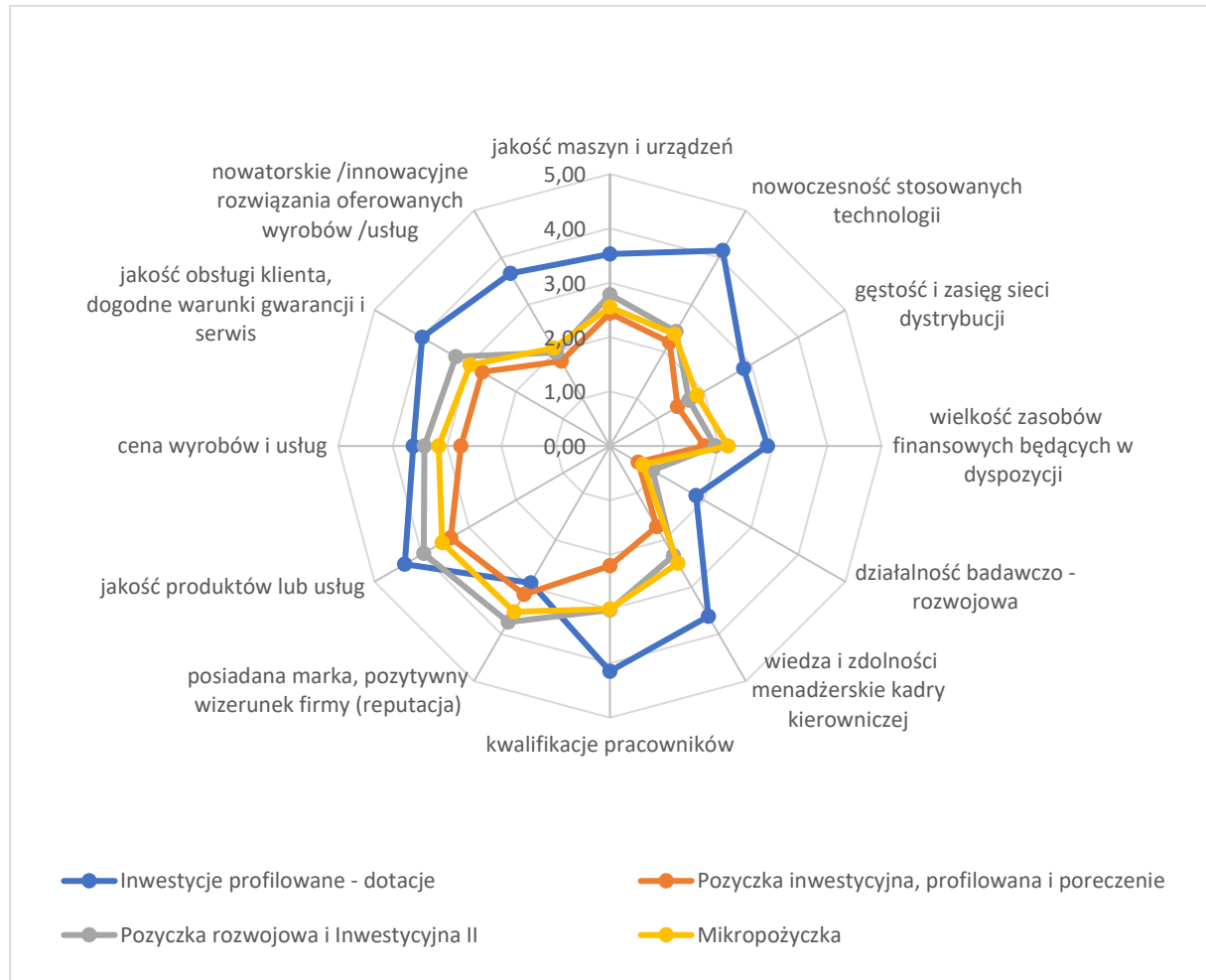
Należy też zwrócić uwagę na pozytywne, z perspektywy przedsiębiorców, aspekty wsparcia inwestycyjnego w formie pożyczek w porównaniu z dotacjami. Najważniejsze przewagi wsparcia zwrotnego to: małe obciążenia administracyjne, szybkość podejmowania decyzji finansowych, elastyczność w zakresie przedmiotowym inwestycji, ciągła dostępność wsparcia w dłuższym okresie.

Przewagi konkurencyjne

Podniesienie potencjału konkurencyjnego nie musi się przekładać na posiadanie przewagi konkurencyjnej nad konkurentami, którzy również mogli inwestować w tym samym czasie w rozwój swojej firmy. W badaniu kwestionariuszowym respondenci – wsparte przedsiębiorstwa – dokonały samooceny posiadanych przewag konkurencyjnych nad swoimi głównymi konkurentami na głównym rynku działalności.

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

Wykres 11 Przewagi konkurencyjne wspartych przedsiębiorstw w porównaniu (samoocena) z głównymi konkurentami na głównym rynku działalności. Skala 1 do 5. Ocena 1 – konkurenci dysponują przewagami konkurencyjnymi (znacznie wyższy poziom zasobów) niż badane przedsiębiorstwo, ocena -5 - badane przedsiębiorstwo dysponuje przewagami konkurencyjnymi w porównaniu do konkurentów



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród wspartych przedsiębiorstw; inwestycje profilowane - dotacje (n=89), pożyczka inwestycyjna, profilowana, poręczenie (n=123), pożyczka rozwojowa i inwestycyjna II (n=160), mikropożyczka (n=196).

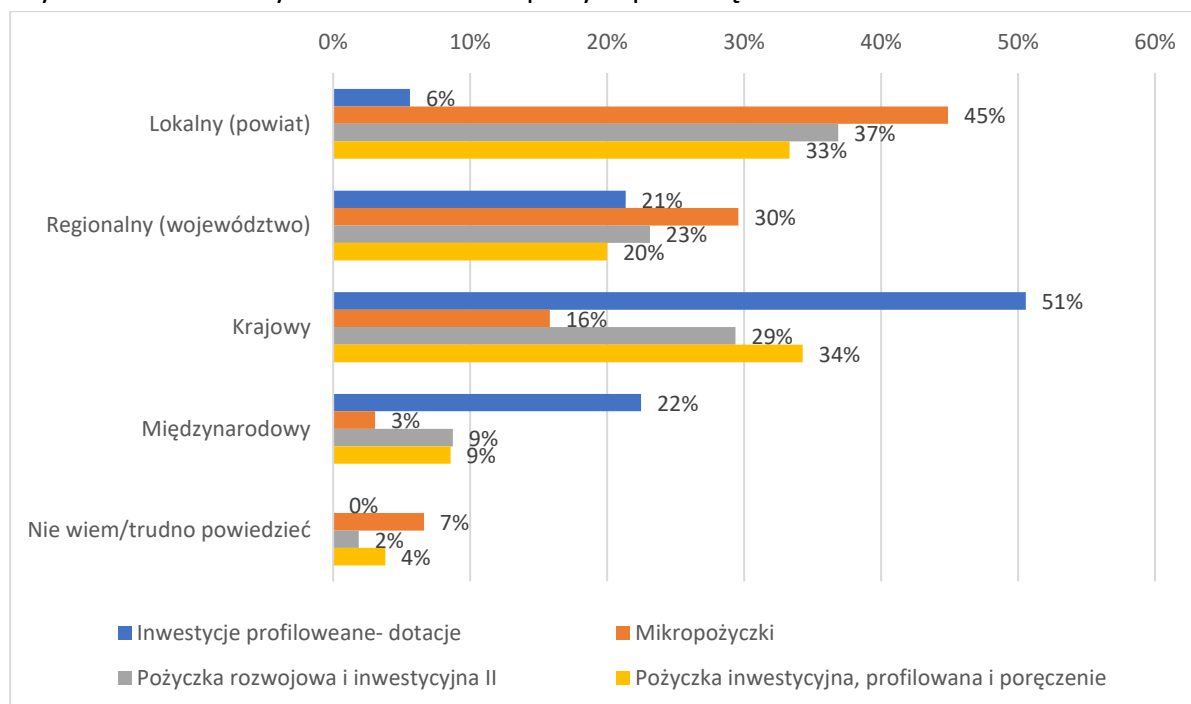
Beneficjenci dotacji deklarują, że uzyskali przewagę konkurencyjną (oceny powyżej 3,0) w tych obszarach, w których zanotowali też największe efekty wsparcia. Dzięki nowoczesności stosowanych technologii i jakości maszyn i urządzeń mogą konkurować jakością produktów i usług, jakością obsługi klientów oferując im nowatorskie/innowacyjne produkty i usług. Warto też zauważyć, że respondenci wysoko oceniają swoje przewagi konkurencyjne w związku z posiadanymi zasobami kadrowymi, przewyższając konkurentów kwalifikacjami pracowników i wiedzą i zdolnościami menadżerskimi kadry zarządzającej.

Przedsiębiorcy wsparci instrumentami zwrotnymi w zaledwie kilku obszarach deklarują przewagę nad konkurentami (oceny powyżej 3,0). Są to: jakość produktów i usług, jakość obsługi klienta i cena wyrobów i usług. Co zaskakujące samoocena przewag konkurencyjnych

przedsiębiorstw korzystających z największych kwotowo pożyczek inwestycyjnych, profilowanych⁵⁶ i poręczeń jest wyraźnie niższa niż przedsiębiorców korzystających z pozostałych typów pożyczek. Tłumaczyć to można tym, że ta grupa przedsiębiorstw, choć wsparta wysokimi kwotami finansowania dłużnego w porównaniu do np. odbiorców mikropożyczek, jednocześnie działa na znacznie bardziej konkurencyjnych rynkach niż pozostali pożyczkobiorcy. Pokazuje to wykres poniżej.

Różnice pomiędzy ocenami beneficjentów dotacji i odbiorcami instrumentów zwrotnych są w rzeczywistości większe niż obserwowane na wykresie. Wynika to z faktu, że obie grupy przedsiębiorstw działają na różnych rynkach. Na bardziej konkurencyjnym rynku działają beneficjenci dotacji. Prawie trzech na czterech (73%) działa na rynku krajowym i międzynarodowym. Odbiorcy instrumentów zwrotnych w większości (75% odbiorców mikropożyczek, 60% pożyczek rozwojowych i inwestycyjnych II i 53% pożyczek profilowanych, inwestycyjnych i poręczeń), działa na rynku lokalnym i regionalnym.

Wykres 12 Główne rynki działalności wspartych przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród wspartych przedsiębiorstw; inwestycje profilowane -dotacje (n=89), Pożyczka inwestycyjna, profilowana, poręczenie (n=123), Pożyczka rozwojowa i inwestycyjna II (n=160), Mikropożyczka (n=196).

Zmiana pozycji konkurencyjnej

W tabeli poniżej pokazano jaką część wspartych przedsiębiorstw w badaniu ankietowym zadeklarowała wzrost wskaźników charakteryzujących pozycje konkurencyjną na rynku w porównaniu do momentu składania wniosku o wsparcie.

⁵⁶ Wpływ pożyczek profilowanych na uśrednione wyniki ocen tej grupy jest raczej niewielki bowiem z 37 pożyczkobiorców ankiety zwróciło tylko 13.

Tabela 25 Odsetek wspartych przedsiębiorstw, biorących udział w badaniu kwestionariuszowym, deklarujący wzrost wskaźników charakteryzujących pozycję konkurencyjną.

Nazwa wskaźnika	Inwestycje profilowane - dotacje	Pożyczka inwestycyjna, profilowana i poręczenie	Pożyczka rozwojowa i Inwestycyjna II	Mikro-pożyczka
Umocnienie pozycji konkurencyjnej firmy na głównym rynku działalności	93%	75%	65%	49%
Udział w rynku	56%	37%	40%	35%
Przychody ze sprzedaży	65%	50%	49%	57%
Wskaźnik rentowności sprzedaży	55%	50%	35%	35%
Przychody ze sprzedaży za granicę	47%	14%	24%	43%
Zatrudnienie	61%	24%	43%	42%
Wydajność pracy	57%	20%	29%	29%
Nakłady inwestycyjne	36%	28%	35%	30%

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród wspartych przedsiębiorstw; inwestycje profilowane -dotacje (N=89), Pożyczka inwestycyjna, profilowana, poręczenie (N=123), Pożyczka rozwojowa i inwestycyjna II (N=160), Mikropożyczka (N=196)

Z tabeli wynika, że znakomita większość beneficjentów dotacji umocniła swoją pozycję konkurencyjną (93%). Wzrost udziału w rynku zanotowała więcej niż połowa z nich (56%). Dla 2/3 (65%) zwiększyły się przychody ze sprzedaży ponad połowa (55%) deklaruje wzrost rentowności sprzedaży. Prawie połowa (47%) zwiększyła swoje przychody ze sprzedaży za granicę. Jednocześnie u 61% beneficjentów dotacji wzrosło zatrudnienie i dla prawie takiej samej grupy przedsiębiorstw (57%) wzrosła wydajność pracy, co oznacza, że wzrosła liczba miejsc pracy wyposażonych w urządzenia i maszyny podnoszące produktywność pracowników.

Najmniejszy odsetek beneficjentów dotacji (36%) deklaruje wzrost nakładów inwestycyjnych. Może to być następstwem wysiłku finansowego związanego ze wspartą inwestycją – środki finansowe będące w dyspozycji przedsiębiorstwa nie zostały jeszcze odtworzone. Może to mieć też związek z niesprzyjającym obecnie klimatem inwestycyjnym.

Podobne obserwacje można poczynić dla instrumentów zwrotnych, choć udziały przedsiębiorstw deklarujących wzrosty wskaźników pozycji konkurencyjnej są mniejsze niż w przypadku beneficjentów dotacji. Należy też jeszcze raz przypomnieć, że ankietowane grupy

przedsiębiorców działają na różnych, pod względem konkurencyjności, rynkach. To może tłumaczyć np. większe odsetki przedsiębiorstw deklarujących wzrost wskaźników konkurencyjności wśród tych korzystających z mikropożyczek w porównaniu do grupy korzystających z pożyczki inwestycyjnej lub profilowanej lub poręczenia.

Wsparcie przyczyniło się też do oszczędności surowców i energii w firmie a także do cyfryzacji procesów biznesowych. W tabeli poniżej pokazano odsetki przedsiębiorców korzystających z różnych form wsparcia, którzy to zadeklarowali.

Tabela 26 Wpływ wsparcia na oszczędność surowców i cyfryzację procesów biznesowych

Wyszczególnienie	Inwestycje profilowane -dotacja	Mikro-pożyczka	Pożyczka rozwojowa i inwestycyjna II	Pożyczka inwestycyjna, profilowana, poręczenie
Oszczędność surowców/energii	63%	24%	40%	39%
Wdrożenie technologii informacyjno-komunikacyjnych	61%	20%	21%	32%

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród wspartych przedsiębiorstw; inwestycje profilowane -dotacje (N=89), Pożyczka inwestycyjna, profilowana, poręczenie (N=123), Pożyczka rozwojowa i inwestycyjna II (N=160), Mikropożyczka (N=196)

Innowacyjność

Wyniki badania kwestionariuszowego charakteryzują innowacyjność „wyjściową” firm, czyli przed uzyskaniem wsparcia i „końcową” – po zakończeniu realizacji inwestycji. Analizę innowacyjności przeprowadzono wyłącznie dla inwestycji profilowanych wspartych dotacją z poddziałania 2.2.1.

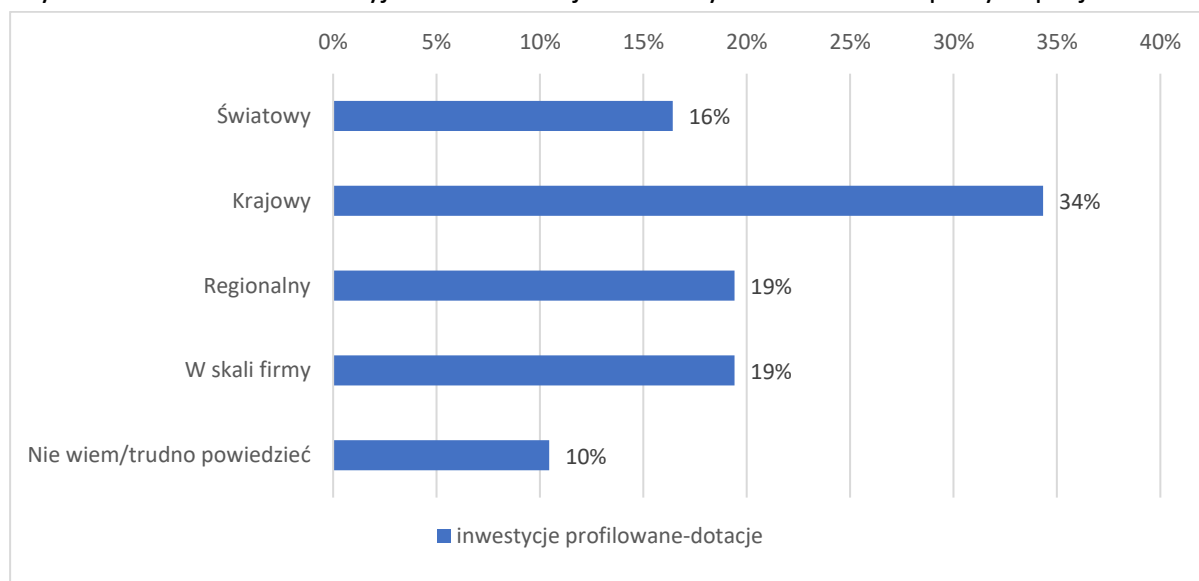
Charakterystyka innowacyjności beneficjentów przed uzyskaniem wsparcia:

- Dotacje trafiły w dużej części do firm aktywnych innowacyjnie. Ponad połowa beneficjentów dotacji (53%) prowadziła działalność innowacyjną w okresie poprzedzającym złożenie wniosku o dofinansowanie, tj. wprowadziła na rynek przynajmniej jeden całkowicie nowy dla firmy lub istotnie ulepszony produkt lub usługę;
- W ofercie beneficjentów przeważały innowacje produktowe. Trzech na czterech beneficjentów wspartych dotacją wdrażało innowację produktową (75%);
- Poziom innowacyjności oferty beneficjentów dotacji był relatywnie wysoki. Duża część (57%) beneficjentów przed uzyskaniem wsparcia miała w ofercie innowacyjne produkty lub usługi na poziomie co najmniej krajowym.

Charakterystyka wpływu wsparcia na innowacyjność wspartych przedsiębiorstw:

- Wsparcie w znakomitej większości przypadków skutkowało podniesieniem poziomu innowacyjności przedsiębiorstwa. Takie deklaracje złożyło w badaniu ankietowym 98% beneficjentów dotacji;
- Inwestycje wsparte dotacją były ukierunkowane na tworzenie innowacji. Z danych monitoringowych wynika, że wskaźnik Liczba wprowadzonych produktów/usług nowych dla rynku w przypadku beneficjentów dotacji wyniósł 234, a wskaźnik - Liczba wprowadzonych produktów/usług nowych dla firmy odpowiednie wartości to 374;
- W przypadku dotacji na inwestycje profilowane wsparcie miało największy wpływ na nowoczesność stosowanych technologii i innowacyjność oferowanych na rynku produktów i usług, dając jednocześnie wspartym firmom przewagę konkurencyjną w tych właśnie obszarach. Są to wnioski wynikające z analizy wpływu wsparcia na konkurencyjność (poprzedni rozdział);
- Beneficjenci dotacji na inwestycje profilowane są innowacyjni na poziomie krajowym i międzynarodowym. Na wykresie poniżej widać, że połowa beneficjentów (50%) deklaruje krajowy (34%) lub międzynarodowy (16%) poziom wdrożonej innowacji produktowej (produkt lub usługa).

Wykres 13 Poziom innowacyjności innowacji wdrażanych w ramach wspartych projektów.



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród wspartych przedsiębiorstw, które zadeklarowały wdrożenie innowacji: inwestycje profilowane - dotacje (N=67)

Deklarowany poziom wdrażanych w projektach innowacji procesowych jest generalnie niższy od produktowych. Co najmniej krajowy poziom miało tylko 41% innowacji procesowych wdrażanych u beneficjentów dotacji.

Wpływ projektów RPO WP na wzrost znaczenia ISP w gospodarce regionu

Koncepcja inteligentnych specjalizacji pojawiła się wraz z nową wizją rozwoju Unii Europejskiej, zawartą w Strategii Europa 2020, stając się jednym z głównych instrumentów realizacji rozwoju opartego na wiedzy i innowacji. Podstawową zasadą jest koncentracja

działań i zasobów na ograniczonej liczbie priorytetów (specjalizacji) charakteryzujących się istotnym potencjałem innowacyjnym.

W województwie pomorskim mechanizm koncentracji w odniesieniu do działania 2.1 i 2.2. znajduje swoje odzwierciedlenie w kryteriach dostępowych i przyznawaniu preferencji punktowych dla projektów współfinansowanych ze środków RPO WP wpisujących się w ISP⁵⁷.

Preferencje dla przedsiębiorstw działających w obszarach ISP zastosowano w przypadku Pożyczki profilowanej (2.1) i wsparcia dotacyjnego na inwestycje profilowane (2.2.1)⁵⁸.

Zastosowano kryteria dostępne i preferencje w celu sprofilowania inwestycji pod ISP. Ich skuteczność została przeanalizowana w kolejnym rozdziale.

Ogółem dofinansowanie otrzymały 184 projekty wpisujące się w którąś z ISP dofinansowane łączną kwotą 96,0 mln zł. W ramach tych przedsięwzięć zrealizowano inwestycje wpisujące się w ISP na łączną kwotę 268,0 mln zł. Największe projekty inwestycyjne były realizowane w ISP3 (średnio 2,1 mln a najmniejsze w ISP2 (średnio 1,2 mln zł).

Tabela 27 Charakterystyka finansowa projektów wpisujących się w ISP

Inwestycje profilowane	ISP 1	ISP 2	ISP 3	ISP 4	Ogółem
Liczba projektów	33	59	39	53	184
Odsetek projektów	18%	32%	21%	29%	100%
Dofinansowanie	16 313 628	25 755 304	26 757 545	27 173 965	96 000 442
Udział dofinansowania w dofinansowaniu ogółem	17%	27%	28%	28%	100%
Średnia wartość dofinansowania	494 352	436 531	686 091	512 716	521 742
Łączna wartość realizowanych projektów	45 181 452	70 211 406	80 031 021	72 532 841	267 956 720

⁵⁷ Zarząd Województwa Pomorskiego określił następujące obszary Inteligentnych Specjalizacji Pomorza (ISP):

- ISP 1 - Technologie offshore i portowo-logistyczne;
- ISP 2 – Technologie interaktywne w środowisku nasyconym informacyjnie;
- ISP 3 – Technologie efektywne w produkcji, przesyłce, dystrybucji i zużyciu energii i paliw oraz w budownictwie;
- ISP 4 - Technologie medyczne w zakresie chorób cywilizacyjnych i okresu starzenia.

⁵⁸ Nie przewidziano żadnych mechanizmów koncentracji wsparcia na ISP w działaniu REACT-EU (13.1.1) ponieważ było one skierowane wyłącznie do sektora przemysłu czasu wolnego)

Inwestycje profilowane	ISP 1	ISP 2	ISP 3	ISP 4	Ogółem
Średnia wartość projektu	1 369 135	1 190 024	2 052 077	1 368 544	1 456 287

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

W instrumentach zwrotnych projekty wpisujące się w ISP było preferowane w Pożyczkach profilowanych. Udzielono 13 takich pożyczek (z 37 udzielonych ogółem) z czego w ISP4 - 8, ISP3 - 4, ISP1 - 1. Średnia wartość inwestycji realizowanych w ramach tych przedsięwzięć to 820 tys. zł a średnia wartość pożyczki – 660 tys. zł. Są to wartości nieco większe niż przeciętne w pozostałych inwestycjach wspieranych podobnymi instrumentami zwrotnymi tj. pożyczki inwestycyjnej i poręczenia.

Udział projektów wpisujących się w ISP w tworzeniu wartości docelowych wskaźników rezultatu bezpośredniego jest bardzo duży w przypadku wskaźników charakteryzujących poziom wdrażanych innowacji. W projektach wpisujących się w ISP zadeklarowano wdrożenie 90% produktów nowych dla rynku jakie powstaną w wyniku interwencji w poddziałaniu 2.2.1. Wynika to oczywiście stąd, że większość realizowanych w 2.2.1. projektów (76%) wpisywało się w ISP⁵⁹.

Tabela 28 Udział projektów wpisujących się w ISP w tworzeniu wartości docelowych wskaźników rezultatu bezpośredniego

Wskaźnik	W umowach ogółem	W umowach wpisujących się w ISP	Udział procentowy
Liczba wprowadzonych produktów/usług nowych dla rynku	234	211	90%
Liczba wprowadzonych produktów/usług nowych dla firmy	374	210	56%
Liczba wdrożonych rozwiązań w zakresie technologii informacyjno-komunikacyjnych	91	20	22%
Liczba wdrożonych rozwiązań w zakresie ekoinnowacji	74	4	5%

⁵⁹ W poddziałaniu 2.2.1 oprócz projektów polegających na „poszerzeniu rynków zbytu lub palety oferowanych produktów/usług albo znaczącej poprawie ich jakości” i jednocześnie obligatoryjnie wpisujące się w ISP (150 umów), dofinansowane były projekty niekoniecznie wpisujące się w ISP polegające na „poprawie efektywności, dzięki wykorzystaniu technologii informacyjno – komunikacyjnych” (46 umów – 23 wpisujących się w ISP) i „redukcji wodo-, surowco-, materiało-, transporto- i energochłonności procesów produkcyjnych, tj. m.in. oszczędności surowców i energii oraz ograniczaniu emisji szkodliwych substancji do środowiska” (42 umowy – 10 wpisujących się w ISP).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Wnioski dotyczące wpływu wsparcia dotacyjnego (inwestycje profilowane) na konkurencyjność i innowacyjność wspartych przedsiębiorstw pozostają w mocy w odniesieniu do projektów wpisujących się w ISP, stanowią one bowiem większość wspartych projektów. W przypadku wsparcia zwrotnego mała liczba projektów wpisujących się w ISP nie pozwala na wyciągnięcie wniosków co do roli inwestycji wpisujących się w ISP na tle pozostałych inwestycji pożyczkobiorców.

Cele poszczególnych ISP zakładają, że dzięki koncentracji strategii rozwoju gospodarczego na ISP nastąpi znaczący wzrost konkurencyjności gospodarki pomorskiej na poziomie międzynarodowym.

Wkład wsparcia inwestycyjnego z PI 3c RPO WP w ten rozwój będzie proporcjonalny do skali wsparcia odniesionej do skali potrzeb. Jak wynika z raportu PBS⁶⁰ w województwie pomorskim działa 16,5 tys. przedsiębiorstw wpisujących się swoją aktywnością gospodarczą w którąś z ISP. Ponad połowa z nich (51%) prowadzi działalność innowacyjną. Można więc szacować, że ok. 8,4 tys. pomorskich przedsiębiorstw wpisujących się w ISP jest aktywnych innowacyjnie. Dotacje na inwestycje profilowane trafiły do 184 przedsiębiorstw wpisujących się w ISP. Beneficjenci wsparcia dotacyjnego stanowią zatem 2,2% populacji innowacyjnych ISP. Na podstawie danych z raportu PBS można szacować, że średnia wartość nakładów inwestycyjnych na innowacje w populacji pomorskich firm wpisujących się w ISP wynosi ok. 95 tys. zł rocznie, a łączna wartość nakładów wynosi ok. 800 mln zł na rok. Z kolei roczne nakłady wspartych dotacją firm należących do ISP to ok. 100 mln zł⁶¹. Wynika stąd, że w wymiarze finansowym wsparcie z poddziałania 2.2.1 miało istotny udział (12,5%) w ogólnych nakładach na innowacje przedsiębiorstw należących do ISP.

Liderzy Porozumień na rzecz Inteligentnych Specjalizacji Pomorza⁶² w wywiadach podkreślali znaczenie dostępności wsparcia inwestycyjnego jako „stymulatora” aktywności firm, zgłaszających akces i uczestniczących w działaniach animacyjnych adresowanych do przedsiębiorstw należących do ISP. Wsparcie to powinno być zsynchronizowane z prowadzonymi przez Porozumienia działaniami sieciującymi wewnątrz poszczególnych ISP jak i pomiędzy nimi. Wsparcie z ISP trafiło do stosunkowo niewielkiej grupy ISP, ale skala finansowa była duża w porównaniu z normalną działalnością inwestycyjną przeciętnego przedsiębiorstwa należącego do ISP. Inwestycje w tej skali prowadzi niewielki odsetek

⁶⁰ Analiza dynamiki rozwoju Inteligentnych Specjalizacji Pomorza (ISP) oraz potrzeb kompetencyjnych podmiotów gospodarczych wpisujących się w obszary ISP prowadzących działalność na terenie województwa pomorskiego – raport główny, PBS, 2021

⁶¹ Łączne nakłady inwestycyjne na innowacje pomorskich firm wpisujących się w ISP można w przybliżeniu oszacować na ok. (8,4 tys. firm*średnio 95 tys. zł) 800 mln zł na rok. Strumień finansowania publicznego skierowanego do ISP w formie dotacji z poddziałania 2.2.1 wyniósł 96 mln zł a realizowane inwestycje 267 mln zł. Inwestycje trwały przeciętnie 2,5 roku więc średniorocznie były to nakłady na poziomie 106 mln zł.

⁶² W 2016 r. ostatecznie doprecyzowano ich zakresy i obszary oraz podpisano Porozumienia na rzecz Inteligentnych Specjalizacji Pomorza

przedsiębiorstw należących ISP – tylko 3,6%⁶³. Dlatego też, zdaniem liderów, mikrogranty są lepszym instrumentem wsparcia działań animacyjno-sieciujących, bo trafiają do większej liczby przedsiębiorstw.

Trafność i efektywność zastosowanych w RPO WP preferencji

W działaniach 2.1, 2.2 i 13.1 zastosowano wiele preferencji ukierunkowujących dodatkowo wsparcie skierowane pomorskich MŚP.

Instrumenty bezzwrotne – dotacje na inwestycje profilowane.

W poddziałaniu 2.2.1. kryteria wyboru, które miały ukierunkowywać wsparcie należą do grupy C. Specyficzne ukierunkowanie projektu i miały zastosowanie w ocenie merytorycznej wniosków jako Kryteria strategiczne I stopnia. Są to C1. Partnerstwo (waga max 15/100) i C2. Zgodność z Porozumieniem na rzecz inteligentnych specjalizacji regionu (waga max 15/100).

W kryterium C.1 oceniana była zasadność i forma współpracy partnerskiej, w szczególności z punktu widzenia zakładanych celów projektu.

Kryterium C.2 miało zastosowanie:

- dla projektów polegających na poszerzeniu rynków zbytu lub palety oferowanych produktów/usług albo znaczącej poprawie ich jakości – przez zastosowanie warunku wpisywania się projektu w ISP i dodatkowe preferencje w przypadku projektów wpisujących się w Porozumienia na rzecz ISP;
- dla projektów polegających na poprawie efektywności, dzięki wykorzystaniu TIK lub redukcji zasobochłonności procesów produkcyjnych - przez zastosowanie preferencji punktowych w ocenie merytorycznej dla projektów wpisujących się w Porozumienia na rzecz ISP.

Kryterium C.1. Partnerstwo

Kryterium C.1. spełniło tylko 17 wniosków z 735 złożonych⁶⁴ (2%) i poprawnych formalnie, z tego 7 przyznano dofinansowanie (3% podpisanych i aktywnych umów). Umieszczenie tego kryterium w katalogu kryteriów ukierunkowujących interwencję w parze z kryterium wpisywania się w Partnerstwa na rzecz ISP ma swoje uzasadnienie w podejściu do rozwoju ISP. W Porozumieniach na rzecz ISP zakłada się, że pożądane jest tworzenie partnerstw zarówno wewnątrz danej ISP jak i pomiędzy partnerami z różnych ISP. Z rozmów z liderami ISP wynika, że tego typu partnerstwa powstają, w szczególności w ISP 2. Technologie interaktywne w środowisku nasyconym informacyjnie. Niemniej jednak jest to proces

⁶³ Taki odsetek firm należących do ISP realizuje nakłady inwestycyjne na innowacje na poziomie powyżej 500 tys. zł rocznie. Za: Analiza dynamiki rozwoju Inteligentnych Specjalizacji Pomorza (ISP) oraz potrzeb kompetencyjnych podmiotów gospodarczych wpisujących się w obszary ISP prowadzących działalność na terenie województwa pomorskiego – raport główny, PBS, 2021

⁶⁴ Warto zwrócić uwagę, że takie „martwe” kryteria, nie spełniane przez znakomitą większość wnioskodawców (98%) zwiększają wagę pozostałych, procentowanych - w tym przypadku - do 85 pkt a nie do 100 pkt.

długotrwały i złożony, a w momencie ogłoszenia konkursów na dotacje z poddziałania 2.2.1. (2016 i 2017 r.) jeszcze praktycznie nie rozpoczęły⁶⁵. Z drugiej strony partnerstwa w działaniach inwestycyjnych firm zogniskowanych przede wszystkim na uzyskaniu przewagi rynkowej występują rzadko⁶⁶. Zachęta do tworzenia partnerstw w konkursach okazała się zbyt mała a bariery (konkurencja na rynku) zbyt duże. Jednocześnie brak było innych stymulatorów zawiązywania partnerstw, bo Porozumienia dopiero wystartowały.

Kryterium C.2. Zgodność z Porozumieniem na rzecz inteligentnych specjalizacji regionu

W poddziałaniu 2.2.1. zrealizowane zostały 184 projekty wpisujące się w ISP (76% wszystkich 241 nierozwiązanych umów). Wpisywanie się w ISP było kryterium dostępowym projektów dotyczących poszerzenia rynków zbytu lub palety oferowanych produktów/usług. Takich projektów było 150. Pozostałe 34 umowy to 24 projekty polegające na inwestycjach w TIK i 10 projektów dotyczących technologii zasobooszczędnych. W tych dwóch typach projektów wpisywanie się projektu w ISP było premiowane dodatkowymi punktami w ocenie merytorycznej. Inwestycje w TIK wpisujące się w ISP to połowa (24 z 46 ogółem - 52%) tego typu projektów a inwestycje w technologie zasobooszczędne wpisujące się w ISP to 20% tego typu projektów (10 z 49 ogółem).

Skuteczność preferencji można zatem oceniać dla projektów TIK i zasobooszczędnych. Według danych z naborów około połowa wniosków o dofinansowanie projektów TIK i 1/3 wniosków o dofinansowanie projektów zasobooszczędnych wpisywały się w Porozumienia na rzecz ISP. W przypadku projektów TIK wśród projektów wpisujących się w ISP i nie wpisujących się w ISP współczynnik sukcesu mierzony liczbą podpisanych umów w stosunku do liczby złożonych wniosków był taki sam i wyniósł ok. 50%. W przypadku projektów zasobooszczędnych współczynnik sukcesu dla projektów wpisujących się w ISP był mniejszy (36%) niż dla nie wpisujących się w ISP (53%). Wynikać to może jednak z błędu oszacowania w związku z małą liczebnością takich wniosków (28) i umów (10). Niemniej jednak wydaje się, że preferencje dla projektów wpisujących się w Porozumienia na rzecz ISP w przypadku tych dwóch typów projektów nie przesądzały o sukcesie, tj. otrzymaniu dofinansowania. Większe znaczenie miały zapewne inne kryteria w ocenie merytorycznej.

W ewaluacji mid-term RPO WP⁶⁷ wskazano słabą stroną zastosowanych preferencji dla projektów wpisujących się w ISP, polegającą na deklaracyjny charakterze zgłoszonej przynależności we wniosku i ocennym charakterze decyzji o przyznaniu preferencji przez osobę oceniającą wniosek. W wywiadach z przedstawicielami IP, którzy brali udział w ocenie

⁶⁵ Porozumienia zostały podpisane w 2016 r. Najwyższą punktacją w C.2 mogły zdobyć projekty wpisane literalnie w Porozumienie na rzecz ISP.

⁶⁶ Przedsiębiorstwa pomorskie współpracujące w ramach inicjatywy klastrowej lub innej sformalizowanej formy współpracy stanowią 16% pomorskich aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstw, (GUS BDL, 2021). Wskaźnik ten dotyczy wszystkich form współpracy, z których współpraca polegająca na realizacji wspólnej inwestycji jest prawdopodobnie najrzadsza.

⁶⁷ Ewaluacja mid-term postępu rzeczowego realizacji Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020, UMWP, 2019.

wniosków nie potwierdzono tego. Opis projektu jako całości pozwalał, zadaniem przedstawiciela IP, łatwo rozstrzygnąć czy i do jakiej ISP należy inwestycja. Alternatywą jest stosowane w niektórych województwach wiązanie ISP z kodami PKD projektów. Rozwiązanie to ma jednak wiele wad, zdaniem rozmówców z IZ/IP, bowiem przypisanie kodów PKD do poszczególnych ISP jest arbitralne i nie odzwierciedla złożoności „branżowej” wpisywania się bądź nie inwestycji w regionalne inteligentne specjalizacje.

Instrumenty zwrotne

W tabeli poniżej zestawiono preferencje zastosowane w instrumentach zwrotnych finansowanych z działania 2.1. Zachętą dla pożyczkobiorców do składania projektów inwestycyjnych o odpowiednim profilu było niższe oprocentowanie. Z kolei Pośrednicy Finansowi (PF) szukali tego typu klientów, bowiem w umowie z menadżerem funduszu funduszy (BGK) ustalone zostały wartości docelowe wskaźników związanych z preferencjami⁶⁸.

Tabela 29 Preferencje stosowane w inwestycyjnych instrumentach finansowych (działanie 2.1)

Produkty finansowe	1. Inwestycje w obszarach o niskim poziomie aktywności gospodarczej	2. Startupy	3. WDT* lub eksport	4. Nowe trwałe miejsca pracy	5. Inwestycje TIK i zasoboszczędne wpisujące się w ISP
Mikropożyczka	tak	tak			
Pożyczka Rozwojowa	tak	tak			
Pożyczka Inwestycyjna			tak	tak	
Pożyczka Profilowana			tak		tak
Poręczenie	tak				

*Wewnątrzspółnotowa wymiana towarów

Źródło: opracowanie własne na podstawie metryk produktów

Co do zasady preferencje były trafne z punktu widzenia polityki gospodarczej regionu, która koncentrowała się na:

- pobudzaniu aktywności gospodarczej na terenach poza OMG-G-S i wsparciem przedsiębiorczości poprzez udostępnienie tanich pożyczek firmom o niewielkim stażu rynkowym (preferencja 1 i 2) i jednocześnie spójne z typem instrumentu (Mikropożyczka i Pożyczka rozwojowa o stosunkowo niewielkiej skali);

⁶⁸ Oprócz wskaźników związanych z preferencjami, w umowach dotyczących niektórych produktów finansowych zobligowano PF to osiągnięcia założonej wartości wskaźników innowacyjności - Liczba produktów i usług nowych dla firmy i nowych dla rynku.

- podnoszeniu konkurencyjności i internacjonalizacji pomorskich przedsiębiorstw (preferencja 3 i 5) do których dopasowano produkty o większej skali (Pożyczka inwestycyjna i profilowana);
- stymulowaniu wzrostu zatrudnienia (preferencja 4 – Pożyczka inwestycyjna).

Niektóre z preferencji były precyzyjnie zdefiniowane i sprawdzane ex-ante (lista obszarów o niskim poziomie aktywności gospodarczej, startupy – firmy działające na rynku mniej niż 24 miesiące). Inne bazowały na oświadczeniach pożyczkobiorców i były sprawdzane ex-post (WDT lub export⁶⁹, nowe trwałe miejsca pracy⁷⁰). Trzeci typ to wskaźniki/preferencje bazujące na ocenie PF (wpisywanie się w ISP).

Analiza danych monitoringowych BGK pokazuje, że w produktach finansowych, w których zastosowano preferencje:

- Osiągnięto dobrą skuteczność preferencji w pożyczkach skierowanych do startupów. Prawie co drugi pożyczkobiorca (46%) to startup (Mikropożyczki - 48% i Pożyczki rozwojowe - 37%);
- Dość skuteczne były preferencje w pożyczce profilowanej – 13 na 37 realizowało inwestycje wpisujące się w ISP a kolejnych 7 deklarowało wzrost WDT lub eksportu;
- Nieco słabszą skutecznością charakteryzuje się preferencja premiująca pożyczkobiorców działających na obszarach o niskim poziomie aktywności gospodarczej. Projekty należące do tej kategorii stanowią ogółem 20% wszystkich inwestycji realizowanych przez ostatecznych odbiorców wsparcia korzystających z produktów, w których zastosowano tę preferencję (mikropożyczki – 20%, pożyczki rozwojowe – 22%, poręczenia – 17%).;
- W pożyczce inwestycyjnej licznie były reprezentowani pożyczkobiorcy deklarujący wzrost zatrudnienia (44%). Udział deklarujących wzrost WDT lub eksportu jest znikomy (2%).

Z rozmów z przedstawicielami IZ i BGK wynika, że w przetargach na PF produkty były „pakietowane” w ten sposób, żeby łatwiejszemu we wdrażaniu produktowi towarzyszył trudniejszy, co sprzyjać powinno optymalizacji ryzyka po stronie PF. Produkty trudniejsze (jak np. pożyczka profilowana) miały stosunkowo niskie wskaźniki wykonania (liczby udzielonych pożyczek) co miało pozwolić PF na wydłużenie czasu na poszukiwanie odpowiednich pożyczkobiorców w okresie budowy portfela. Wydaje się, że w przypadku pożyczek profilowanych ta strategia się sprawdziła. Wskaźniki w umowach z PF również można podzielić na „łatwiejsze” i „trudniejsze”. W pożyczce inwestycyjnej udzielono tylko 2 pożyczek (2%), których deklarowanym efektem miało być zwiększenie eksportu a prawie

⁶⁹ Wzrost wewnątrzspółnotowej dostawy towarów (WDT) lub eksportu o 10 pkt proc w ciągu 2 lat od zakończenia wydatkowania pożyczki

⁷⁰ 20% netto nowych trwałych (trwających 2 lata) miejsc pracy w wyniku realizacji inwestycji (mierzony 2 lata po wydatkowaniu)

połowa pożyczkobiorców (44%) zadeklarowała wzrost zatrudnienia, sądząc, że osiągnięcie tego wskaźnika będzie łatwiejsze. Okazało się że ten wskaźnik również jest trudny do osiągnięcia z dwóch powodów. Po pierwsze w okresie koniunktury przed pandemią, na stworzone stanowiska pracy trudno było zatrudnić pracowników, a w momencie gwałtownego załamania się gospodarki spowodowanego pandemią, firmy nie były w stanie zatrudniać nowych pracowników. Wielu pożyczkobiorców nie osiągnęło założonego wskaźnika zatrudnienia i toczą się w tej chwili rozmowy pomiędzy pożyczkobiorcami, pośrednikami finansowymi i BGK jak postąpić w takich przypadkach.

W wywiadach indywidualnych PF oceniali system preferencji jako skomplikowany. PF preferowaliby kryteria precyzyjnie zdefiniowane, które jednoznacznie pozwoliłyby na wskazanie kto jest uprawniony do skorzystania z preferencji a kto nie. Najlepiej, żeby te kryteria mogły być weryfikowane ex-ante, bo to w sposób oczywisty zmniejsza ryzyko po stronie PF i pożyczkobiorcy. Generalnie PF byłoby za ograniczeniem liczby produktów finansowych co upraszczałoby ich obsługę administracyjną i promocję.

Osiągnięte efekty „ogółem” w świetle celów interwencji dotyczące ISP, innowacyjności i konkurencyjności zostały omówione już wcześniej. Efektywność stosowania preferencji jako mechanizmu koncentracji środków na wybranych obszarach strategicznych ma w przybliżeniu taką samą skalę jak proporcje inwestycji dofinansowanych w obszarach preferencyjnych do liczby inwestycji ogółem finansowanych danym typem instrumentu wsparcia.

W przypadku pożyczek, za sukces należy uznać stosunkowo duży udział startupów wśród pożyczkobiorców (32% ogółem i prawie połowa (46%) w produktach w których byli preferowani). Oznacza to, że podstawowa „misja” wsparcia instrumentami zwrotnymi – dotarcie do przedsiębiorstw znajdujących się w luce finansowej została w dużym stopniu osiągnięta. Z badań ewaluacyjnych instrumentów finansowych wynika, że nie jest to wcale oczywiste. Pożyczki trafiają często do firm, które mogłyby otrzymać kredyt na rynku bankowym, ale wolą wziąć tańszą pożyczkę dofinansowaną ze środków publicznych. W badaniu ankietowym 45% odbiorców mikropożyczki spełnia przesłanki przynależności do luki finansowej⁷¹. W przypadku Pożyczki rozwojowej i inwestycyjnej II jest to 33% a w przypadku najbardziej zaawansowanych produktów (pożyczka inwestycyjna, profilowana, poręczenie) jest to tylko 7% pożyczkobiorców biorących udział w badaniu. Oznacza to, że reszta prawdopodobnie mogłaby uzyskać kredyt w banku.

Efektywność wsparcia

Podstawowym miernikiem efektywności wsparcia inwestycyjnego przedsiębiorców jest skala wygenerowanych inwestycyjnych środków prywatnych (tzw. dodatkowość inwestycyjna). W

⁷¹ Należą do jednej z kategorii: 1) starali się o pożyczkę w banku ale im odmówiono, 2) otrzymali pożyczkę w banku ale była za droga, 3) nie starali się o pożyczkę w banku bo wiedzieli, że nie mają odpowiednich zabezpieczeń, 4) nie starali się o pożyczkę w banku bo wiedzieli, że koszty nie pozwolą na osiągnięcie pozytywnego wyniku finansowego przedsięwzięcia inwestycyjnego.

przypadku dotacji w kryteria wyboru projektów wbudowane są mechanizmy stymulujące pozyskanie jak największych środków prywatnych współfinansujących inwestycję. Mogą one mieć działanie bezpośrednie lub pośrednie.

Kryterium bezpośrednio zachęcające wnioskodawców do zwiększenia udziału własnego to A.3. Wkład w zakładane efekty realizacji Programu. W kryterium tym premiowany jest wkład własny przewyższający wymagane minimum wynikające z zasad udzielania pomocy publicznej. Jeśli wkład prywatny przewyższa wymagany, jednak o wartość nie większą niż 5 punktów procentowych (p.p.), wnioskodawca otrzymuje dodatkowe 7,5/100 pkt w ocenie merytorycznej. Jeśli jest większy niż przekracza 5 p.p. – wnioskodawca otrzymuje 15/100 pkt.

Prawie wszyscy beneficjenci (90%) zadeklarowali zwiększenie wkładu własnego ponad wymagane minimum, co świadczy o skuteczności zastosowanej premii punktowej. Dokładnie połowa z nich zadeklarowała wkład własny przewyższający wymagany o nie więcej niż 5 p.p., a pozostali powyżej 5 p.p. Średnio jest to 5 p.p. Wartości nadwyżek skupione są (80% deklaracji) wokół ustalonej na 5 p.p. granicy dla skokowej zmiany premii punktowej. Płyne stąd wniosek, że gdyby tę granicę ustawić wyżej większość wnioskodawców zadeklarowałaby wkłady w okolicach wyższej granicy, zwiększając w ten sposób efekt dodatkowości. Nie można oczywiście abstrahować od potencjału finansowego grupy docelowej do której skierowane jest wsparcie. Są jednak przykłady z innych województw, z których wynika, że stosowanie wyższych progów premiujących wkład własny beneficjentów w przypadku dotacji inwestycyjnych nie odstraszyło ich od aplikowania. Na przykład w województwie podlaskim premiowano 20/100 punktami w ocenie merytorycznej beneficjentów deklarujących wkład własny na poziomie 20 p.p. W efekcie osiągnięty średni efekt dodatkowości to 13 p.p.⁷².

Wymagany zasadami pomocy publicznej wkład własny zawsze powiększony jest o niezbędne koszty inwestycji, które nie mieszczą się w katalogu kosztów kwalifikowalnych. Łączna dodatkowość inwestycyjna wynikająca w wkładu własnego i dodatkowych środków prywatnych ponad koszty kwalifikowalne jest tzw. efektem dodatkowości brutto. W przypadku inwestycji profilowanych dofinansowanych z poddziałaniu 2.2.1 wyniósł on 285%. Oznacza to, że każda złotówka środków publicznych wygenerowała 1,85 zł ze środków prywatnych. Efekt brutto dodatkowości inwestycyjnej jest jednym z najwyższych w kraju. Lepsze wyniki w tym zakresie mają tylko województwa dolnośląskie, mazowieckie i śląskie⁷³.

Czynniki oddziałujące pośrednio, to kryteria oceniające potencjał finansowy wnioskodawcy (B5. Trwałość instytucjonalno-finansowa) i wykonalność finansową projektu (B. Wykonalność finansowa projektu), takie jak nakłady inwestycyjne i odtworzeniowe na realizację projektu, poprawność założeń analizy finansowej i weryfikacja wskaźników efektywności finansowej projektu.

⁷² Ewaluacja Regionalnej Pomocy Inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmocnienia konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020 s. 88

⁷³ Tamże s.89

Dodatkowość inwestycyjna dla instrumentów zwrotnych wynika z obligatoryjnego wkładu własnego pośredników finansowych, który wyniósł 15% kwoty pożyczanego kapitału. Ponadto, pomimo że nie jest to wymagane w umowach z PF, pośrednicy finansowi na ogół wymagają wkładu własnego pożyczkobiorców. Zaangażowanie własnych środków przez pożyczkobiorców, jak mówią pośrednicy finansowi w wywiadach, jest gwarancją, że inwestycja jest przemyślana i pożyczka zostanie właściwie wykorzystana i zwrócona. Wkłady własne zadeklarowało 46% pożyczkobiorców a dodatkowość inwestycyjna dla poszczególnych instrumentów zwrotnych nie różniła się i wyniosła średnio ok. 112%⁷⁴. Zatem dodatkowość inwestycyjna w instrumentach zwrotnych jest znacznie niższa niż w dotacjach.

Efektywność wsparcia z perspektywy beneficjentów związana jest z kosztami poprojektowymi związanymi z realizacją projektu, w tym obciążeniami administracyjnymi. Wymienia się tu⁷⁵: koszt przygotowania wniosku, który wynika z pracochłonności i złożoności wniosku i zwykle wymaga zaangażowania zewnętrznej firmy doradczej i/lub zaangażowania zespołu własnych pracowników, zgromadzone w 100% środki na realizację projektu na etapie wnioskowania (np. koszt promesy kredytowej, koszt zabezpieczeń, koszt „zamrożenia” środków na realizację projektu, które powinny być odłożone na specjalnym koncie), koszt zabezpieczeń związanych z ubieganiem się o zaliczki, koszt przeprowadzenia procedury konkurencyjności, koszt związany z zapewnieniem płynności finansowej w sytuacji długiego oczekiwania i opóźnień w rozliczeniach wniosków o płatność, ryzyko dodatkowych kosztów związanych z błędami w realizacji procedur zakupowych.

Efektywność można też oceniać z punktu widzenia kosztów jednostkowych wskaźników charakteryzujących cele interwencji. Dla interwencji finansowanej z PI 3c takimi wskaźnikami są wskaźniki charakteryzujące innowacyjność.

W rozdziale 6.3.2 zauważono, że w poddziałaniu 2.2.1 zarówno kwoty wsparcia, jak i realizowane inwestycje były ponad dwukrotnie mniejsze niż odpowiadające im przeciętne wartości w pozostałych województwach, co wynikało z relatywnie małej alokacji na instrumenty bezzwrotne w porównaniu do innych województw jak i stosunkowo niską maksymalną dopuszczalną kwotą kosztów kwalifikowalnych (2 mln zł). Porównano koszty jednostkowe wskaźników charakteryzujących wskaźniki rezultatu związane z innowacyjnością w województwie pomorskim z województwem łódzkim. Województwo łódzkie wybrano ponieważ na dotacje inwestycyjne w ramach PI 3c alokowano tam ponad czterokrotnie większe środki niż w województwie pomorskim. Umożliwiło wsparcie większej liczby przedsiębiorstw (tabela poniżej). Skala dofinansowania jak i skala inwestycji była 3-krotnie większa. Jednak rezultaty w postaci liczby wdrożonych innowacji nie różnią się trzykrotnie co oznacza, że koszt jednostkowy wdrożenia innowacji w firmach wspartych w województwie łódzkim był znacznie większy niż w pomorskim. Trudno oczywiście na

⁷⁴Wyjątkiem jest poręczenie, gdzie dodatkowość inwestycyjna wyniosła 285%.

⁷⁵Ewaluacja Regionalnej Pomocy Inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmocnienia konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020 s. 77

podstawie wskaźników charakteryzujących liczbę wdrożonych innowacji arbitralnie twierdzić, że interwencja w pomorskim była bardziej efektywna z punktu widzenia osiągnięcia jej rezultatów. Innowacje powstałe w wyniku realizacji większych inwestycji mogą być na przykład bardziej nowatorskie, skutkujące w efekcie większymi przewagami konkurencyjnymi. Niemniej jednak literalnie, na poziomie pomiaru wskaźników, interwencja w województwie pomorskim wydaje się znacznie bardziej efektywna.

Tabela 30 Porównanie kosztu jednostkowego wskaźników charakteryzujących innowacyjność w województwie pomorskim i łódzkim.

Działania/ poddziałania	Liczba projektów	Kwota wsparcia mln zł	Wartość inwestycji ogółem mln zł	Średnia kwota wsparcia mln zł	Średnia wartość inwestycji ogółem	Liczba wdrażanych innowacji ogółem	Dofinansowanie jednej innowacji mln zł
2.2.1 dotacja - inwestycja profilowana RPO WP	241	126,3	360,3	0,524	1,495	375	0,337
II.3.2. dotacja inwestycyjna RPO Województwo łódzkie	372	584,8	1 461,6	1,572	3,929	509	1,148

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Podobne porównanie przeprowadzono dla wskaźnika innowacji generowanego przez inwestycje profilowane i instrumenty pożyczkowe w RPO WP. Odniesienie wartości wskaźnika Liczba wdrażanych innowacji nowych dla rynku do liczby zrealizowanych inwestycji pokazuje, że jedna inwestycja dotacyjna „generowała” znacznie więcej innowacji niż jedna inwestycja wsparta pożyczką (tabela poniżej). Inaczej mówiąc, jedna innowacja nowa dla rynku powstawała w jednej na 35 zrealizowanych przez pożyczkobiorców inwestycji. W przypadku dotacji innowacja nowa dla rynku⁷⁶ była efektem prawie w każdej inwestycji.

⁷⁶ Oczywiście z zastrzeżeniem, które wynika z wcześniejszej analizy, że pożyczkobiorcy działają na znacznie mniej konkurencyjnych rynkach niż beneficjenci.

Tabela 31 Liczba innowacji na umowę w zależności od typu wsparcia

Typ wsparcia	Liczba innowacji nowych dla rynku na umowę	Koszt jednostkowy jednej innowacji nowej dla rynku
Inwestycje profilowane	0,97	540 tys. zł
Inwestycje pożyczkobiorców	0,03	4 599 tys. zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z SL

Porównanie kwot zaangażowanych środków publicznych z efektem w postaci liczby powstałych innowacji prowadzi do oszacowania efektywności wsparcia. Okazuje się, że średnia kwota wsparcia w przeliczeniu na jedną innowację jest znacznie niższa w przypadku dotacji niż pożyczek. Na przykład, żeby powstała jedna innowacja nowa dla rynku zaangażowano przeciętnie 540 tys. zł, gdy tymczasem analogiczny wskaźnik dla pożyczek/poręczeń wynosi 4,6 mln. zł⁷⁷. W praktyce jednak, w dłuższej perspektywie, to porównanie traci sens, bowiem środki z pożyczek są zwracane przez pożyczkobiorców. Kosztem pozostaje tylko koszt operacyjny Menadżera Funduszu Funduszy, Pośredników finansowych i przeciętne koszty środków nieodzyskanych w przypadku niespłaconych pożyczek. Łącznie można je oszacować na poziomie ok. 20%⁷⁸. Zatem obniżając dla pożyczek wskaźnik kosztu jednostkowego innowacji w tabeli do 20% jego wartości, otrzymamy koszty jednostkowe innowacji na poziomie ok. 920 tys. zł, a więc ciągle wyższym niż w przypadku dotacji inwestycyjnych. Tymczasem wiemy, że ich poziom nowatorstwa jest niższy.

6.3.2 Interwencja wprowadzona w związku z negatywnymi skutkami gospodarczymi pandemii COVID-19

W SRWP 2020 pojawiły się akcenty budowy odporności na kryzysy, głównie w odpowiedzi na odnotowywaną ponadprzeciętną wrażliwość województwa na szoki zewnętrzne. Jednak skala, intensywność i charakter wyzwań związanych z pojawieniem się pandemii COVID-19 były wyjątkowe, wykraczały daleko poza to, jak wyobrażano sobie takie zagrożenia. W szczególności priorytetem było dostosowanie zakresu interwencji RPO WP do wyzwań w sektorze zdrowia. Firmy i ich sytuacja były w tym okresie również z uwagą monitorowane i ich potrzeby w możliwym zakresie uwzględniane. Wprowadzone zostały nowe, w stosunku do pierwotnie planowanego zakresu interwencji, pakiety wsparcia. Interwencja została ukształtowana w ścisłej współpracy z kluczowymi interesariuszami w regionie, kraju, na poziomie KE.

Tam gdzie było to możliwe, biorąc pod uwagę zaawansowanie programu, wprowadzono zmiany w warunkach korzystania ze wsparcia w ramach realizacji istniejących działań (głównie w instrumentach zwrotnych). Wdrożone zostały dedykowane interwencje, mające

⁷⁷ Łączna kwota dofinansowania lub pożyczek podzielona przez liczbę wdrażanych innowacji

⁷⁸ Wynagrodzenie menadżera funduszu funduszy to ok. 5% alokowanych środków, wynagrodzenie pośredników finansowych to ok. 10% plus, jak wynika z wywiadów, kilkuprocentowy współczynnik szkodowości.

na celu udzielenie szybkiej pomocy przedsiębiorstwom przemysłu czasu wolnego (branży uznanej za najbardziej dotkniętą pandemią COVID-19). Mając na celu głównie niwelowanie negatywnych konsekwencji pandemii COVID-19, w ramach poddziałania 2.2.1. uruchomione zostały dotacje łączące wsparcie obrotowe z inwestycyjnym, natomiast w działaniu 2.1. Pożyczka płynnościowa. W ramach inicjatywy REACT-EU wprowadzone zostały do programu poddziałania skierowane na podnoszenie odporności przedsiębiorstw i gospodarki na kryzysy - dotacje połączone z doradztwem i szkoleniami w ramach poddziałania 13.1.1. oraz Pożyczka na odbudowę biznesu w poddziałaniu 13.1.2.

Interwencja przeciwdziałająca skutkom pandemii COVID-19 realizowana była w sytuacji specyficznej, kryzysu o niespotykanej wcześniej skali i intensywności. Wiele z zebranych w tym czasie doświadczeń czy praktyk nie znajdzie zastosowania w normalnych warunkach działalności. Stanowią natomiast bazę wiedzy na temat tego co i jak działało w warunkach zarządzania kryzysowego. Na poziomie strategicznym o skuteczności wsparcia decydowało zwłaszcza elastyczność podejścia i tempo prowadzenia dialogu przy ustalaniu zakresu i metod interwencji. Pozwoliło to na uwzględnienie w interwencji mechanizmów szybkiej reakcji dla najbardziej dotkniętych skutkami, ze wsparciem na budowę odporności w kolejnej fazie interwencji.

Poziom realizacji założonych celów RPO WP zdefiniowanych w opisie Programu w tym czynniki go determinujące - interwencja RPO WP wprowadzona w związku z negatywnymi skutkami gospodarczymi pandemii COVID-19

W zakresie interwencji wprowadzonej w związku z negatywnymi skutkami gospodarczymi pandemii COVID-19 do PI 3c przypisane zostało sześć wskaźników produktu, w tym jeden wspólny dla wsparcia dotacyjnego i pozadotacyjnego. Do działania 13.1 przypisane zostały po jednym wskaźniku specyficznym dla formy wsparcia oraz jeden wskaźnik wspólny. W przypadku wskaźników dotyczących liczby MŚP/przedsiębiorstw objętych wsparciem finansowym innym niż dotacje prognozowana wartość na podstawie umów dotyczy wartości z umów z pośrednikami finansowymi, a nie ostatecznymi odbiorcami. Stąd prognozy te są niższe od wartości już osiągniętych, rejestrujących ostatecznych odbiorców którzy już korzystali z pożyczek. Poniższa tabela zawiera informacje na temat ich wartości.

Tabela 32 Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźników produktu przypisanych do PI 3c oraz działania 13.1 w zakresie interwencji wprowadzonej w związku z negatywnymi skutkami gospodarczymi pandemii COVID-19

Nazwa wskaźnika produktu [jednostka pomiaru]	Wartość docelowa RPO WP (2023)	Wartość osiągnięta (wrzesień 2023)	Osiągnięty % wartości docelowej	Prognozowana wartość na podstawie umów	Prognozowany % wartości docelowej na podstawie umów
PI 3c. Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie (CI 1) [przedsiębiorstwa]	450	753	167,3%	560	124,4%
PI 3c. Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje (CI 2) [przedsiębiorstwa]	150	160	106,7%	260	173,3%
PI 3c. Liczba MŚP objętych wsparciem bezzwrotnym (dotacje) finansującym kapitał obrotowy w związku z COVID-19 (CV 22) [przedsiębiorstwa]	150	160	106,7%	260	173,3%
PI 3c. Wartość bezzwrotnego wsparcia (dotacje) dla MŚP finansującego kapitał obrotowy w związku z COVID-19 (całkowite koszty publiczne) (CV 20) [EUR]	8 750 000	8 522 006	97,4%	9 920 930	113,4%

Nazwa wskaźnika produktu [jednostka pomiaru]	Wartość docelowa RPO WP (2023)	Wartość osiągnięta (wrzesień 2023)	Osiągnięty % wartości docelowej	Prognozowana wartość na podstawie umów	Prognozowany % wartości docelowej na podstawie umów
PI 3c. Liczba MŚP objętych wsparciem innym niż dotacje (instrumenty finansowe) finansującym kapitał obrotowy w związku z COVID-19 (CV 23) [przedsiębiorstwa]	300	593	198%	300	100%
PI 3c. Wartość wsparcia innego niż bezzwrotne (instrumenty finansowe) dla MŚP finansującego kapitał obrotowy w związku z COVID-19 (całkowite koszty publiczne) (CV21) [EUR]	11 600 000	11 064 443	95,4%	11 107 645	95,8%
Dz. 13.1. Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie (CI 1) [przedsiębiorstwa]	350	333	95,1%	350	100,0%
Dz. 13.1. Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje (CI 2) [przedsiębiorstwa]	300	278	92,7%	300	100,0%

Nazwa wskaźnika produktu [jednostka pomiaru]	Wartość docelowa RPO WP (2023)	Wartość osiągnięta (wrzesień 2023)	Osiągnięty % wartości docelowej	Prognozowana wartość na podstawie umów	Prognozowany % wartości docelowej na podstawie umów
Dz. 13.1. Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje (CI 3) [przedsiębiorstwa]	50	61	122%	50	100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Wskaźniki produktu przypisane do PI 3c w zakresie interwencji wprowadzonej w związku z negatywnymi skutkami gospodarczymi pandemii COVID-19 zostały osiągnięte, a w jednym przypadku wskaźnik został znacznie przekroczony. W ramach poddziałania 2.2.1. wsparcie dotacyjne otrzyma 260 przedsiębiorstw, podczas gdy w ramach działania 2.1. z pożyczek korzysta 593 przedsiębiorstw. Wartość obu form udzielanego wsparcia osiągnie⁷⁹ lub przekroczy zaplanowane cele.

Z zaprezentowanych danych wynika, że cele wskaźników przypisanych do działania 13.1 również zostaną osiągnięte. Na podstawie zawartych i realizowanych umów objętych wsparciem były 333 przedsiębiorstwa, w tym 278 z nich skorzystało z grantu (poddziałanie 13.1.1.), a 61 przedsiębiorstw uzyskało dostęp do pożyczek (w ramach 13.1.2.).

W RPO WP do działania 13.1 przypisany został jeden wskaźnik rezultatu. Jego wartości przedstawia poniższa tabela.

Tabela 33 Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźnika rezultatu działania 13.1

Nazwa wskaźnika rezultatu [jednostka pomiaru]	Wartość bazowa RPO WP (2019)	Wartość docelowa RPO WP (2023)	Wartość osiągnięta (2022)	Wartość prognozowana (2023)
Liczba wyrejestrowanych podmiotów gospodarczych na 100 podmiotów gospodarczych	4,0	3,8	4,7	4,7

⁷⁹ Wartość prognozowana stanowić będzie przynajmniej 85% wartości docelowej.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS⁸⁰

Wartość wskaźnika na 2023 rok jest bardzo trudna do oszacowania. Nałożenie się na siebie skutków pandemii COVID-19, wybuchu pełnowymiarowej wojny w Ukrainie oraz wysokiej inflacji spowodowało istotne pogorszenie się warunków do prowadzenia działalności gospodarczej. Liczba wyrejestrowywanych na terenie województwa podmiotów w 2022 w porównaniu do 2021 wzrosła o 12,3%. O ile w 2021 roku odnotowano 14 434 wyrejestrowanych podmiotów na 331 929 ogółem zarejestrowanych, to w 2022 roku 16 207 na 344 569 zarejestrowanych. Wskaźnik wzrósł zatem w tym czasie z 4,3 do 4,7. Biorąc pod uwagę jeszcze nieco wyższą dynamikę zawieszania działalności - wzrost o 16,1% z 46 889 podmiotów w 2021 r. do 54 422 w 2022 r. - można prognozować nieosiągnięcie w 2023 roku wartości docelowej. Wskazuje to na zasadność kontynuowania uwzględniania w najbliższych latach, przy kształtowaniu interwencji, perspektywy budowy odporności przedsiębiorstw i gospodarki na kryzysy.

Można zauważyć, że wskaźniki produktu pozwalały na trafne odniesienie się do poziomu realizacji pierwszego członu definicji oczekiwanego rezultatu OP 13, zdefiniowanego jako zwiększenie poziomu inwestycji w MŚP ukierunkowanych na odbudowywanie ich pozycji rynkowej. Nie odnosiły się natomiast do drugiego członu definicji celu, dotyczącego zwiększenia odporności i zdobywania nowych przewag konkurencyjnych m.in. poprzez działania na rzecz cyfrowej i zielonej transformacji firm. Z kolei zastosowany wskaźnik rezultatu był dobrze skorelowany z celem szczegółowym OP 13 (w części dotyczącej gospodarki), określonym jako odbudowa i zwiększenie odporności gospodarki poprzez wsparcie MŚP. W kontekście skali regionalnej gospodarki oraz dodatkowych silnych bodźców pogarszających sytuację gospodarczą (wojna w Ukrainie), wpływ interwencji na kierunek zmiany wartości wskaźnika był niewystarczający. Monitorowanie wartości wskaźnika pozostaje jednak kluczowe dla oceny odporności regionalnej gospodarki na kryzysy.

Efekty pozawskaźnikowe interwencji RPO WP wprowadzonej w związku z negatywnymi skutkami gospodarczymi pandemii COVID-19

Pandemia COVID-19 w znaczący sposób wpłynęła na działalność gospodarczą, w przypadku olbrzymiej większości firm negatywnie wpływając na ich sytuację bieżącą oraz perspektywy rozwoju. Teoretycznie w trakcie trwania pandemii porównawcza (w poszczególnych branżach) pozycja konkurencyjna przedsiębiorstw raczej się nie zmieniała - konkurenci cierpieli na podobne problemy. Jednak specyficzne cechy firm (np. stopień wcześniejszego zadłużenia) czy wprowadzane innowacyjne zmiany wymuszane przez pandemię (np. przechodzenie restauracji w 100% na przygotowywanie i hurtową sprzedaż dań gotowych) w sposób istotny zwiększały lub zmniejszały ryzyko utraty konkurencyjności czy wręcz

⁸⁰ GUS, Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2022 r., <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/zmiany-strukturalne-grup-podmiotow/zmiany-strukturalne-grup-podmiotow-gospodarki-narodowej-w-rejestrze-regon-2022-r-,1,27.html>, w dniu 04.10.2023.

konieczności zamknięcia działalności. Wśród przedsiębiorstw wspartych w ramach RPO WP to odbiorcy Pożyczki płynnościowej częściej niż inne firmy wskazywali na utratę, w wyniku pandemii, części rynku na rzecz konkurentów (28% potwierdzeń, przy średniej wśród zbadanych firm na poziomie 15%).

Przedsiębiorstwa korzystające z różnych form wsparcia w ramach PI 3C i 13.1. najczęściej wskazywały dwa kluczowe skutki pandemii. Były to ograniczenie skali czy dostępu do rynku (zwłaszcza w wyniku wprowadzania lockdownów) oraz wynikające z tego spadki w poziomach przychodów ze sprzedaży. W rezultacie pojawienia się tych dwóch zjawisk występowały problemy z płynnością finansową oraz konieczność wstrzymania aktywności inwestycyjnej.

Wyraźnie głębsze problemy wynikające z takiego procesu przyczynowo skutkowego pojawiły się wśród firm korzystających ze wsparcia w ramach dedykowanych interwencji przeciwdziałających skutkom pandemii. Przedsiębiorstwa, które skorzystały z innych form wsparcia, częściej wskazywały na brak wpływu pandemii na ich sytuację oraz na bardziej równomierny rozkład problemów, obejmujących również dostępność materiałów i komponentów, przerwane łańcuchy dostaw, kooperacji lub sprzedaży, czy problemy w sferze zatrudnienia (w tym sytuacja zdrowotna pracowników).

Wśród najważniejszych wyzwań wynikających z pandemii COVID-19 zidentyfikowane zostały utrzymanie lub odbudowa:

- pozycji konkurencyjnej na głównych rynkach działalności;
- poziomów przychodów, płynności finansowej;
- zatrudnienia;
- uczestnictwa w łańcuchach kooperacji;
- poziomów aktywności inwestycyjnej.

Poszczególne działania interwencyjne, przeciwdziałające skutkom pandemii, miały położone różne akcenty w ukierunkowaniu wsparcia. Znalazło to odzwierciedlenie w opiniach przedsiębiorstw na temat zakresów, w jakich otrzymane wsparcie pozwoliło im na sprostanie tym wyzwaniom.

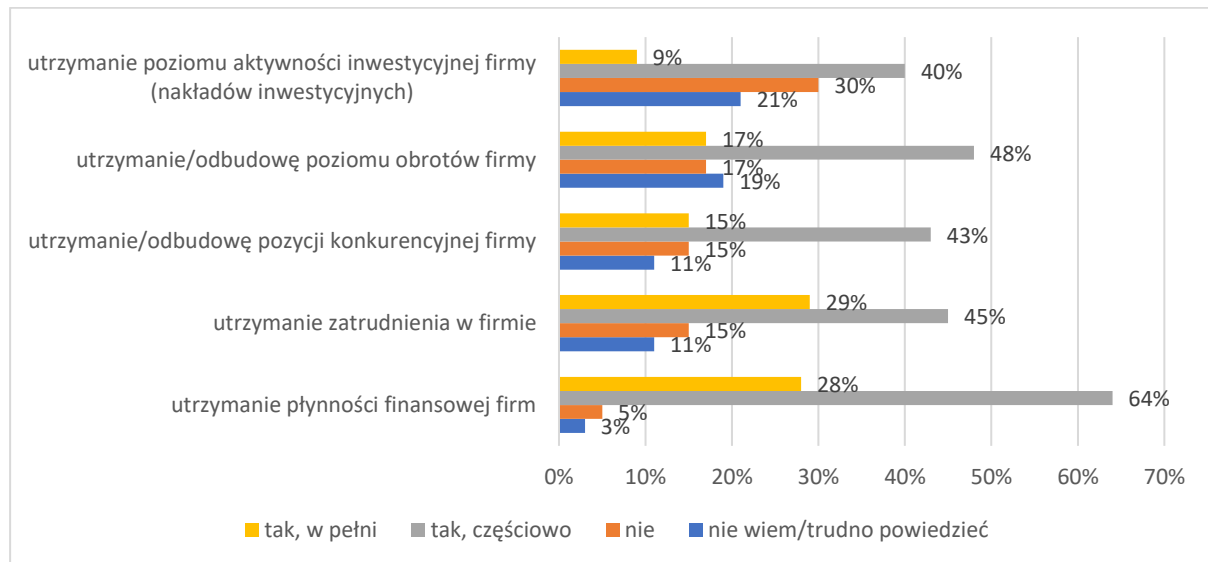
Przeciwdziałanie skutkom pandemii – wsparcie pozadotacyjne

Zrealizowana w ramach działania 2.1. Pożyczka płynnościowa w szczególności przyniosła efekty firmom w postaci utrzymanej płynności finansowej – aż 92% respondentów potwierdziło osiągnięcie dzięki wsparciu pełnego (28%) lub częściowego (64%) efektu. Można domniemywać, że poprawa płynności przyczyniła się także w licznych firmach do utrzymania poziomów zatrudnienia (74% respondentów) oraz do zachowania relacji z dostawcami/odbiorcami w łańcuchach kooperacji (58%).

W opinii większości, bo 65% respondentów wsparcie umożliwiło częściowe (48%) lub pełne (17%) utrzymanie pozycji konkurencyjnej na głównych rynkach działalności. Ze względu na

charakter pożyczki, jej udzielenie miało mniejszy pozytywny efekt w postaci utrzymania poziomów aktywności inwestycyjnej – nieco mniej niż połowa firm (49%) dostrzegano jednak również taki efekt wsparcia. Podsumowanie opinii respondentów znajduje się na wykresie, poniżej.

Wykres 14 Efekty wsparcia - Pożyczka płynnościowa



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród pożyczkobiorców (N=163)

Jednym ze wskaźników postrzeganej odporności przedsiębiorstw na kryzysy czy problemy rynkowe jest poziom optymizmu co do szans na kontynuowanie działalności gospodarczej. Spośród wszystkich odbiorców wsparcia przeciwdziałającego skutkom pandemii COVID-19 najmniej optymistyczną grupą firm byli pożyczkobiorcy którzy skorzystali z oferty Pożyczki płynnościowej. W grupie tej znalazło się najwięcej firm we własnych oczach zagrożonych zamknięciem działalności (10%) oraz najmniej wskazań niskiego i bardzo niskiego ryzyka zaprzestania działalności gospodarczej w ciągu najbliższych 2 lat.

Zastosowane w działaniu preferencje dotyczyły w szczególności skierowania wsparcia na projekty realizowane przez podmioty dotknięte negatywnymi skutkami pandemii COVID-19 oraz na obszarach o niskim poziomie aktywności gospodarczej (Pożyczka płynnościowa II). Porównując do pozostałych form wsparcia to w Pożyczce płynnościowej podjęte zostało największe ryzyko związane z interwencją wobec firm zagrożonych, z celem zapewnienia finansowania płynnościowego. Pozycja wyjściowa odbiorców wsparcia z założenia miała być trudniejsza, taka była logika interwencji. Należało zatem oczekiwać, że w przypadku przynajmniej części firm problemy będą nadal istniały po zakończeniu wsparcia. W takim kontekście interesujące jest spojrzenie na postrzeganą przez firmy obecną sytuację finansową. Odbiorcy Pożyczki płynnościowej tylko w 38% oceniali swoją obecną pozycję finansową pozytywnie, w tym 6% bardzo pozytywnie. 8% z kolei wskazało na swoją sytuację finansową jako trudną lub bardzo trudną. Jednak aż 92% z nich potwierdziło istotny wpływ pożyczki na utrzymanie płynności. Potwierdza to ukierunkowanie Pożyczki płynnościowej na

firmy w trudniejszej sytuacji finansowej oraz tylko częściowe czy krótkotrwałe utrzymanie lub odbudowę tej pozycji w wyniku realizacji projektów.

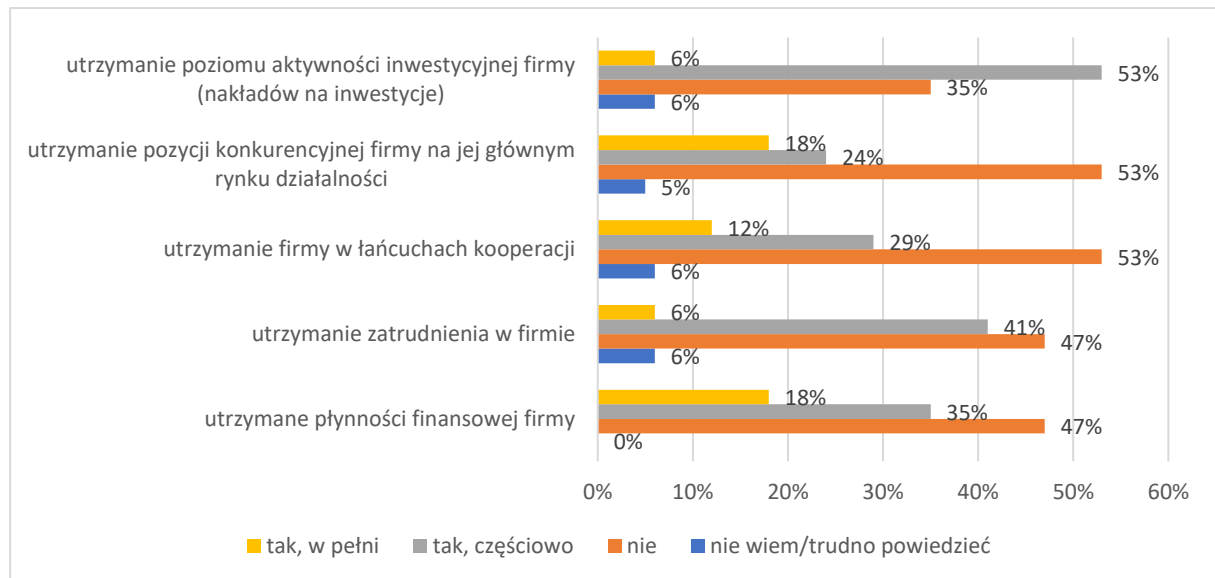
Tymczasem większość pożyczkobiorców, którzy skorzystali z oferty Pożyczki na odbudowę biznesu uważało, że ta pozycja jest bardzo dobra lub dobra (71% respondentów), podczas gdy 29% postrzegało swoją sytuację jako średnią. Żadna z firm nie wskazała na negatywne oceny. Równocześnie firmy te odnotowały najniższy porównawczo poziom (53%) pozytywnego wpływu realizacji projektów na ich zdolność do utrzymania płynności finansowej.

W kontekście rosnącego poziomu wyrejestrowywania firm oraz ocen, że branża nadal boryka się z istotnymi problemami, zalecany przyszły monitoring wskaźnika może wskazać na potrzebę wsparcia firm zagrożonych wejściem w status „przedsiębiorstw w trudnościach”. W przypadku pojawienia się takiej potrzeby jednym z możliwych rozwiązań byłoby wprowadzenie wyprzedzającej interwencji, wykorzystującej (poprzez tworzenie odpowiednich pakietów) podstawowe formy wsparcie przewidziane w ramach FEP 01.05. Wsparcie przedsiębiorstw (Pomorski System Usług Informacyjnych i Doradczych) oraz FEP 01.06. Wsparcie MŚP – wsparcie pozadotacyjne. Istotnym elementem pakietów mogłoby wówczas być wsparcie doradcze skierowane na podnoszenie rentowności firm, z wykorzystaniem narzędzi pozwalających firmom na lepszą kontrolę działalności, ale także na ocenę potrzeby ewentualnej redefinicji podstawowych działalności („wymyślenia biznesu na nowo”).

W przypadku zaoferowanej w ramach poddziałania 13.1.2. Pożyczki na odbudowę biznesu kluczowym zagrożeniem, któremu wsparcie pozwalało przeciwdziałać, były spadki poziomów nakładów inwestycyjnych w firmach. Skala udzielanych pożyczek pozwalała na pełne osiągnięcie efektu utrzymania lub odbudowy poziomów inwestycji w przypadku tylko 6% firm, jednak dla kolejnych 53% otrzymane pożyczki przyczyniły się do post-pandemicznej odbudowy aktywności inwestycyjnej. Odnotowane zostały także istotne poziomy wpływu wsparcia na utrzymanie płynności finansowej (53% potwierdzeń).

Prawdopodobnie ze względu na skalę pożyczek (dla 59% respondentów projekty nie były największymi z dotychczas zrealizowanych) stosunkowo duże odsetki firm nie wiązały otrzymanego wsparcia z utrzymaniem pozycji konkurencyjnej czy w łańcuchach kooperacji (53% respondentów). Efekt zatrudnieniowy w firmach należy ocenić jako umiarkowany - 47% firm odnotowało i również 47% firm nie stwierdziło wystąpienia takiego rezultatu realizacji projektu z udzielonej pożyczki. Podsumowanie wyników przedstawione zostało na poniższym wykresie.

Wykres 15 Efekty wsparcia - Pożyczka na odbudowę biznesu



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród pożyczkobiorców (N=17)

Należy jednak odnotować, że w przypadku omawianej pożyczki, znajdującej się na wczesnym etapie realizacji oraz obejmującej stosunkowo niewielką grupę pożyczkobiorców, również liczba respondentów w ramach badania była niewielka (17). Osiągnięte wyniki badania należy zatem traktować z dużą dozą ostrożności.

Przedsiębiorstwa korzystające z Pożyczki na odbudowę wykazały najwyższy poziom optymizmu i pewności, że bardzo mało prawdopodobnym jest, aby firma zaprzestała działalność gospodarczą w ciągu najbliższych 2 lat. 94% respondentów wskazało na 1, natomiast 6% na 2 (gdzie 1 równa się zdarzeniu bardzo mało prawdopodobnemu, a 5 zdarzeniu prawie pewnemu).

Realizacja działania wykorzystana została także do przetestowania regionalnego systemu wdrażania pożyczek, z nową rolą Pomorskiego Funduszu Rozwoju jako Menadżera Funduszu Funduszy. Uderzała natomiast mała skala programu Pożyczek na odbudowę biznesu, w związku z czym wpływ na sektor czy region był raczej tylko pilotażowy.

Elastyczność w podejściu PFR do współpracy z pośrednikami finansowymi i otwartość na specyficzne potrzeby wynikające z ich, jak się wydaje, dwóch trochę różnych modeli biznesowych, pozytywnie wpływało na osiągnięte rezultaty. Oba podejścia pozwoliły na wykorzystanie całości środków, jak do tej pory nie odnotowano istotniejszych poziomów ryzyk związanych z pożyczkami. Główne wyzwanie to krótki czas na rozliczenie projektów u przedsiębiorców, którzy późno skorzystali z pożyczek, w sytuacji gdy ogólna sytuacja rynkowa jest trudna. Jednak firmy były wybierane przez pośredników finansowych nie tylko pod kątem spełnienia wskaźników ilościowych, były także analizowane jakościowo z punktu widzenia zdolności rozwoju, realizacji inwestycji i spłaty zaciąganej pożyczki. Znajduje to potwierdzenie w wynikach badania – firmy korzystające z Pożyczki na odbudowę biznesu, o czym będzie mowa w dalszej części raportu, niezależnie od ocen wpływu wsparcia wysoko oceniały własną pozycję konkurencyjną.

W obliczu napiętego harmonogramu wdrażania pożyczek tak PFR jak i pośrednicy finansowi wykazali niezbędną elastyczność w dostosowywaniu oferty do potrzeb rynku. Gdy w momencie uruchamiania Pożyczki na odbudowę biznesu okazało się, że rynek ocenia zaproponowane oprocentowanie pożyczek jako zbyt wysokie, a ich parametry jako słabo dopasowane do potrzeb, szybkie wprowadzenie zmian umożliwiło następnie skuteczne podjęcie akcji pożyczkowej i wykorzystanie dostępnych środków.

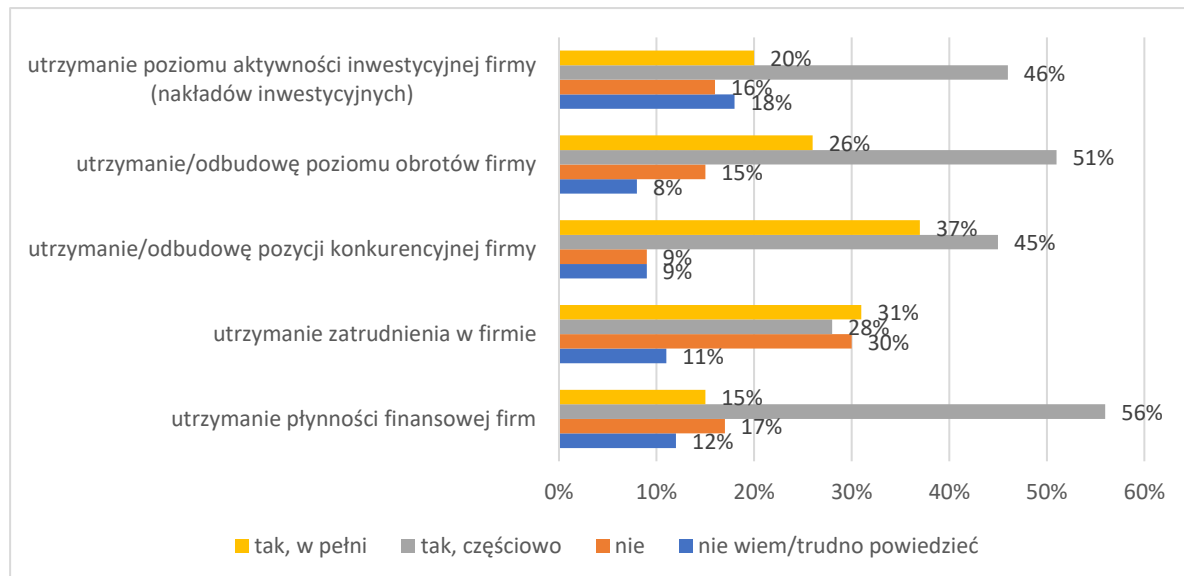
Pośrednicy finansowi de facto udzielali doradztwa potencjalnym pożyczkobiorcom, głównie w obszarze dostępnych opcji finansowania zewnętrznego. Czas poświęcony na takie czynności zaliczany był do ogólnego kosztu administrowania instrumentem. Wśród potencjalnych pożyczkobiorców byli przedsiębiorcy bardzo świadomi swoich przewag konkurencyjnych i roli planowanego projektu w rozwoju działalności, jak i ci potrzebujący wsparcia przy zaplanowaniu najbardziej efektywnego wykorzystania pozyskiwanych środków. Potencjalnie otwierało się okienko dla zaoferowania bardziej specjalistycznej usługi doradczej.

Jako grantobiorca ARP (pełniąc niejako funkcję one-stop-shop) w ramach 13.1.1. dostarczał MŚP wsparcie do pewnego stopnia integrujące finansowanie z komponentem doradczo-szkoleniowym. Pozwalało to zwłaszcza na podniesienie jakości projektów MŚP realizowanych ze wsparciem finansowym. Wydaje się, że również w przypadku wsparcia w postaci pożyczek można rozważyć wykorzystywanie podejścia łączącego w sposób ustrukturyzowany finansowanie z działaniami doradczo-szkoleniowymi.

Przeciwdziałanie skutkom pandemii – wsparcie dotacyjne

Udzielone w ramach poddziałania 2.2.1. wsparcie dotacyjne skierowane do - uznanej za najbardziej dotkniętą - branży czasu wolnego, zostało w zakresie przeciwdziałania skutkom pandemii COVID-19 bardzo dobrze ocenione przez respondentów. Wysokie poziomy wpływu wsparcia odnotowane zostały zwłaszcza w utrzymaniu/odbudowie pozycji konkurencyjnej firmy (82% wskazań), poziomu obrotów (77%), płynności finansowej (71%). We wszystkich analizowanych aspektach odpowiedzi potwierdzające osiągnięcie efektów wskazane zostały przez więcej niż połowę respondentów. Podsumowanie wyników zawarte zostało na wykresie poniżej.

Wykres 16 Efekty wsparcia - Dotacje w poddziałaniu 2.2.1 COVID-19



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=109)

Wysokie oceny wpływu wsparcia wynikały do pewnego stopnia z odpowiedniego ukształtowania interwencji. W kontekście zmieniającej się sytuacji pandemicznej na każde jedno niezadowolone przedsiębiorstwo przypadało prawie sześciu respondentów potwierdzających odpowiedniość okresu wsparcia do ich potrzeb. Na każdą odpowiedź, że zakresy kwalifikowalności działań i kosztów nie spełniały oczekiwań respondentów, odpowiadało blisko pięć odpowiedzi potwierdzających odpowiedni charakter zastosowanych rozwiązań. Nieco mniej korzystnie oceniony został moment udzielenia wsparcia w porównaniu do początku okresu odczuwania przez przedsiębiorstwa skutków pandemii. W tym przypadku na jedno przedsiębiorstwo wskazujące na opóźnienie wsparcia w stosunku do potrzeb przypadało prawie 3,5 respondentów, dla których wsparcie pojawiło się w odpowiednim momencie. Najniżej oceniona została skala finansowania. Na jednego respondenta stwierdzającego, że finansowanie było niewystarczające przypadało prawie dwóch uważających, iż skala wsparcia finansowego odpowiadała potrzebom. Należy odnotować, że przy tej serii pytań wyjątkowo liczne były wskazania „nie wiem/trudno powiedzieć” (od 24% do 39% respondentów).

Zapytane o prawdopodobieństwo zaprzestania w okresie najbliższych dwóch lat działalności, 82% firm objętych wsparciem w ramach schematu dotacyjnego 2.2.1. COVID-19 wybrało najniższe oceny prawdopodobieństwa (1 - 67% respondentów oraz 2 - 15%). Taki rezultat umiejscowił tę grupę firm na drugim miejscu pod względem optymizmu samooceny stopnia odporności na kryzysy w działalności gospodarczej. 4% respondentów natomiast wskazało na odpowiedzi pesymistyczne (4 i 5), sugerujące istnienie poważnych problemów w bieżącej działalności.

W ramach 2.2.1. dla branż przemysłu czasu wolnego w szczególności ważne były zastosowane preferencje dotyczące ograniczenie wsparcia wyłącznie do mikro i małych przedsiębiorców prowadzących działalność w wymienionych w regulaminie branż najbardziej

dotkniętych skutkami pandemii COVID-19; oraz (w zakresie dostępu do wsparcia na kapitał obrotowy) do firm, które odnotowały spadek obrotów o przynajmniej 30% w dowolnym miesiącu po 1 lutego 2020. Oceny formalne i wykonalności były zero-jedynkowe. Zastosowane podejście zagwarantowało szeroki dostęp do wsparcia wśród mikro i małych przedsiębiorstw działających we wskazanych branżach, jednak ze względu na skalę dostępnego finansowania dostęp ten trwał ok. 40 minut, po czym wsparcie zostało w pełni wykorzystane.

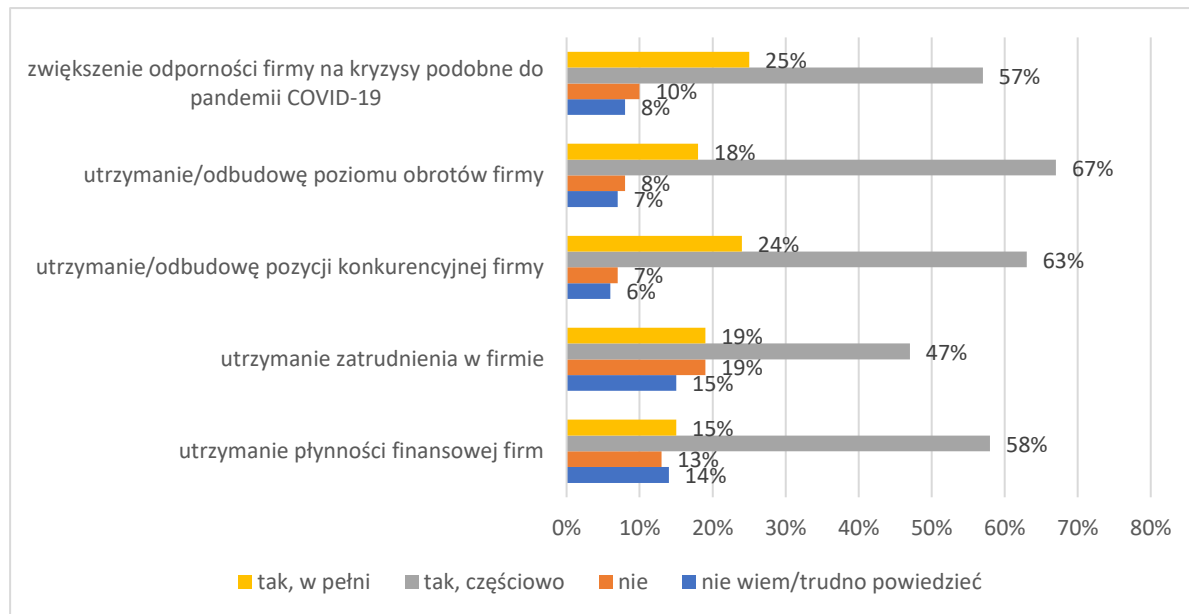
Doświadczenie uzyskane w trakcie naboru i realizacji 2.2.1. dotacje dla przemysłu czasu wolnego, m.in. olbrzymia skala zainteresowania, zostały wykorzystane przy modelowaniu naboru do 13.1.1. Wśród czynników wpływających na wysokie efekty wsparcia zwracało uwagę zwłaszcza umiejętne łączenie rozwiązań mających na celu szybką realizację interwencji, z wymogami zapewniającymi odpowiednią jej jakość. Czynnikiem ten był powiązany także z umiejętnością „uczenia się” w trakcie kryzysu i elastycznego dostosowywania rozwiązań do sygnałów z rynku.

Uwaga bardziej ogólna - umiejętność „uczenia się” może mieć też aspekt wyprzedzający, polegający nie tylko na odpowiednim konsultowaniu strategicznych kierunków, ale także zapisów regulujących szczegółowe zasady wsparcia, pomagającemu dostosować rozwiązania do przewidywanych reakcji rynku. W działaniu kryzysowym aspekt ten w sposób naturalny przeszedł na drugi plan, a niektóre rozwiązania przynosiły niespodziewane rezultaty (np. duże zainteresowanie naborem 2.2.1. i niewystarczające pierwszym naborem 13.1.1.). Można rozważyć wprowadzenie formalnego testowania proponowanych rozwiązań przez praktyków i przedsiębiorców, w celu wczesnego identyfikowania ewentualnych luk, obszarów pozwalających na zróżnicowane interpretacje (np. czy samochód elektryczny jest inwestycją w efektywność) czy wręcz na nadużycia. Czyli przetłumaczenia proponowanych zapisów na stymulowane przez nie zachowania rynku.

Wysoki poziom efektów w badanych obszarach zagrożeń dla działalności firm, wynikających z pandemii COVID-19, potwierdzony został także przez przedsiębiorstwa korzystające ze wsparcia udzielonego w ramach poddziałania 13.1.1.

Otrzymane finansowanie bezzwrotne w ponad 80% badanych firm pozwoliło na utrzymanie lub odbudowę pozycji konkurencyjnej (87% respondentów), poziomu obrotów (85%) oraz zwiększyło odporność przedsiębiorstw na ewentualne przyszłe sytuacje kryzysowe (82% potwierdzających odpowiedzi). Nieco niższe efekty (ale nadal wysokie, dotyczące więcej niż połowy respondentów) odnotowane zostały w zakresie utrzymania płynności finansowej oraz zatrudnienia w firmie (odpowiednio 73% i 66%). W kontekście tych wysokich ocen warto zwrócić uwagę na fakt, że dla licznej grupy odbiorców wsparcia (76% respondentów) współfinansowany z dotacji projekt był dla firm największym z dotychczas zrealizowanych. Szczegółowe wyniki przedstawione zostały na wykresie, poniżej.

Wykres 17 Efekty wsparcia - Dotacje w projekcie Impuls



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=72)

Przy ocenie szans na kontynuowanie działalności gospodarczej firmy, które skorzystały ze wsparcia dotacyjnego w ramach 13.1.1. Impuls, były trzecią grupą pod względem optymizmu co do swojej odporności. Optymistyczne oceny 1 i 2 wskazane zostały w sumie przez 76% respondentów, jednak dosyć znaczna grupa 24% firm wskazała na ocenę neutralną (3). Przy stosunkowo krótkim okresie dalszego funkcjonowania uwzględnionym w pytaniu (2 lata) taki wynik sugeruje istotny poziom niepewności i wyczekiwania na ewentualne dalsze kryzysy czy pojawienie się recesji.

W sytuacji bardzo napiętych harmonogramów w celu efektywnej realizacji grantu z 13.1.1. zastosowane zostały rozwiązania ukierunkowane na zarządzanie ryzykiem powstania opóźnień we wdrażaniu wsparcia (m.in. brak możliwości odwoływania się od decyzji, ryczałtowe rozliczenia) oraz lepiej ukierunkowujące wsparcie (kryterium spadku dochodów, wykorzystanie numerów PKD do określania przynależności do branży raczej niż zakresu działalności). Gdy w praktyce okazało się, że kryterium spadku przychodów zostało zdefiniowane zbyt ostro (spadek przychodów średnich w 2021/2022 w porównaniu z 2019), nastąpiło szybkie jego dostosowanie do realiów rynku.

Odbudowa przedsiębiorstw i gospodarki – wzrost potencjału konkurencyjnego

Oprócz przeciwdziałaniu bezpośrednim skutkom pandemii COVID-19 interwencja podjęta w ramach 13.1.1. i 13.1.2. miała na celu zwiększenie poziomu inwestycji pozwalających na zdobywanie nowych przewag konkurencyjnych (w tym poprzez cyfryzację i ukierunkowanie na zieloną transformację). Efekt ten został uzyskany tylko częściowo. Prawie połowa firm wspartych dotacją potwierdziła jedynie utrzymanie poziomów finansowania inwestycji, podczas gdy taki sam odsetek pożyczkobiorców potwierdził wzrost nakładów.

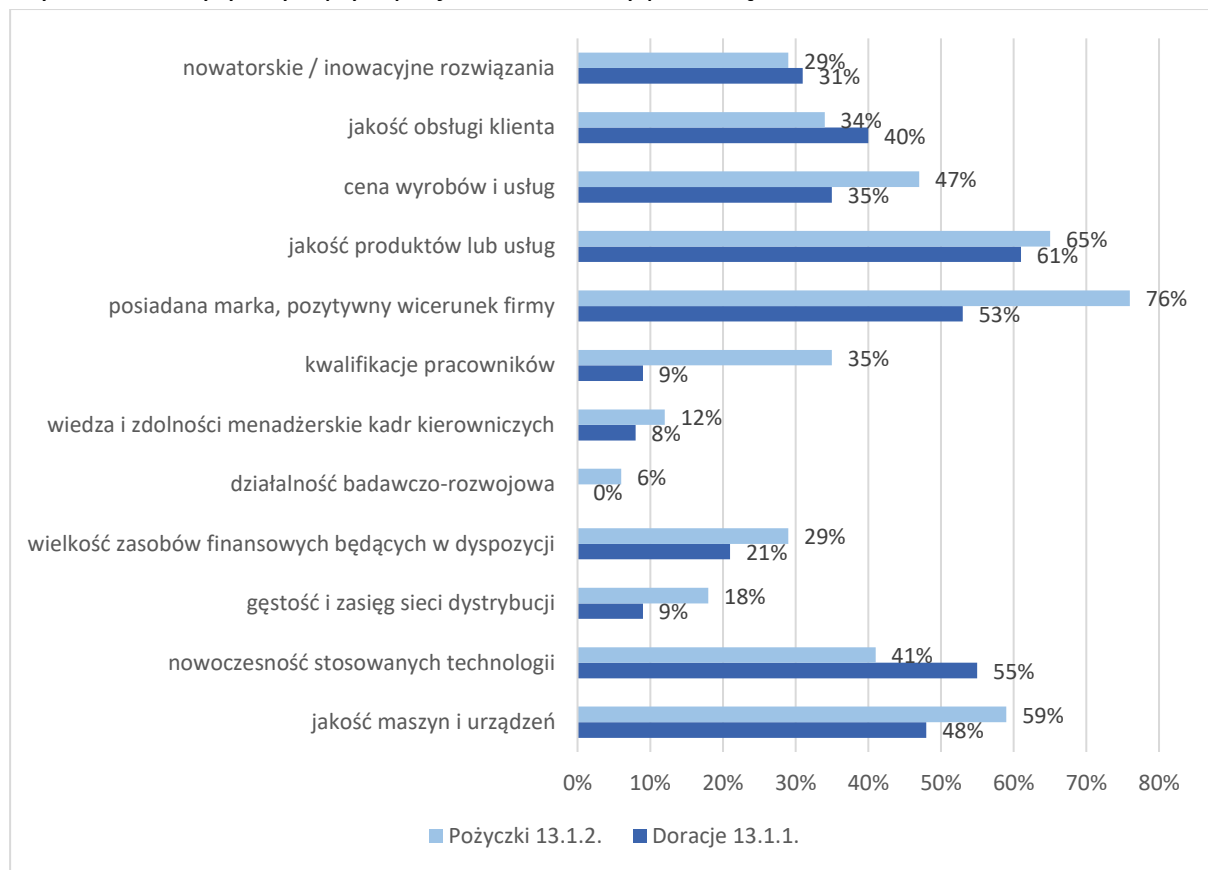
Bardziej szczegółowo - poproszone o porównanie poziomu nakładów inwestycyjnych w ostatnim roku obrotowym do nakładów w roku złożenia wniosku o grant z 13.1.1. Impuls,

24% firm potwierdziło wzrosty, 47% - utrzymanie podobnego poziomu nakładów, natomiast 18% firm spadek ich wartości. 11% respondentów wskazało na odpowiedź nie wiem/trudno powiedzieć.

Wzrost nakładów inwestycyjnych potwierdzał wyższy odsetek odbiorców Pożyczki na odbudowę. W tej grupie 47% firm twierdziło, że nakłady inwestycyjne wzrosły; 29% firm wskazywało, że pozostały na podobnym poziomie; a 12% - że spadły. Również 12% respondentów nie miało wiedzy na ten temat. Ze względu na wspomnianą już małą liczebność próby musimy jednak do tego wyniku podchodzić z dużą ostrożnością.

Analizę osiągniętych efektów w zakresie zdobywania nowych przewag konkurencyjnych należy zacząć od oceny wpływu projektu na potencjał konkurencyjny wspartych firm. W badaniu ilościowym respondenci – przedsiębiorstwa wsparte w ramach 13.1.1. i 13.1.2. - ocenili wpływ wsparcia na poszczególne sfery funkcjonalno-zasobowe swoich przedsiębiorstw. W tabeli poniżej przedstawione zostały uzyskane wyniki dla wszystkich sfer ujętych w kwestionariuszu, ze wskazaniem na procentowy udział odpowiedzi 4-5 (duży i bardzo duży wpływ).

Wykres 18 Pozytywny wpływ projektu na zasoby przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród uczestników projektów: grantobiorców Impuls – poddziałanie 13.1.1 (N=72), pożyczkobiorców Pożyczka na odbudowę - poddziałanie 13.1.2 (N=17)

Generalnie pożyczkobiorcy trochę wyżej niż grantobiorcy oceniali wpływ wsparcia na swoje przedsiębiorstwa. Wyjątkami były obszary: nowoczesność stosowanych technologii; jakość obsługi klienta, dogodne warunki gwarancji i serwis; oraz w nieznacznym stopniu także nowatorskie/innovacyjne rozwiązania oferowanych wyrobów/usług. Porównania pomiędzy grupami respondentów muszą być jednak dokonywane ostrożnie, ze względu na małą liczebność grupy pożyczkobiorców uczestniczących w badaniu. Przy grupie 18 respondentów jedna odpowiedź oznacza prawie 6 punktów procentowych wyniku.

Największy pozytywny wpływ odnotowany został w przypadku obszaru jakości produktów lub usług (61% potwierdzeń po stronie odbiorców dotacji w poddziałaniu 13.1.1. i 65% odbiorców pożyczek w poddziałaniu 13.1.2.); jakości maszyn i urządzeń (odpowiednio 48% i 59% firm); oraz nowoczesności stosowanych technologii (55% i 41% firm potwierdziło pozytywny wpływ wsparcia). Taka pozytywna samoocena w kluczowych „produkcyjnych” sferach działalności firm znalazła także potwierdzenie w szacowanej wartości posiadanej marki, pozytywnego wizerunku firmy (odpowiednio 53% i 76% respondentów wśród grantobiorców i pożyczkobiorców). Najniższe poziomy wpływu odnotowane zostały w stosunku do działalności badawczo-rozwojowej oraz wiedzy i zdolności kadr menedżerskich, gdzie wśród obu grup respondentów odnotowane zostały poziomy pozytywnego wpływu nieprzekraczające 12%.

W poddziałaniu 13.1.1. wsparcie finansowe zostało uzupełnione komponentem doradczo-szkoleniowym. Potencjalnie takie rozwiązanie mogło zaowocować zwiększeniem wpływu wsparcia na poziomy wiedzy i zdolności kadr menedżerskich, jakże ważnych w kontekście realizacji planów odbudowy czy rozwoju. Taki potencjalny wpływ na kierownictwo i kadry firm otrzymujących wsparcie nie znalazł odzwierciedlenia w uzyskanych wynikach badania terenowego. Wskazuje to okazję do stworzenia wartości dodanej w przypadku uzupełnienia komponentu doradczo-szkoleniowego (dotychczas skoncentrowanego na efektach w postaci jakości projektu czy wniosku o dofinansowanie) o wysokiej jakości doradztwo biznesowe.

Firmy potwierdziły zdobyte przewagi konkurencyjne. Porównując swoje firmy do konkurentów w tych obszarach działalności, w których odnotowali największy pozytywny wpływ wsparcia, respondenci w szczególności wysoko oceniali swoją pozycję konkurencyjną względem jakości produktów lub usług. W tym przypadku żadna z firm nie wskazała, żeby to konkurenci mieli nad nią przewagę.

Z kolei porównując się do konkurentów w kategorii jakości maszyn i urządzeń, nieliczni respondenci z obu wspartych grup (6%) potwierdzili zacofanie w stosunku do konkurentów. Tylko 4% grantobiorców uważało, że konkurenci wykorzystują bardziej nowoczesne technologie. Niejako w rezultacie takich ocen żadna firma nie postrzegła również swojej marki jako słabszej od konkurentów.

Wyniki wskazują na bardzo pozytywną korelację postrzeganego efektu wsparcia w postaci zasobów z wynikającą z nich pozycją konkurencyjną.

Wielkość zasobów finansowych będących w dyspozycji firm została wskazana jako obszar o najbardziej zrównoważonej sytuacji konkurencyjnej. Odpowiednio 21% i 29% grantobiorców i pożyczkobiorców uważało, że wsparcie miało pozytywny wpływ w tym obszarze. Nieco liczniejsze grupy przedsiębiorstw (odpowiednio 25% i 35%) uważały, że mieli na tym polu przewagę nad konkurentami. Najliczniej reprezentowani byli jednak respondenci twierdzący, że konkurencja na tym polu była wyrównana (46-47% odpowiedzi). Jest to pośredni dowód na postrzegany niewystarczający poziom finansowy udzielonego wsparcia – wsparte finansowo firmy w znacznym stopniu nie potwierdziły uzyskania finansowej przewagi konkurencyjnej.

Ukierunkowanie na cyfryzację i zieloną transformację osiągnięte było poprzez zastosowane w ramach poszczególnych form wsparcia preferencje. Ogólnie wykorzystany mechanizm oceniany był pozytywnie. Podnoszono, że stosowanie preferencji motywuje projektodawców MŚP w kierunku szerszego i głębszego uwzględniania wskazanych obszarów w projektach, nie powodując utrudnień czy nie zwiększając w jakiś istotny sposób pola do sporów interpretacyjnych. Przy stosunkowo niewielkiej skali działań efekt należy traktować jako pilotażowy (w przypadku szerszej promocji rezultatów wsparcia) lub punktowy (w danych firmach). Na przykład zastosowanie preferencji w stosunku do inwestycji w ekoefektywność oraz cyfryzację w poddziałaniu 13.1.2 doprowadziło do osiągnięcia przez pośredników zaplanowanych w umowach wskaźników, głównie jednak w drugim z wymienionych obszarów. W ramach 35 umów Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości 13 dotyczyło obszarów preferencji (12 ekoefektywności, 1 cyfryzacji), natomiast w 14 umowach Pomorskiego Funduszu Pożyczkowego 4 umowy dotyczyły inwestycji w ekoefektywność.

Dodatkowo pomoc dla branż najbardziej dotkniętych skutkami kryzysu (preferencja w ramach poddziałania 13.1.1) była kluczowa dla odpowiedniej koncentracji wsparcia, które uzupełniało w szersze rządowe interwencje (takie jak kolejne tarcze COVID-19).

Efekty pozawskaźnikowe – poprawa lub odbudowa płynności finansowej poprzez finansowanie kosztów obrotowych

W związku z grożącą utratą płynności finansowej firm, spowodowaną pandemią COVID-19, umożliwiające zostało m.in. finansowanie w ramach projektów kosztów obrotowych. Pojawiła się możliwość finansowania, przy inwestycjach, kapitału obrotowego w mikro pożyczce, Pożyczce rozwojowej oraz w Pożyczce inwestycyjnej (do 25%). Możliwość finansowania wydatków obrotowych wprowadzona została także w Pożyczkach profilowanych (działanie 2.1) i dotacjach na inwestycje profilowane w poddziałaniu 2.2.1. Towarzyszyły temu rozwiązania pozwalające na stosowanie przez pośredników finansowych karencji w spłatach tzw. wakacji kredytowych (zawieszanie spłat rat kapitałowych lub kapitałowo odsetkowych w okresie 6 miesięcy), powtórzone przy okazji drugiej fali pandemii. Wspierając w ten sposób sytuację finansową firm zastosowano podejście elastyczne, umożliwiające pośrednikom finansowym na dostosowanie rozwiązań do konkretnych portfeli, którymi zarządzali. Przedłużono im także do sześciu miesięcy okres na budowę portfela, w celu zmniejszenia

ryzyk związanych z realizacją działalności pożyczkowej w panujących wówczas trudnych warunkach.

Było to szczególnie ważne, gdyż jak wynika z badania, pandemia COVID-19 wpłynęła na sposób realizacji projektów w przypadku większości odbiorców wsparcia w ramach dotacji oraz pożyczek udzielanych poza interwencją ukierunkowaną na przeciwdziałanie skutkom pandemii. Tylko mniej więcej jedna trzecia odbiorców stwierdzała, że pandemia nie wpłynęła na sposób realizacji projektów, trochę ponad co dziesiąta firma nie znała odpowiedzi na tak zadane pytanie.

Najwyższa intensywność wpływu pandemii na realizację projektów odczuwana była przez odbiorców wsparcia w ramach poddziałania 2.2.1. (średnia 18% wskazań na ujęty w badaniu obszar problemowy), nieco niższy w grupach odbiorców Pożyczki mikro oraz Pożyczki rozwojowej i Invest II (po 15%), a najniższy wśród respondentów w grupie Invest I, profilowanej oraz poręczenia (średnia 12% wskazań). Natomiast tylko w jednej grupie respondentów (odbiorców wsparcia w poddziałaniu 2.2.1.) pojawił się jakiś istotniejszy poziom odpowiedzi potwierdzających, że pod wpływem pandemii realizowany projekt uległ dezaktualizacji (7% potwierdzeń, że w obliczu pandemii projekt stracił dla przedsiębiorstwa znaczenie).

Najczęściej przedsiębiorstwa wskazywały na konieczność wydłużenia terminu realizacji projektu, utrudnienia w kontaktach z partnerami czy klientami, oraz utrudniające realizację projektu pogorszenie się sytuacji finansowej firmy. Każde z tych zjawisk dotyczyło około jednej czwartej firm. Około jedna piąta przedsiębiorstw zmuszona była do wstrzymania realizacji niektórych zadań projektowych oraz napotkała problemy z nabyciem określonych środków trwałych z uwagi na ich niedostępność lub wzrost ceny. Mniej więcej co dziesiąta firma miała problemy z realizacją zadań projektowych w związku z zachorowaniami pracowników na COVID-19. Podobnie było także z utrudnieniami w realizacji projektów ze względu na przejście na zdalny tryb pracy (średnio 8% wskazań wśród wszystkich respondentów).

Średnio we wszystkich analizowanych formach wsparcia (z wyłączeniem Pożyczki płynnościowej) prawie co czwarta firma (24%) skorzystała z takiej możliwości finansowanie w ramach projektów kosztów obrotowych. Według ogółu respondentów sfinansowano w ten sposób w pierwszym rzędzie wydatki obrotowe na zakup towarów, materiałów, usług; w nieco mniejszym stopniu inne typy wydatków (wynagrodzenie dla pracowników; czynsz/media; podatki/składki np. do ZUS).

Badanie wskazuje na dosyć duże zróżnicowanie, pomiędzy poszczególnymi odbiorcami wsparcia, luki pomiędzy zadeklarowanymi, wynikającymi z pandemii problemami z płynnością finansową, a również deklarowanym poziomem adresowania problemu poprzez finansowanie kosztów obrotowych w ramach projektów.

Luka mieści się w przedziale pomiędzy 7 i 47 punktami procentowymi. Najniższe poziomy luki dotyczyły respondentów korzystających z Pożyczek Invest I i profilowanej oraz poręczeń

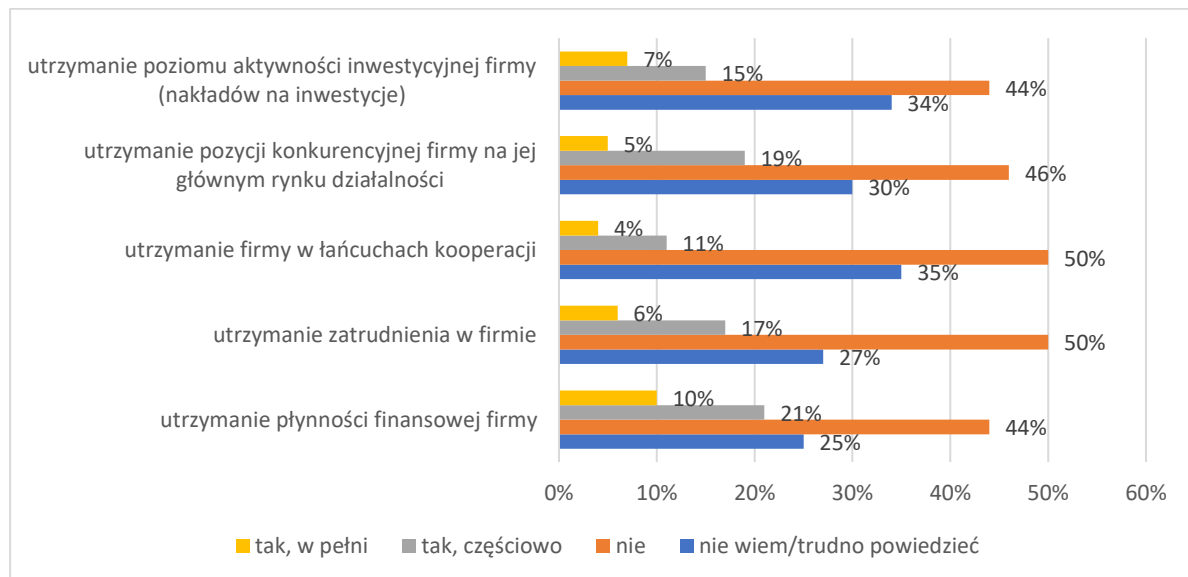
(7 p.p.) i Pożyczek mikro (10 p.p.). Dobry poziom wykorzystania możliwości finansowania w ramach projektów kosztów obrotowych odnotowany został również wśród odbiorców dotacji w ramach poddziałania 2.2.1. COVID-19 (luka 10 p.p.). Wśród odbiorców dotacji w tym poddziałaniu (inwestycje profilowane) oraz Pożyczkach rozwojowej i Invest II luka wystąpiła na poziomie 14 p.p. różnicy pomiędzy wskazaniami problemów z płynnością, a wskazaniami wykorzystania projektów do finansowania kosztów obrotowych.

Najwyższy poziom został odnotowany w przypadku Pożyczki na odbudowę (47 p.p.). Wynik w tej grupie pożyczkobiorców należy jednak skonfrontować z osiągniętym istotnym poziomem wpływu wsparcia na utrzymanie płynności finansowej (53% respondentów wskazało na taki efekt uzyskania pożyczki) oraz z najniższym poziomem (wśród badanych firm) obaw na temat najbliższej przyszłości biznesu.

Efekty pośrednie przeciwdziałania skutkom pandemii COVID-19 będące rezultatem realizacji projektów inwestycyjnych (pożyczki)

Dodatkowo krótkiej analizie poddane zostały efekty pośrednie przeciwdziałania skutkom pandemii COVID-19, będące rezultatem realizacji projektów inwestycyjnych. Ostateczni odbiorcy pożyczek (mikropożyczka, Pożyczka rozwojowa, Invest I, Invest II, profilowana) oraz poręczeń potwierdzili ich dużo niższy wpływ na przezwyciężanie skutków pandemii COVID-19, niż to miało miejsce w przypadku firm korzystających z finansowania w ramach dedykowanych temu celowi form wsparcia.

Wykres 19 Przezwyciężanie zagrożeń wynikających z COVID-19 – wsparcie inwestycyjne



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród uczestników projektów (N=461)

W wyniku realizacji projektu inwestycyjnego średnio tylko ok. jednej czwartej firm (23%) wskazało na wystąpienie, w obszarze pięciu kluczowych wyzwań stojących przed firmami w konsekwencji pandemii, efektów pośrednich. Prawie połowa firm (47%) stwierdziła, że takie efekty nie miały miejsca, a 30% nie miała w tej sprawie przemyśleń (co również wskazuje na nie łączenie w firmach realizowanych inwestycji z wpływem pandemii na pozycję firmy).

Podsumowanie

Wsparcie inwestycyjne (PI 3c)

W Priorytecie Inwestycyjnym PI 3c (działania 2.1 i 2.2) interwencja odpowiada na wyzwania dotyczące ograniczeń w dostępie do kapitału, w tym obrotowego, dla rozwoju przedsiębiorstw sektora MŚP. Cel szczegółowy PI 3c to Zwiększona zdolność MŚP do rozwijania produktów i usług, w tym poprzez zastosowanie innowacji. Oczekiwanym efektem jest zwiększenie poziomu inwestycji ukierunkowanych na zdobywanie nowych przewag konkurencyjnych, a w sytuacjach kryzysowych – również zapewnienie odpowiedniej płynności finansowej.

W PI 3c zastosowano szeroki wachlarz instrumentów wsparcia inwestycyjnego: oprócz dotacji były to instrumenty zwrotne - pożyczki i poręczenia. Na instrumenty zwrotne przeznaczono znacznie więcej środków (62%) niż bezzwrotne (38%). Małe środki na dotacje, a duża alokacja na instrumenty finansowe i zróżnicowana oferta produktowa IF wskazuje na przyjęcie innej niż w większości województw strategii wsparcia sektora przedsiębiorstw, ciężącej raczej ku instrumentom zwrotnym niż dotacyjnym. Wychodziło to naprzeciw sygnalizowanym przez KE oczekiwaniom, zgodnie z którymi zasadniczym instrumentem wsparcia konkurencyjności powinny być instrumenty zwrotne a nie dotacje. Te oczekiwania zmaterializowały się w wytycznych programowania KE na lata 2021-2027.

Wspierano dwa typy przedsięwzięć inwestycyjnych: inwestycje podstawowe oraz inwestycje profilowane.

Wsparcie na inwestycje podstawowe adresowane były do mikro i małych przedsiębiorstw, w szczególności będących we wczesnej fazie rozwoju. W formie zwrotnej finansowane były przedsięwzięcia rozwojowe przedsiębiorstw poprawiające ich potencjał konkurencyjny, zdolność do rozszerzenia działalności o nowe produkty lub usługi oraz zwiększające produktywność.

Wsparcie na inwestycje profilowane adresowane były do MŚP dysponujących potencjałem do ekspansji. Finansowane były przedsięwzięcia inwestycyjne, w tym zmiana procesu produkcyjnego lub sposobu świadczenia usług, zakup maszyn i sprzętu – umożliwiające istotne poszerzenie rynków zbytu, poszerzenie palety oferowanych produktów lub usług bądź znaczącą poprawę ich jakości.

Największy strumień finansowy wsparcia (423 mln zł) zasilił inwestycje podstawowe (Mikropożyczka, Pożyczka rozwojowa, Pożyczka inwestycyjna I i II, Poręczenia) i trafił do największej liczby przedsiębiorstw (2 572), głównie mikro (87%), z sektora usług. Inwestycje profilowane to przede wszystkim dotacje (241 beneficjentów wspartych kwotą 126 mln zł) i niewielka liczba pożyczek (Pożyczki profilowane - 37 inwestycji wspartych łączną kwotą 20 mln zł). Realizatorami inwestycji profilowanych były w większości firmy małe i średnie z sektora przemysłu.

Na koniec III kwartału 2023 r. wartości aktualne prawie dla wszystkich wskaźników monitorowania PI 3c są bliskie osiągnięcia lub przekraczają wartości docelowe, a prognozy

na podstawie podpisanych umów przekraczają wartości docelowe. Wyjątkiem jest wskaźnik Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje) (CI 6), który według prognozy osiągnie 78% wartości docelowej. Wynika to z osłabienia kursu złotego wobec euro (wskaźnik jest wyrażony w euro, tymczasem zliczany jest w złotych jako wkład własny beneficjentów - uzupełnienie wsparcia publicznego w podpisanych kilka lat temu umowach). Wsparto więcej inwestycji profilowanych dotacją niż zakładano początkowo, co wynika z przyjętego na dość niskim poziomie limitu kosztów kwalifikowalnych na projekt. Osiągnięto lepsze niż oczekiwano wartości wskaźnika charakteryzującego liczbę innowacji, co tłumaczyć można przyjętymi kryteriami wyboru promującymi innowacje na poziomie wyższym niż poziom firmy i konkurencją w ubieganiu się o środki w naborach (popyt znacznie przewyższał podaż).

Wsparcie inwestycyjne wpłynęło na wzrost wskaźników charakteryzujących pozycję konkurencyjną wspartych przedsiębiorstw. Znakomita większość beneficjentów dotacji umocniła swoją pozycję konkurencyjną (93%). Wzrost udziału w rynku zanotowała więcej niż połowa z nich. Dla 2/3 zwiększyły się przychody ze sprzedaży. Jednocześnie u 61% beneficjentów dotacji wzrosło zatrudnienie i dla prawie takiej samej grupy przedsiębiorstw (57%) zwiększyła się wydajność pracy, co oznacza, że przybyło miejsc pracy wyposażonych w urządzenia i maszyny podnoszące produktywność pracowników. Podobne obserwacje można poczynić dla instrumentów zwrotnych, choć udziały przedsiębiorstw deklarujących poprawę wskaźników pozycji konkurencyjnej są mniejsze niż w przypadku beneficjentów dotacji.

Generalnie, beneficjenci dotacji (inwestycje profilowane) znacznie wyżej oceniają wpływ otrzymanego wsparcia na potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa niż pożyczkobiorcy. Wynika to z różnej skali wsparcia i wyjściowego potencjału konkurencyjnego beneficjentów dotacji i ostatecznych odbiorców wsparcia zwrotnego. Wsparcie dotacyjne miało kilkakrotnie większą skalę niż pożyczkowe i w konsekwencji realizowane inwestycje były większe, bardziej kompleksowe i wymagały dłuższego czasu realizacji. Beneficjenci, w związku z tym, musieli dysponować większym potencjałem finansowym, organizacyjnym i kadrowym, aby je zrealizować. Zrozumiałe jest zatem, że wśród beneficjentów przeważają firmy małe (44%) i średnie (24%) z sektora przemysłu działające na rynku krajowym lub zagranicznym, podczas gdy ostateczni odbiorcy pożyczek to w znakomitej większości mikroprzedsiębiorstwa (87%), z sektora usług, znajdujące się w luce finansowej (32% pożyczkobiorców to startupy) i działające na mniej konkurencyjnym rynku lokalnym lub regionalnym.

Inwestycja profilowana dofinansowana dotacją miała największy wpływ na nowoczesność stosowanych technologii i nowatorstwo oraz innowacyjność oferowanych wyrobów i usług. W tych też obszarach beneficjenci widzą największe przewagi nad konkurentami rynkowymi. Instrumenty zwrotne finansujące inwestycje podstawowe miały największy wpływ na jakość posiadanych maszyn i urządzeń. To nie przełożyło się, w ocenie pożyczkobiorców, na nowoczesność stosowanych technologii i innowacyjność oferowanych produktów i usług.

Inwestycje profilowane były realizowane w dużej części przez firmy aktywne innowacyjnie. Ponad połowa beneficjentów dotacji (53%) prowadziła działalność innowacyjną w okresie

poprzedzającym złożenie wniosku o dofinansowanie. Wsparcie w znakomitej większości przypadków skutkowało podniesieniem poziomu innowacyjności przedsiębiorstwa. Takie deklaracje złożyło w badaniu ankietowym 98% beneficjentów dotacji. Wdrożone innowacje są w dużej części (50%) nowatorskie na poziomie krajowym i międzynarodowym.

Wsparcie było skuteczne w kontekście przyjętych celów interwencji. W przypadku inwestycji profilowanych wpłynęło na podniesienie poziomu konkurencyjności w obszarach związanych z nowoczesnością stosowanych technologii i innowacyjnością oferowanych produktów lub usług. Efekty są więc spójne z założeniami interwencji. W przypadku inwestycji podstawowych wsparcie prowadziło do modernizacji zasobów wytwórczych firmy poprzez wzrost jakości maszyn i urządzeń. W obu typach inwestycji jednoczesny wzrost zatrudnienia i wydajności pracy świadczy o wzroście produktywności.

W przypadku pożyczek, za sukces należy uznać stosunkowo duży udział startupów wśród pożyczkobiorców (32% ogółem i prawie połowa (46%) w produktach, w których byli preferowani). Oznacza to, że podstawowa „misja” wsparcia instrumentami zwrotnymi – dotarcie do przedsiębiorstw znajdujących się w luce finansowej została w dużym stopniu osiągnięta.

Głównym miernikiem efektywności wsparcia inwestycyjnego przedsiębiorców jest skala wygenerowanych inwestycyjnych środków prywatnych (tzw. dodatkowość inwestycyjna). W przypadku inwestycji profilowanych efekt dodatkowości inwestycyjnej brutto wyniósł 285%. Oznacza to, że każda złotówka środków publicznych wygenerowała 1,85 zł ze środków prywatnych. Efekt brutto dodatkowości inwestycyjnej jest jednym z najwyższych w kraju. Lepsze wyniki w tym zakresie mają tylko województwa dolnośląskie, mazowieckie i śląskie.

Dodatkowość inwestycyjna dla instrumentów zwrotnych wynika z obligatoryjnego wkładu własnego pośredników finansowych, który wyniósł 15% kwoty pożyczanego kapitału. Ponadto, pomimo że nie było to wymagane w umowach z PF, pośrednicy finansowi na ogół wymagają wkładu własnego pożyczkobiorców. Dodatkowość inwestycyjna brutto dla instrumentów zwrotnych wyniosła średnio 112%.

Mechanizmy preferencyjne mające dodatkowo koncentrować strumień wsparcia na priorytetowych kierunkach rozwoju Pomorza były skuteczne w przypadku inwestycji profilowanych wpisujących się w ISP (76% wszystkich projektów) a w przypadku pożyczek - adresowania luki finansowej - prawie co drugi pożyczkobiorca (46%) to startup. Skuteczne okazało się też kryterium bezpośrednio zachęcające wnioskodawców w naborach na inwestycje profilowane do zwiększenia udziału własnego, co skutkowało dużą dodatkowością inwestycyjną.

Wsparcie firm w celu przeciwdziałania skutkom COVID-19

Na poziomie strategicznym skuteczność wsparcia firm w celu przeciwdziałania skutkom COVID-19 wynikała z elastycznością podejścia i szybkiego tempa prowadzenia dialogu przy ustalaniu zakresu i metod interwencji, w tym przy identyfikacji branż przemysłu czasu

wolnego jako najbardziej dotkniętych skutkami pandemii i skierowaniu do nich dedykowanego wsparcia. Pozwoliło to na uwzględnienie w interwencji w pierwszej kolejności mechanizmów pozwalających na szybką reakcję na potrzeby firm najbardziej dotkniętych skutkami pandemii. W kolejnej fazie interwencji wsparcie zostało skierowane na budowę odporności przedsiębiorstw. Zastosowane rozwiązania zarządcze pozwoliły na przeprowadzenie szybkiej i trafiającej w potrzeby firm interwencji.

W celu przeciwdziałania skutkom pandemii COVID-19 wykorzystane zostały trzy sukcesywnie wprowadzane pakiety działań, obejmujące następujące główne elementy:

- uelastycznienie dotychczas stosowanych form wsparcia poprzez wprowadzenie możliwości finansowania kosztów obrotowych, wakacje kredytowe;
- dedykowane instrumenty wspierające firmy w trakcie pandemii COVID-19 (Pożyczka płynnościowa w działaniu 2.1, dotacje w poddziałaniu 2.2.1);
- granty i pożyczki skierowane na budowę odporności firm na kryzysy (granty w projekcie Impuls w 13.1.1., Pożyczka na odbudowę biznesu w poddziałaniu 13.1.2.)

Poszczególne pakiety miały położone różne akcenty w zakresie kierunków oferowanego wsparcia. Znalazło to odzwierciedlenie w opiniach przedsiębiorstw na temat osiągniętych efektów.

Prawie co czwarta badana firma skorzystała z możliwości finansowania kapitału obrotowego. Odnotowane zostało natomiast stosunkowo duże zróżnicowanie, pomiędzy poszczególnymi odbiorcami wsparcia, poziomów postrzeganej luki pomiędzy zadeklarowanymi, wynikającymi z pandemii problemami z płynnością finansową, a poziomem adresowania problemu poprzez finansowanie kosztów obrotowych. Średni poziom luki wskazywał jednak na dobre zaadresowanie potrzeb firm, zwłaszcza biorąc pod uwagę odnotowany wysoki poziom wpływu pandemii na te grupy firm i realizowane przez nie projekty.

Najwyższy poziom pozytywnego wpływu wsparcia na utrzymanie płynności finansowej odnotowany został wśród firm korzystających z Pożyczki płynnościowej (działanie 2.1) - 92% potwierdzeń. Wsparcie dotacyjne udzielone w ramach poddziałań 2.2.1 oraz 13.1.1 z kolei w szczególności przyniosło efekty w postaci utrzymania czy odbudowy pozycji konkurencyjnej firm (odpowiednio 88% i 87% wskazań) oraz poziomu obrotów (77% i 85%).

Wsparcie udzielone w ramach działań ukierunkowanych na przeciwdziałanie skutkom pandemii COVID-19 oraz odbudowie przedsiębiorstw i gospodarki w ramach inicjatywy REACT-EU charakteryzowało się wysokimi walorami użyteczności i skuteczności na poziomie wspartych firm. W rezultacie 82% firm objętych tym wsparciem z optymizmem oceniało perspektywy dalszego prowadzenia działalności, tylko 3% wskazywało na wyższe prawdopodobieństwo wystąpienia konieczności zaprzestania działalności gospodarczej. Spośród wszystkich odbiorców wsparcia RPO WP najmniej optymistyczną grupą firm byli natomiast pożyczkobiorcy Pożyczki płynnościowej - najwięcej firm we własnych oczach było zagrożonych zamknięciem działalności (10%) oraz najmniej pojawiło się wskazań

niskiego ryzyka zaprzestania działalności gospodarczej (69%). Dodatkowo wśród beneficjentów poddziałania 13.1.1 dosyć znaczna grupa (24%) firm wskazała na istotny poziom niepewności co do swojej przyszłości, w obliczu obecnych wyzwań rynkowych.

Chociaż wszystkie wskaźniki produktu zostały lub zostaną osiągnięte, to ogólna sytuacja gospodarcza wskazywała na to, że zaplanowany wskaźnik rezultatu działania 13.1 (Liczba wyrejestrowanych podmiotów gospodarczych na 100 podmiotów gospodarczych) raczej nie będzie osiągnięty. W ostatnich okresach bowiem liczby wyrejestrowywanych, jak również zawieszanych działalności gospodarczych, rosły. W przyszłości może pojawić się zatem potrzeba przygotowania odpowiedniego pakietu wsparcia, skierowanego na potrzeby firm, bezpośrednio zagrożonych utratą odporności. Mógłby on zawierać zwłaszcza wsparcie pomagające odzyskiwać lub podnosić poziomy rentowności oraz/lub redefiniować podstawowe działalności poszczególnych, tracących konkurencyjność, MŚP.

Zastosowane rozwiązania mające na celu przeciwdziałanie bezpośrednim skutkom pandemii w większości stanowią obecnie bazę wiedzy do ewentualnego wykorzystywania w przyszłych potencjalnych sytuacjach kryzysowych. Jednak etap odbudowy gospodarki, na który nałożyły się dodatkowe problemy wynikające z wybuchu wojny w Ukrainie, trwa i wymaga uwzględnienia przy planowaniu interwencji wrażliwości na problemy firm zagrożonych utratą odporności.

6.4. Wpływ interwencji Programu na aktywność eksportową pomorskich MŚP (PI 3b)

W tej części raportu zostały przeanalizowane efekty działania 2.3, które było realizowane przez Agencję Rozwoju Pomorza S.A. W działaniu został zrealizowany jeden projekt: "Pomorski Broker Eksportowy. Kompleksowy system wspierania eksportu w województwie pomorskim" o wartości ogółem 94 860 116 zł i wartości dofinansowania 68 978 600 zł. Agencja Rozwoju Pomorza współpracowała w tym projekcie z partnerami, którymi były następujące instytucje:

- Regionalna Izba Gospodarcza Pomorza;
- Stowarzyszenie Wolna Przedsiębiorczość/O. terenowy Gdańsk;
- Inkubator STARTER;
- INVESTGDA;
- Pomorski Park Naukowo- Technologiczny.

Każdy z partnerów miał swoją "specjalizację" i odpowiadał za realizację wskaźników projektowych. Gdańska Agencja Rozwoju Gospodarczego specjalizowała się w misjach, Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości była liderem w działaniach: misje gospodarcze oraz eksportowe wydarzenia gospodarcze, Pomorski Park Naukowo-Technologiczny angażował się w międzynarodowe imprezy targowo-wystawiennicze, Regionalna Izba Gospodarcza Pomorza odpowiadała za brokerów eksportowych, platformę internetową, Klub Eksportera, a Stowarzyszenie „Wolna Przedsiębiorczość” za organizację seminariów dla MŚP.

Koncepcja projektu została opracowana kilkanaście lat temu, a pierwsze spotkanie odbyło się w 2014 roku. Wówczas był to nowatorski pomysł, który różnił się od koncepcji zakładającej bardziej obserwacyjne funkcje, skoncentrowane na analizie perspektywicznych rynków dla przedsiębiorców. Skoncentrowano go na bezpośrednich działaniach na rzecz firm, które chciały rozpocząć lub rozwijać działalność na rynkach zagranicznych. Była to jedna z pierwszych tego rodzaju inicjatyw w Polsce, której celem było wsparcie eksportu firm na taką skalę. Projekt został przygotowany z długofalowym horyzontem czasowym, co uwzględniało długoterminowe cele i potrzeby firm eksportowych.

Poziom realizacji założonych celów RPO WP zdefiniowanych w opisie Programu w tym czynniki go determinujące.

Do PI 3b przypisano dwa wskaźniki produktu. W poniższej tabeli przedstawiono ich wartości.

Tabela 34. Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźników produktu PI 3b

Nazwa wskaźnika produktu [jednostka pomiaru]	Wartość docelowa RPO WP (2023)	Wartość osiągnięta (wrzesień 2023)	Osiągnięty % wartości docelowej	Prognozowana wartość na podstawie umów	Prognozowany % wartości docelowej na podstawie umów
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie (CI 1) [przedsiębiorstwa]	500	2 203	440,6%	1832	366,4%
Liczba przedsiębiorstw, które wprowadziły zmiany organizacyjno-procesowe [szt.]	100	0	0%	200	200%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Z zaprezentowanych danych wynika, że osiągnięta wartość wskaźnika liczby wspartych przedsiębiorstw przekroczyła ponad 4-krotnie wartość docelową. W przypadku wskaźnika liczby przedsiębiorstw, które wprowadziły zmiany organizacyjno-procesowe wartość prawdopodobnie dwukrotnie przekroczy zakładaną wartość docelową.

W Programie przyjęto dwa wskaźniki rezultatu. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 35. Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźników rezultatu PI 3b

Nazwa wskaźnika rezultatu [jednostka pomiaru]	Wartość bazowa RPO WP (2012)	Wartość docelowa RPO WP (2023)	Wartość osiągnięta (2022 rok)	Wartość prognozowana (2023)
Ekspert per capita w województwie pomorskim, Polska=100 [%]	112,5	120	111	112
Wartość eksportu w województwie pomorskim [mln EUR]	9 924	12 250	17 661	15 800

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań Izby Celnej w Warszawie

Wartość docelowa wskaźnika eksportu per capita w województwie pomorskim w odniesieniu do średniej krajowej prawdopodobnie nie zostanie osiągnięta, jednak jest to wskaźnik na który ma wpływ wiele czynników, w szczególności wartość eksportu w innych regionach. Jest więc oczywiste, że realizacja działań w ramach PI 3b w województwie pomorskim ma bardzo ograniczone możliwości wpływu na osiągnięcie wartości docelowej.

Więcej szczegółowych informacji znajduje się w podrozdziale „Stopień realizacji celów”.

Zakres wsparcia oferowany w ramach przedsięwzięcia strategicznego pn. Pomorski Broker Eksportowy określonego w RPS Pomorski Port Kreatywności

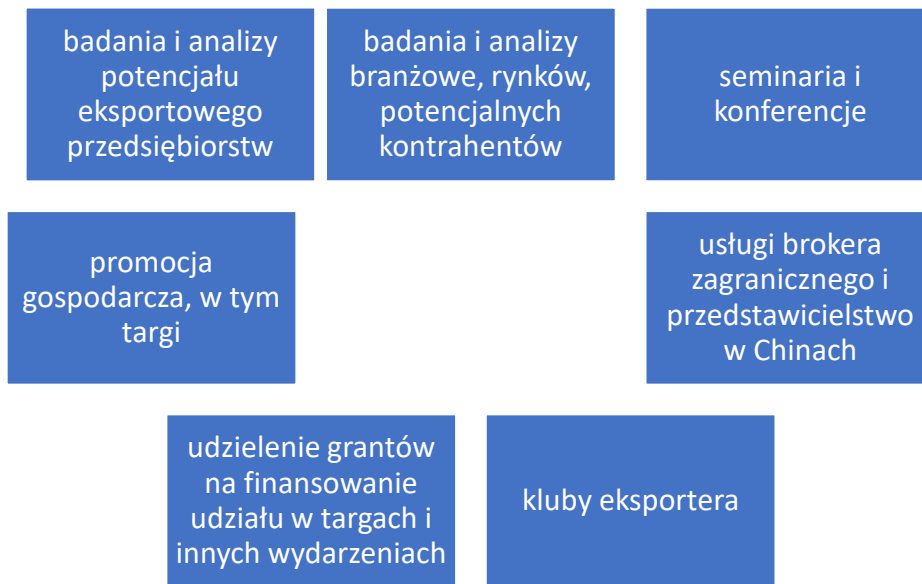
Projekt "Pomorski Broker Eksportowy" miał na celu zwiększenie konkurencyjności firm z regionu Pomorza na rynkach międzynarodowych poprzez kompleksowe wsparcie na różnych etapach procesu eksportowego. Poprzez stworzenie skoordynowanego systemu wsparcia eksportu i różnorodne wsparcie, przedsięwzięcie stworzyło dogodne warunki dla rozwoju eksportu lokalnych przedsiębiorstw. Projekt oferował różne rodzaje wsparcia, które można podzielić na kilka głównych kategorii: wsparcie eksperckie, informacyjne, finansowe i promocyjne.

Wsparcie doradcze obejmowało doradztwo eksperckie - w ramach projektu eksperci udzielali firmom porad dotyczących eksportu, analizując ich potencjał eksportowy oraz pomagając w opracowaniu strategii eksportowej. Pomoc w zdobyciu wiedzy i umiejętności z zakresu eksportu, zarządzania rynkiem międzynarodowym oraz innych istotnych dziedzin dostarczana była poprzez seminaria informacyjne.

Istotnym elementem była pomoc w promowaniu produktów lub usług na rynkach międzynarodowych, głównie poprzez uczestnictwo w międzynarodowych targach i wystawach. Pomoc obejmowało zapewnienie dostępu do danych i analiz rynkowych, co pomagało firmom zrozumieć specyfikę rynków docelowych.

Wsparcie finansowe na cele eksportowe udzielane było w formie dotacji na cele związane z rozwojem eksportu, np. na udział w targach i innych wydarzeniach. Katalog form wsparcia przedstawia poniższy schemat.

Schemat 1. Formy wsparcia przedsiębiorstw uwzględnione w projekcie „Pomorski Broker Eksportowy”



Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentacji projektu

Pokazuje to, że oferta miała charakter kompleksowy, umożliwiając zaspokojenie zróżnicowanych potrzeb przedsiębiorców z województwa pomorskiego. Według danych z 1.09.2023 r. w latach 2018-2023 Agencja Rozwoju Pomorza S.A. udzieliła 581 grantów w ramach siedmiu konkursów. Łączna wartość projektów wyniosła 59 813 976 zł a wartość dofinansowania 22 293 197 zł. Średnia wartość projektu wyniosła 102 950 zł, a średnia wartość dofinansowania 38 370 zł.

W ofercie Brokera Eksportowego najbardziej popularne były wyjazdy na targi. Dużą popularnością cieszyły się także misje gospodarcze oraz granty na indywidualnie planowane wydarzenia gospodarcze. Natomiast usługą, która dostarczona była w największej liczbie było badanie potencjału eksportowego. W efekcie ze wsparcia w postaci udziału w seminariach, targach, misjach gospodarczych oraz w postaci badania potencjału eksportowego skorzystało 2480 przedsiębiorców. Relatywnie najrzadziej firmy korzystały z seminariów, konferencji i spotkań Klubu Biznesu.

W ramach projektu zorganizowano 774 przedsięwzięcia międzynarodowe o charakterze promocyjnym z udziałem przedsiębiorstw. Również w tym przypadku zrealizowano znacznie więcej niż zakładane 521 (zrealizowano 148,6% tej wartości). Wsparto 687 przedsiębiorców w internacjonalizacji działalności, czyli 109,7% zakładanej liczby⁸¹.

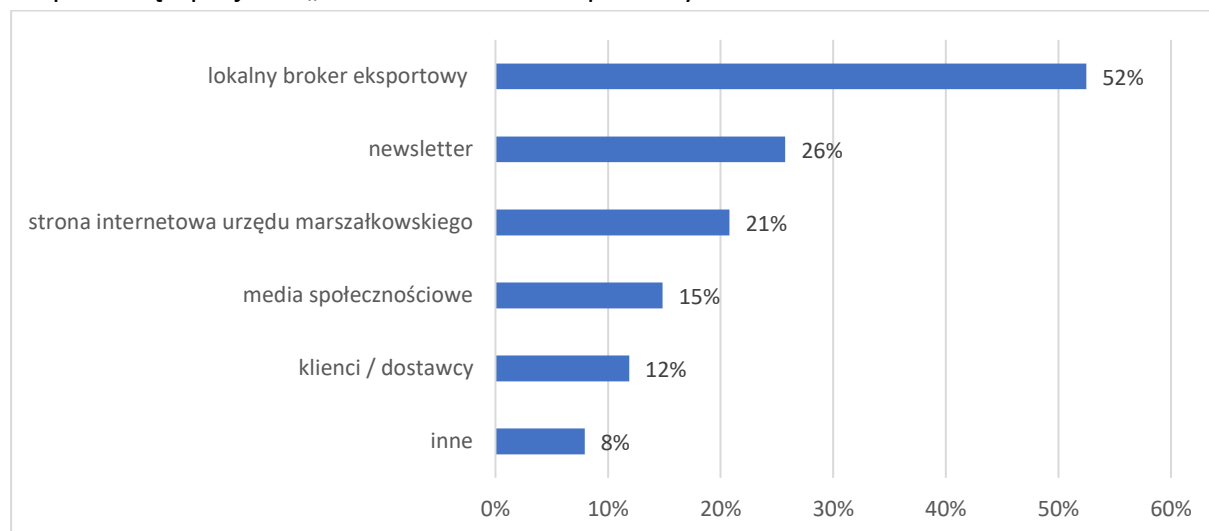
W ramach projektu "Pomorski Broker Eksportowy" istniała sieć brokerów eksportowych, którzy odgrywali istotną rolę w tworzeniu sieci informacyjnej dla firm z regionu, które

81

[https://www.rpo.pomorskie.eu/documents/10184/579538/Raport%20z%20realizacji%20RPO%20WP%202014-2020%20\(z%2031%20sierpnia%202023%20r.\)/0929eaa2-f52b-4b6d-a193-b16fdb1ebddc](https://www.rpo.pomorskie.eu/documents/10184/579538/Raport%20z%20realizacji%20RPO%20WP%202014-2020%20(z%2031%20sierpnia%202023%20r.)/0929eaa2-f52b-4b6d-a193-b16fdb1ebddc)

zamierzały rozpocząć lub rozwijać działalność eksportową. Brokerzy pełnili kluczową rolę w nawiązywaniu kontaktu i współpracy z lokalnymi firmami. Ich głównym zadaniem było identyfikowanie firm, które miały potencjał eksportowy lub już były zaangażowane w eksport. Wykonywali to poprzez aktywne działania, takie jak udział w spotkaniach, przeglądanie baz danych oraz działania terenowe, które obejmowały nie tylko obszar Trójmiasta, ale także inne rejony Pomorza. Wyniki badania ankietowego pokazują, że była to najskuteczniejsza metoda docierania z informacją do potencjalnych beneficjentów wsparcia.

Wykres 20. Źródło informacji o możliwości skorzystania ze wsparcia na działalność eksportową z projektu „Pomorski Broker Eksportowy”



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=101)

Jako źródło informacji o możliwości skorzystania ze wsparcia na działalność eksportową respondenci najczęściej wskazywali lokalnego brokera eksportowego (52%). Na kolejnych miejscach znalazły się newsletter (26%), strona internetowa urzędu marszałkowskiego (21%), media społecznościowe (15) oraz klienci / dostawcy (12%). Inne źródła informacji wskazało 8% grantobiorców, wymieniono tu z nazwy Agencję Rozwoju Pomorza oraz Międzynarodowe Stowarzyszenie Bursztyńników.

Sieć brokerów ewoluowała w czasie, przy czym średnio w okresie realizacji projektu działało około 10 brokerów regionalnych. W założeniach projektu było to 10 etatów, które były podzielone pomiędzy partnerów. Niektórzy partnerzy zatrudniali nawet trzy lub cztery osoby w tej roli w różnych fazach projektu, w zależności aktualnych od potrzeb. Głównym celem brokerów regionalnych było dotarcie do jak największej liczby firm z regionu Pomorza, które miały potencjał eksportowy lub były zainteresowane eksportem.

Dostosowanie oferty do potrzeb przedsiębiorstw

W ramach przedsięwzięcia Pomorski Broker Eksportowy wykonano kilka raportów mających na celu analizę wybranych branż eksportowych oraz rynków zagranicznych, na których przedsiębiorstwa z województwa pomorskiego mogłyby rozpocząć lub rozwijać swoją działalność eksportową. Są to następujące raporty:

- Analiza wybranych branż w województwie pomorskim - celem badania było zidentyfikowanie pomorskich przedsiębiorstw należących do branż eksportowych oraz wyznaczenie potencjalnych zagranicznych rynków zbytu;
- Analiza wybranych branż gospodarki oraz wyznaczenie potencjalnych rynków zbytu dla ich produktów, którego celem była analiza branż pod kątem możliwości eksportowych (budowlano-wykończeniowa, kosmetyczna, meblarska, motoryzacyjna, off-shore, ogrzewania, klimatyzacji i wentylacji (HVCAR), budowa statków, produkty i instalacje OZE, OEM maszyny przemysłowe, elektronika i systemy automatyki dla przemysłu), wyznaczenie w każdej z nich trzech najbardziej perspektywicznych produktów/usług pod kątem eksportu oraz wskazanie po jednym perspektywicznym rynku pod względem eksportu dla każdej branży;
- Analiza rynków zagranicznych wybranych ze względu na możliwość sprzedaży na nich trzech rodzajów produktów o największym potencjale eksportowym.

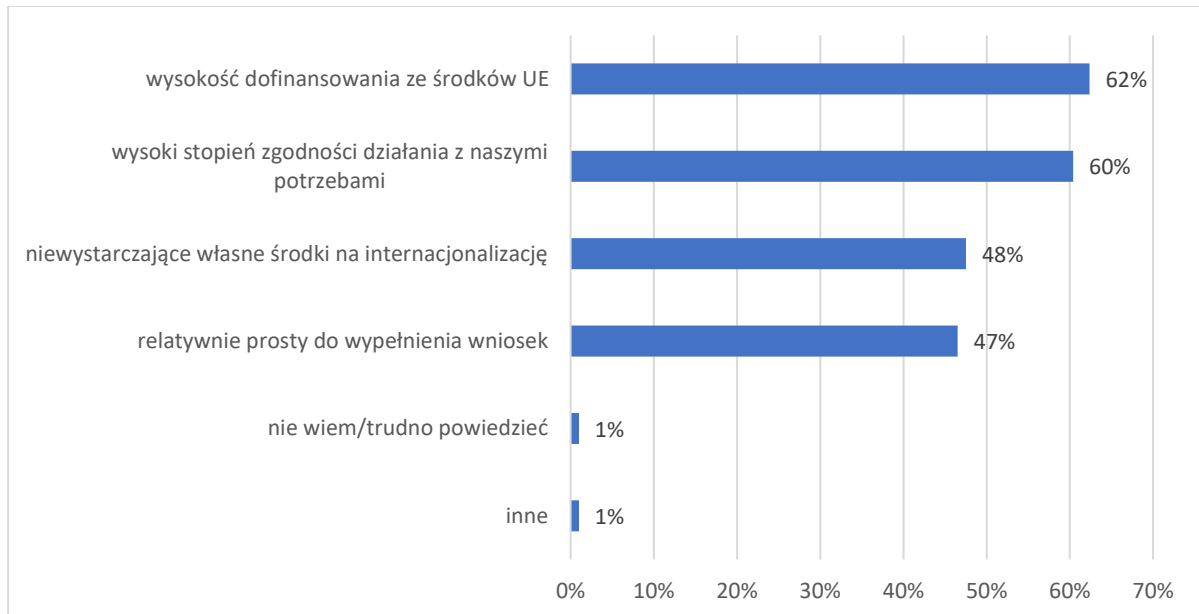
Na podstawie tych badań zostały wybrane rynki zagraniczne pod kątem możliwości sprzedaży na nich trzech rodzajów produktów o największym potencjale eksportowym.

Przy wdrażaniu Pomorskiego Brokera Eksportowego starano się dostosować ofertę do realnych potrzeb przedsiębiorców województwa pomorskiego, zarówno poprzez badania i diagnozowanie potrzeb, jak i elastyczną reakcją na zmieniające się warunki i wyzwania. Na początku projekt miał inną koncepcję, która była bardziej zorientowana na działania typu obserwatorium rynkowego. Jednak w miarę rozwoju projektu, dostosowano go do realnych potrzeb firm, szczególnie tych mikro, małych i średnich. Udało się to zrobić dzięki bieżącym kontaktom partnerów projektu z firmami. Badania wewnętrzne przeprowadzane przez partnerów projektu wśród współpracujących firm oraz informacje zwrotne od uczestniczących firm odgrywały kluczową rolę w diagnozowaniu potrzeb. Dodatkowo, brokerzy lokalni przeprowadzali diagnozy potrzeb firm, co pozwoliło na lepsze dopasowanie oferty projektu do realnych wymagań przedsiębiorców. To oznaczało, że projekt nie był oparty jedynie na założeniach teoretycznych, ale na rzeczywistych informacjach na temat potrzeb pomorskich przedsiębiorstw.

Warto zauważyć, że Pomorski Broker Eksportowy skoncentrował się na różnych branżach. Branże korzystające z tego wsparcia obejmują budownictwo, energetykę, przemysł maszynowy, design oraz branże związane z inteligentnymi specjalizacjami Pomorza, takie jak IT, medycyna (branża medyczna i biotechnologiczna) oraz offshore. Oferta projektu była zróżnicowana i dostosowana do różnych branż, co jest ważne, biorąc pod uwagę zróżnicowany charakter gospodarki województwa pomorskiego.

Uczestnictwo firm w projekcie zależało nie tylko od dostępności wsparcia. W dużym stopniu wpływały na to również specyfika danej branży oraz to, czy dana firma eksportowała lub rozważała eksport jako część swojej strategii biznesowej. O wysokim stopniu dostosowania usług do potrzeb firm świadczą wyniki badania ankietowego grantobiorców.

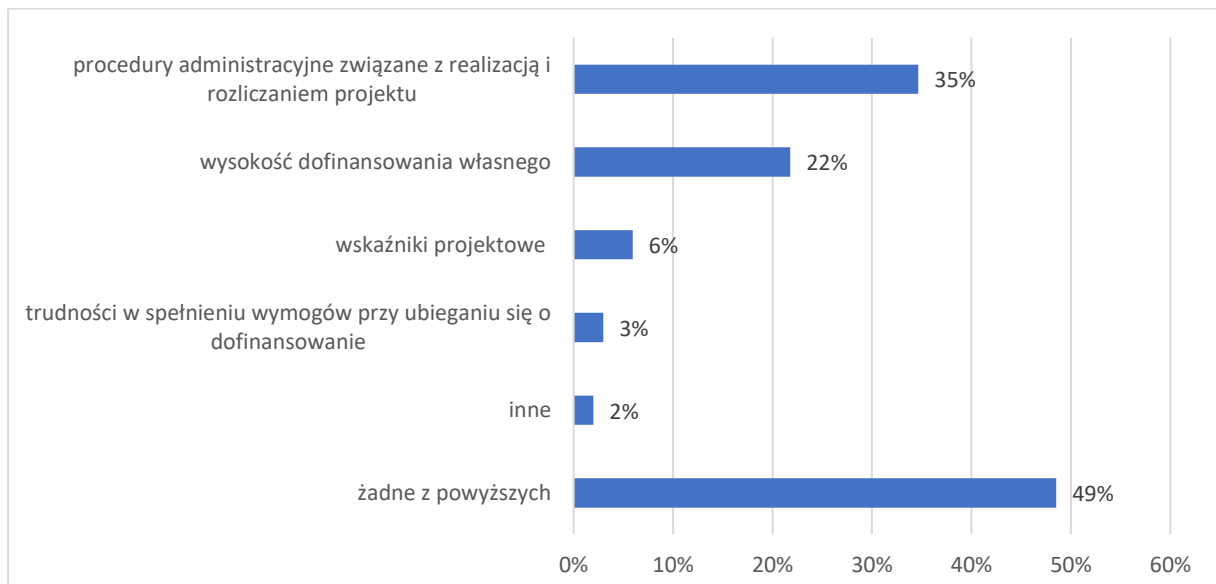
Wykres 21. Co zachęciło do skorzystania ze wsparcia oferowanego w projekcie “Pomorski Broker Eksportowy”



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=101)

Ponad połowa respondentów jako czynniki, które zachęciły do ubiegania się o wsparcie wymieniła wysokość dofinansowania ze środków UE (62%) oraz wysoki stopień zgodności działania z ich potrzebami (60%). Inne ważne czynniki to niewystarczające własne środki na internacjonalizację (48%) oraz relatywnie prosty do wypełnienia wniosek (47%).

Wykres 22. Czynniki, które zniechęciły do ubiegania się o wsparcie w projekcie “Pomorski Broker Eksportowy”



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=101)

Relatywnie duża grupa respondentów (35%) wskazała na procedury administracyjne związane z realizacją i rozliczaniem projektu jako czynnik zniechęcający do ubiegania się o

wsparcie w projekcie „Pomorski Broker Eksportowy”. Wysokość dofinansowania własnego jako czynnik zniechęcający wymieniło 22% respondentów.

O wysokim stopniu elastyczności działań projektowych i dostosowywania się do potrzeb świadczy też to, że projekt został zrealizowany z sukcesem, pomimo takich okoliczności jak wojna w Ukrainie i pandemia COVID-19. W połowie projektu pojawiła się pandemia, co wymusiło szybkie dostosowanie działań do nowej rzeczywistości.

Badane branże eksportowe i rynki zagraniczne

Agencja Rozwoju Pomorza S.A. zleciła badania wybranych branż eksportowych gospodarki oraz wyznaczenie potencjalnych rynków zbytu dla ich produktów. Pierwszy raport, opracowany w 2020 r., obejmował branże: budowlano-wykończeniową, kosmetyczną, meblarską, motoryzacyjną, off-shore oraz branże ogrzewania, klimatyzacji i wentylacji (HVCAR). W kolejnym raporcie, opracowanym w 2022 r., uwzględnione zostały:

- Branża budowa statków, obejmująca m.in. działalności zajmujące się: budową i/lub remontem statków, antykorozyją, instalacjami okrętowymi, izolacjami okrętowymi, stolarką okrętową, usługami spawalniczymi, usługami monterskimi, rusztowaniami, urządzeniami okrętowymi, serwisem urządzeń okrętowych, wyposażeniem statków, itp.;
- Branża produkty i instalacje OZE, obejmująca m.in. działalności zajmujące się: produkcją urządzeń i technologii, przetworników energii promieniowania słonecznego oraz systemami fotowoltaicznymi, biogazowniami, itp.;
- Branża OEM maszyny przemysłowe, elektronika i systemy automatyki dla przemysłu, obejmująca między innymi działalności zajmujące się: produkcją maszyn i części ogólnego przeznaczenia, obrabiarek do metalu i innych materiałów, maszyn i narzędzi dla rolnictwa i leśnictwa, specjalistycznych maszyn i urządzeń dla górnictwa, budownictwa, przemysłu spożywczego, przemysłu papierniczego, itp.

Dla każdej z tych branż zostały zidentyfikowane perspektywiczne produkty eksportowe. W przypadku branży „budowa statków” są to: jachty (w tym morskie łodzie rekreacyjne i sportowe), statki do przewozu towarów, remonty statków. W branży „produkty i instalacje OZE” są to turbiny wiatrowe, ogniwa i baterie galwaniczne oraz panele fotowoltaiczne. Natomiast w przypadku branży „OEM maszyny przemysłowe” są to maszyny rolnicze, maszyny do sortowania i maszyny budowlane.

Kolejnym krokiem po identyfikacji produktów eksportowych było określenie perspektywicznych rynków zbytu dla tych produktów. Za najbardziej perspektywiczny rynek zagraniczny pod względem eksportu produktów branży „budowa statków” uznano Niderlandy, dla produktów branży „produkty i instalacje OZE” – Hiszpanię, będącą krajem mającym silne podstawy do rozwoju i stosowania technologii OZE, dzięki bliskości morza oraz sąsiedztwu dużych akwenów sprawiających, że podmuchy wiatru generują większą wydajność urządzeń przetwarzających to odnawialne źródło energii w prąd. Natomiast dla

branży „OEM maszyny przemysłowe” najbardziej perspektywicznym rynkiem okazał się rynek niemiecki, gdzie kładzie się duży nacisk na rozwój przemysłu 4.0. Dla branży meblarskiej i budowlano-wykończeniowej najbardziej perspektywicznym rynkiem eksportowym są kraje UE oraz Skandynawia. Dla branży ogrzewania, klimatyzacji i wentylacji oraz off-shore – Skandynawia; dla branży kosmetycznej – kraje europejskie i Stany Zjednoczone, a w przypadku branży motoryzacyjnej za najbardziej perspektywiczny rynek uznano Europę Wschodnią (Ukraina, Czechy, Łotwa, Litwa i Rosja). Sytuacja geopolityczna wpływa na atrakcyjność rynków eksportowych, więc wyniki badania z 2020 r. wymagają aktualizacji.

Wyniki analizy wykazały, że województwo pomorskie ma potencjał eksportowy w różnych branżach, takich jak budowa statków, produkty i instalacje związane z odnawialnymi źródłami energii oraz OEM maszyny przemysłowe, elektronika i systemy automatyki. Warto jednak rozszerzyć analizy o inne branże, ponieważ większa dywersyfikacja branż eksportowych i rynków zagranicznych może pomóc w zmniejszeniu ryzyka związanego z koniunkturą na rynkach międzynarodowych i zwiększeniu stabilności gospodarczej.

Istotnym elementem identyfikacji priorytetowych branż było wyznaczenie perspektywicznych produktów eksportowych. Było to słuszne, ponieważ skoncentrowanie się na produktach wymienionych we wcześniejszej części może pomóc firmom w efektywniejszym promowaniu ich oferty na rynkach zagranicznych.

Analiza rynków zagranicznych wykazała, że Niderlandy, Hiszpania i Niemcy są najbardziej perspektywicznymi rynkami zbytu dla wymienionych branż i produktów eksportowych. Wybór tych rynków jest uzasadniony zarówno ze względu na ich wielkość, jak i na konkretne czynniki sprzyjające eksportowi, takie jak rozwinięte sektory przemysłu czy zapotrzebowanie na produkty związane z odnawialnymi źródłami energii. Jednak należy promować produkty eksportowe również na innych rynkach, szczególnie tych, na których pomorskie firmy już odniosły sukcesy. Źródłem informacji na temat dotychczasowych osiągnięć firm może być Agencja Rozwoju Pomorza S.A.

Przeprowadzenie dokładnych analiz rynkowych i produktowych jest kluczowe dla efektywnego planowania działań eksportowych. Projekt Pomorski Broker Eksportowy wykazał, że dokładna analiza pomaga firmom w zidentyfikowaniu najbardziej obiecujących rynków i produktów, co z kolei przekłada się na sukcesy na rynkach międzynarodowych. Warto do tego wykorzystywać bardziej zaawansowane narzędzia analityczne, które dostarczą aktualnej informacji. Jest to istotne ze względu na szybko zmieniające się warunki geopolityczne i społeczno-gospodarcze oraz rozwój technologii, który następuje coraz szybciej, między innymi dzięki wykorzystaniu sztucznej inteligencji. Trzeba mieć na uwadze, że wykonywanie analizy perspektywicznych rynków i branż eksportowych raz na kilka lat jest dalece niewystraszające. Kluczowe jest utrzymanie wsparcia i ciągłej analizy rynkowej w celu dostosowania strategii eksportowej do zmieniających się warunków na rynkach międzynarodowych. W raporcie nie uwzględniono konkurencji na globalnych rynkach. Prowadzone analizy warto uzupełnić o bardziej szczegółowe kwestie takie jak wpływ

czynników makroekonomicznych, skutki niektórych regulacji, a przede wszystkim analizę konkurencji. Konkurencja może mieć istotny wpływ na możliwości eksportowe firm z województwa pomorskiego, zwłaszcza w branżach globalnych, takich jak budowa statków. Warto wspomnieć, że na rynku istnieją rozwiązania oferujące bieżący dostęp do takich danych, m.in. odnoszących się rozwoju technologii i innowacji w różnych branżach oraz pozwalające na analizę konkurencji.

Skala wsparcia

Projekt dostarczył wsparcia w różnych formach, od grantów po seminaria i wydarzenia gospodarcze, co pomogło firmom w rozwijaniu swojej działalności eksportowej oraz w poszerzaniu swojej obecności na rynkach międzynarodowych. O skali wsparcia świadczy szeroki zakres usług zaplanowanych w projekcie oraz liczba wydarzeń, imprez i seminariów. W ramach programu zorganizowano 15 misji gospodarczych, które pozwoliły firmom nawiązywać kontakty i pozyskiwać kontrakty na rynkach zagranicznych. Odbyło się 60 wydarzeń gospodarczych promujących eksport i współpracę międzynarodową. Zorganizowano 43 imprezy targowe, na których firmy mogły prezentować swoje produkty i usługi. Łącznie liczba zorganizowanych misji, targów i wydarzeń gospodarczych zrealizowanych za granicą wyniosła 105. Przeprowadzono 3 konferencje eksportowe, które dostarczyły wiedzy i informacji dotyczących eksportu oraz 97 seminariów z cyklu "Eksportowy prolog" i "Eksportowy epilog", i 12 seminariów z cyklu "Export professionals" oraz "USA & China Gate", które skupiają się na bardziej zaawansowanych aspektach handlu międzynarodowego. Odbyło się 11 spotkań Klubu Biznesu, które umożliwiły wymianę doświadczeń i networking. Przeprowadzono 2060 badań potencjału eksportowego firm, co miało pomóc firmom lepiej zrozumieć ich możliwości na rynkach zagranicznych.

Według danych przekazanych przez lidera projektu – Agencję Rozwoju Pomorza S.A. wsparcie udzielone przedsiębiorstwom z regionu Pomorza przedstawia się następująco.

Tabela 36. Liczba przedsiębiorstw, które skorzystały z różnych form wsparcia w ramach projektu "Pomorski Broker Eksportowy"

Nazwa wskaźnika	Wartość docelowa	Wartość osiągnięta
Liczba firm, które otrzymały granty	376	610
Liczba firm, które otrzymały wsparcie informacyjne w efekcie udziału w badaniu brokera	2160	2060
Liczba firm, które otrzymały wsparcie w postaci udziału w seminariach programu eksportowego - „eksportowy prolog”	200	1426
Liczba firm, które otrzymały wsparcie w postaci udziału w seminariach „Export Professionals” i “Export Gate”	60	649

Nazwa wskaźnika	Wartość docelowa	Wartość osiągnięta
Liczba firm, które otrzymały wsparcie w postaci udziału w misjach, targach i innych wydarzeniach	200	471
Liczba firm, które otrzymały wsparcie w postaci udziału w konferencjach	100	216
Liczba firm, które otrzymały wsparcie w postaci udziału w spotkaniach klub eksportera	60	172
Liczba przedsiębiorstw, które uczestniczyły w wydarzeniach gospodarczych w regionie	150	177

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z Agencji Rozwoju Pomorza S.A. [stan na 26.10.2023]

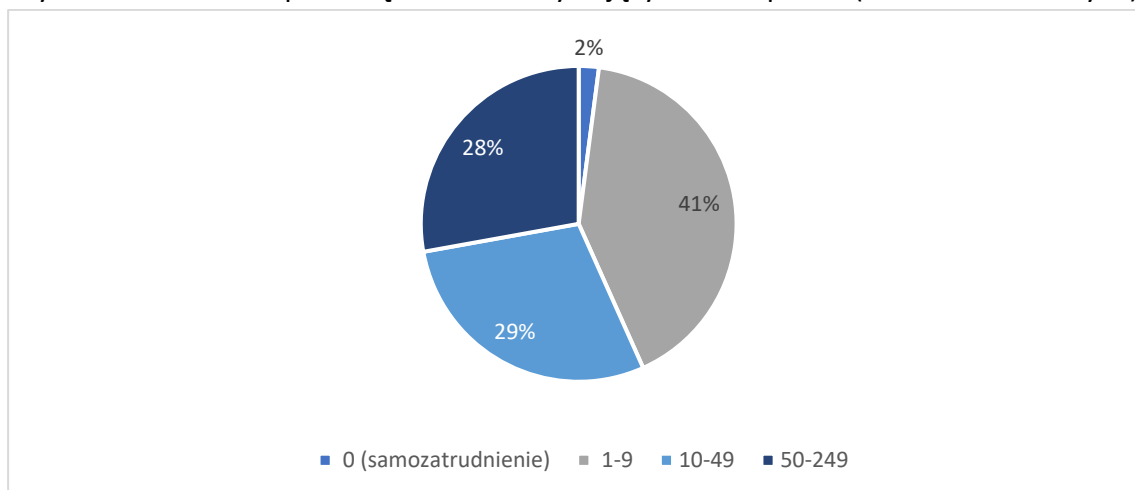
Wszystkie działania w projekcie już zostały zakończone, a więc nie są przewidziane do realizacji dodatkowe wydarzenia.

Beneficjenci wsparcia – charakterystyka i struktura

Wielkość i okres istnienia

Najwięcej grantobiorców to małe przedsiębiorstwa zatrudniające od 1 do 9 osób. Następnie, mniej liczne są średnie przedsiębiorstwa (10-49 oraz 50-249 pracowników).

Wykres 23. Wielkość przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia (liczba zatrudnionych)

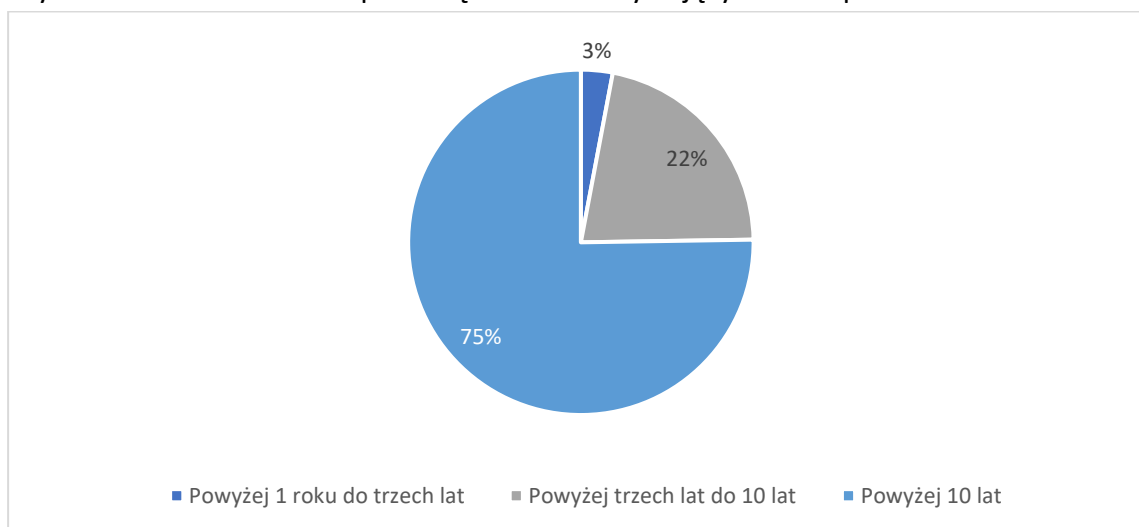


Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=101)

Taka struktura wynika przede wszystkim z tego, że mikro przedsiębiorstwa stanowią znaczącą część struktury biznesowej województwa pomorskiego. To sprawia, że firmy te są naturalnymi beneficjentami programów wsparcia, w tym tych związanych z internacjonalizacją. Warto jednak zauważyć, że firmy średnie stanowią dość dużą grupę, a ich udział wyraźnie przewyższa udział firm tej wielkości w populacji generalnej firm zlokalizowanych w regionie pomorskim.

Z badania ankietowego wynika, że większość grantobiorców to firmy z dłuższym stażem, które działają na rynku powyżej 10 lat. Mniejsza liczba firm funkcjonuje na rynku od 3 do 10 lat, a tylko nieliczne firmy są stosunkowo nowe na rynku (od 1 do 3 lat działalności).

Wykres 24. Okres istnienia przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=101)

Taka struktura może wynikać z kilku czynników. Po pierwsze, firmy, które istnieją na rynku przez dłuższy okres, często wykształciły stabilną pozycję rynkową, zbudowały relacje z klientami i partnerami, oraz zdobyły doświadczenie w działalności gospodarczej. To sprawia, że są bardziej gotowe do ekspansji międzynarodowej, ponieważ mają pewne podstawy, na których mogą się oprzeć. Firmy działające na rynku przez dłuższy czas mogły zgromadzić większy kapitał i zasoby, co ułatwia finansowanie działań eksportowych. Długotrwała obecność na rynku może oznaczać większe możliwości inwestycji w rozwój międzynarodowy. Firmy z dłuższym stażem często posiadają bardziej rozbudowaną wiedzę i umiejętności w zakresie eksportu, negocjacji międzynarodowych, zarządzania ryzykiem i dostosowania się do różnych kulturowych kontekstów biznesowych.

Struktura pod względem doświadczenia w działalności eksportowej

Wśród beneficjentów wsparcia w formie grantów dominowały firmy, które miały wcześniejsze doświadczenia eksportowe. W badanej próbie grantobiorców stanowiły one 83%, a wśród uczestników projektu 82%. Potwierdzają to również przeprowadzone wywiady, z których wynika, że firmy, które działały wcześniej na rynkach zagranicznych miały większą motywację i przekonanie o korzyściach płynących z udziału w projekcie. Miały też więcej konkretnych oczekiwań i celów związanych z rozwojem ekspansji międzynarodowej. Firmy,

które miały już doświadczenie w eksporcie, mogły skorzystać z projektu, aby rozwijać i poszerzać swoje działania na rynkach zagranicznych. Ponieważ miały już rozeznanie w kwestiach eksportowych, to mogły być bardziej ukierunkowane na konkretne cele, takie jak uczestnictwo w określonych wydarzeniach branżowych. Z kolei firmy, które dopiero zaczynały swoją przygodę z eksportem mogły podpatrywać, jakie rynki są perspektywiczne, jakie są praktyczne aspekty eksportu oraz jak przygotować się do działalności na tych rynkach.

Wykres 25. Wcześniejsze doświadczenie eksportowe



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=101)

Z przeprowadzonych wywiadów wynika, że firmy z wcześniejszym doświadczeniem eksportowym mogą być bardziej zmotywowane do udziału w projektach eksportowych, ponieważ widzą korzyści płynące z ekspansji na rynki zagraniczne. Są one bardziej ukierunkowane na konkretne cele rozwoju międzynarodowego. Posiadanie wcześniejszego doświadczenia pozwala firmom lepiej zrozumieć procesy eksportowe, unikać typowych błędów, co przyczynia się do efektywnego wykorzystania dostępnego wsparcia. Firmy rozpoczynające eksport potrzebują bardziej podstawowego wsparcia, takiego jak podstawowe szkolenia, doradztwo w zakresie strategii eksportowych czy dostęp do podstawowych narzędzi eksportowych. Firmy te skupiają się bardziej na celach edukacyjnych i poznawczych, takich jak zrozumienie wymagań rynkowych czy zdobycie wiedzy na temat konkretnych rynków. Są one bardziej narażone na ryzyko związane z niesprzyjającymi warunkami na rynkach docelowych.

Efektywne wsparcie tych zróżnicowanych grup jest możliwe dzięki odpowiedniemu dostosowaniu form wsparcia do potrzeb przedsiębiorstwa. W ramach projektu Pomorski Broker Eksportowy było to możliwe dzięki temu, że spektrum form wsparcia było szerokie.

Struktura branżowa

W strukturze branżowej grantobiorców uczestniczących w badaniu dominują sekcje: Sekcja G. Handel hurtowy i detaliczny, (w tym sprzedaż na straganach i targowiskach) – 32% oraz Sekcja C: Przetwórstwo przemysłowe (w szczególności działalność produkcyjna oraz

poligrafia, cięcie i wykańczanie kamienia, odlewnictwo metali, naprawa i konserwacja maszyn i urządzeń, instalowanie maszyn przemysłowych, sprzętu i wyposażenia) – 30%. Są to bardzo pojemne sekcje, a więc trudno tu wskazać konkretne typy działalności. Łatwiej o taką interpretację w przypadku sekcji J Informacja i komunikacja (w tym: wydawanie książek, działalność związana z filmami, nagraniami video, nagraniami dźwiękowymi, przetwarzanie danych, zarządzanie stronami internetowymi, działalność związana z oprogramowaniem), której przedstawiciele stanowili 11% wśród grantobiorców uczestniczących w badaniu. Widoczna jest również sekcja Sekcja M, tj. Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (w tym: działalność prawnicza, działalność rachunkowo-księgową, działalność w zakresie architektury, badania i analizy techniczne, reklama, badanie rynku i opinii publicznej, działalność fotograficzna, której udział w badanej próbie wyniósł 8%. Pozostałe sekcje nie mają udziałów przekraczających 3%.

Bardziej szczegółowa analiza pokazuje, że przedsiębiorstwa wsparte w formie grantów należą do różnorodnych branż, przy czym wyróżniają się następujące:

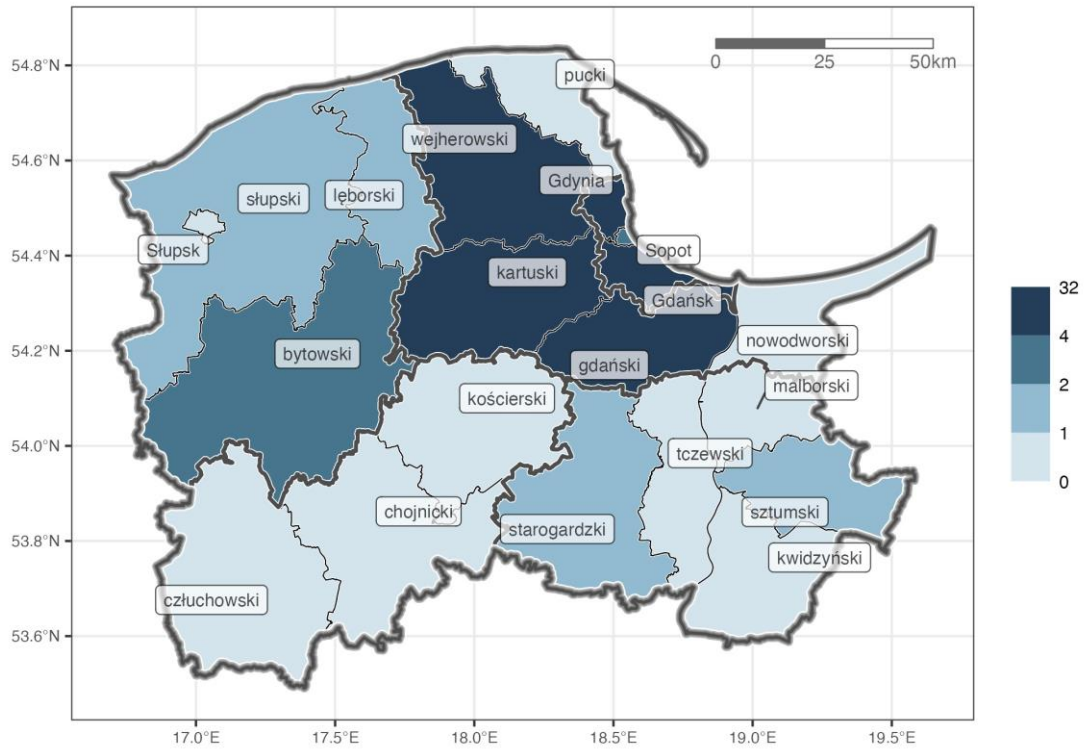
- produkcja wyrobów jubilerskich i podobnych, w szczególności biżuteria z bursztynu;
- działalność związana z oprogramowaniem, IT i ICT;
- automatyka, elektronika, mechanika, maszyny, urządzenia;
- branża budowlano-wykończeniowa;
- morska i offshore;
- oraz branża spożywcza.

Potwierdzają to dane zebrane w ramach wywiadów pogłębionych z przedstawicielami lidera i partnerów projektu.

Struktura pod względem lokalizacji

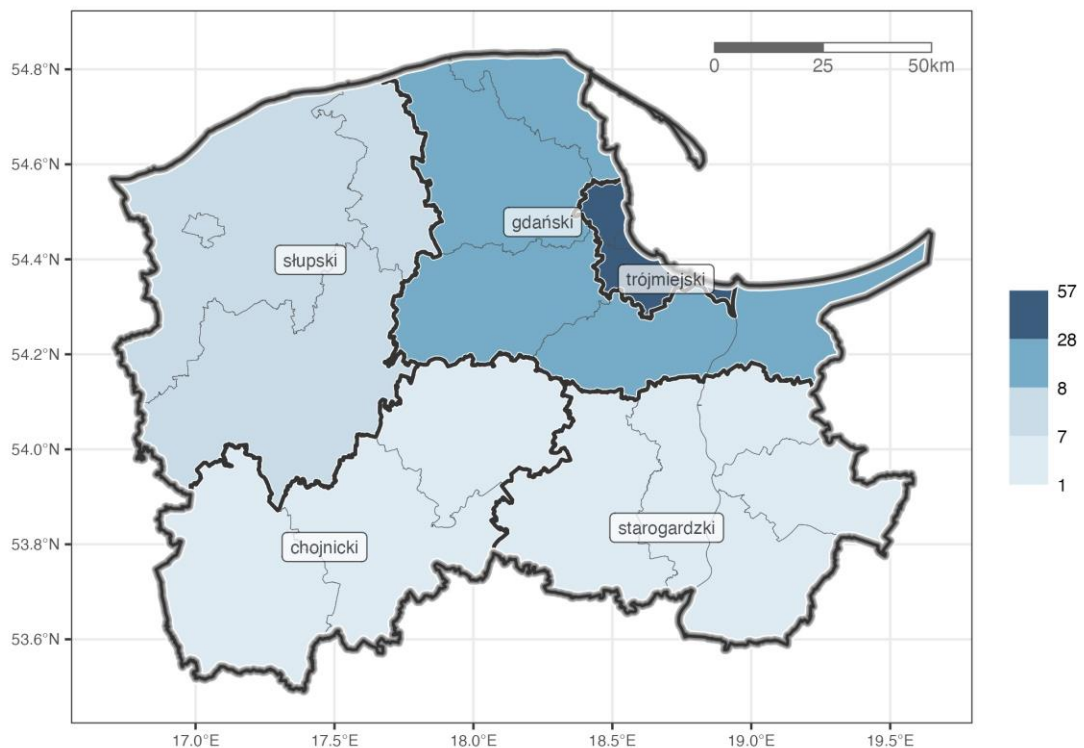
Ze wsparcia w ramach grantów korzystały głównie firmy zlokalizowane w Obszarze Metropolitalnym Gdańsk-Gdynia-Sopot. Łącznie stanowiły one 69% wszystkich beneficjentów, przy czym zdecydowana większość (44%) jest zlokalizowana w Gdańsku. Na drugim miejscu znajduje się Gdynia (20%) a na ostatnim Sopot (4%) – miasto o funkcjach mniej przemysłowych niż Gdańsk i Gdynia. Przedsiębiorstwa z pozostałych części regionu stanowią 31% beneficjentów grantów. Miejscowości poza Trójmiastem, w których zlokalizowanych było przynajmniej 10 beneficjentów to: Bytów (17), Straszyn (11), Pruszcz Gdański (10) i Wejherowo (10). Z wywiadów wynika, że główną przyczyną takiego rozkładu beneficjentów jest lokalizacja firm, które działają w obszarach wpisujących się w inteligentne specjalizacje Pomorza. Jednak można przypuszczać, że pewną rolę odgrywa tu też odległość od biur ARP i sieci partnerów projektu Pomorski Broker Eksportowy.

Mapa 7 Rozkład terytorialny grantobiorców w projekcie „Pomorski Broker Eksportowy” (dane według powiatów)



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=101)

Mapa 8 Rozkład terytorialny grantobiorców w projekcie „Pomorski Broker Eksportowy” (dane według podregionów)



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=101)

Skala zakresu korzystania ze wsparcia może być podyktowana kilkoma czynnikami, które wpływają na decyzje firm dotyczące uczestnictwa w programach wsparcia i stopnia wykorzystania dostępnych środków. Większe firmy mają większe zasoby finansowe i kadrowe, co pozwala im na bardziej intensywne korzystanie ze wsparcia. Firmy z większym doświadczeniem eksportowym są w większym stopniu zdolne do efektywnego korzystania ze wsparcia, co widać wyraźnie w strukturze firm korzystających ze wsparcia. Zakres korzystania ze wsparcia może być też podyktowany stanem wiedzy na temat procesu eksportu, rynków zagranicznych czy wymogów eksportowych. Firmy krócej istniejące na rynku i bez doświadczenia w internacjonalizacji potrzebują więcej wsparcia w zakresie szkoleń i konsultacji, aby nabyć niezbędne umiejętności.

Zaangażowanie grup branżowych i międzybranżowych

Na podstawie przeprowadzonych wywiadów można stwierdzić, że w projekcie "Pomorski Broker Eksportowy" zaangażowanie grup branżowych i międzybranżowych było znikome.

Choć organizowane wydarzenia, takie jak misje gospodarcze i targi skupiały się na branżach związanych z eksportem, to jednak adresatami tych działań były przedsiębiorstwa, a nie organizacje klastrowe czy międzybranżowe.

Współpraca z klastrami takimi jak Pomorski Klaster ICT Interizon była ograniczona. Choć klastry mogły pomagać w rozpowszechnianiu informacji to niekoniecznie były zaangażowane w szeroko zakrojone działania projektowe. Na przykład Klaster Logistyczno-Transportowy Północ-Południe prowadził równoległy projekt skierowany tylko do członków klastra, obejmujący wyjazdy na targi i inne wydarzenia.

Z wywiadów wynika, że właściwie jedyną rolą, jaką pełniły grupy branżowe i międzybranżowe, to rola komunikacyjna. Najważniejszym kanałem komunikacji i promocji były kontakty osobiste i relacje z firmami. Kontakty osobiste odgrywały kluczową rolę w skutecznym dotarciu do firm i zachęcaniu ich do uczestnictwa w projektowych inicjatywach.

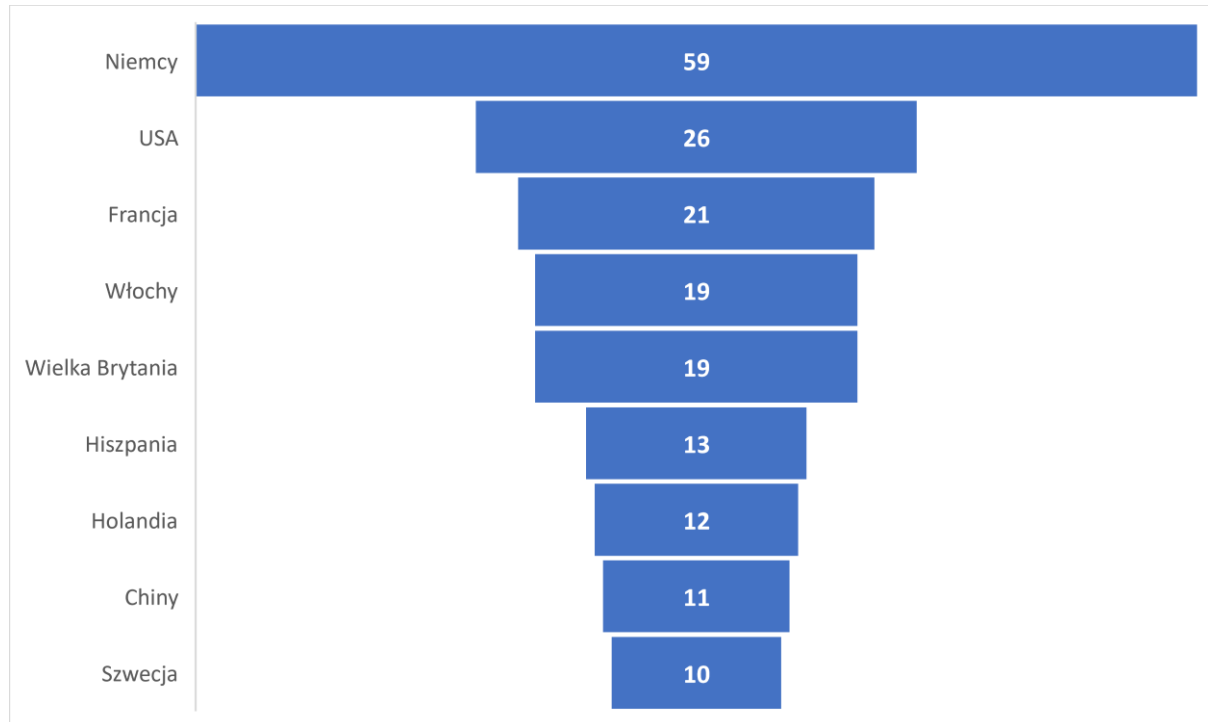
Na podstawie przeprowadzonych wywiadów można zidentyfikować kilka potencjalnych powodów, dlaczego współpraca z klastrami i innymi organizacjami branżowymi w projekcie "Pomorski Broker Eksportowy" funkcjonowała w znikomym zakresie. Po pierwsze – w projekcie nie przewidziano takiej dedykowanej współpracy - projekt nie był zaprojektowany w taki sposób, aby skoncentrować się na współpracy z konkretnymi klastrami lub organizacjami branżowymi.

Po drugie, brak określonych środków finansowych na współpracę z organizacjami klastrowymi i międzybranżowymi wpłynął na słabsze ich zaangażowanie w projekcie. Nie przewidziano ukierunkowanej współpracy, która byłaby dostosowana do specyficznych potrzeb klastrów lub pozwalała na ich zaangażowanie jako podwykonawców. W efekcie współpraca opierała się na sporadycznych udziałach firm z klastrów w wydarzeniach projektu, ale nie była to zintegrowana strategia współpracy. Po trzecie, klastry mogły korzystać ze środków na internacjonalizację w ramach programu krajowego, co było bardziej atrakcyjnym rozwiązaniem.

Kierunki ekspansji zagranicznej

W badaniu ankietowym skierowanym do grantobiorców poproszono o wskazanie kluczowych rynków zagranicznych. Wyniki prezentuje poniższy wykres.

Wykres 26. Liczba wskazań według krajów uznanych przez grantobiorców za kluczowe rynki zagraniczne*



*można było wymienić więcej niż jeden kraj

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=101)

Na wykresie przedstawiono kraje, które wyróżniły się pod względem wskazań, jednak warto zauważyć, że lista wymienionych krajów jest bardzo długa i obejmuje kraje nawet bardzo odległe geograficznie i kulturowo jak Japonia, Kanada, Meksyk, Tajwan, Azerbejdżan, Brazylia, Republika Korei Południowej, Australia i inne. Pomorski Broker Eksportowy stwarzał okazję dla firm do eksploracji odległych rynków, ponieważ oferował wsparcie finansowe, edukacyjne i eksperckie, które pomagało w ograniczeniu ryzyka i zrozumieniu, czy konkretny rynek jest perspektywiczny. Projekt oferował firmom możliwość sprawdzenia potencjału różnych rynków, w tym trudnych (np. ze względu na silny protekcjonizm) i odległych. To pozwoliło firmom na dokładne określenie, które rynki są najbardziej perspektywiczne dla ich produktów lub usług.

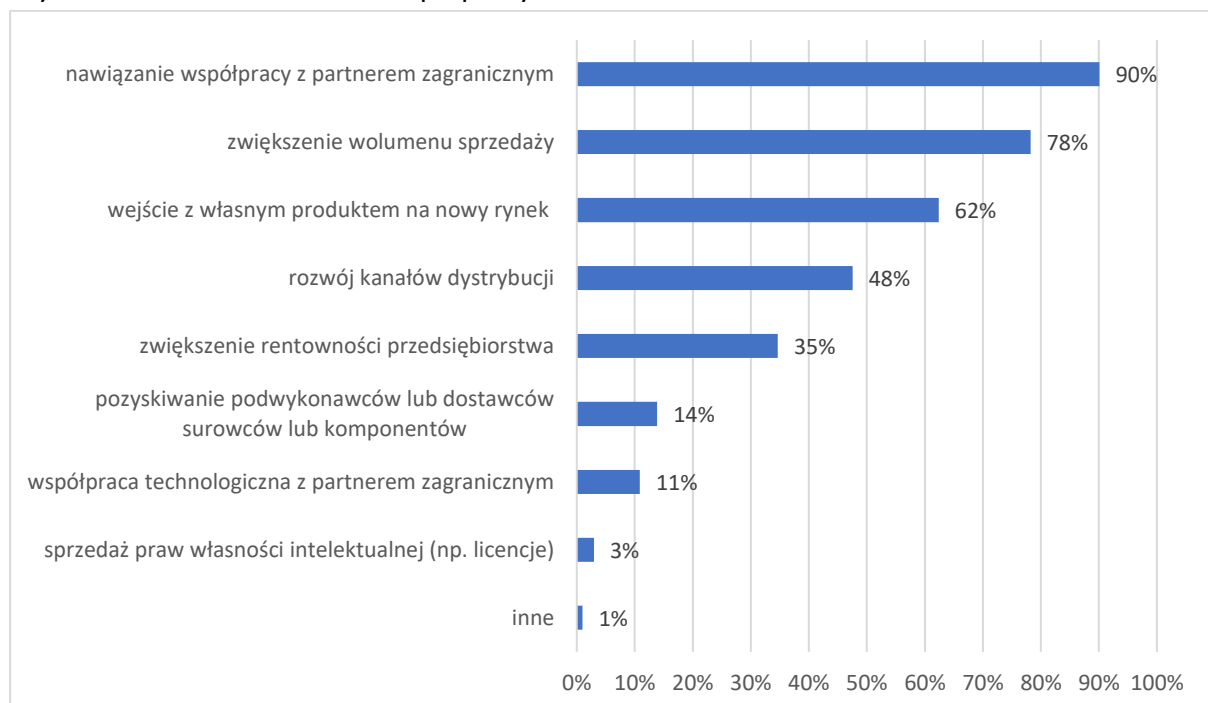
Analiza preferencji rynków zagranicznych w zależności od lokalizacji przedsiębiorstwa przedstawia się następująco. Firmy z Gdańska i Gdyni wskazują Niemcy jako kluczowy rynek. Firmy z Sopotu jako kluczowy rynek wskazują Danię. Dla firmy z powiatu bytowskiego kluczowym rynkiem jest Francja, dla firm z powiatu gdańskiego, kartuskiego i lęborskiego – Niemcy. Firmy z powiatu kościerskiego wskazują na Austrię jako kluczowy rynek. Firmy z powiatów kwidzyńskiego i puckiego wskazują na Bliski Wschód. Firmy z powiatu starogardzkiego skupiają się na Anglii, firmy z powiatu sztumskiego wskazują Chorwację.

Firmy z powiatu słupeckiego wskazują Brazylię, z powiatu tczewskiego Estonię a z powiatu wejherowskiego najczęściej wymieniają Norwegię.

Kluczowe rynki wskazane przez firmy z regionu Pomorza odzwierciedlają różnorodność czynników, takich jak geografia, gospodarka, rynek konsumencki i istniejące relacje handlowe. Niemcy są sąsiadem Polski i jednym z największych rynków w Europie, co czyni go naturalnym wyborem dla wielu firm z regionu Pomorza. Dodatkowo, wpływ na ten wybór mają istniejące dotychczasowe relacje handlowe, co ułatwia rozpoczęcie działalności eksportowej na ten rynek. Bliskość geograficzna ułatwia transport towarów i dostęp do niemieckich klientów. Niemcy słyną z stabilności gospodarczej, co jest ważne dla firm poszukujących długoterminowych partnerstw handlowych.

W odpowiedzi na pytanie jakie cele firma chce osiągnąć na zagranicznym rynku 90% respondentów badania ankietowego wskazało na nawiązanie współpracy z partnerem zagranicznym. Większość ankietowanych wskazała również zainteresowanie zwiększeniem wolumenu sprzedaży (78%). Wejście z własnym produktem na ten rynek wskazało 62% respondentów. To podejście umożliwia większą kontrolę nad produktem i rynkiem docelowym. Choć odsetek osób zainteresowanych współpracą technologiczną jest niższy (11%), to wskazuje, że pewna liczba firm widzi potencjał w nawiązywaniu współpracy technologicznej z partnerami zagranicznymi, na przykład w zakresie transferu technologii lub rozwoju produktów.

Wykres 27. Oczekiwane cele współpracy



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=101)

Wyniki badania dotyczące czynników decydujących o zainteresowaniu danym rynkiem wskazują na kluczowe elementy, które wpływają na wybór konkretnych rynków przez firmy.

Najważniejszy czynnik decydujący o zainteresowaniu danym rynkiem to wielkość rynku i jego potencjał wzrostu (86%). Nie jest to zaskakujące, ponieważ duży rynek oznacza większą liczbę klientów i większe możliwości sprzedaży produktów lub usług. Z badania ankietowego wynika, że firmy są bardziej zainteresowane rynkami, które są otwarte i przyjazne dla zagranicznych inwestorów - stopień otwartości gospodarki na inwestycje zagraniczne i handel międzynarodowy wskazało 48% respondentów. Choć poziom konkurencji nie jest głównym czynnikiem, to nadal wpływa na wybór rynku w przypadku 20% respondentów. Firmy zwykle unikają krajów o bardzo silnej konkurencji, preferują wyszukiwanie niszowych rynków. Jednocześnie często preferują rynki, które są kulturowo zbliżone do ich własnego, ponieważ ułatwia to zrozumienie potrzeb klientów, dostosowanie produktów i usług oraz komunikację marketingową. Bliskość kulturową wskazało 28% respondentów.

Z badania ankietowego wynika, że grantobiorcy, którzy otrzymali wsparcie w ramach projektu Pomorski Broker Eksportowy wybierali przede wszystkim Niemcy, niezależnie od tego, czy były to wyjazdy na targi, czy spotkania biznesowe czy misje gospodarcze.

W przypadku misji gospodarczych w pierwszej piątce znalazły się: Niemcy, USA, Włochy, Zjednoczone Emiraty Arabskie i Holandia. W przypadku spotkań biznesowych dominowały Niemcy i Włochy. Natomiast w przypadku wyjazdów na targi (które były formą najczęściej wybieraną przez wsparte firmy) w pierwszej piątce znalazły się Niemcy (47 wskazań), USA (15 wskazań), Włochy (12 wskazań) Zjednoczone Emiraty Arabskie (10 wskazań) oraz Chiny, Holandia i Hiszpania (po 7 wskazań).

Przeprowadzone wywiady pogłębione z partnerami projektu potwierdzają duże zainteresowanie rynkiem niemieckim jako rynkiem relatywnie bliskim geograficznie i kulturowo.

Stopień realizacji celów

Stopień realizacji celów obrazują osiągnięte wartości docelowe wskaźników. W omawianym priorytecie inwestycyjnym (3b) możemy odnosić się zarówno do działania (ponieważ tylko jedno działanie, tj. 2.3 realizuje ten priorytet inwestycyjny) oraz do samego projektu, ponieważ w działaniu 2.3 był realizowany tylko jeden projekt. W przypadku większości wskaźników wartości docelowe zostały one przekroczone - dotyczy to zarówno wskaźników programowych, wskaźników SZOP, jak i wskaźników przyjętych na poziomie projektu, które były przedstawione wcześniej.

Wartości docelowe wskaźników monitoringowych przypisanych do działania 2.3 zostały przekroczone w przypadku wszystkich czterech wskaźników produktu.

Tabela 37. Wskaźniki produktu i rezultatu przypisane do projektu Pomorski Broker Eksportowy (RPPM.02.03.00-22-0001/16)

Nazwa wskaźnika	Wartość docelowa	Wartość osiągnięta w wyniku zrealizowania projektu (narastająco)	Osiągnięty % wartości docelowej
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie (CI 1) [przedsiębiorstwa]	1 832,00	2 478,00	135,3
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie niefinansowe (CI 4) [przedsiębiorstwa]	1 300,00	2 424,00	186,5
Liczba przedsiębiorstw wspartych w zakresie internacjonalizacji działalności [szt.]	626,00	687,00	109,7
Liczba wspartych przedsięwzięć informacyjno-promocyjnych o charakterze międzynarodowym [szt.]	523,00	774,00	148,0
Liczba przedsiębiorstw uczestniczących w przedsięwzięciach informacyjno-promocyjnych o charakterze międzynarodowym	10 000,00	0,00	0,0
Liczba przedsiębiorstw, które wprowadziły zmiany organizacyjno-procesowe [szt.] – wskaźnik anulowany	0,00	0,00	0,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

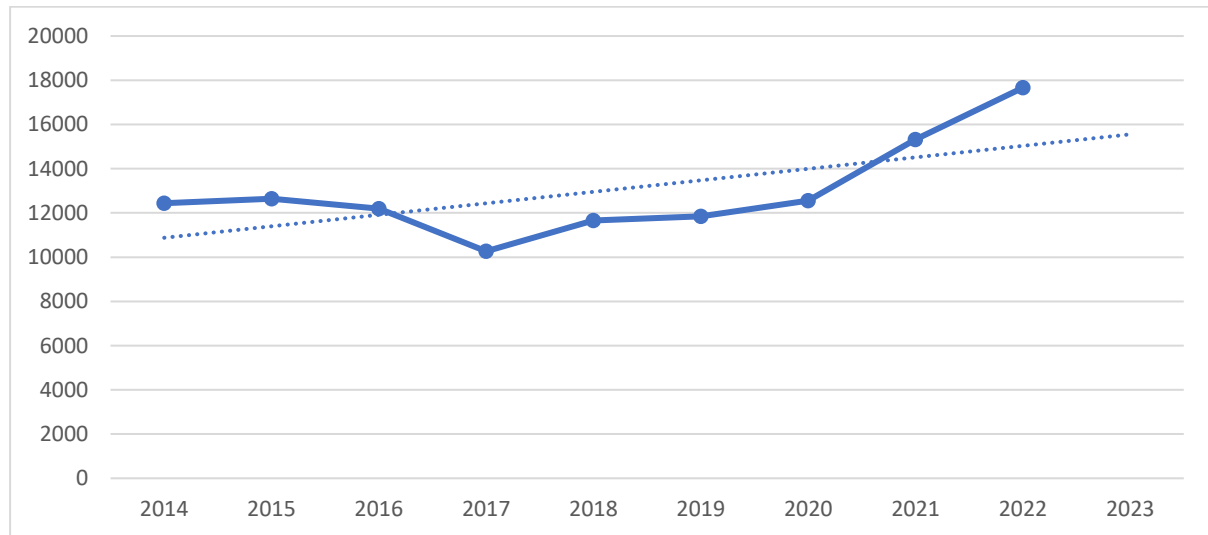
Przez pryzmat wyżej wymienionych wskaźników nie jest możliwa ocena w jakim stopniu osiągnięty został cel PI 3b tj. zwiększony poziom handlu zagranicznego sektora MŚP.

Zdecydowanie bardziej miarodajne, biorąc pod uwagę treść sformułowanego celu są wskaźniki odnoszące się do wartości eksportu w województwie pomorskim. Poniżej przedstawiono zmiany wskaźników: Eksport per capita w województwie pomorskim,

Polska=100 [%] oraz Wartość eksportu w województwie pomorskim na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

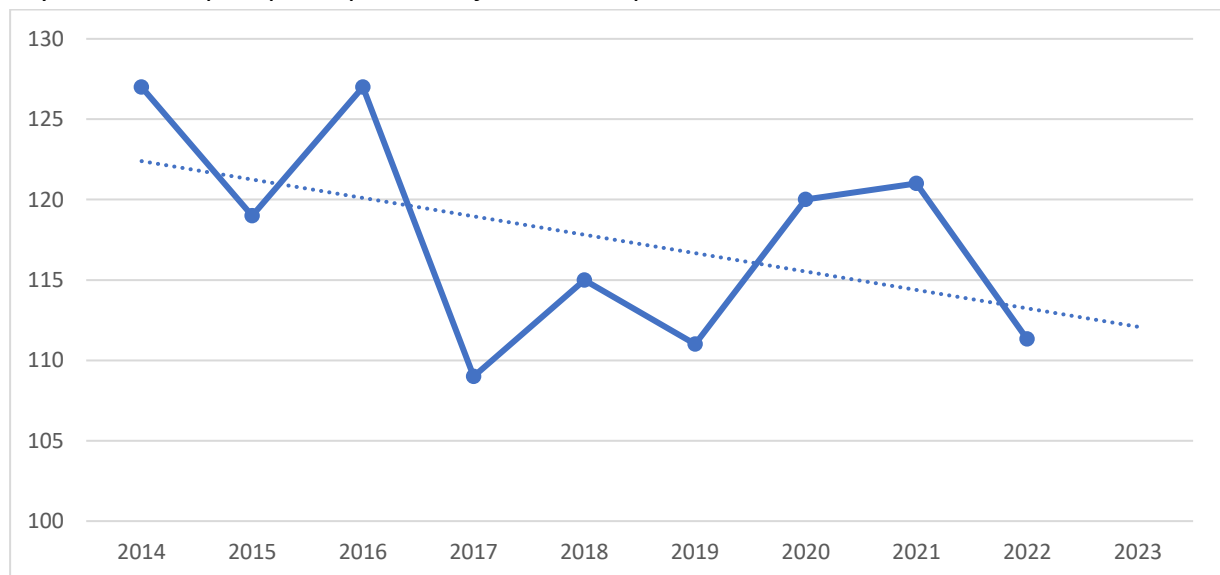
Jak widać na poniższym wykresie wartość eksportu w województwie pomorskim wykazuje trend wzrostowy. Dane za rok 2023 nie są dostępne, ale można zakładać, że w 2023 r. wartość eksportu zbliży się do poziomu ok. 16 000 mln euro.

Wykres 28. Wartość eksportu w województwie pomorskim (mln euro)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (dane na podstawie sprawozdań Izby Celnej w Warszawie).

Wykres 29. Eksport per capita w województwie pomorskim, Polska=100 [%]



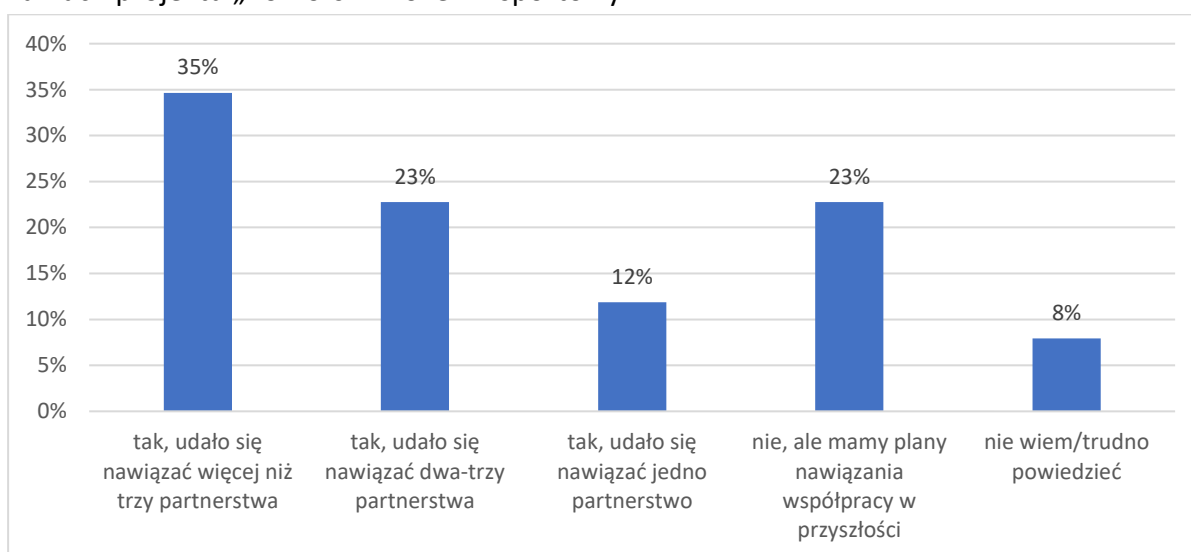
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (dane na podstawie sprawozdań Izby Celnej w Warszawie).

Dane za rok 2023 nie są jeszcze dostępne, jednak linia trendu wskazuje na ewentualny spadek w 2023 w stosunku do roku bazowego. Biorąc pod uwagę, że wartość eksportu rośnie, to na zmiany wskaźnika eksportu per capita mogą wpływać zmiany w populacji oraz zwiększenie zdolności eksportowych innych regionów.

Należy też wspomnieć, że projektując narzędzie wsparcia ekspansji międzynarodowej w postaci Pomorskiego Brokera Eksportowego założono zwiększenie udziału pomorskich przedsiębiorstw w rynkach zagranicznych i co najmniej utrzymanie województwa pomorskiego w gronie pięciu polskich regionów o największym udziale eksportu w eksporcie krajowym⁸². Według danych za 2022 r. pozycja ta została utrzymana (tj. piąte miejsce w Polsce).

W raporcie metodycznym opracowanym na potrzeby niniejszej ewaluacji przyjęto założenie, że ocena stopnia osiągnięcia celu priorytetu inwestycyjnego 3b będzie miała bardziej opisowy charakter, opierający się o przeprowadzone badania terenowe. Jej wyniki zaprezentowano na kolejnych stronach.

Wykres 30. Współpraca z partnerem zagranicznym nawiązana dzięki otrzymaniu wsparcia w ramach projektu „Pomorski Broker Eksportowy”



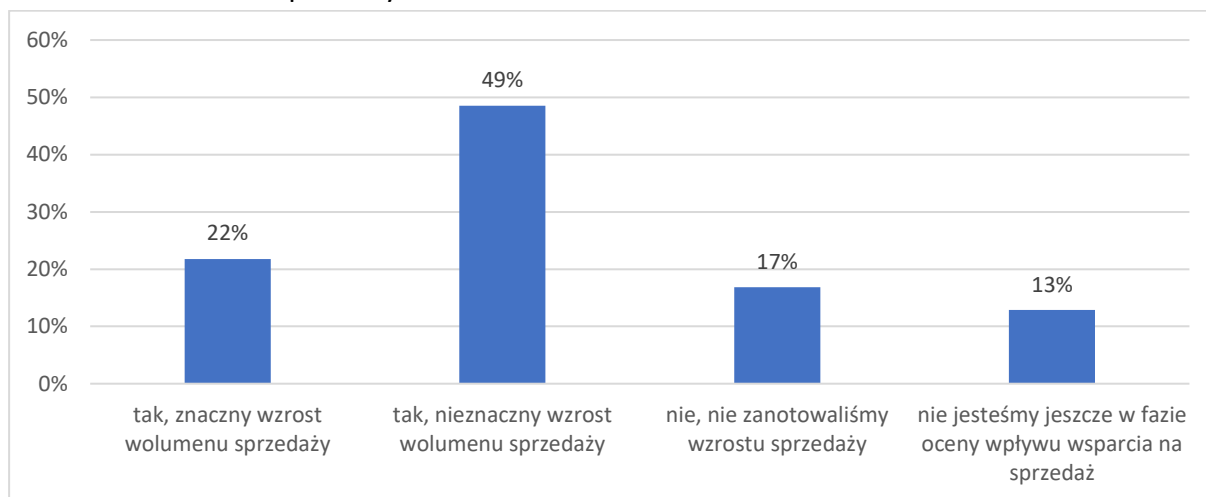
Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=101)

Wyniki badania ankietowego wśród grantobiorców ujawniają pozytywne tendencje w zakresie budowania międzynarodowych relacji biznesowych. Znacząca większość respondentów, stanowiąca 69%, potwierdziła skuteczność w nawiązywaniu partnerstw z zagranicznymi podmiotami. Co więcej, najczęściej raportowanym wynikiem, wskazanym przez 35% badanych, było ustanowienie więcej niż trzech takich partnerstw, co świadczy o intensywnym i owocnym zaangażowaniu firm w działania na arenie międzynarodowej. Z drugiej strony, 23% respondentów nie zdołało jeszcze zainicjować współpracy zagranicznej, jednakże wyraża determinację do podjęcia takich działań w przyszłości, co wskazuje na planowanie strategiczne i aspiracje do rozszerzenia swojej działalności poza granice krajowe. Wyniki te podkreślają efektywność projektu w aspekcie międzynarodowej ekspansji i wskazują na jego istotne znaczenie w promowaniu internacjonalizacji przedsiębiorstw z Pomorza i sugerują, że kontynuacja takich działań może przynieść jeszcze większe korzyści. Istotne będzie utrzymanie dotychczasowej dynamiki w nawiązywaniu nowych partnerstw, a

⁸² Regionalny Program Strategiczny w zakresie rozwoju gospodarczego Pomorski Port Kreatywności s. 59

także zapewnienie wsparcia tym, którzy te kroki dopiero planują. Regularna ewaluacja i dostosowywanie programu do zmieniających się potrzeb przedsiębiorców pozwoli na utrzymanie jego skuteczności i odpowiedź na wyzwania, które mogą pojawić się w przyszłości.

Wykres 31. Zwiększenie wolumenu sprzedaży dzięki otrzymaniu wsparcia w ramach projektu “Pomorski Broker Eksportowy”



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=101)

Analizując wyniki badania ankietowego można zauważyć, że 70% respondentów odnotowało wzrost wolumenu sprzedaży po skorzystaniu z oferowanego wsparcia. Interesujące jest, że dla niemal połowy z nich, dokładnie 49%, wzrost ten był sklasyfikowany jako nieznaczny, co może także wskazywać na to, że pełne efekty wsparcia będą widoczne w dłuższej perspektywie czasowej. Może się tak zdarzyć dlatego, że proces internacjonalizacji firm często wiąże się z długofalowymi inwestycjami w budowanie relacji biznesowych, dostosowywanie produktów do wymogów i preferencji rynków zagranicznych, a także zwiększanie rozpoznawalności marki i zdobywanie zaufania klientów. Te działania wymagają czasu, aby przynieść oczekiwane rezultaty, zwłaszcza w kontekście zwiększenia sprzedaży i zdobycia stabilnej pozycji na konkurencyjnych rynkach międzynarodowych.

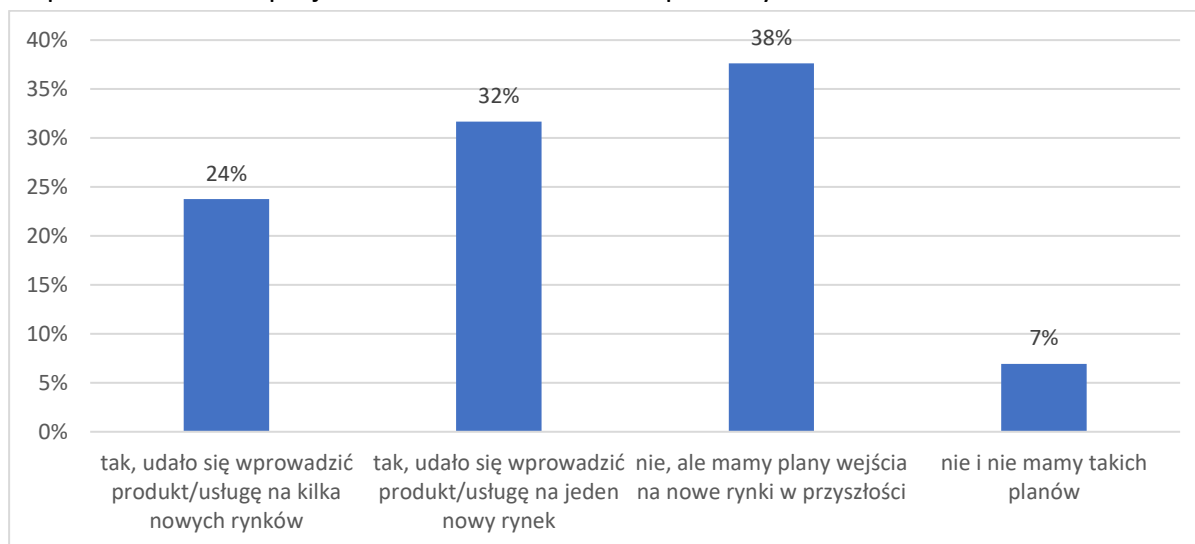
Spośród pozostałych uczestników ankiety, 17% nie zaobserwowało żadnej zmiany w poziomie sprzedaży, co podobnie, jak w przypadku niewielkich zmian sprzedaży, wywołanych projektem świadczy o różnorodności czynników wpływających na efektywność wsparcia, takich jak np.: specyfika branży, intensywność konkurencji na rynkach międzynarodowych, czy unikalność oferowanych produktów lub usług.

Co więcej, 13% ankietowanych nie było w stanie w danym momencie określić wpływu wsparcia na sprzedaż, co otwiera możliwość obserwacji korzyści w przyszłości. To sugeruje, że niektóre przedsiębiorstwa mogą być na wczesnym etapie implementacji zmian lub oczekują na efekty, które mogą się ujawnić po pełnym zastosowaniu strategii eksportowej.

Reasumując deklaracje grantobiorców wskazują na ogólnie pozytywny wpływ projektu na aktywność eksportową uczestniczących firm. Jednocześnie, rozbieżność w doświadczanych

korzyściach, podkreśla konieczność dostosowania wsparcia do indywidualnych potrzeb przedsiębiorstw oraz konieczność długofalowego śledzenia wyników projektu, aby w pełni zrozumieć jego efektywność.

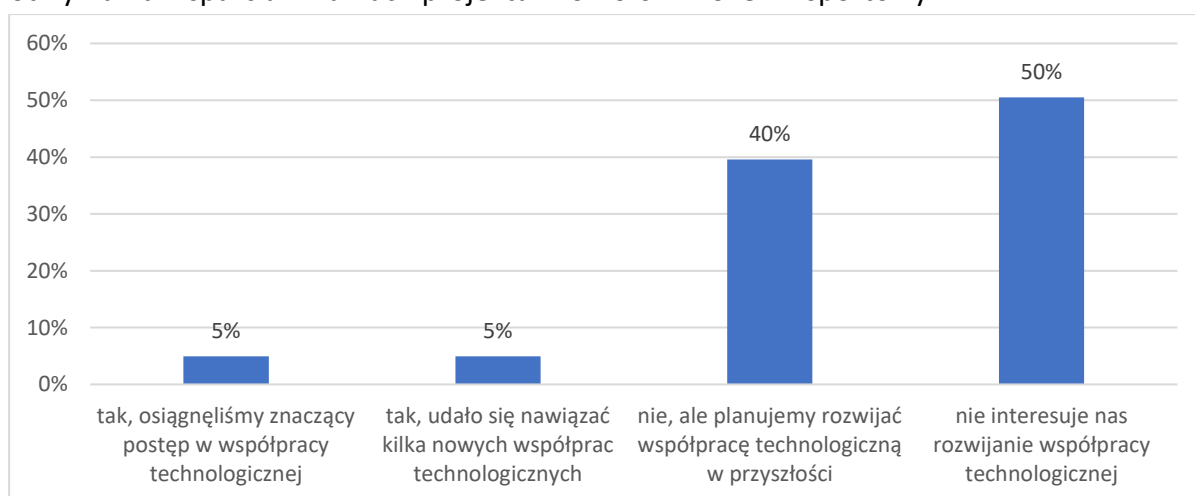
Wykres 32. Wprowadzenie produktu/usługi na nowy rynek zagraniczny dzięki otrzymaniu wsparcia w ramach projektu "Pomorski Broker Eksportowy"



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=101)

Ponad połowa respondentów, dokładnie 55%, odnotowała sukces w postaci wprowadzenia swoich produktów lub usług na nowe rynki zagraniczne, co świadczy o bezpośrednim i konkretnym rezultacie wsparcia oferowanego przez projekt. Dodatkowo, 38% firm planuje podobne działania w przyszłości, co może sugerować długoterminowy i trwały charakter oddziaływania projektu na strategię rozwoju eksportowego przedsiębiorstw. Ta przewidywana aktywność wskazuje na zainteresowanie i zaangażowanie w dalszą internacjonalizację.

Wykres 33. Rozwinięcie współpracy technologicznej z partnerem zagranicznym dzięki otrzymaniu wsparcia w ramach projektu "Pomorski Broker Eksportowy"

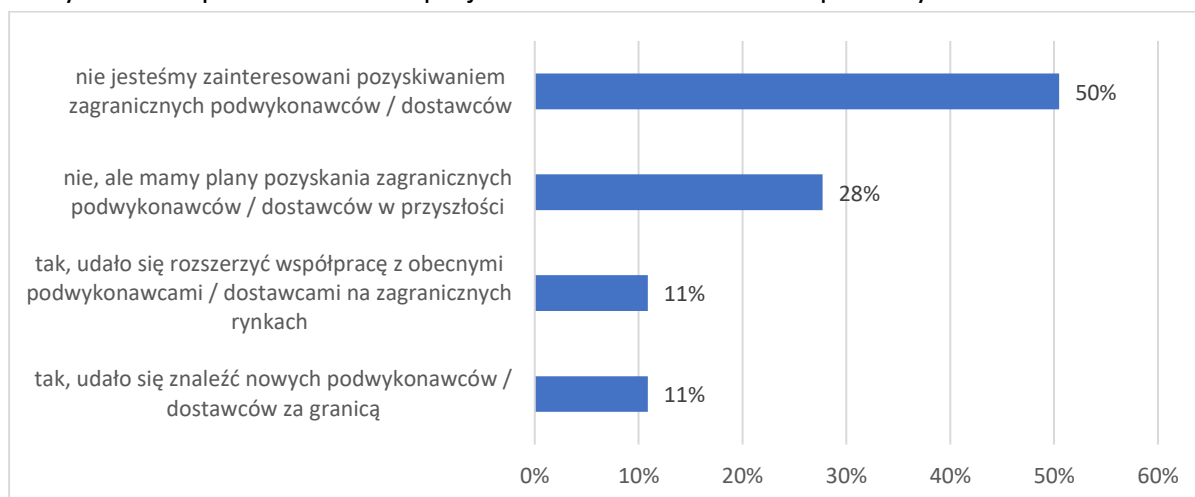


Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=101)

Współpraca technologiczna z partnerami zagranicznymi, będąca ważnym aspektem projektu, została rozwinięta przez 10% respondentów, co może świadczyć o specyficznych barierach lub wyzwaniach związanych z tego typu działalnością. Interesujące jest, że aż 40% grantobiorców planuje rozwijać taką współpracę w przyszłości, co wskazuje na rozpoznawanie długoterminowego potencjału i korzyści płynących z międzynarodowej wymiany technologicznej. Odpowiedzi beneficjentów mogą wynikać z przekonań części przedsiębiorców, że nowatorskie rozwiązania technologiczne są kluczowym czynnikiem wzrostu konkurencyjności i ekspansji na nowe rynki. Współpraca ta może umożliwić dostęp do nowych technologii, wiedzy specjalistycznej oraz rynków zbytu, co jest szczególnie istotne w kontekście szybko zmieniających się warunków globalnego biznesu i ciągłej potrzeby innowacji. Ponadto, przedsiębiorcy mogą dostrzegać w takich partnerstwach szansę na skrócenie czasu wprowadzenia produktów na rynek, dzielenie się ryzykiem badawczo-rozwojowym oraz na wykorzystanie synergii wynikających z połączenia różnorodnych zasobów i kompetencji.

Odmiennego zdania jest połowa przedsiębiorców. Przedsiębiorcy ci nie wykazują zainteresowania współpracą technologiczną, co może sugerować potrzebę lepszego dopasowania wsparcia do specyfiki i gotowości technologicznej przedsiębiorstw lub konieczność zwiększenia świadomości na temat korzyści z takiej współpracy. To również może odzwierciedlać różnorodność branż i profil działalności beneficjentów, gdzie nie wszystkie sektory są równie skłonne lub zdolne do angażowania się w zaawansowane projekty technologiczne.

Wykres 34. Pozyskanie podwykonawców lub dostawców surowców lub komponentów dzięki otrzymaniu wsparcia w ramach projektu "Pomorski Broker Eksportowy"



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=101)

Połowa respondentów nie wykazuje zainteresowania pozyskiwaniem zagranicznych podwykonawców lub dostawców, co może być odzwierciedleniem ich zadowolenia z obecnych dostawców krajowych lub strategii skoncentrowanej na samodzielności produkcyjnej. Może to również sugerować, że niektóre firmy mogą postrzegać proces

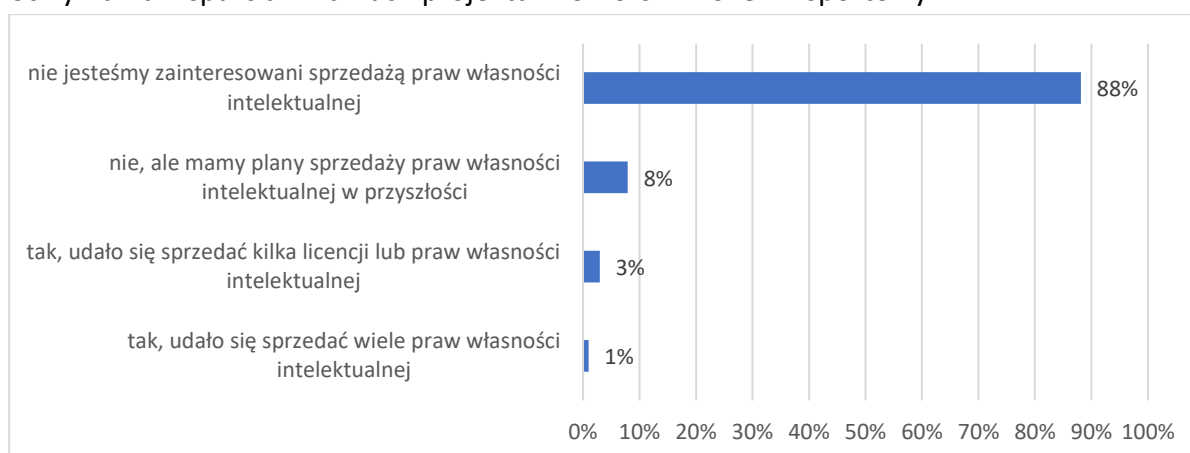
nawiązywania międzynarodowych łańcuchów dostaw jako zbyt złożony lub ryzykowny, szczególnie w obliczu niepewności gospodarczej lub potencjalnych barier handlowych.

Z drugiej strony, 28% respondentów planuje w przyszłości pozyskanie zagranicznych podwykonawców lub dostawców, co eksponuje na ich dążenie do ekspansji i otwartości na globalne łańcuchy wartości. Planowanie takiego kroku może być motywowane chęcią obniżenia kosztów, dostępu do nowych technologii, materiałów lub umiejętności, które nie są dostępne na rynku krajowym, lub chęcią dywersyfikacji źródeł dostaw w celu zwiększenia odporności biznesowej.

Dodatkowo, 11% ankietowanych z sukcesem znalazło nowych podwykonawców lub dostawców za granicą, co może świadczyć o ich proaktywnym podejściu do wykorzystywania możliwości, jakie oferuje wsparcie projektowe. Sukces ten może być wynikiem skutecznego wykorzystania sieci kontaktów, informacji rynkowych oraz wsparcia doradczego oferowanego przez projekt. Również kolejne 11% grantobiorców, które rozszerzyły współpracę z obecnymi zagranicznymi partnerami pokazuje, że istniejące relacje międzynarodowe mogą być rozwijane i pogłębiane, co może prowadzić do wzrostu konkurencyjności. Rozbudowa tych relacji może być efektem budowania zaufania i wzajemnych korzyści, które przekładają się na stabilność i rozwój biznesowy.

Wyniki te pokazują mieszane reakcje wśród przedsiębiorstw. Połowa respondentów nie wykazuje zainteresowania pozyskiwaniem zagranicznych podwykonawców lub dostawców, co może sugerować, że projekt powinien bardziej skoncentrować się na edukacji i pokazywaniu korzyści płynących z międzynarodowej współpracy. Z drugiej strony, fakt, że 28% firm planuje w przyszłości takie działania, wskazuje na istnienie zapotrzebowania na wsparcie w ekspansji zagranicznej. Sukces 11% firm w znalezieniu nowych partnerów oraz rozszerzenie współpracy przez kolejne 11% świadczy o pozytywnym wpływie projektu na rozwój międzynarodowych relacji biznesowych. Te wyniki pokazują, że projekt ma potencjał do dalszego stymulowania aktywności eksportowej i może przyczynić się do wzrostu konkurencyjności regionalnych przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych.

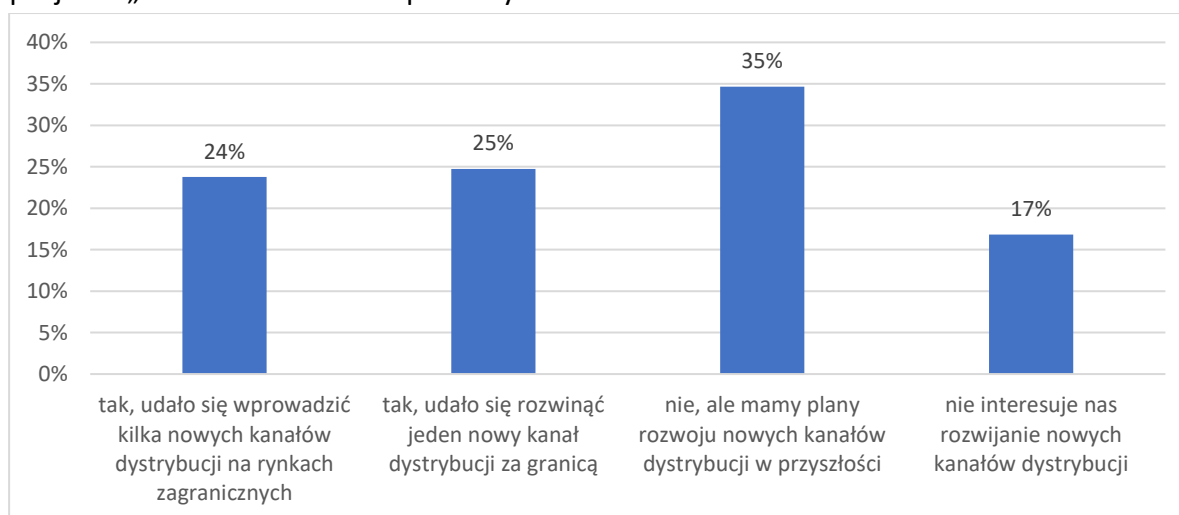
Wykres 35. Realizacja sprzedaży praw własności intelektualnej (np. licencji) dzięki otrzymaniu wsparcia w ramach projektu "Pomorski Broker Eksportowy"



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=101)

Wnioskiem płynącym z analizy odpowiedzi na to pytanie ankietowe wskazuje, że większość przedsiębiorstw uczestniczących w projekcie nie jest zainteresowana sprzedażą praw własności intelektualnej. Taka postawa może wynikać z przekonania o strategicznym znaczeniu własności intelektualnej dla długoterminowego rozwoju i konkurencyjności firmy, a także z obaw przed utratą kontroli nad własnymi rozwiązaniami. Niemniej jednak, obserwujemy, że niewielka część respondentów (3%) skorzystała z możliwości sprzedaży licencji lub praw własności intelektualnej, co może świadczyć o skuteczności wsparcia projektu w identyfikacji i wykorzystaniu takich możliwości na rynku międzynarodowym. Dodatkowo, 8% firm planujących sprzedaż praw własności intelektualnej w przyszłości wskazuje na potencjalne zainteresowanie tym aspektem działalności, które może być rozwijane przez projekt poprzez dalsze działania doradcze, podkreślające korzyści płynące z komercjalizacji rozwiązań. Wniosek ten sugeruje, że projekt powinien kontynuować wsparcie firm w zarządzaniu własnością intelektualną, jednocześnie dostosowując swoje działania do aktualnych potrzeb i oczekiwań przedsiębiorców.

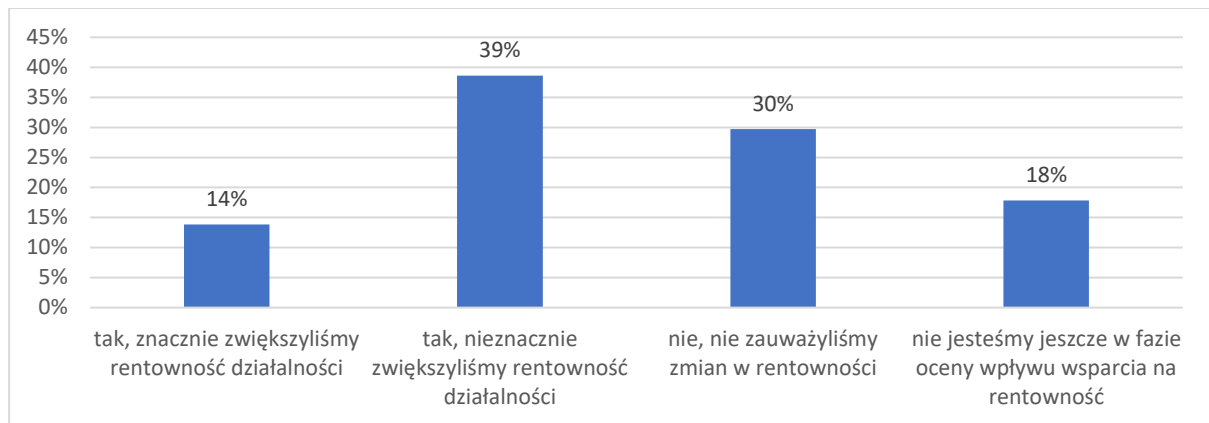
Wykres 36. Rozwinięcie nowych kanałów dystrybucji dzięki otrzymaniu wsparcia w ramach projektu „Pomorski Broker Eksportowy”



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=101)

Blisko połowa beneficjentów (49%) zdołała z powodzeniem wprowadzić nowe kanały dystrybucji na rynki zagraniczne, przy czym dla 24% z nich udało się to w więcej niż jednym kanale. To świadczy o skuteczności wsparcia w adaptacji do zmiennych warunków rynkowych i poszukiwaniu nowych ścieżek sprzedaży. Z drugiej strony, 17% grantobiorców nie wykazało zainteresowania rozwojem w tym obszarze, co może odzwierciedlać specyfikę ich działalności lub satysfakcję z obecnych metod dystrybucji. Interesujące jest, że 35% respondentów, mimo braku dotychczasowych działań w tym kierunku, planuje rozwój nowych kanałów dystrybucji w przyszłości, co wskazuje na rozpoznanie długoterminowego potencjału i potrzebę dalszego wsparcia w eksploracji i implementacji nowych metod dotarcia do klientów zagranicznych.

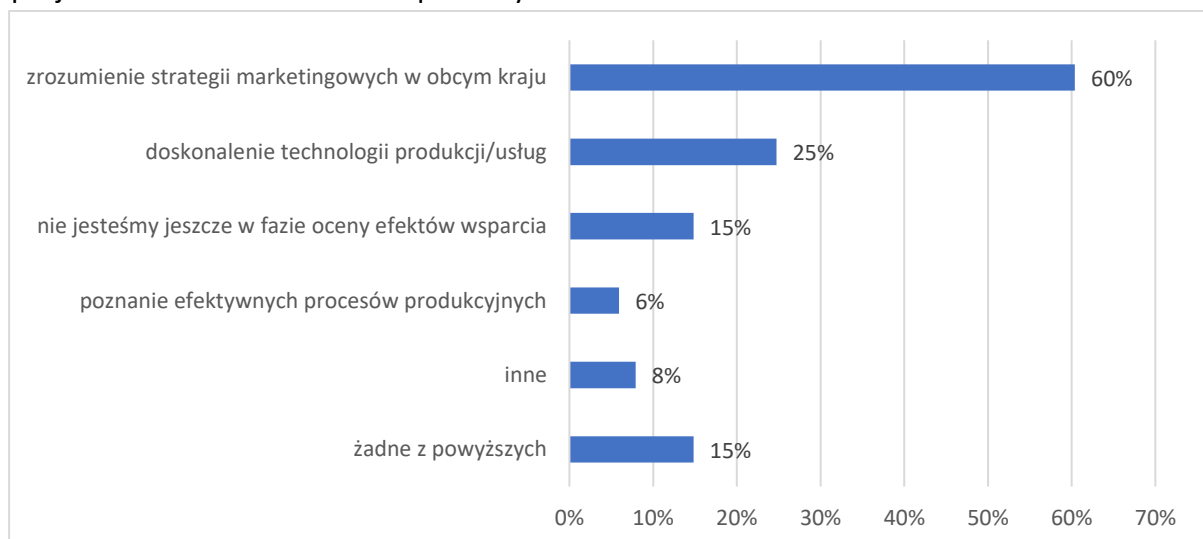
Wykres 37. Wzrost rentowności dzięki otrzymaniu wsparcia w ramach projektu “Pomorski Broker Eksportowy”



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=101)

Analiza odpowiedzi przedsiębiorców w kontekście wzrostu rentowności po wsparciu z projektu ukazuje pozytywny, choć zróżnicowany obraz. Ponad połowa beneficjentów (51%) odnotowała wzrost rentowności, co świadczy o efektywnym wykorzystaniu otrzymanego wsparcia w celu zwiększenia efektywności operacyjnej lub ekspansji na nowe rynki. Jednakże, dla 39% z nich wzrost ten określony został jako nieznaczny, co może sugerować, że pełne korzyści z interwencji ujawnią się w dłuższej perspektywie czasowej lub że potrzebne są dodatkowe działania wspierające i optymalizacyjne. Z kolei 30% grantobiorców nie zaobserwowało zmian w rentowności, co może wskazywać na inne wyzwania biznesowe, które wsparcie nie adresowało bezpośrednio lub na konieczność dłuższego okresu, aby zobaczyć konkretne efekty. Grupa 18% respondentów, która nie jest w stanie jeszcze ocenić wpływu wsparcia, może potrzebować więcej czasu na analizę danych finansowych lub na to, aby nowe strategie i działania przyniosły oczekiwane rezultaty.

Wykres 38. Konkretnie umiejętności lub praktyki zdobyte przez firmę dzięki udziałowi w projekcie “Pomorski Broker Eksportowy”

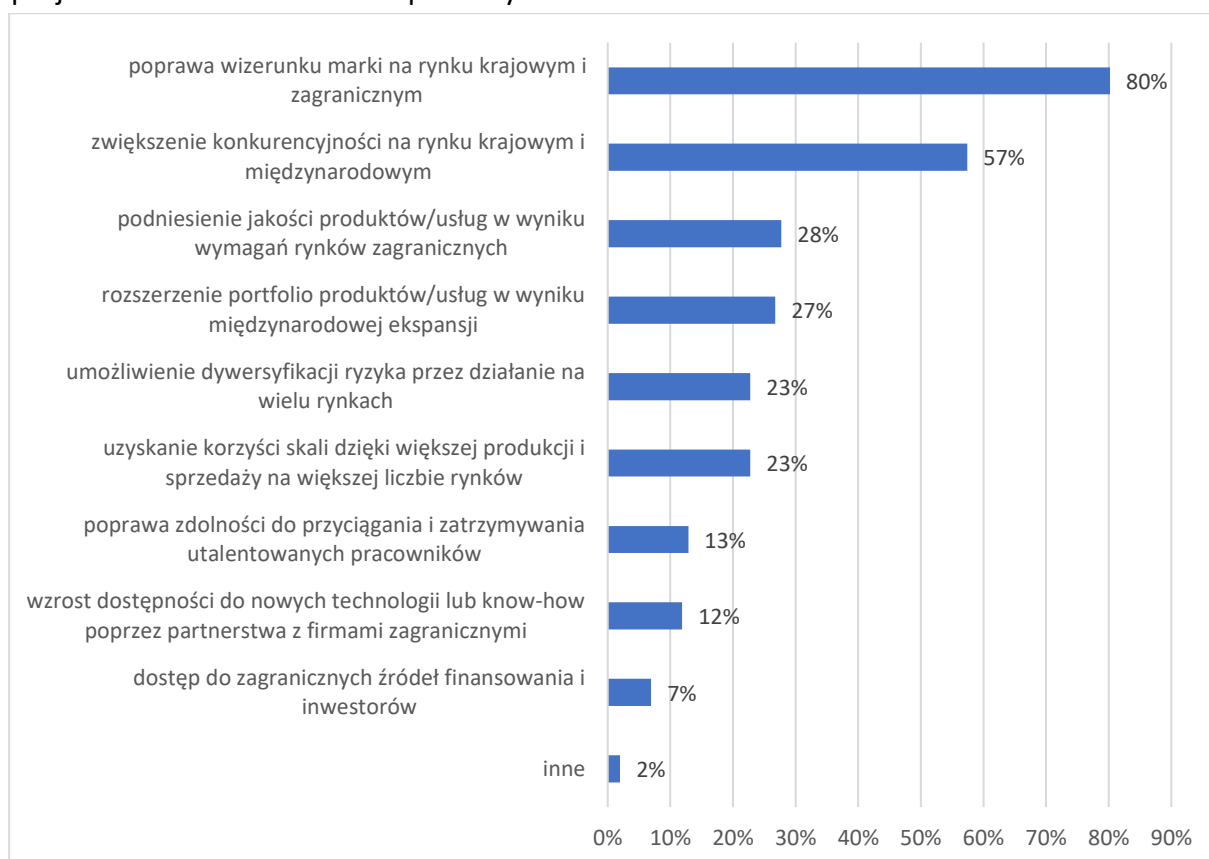


Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=101)

Odpowiedzi przedsiębiorców biorących udział w projekcie wskazuje na istotne zdobycze w zakresie kompetencji i umiejętności. Imponujące 60% firm podkreśliło, że najważniejszą zdobytą umiejętnością jest zrozumienie strategii marketingowych na rynkach zagranicznych. To wskazuje na wysoką wartość projektu w edukowaniu przedsiębiorców o specyfice i wymogach marketingu międzynarodowego, co jest kluczowe dla skutecznego pozycjonowania produktów i usług poza granicami kraju.

Dodatkowo, 25% respondentów zauważyło doskonalenie technologii produkcji i usług jako konkretny efekt udziału w projekcie. To świadczy o tym, że wsparcie projektowe mogło przyczynić się nie tylko do rozwoju kompetencji zewnętrznych, takich jak marketing, ale również przełożyło się na wewnętrzne procesy operacyjne firm, podnosząc ich poziom zaawansowania.

Wykres 39. Inne efekty, które udało się uzyskać dzięki temu, że firma otrzymała grant z projektu "Pomorski Broker Eksportowy"



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=101)

Projekt przyniósł znaczące korzyści dla uczestniczących przedsiębiorstw, co potwierdzają wyniki badania ankietowego. Aż 80% firm odnotowało poprawę wizerunku marki na arenie krajowej i międzynarodowej, co świadczy o skuteczności projektu w kreowaniu silnej identyfikacji marki i może przyczyniać się do budowania długotrwałej lojalności klientów oraz zwiększenia rozpoznawalności.

Ponadto, 57% respondentów zgłosiło wzrost konkurencyjności na rynkach krajowym i zagranicznym, co wskazuje na to, że wsparcie projektu przekłada się nie tylko na ekspansję międzynarodową, ale także na umacnianie pozycji firmy w kraju. Może to być rezultatem optymalizacji procesów, inwestycji w innowacje lub lepszego dostosowania produktów do potrzeb rynku.

Z kolei 28% firm dostrzegło wzrost jakości swoich produktów i usług dzięki wymogom rynków zagranicznych, a 27% rozszerzyło swoje portfolio, co świadczy o bezpośrednim wpływie internacjonalizacji na rozwój oferty przedsiębiorstw. Dostosowanie produktów do międzynarodowych standardów może prowadzić do podniesienia ogólnych standardów jakości, co jest korzystne zarówno dla konsumentów, jak i dla samych firm.

Te dane potwierdzają, że wsparcie w ramach projektu "Pomorski Broker Eksportowy" miało istotny wpływ na różne aspekty działalności przedsiębiorstw, od marketingu po rozwój produktów. Podkreślają one znaczenie kontynuacji i ewentualnego rozszerzenia takich programów wsparcia, które kompleksowo wspierają przedsiębiorstwa w procesie globalizacji.

Wśród innych efektów wypracowanych dzięki otrzymaniu grantu z projektu „Pomorski Broker Eksportowy” najczęściej pojawiały się poprawa wizerunku marki na rynku krajowym i zagranicznym (80% respondentów) oraz zwiększenie konkurencyjności na rynku krajowym i międzynarodowym (57% respondentów). Tylko te dwa efekty wymieniła ponad połowa respondentów. Pozostałe wymieniane były już znacznie rzadziej. Na trzecim miejscu z wymienianych efektów pojawiło się podniesienie jakości produktów/usług w wyniku wymagań rynków zagranicznych (28%). 27% respondentów uznało, że rozszerzyło portfolio produktów/usług w wyniku międzynarodowej ekspansji. Pozostałe odpowiedzi podawało mniej niż 25% respondentów.

Należy zauważyć, że projekt Pomorski Broker Eksportowy był realizowany w niezwykle trudnych warunkach, co musiało wpłynąć na efekty podejmowanych działań. Po pierwsze wybuch pandemii COVID-19 miał katastrofalne skutki dla internacjonalizacji, po drugie wybuchy wojny w Ukrainie skutecznie ograniczył współpracę z Rosją, która wcześniej była ważnym partnerem handlowym, i oczywiście z Ukrainą. Po trzecie na działania projektowe wpływ miały procesy inflacyjne, a przede wszystkim znaczący wzrost cen biletów lotniczych. Znalazło to odzwierciedlenie w działaniach realizowanych przez grantobiorców. Wśród zmian w realizacji grantu spowodowanych inflacją respondenci badania ankietowego wymieniali najczęściej ograniczenie planowanych działań ze względu na wzrost kosztów (43%). 29% grantobiorców z powodu inflacji zrezygnowało z części działań, a 21% respondentów uznało, iż inflacja spowodowała osiągnięcie niższych wartości wskaźników w stosunku do zakładanych.

Wpływ pandemii COVID-19

Jak wspomniano, pandemia COVID-19 miała istotny wpływ na działania podejmowane w ramach Pomorskiego Brokera Eksportowego. Pierwszym i jednym z najważniejszych

aspektów, który wpłynął na projekt, był związek z organizacją wydarzeń targowych i spotkań gospodarczych. Pandemia spowodowała odwołanie wielu imprez targowych na całym świecie, co miało bezpośredni wpływ na firmy, które planowały udział w tych wydarzeniach. To ograniczenie możliwości podróży i uczestnictwa w imprezach miało wpływ na pierwotne założenia projektowe.

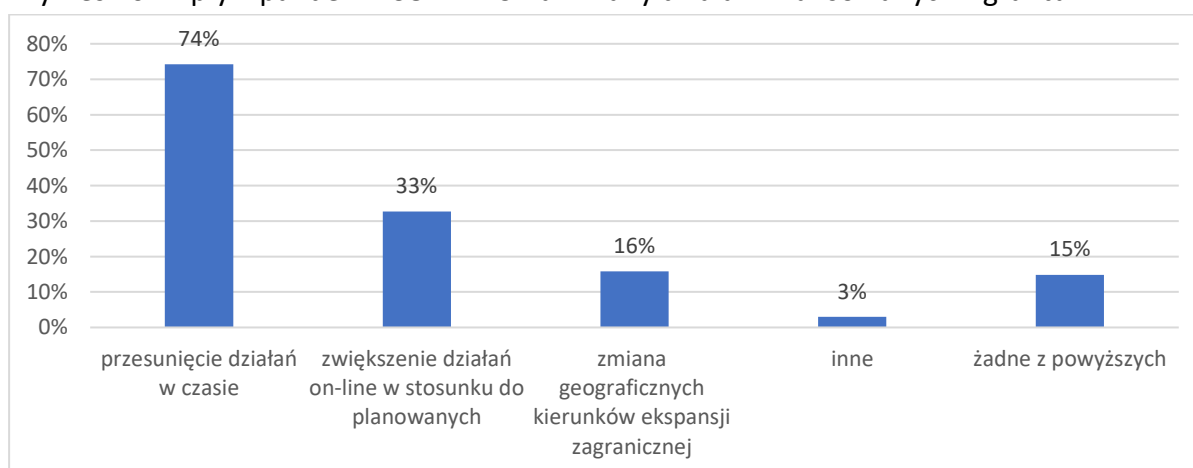
Pierwszym zauważalnym skutkiem pandemii była praktyczna stagnacja w działaniach związanych z eksportem. Firmy, które otrzymały granty i planowały wyjazdy na targi, były zmuszone odłożyć te plany ze względu na zamknięcie granic i odwołanie imprez. Również kalendarz wydarzeń został całkowicie zakłócony, co spowodowało opóźnienia w realizacji projektu.

Pandemia wpłynęła również na wybór rynków docelowych dla działań eksportowych. Niektóre rynki, takie jak Chiny, stawały się mniej atrakcyjne z powodu utrudnień związanych z pandemią, co wymusiło zmiany w strategii eksportowej projektu. Z kolei wzrosło zainteresowanie ZEA, ponieważ Dubaj otworzył się na różne wydarzenia gospodarcze relatywnie szybko, stanowiąc przez dość długi czas jedyne miejsce, gdzie odbywały się imprezy targowe i fora gospodarcze.

Należy także zauważyć, że działania projektowe dostosowano do zmieniających się warunków poprzez organizację cyklu seminariów i szkoleń online, które miały na celu edukację firm w zakresie eksportu. Te działania miały pomóc przedsiębiorcom w okresie pandemii.

Ograniczenia spowodowane wybuchem pandemii zostały dostrzeżone przez grantobiorców. Najczęściej wskazywano przesunięcie działań w czasie (74%), zwiększenie działań on-line w stosunku do planowanych (33%) oraz zmiany geograficznych kierunków ekspansji zagranicznej.

Wykres 40. Wpływ pandemii COVID-19 na zmiany działań finansowanych z grantu



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=101)

Ostatecznie, choć pandemia wpłynęła na projekt, udało się przystosować działania do nowych warunków i kontynuować realizację celów, co świadczy o zdolności do adaptacji w niesprzyjających okolicznościach.

Efektywność rozwiązania systemowego i potencjał do zwiększenia efektywności wsparcia

Rozwiązanie systemowe, polegające na realizacji jednego projektu, który oferował wsparcie w różnych płaszczyznach dla przedsiębiorstw chcących wchodzić na rynki zagraniczne, okazało się efektywne.

Po pierwsze, projekt opierał się na współpracy między różnymi partnerami, którzy mieli swoje specjalizacje i uzupełniali się w różnych obszarach, a lider odpowiadał za koordynację działań i dawał stałe wsparcie dla całego przedsięwzięcia. W przeprowadzonych wywiadach współpraca została oceniona pozytywnie. O tym, że była owocna świadczą opisane wcześniej rezultaty projektu. Dzięki zawiązaniu partnerstwa i współpracy w promocji projektu udało się dotrzeć do różnych firm.

Po drugie, choć każdy partner miał swoje własne cele i branże, z którymi najbliżej współpracuje, pomiędzy partnerami nie było rywalizacji ani powielania działań. Partnerzy spotykali się i informowali o swoich planach i działaniach, unikając duplikacji wysiłków. To pozwalało na lepsze uzupełnienie działań i skierowanie ich do różnych branż.

Po trzecie, projekt systemowy dawał większą elastyczność w reagowaniu na zmieniające się warunki rynkowe i niesprzyjające otoczenie, o którym była mowa we wcześniejszych częściach raportu. Wykazywał też elastyczność w dostosowywaniu się do zmieniających się kierunków internacjonalizacji i branż, co wynikało z faktu, że każdy z partnerów mógł zgłosić kierunek i branżę, które były mu bliższe. Dzięki temu partnerzy mogli skoncentrować się na dziedzinach, w których czuli się bardziej kompetentni i mogli realizować działania spójne z ich misją.

Podejście systemowe niewątpliwie jest efektywne i powinno być kontynuowane. Aspektem decydującym o tej efektywności jest fakt, że taki projekt pozwala spojrzeć na całość przedsięwzięcia eksportowego. W ramach jednego projektu systemowego można dostosować wsparcie do różnych potrzeb przedsiębiorców, uwzględniając zarówno te zaawansowane w eksportowaniu, jak i te, które dopiero rozważają ten krok. Można skierować różne aktywności i działania w zależności od indywidualnych potrzeb przedsiębiorców, co przynosi lepsze efekty. Rozwiązanie systemowe pozwala na budowanie trwałego i kompleksowego systemu wsparcia dla eksporterów. Dzięki temu można bardziej precyzyjnie kierować działania, dostosowując je do potrzeb różnych przedsiębiorców. Obrazuje to wypowiedź jednego z respondentów:

„Jedni przedsiębiorcy, którzy już są zaawansowani w działaniach eksportowych i wychodzących na rynki zagraniczne, potrzebują zupełnie innego wsparcia. Raczej takiego zapewniającego udział w różnego rodzaju wyrafinowanych, z wysokiej półki wydarzeniach gospodarczych. A inaczej trzeba podejść do mikroprzedsiębiorców, którzy w ogóle jeszcze z tym tematem się nie zetknęli. Tym należy zapewnić coaching, zanim uświadomią sobie potrzebę działania i wychodzenia na rynki zagraniczne. I to nam się sprawdziło. To nam pozwala właśnie dopasować wsparcie do każdego przedsiębiorcy indywidualnie. I przede wszystkim duża część tych działań nie dotyczy tylko i wyłącznie dawania grantów

przedsiębiorcom. To jest właściwie margines tych działań. My koncentrujemy dużo wysiłku i dużo w związku z tym zasobów, aby prowadzić działania doradczo coachingowe, uświadamiające wśród przedsiębiorców, ale nie na zasadzie takich, że postawimy banner, że eksport jest ważny, tylko to jest takie działanie u podstaw, kontakty i relacja z każdym przedsiębiorcą i prowadzenie go za rączkę. A w pewnym momencie on jest na tyle samodzielny, że może np. wziąć grant na udział w jakichś targach i tam już prowadzić swoją działalność samodzielnie. Więc ten model jak najbardziej się sprawdził” (cytat z IDI z partnerem projektu).

Na podstawie wywiadów można stwierdzić, że realizacja projektu nie mogła być przeprowadzona przy znacząco niższych nakładach finansowych. Projekt był realizowany przez długi okres czasu, co skutkowało wzrostem kosztów z powodu inflacji. Wydarzenia były organizowane na dużą skalę, co wpłynęło na koszty, zwłaszcza po pandemii. Wyraźny był wzrost cen i kosztów organizacji wydarzeń, takich jak loty i wejścia na konferencje.

Trafność zastosowanych preferencji projektowych

Preferencje projektowe były dostosowane do celów projektu i potrzeb firm. Projekt zakładał, że interwencje będą kompleksowe. To podejście jest trafne w przypadku działań ukierunkowanych na internacjonalizację, co było kilkakrotnie podkreślane we wcześniejszych częściach raportu.

Drugim założeniem było partnerskie podejście. Projekt zakładał, że interwencje będą realizowane w partnerstwie z podmiotami z regionu. To podejście również okazało się trafne na poziomie całego projektu, choć już nie sprawdziło się na poziomie firm, gdyż byłoby to zbyt skomplikowane, aby jedna instytucja czy jedno przedsiębiorstwo zbierało grupę na wyjazd na imprezę targową. Na organizatorze spoczywałby cały ciężar rozliczenia takiego wyjazdu, więc w praktyce nie było chętnych do podejmowania takich działań.

Kolejnym założeniem były preferencje dla firm związanych z inteligentnymi specjalizacjami w regionie. Wspieranie branż związanych z inteligentnymi specjalizacjami ma oczywiście uzasadnienie i firmy aplikujące o granty otrzymywały dodatkowe punkty, jeśli prowadziły działalność wpisującą się w inteligentne specjalizacje Pomorza. Jednak nie było to decydującym czynnikiem dla przedsiębiorców w ubieganiu się o wsparcie. Zarówno z przeprowadzonych wywiadów, jak i z danych na temat branży grantobiorców i uczestników projektów wynika, że w projekcie uczestniczyły firmy, które niekoniecznie działały w obszarach inteligentnych specjalizacji.

Podsumowanie

Celem priorytetu inwestycyjnego 3b było zwiększenie poziomu handlu zagranicznego sektora MŚP. Aby ten cel zrealizować został wdrożony projekt Pomorski Broker Eksportowy mający wspierać internacjonalizację pomorskich przedsiębiorstw. Projekt ten, o wartości prawie 95 milionów złotych, z dofinansowaniem w wysokości ponad 68 milionów złotych, realizowany przez Agencję Rozwoju Pomorza S.A. we współpracy z partnerami, miał na celu zwiększenie konkurencyjności i aktywności eksportowej firm poprzez dostarczanie im

wsparcia w procesach ekspansji na rynki zagraniczne. Koncepcja projektu była nowatorska i skupiała się na bezpośrednich działaniach na rzecz firm eksportujących (przeważającą część beneficjentów wsparcia stanowiły firmy z wcześniejszym doświadczeniem eksportowym) lub chcących rozpocząć działalność eksportową. W ramach projektu oferowano kompleksowe wsparcie, które obejmowało działania informacyjne udział w międzynarodowych targach i wystawach oraz pomoc w promocji produktów na rynkach zagranicznych.

Wsparcie udzielone w ramach PI 3b charakteryzowało się wysoką skutecznością, mimo niezwykle niesprzyjających warunków realizacyjnych, spowodowanych wybuchem pandemii COVID-19, a wiele wskaźników przekroczyło wartości docelowe. Wskaźnik odnoszący się do wartości eksportu w województwie pomorskim wykazuje trend wzrostowy. Choć dane za rok 2023 nie są jeszcze dostępne, można zakładać, że wartość eksportu nadal będzie rosła, osiągając poziom ok. 16000 mln euro (co oznacza przekroczenie wartości docelowej), a region utrzyma się w pierwszej piątce w kraju pod względem wartości eksportu.

Projekt Pomorski Broker Eksportowy miał istotny wpływ na rozwijanie działalności eksportowej firm z regionu Pomorza, pomagając im identyfikować perspektywiczne rynki i produkty. Poprzez udział w misjach handlowych i targach, umożliwiono pomorskim MŚP nawiązywanie kontaktów handlowych i partnerskich za granicą, co zaowocowało podpisaniem umów handlowych i współpracą z partnerami zagranicznymi. To z kolei przyczyniło się do wzrostu obrotów eksportowych i zwiększenia przychodów wielu przedsiębiorstw. Zazwyczaj przy działaniach ukierunkowanych na internacjonalizację efekty są znacząco przesunięte w czasie, ponieważ proces wchodzenia na zagraniczne rynki jest długotrwały, wymaga nie tylko nawiązania kontaktów z partnerami zagranicznymi, ale też przeprowadzenia negocjacji, a często dostosowania produktów lub usług i zdobycia różnorodnych certyfikatów (w zależności od rynków). Dlatego skala rezultatów deklarowanych przez beneficjentów programu jest warta odnotowania: 69% respondentom udało się nawiązać partnerstwo z partnerem zagranicznym, 70% respondentów zauważyło wzrost wolumenu sprzedaży dzięki otrzymaniu wsparcia w ramach projektu, ponad połowa respondentów (55%) wprowadziła produkt lub usługę na nowy rynek zagraniczny, blisko połowie respondentów (49%) udało się uruchomić nowe kanały dystrybucji na rynkach zagranicznych, połowa respondentów (51%) zanotowała wzrost rentowności swojej działalności, 11% z ankietowanych udało się znaleźć nowych podwykonawców lub dostawców za granicą, a 10% respondentów rozwinęła współpracę z partnerem zagranicznym dzięki otrzymaniu wsparcia w ramach projektu. Liczba firm, które otrzymały wsparcie w różnych formach (granty, udział w seminariach, misje, itp.), znacznie przewyższyła założone cele projektowe, co wskazuje na duże zainteresowanie przedsiębiorców i możliwości realizacyjne instytucji zaangażowanych we wdrażanie projektu. Osiągnięte efekty obejmują zwiększenie aktywności eksportowej MŚP z regionu, poprawę konkurencyjności firm, które dzięki wsparciu mogły skuteczniej konkurować na rynkach międzynarodowych, rozwinięcie zdolności eksportowych firm, co wpłynęło na wzrost ich

obecności na rynkach zagranicznych, zwiększenie świadomości i kompetencji firm w zakresie eksportu, co przyczyniło się do długofalowego wzrostu ich zdolności do internacjonalizacji.

Projekt okazał się efektywnym narzędziem wspierającym eksport MŚP w regionie pomorskim. Udokumentowane sukcesy i przekroczenie wartości docelowych wielu wskaźników, świadczą o skuteczności projektu w promowaniu aktywności eksportowej firm oraz podnoszeniu ich konkurencyjności na rynkach międzynarodowych. Projekt ten przyczynił się do wzrostu potencjału eksportowego regionu pomorskiego i wspierania rozwoju gospodarczego poprzez internacjonalizację przedsiębiorstw, pomimo niesprzyjających warunków realizacyjnych związanych z pandemią COVID-19 oraz wybuchem wojny w Ukrainie.

W szczególności pandemia miała istotny negatywny wpływ na planowane wydarzenia targowe i spotkania gospodarcze, co wpłynęło na działania projektowe. Jednak elastycznie dostosowano się do trudnych warunków, organizując spotkania online i inne działania.

Rozwiązanie systemowe, opierające się na współpracy różnych partnerów, okazało się efektywne. Trafność zastosowanych kryteriów wyboru projektów nie budzi zastrzeżeń. Zastosowane preferencje były neutralne z punktu widzenia efektywności ekonomicznej projektów.

6.5. Znaczenie RPO WP w tworzeniu warunków dla rozwoju pomorskich MŚP (PI 3a)

Niniejszy rozdział dedykowany jest priorytetowi inwestycyjnemu 3a Promowanie przedsiębiorczości, w szczególności poprzez ułatwianie gospodarczego wykorzystywania nowych pomysłów oraz sprzyjanie tworzeniu nowych firm, w tym również poprzez inkubatory przedsiębiorczości. Celem szczegółowym priorytetu były lepsze warunki dla rozwoju MSP. Do priorytetu przypisano działania 2.4 i 2.5 z łączną alokacją wynoszącą 162,5 mln zł. Zakres przedmiotowy wsparcia oferowanego w ramach działań obejmował:

- Działanie 2.4: stworzenie systemu świadczenia przez IOB specjalistycznych usług doradczych dla firm w podejściu popytowym oraz wsparcie profesjonalizacji działalności IOB poprzez zwiększenie zdolności do zarządzania posiadaną infrastrukturą i podniesienie kompetencji kadr;
- Działanie 2.5: poprawę efektywności systemu obsługi inwestorów oraz aktywności mające na celu zwiększanie atrakcyjności inwestycyjnej regionu.

W ramach działania 2.4 dofinansowano realizację trzech projektów, a w ramach działania 2.5 – sześciu projektów.

Poziom realizacji założonych celów RPO WP zdefiniowanych w opisie Programu w tym czynniki go determinujące.

Do PI 3a przypisano 4 wskaźniki produktu. Poniższa tabela zawiera szczegółowe informacje nt. ich wartości.

Tabela 38 Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźników produktu PI 3a

Nazwa wskaźnika produktu [jednostka pomiaru]	Wartość docelowa RPO WP (2023)	Wartość osiągnięta (wrzesień 2023)	Osiągnięty % wartości docelowej	Prognozowana wartość na podstawie umów	Prognozowany % wartości docelowej na podstawie umów
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie (CI 1) [szt]	1730	1715	99%	1750	101%
Liczba przedsiębiorstw wspartych w zakresie doradztwa specjalistycznego [szt.]	400	296	74%	400	100%

Nazwa wskaźnika produktu [jednostka pomiaru]	Wartość docelowa RPO WP (2023)	Wartość osiągnięta (wrzesień 2023)	Osiągnięty % wartości docelowej	Prognozowana wartość na podstawie umów	Prognozowany % wartości docelowej na podstawie umów
Liczba zaawansowanych usług (nowych lub ulepszonych) świadczonych przez IOB [szt.]	20	15	75%	19	95%
Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych [ha]	55	54,07	98%	66,31	121%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Z zaprezentowanych danych wynika, że wartości docelowe zostaną osiągnięte lub przekroczone. Jedynie w przypadku wskaźnika „Liczba zaawansowanych usług świadczonych przez IOB” sytuacja nie wskazuje na możliwość osiągnięcia wartości docelowej z programu. Do wartości docelowej wskaźnika kontrybuują 2 projekty, z których jeden został już zakończony (osiągnięto w nim założoną wartość wskaźnika 9 usług), a w drugim projekcie, który zostanie zakończony do końca 2023 roku, jak wynika z deklaracji beneficjenta, uda się osiągnąć, ale nie przekroczyć, założoną wartość docelową wskaźnika (10 usług).

Jako wskaźnik rezultatu dla PI 3a przyjęto nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach w stosunku do PKB. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 39 Wskaźniki rezultatu przypisane do PI 3a

Nazwa wskaźnika rezultatu [jednostka pomiaru]	Wartość bazowa RPO WP (2012)	Wartość docelowa RPO WP (2023)	Wartość osiągnięta (2021 rok)	Wartość prognozowana (2023)
Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach w stosunku do PKB [%]	8,3	10	7,5	7,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Jego zakładana wartość docelowa nie została osiągnięta. W metodologii szacowania wskaźnika założono, że w wyniku planowanych inwestycji oraz wyraźnego ożywienia gospodarczego w kolejnych latach nastąpi zahamowanie tendencji spadkowych,

występujących w latach 2009-2012 i odnotuje się wzrost wskaźnika co najmniej na poziomie 10%. Jak wynika z prognoz, nie uda się osiągnąć założonej wartości wskaźnika. Wpływ na to mają przede wszystkim dwa czynniki: ogólne spowolnienie gospodarcze i niepewna sytuacja na rynkach globalnych oraz pandemia COVID-19 osłabiły zdolność i chęć przedsiębiorstw do ponoszenia nakładów inwestycyjnych.

Powyższy wskaźnik rezultatu nie wydaje się wystarczający, aby wyłącznie na jego podstawie oceniać, czy udało się zrealizować cel PI 3a, szczególnie dla części interwencji, w ramach działania 2.4. Zdecydowanie bardziej adekwatne dla weryfikacji osiągnięcia celu udzielonego wsparcia, polegającego na zapewnieniu przedsiębiorstwom lepszego dostępu do zaawansowanych usług doradczych byłyby wskaźniki mówiące o wzroście ich konkurencyjności i innowacyjności. Dlatego całościowa ocena osiągnięcia celów PI 3a będzie dokonana w oparciu o materiał z badań i zaprezentowana w kolejnych rozdziałach.

6.5.1 Usługi IOB

Skuteczność i efektywność działań podjętych w celu rozwoju potencjału instytucji otoczenia biznesu do świadczenia specjalistycznych usług doradczych na rzecz przedsiębiorstw

U podstaw interwencji w postaci wspierania Instytucji Otoczenia Biznesu w rozwoju ich zdolności do świadczenia specjalistycznych usług doradczych dla firm stało założenie, że IOB pełnią istotną rolę, pomagając przedsiębiorstwom, dostarczając im narzędzia i usługi niezbędne do ich rozwoju tak, aby mogły w pełni wykorzystać swój potencjał.

Nieodpowiednie dopasowanie oferty IOB do potrzeb firm, zwłaszcza w obszarze usług wysoko specjalizowanych i proinnowacyjnych oraz nie w pełni wykorzystywanej infrastruktury wspierającej przedsiębiorczość jest jednym z wyraźnych problemów w regionie. Poprawa dostępu do usług i infrastruktury IOB dla przedsiębiorstw przyczyni się do rozwoju i konkurencyjności przedsiębiorstw.

Rozwój potencjału IOB do świadczenia specjalistycznych usług doradczych był przedmiotem działania 2.4 Otoczenie biznesu, w tym poddziałań:

- 2.4.1 Specjalistyczne usługi doradcze;
- 2.4.2 Wsparcie instytucji otoczenia biznesu na terenie obszaru metropolitalnego Trójmiasta – Mechanizm ZIT;
- 2.4.3. Wsparcie Instytucji Otoczenia Biznesu.

W ramach działania 2.4 zrealizowano łącznie 3 projekty. Podstawowe informacje o projektach prezentuje poniższa tabela.

Tabela 40. Informacje o projektach realizowanych w ramach działania 2.4

Poddziałanie	Tytuł projektu	Beneficjent i partnerzy	Czas realizacji	Wartość ogółem	Wartość dofinansowania [PLN]
2.4.1	SPEKTRUM. Pomorski System Usług Doradczych ⁸³	Agencja Rozwoju Pomorza S.A.	2019-10-01 do 2023-12-31	47 638 952	32 214 992
2.4.2	Budowa gotowości parków naukowo-technologicznych i inkubatorów w Obszarze Metropolitalnym Gdańsk-Gdynia-Sopot do świadczenia nowych lub ulepszonych specjalistycznych usług proinnowacyjnych wraz ze stworzeniem kompleksowej platformy współpracy ⁸⁴	Pomorski Park Naukowo-Technologiczny w Gdyni Partnerzy: Gdański Park Naukowo-Technologiczny , Fundacja Gospodarcza	2017-04-01 do 2023-08-31	3 058 817	2 090 920
2.4.3	Rozwój potencjału PARR S.A. w Słupsku do świadczenia specjalistycznych usług doradczych dla biznesu ⁸⁵	Pomorska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. w Słupsku	2016-11-21 do 2021-08-31	15209618	6 666 386

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z SL

Wsparcie w ramach działania 2.4 objęło różne wymiary działalności IOB:

⁸³ Dalej „Projekt SPEKTRUM”

⁸⁴ Dalej „Projekt Tripolis”

⁸⁵ Dalej „Projekt SIT”

- Przygotowanie i rozwój infrastruktury
 - W projekcie SPEKTRUM (poddziałanie 2.4.1) stworzona została internetowa baza IOB posiadająca wyszukiwarkę specjalistycznych usług doradczych oraz poszczególnych IOB;
 - W projekcie Tripolis (poddziałanie 2.4.2) stworzona została kompleksowa platforma umożliwiająca zarządzanie współpracą oraz zasobami partnerów oraz zakupione wyposażenie sal konferencyjnych, sprzęt komputerowy wraz z oprogramowaniem;
 - W projekcie SIT (poddziałanie 2.4.3) rozbudowano infrastrukturę techniczną Słupskiego Inkubatora Technologicznego, w tym wyremontowano dwa budynki o łącznej powierzchni ok. 1700 m² oraz wyposażono je w najnowszej generacji sprzęt wraz z oprogramowaniem umożliwiające świadczenie usług z zakresu doradztwa technicznego oraz strategicznego.

- Podniesienie kompetencji kadr
 - W projekcie SIT (poddziałanie 2.4.3) zrealizowano szkolenia dla personelu w zakresie potrzebnym do świadczenia specjalistycznych usług doradczych dla przedsiębiorstw. Kadra została przeszkolona w następujących obszarach
 - obsługa systemu fotogrametrycznego;
 - obsługa programu do inżynierii odwrotnej;
 - obsługa programu Solid Edge;
 - szkolenie pilotów dronów (VLOS i BVLOS) oraz pilotowanie maszyn o masie pow. 5 kg;
 - analizy termowizyjne;
 - efektywność energetyczna;
 - W projekcie Tripolis realizowano specjalistyczne szkolenia, staże i studia podyplomowe dla kadry instytucji partnerskich.

- Rozwój oferty usług dla przedsiębiorstw
 - W projekcie SPEKTRUM stworzony został kompleksowy system świadczenia specjalistycznych usług doradczych dla pomorskich MŚP w podejściu popytowym oparty o akredytowane IOB. Usługi dla firm są świadczone w dwóch etapach: preaudytu pozwalającego zdefiniować lub skonkretyzować potrzeby przedsiębiorstwa oraz specjalistycznej usługi doradczej w jednym z ośmiu obszarów:
 - dostosowanie do reżimu sanitarnego;
 - eksport;

- finanse;
 - ICT;
 - marketing;
 - organizacja i zarządzanie;
 - prawno-podatkowe;
 - techniczno-środowiskowe.
- Dzięki realizacji projektu Tripolis oferta instytucji go realizujących poszerzona została o następujące usługi dla firm:
- Pomorski Park Naukowo-Technologiczny:
 - ⇒ Centrum Designu: Design Management: od koncepcji do wdrożenia;
 - ⇒ Informacja patentowa: specjalistyczne usługi badań patentowych i poszukiwań w literaturze patentowej;
 - ⇒ Bio Laboratorium: specjalistyczne usługi badawcze z zakresu technik łączonych analizy chemicznej oraz biotechnologii na indywidualne zapotrzebowanie klienta;
 - Gdański Park Naukowo-Technologiczny
 - ⇒ Laboratorium Wdrożeniowe „Od prototypu do produktu”: usługa doradztwa w zakresie przeprowadzenia firmy przez proces prototypowania i wdrożenia produktu (rozwiązania/projektu technologicznego lub naukowego) na rynek;
 - ⇒ Open-up: usługa doradztwa w procesie wdrożenia pomysłu i doborze narzędzi służących jego rozwojowi;
 - ⇒ Okno na świat Online: usługa doboru szkolenia odpowiedniego dla danego przedsiębiorstwa, w którym pracownicy będą mieli możliwość uczestniczyć online, bez konieczności pokonywania barier geograficznego położenia;
 - ⇒ Global Team Lab: usługa oparta na pozyskiwaniu partnerów do zespołów badawczych oraz integracji regionalnych małych i średnich przedsiębiorstw, korporacji, środowiska naukowego z podmiotami zagranicznymi;
 - Fundacja Gospodarcza
 - ⇒ Multimedialne Centrum HR: usługa doradcza dla firm z obszaru miękkiego HR;

- ⇒ Social Media Planner: usługa w zakresie strategii funkcjonowania firmy w social mediach;
- ⇒ Centrum Innowacyjnych Rozwiązań: usługa w zakresie inicjowania współpracy między firmami.
- W wyniku projektu SIT uruchomiono 9 specjalistycznych usług doradczych dla MSP w zakresie:
 - pomiarów 3D;
 - inżynierii odwrotnej;
 - prototypowania;
 - pomiarów termowizyjnych;
 - efektywności energetycznej;
 - instalacji fotowoltaicznych on-grid, off- grid;
 - zarządzania strategicznego i optymalizacji procesów produkcyjnych;
 - ochrony praw własności intelektualnej dla firm opracowanie strategii zarządzania IP;
 - budowania marki przedsiębiorstwa.

Wsparcie udzielone IOB jest środkiem do celu, jakim jest wzrost konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw. Zatem skuteczność tej interwencji należy rozpatrywać z perspektywy korzyści, jakie odniosły firmy, które skorzystały ze specjalistycznych usług doradczych świadczonych przez wsparte IOB, o czym piszemy na kolejnych stronach.

Wpływ RPO WP na rozwój specjalistycznych usług doradczych w regionie

Wsparcie w ramach działania 2.4 było nastawione na rozbudowanie oferty i poprawę jakości specjalistycznych usług doradczych dla przedsiębiorców oraz dopasowanie usług do potrzeb przedsiębiorców.

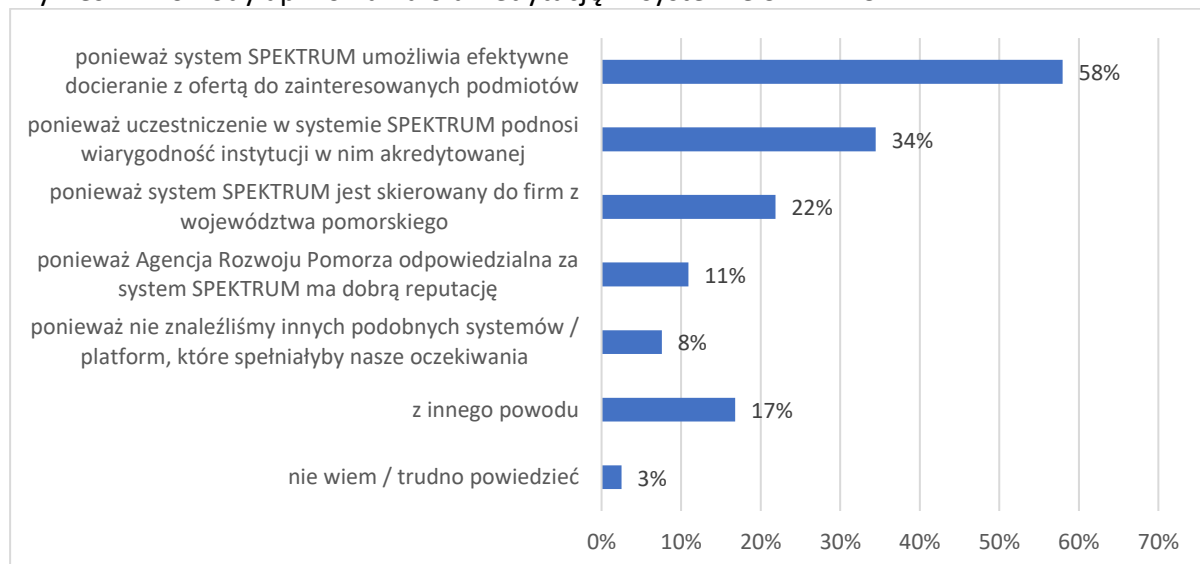
Aby osiągnąć te założenia zastosowane zostały następujące mechanizmy:

- W projektach Tripolis i SIT wprowadzono łącznie 19 nowych specjalistycznych usług doradczych. Usługi zidentyfikowano na podstawie badań potrzeb przedsiębiorców prowadzonych przez beneficjentów przed złożeniem wniosków o dofinansowanie;
- W projekcie SPEKTRUM wprowadzono usługę „preaudytu” pozwalającą na rozpoznanie i usystematyzowanie potrzeb przedsiębiorstwa w zakresie specjalistycznych usług doradczych. Usługa miała formę wywiadu prowadzonego przez konsultanta z przedstawicielem przedsiębiorstwa, złożonego z części formalnej (potwierdzenie spełniania przez firmę warunków otrzymania grantu na usługi) oraz części merytorycznej (określenie potrzeb przedsiębiorstwa w zakresie zakupu specjalistycznych usług doradczych oraz stopnia przygotowania do pozyskania grantu);

- Projekt Tripolis realizowany jest w partnerstwie trzech Instytucji Otoczenia Biznesu, co dzięki usieciowieniu i integracji działań pomaga w poprawie jakości i dostępu do oferty usług dla przedsiębiorstw;
- W ramach projektu Tripolis prowadzony jest bieżący monitoring rynku specjalistycznych usług doradczych w celu jak najskuteczniejszego wspierania potrzeb przedsiębiorców;
- We wszystkich projektach badana jest satysfakcja klientów po skorzystaniu z usług doradczych. W systemie SPEKTRUM badanie to ma charakter ustrukturyzowanej ankiety, którą wypełnia każdy grantobiorca po skorzystaniu z usługi. Wyniki ankiet są podstawą do oceny IOB świadczących usługi.
- Warunkiem znalezienia się w bazie SPEKTRUM było uzyskanie przez daną IOB akredytacji, tzn. zatwierdzenie Instytucji Otoczenia Biznesu jako potencjalnego wykonawcy zawartej w bazie systemu SPEKTRUM specjalistycznej usługi doradczej. Akredytacja IOB potwierdzała, że uprawniony podmiot spełnia określone w projekcie SPEKTRUM wymogi dla wykonawcy usługi oraz wykazał się doświadczeniem w realizacji specjalistycznych usług doradczych dla MSP, tj. potrafi udokumentować, że przedmiot jego działalności jest zgodny z zakresem usługi doradczej, jaką zamierza świadczyć na rzecz MSP. W systemie SPEKTRUM akredytowane zostały 424 podmioty.

W badaniu ilościowym akredytowanych IOB wskazywały one następujące powody, dla których aplikowały o akredytację.

Wykres 41 Powody aplikowania o akredytację w systemie SPEKTRUM



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród IOB akredytowanych w systemie SPEKTRUM (n=119)

Ponadto, akredytowane IOB wskazywały na następujące korzyści ze znalezienia się w systemie SPEKTRUM:

- Większa rozpoznawalność na rynku: Akredytacja zwiększa widoczność i rozpoznawalność firm na rynku, co może przyczynić się do przyciągnięcia większej liczby klientów;
- Pozyskanie nowych klientów: IOB wskazywały, że akredytacja pozwala im na dotarcie do szerszego grona przedsiębiorstw i zdobycie nowych klientów;
- Wiarygodność: Akredytacja w projekcie SPEKTRUM potwierdza kompetencje IOB i pozwala zdobyć zaufanie klientów, co jest kluczowe w branży usług doradczych;
- Korzyść handlowa: Możliwość oferowania bardziej konkurencyjnych cen klientom przyczynia się do wzrostu przychodów i pozyskania nowych zleceń;
- Wsparcie dla firm w nowych obszarach: Projekty dofinansowane pozwalają firmom korzystającym z usług IOB otrzymać wsparcie w postaci usług doradczych obszarach, na które zwykle nie mają dedykowanego budżetu, co nie tylko pozwala im skorzystać z usług, z których w innych warunkach by nie skorzystały, ale również może przyczynić się bardziej efektywnego wykorzystania zasobów.

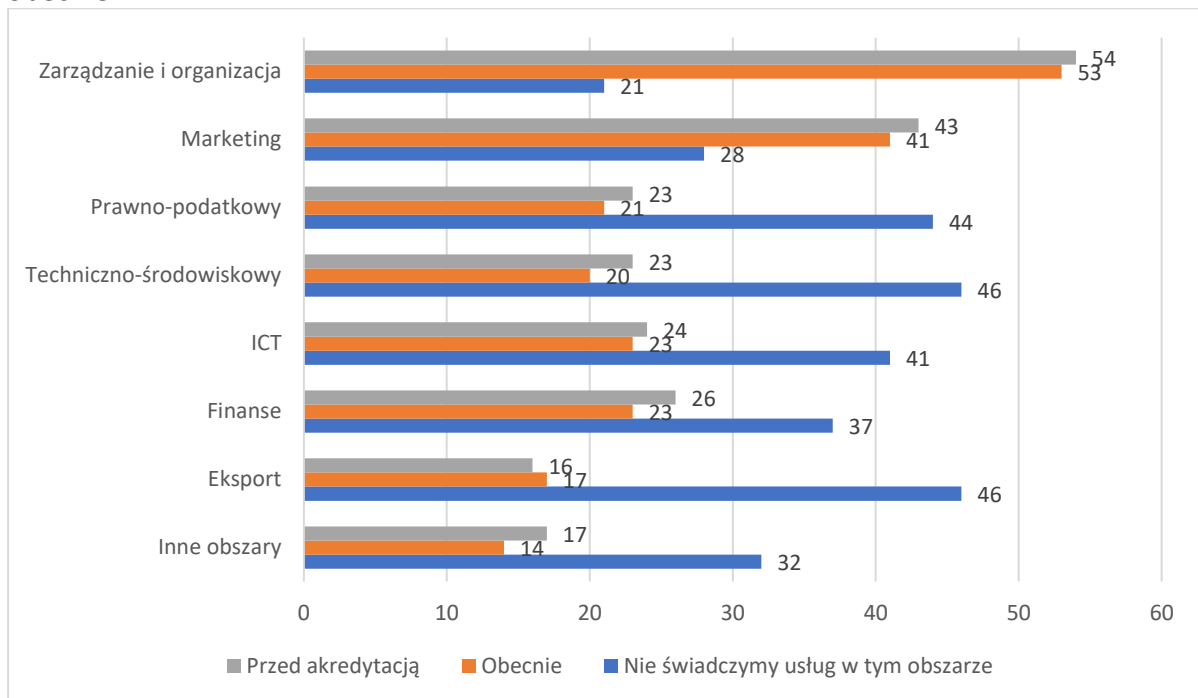
W projekcie SPEKTRUM akredytowane zostały 424 podmioty świadczące usługi doradcze, z czego w poszczególnych obszarach:

- eksport – 37 podmiotów;
- finanse – 85;
- ICT – 88;
- marketing – 157;
- prawo i podatki – 102;
- sanitarne – 8;
- techniczno-środowiskowe – 55;
- zarządzanie i organizacja – 156.

295 podmiotów świadczy usługi w 1 obszarze, 73 – w dwóch, 24 – w trzech, 11 – w czterech, 12 – w pięciu, 5 – w sześciu, 6 – w 7 i jeden podmiot we wszystkich ośmiu obszarach. Trzysta podmiotów akredytowanych w systemie SPEKTRUM ma siedzibę w woj. pomorskim, 124 poza woj. pomorskim.

Jak pokazało badanie ilościowe, akredytowane podmioty w ramach systemu SPEKTRUM zasadniczo świadczyły usługi w tych samych obszarach, co przed udziałem w projekcie.

Wykres 42 Obszary świadczenia usług przed uzyskaniem akredytacji w systemie SPEKTRUM i obecnie



Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet wśród akredytowanych IOB (N=119)

Można zatem wnioskować, że uzyskanie akredytacji i znalezienie się w systemie SPEKTRUM dla IOB było raczej sposobem pozyskiwania nowych klientów niż poszerzenia swojej oferty usługowej. Jednocześnie podaż usług świadczonych przez IOB kształtuje popyt ze strony przedsiębiorców. Specjalistyczne usługi doradcze, dopasowane do potrzeb danej firmy z założenia są kierowane do wąskiej grupy firm o dużym potencjale konkurencyjnym i innowacyjnym. Natomiast większość firm, w szczególności mikro, aby się rozwijać potrzebuje często bardziej standardowego doradztwa w obszarach takich jak zarządzanie, marketing czy finanse.

Zainteresowanie przedsiębiorstw korzystaniem z usług doradczych

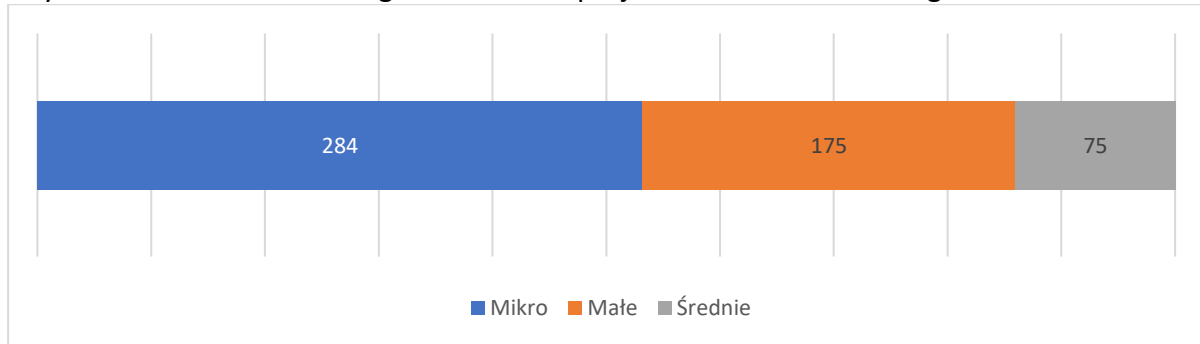
Według stanu na 30 września 2023 z nowych specjalistycznych usług doradczych w projektach Tripolis i SIT skorzystało 251 przedsiębiorstw (197 w projekcie SIT i 54 w projekcie Tripolis).

W ramach obu projektów w dużej mierze z usług korzystały firmy – najemcy powierzchni w Parkach Naukowo-Technologicznych (partnerach projektu Tripolis) i Słupskim Inkubatorze Technologicznym.

W projekcie SPEKTRUM przyznano do tej pory wg stanu na 30 września 2023 623 granty dla 534 firm, z czego 296 grantów dotyczyło usług doradztwa specjalistycznego.

Jak pokazuje poniższy wykres, ponad 50% grantobiorców stanowiły firmy mikro, 1/3 firmy małe i ok. 15% - firmy średnie.

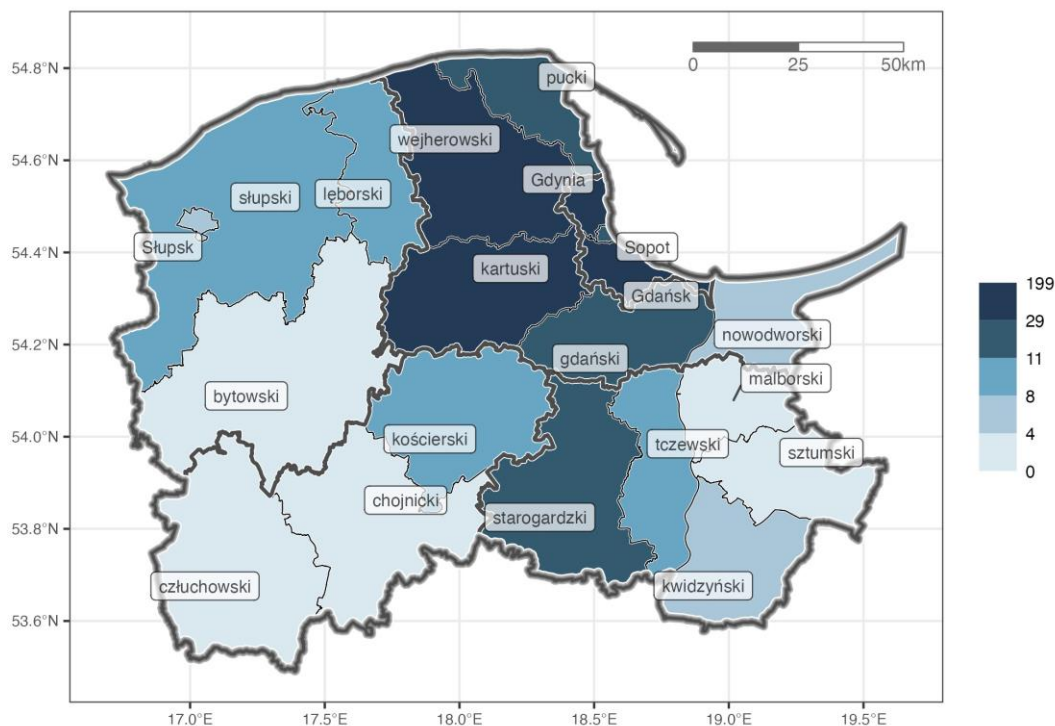
Wykres 43 Struktura w firm grantobiorców projektu SPEKTRUM według wielkości



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych przekazanych przez Zamawiającego

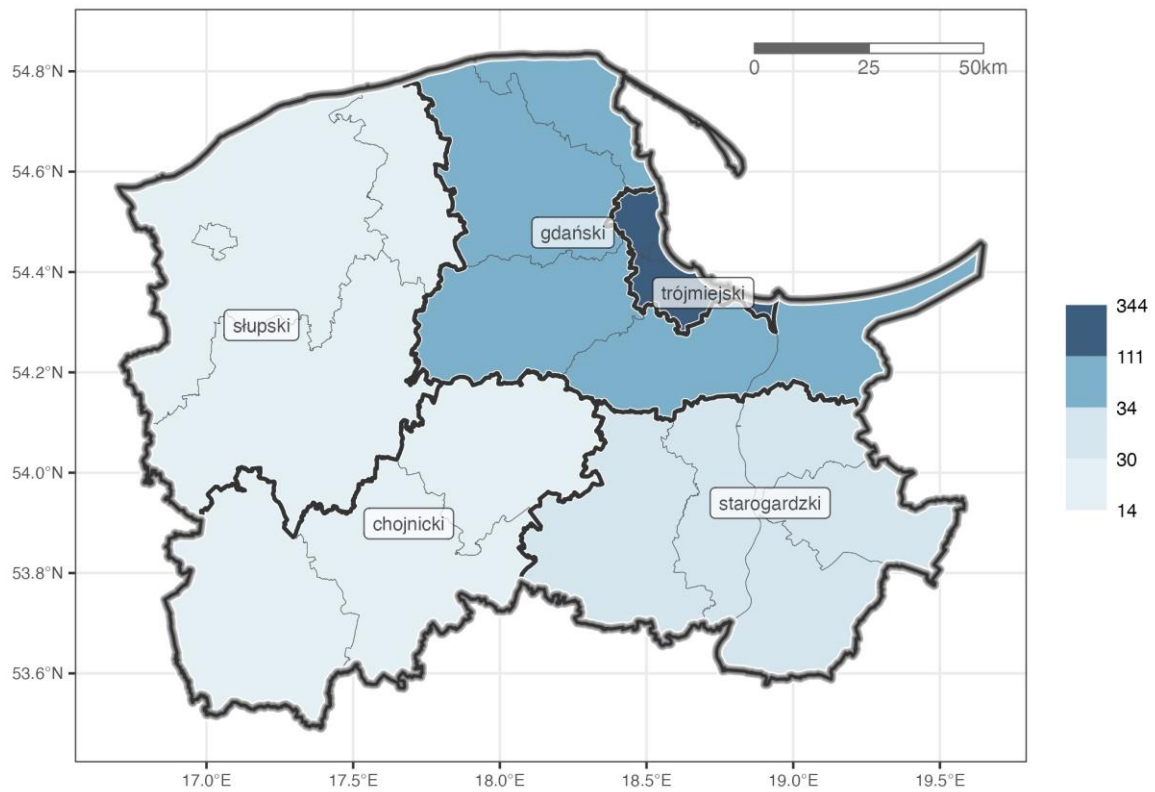
Poniższa mapa prezentuje lokalizacje siedzib grantobiorców. Najwięcej firm (37%) miało siedzibę w Gdańsku. Prawie 2/3 grantobiorców miało siedzibę w samym Trójmieście, a blisko 90% (479 z 534) grantobiorców było zlokalizowanych na terenie Obszaru Metropolitalnego Gdańsk-Gdynia-Sopot. Wśród grantobiorców nie był reprezentowany tylko jeden powiat – człuchowski.

Mapa 9 Rozkład terytorialny grantobiorców projektu SPEKTRUM (dane wg powiatów)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych przekazanych przez Zamawiającego

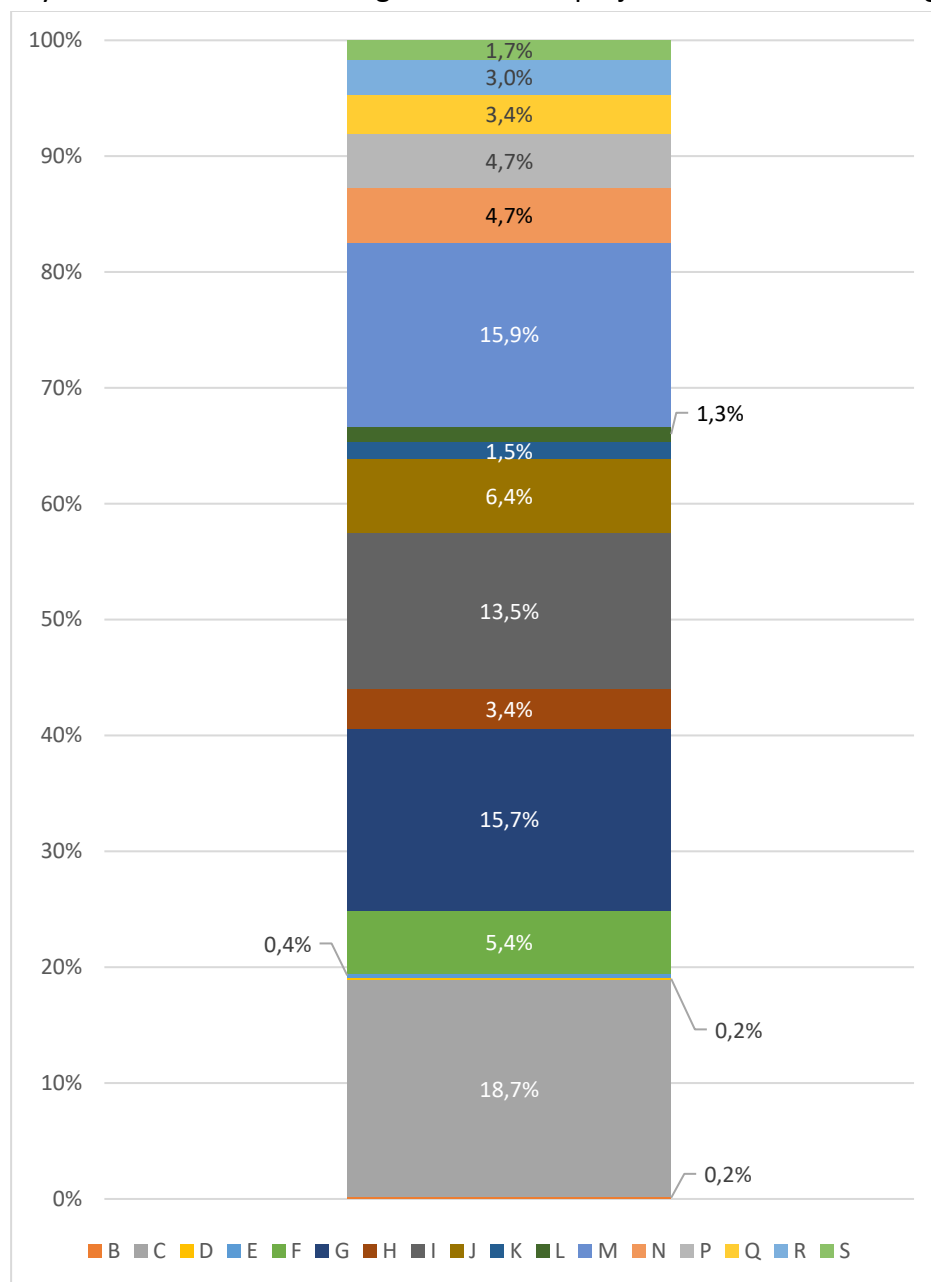
Mapa 10 Rozkład terytorialny grantobiorców projektu SPEKTRUM (dane wg podregionów)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych przekazanych przez Zamawiającego

Wśród grantobiorców najsilniej reprezentowane były branże przetwórstwa przemysłowego (18,7% grantobiorców), działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (15,9%), handlu hurtowego i detalicznego (15,7%) oraz działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi (13,5%).

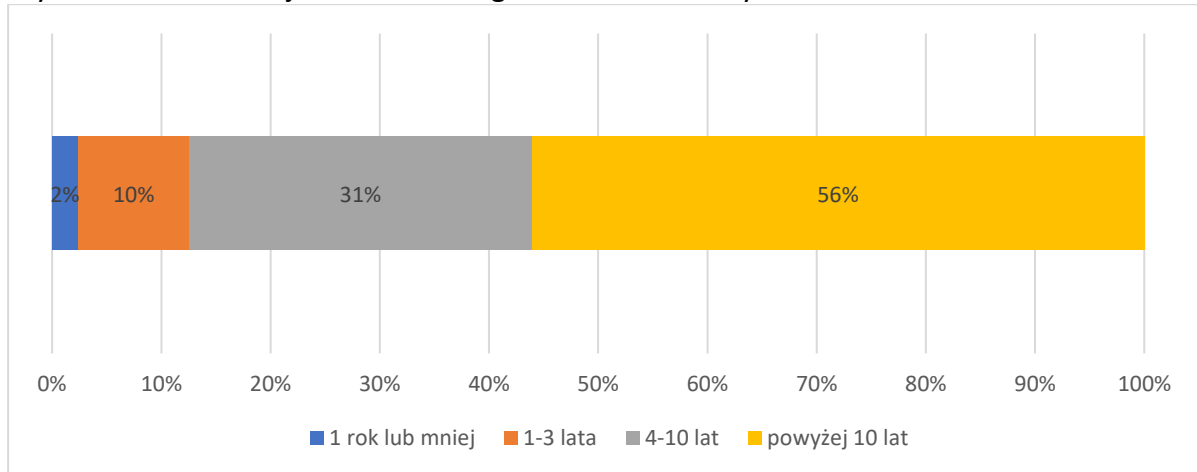
Wykres 44 Struktura w firm grantobiorców projektu SPEKTRUM według sekcji PKD



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych przekazanych przez Zamawiającego

Jak wynika z badania ilościowego na próbie grantobiorców, z grantów na usługi skorzystały głównie firmy doświadczone. Ponad połowa firm (116) funkcjonuje na rynku powyżej 10 lat, a dodatkowe 31% (64 firmy) między 4 a 10 lat. Firmy młodsze niż rok stanowiły jedynie 2% badanych grantobiorców (4 firmy).

Wykres 45 Czas funkcjonowania firm grantobiorców na rynku



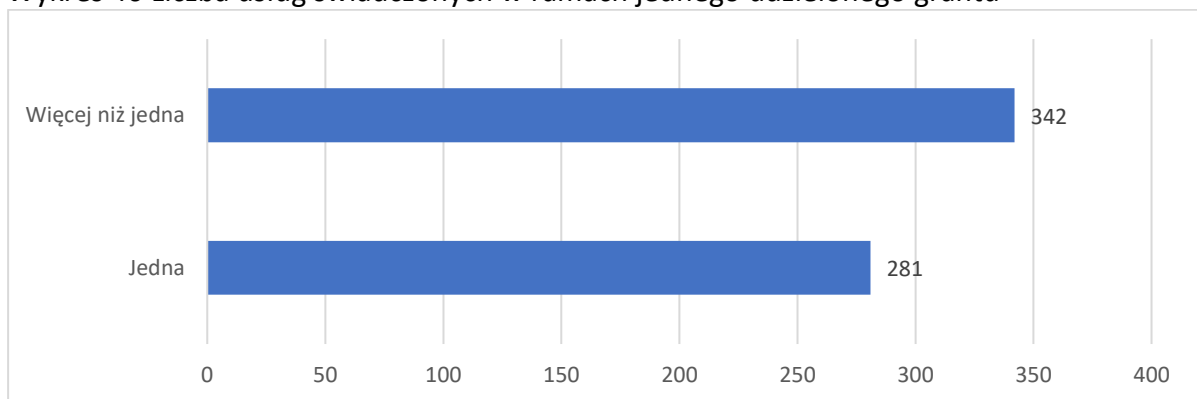
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych wśród grantobiorców (N=207)

Spośród grantobiorców, 469 firm skorzystało z jednego grantu, 65 firm – z więcej niż jednego grantu, z czego dwie firmy otrzymały aż po 6 grantów.

Wysokość grantu wahała się od 1 400 do 171 000 zł. Średnia wysokość grantu wyniosła 30 967,13 zł, a mediana: 24 020,00 zł.

Większość grantobiorców skorzystało w ramach grantu z więcej niż jednej usługi

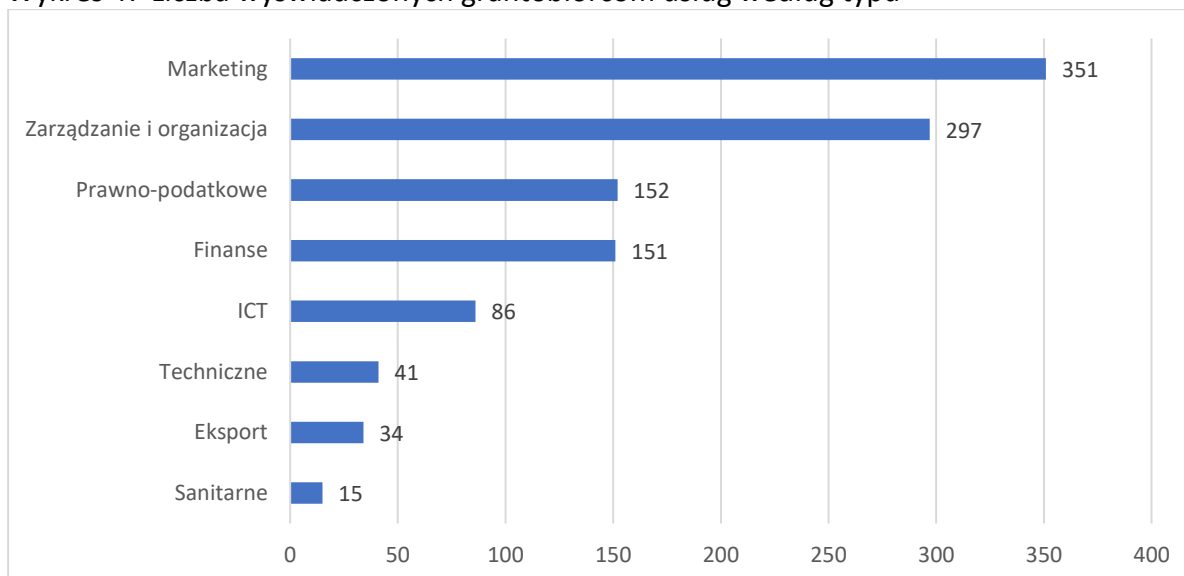
Wykres 46 Liczba usług świadczonych w ramach jednego udzielonego grantu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych przekazanych przez Zamawiającego

Jak pokazuje poniższy wykres, największą popularnością cieszyły się usługi w obszarze marketingu oraz zarządzania i organizacji, najmniejszym – usługi dostosowania do reżimu sanitarnego (przy czym warto zwrócić uwagę, że były to specyficzne usługi związane z pandemią, a w związku z tym ich przydatność była ograniczona czasowo).

Wykres 47 Liczba wyświadczonych grantobiorcom usług według typu

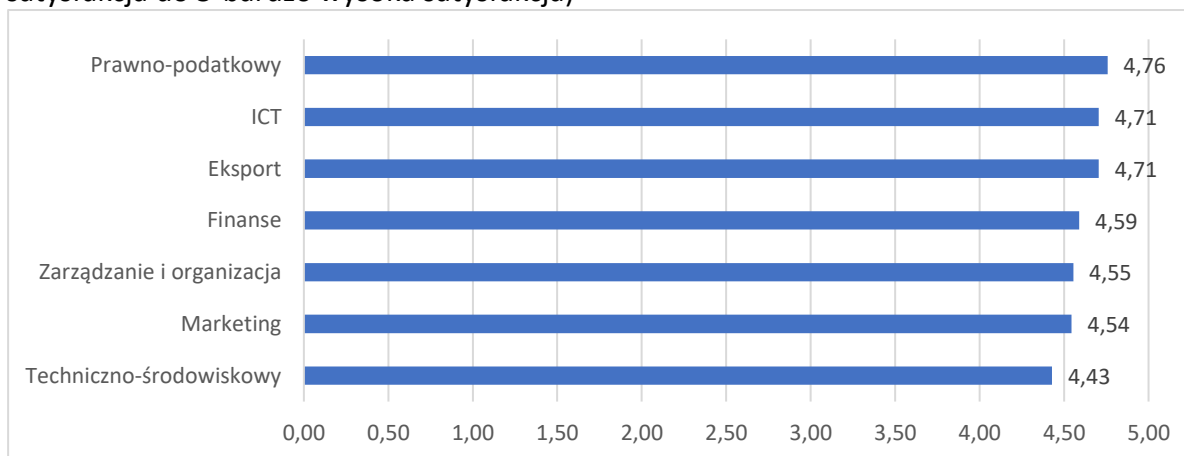


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych przekazanych przez Zamawiającego

Korzyści dla przedsiębiorstw z grantów na specjalistyczne usługi doradcze

Grantobiorcy bardzo wysoko ocenili usługi, jakie otrzymali w ramach systemu SPEKTRUM. Jak pokazuje poniższy wykres, żaden obszar świadczenia usług nie otrzymał średniej oceny niższej niż 4,4 na skali 5-stopniowej.

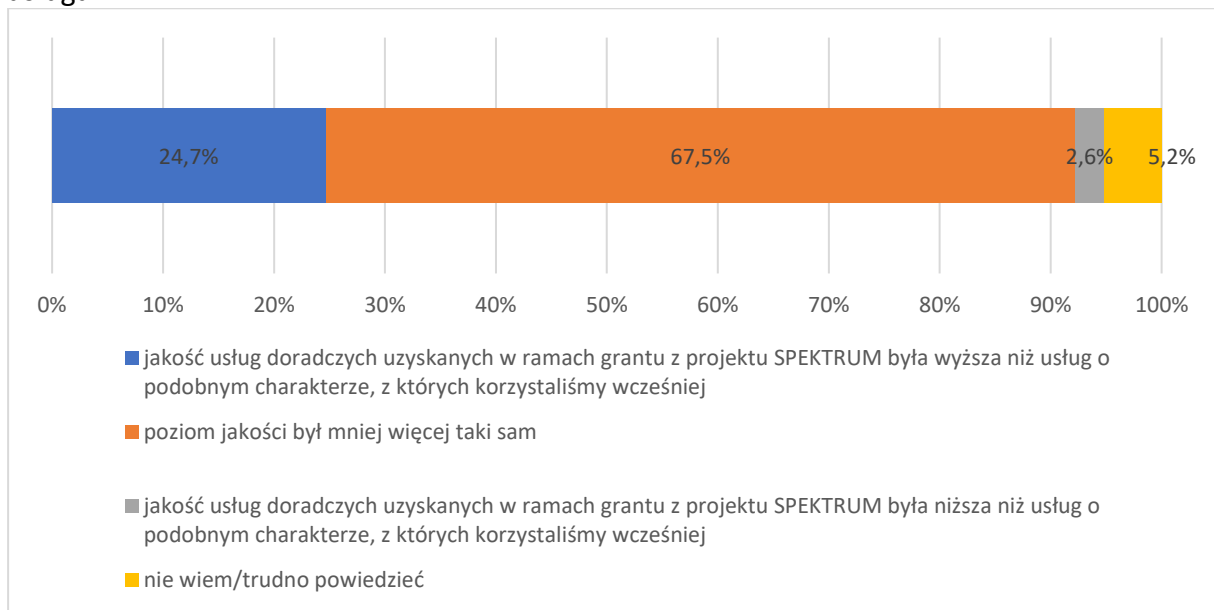
Wykres 48 Średnia ocena satysfakcji z usług w ramach SPEKTRUM (na skali od 1-bardzo niska satysfakcja do 5-bardzo wysoka satysfakcja)



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=207)

Również porównanie usług, jakie grantobiorcy otrzymali w ramach projektu SPEKTRUM wypadło korzystnie. 94% firm oceniło jakość usług, jakie otrzymali od akredytowanych IOB na co najmniej tym samym poziomie, co inne usługi o podobnym charakterze, z jakich korzystali wcześniej, a ¼ firm oceniła tę jakość wyżej.

Wykres 49 Porównanie jakości usług świadczonych w ramach SPEKTRUM z podobnymi usługami



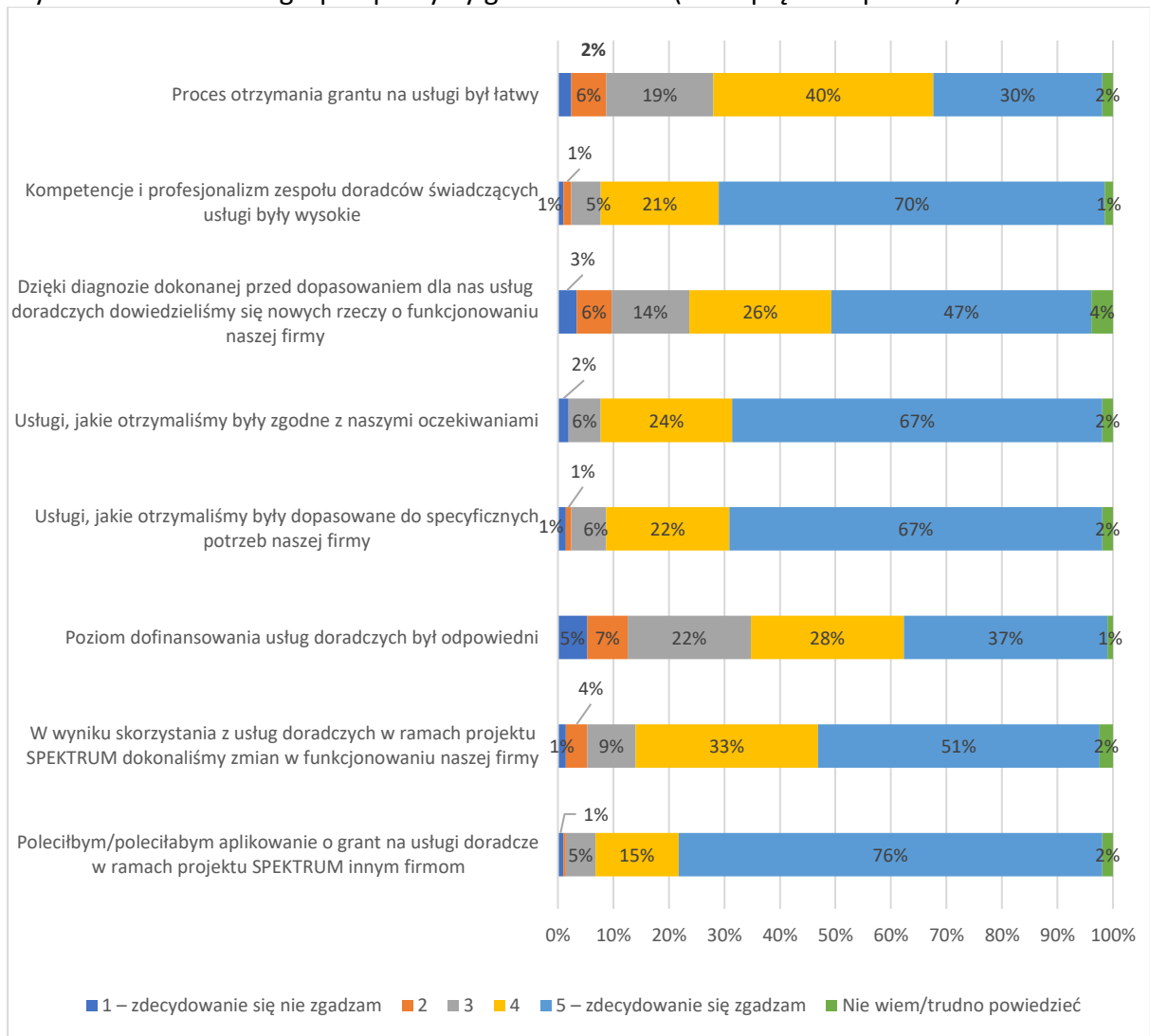
Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=77 – firmy, które korzystały wcześniej z usług doradczych o podobnym charakterze)

Na poniższym wykresie przedstawiona została ocena z perspektywy grantobiorców poszczególnych aspektów usług:

- aplikowanie o grant;
- kompetencje ekspertów świadczących usługi;
- usługa preaudytu;
- poziom zaspokojenia oczekiwań firm względem usług;
- dostosowanie usług do potrzeb;
- poziom dofinansowania;
- wpływ otrzymanych usług na zmiany w firmie.

Wszystkie aspekty otrzymanych usług zostały przez grantobiorców ocenione bardzo pozytywnie. Relatywnie najgorzej grantobiorcy ocenili łatwość procesu otrzymania grantu (8% badanych wskazało, że nie był on łatwy) oraz poziom dofinansowania usług (12% firm nie zgodziło się ze stwierdzeniem, że był on odpowiedni). Ostatecznie jednak ponad 90% firm poleciłoby aplikowanie o grant innym firmom.

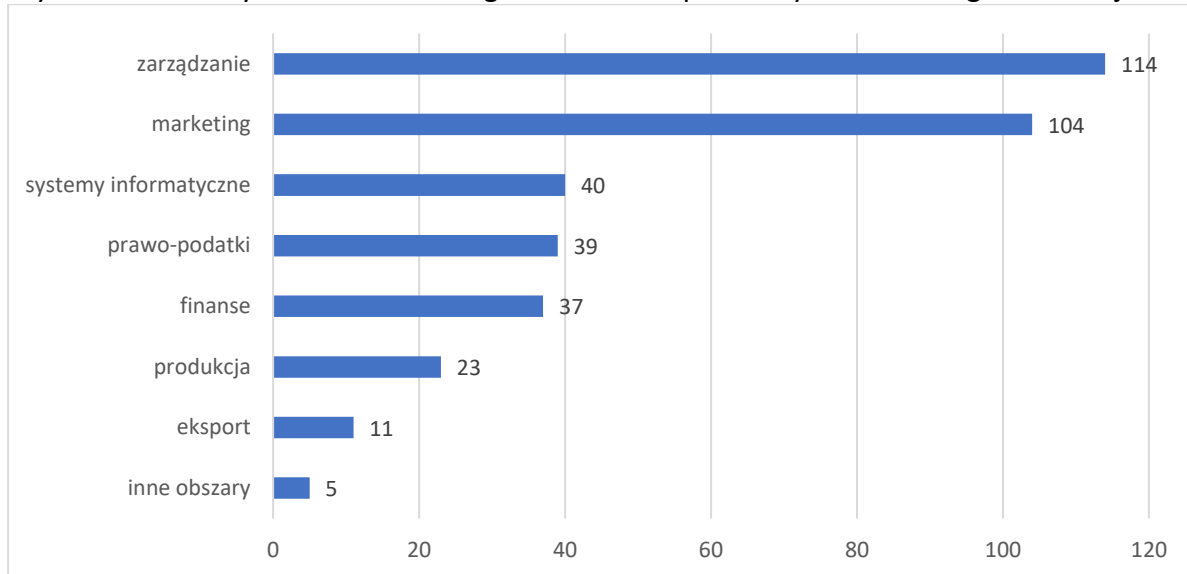
Wykres 50 Ocena usług z perspektywy grantobiorców (skala pięciostopniowa)



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=207)

W wyniku skorzystania z usług w ramach systemu SPEKTRUM najwięcej firm dokonało zmian w obszarze zarządzania i marketingu, co wiąże się z tym, że usługi w tych obszarach były najbardziej popularne.

Wykres 51 Obszary zmian w firmach grantobiorców po skorzystaniu z usługi doradczej



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców (N=207)

W przypadku 60% grantobiorców skorzystanie z usługi doradczej w ramach systemu SPEKTRUM przyczyniło się do wprowadzenia innowacyjnego rozwiązania w firmie. 69% grantobiorców zadeklarowało, że obecnie ich pozycja konkurencyjna jest lepsza niż przed skorzystaniem z usług w ramach SPEKTRUM, żaden z badanych grantobiorców nie zadeklarował pogorszenia się pozycji konkurencyjnej firmy.

Wpływ wsparcia RPO WP na wzmocnienie potencjału IOB do świadczenia specjalistycznych usług doradczych

Potencjał IOB do świadczenia specjalistycznych usług doradczych należy rozpatrywać osobno dla firm i instytucji akredytowanych w systemie SPEKTRUM i osobno dla beneficjentów poddziałań 2.4.2 i 2.4.3.

Jak wynika z badania ilościowego IOB akredytowanych w projekcie SPEKTRUM

- 34% dzięki akredytacji pozyskało nowych klientów;
- 26% zadeklarowało, że dzięki akredytacji wzrósł poziom kompetencji ich pracowników;
- W 27% IOB przychody wzrosły w porównaniu z okresem przed akredytacją;
- 78% planuje pozostać w bazie po zakończeniu projektu.

Ważne jest, aby utrzymywać wsparcie dla wzmocniania potencjału IOB, ponieważ jak wynika z opinii przedstawicieli Instytucji systemu realizacji RPO WP pomorskie IOB wciąż nie mają pełnej zdolności do samofinansowania się. Jednocześnie zapotrzebowanie na usługi doradcze wśród przedsiębiorstw jest nadal wysokie. 45% badanych firm korzystało lub korzysta obecnie z innych usług doradczych, poza systemem SPEKTRUM, a 71% deklaruje korzystanie z takich usług w przyszłości.

Wsparcie w ramach poddziałania 2.4.2 i 2.4.3 otrzymały Instytucje Otoczenia Biznesu o ugruntowanej pozycji i potencjale do świadczenia specjalistycznych usług doradczych na starcie. Zarówno partnerzy Projektu Tripolis (Pomorski Park Naukowo Technologiczny, Gdański Park Naukowo Technologiczny, Fundacja Gospodarcza), jak i Pomorska Agencja Rozwoju Regionalnego/Słupski Inkubator Technologiczny są największymi instytucjami otoczenia biznesu w województwie z dużym doświadczeniem we wspieraniu przedsiębiorstw.

Założeniem projektów było właśnie zwiększanie potencjału już funkcjonujących instytucji do wykorzystania istniejącej infrastruktury, a nie wspieranie nowych IOB i nowej infrastruktury, jak w poprzedniej perspektywie finansowej. Dodatkowo w projekcie Tripolis założono stworzenie partnerstwa obejmującego wiodące IOB w obszarze metropolitalnym. Ostatecznie nie udało się zbudować szerszego porozumienia, partnerstwo objęło 3 podmioty.

W tworzeniu i rozwijaniu ekosystemu wsparcia doradczego dla przedsiębiorstw można zaobserwować dwa podejścia:

- jak najlepsze pokrycie terytorialne instytucjami wspierającymi przedsiębiorców, zapewnienie bliskości IOB dla firm, wspieranie i angażowanie do partnerstw mniejszych IOB spoza obszaru metropolitalnego;
- podejście skupione na wzmocnieniu najsilniejszych IOB w regionie z największym potencjałem do świadczenia usług specjalistycznych.

W przypadku wsparcia w ramach poddziałań 2.4.2 i 2.4.3 wygrało to drugie podejście – postawiono na rozwój oferty usługowej i infrastruktury IOB posiadających na wejściu duży potencjał do świadczenia usług dla firm.

Wszystkie wsparte w ramach poddziałań 2.4.2 i 2.4.3 instytucje dzięki wsparciu wzmocniły swój potencjał w obszarze:

- uruchomienia nowych specjalistycznych usług doradczych i dzięki temu zdobycia nowych klientów;
- wprowadzenia nowych elementów infrastruktury wzbogacających ofertę wsparcia, jakie może być zaoferowane przedsiębiorcom;
- wzrostu kompetencji kadry do świadczenia wyspecjalizowanych usług doradczych;
- nawiązania i utrzymania partnerstwa pozwalającego na sprawne i efektywne gospodarowanie zasobami.

Beneficjenci deklarują, że są w stanie funkcjonować i utrzymywać swoją ofertę specjalistycznych usług doradczych, nawet bez wsparcia zewnętrznego.

Trafność zastosowanych preferencji projektowych

Zgodnie z zapisami SZOOP RPO WP w poddziałaniu 2.4.1 preferowane były projekty:

- wpisujące się w realizację celów Porozumień na rzecz inteligentnych specjalizacji regionu;
- wynikające z upowszechniania podejścia strategicznego (m.in. doradztwo w zakresie wdrażania modeli biznesowych, audyty mające na celu usprawnienie funkcjonowania organizacji).

W projekcie SPEKTRUM zaplanowano promowanie obszarów ISP. Miało to odzwierciedlenie w warunkach konkursu na granty dla MSP oraz w działaniach informacyjno-edukacyjnych kierowanych do firm działających w obszarach ISP.

Upowszechnianie podejścia strategicznego zostało uwzględnione w projekcie na dwa sposoby:

- wprowadzenie preaudytu, pomagającego przedsiębiorcom zdefiniować i skonkretyzować potrzeby w zakresie specjalistycznych usług, tak, aby odpowiadały one na ich konkretne wyzwania i były elementem szerszej strategii rozwoju;
- uwzględnienie w ofercie usług w obszarze zarządzania i organizacji (które były jednymi z najpopularniejszych usług wśród grantobiorców).

W poddziałaniach 2.4.2 i 2.4.3 preferowane były projekty:

- zapewniające kompleksową/zintegrowaną ofertę usług;
- partnerskie, w tym wzmacniające współpracę sieciową;
- wpisujące się w realizację celów Porozumień na rzecz inteligentnych specjalizacji regionu;
- związane z upowszechnianiem technologii i usług cyfrowych;
- uzgodnione w ramach ZPT.

Oba realizowane projekty opracowały i uruchomiły nową ofertę specjalistycznych usług doradczych dostosowaną do potrzeb firm oraz zapewniającą kompleksowe wsparcie funkcjonowania firmy. Partnerstwo i współpraca sieciowa trzech IOB były głównymi wyróżnikami projektu Tripolis realizowane w ramach poddziałania 2.4.2. W projekcie Tripolis zadeklarowano rozszerzenie oferty usług kierowanych do przedsiębiorstw funkcjonujących w obszarach ISP, w szczególności ISP 2 i ISP 4. Z kolei Projekcie SIT wpisujący się w realizację celów Porozumień na rzecz inteligentnych specjalizacji regionu w zakresie „Technologie efektywne w produkcji, przesył, dystrybucji i zużyciu energii i paliw oraz w budownictwie” (ISP 3) oraz z obszaru „Technologii interaktywnych w środowisku nasyconym informacyjnie”(ISP 2). Upowszechnienie technologii cyfrowych było realizowane w projekcie Tripolis poprzez uruchomienie platformy do zarządzania zasobami trzech instytucji

partnerskich biorących udział w projekcie. Z kolei w Projekcie SIT uruchomiono specjalistyczne usługi dla firm oparte o technologie cyfrowe (m.in. pomiary 3D).

6.5.2 Invest in Pomerania i przygotowanie terenów inwestycyjnych

Projekt Invest in Pomerania realizowany w ramach działania 2.5 stanowi kontynuację działań realizowanych w ramach poprzedniej perspektywy finansowej. Całkowita wartość projektu wynosi 123 998 867,67 zł, z dofinansowaniem na poziomie 77,57% (96 187 308,76 zł).

Projekt jest przedsięwzięciem strategicznym wpisanym do RPS Pomorski Port Kreatywności realizującym zobowiązanie SRWP Rozwój systemu obsługi nowych i działających w regionie inwestorów (w tym obsługi przed i poinwestycyjnej). Zgodnie z zapisami RPS, celem projektu jest rozbudowa i zapewnienie ciągłego działania sprawnego systemu obsługi i pozyskiwania inwestycji, obejmującego całe województwo pomorskie. Jest to odpowiedź na zidentyfikowane wyzwania:

- niedostateczna jakość i efektywność oferty inwestycyjnej kierowanej do potencjalnych inwestorów spoza regionu, co ogranicza możliwości inwestowania w sektory o dużym potencjale rozwoju;
- koncentracja większości inwestycji głównie w sektorze usługowym zlokalizowanym w Trójmieście lub jego bezpośrednim otoczeniu;
- brak odpowiednio przygotowanych i skomunikowanych terenów inwestycyjnych poza Trójmiastem;
- brak spójności między ofertą edukacyjną (szczególnie w zakresie szkolenia zawodowego) a potrzebami inwestorów;
- niedostateczna i rozproszona promocja gospodarcza, co wpływa na niską rozpoznawalność Pomorza jako atrakcyjnej lokalizacji do inwestycji.

Projekt Invest in Pomerania objął realizację następujących działań:

- wsparcie dla przedsiębiorców z sektora MŚP w postaci grantów na uzbrojenie terenów inwestycyjnych oraz budowę hal przemysłowych lub logistycznych;
- wsparcie działań miękkich – stypendiów relokacyjnych dla pracowników przedsiębiorstw oraz szkoleń;
- wsparcie dla inwestorów w każdej fazie realizacji inwestycji;
- realizacja kompleksowych działań promocyjno-informacyjnych.

Wsparcie dla potencjalnych inwestorów obejmuje następujące działania:

- na etapie przedinwestycyjnym:
 - przygotowanie pełnego raportu dotyczącego sytuacji gospodarczej regionu oraz jego podregionów, zawierającego analizę wybranych czynników makroekonomicznych, takich jak dostępność pracowników i koszty

zatrudnienia w różnych sektorach, koszty wynajmu i sprzedaży powierzchni biurowych, magazynowych oraz terenów inwestycyjnych, a także liczba lokalnych przedsiębiorstw, które mogą być potencjalnymi partnerami inwestycyjnymi;

- przygotowanie raportu na temat norm prawnych dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce i województwie pomorskim, a także dostępnych form wsparcia dla inwestycji;
 - pomoc w nawiązaniu kontaktu z władzami lokalnymi i potencjalnymi partnerami biznesowymi z regionu;
 - prezentację dostępnych powierzchni biurowych, magazynowych oraz terenów inwestycyjnych;
 - organizację wizyty w regionie;
 - przedstawienie kompleksowej oferty inwestycyjnej dostosowanej specjalnie do potrzeb projektu.
- Na etapie realizacji inwestycji:
 - wsparcie w procesie uzyskiwania niezbędnych pozwoleń i innych działań administracyjnych poprzez wsparcie rzeczownika inwestora;
 - udostępnienie tymczasowej powierzchni biurowej na czas inkubacji inwestycji oraz promocję projektu inwestycyjnego z perspektywy employer branding.
 - Na etapie opieki poinwestycyjnej:
 - przyciąganie pracowników o odpowiednich kwalifikacjach;
 - rozwój biznesu i strategii rozwoju;
 - tworzenie połączeń i wspieranie partnerstw biznesowych;
 - integrację z lokalną społecznością biznesową.

W ramach projektu Invest in Pomerania ze wsparcia doradczego dla inwestorów i potencjalnych inwestorów skorzystało według stanu na 30 września 2023 1016 firm. Zrealizowanych zostało 27 grantów, z czego 19 na uzbrojenie terenów, 3 na stypendia relokacyjne, 5 na szkolenia.

Wsparcie dla potencjalnych inwestorów nie jest w żaden sposób ograniczone branżą, krajem pochodzenia albo wielkością firmy. Natomiast na podstawie analizy potencjału województwa, rynku krajowego i rynków światowych, możliwości inwestycyjnych poszczególnych sektorów identyfikowane są sektory priorytetowe, do których działania promocyjne kierowane są w szczególności. Z branżą i wielkością firmy związany jest natomiast zakres wsparcia, jakiego potrzebują inwestorzy. Wielkie i zaawansowane inwestycje są bardziej skomplikowane, a co za tym idzie wiążą się z większymi wyzwaniem. Duże firmy produkcyjne korzystają zatem z szerszego zakresu wsparcia na każdym etapie

inwestycji. Na drugim biegunie znajdują się firmy IT (np. niewielkie software house'y, dla których często jedynym wyzwaniem jest rejestracja firmy, obecnie nie potrzebują one w zasadzie nawet powierzchni biurowej. Te firmy potrzebują wsparcia inwestycyjnego w najmniejszym zakresie.

Wydarzenia o charakterze gospodarczym w ramach Invest in Pomerania i korzyści z udziału

Organizacja wydarzeń promocyjnych i udział przedstawicieli Agencji Rozwoju Pomorza w wydarzeniach o charakterze gospodarczym jest jedną z ważnych aktywności realizowanych w ramach przedsięwzięcia Invest in Pomerania. Przedstawiciele Agencji Rozwoju Pomorza oraz firm – inwestorów lub potencjalnych inwestorów wzięli udział łącznie w 368 wydarzeniach o charakterze krajowym i 82 o charakterze międzynarodowym. Jest to liczba wyższa od wskaźnika założonego we Wniosku o dofinansowanie, gdzie założono udział w 275 wydarzeniach krajowych i 52 wydarzeniach zagranicznych.

Wśród wydarzeń krajowych znalazły się:

- 102 seminaria i szkolenia
Tematyka szkoleń i seminariów dotyczyła przede wszystkim zagadnień związanych z prowadzeniem biznesu (np. aspektów prawnych), funkcjonowania konkretnych sektorów (np. automotive, offshore, energetyka wiatrowa), współpracy międzynarodowej z konkretnymi krajami;
- 81 konferencji,
w tym konferencje takie, jak Infoshare, konferencja Związku Liderów Sektora Usług Biznesowych, Europejskie Forum Nowych Idei, Europejski Kongres Gospodarczy;
- 78 spotkań z polskimi przedsiębiorcami,
w tym spotkania przedsiębiorców z konkretnych branż (Business Services Sector, branża HR, spotkania z inwestorami, spotkania z władzami regionu);
- 65 targów i innych wydarzeń o charakterze promocyjnym,
w tym targi branżowe (branża IT, transportowa, energetyczna, offshore), targi pracy;
- 20 gal
w tym Gale Związku Liderów Sektora Usług Biznesowych, Gale Outsourcing Stars, Gala PAIH, Gala 10-lecia Invest in Pomerania;
- 18 spotkań z delegacjami zagranicznymi, z krajów takich, jak Niemcy, Holandia, Chiny, Nigeria, Dania, Kanada;
- 4 inne wydarzenia (spotkania Izb Handlowych, spotkanie regionów, business mixer).

55 z tych wydarzeń odbyło się w formie on-line (w czasie pandemii), a 5 w formule hybrydowej.

Wśród wydarzeń o charakterze międzynarodowym znalazło się:

- 36 konferencji,
w tym konferencje branżowe IT, sektora offshore, sektora energetycznego;
- 25 targów i innych wydarzeń promocyjnych,
w tym targi technologiczne, zielonych technologii, branży logistycznej, nieruchomości;
- 16 seminariów;
przede wszystkim dotyczących współpracy gospodarczej pomiędzy Polską a innymi krajami
- 5 misji gospodarczych (do Chin i Tajwanu, USA, Zjednoczonych Emiratów Arabskich i Japonii).

43 wydarzenia odbyły się w Europie, 7 w USA i 3 w Azji. 24 wydarzenia odbyły się w formule on-line.

Z perspektywy przedstawicieli beneficjenta korzyścią z udziału w wymienionych powyżej wydarzeniach jest poza realizacją celów przedsięwzięcia Invest in Pomerania, przede wszystkim poszerzenie sieci kontaktów i docieranie z ofertą do szerszej grupy potencjalnych inwestorów, ale również okazja do znajdowania inspiracji do przyszłych działań i wsłuchiwanie się w potrzeby firm.

„Bierzemy udział w wielu wydarzeniach w roku, stykamy się z tysiącami ludzi. Każde spotkania, każda konwersacja do czegoś nas inspiruje, analizę potrzeb można powiedzieć prowadzimy permanentnie” (przedstawiciel Invest in Pomerania).

Korzyści z udziału w wydarzeniach dla przedsiębiorstw mogą być wymierne, jednak przy tym są trudne do skwantyfikowania. Nie były prowadzone statystyki mierzalnych efektów udziału firm w targach, konferencjach czy misjach gospodarczych, np. czy udział w danym wydarzeniu przełożył się na pozyskanie nowych partnerów biznesowych lub kontrahentów. Jednocześnie często te trudno mierzalne korzyści, jak zdobycie nowej wiedzy czy nawiązanie kontaktów wspomagają wzrost pozycji konkurencyjnej firm na rynku.

Zainteresowanie działaniami miękkimi w ramach Invest in Pomerania

W ramach Invest in Pomerania realizowane były dwa rodzaje działań miękkich:

- Stypendia relokacyjne dla nowo zatrudnionych pracowników relokowanych spoza województwa pomorskiego;
- Szkolenia dla operatorów specjalistycznego sprzętu oraz w obszarze ICT.

Stypendia relokacyjne

Na konkurs na stypendia relokacyjne przeznaczona była kwota 1,5 mln zł (odpowiadająca 150 stypendiom po 10 tys. zł każde), natomiast nie spotkał się on z oczekiwanym zainteresowaniem potencjalnych wnioskodawców.

Ostatecznie przyznano tylko trzy granty na stypendia, które otrzymały dwa podmioty:

- Billwerk sp. z o.o.;
- Puckie Zakłady Mechaniczne AMEX sp. z o.o.

łącznie przyznały one pracownikom 10 stypendiów relokacyjnych (Billwerk – 2, AMEX – 8).

Szkolenia

Uruchomiony został projekt „Invest in Pomerania Academy”, w ramach którego Agencja Rozwoju Pomorza uruchomiła konkursy grantowe dla firm szkoleniowych na realizację szkoleń w branży IT i operatorów sprzętu specjalistycznego w branży logistycznej. Te dwie branże zostały wyselekcjonowane ze względu na duże zapotrzebowanie na rynku na specjalistów IT oraz specjalistów sektora logistyki.

Założeniem „Invest in Pomerania Academy” było przeszkolenie:

- 500 osób w czterech zakresach tematycznych: Junior Java Developer, Junior Front-end Developer, Junior Data Scientist, Junior .NET/C# Developer;
- 260 osób w zawodach operator ciągnika terminalowego, operator żurawia samojezdnego, operator suwnic specjalizowanych RTG, operator żurawia wieżowego, operator reach stacker, operator żurawia pływającego/pokładowego.

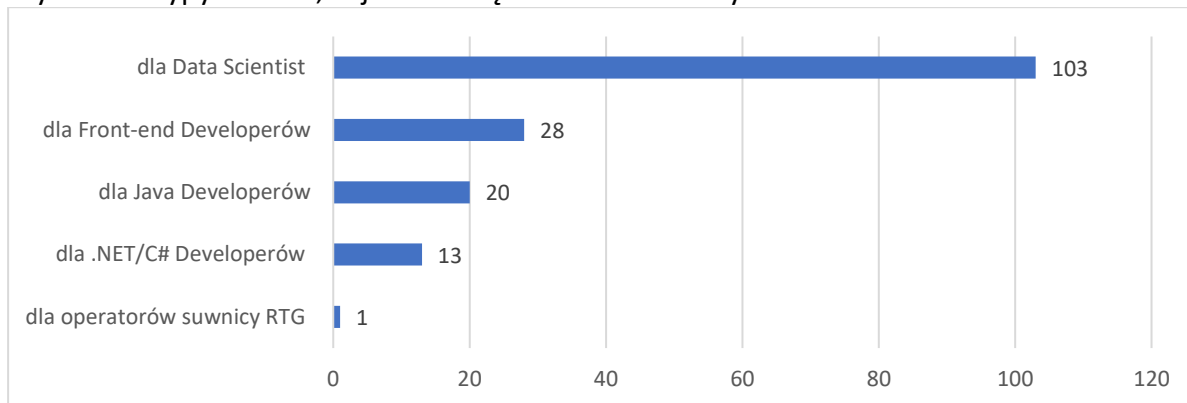
W obu przypadkach firmy – grantobiorcy musieli zadeklarować, że 50% przeszkolonych osób znajdzie pracę w województwie pomorskim w trakcie trwania szkolenia lub w okresie 6 miesięcy od zakończenia szkolenia na stanowisku związanym z tematem szkolenia. Jak wynika z deklaracji grantobiorców osiągnięcie tego wskaźnika może stanowić trudność.

W ramach Invest in Pomerania granty na szkolenia otrzymało 5 podmiotów:

- SDA sp. z o.o.;
- Pomorska Fundacja Incjatyw Gospodarczych;
- Infoshare Academy sp. z o.o.;
- Kruszewscy BIZ sp. z o.o.sp.k;
- Centrum Nowych Kompetencji sp. z o.o.

W badaniu ilościowym uczestników szkoleń wzięło udział 165 osób. Prawie wszyscy z nich wzięli udział w szkoleniach dla Data Scientist i programistów.

Wykres 52 Typy szkoleń, w jakich wzięli udział uczestnicy

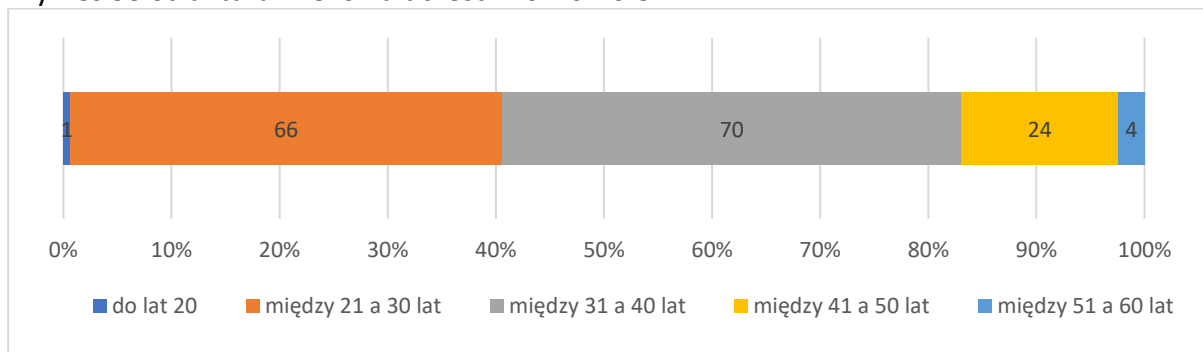


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CAWI uczestników szkoleń (N=165)

Wśród badanych uczestników szkoleń 61% stanowili mężczyźni. Należy przypuszczać, że w całej populacji uczestników szkoleń ten odsetek był jeszcze wyższy, ponieważ w badaniu wzięli udział w zasadzie tylko uczestnicy szkoleń w zakresie programowania (badanie było realizowane techniką CAWI, naturalnie jest to technika bliższa osobom związanym z branżą IT, osoby pracujące bądź szukające zatrudnienia w branży logistycznej prawdopodobnie w mniejszym stopniu korzystają z Internetu niż programiści), a wśród osób potencjalnie zainteresowanych specjalistycznymi szkoleniami zawodowymi w branży logistycznej mężczyźni stanowiliby jeszcze wyższy odsetek.

W województwie pomorskim mieszkało 80% uczestników szkoleń. Zdecydowana większość z nich była w wieku między 21 a 40 lat.

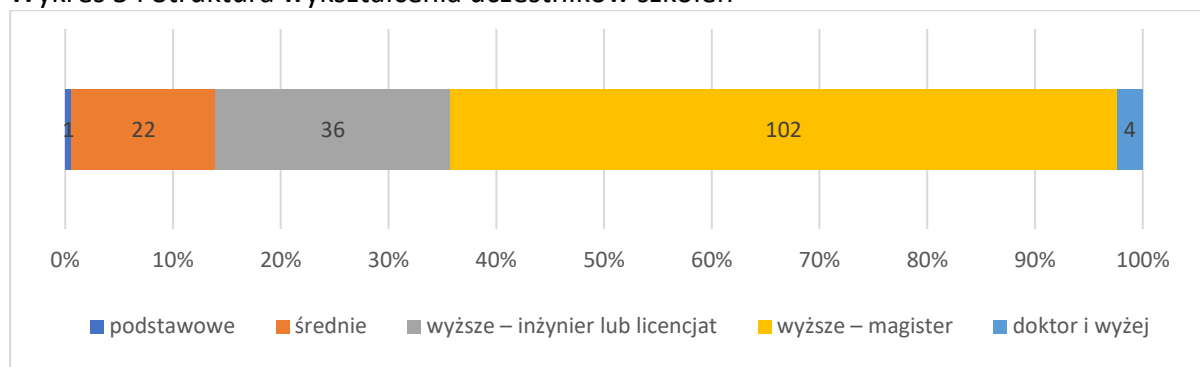
Wykres 53 Struktura wiekowa uczestników szkoleń



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród uczestników szkoleń (N=165)

Wśród uczestników szkoleń zdecydowanie przeważały osoby z wykształceniem wyższym (przy czym warto pamiętać, że w próbie znaleźli się prawie wyłącznie uczestnicy szkoleń w obszarze programowania).

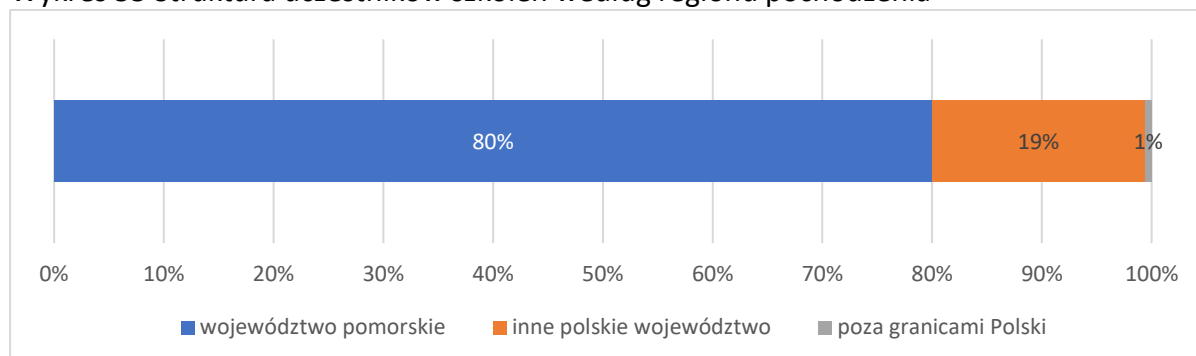
Wykres 54 Struktura wykształcenia uczestników szkoleń



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród uczestników szkoleń (N=165)

Zdecydowana większość badanych uczestników szkoleń pochodziła z województwa pomorskiego. Wśród 32 uczestników, którzy pochodzili z innych województw 7 pochodziło z województwa mazowieckiego, a po 5 – z dolnośląskiego, wielkopolskiego i zachodniopomorskiego.

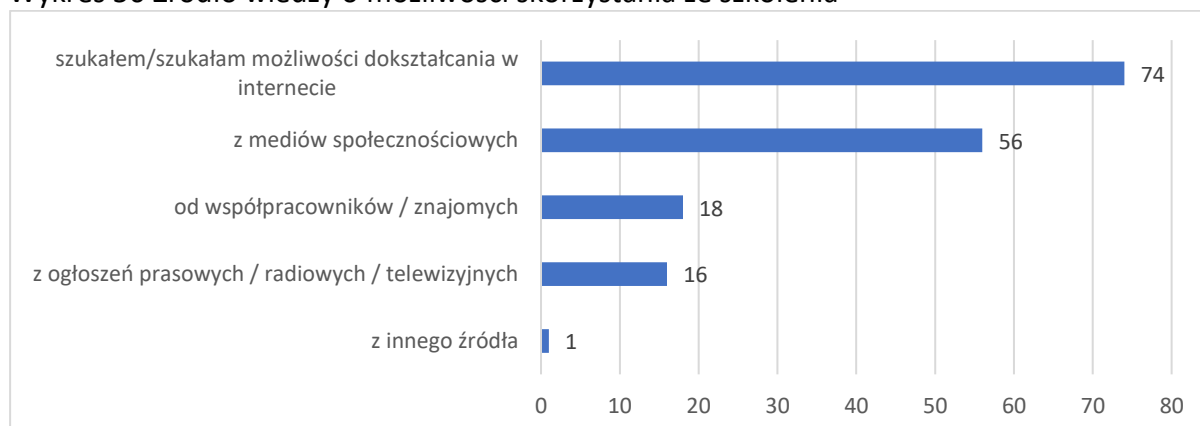
Wykres 55 Struktura uczestników szkoleń według regionu pochodzenia



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród uczestników szkoleń (N=165)

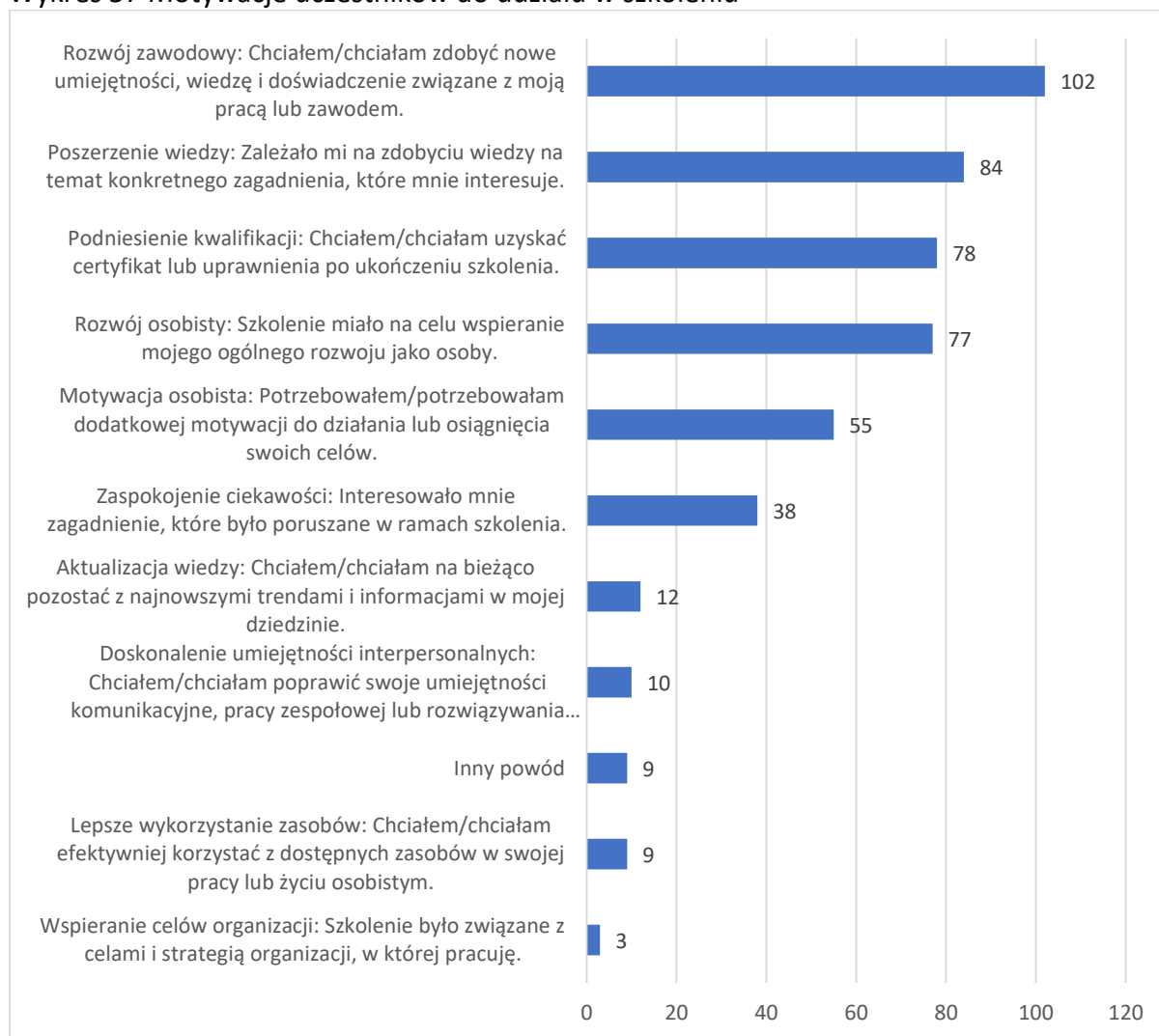
Większość uczestników szkoleń sama szukała możliwości doksztalcenia w Internecie, a do udziału w szkoleniu motywowała ich przede wszystkim chęć rozwoju zawodowego.

Wykres 56 Źródło wiedzy o możliwości skorzystania ze szkolenia



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród uczestników szkoleń (N=165)

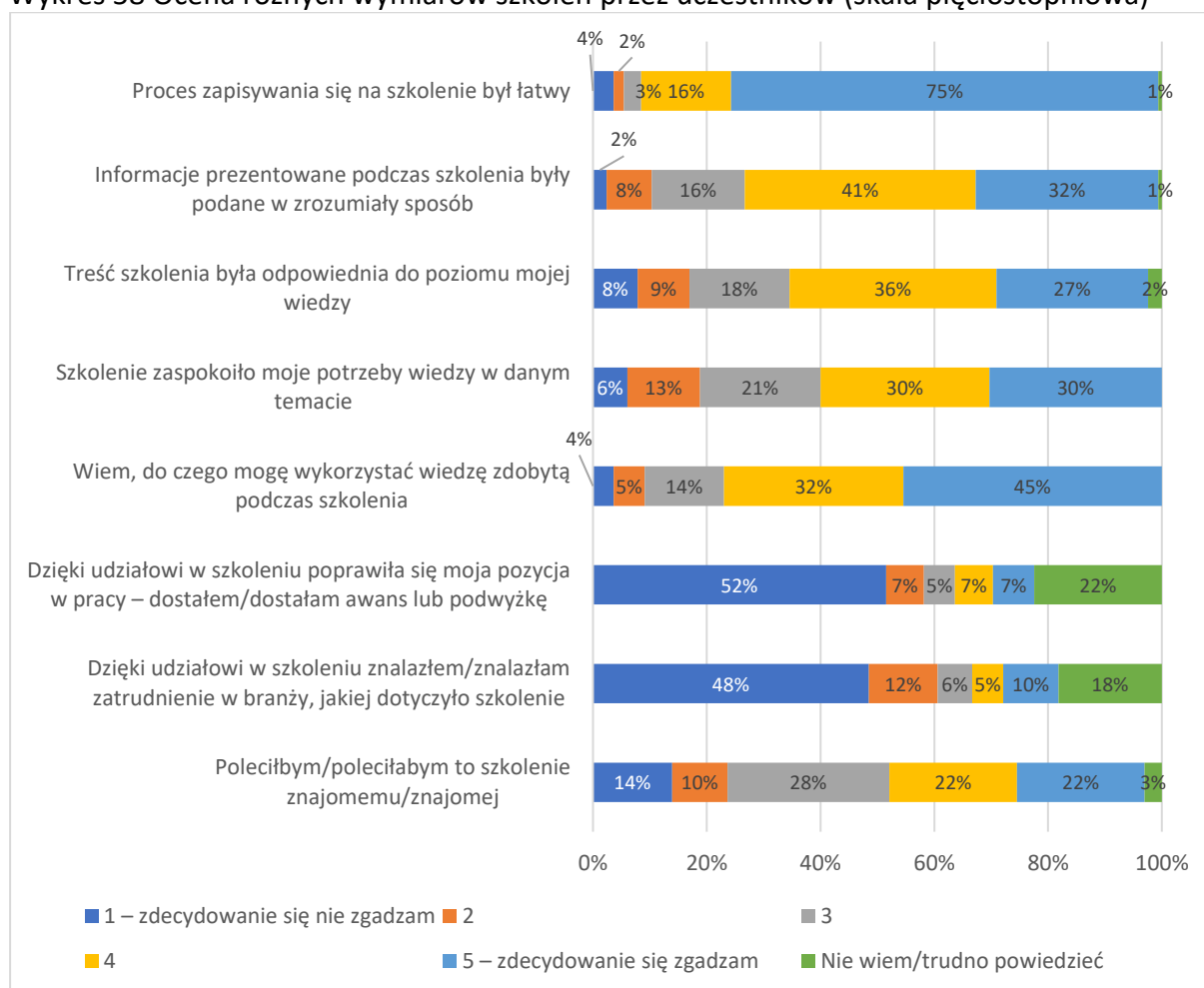
Wykres 57 Motywacje uczestników do udziału w szkoleniu



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród uczestników szkoleń (N=165)

Uczestnicy szkoleń bardzo dobrze ocenili proces zapisywania się na szkolenie oraz jego treść merytoryczną. Znacznie gorzej wypadła ocena przydatności szkoleń do poprawy sytuacji zawodowej bądź znalezienia zatrudnienia w branży, jakiej dotyczyło szkolenie. Jedynie 14% uczestników zadeklarowało, że ich pozycja w pracy się poprawiła dzięki udziałowi w szkoleniu, a tylko 15% znalazło dzięki szkoleniu nowe zatrudnienie.

Wykres 58 Ocena różnych wymiarów szkoleń przez uczestników (skala pięciostopniowa)



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród uczestników szkoleń (N=165)

Potencjał terenów inwestycyjnych uzbrojonych dzięki wsparciu RPO WP

W ramach działania 2.5 realizowanych było 5 dużych projektów polegających na uzbrojeniu terenów inwestycyjnych. Podstawowe informacje o projektach prezentuje poniższa tabela.

Tabela 41 Projekty wsparte w ramach działania 2.5

Tytuł projektu	Beneficjent	Okres realizacji	Wartość projektu (1) i wartość dofinansowania (2) [PLN]	Powierzchnia uzbrojonych terenów – wartość docelowa	Liczba inwestycji zlokalizowanych na uzbrojonych terenach – wartość docelowa
Uzbrojenie terenów inwestycyjnych na terenie Gminy Słupsk – Płaszewko Etap II i część Etapu III	Gmina Słupsk	2019-07-11 do 2020-12-03	1. 7 452 197,34 2. 3 320 309,41	15,28 ha	10
Przygotowanie terenów Pomorskiego Centrum Inwestycyjnego (PCI)	Gdańska Agencja Rozwoju Regionalnego Sp. z o.o.	2019-07-12 do 2020-09-14	1. 17 378 863,86 2. 2 992 072,21	5,29 ha	2
Przygotowanie terenów Pomorskiego Centrum Inwestycyjnego (PCI) - etap II	Gdańska Agencja Rozwoju Regionalnego Sp. z o.o.	2020-02-10 do 2021-12-27	1. 12 193 971,21 2. 3 304 531,14	5 ha	2
Kompleksowe przygotowanie terenów inwestycyjnych pod działalność przemysłowo-usługową w Rumi	Rumia Invest Park Sp. z o.o.	2019-07-12 do 2020-07-01	1. 22 740 383,67 2. 6 472 340,88	8,89 ha	4
Uzbrojenie terenów inwestycyjnych na terenie Gminy Pruszcz Gdański	Polhoz Sp. z o.o.	2021-01-15 do 2023-02-17	1. 4 548 876,87 2. 1 492 792,54	5,3 ha	3

Tytuł projektu	Beneficjent	Okres realizacji	Wartość projektu (1) i wartość dofinansowania (2) [PLN]	Powierzchnia uzbrojonych terenów – wartość docelowa	Liczba inwestycji zlokalizowanych na uzbrojonych terenach – wartość docelowa
przez Polhoz szansą na rozwój przedsiębiorczości.					

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

W warunkach zrealizowanych projektów nie występowały ograniczenia dotyczące branży potencjalnych inwestorów. Preferowane, ale nie wymagane były ISP. Inwestorzy, którzy zlokalizowali się na uzbrojonych terenach inwestycyjnych reprezentują przede wszystkim branżę produkcyjną, transportową i logistyczną. Jak wynika z wywiadów z beneficjentami ograniczeniem utrudniającym komercjalizację uzbrojonych terenów była konieczność komercjalizacji ich na rzecz MŚP. W niektórych projektach, mimo intensywnej promocji, beneficjenci mają problem z realizacją wskaźnika komercjalizacji, a beneficjent Rumia Invest Park rozwiązał wręcz umowę na realizację drugiego etapu projektu, ponieważ pojawił się chętny inwestor, nie spełniający jednak definicji MŚP.

W ramach projektu Invest in Pomerania zrealizowanych zostało dodatkowo 19 grantów na uzbrojenie terenów na własne potrzeby grantobiorców o łącznej powierzchni 28,5 ha.

Wśród grantobiorców były 2 firmy mikro, 8 firm małych i 9 firm średnich. Grantobiorcy byli zlokalizowani w następujących powiatach:

- Miasto Gdańsk – 3 grantobiorców;
- Miasto Gdynia – 1 grantobiorca;
- bytowski – 5 grantobiorców;
- kartuski – 3 grantobiorców;
- gdański – 2 grantobiorców;
- kościerski – 2 grantobiorców;
- wejherowski – 2 grantobiorców;
- człuchowski – 1 grantobiorca.

Grantobiorcy reprezentowali następujące branże:

- produkcja wyrobów z tworzyw sztucznych;
- produkcja konstrukcji metalowych;
- kucie, prasowanie, wyłaczanie i walcowanie metali; metalurgia proszków;
- obróbka metali;

- produkcja maszyn dla rolnictwa i leśnictwa;
- produkcja pozostałych części i akcesoriów do pojazdów silnikowych, z wyłączeniem motocykli;
- produkcja statków i konstrukcji pływających;
- produkcja mebli kuchennych;
- produkcja pozostałych mebli;
- roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych;
- sprzedaż hurtowa maszyn wykorzystywanych w górnictwie, budownictwie oraz inżynierii lądowej i wodnej;
- sprzedaż hurtowa pozostałych maszyn i urządzeń;
- sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana;
- sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana;
- sprzedaż detaliczna prowadzona przez domy sprzedaży wysyłkowej lub Internet;
- przeładunek towarów;
- przeładunek towarów;
- wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi;
- badania naukowe i prace rozwojowe w dziedzinie pozostałych nauk przyrodniczych i technicznych.

Efektywność realizacji Invest in Pomerania w formie kompleksowego i skoordynowanego przez Samorząd Województwa przedsięwzięcia strategicznego

Przedsięwzięcie strategiczne Invest in Pomerania stanowi kontynuację i rozszerzenie działań realizowanych w perspektywie 2007-2013. Projekt jest realizowany w formie dużego projektu systemowego składającego się ze wsparcia w różnych obszarach prowadzących do osiągnięcia jednego celu: zwiększenia atrakcyjności inwestycyjnej województwa pomorskiego. Efektywność realizacji projektu w takiej formule należy ocenić pozytywnie.

- Po pierwsze w jednym projekcie systemowym zaadresowane zostały różne elementy wsparcia rozwoju inwestycji w województwie, odpowiadające na różne potrzeby przedsiębiorców: uzbrajanie terenów inwestycyjnych, wsparcie dla inwestorów zewnętrznych na różnych etapach inwestycji, rozwój kompetencji kadr mogących zasilać zasoby kadrowe potencjalnych inwestorów;
- Po drugie realizacja projektu w takiej formule przez jedną instytucję pozwalała na zebranie wszystkich działań i know how pod jednym „parasolem” i dzięki temu na dostosowywanie działań do bieżących wyzwań i potrzeb ich odbiorców i bardziej

elastyczne reagowanie na ewentualne zmiany w projekcie i w otoczeniu zewnętrznym projektu;

- Po trzecie wszystkie środki zostały zakontraktowane i nie powinno być problemów z osiągnięciem wskaźników, zarówno programowych dla PI 3a, jak i specyficznych wskaźników projektowych. Poza realizacją wskaźników programowych udało się również zrealizować założenia RPS zakładały, że Invest in Pomerania przyczyni się do awansu województwa pomorskiego do 2020 r. do pierwszej szóstki regionów o największej liczbie bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz do utworzenia 5000 etatów pracy w przyłączonych w tym okresie inwestycjach;
- Po czwarte dzięki ciągłości działań prowadzonych od kilkunastu lat przez jedną instytucję i doświadczeniom zespołu udało się wypracować najbardziej efektywne mechanizmy działania.

„To nie jest tak, żebyśmy od razu zaczęli nie wiadomo jak wielki projekt. Nie, to było takie małymi krokami. Ta kompetencja się zbudowała, pewne postawy współpracy się wytworzyły i teraz chociażby metody zostały opracowane. Oczywiście twórczo rozwijamy, aktualizujemy sposób kreatywny itd. Permanentnie zwiększamy naszą efektywność działania.” (Przedstawiciel Invest in Pomerania).

Podejście systemowe do wspierania obszaru atrakcyjności inwestycyjnej województwa ma więcej zalet niż wad i powinno być kontynuowane. W opinii przedstawicieli instytucji odpowiedzialnych za realizację projektu Invest in Pomerania przeważają korzyści z takiego podejścia szczególnie w kontekście ciągłości i kontynuacji projektów. Agencja Rozwoju Pomorza ma sprawdzone kompetencje i doświadczenie w tym zakresie, wykwalifikowaną kadrę i znających rynek specjalistów, którzy będą nadal działać w trzeciej perspektywie. Wypracowane mechanizmy są na tle efektywne, że większość realizowanych działań będzie kontynuowana w podobnej formule, a ewentualne poprawki mogą być wprowadzane ad hoc w odpowiedzi na realne potrzeby rynku.

Trafność zastosowanych preferencji projektowych

Zgodnie z SZOOP w działaniu 2.5 zaplanowano następujące preferencje projektowe:

- wpisujące się w realizację celów Porozumień na rzecz inteligentnych specjalizacji regionu;
- ukierunkowane na przyciąganie inwestycji skutkujących wzrostem zatrudnienia;
- uwzględniające wymogi kształtowania ładu przestrzennego i niewpływające negatywnie na jakość przestrzeni oraz środowiska (w zakresie infrastruktury);
- zlokalizowane na terenach obecnie lub dawniej wykorzystywanych pod działalność gospodarczą, w tym zdegradowanych przestrzennie i ekologicznie.

W projekcie Invest in Pomerania, który przede wszystkim nastawiony był na poprawę atrakcyjności inwestycyjnej regionu zakładał specjalne preferencje dla zagospodarowania

terenów inwestycyjny dla firm reprezentujących ISP, natomiast nie ograniczał potencjalnych inwestorów tylko i wyłącznie do tych branż. Do branż wpisujących się w ISP kierowane są celowane aktywności promocyjne, jak seminaria i spotkania branżowe, zapewnianie udziału w konferencjach branżowych, łącznie kilkanaście wydarzeń branży offshore polskich i zagranicznych, kilkadziesiąt wydarzeń dotyczących technologii interaktywnych. Agencja Rozwoju Pomorza prowadzi bieżący monitoring potencjału województwa i trendów na rynku polskim i rynkach światowych, pod kątem konkretnych branż, które warto przyciągać i ich katalog jest szerszy niż ISP. W przypadku przyciągania inwestorów takie „miękkie” podejście polegające na dawaniu preferencji dla ISP wydaje się najbardziej trafne.

Zarówno w projekcie Invest in Pomerania, jak i w projektach polegających na uzbrojeniu terenów inwestycyjnych założono, że podjęte działania będą skutkować wzrostem zatrudnienia. Jak wynika z Raportu Banku Światowego⁸⁶ Pomorze dobrze sobie radzi pod względem liczby firm, ale pozostaje w tyle pod względem liczby zatrudnionych i średniej płacy. Zatem przyciąganie inwestycji generujących miejsca pracy przyczyni się do osiągnięcia celów zapisanych w RPS – poprawy pozycji konkurencyjnej województwa na arenie krajowej i międzynarodowej. Preferowanie projektów skutkujących wzrostem zatrudnienia z punktu widzenia osiągnięcia tego celu jest najbardziej trafne.

W projektach polegających na uzbrojeniu terenów inwestycyjnych zachowanie braku negatywnego wpływu na jakość przestrzeni oraz środowiska było istotnym elementem wykonywanych prac technicznych. Nie generowało to jednak konieczności dokonywania znaczących zmiany w dokumentacji technicznej, większość prac została by wykonana w taki sam sposób, nawet gdyby nie chęć wpisania się w preferencję projektową.

Zastosowane preferencje były neutralne z punktu widzenia efektywności ekonomicznej projektów.

Podsumowanie

Celem szczegółowym priorytetu PI 3a było zapewnienie lepszych warunków dla rozwoju MŚP. Zakres przedmiotowy wsparcia oferowanego w ramach działania 2.4 obejmował wsparcie profesjonalizacji działalności IOB, a w ramach działania 2.5 – poprawę efektywności systemu obsługi inwestorów oraz aktywności mające na celu zwiększanie atrakcyjności inwestycyjnej regionu. W ramach działania 2.4 dofinansowano realizację trzech projektów, a w ramach działania 2.5 – sześciu projektów, w tym przedsięwzięcia strategicznego Invest in Pomerania.

Cele wsparcia wyrażone pod postacią systemu wskaźników produktu zostaną osiągnięte (wartość prognozowana stanowić będzie przynajmniej 85% wartości docelowej) lub przekroczone. Jak pokazują prognozy trendu, nie uda się osiągnąć założonej wartości wskaźnika rezultatu: Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach w stosunku do PKB [%], co

⁸⁶ Ocena skutków oddziaływania Invest in Pomerania 2011-2020, Bank światowy 2022

wynika z ogólnej sytuacji na rynkach i wpływu pandemii COVID-19 na zdolności inwestycyjne przedsiębiorstw i skłonność do ponoszenia nakładów na inwestycje.

Wsparte IOB swój potencjał w obszarze infrastruktury, kompetencji kadr i oferty dla przedsiębiorstw i deklarują, że są w stanie funkcjonować i utrzymywać swoją ofertę specjalistycznych usług doradczych, nawet bez wsparcia zewnętrznego. Łącznie w projektach SPEKTRUM, Tripolis i SIT z usług doradczych skorzystało prawie 800 firm, z czego ponad 500 z usług określanych jako doradztwo specjalistyczne.

Poza dostarczaniem firmom specjalistycznych usług doradczych lepsze warunki dla ich rozwoju tworzone były również poprzez zapewnienie im dostępu do terenów inwestycyjnych oraz wsparcia dla potencjalnych inwestorów w zakresie przygotowania i realizacji inwestycji, a także dostarczenia im wykwalifikowanych pracowników w perspektywnych branżach województwa. Na uzbrojonych w ramach działania 2.5 łącznie ok. 70 ha terenów inwestycyjnych zlokalizowanych zostało 40 inwestycji MŚP. Przeszkolono kilkaset osób w branży IT i logistycznej.

Biorąc pod uwagę powyższe, należy uznać, że wsparcie udzielone z PI 3a było skuteczne. Teoria zmiany zakładająca poprawę warunków rozwoju MŚP poprzez wsparcie i rozwój potencjału IOB została zrealizowana w zakładanym stopniu. Z usług doradczych uruchomionych dzięki wsparciu potencjału Instytucji Otoczenia Biznesu w województwie skorzystało jak do tej pory kilkaset firm, a świadczenie tych usług będzie kontynuowane. Dzięki skorzystaniu ze specjalistycznych usług doradczych firmy wprowadziły liczne zmiany w różnych aspektach swojej działalności, w tym innowacje.

Wsparcie dla IOB w ramach działania 2.4 udzielone zostało instytucjom o już wysokim potencjale do świadczenia usług specjalistycznych, które również bez wsparcia byłyby w stanie świadczyć firmom usługi wysokiej jakości i samofinansować swoją działalność.

Na realizację założeń działania 2.5 duży wpływ miała ogólna sytuacja gospodarcza i pandemia COVID. Z tego względu założenia dotyczące komercjalizacji uzbrojonych w ramach Działania 2.5 terenów inwestycyjnych na rzecz MŚP były trudne do zrealizowania dla beneficjentów. Podobnie jak założenia dotyczące znalezienia zatrudnienia przez uczestników szkoleń w obszarze, jakiego dotyczyło szkolenie.

Kryteria wyboru projektów co do zasady zostały określone trafnie. Jedyne drobne wątpliwości może wzbudzać nabór na operatora systemu SPEKTRUM (poddziałanie 2.4.1), który nie został rozstrzygnięty w pierwszym podejściu, w którym założono, że zostanie wybrany jeden operator. W drugim naborze ograniczenie to zostało zdjęte, natomiast ostatecznie i tak wybrano jednego operatora, ale zadecydowała o tym koncepcja merytoryczna realizacji projektu. Zastosowane preferencje projektowe były trafne i neutralne z punktu widzenia efektywności ekonomicznej projektów.

Efektywność realizacji przedsięwzięcia strategicznego Invest in Pomerania należy ocenić pozytywnie. Realizacja projektu przez jedną instytucję w formule kompleksowego przedsięwzięcia złożonego z wielu elementów pozwala efektywniej gospodarować zasobami

i na bieżąco reagować na zmiany w projekcie i otoczeniu zewnętrznym, a także dostosowywać działania do potrzeb ich odbiorców końcowych. Dzięki ciągłości działań prowadzonych od kilkunastu lat przez jedną instytucję i zebranemu know-how i doświadczeniu zespołu udało się wypracować najbardziej efektywne mechanizmy działania.

6.6. Rekomendacje wdrożeniowe dla perspektywy finansowej 2021- 2027

6.6.1 Rozwijanie i wzmocnienie zdolności badawczych i innowacyjnych oraz wykorzystywanie zaawansowanych technologii

W FEP w ramach celu szczegółowego 1 (i) przewidziano wsparcie następujących typów projektów:

- weryfikację pomysłu B+R (wsparcie fazy proof of concept);
- realizację prac B+R przedsiębiorstw, w tym z udziałem jednostek naukowych i badawczych;
- realizację prac B+R mikro i małych przedsiębiorstw, w tym z udziałem jednostek naukowych i badawczych, wraz z komercjalizacją i wdrożeniem wyników prac B+R oraz ochroną własności intelektualnej przedsiębiorstwa;
- ochronę własności intelektualnej przedsiębiorstwa oraz transferu technologii poprzez np. nabycie praw własności intelektualnej, jako niezbędnego elementu prac B+R;
- rozwój infrastruktury B+R w przedsiębiorstwach;
- realizację prac B+R w ramach regionalnych agend badawczych w oparciu o współpracę przedsiębiorstw, jednostek naukowych i badawczych, w tym szkół wyższych.

Odbiorcą wsparcia w ramach Celu będą MŚP.

Dodatkowo interwencja ukierunkowana zostanie na proces przedsiębiorczego odkrywania w ramach obecnych i przyszłych ISP oraz branż kluczowych mających istotne znaczenie dla rozwoju poszczególnych obszarów województwa. Wsparcie obejmie również rozwój potencjału klastrów załączkowych i regionalnych oraz nowoczesnych usług klastrów na rzecz transformacji przemysłowej i wdrażania nowych technologii.

Widać wyraźnie, że w swych ogólnych założeniach wsparcie udzielane w ramach celu szczegółowego 1 (i) FEP będzie stanowiło kontynuację wsparcia z priorytetu inwestycyjnego 1b RPO WP.

Jeżeli chodzi o kluczowe doświadczenia wyniesione z wdrażania PI 1b, które warto wykorzystać przy wdrażaniu FEP to można wskazać na:

- Bardzo ograniczone zainteresowanie firm realizacją inwestycji w infrastrukturę B+R. Należy przypuszczać, że w perspektywie finansowej 2021-2027 nie dojdzie na tym polu do spektakularnych zmian. W związku z tym nie należy raczej ogłaszać naborów dedykowanych tego rodzaju projektom;
- Jednym z powodów niskiego zainteresowania inwestycjami w infrastrukturę B+R była niska intensywność wsparcia. Warto wprowadzić możliwość finansowania tego rodzaju wydatków nie tylko w oparciu o art. 14 GBER (regionalna pomoc inwestycyjna), lecz również w oparciu o pomoc de minimis;

- Brak możliwości łączenia typów projektów 1-4 (projekty B+R) z typami projektów 5-6 (środki trwałe niezbędne do realizacji prac B+R). Z badania dotyczącego PO IR⁸⁷ wynika, że brak możliwości łączenia tych dwóch kategorii wydatków był jednym z istotniejszych mankamentów wsparcia udzielanego w obszarze B+R w perspektywie finansowej 2014-2020. Za trafne należy zatem uznać wyrażone w FEP założenie mówiące o tym, że możliwe będzie uwzględnienie w ramach jednego projektu zarówno prac B+R jak i inwestycji w infrastrukturę B+R. Warto natomiast w takim przypadku rozważyć wprowadzenie określonego limitu kosztów kwalifikowalnych na inwestycje w infrastrukturę tak by zapewnić dominujący, badawczo-rozwojowy charakter projektu;
- Umiarkowane zainteresowanie firm pozyskaniem wsparcia na komponent wdrożeniowy projektu badawczego, co mogło wynikać z ograniczonego czasu jaki firmy miałyby w przypadku realizacji projektu obejmującego zarówno prace B+R jak i wdrożenie na zakończenie tych pierwszych. Ponadto nie w pełni optymalnym rozwiązaniem było wymaganie od firm zaplanowania zakresu i kosztu wdrożenia już w momencie składania wniosku o dofinansowanie realizacji prac badawczych. Określenie zakresu przedmiotowego i kosztów wdrożenia wyników projektu B+R w momencie, w którym projekt nie jest nawet rozpoczęty jest bardzo trudne. Wynik prac B+R jest niepewny. Prace badawcze są czasochłonne – trwają średnio 3 lata. W międzyczasie zmiany mogą ulec dostępne rozwiązania wdrożeniowe, jak również zmienić się może ich koszt. Należy przyjąć, że lepszym momentem na określenie tego jak wdrożenie powinno wyglądać, jest moment zakończenia prac badawczych;
- Ogłoszenie tylko trzech naborów na projekty B+R, w tym ostatniego w roku 2018. Można zatem stwierdzić, że w województwo na kilka lat przestało wspierać aktywność badawczą przedsiębiorstw (nie licząc wsparcia z instrumentu pożyczkowego i kapitałowego). Można przyjmować, że ogłoszenie naborów w kolejnych latach pozwoliłoby na zwiększenie populacji wspartych firm. Dla porównania w woj. łódzkim, które w świetle danych statystycznych charakteryzuje się mniejszym potencjałem badawczym aniżeli woj. pomorskie, ogłoszono 15 naborów na projekty badawcze i 10 na inwestycje w infrastrukturę B+R, dofinansowując łącznie realizację 212 projektów. W tym kontekście warto zwiększyć liczbę naborów jakie będą ogłaszane w ramach CS 1(i) i zapewnić lepsze niż dotychczas pokrycie naborami całej perspektywy finansowej;
- Istotne wyzwania związane z wdrażaniem instrumentu pożyczkowego wynikające m.in. z umiarkowanego popytu na tego rodzaju wsparcie wśród przedsiębiorstw oraz nałożony na pośrednika finansowego wymóg nieprzekroczenia określonego poziomu

⁸⁷ Ewaluacja pierwszych efektów wsparcia PO IR w zakresie prac B+R oraz wdrażania wyników prac B+R realizowanych w przedsiębiorstwach; EGO, LB&E; Warszawa 2020 r.

strat na portfelu. W kontekście ograniczonej alokacji na CS 1 (i) decyzję o rezygnacji z kontynuacji tego instrumentu należy uznać za słuszną;

- Pozytywne doświadczenia związane z realizacją projektu grantowego, który charakteryzował się wysoką efektywnością mierzoną m.in. relacją liczby wspartych firm do poniesionych nakładów. Projekt warto kontynuować finansując go ze środków FEP.

Jeżeli chodzi o czynniki determinujące wsparcie w obszarze działalności B+R w perspektywie finansowej 2021-2027 to wydaje się, że pierwszoplanowe znaczenie, przynajmniej w początkowym okresie wdrażania Programu, mogą mieć czynniki makroekonomiczne takie jak inflacja, spowolnienie gospodarcze, systematycznie rosnące koszty prowadzenia działalności, wysokie stopy procentowe skutkujące wysokim oprocentowaniem kredytów/pożyczek. Mogą one osłabiać skłonność firm do inwestowania (co znajduje potwierdzenie w danych GUS), w tym do inwestowania w prace B+R, które charakteryzuje wysoki poziom ryzyka i mocno odroczone w czasie stopa zwrotu. Spodziewać się też należy wystąpienia czynnika jaki był silnie obserwowalny w perspektywie finansowej 2014-2020, a mianowicie konkurencji między regionalnym a krajowym poziomem wsparcia wynikającej z braku linii demarkacyjnej. Tym samym, projektując szczegółowe zasady udzielania wsparcia, warto dbać o to by nie były one mniej atrakcyjne od zasad obowiązujących na szczeblu krajowym.

Jeżeli chodzi o mechanizmy zwiększające efektywność interwencji, to dotychczas stosowane rozwiązania należy uznać za wystarczające. Należy tu wspomnieć przede wszystkim o wymogach związanych z angażowaniem kapitału prywatnego (wkład własny), kryteriach oceny projektów, w których brano pod uwagę wykonalność finansowo-ekonomiczną projektu, czy zasadach dokonywania wydatków w projektach (procedura konkurencyjności). Przyjmując, że efektywność wiąże się także z kwestią obciążeń administracyjnych (im wyższe tym większe koszty realizacji projektu po stronie beneficjenta a także wyższe koszty po stronie instytucji finansującej, która musi zweryfikować czy dany wymóg został spełniony), można w kategoriach rozwiązań sprzyjających większej efektywności wydatkowania środków traktować stosowanie uproszczonych metod rozliczania wydatków takich jak np. stawki ryczałtowe, stawki jednostkowe czy uproszczone metody rozliczania wydatków w oparciu o projekt budżetu.

W kontekście relatywnie niedużej alokacji jaka w FEP będzie przeznaczona na wsparcie projektów z obszaru badań i rozwoju kluczowego znaczenia nabiera selekcja tych, które będą charakteryzować się najlepszą relacją osiągniętych efektów do zainwestowanych środków. W tym celu rekomenduje się wprowadzenie modyfikacji w systemie oceny projektów i wykorzystanie formuły panelu ekspertów. Istotnego znaczenia nabiera także kwestia zaangażowania w proces oceny ekspertów o odpowiednich kwalifikacjach, co będzie możliwe pod warunkiem zaoferowania ekspertom satysfakcjonującego wynagrodzenia. Równocześnie, mając na uwadze ograniczone środki jakimi IZ FEP dysponuje na komponent pomocy technicznej warto wprowadzić rozwiązania, które pozwolą na utrzymanie kosztów oceny na rozsądnym poziomie. Ich celem miałyby być ograniczenie liczby składanych

wniosków lub ograniczenie liczby wniosków, które są kwalifikowane do oceny przez panel ekspertów. Można w tym kontekście rozważyć takie mechanizmy jak:

- Wprowadzenie ograniczenia polegającego na tym, że jedna firma może złożyć w danym naborze tylko jeden wniosek o dofinansowanie;
- Wprowadzenie dodatkowych ograniczeń dotyczących zakresu przedmiotowego projektów np. wsparcie tylko przedsięwzięć wpisujących się w priorytetowe kierunki badawcze wymienione w Porozumieniach na rzecz inteligentnej specjalizacji;
- Wprowadzenie dodatkowych ograniczeń o charakterze podmiotowym – np. dopuszczenie do złożenia wniosku o dofinansowanie tylko firm, które udowodnią wcześniejsze doświadczenia w realizacji prac B+R;
- Wprowadzenie limitu punktowego, którego osiągnięcie jest niezbędne by wniosek mógł zostać zakwalifikowany do oceny przez panel ekspertów (NCBR w naborach ogłaszanych w poddziałaniu 1.1.1 PO IR przyjmował poziom 60% maksymalnej możliwej do uzyskania liczby punktów w kryteriach merytorycznych).

Na moment realizacji niniejszego badania trudno przesądzać jakie będzie zainteresowanie naborami ogłaszanymi w CS 1(i) FEP (zwłaszcza, że wsparcie na projekty B+R jest dostępne również na szczeblu krajowym, w ramach FENG) a tym samym czy stosowanie mechanizmów ograniczających liczbę składanych wniosków/liczbę wniosków kierowanych na panel ekspertów będzie konieczne.

Wśród nowych, w porównaniu do perspektywy finansowej 2014-2020, mechanizmów proefektywnościowych należy wymienić w szczególności dotację warunkową, którą w celu 1 (i) planuje się wykorzystać do wsparcia wdrożeń wyników prac B+R. Projektując szczegółowe zasady jej funkcjonowania należy rozstrzygnąć przede wszystkim dwie kwestie: czy zwrot części dotacji powinien następować w przypadku sukcesu czy porażki oraz jakie powinny być kryteria zwrotu. Warto rozważania rozpocząć od prześledzenia rozwiązań, które zostały zastosowane w FENG oraz programach szczebla regionalnego. Ich zestawienie zawiera poniższa tabela.

Tabela 42 Rozwiązania dotyczące dotacji warunkowej stosowane w FENG oraz programach regionalnych perspektywy 2021-2027

Instytucja/rejon	Udział części zwrotnej	Stosowane kryterium	Zasada działania	Przykład dla kwoty zwrotnej części dotacji warunkowej wynoszącej 1 mln zł	Czas na złożenie wniosku o rozliczenie dotacji warunkowej
PARP/NCBR	Duże – 70% Średnie – 60%	Przychody wygenerowane w wyniku realizacji	Im wyższe przychody tym niższy poziom	Mniej niż 1,2 mln zł – zwrot 100%	4 lata

Instytucja/re gion	Udział części zwrotnej	Stosowane kryterium	Zasada działania	Przykład dla kwoty zwrotnej części dotacji warunkowej wynoszącej 1 mln zł	Czas na złożenie wniosku o rozliczenie dotacji warunkowej
	Mikro i małe – 50%	modułu wdrożeńowe go	zwrotu – wskaźnik R	2 mln zł – zwrot 5% (PARP) lub 20% (NCBR)	
Lubelskie	Średnie – 60% Mikro i małe – 50%	Przychody wygenerowa ne w wyniku realizacji modułu wdrożeńowe go	Im wyższe przychody tym niższy poziom zwrotu – wskaźnik R	Mniej niż 1,2 mln zł – zwrot 100% 2 mln zł – zwrot 5%	3 lata
Małopolskie	Średnie – 40%, Mikro i małe – 30%	Przychody wygenerowa ne w wyniku realizacji modułu wdrożeńowe go	Im wyższe przychody tym niższy poziom zwrotu – wskaźnik R	Mniej niż 1,15 mln zł – zwrot 100% 1,9 mln zł – zwrot 10%	3 lata
Podlaskie	Średnie – 50%, Mikro i małe – 50%	Przychody wygenerowa ne w wyniku realizacji modułu wdrożeńowe go	Im wyższe przychody tym niższy poziom zwrotu – wskaźnik R	Mniej niż 1,1 mln zł – zwrot 100% 2 mln zł i więcej – zwrot 5%	2 lata
Podkarpackie	50%	Przychody wygenerowa ne w wyniku realizacji modułu wdrożeńowe go	Im wyższe przychody tym niższy poziom zwrotu – wskaźnik R	Mniej niż 1,1 mln zł – zwrot 100% 2 mln zł i więcej – zwrot 5%	2 lata

Instytucja/re gion	Udział części zwrotnej	Stosowane kryterium	Zasada działania	Przykład dla kwoty zwrotnej części dotacji warunkowej wynoszącej 1 mln zł	Czas na złożenie wniosku o rozliczenie dotacji warunkowej
Zachodniopo morskie	Duże – 55%, Średnie – 50%, mikro i małe – 45%	Stosunek całkowitych wydatków kwalifikowaln ych modułu Wdrożenie wyników B+R do całkowitych wydatków kwalifikowaln ych modułu B+R poniesionych przez Beneficjenta	Im wyższy udział wydatków na moduł wdrożenie wy tym wyższa kwota zwrotu	Nie dotyczy	18 miesięcy

Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy danych zastanych.

Z zaprezentowanych w tabeli danych wynika, że najczęściej stosowanym kryterium, od którego stopnia spełnienia zależy poziom zwrotu kwoty dotacji warunkowej, jest suma przychodów wygenerowanych w wyniku realizacji modułu wdrożeniowego. Na pierwszy rzut oka może się wydawać, że stosowanie takiego kryterium stanowi przykład podejścia „premię za sukces”, jednakże bardziej wnikliwa analiza każde poddać to w wątpliwość. Po pierwsze kryterium odnosi się do wartości przychodów, które w żaden sposób nie mogą być uznane za miernik sukcesu rynkowego rozwiązania, nie ma bowiem prostej zależności między wysokością przychodów a poziomem rentowności czy osiągniętymi zyskami. Firma, z uwagi na zasięg działalności czy specyfikę oferowanych produktów/usług może generować wysokie przychody, a jednocześnie notować straty. Po drugie poziom zwrotu kwoty dotacji warunkowej zależy od relacji przychodów wygenerowanych w wyniku realizacji modułu wdrożeniowego do kwoty zwrotnej części dotacji warunkowej. Może się okazać, że firma, która osiągnęła lepszą relację tzn. wygenerowała relatywnie wysokie przychody w stosunku do otrzymanego wsparcia, osiągnęła mniejsze korzyści finansowe z tytułu wdrożenia aniżeli firma, w przypadku której relacja między wartością przychodów a otrzymanym wsparciem jest mniej korzystna, natomiast marża na produkcie/usłudze większa, co przekłada się na wyższą korzyść finansową. Pierwsza będzie zobligowana zwrócić większą kwotę od drugiej.

Wskaźnik też wydaje się być umiarkowanie adekwatny w odniesieniu do projektów dotyczących wdrożenia innowacji procesowych. Nierzadko nie mają one przełożenia na wartość przychodów lecz koszty produkcji (firma sprzedaje tyle samo, ale koszt produkcji wyrobu jest mniejszy co generuje dla firmy większe zyski).

Biorąc powyższe pod uwagę wydaje się, że bardziej trafne byłoby posługiwanie się innym wskaźnikiem aniżeli przychodowy – takim, który w większym stopniu będzie odzwierciedlał rzeczywiste korzyści finansowe odnoszone przez firmę. Niekoniecznie wskaźnik ten musi odwoływać się stricte do przychodów wygenerowanych dzięki modułowi wdrożeniowemu. Należy wziąć pod uwagę, że takie zawężenie w praktyce skutkuje koniecznością prowadzenia przez firmę przez kilka lat wyodrębnionej ewidencji księgowej dotyczącej produktów/usług oferowanych na rynku dzięki otrzymaniu wsparcia. Poza tym istnieje ryzyko, że beneficjent będzie stosował tzw. „kreatywną księgowość” byle tylko uzyskać najbardziej korzystną dla siebie wartość wskaźnika stanowiącego podstawę do obliczenia kwoty zwrotu. W tym kontekście warto rozważyć odwołania do wskaźników niepodlegających tego rodzaju zabiegom. Musiałyby to być wskaźniki odzwierciedlające całościową sytuację firmy pochodzące np. ze sprawozdań finansowych (np. wskaźnik EBIT tj. zysk po opodatkowaniu). Optymalną sytuacją byłaby ta, w której instytucja finansująca nie musiała pozyskiwać danych nt. wskaźnika bezpośrednio od beneficjenta, lecz czerpała je z administracji skarbowej.

Rozstrzygnięcia wymaga również, która strategia jest bardziej trafna – „nagradzania” czy za sukces czy „nagradzania” za porażkę. Jeżeli chodzi o pierwszą to wydaje się być ona słuszną, docenia bowiem te podmioty, które osiągnęły lepsze rezultaty wdrożeniowe. Brak konieczności zwrotu dotacji lub niski jej poziom jest nagrodą za pomyślnie zrealizowanie projektu i osiągnięcie sukcesu rynkowego. Z drugiej strony pojawia się wątpliwość – czy firma, która odniosła z sukcesem wdrożyła innowację produktową/procesową i odniosła z tego tytułu wymierne korzyści finansowe powinna otrzymywać dodatkowe wsparcie publiczne. Należy pamiętać, że i tak w określonym stopniu wdrożenie było współfinansowane ze środków publicznych. Może się zatem okazać, że publiczne środki trafiają do podmiotów, które w praktyce ich nie potrzebują, co stawiałoby pod znakiem zapytania efektywność ekonomiczną wsparcia. Ponadto stosowanie takiej strategii jest równoznaczne z oczekiwaniem większego zwrotu od podmiotów, które gorzej poradziły sobie na rynku i w domyśle są w gorszej sytuacji finansowej (oczywiście pod warunkiem zastosowania odpowiednich wskaźników, które tę sytuację będą odzwierciedlać). W skrajnych przypadkach może się okazać, że konieczność zwrotu istotnej kwoty dotacji będzie dla firm stanowić obciążenie finansowe, z którego udźwignięciem będą miały poważny problem. Zwiększa to po stronie instytucji finansującej konieczność stosowania określonych procedur windykacyjnych czy wręcz nieodzyskiwania przyznanych kwot.

Biorąc powyższe pod uwagę bardziej adekwatna wydaje się być strategia zakładająca pozytywną zależność między kwotą zwrotu, a korzyściami finansowymi jakie firma odniosła z tytułu wdrożenia/rzeczywistą kondycją finansową firmy. Jej stosowanie nie musi oznaczać,

że firma będzie zobligowana do zwrotu całości kwoty dotacji warunkowej. Wszystko zależy od szczegółowych warunków jakie zostaną określone przez instytucję finansującą.

Na zakończenie warto przyjrzeć się jeszcze rozwiązaniom, które można określić mianem alternatywnych do najbardziej rozpowszechnionego, uzależniającego poziom zwrotu od wysokości przychodów. W województwie zachodniopomorskim przyjęto bardzo proste rozwiązanie, którego istotą jest premiowanie, jeżeli chodzi o intensywność wsparcia, tych projektów, w których relacja między wydatkami kwalifikowalnymi na moduł badawczo-rozwojowy i moduł wdrożeniowy jest z korzyścią dla tego pierwszego. Im wyższe nakłady na prace B+R a niższe na wdrożenie tym mniejszy poziom zwrotu. W innym z regionów z kolei rozważa się uzależnianie poziomu zwrotu od wielkości firmy i niestosowanie żadnych dodatkowych kryteriów. Można sobie też wyobrazić inne tego typu rozwiązania np. uzależnianie poziomu zwrotu od poziomu innowacyjności rozwiązania, przynależności firmy do określonych branż, realizacji projektu z udziałem partnera zagranicznego etc. Zalety tego rodzaju rozwiązań są następujące:

- Firma ex-ante czyli już w momencie aplikowania o środki wie jaką kwotę będzie zobligowana zwrócić. To z pewnością redukuje niepewność a tym samym ułatwia planowanie przyszłych działań;
- Brak dodatkowych obciążeń administracyjnych zarówno po stronie beneficjenta (brak konieczności prowadzenia wyodrębnionej ewidencji księgowej) jak i instytucji finansującej (brak konieczności weryfikacji dokumentów przedłożonych przez beneficjenta, brak konieczności monitorowania czy beneficjent przedłożył dokumenty w wymaganym terminie);
- Szybki zwrot środków – może on nastąpić de facto już w momencie zakończenia realizacji projektu. W przypadku wskaźników odnoszących się do kondycji finansowej firmy konieczne jest „odczekanie” aż projekt będzie mógł mieć przełożenie na wskaźniki finansowe (2 – 4 lata biorąc pod uwagę stosowane dotychczas rozwiązania). Szybki zwrot środków oznacza, że mogą one z powrotem zasilić alokację jaką dysponuje Instytucja Zarządzająca.

Na zakończenie warto zwrócić uwagę, że do monitorowania efektów interwencji podejmowanej w ramach działania 1.2 FEP planuje się wykorzystać wskaźnik WLWK-RCR003 - Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) wprowadzające innowacje produktowe lub procesowe. Zgodnie z najbardziej aktualną wersją Podręcznika Oslo nie wyróżnia się już innowacji procesowych. Zostały one zastąpione innowacjami procesów biznesowych, w których uwzględnia się również innowacje marketingowe i organizacyjne.

6.6.2 Wzmacnianie trwałego wzrostu i konkurencyjności MŚP oraz tworzenie miejsc pracy w MŚP, w tym poprzez inwestycje produkcyjne

Inwestycje

W działaniu FEP.01.06 przewiduje się zastosowanie wyłącznie instrumentu finansowego w formie instrumentu dłużnego. W RPO WP było wdrażanych wiele instrumentów finansowych wspierających inwestycje przedsiębiorstw, których doświadczenia mogą zostać wykorzystane przy rekomendacjach wdrożeniowych.

Wsparcie FEP.01.06 ukierunkowane jest przede wszystkim na przedsięwzięcia generujące dochód. Jego celem jest ograniczenie tzw. luki finansowej (zapewnienie dostępu do finansowania MŚP) oraz stosowanie zachęt do inwestowania w obszarach strategicznych.

W Strategii inwestycyjnej⁸⁸ zaproponowany jest instrument dłużny - Pożyczka rozwojowa o następujących parametrach:

- wartość pożyczki do 2 mln zł (bez wartości minimalnej);
- zapadalność – 7 lat;
- karencja w spłacie - do 6 miesięcy;
- możliwość finansowania wydatków obrotowych, powiązanych z inwestycją w wysokości do 30% wartości kapitału pożyczki;
- oprocentowanie - na zasadach rynkowych (na poziomie stopy referencyjnej KE) przy oprocentowaniu stałym lub zmiennym lub oprocentowanie preferencyjnie przy zastosowaniu oprocentowania stałego.

Alokacja na Pożyczkę rozwojową wynosi 165,4 mln zł ze środków EFRR i będzie uzupełniona o 15% wkład krajowy, w tym minimum 5% to środki prywatne alokowane przez pośredników finansowych. Przewiduje się wsparcie 860 przedsiębiorstw. Zakłada się też, że łączne inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne, osiągną wartość 28,6 mln zł.

Zgodnie z opisem działania FEP 01.06 Pożyczką rozwojową wspierane będą inwestycje produkcyjne oraz inwestycje w rozwiązania wykorzystujące cyfryzację, automatyzację, sztuczną inteligencję i rozwiązania Przemysłu 4.0. Te pierwsze mogą mieć różną skalę, natomiast inwestycje w rozwiązania Przemysłu 4.0 (robotyzacja, automatyzacja) z reguły są inwestycjami kapitałochłonnymi. Oszacowano średnią wartość pożyczki poprzez podzielenie wartości alokowanych środków, powiększonych o wkład krajowy i prywatny przez zakładaną liczbę pożyczek. Oszacowana średnia wartość pożyczki to ok 200 tys. zł. Ten poziom pożyczki nie pozwoli na finansowanie inwestycji w automatyzację i robotyzację. Zakładamy, że programujący strategię inwestycyjną przewidzieli, że mniejsza część pożyczek, ale o większej wartości będzie finansować przedsięwzięcia inwestycyjne o stosunkowo dużej skali a większa liczba pożyczek będzie skierowana do inwestorów mających potrzeby inwestycyjne w mniejszej skali.

Odwołując się do doświadczeń RPO WP można porównać pożyczkę „małą” do Mikropożyczki a pożyczkę „dużą” do Pożyczki profilowanej. Jeśli przyjmiemy tę analogię za prawdziwą to

⁸⁸ Strategia Inwestycyjna dla instrumentów finansowych w programie Fundusze Europejskie dla Pomorza 2021-2027, Załącznik do uchwały nr 930/471/23 Zarządu Województwa Pomorskiego z dnia 3 sierpnia 2023 r.

pożyczka „mała”, tak jak wcześniej Mikropożyczka, będzie dobrze odpowiadała na potrzeby przedsiębiorstw znajdujących się w luce finansowej, a „duża”, tak jak wcześniej Pożyczka profilowana, będzie ukierunkowywała interwencję na obszary strategiczne. Jest to spójne z celem interwencji w FEP.01.06 przytoczonym na początku rozdziału.

Obszary strategiczne wyznaczają zapisy FEP.01.06 dotyczące preferencji:

- 1) projekty mieszczące się w obszarach ISP lub branżach kluczowych mających istotne znaczenie dla rozwoju poszczególnych obszarów województwa;
- 2) promujące zmniejszanie wpływu społeczno-gospodarczego na środowisko i klimat oraz dążenie do osiągnięcia neutralności klimatycznej z uwzględnieniem bezpieczeństwa energetycznego regionu;
- 3) wspierające rozwój i upowszechnianie modeli produkcji i konsumpcji ukierunkowane na niższe zużycie zasobów, zapobieganie powstawaniu odpadów oraz ponowne wykorzystanie materiałów i produktów;
- 4) upowszechniające technologie i usługi cyfrowe.

Realizacja inwestycji w większej skali wymaga zwykle więcej czasu. Pożyczkobiorcy korzystający z Pożyczki profilowanej mieli 180 dni, z możliwością przedłużenia tego okresu, na udokumentowanie zakupu od momentu uruchomienia pożyczki.

Doświadczenia z RPO WP, pokazują, że poszukiwanie odpowiednich pożyczkobiorców wpisujących się w preferowane obszary ze swoimi inwestycjami jest wykonalne, pod warunkiem ustalenia realistycznych poziomów wskaźników monitorujących preferencje w umowach pomiędzy funduszem inwestycyjnym a pośrednikami finansowymi. Pośrednicy finansowi oczekują jasnych kryteriów definiujących obszary preferencji oraz kryteriów, które można sprawdzać ex-ante. W przypadku FEP.01.06 wszystkie przyjęte preferencje mogą być sprawdzane ex-ante, bo dotyczą rodzaju inwestycji a nie jej rezultatów.

Standardową zachętą jest przyznanie projektom wpisującym się w preferencje oprocentowania na poziomie niższym niż rynkowe.

Pożyczka „mała” adresowana do firm w luce finansowej może powielać mechanizmy Mikropożyczki bądź Pożyczki rozwojowej z RPO WP – tj. czas na wydatkowanie pożyczki może być krótszy (w obu produktach finansowych było to 90 dni). Ponieważ produkt, który będzie zastosowany w FEP.01.06 jest jeden – Pożyczka rozwojowa - kwestie te należy rozstrzygnąć w umowie pomiędzy funduszem powierniczym a pośrednikami finansowymi.

Z wywiadów z pośrednikami finansowymi wynika, że mechanizmy proefektywnościowe, jak dopuszczenie wkładu własnego pożyczkobiorcy czy możliwość skracania maksymalnego okresu zapadalności pożyczki, są użyteczne. Parametry pożyczki powinny być inne dla większych inwestycji, „profilowanych”, niż tych, o niewielkiej skali, które są typowe dla firm znajdujących się w luce finansowej. Dotyczy to np. okresu realizacji inwestycji czy okresu zapadalności pożyczki, które powinny być na ogół dłuższe w przypadku dużych inwestycji. Jednak od tej reguły są wyjątki i decyzja powinna należeć do pośrednika finansowego.

Generalnie zasady wdrażania pożyczek przez PF powinny być oparte, tam gdzie to możliwe, na elastycznych zapisach, pozwalających na indywidualne podejście do pożyczkobiorcy. Na przykład umowa (metryka produktu) definiowałaby wartości graniczne parametrów pożyczki. Te wartości graniczne musiałyby być adekwatne dla pożyczek największych, z możliwością ich korekty przez pośrednika w przypadku pożyczek mniejszych.

Czynniki zewnętrzne, makroekonomiczne, które mogą wpłynąć na popyt to przede wszystkim niepewność związana z sytuacją międzynarodową (konflikty zbrojne, wpływ klimatu, migracje), a w Polsce, perspektywa utrzymującej się kilkuprocentowej inflacji przez dłuższy okres. Niepewność nie sprzyja podejmowaniu planów inwestycyjnych mających z reguły perspektywę kilkuletnią. Indeks aktywności gospodarczej (tzw. indeks PMI) od ponad roku jest na poziomie poniżej 50 pkt co oznacza dekonjunkturę w sektorze gospodarki.

Te czynniki w różny sposób mogą wpływać na popyt na Pożyczkę rozwojową. Niepewność będzie czynnikiem osłabiającym popyt, ale utrzymująca się inflacja będzie prawdopodobnie pozytywnie oddziaływała na popyt. Przy utrzymujących się wysokich stopach procentowych na rynku komercyjnym, niskie i stałe stopy procentowe oferowanej pożyczki uczynią je bardzo atrakcyjnym produktem finansowym. Wzrośnie w ten sposób atrakcyjność zachęt związanych z preferencyjnymi obszarami wsparcia, co ułatwi „profilowanie” wsparcia.

W odpowiedzi na dynamiczne zmiany sytuacji gospodarczej w strategii inwestycyjnej instrumentów finansowych wprowadzono mechanizmy adaptacji wybranych parametrów IF do zmieniających się uwarunkowań zewnętrznych, które będą monitorowane.

Wsparcie eksportu

Pomorski Broker Eksportowy ukierunkowany na wsparcie internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw, z powodzeniem łączył finansowanie bezpośrednio z działaniami doradczymi i promocyjnymi, co pozwoliło na zbudowanie trwałych fundamentów dla rozwoju eksportu w regionie. Wysoka skuteczność projektu wynikała z jego kompleksowego podejścia, które obejmowało nie tylko przyznawanie grantów, ale także indywidualne wsparcie przedsiębiorców w procesie internacjonalizacji na różnych etapach. Nie tylko przedsiębiorstwa eksportujące ale także te bez doświadczenia eksportowego otrzymywały wskazówki i narzędzia niezbędne do samodzielnego prowadzenia działalności na rynkach międzynarodowych. Efektywność projektu uwidoczniła się w zdolności do adaptacji do zmieniających się warunków zewnętrznych, takich jak pandemia COVID-19 czy wzrost kosztów spowodowany inflacją.

Pomorski Broker Eksportowy służy jako przykład partnerstwa i współpracy regionalnej, umożliwiającej realizację interwencji w sposób zintegrowany i skoordynowany. Wspieranie branż związanych z inteligentnymi specjalizacjami regionu dodatkowo przyczyniło się do zwiększenia potencjału innowacyjnego i konkurencyjnego Pomorza na arenie międzynarodowej.

Doświadczenia z wdrażania projektu, które warto uwzględnić w podobnych projektach realizowanych w przyszłości obejmuje przede wszystkim kompleksowe i podejście do

wsparcia przedsiębiorców, głównie poprzez łączenie różnych form wsparcia. Przyszły projekt powinien kontynuować tę strategię, zapewniając nie tylko finansowanie, ale również wsparcie w zakresie budowania kompetencji i wiedzy niezbędnej do ekspansji na rynki zagraniczne.

Drugim wartym kontynuacji doświadczeniem jest współpraca z lokalnymi podmiotami i instytucjami. W przyszłości warto dążyć do jeszcze większej integracji działań z lokalnymi partnerami, co może przyczynić się do lepszego wykorzystania zasobów i wiedzy specjalistycznej. Organizacja tej współpracy powinna leżeć w gestii lidera projektu, tj. instytucji wiodącej i koordynującej całość przedsięwzięcia, co zapewni jej elastyczne ramy organizacyjne i większy wpływ na osiągnięte rezultaty.

Istotne jest zwiększenie wsparcia dla branż związanych z inteligentnymi specjalizacjami. Warto kontynuować praktykę preferowania firm działających w obszarach inteligentnych specjalizacji, a nawet zwiększyć nacisk na udział w projekcie firm działających w obszarach ISP. Konieczna jest przy tym rzetelna identyfikacja potrzeb i preferencji przedsiębiorców. Choć projekt uwzględniał specyficzne potrzeby i preferencje firm, dzięki bieżącym kontaktom z brokerami eksportowymi, to jednak ten proces można udoskonalić na przykład poprzez wykorzystanie narzędzi analitycznych opartych na sztucznej inteligencji i dużych zbiorach danych oraz dzięki współpracy z klastrami działającymi w obszarach ISP. W szczególności warto wykorzystać potencjał dwóch krajowych klastrów kluczowych do dokładnego badania potrzeb beneficjentów.

W przyszłych projektach o podobnym zakresie warto wprowadzić regularną ocenę postępów w realizacji celów projektu. Biorąc pod uwagę, że projekt jest kompleksowy i uwzględnia różne formy działań, w dodatku realizowane przez różnych partnerów, bardziej dokładny system monitorowania wydaje się przydatny, w szczególności, że dane zbierane w systemie SL nie uwzględniają szerokiego spektrum działań.

Na podstawie dotychczasowych doświadczeń i przeprowadzonego badania można rekomendować kontynuację działań opartych na indywidualnym podejściu do przedsiębiorców i długoterminowym zaangażowaniu. Warto położyć większy nacisk na promocję eksportu dóbr i usług wysokich technologii, w tym technologii cyfrowych, oraz produktów zaawansowanych technologicznie. Należałoby też wykorzystać w większym stopniu obecność władz regionu, ponieważ to może ułatwiać nawiązywanie kontaktów i wzmacniać wiarygodność MŚP na rynkach zagranicznych.

Aby zwiększyć efekty projektu "Pomorski Broker Eksportowy 2030" warto skupić się na kilku kluczowych aspektach:

- Indywidualne plany eksportowe - tworzenie spersonalizowanych planów eksportowych dla każdej firmy, które uwzględniają jej specyfikę, cele, zasoby oraz wybrane rynki docelowe. Indywidualne podejście pozwala na maksymalne wykorzystanie potencjału przedsiębiorstwa i zwiększa szanse na sukces na rynkach

międzynarodowych. Plan dostosowany do konkretnego przedsiębiorstwa umożliwia skuteczniejsze zarządzanie ryzykiem i lepsze wykorzystanie dostępnych zasobów;

- Edukacja i rozwój kompetencji - organizacja szkoleń i warsztatów dotyczących internacjonalizacji, kulturowych aspektów biznesu międzynarodowego, przepisów prawnych, marketingu międzynarodowego oraz zarządzania operacjami eksportowymi. Wiedza i umiejętności są kluczowe dla efektywnego wejścia i utrzymania pozycji na rynkach zagranicznych. Edukacja w tych obszarach zwiększa zdolności adaptacyjne firm do zmieniających się warunków rynkowych i kulturowych, co jest niezbędne do budowania trwałej przewagi konkurencyjnej;
- Wsparcie w cyfryzacji - pomoc w implementacji narzędzi cyfrowych, takich jak platformy e-commerce, wirtualna i rozszerzona rzeczywistość oraz wsparcie w digitalizacji procesów biznesowych. Cyfryzacja umożliwia firmom zwiększenie zasięgu i poprawę efektywności działań eksportowych. Dostęp do nowoczesnych narzędzi cyfrowych pozwala MŚP na skuteczną konkurencję na globalnym rynku, gdzie obecność online i nowoczesne technologie stają się standardem.

Usługi doradcze

Analizując doświadczenia projektu SPEKTRUM i mając na uwadze kontynuację działań w zakresie świadczenia specjalistycznych usług doradczych dla MŚP, warto położyć nacisk na następujących aspektach:

- Dostosowanie Usług Doradczych do Rzeczywistych Potrzeb MŚP:
Projekt SPEKTRUM pokazał, jak istotne jest rozumienie specyficznych potrzeb i wyzwań, przed którymi stoją MŚP. Usługi powinny być elastyczne i możliwe do szybkiego dostosowania, w zależności od zmieniających się wymagań firm, co pozwala na większą trafność i efektywność wsparcia.
- Regularne Badania Potrzeb MŚP:
Stałe monitorowanie potrzeb i oczekiwań MŚP, pozwoli na dynamiczne dostosowywanie oferowanych usług, a także na szybkie identyfikowanie i reagowanie na zmieniające się trendy i wyzwania rynkowe.
- Podnoszenie Kompetencji MŚP:
Efektywność wsparcia specjalistycznego dla MŚP będzie wzrastała wraz z ich umiejętnościami w zakresie zarządzania, dostosowania do zmiennych warunków rynkowych oraz wdrażania innowacji. Edukacja w tych obszarach może znacząco przyczynić się do wzrostu produktywności i konkurencyjności przedsiębiorstw.
- Sieć Punktów Konsultacyjnych One-Stop-Shop:
Tworzenie sieci punktów konsultacyjnych w subregionach umożliwi lepszą dostępność usług i szybsze reagowanie na potrzeby przedsiębiorców.
- Wsparcie w Cyfryzacji i Automatyzacji Procesów:

Rozwój w zakresie cyfryzacji i automatyzacji procesów biznesowych jest niezbędny dla zwiększenia efektywności i konkurencyjności MŚP, szczególnie w kontekście rosnących wymagań technologicznych rynku.

- Wykorzystanie potencjału IOB:

Wykorzystanie istniejących zasobów i doświadczenia instytucji otoczenia biznesu, jak rekomendowane w projekcie SPEKTRUM, pozwoli na optymalizację kosztów i zasobów przy jednoczesnym zwiększeniu jakości świadczonych usług.

Wsparcie inwestorów

Wysoką skuteczność i efektywność wykazało przedsięwzięcie strategiczne "Invest in Pomerania", co podkreślają następujące elementy projektu, które warto wykorzystać przy wdrażaniu FEP:

- Kompleksowa Obsługa Inwestora:

Efektywność projektu "Invest in Pomerania" w dużej mierze wynikała z kompleksowego podejścia do potrzeb inwestorów, co umożliwiło zaadresowanie różnorodnych wymagań w jednym systemowym projekcie. Kompleksowa obsługa oznacza tutaj nie tylko pomoc na etapie planowania i realizacji inwestycji, ale również wsparcie po uruchomieniu działalności.

- Wsparcie na Różnych Etapach Inwestycji:

Wspieranie inwestorów na różnych etapach ich przedsięwzięć, od planowania po realizację i obsługę poinwestycyjną pozwala inwestorom na łatwiejsze pokonywanie barier administracyjnych i technicznych oraz umożliwia szybsze osiągnięcie zamierzonych celów.

- Rozwój Kadry i Talenty:

Rozwój kompetencji kadr oraz tworzenie warunków dla przyciągania i zatrzymywania talentów było i jest kluczowe. Wspieranie przedsiębiorstw w tym zakresie pozwala na budowanie silnych i kompetentnych zespołów, co jest fundamentem dla długotrwałego sukcesu.

- Elastyczność i Adaptacja do Zmian:

Zdolność do elastycznego dostosowywania się do zmieniającego otoczenia i potrzeb inwestorów jest istotna, by program był odporny na zmiany rynkowe i mógł skutecznie reagować na nowe wyzwania otoczenia makroekonomicznego.

- Inicjowanie działań promujących atrakcyjność regionu:

Aktywne promowanie regionu i jego potencjału badawczo-rozwojowego może przyciągać więcej inwestorów oraz zwiększać konkurencyjność istniejących przedsiębiorstw. W obliczu braku środków w nowym FEP dedykowanych wprost tego typu działaniom, promowanie atrakcyjności inwestycyjnej regionu powinno być

pośrednim efektem innych aktywności prowadzonych w ramach projektu Invest in Pomerania.

7. WNIOSKI I REKOMENDACJE

L.p.	Wniosek	Rekomendacja	Sposób wdrożenia	Adresat	Termin wdrożenia (kwartał)	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny
1.	Środki na wsparcie aktywności B+R przedsiębiorstw w FEP 2021-2027 będą relatywnie niewielkie (m.in. w kontekście procesów inflacyjnych czy rosnącego potencjału badawczego regionu). Szczęólnego znaczenia w tym zakresie nabiera wybór projektów rzeczywiście najlepszych – o najwyższym poziomie innowacyjności, o największym potencjale	Rekrutacja, w celu oceny projektów dotacyjnych, wybitnych specjalistów w swoich dziedzinach, zbieżnych z zakresem przedmiotowym ISP	Zaoferowanie ekspertom satysfakcjonujących stawek za ocenę wniosku, porównywalnych ze stawkami obowiązującymi na szczeblu krajowym	IZ FEP	II kw. 2024 r.	Programowa, operacyjna	Innowacyjność oraz badania i rozwój

L.p.	Wniosek	Rekomendacja	Sposób wdrożenia	Adresat	Termin wdrożenia (kwartał)	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny
	wdrożeniowym. (s. 220)						
2.	Wniosek jak przy rekomendacji nr 1. (s. 220)	Wykorzystanie formuły panelu ekspertów (spotkania z wnioskodawcą w formule zdalnej lub face-to-face) do oceny projektów badawczo – rozwojowych (dotyczy wsparcia dotacyjnego). Skorzystanie w zakresie szczegółowych rozwiązań (np. czasu trwania panelu, liczby uczestników) z doświadczeń NCBR	Wprowadzenie odpowiednich zapisów w dokumentacjach konkursowych	IZ FEP	II kw. 2024 r.	Programowa, operacyjna	Innowacyjność oraz badania i rozwój
3.	Z uwagi na wysokie stopy procentowe oraz systematycznie rosnące koszty prowadzenia	Utworzenie w ramach Pomorskiego Funduszu Rozwoju, ze środków zwróconych z instrumentów	Podjęcie stosownych decyzji przez Samorząd Województwa. Przeprowadzenie dodatkowej ekspertyzy	Samorząd Województwa	II kw. 2024 r.	Programowa, operacyjna	Innowacyjność oraz badania i rozwój

L.p.	Wniosek	Rekomendacja	Sposób wdrożenia	Adresat	Termin wdrożenia (kwartał)	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny
	<p>działalności gospodarczej problemem dla firm może być zapewnienie wkładu własnego do projektów dotacyjnych z obszaru badań i rozwoju.</p> <p>W przypadku projektów B+R, których realizacja rozpocznie się w ostatnich latach trwania perspektywy finansowej szanse na to, że firma w okresie kwalifikowalności wydatków zdąży zrealizować zarówno komponent badawczy jak i wdrożeniowy są</p>	<p>finansowych wdrażanych w ramach RPO, produktu pożyczkowego z przeznaczeniem pożyczki na finansowanie wkładu własnego do projektów B+R oraz wdrożeń wyników prac B+R dofinansowanych w ramach CS 1(i) FEP.</p>	<p>ukierunkowanej na określenie optymalnych zasad funkcjonowania takiego produktu w tym jego parametrów</p>	<p>Pomorski ego</p>			

L.p.	Wniosek	Rekomendacja	Sposób wdrożenia	Adresat	Termin wdrożenia (kwartał)	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny
	niewielkie. (s. 219-220)						
4.	<p>Projekt „μGranty B+R dla przedsiębiorstw” odpowiadał na potrzeby podmiotów gospodarczych i osiągnął zakładane rezultaty.</p> <p>Niektóre warunki realizacji projektu nie były optymalne. Należy tu wskazać na:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ograniczenie liczby wniosków podlegających weryfikacji - konieczność stosowania procedury prawa zamówień publicznych podczas naboru ekspertów, 	<p>Kontynuacja w perspektywie finansowej 2021-2027 wsparcia stymulującego korzystanie przez firmy z usług badawczych zewnętrznych podmiotów.</p> <p>Wprowadzenie modyfikacji w zasadach realizacji projektu i udzielania wsparcia</p>	<p>Wprowadzenie odpowiednich zapisów do SZOP FEP.</p> <p>Wprowadzenie następujących modyfikacji:</p> <ul style="list-style-type: none"> - rezygnacja z ograniczania liczby wniosków, które będą podlegać weryfikacji - zmiana sposobu naboru ekspertów merytorycznych tak by odbywała się bez konieczności stosowania PZP - zwiększenie wartości grantu 	IZ FEP	II kw. 2024 r.	Programowa, operacyjna	Innowacyjność oraz badania i rozwój

L.p.	Wniosek	Rekomendacja	Sposób wdrożenia	Adresat	Termin wdrożenia (kwartał)	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny
	która była skomplikowana i czasochłonna i utrudniała dobór ekspertów pod konkretne projekty - ograniczoną wartość grantu (s. 51, 58)						
5.	W ramach projektu Smart Progress, mimo ograniczonych środków jakie zostały przeznaczone na jego realizację, udało się zrealizować szerokie spektrum działań o charakterze animacyjnym i informacyjno-promocyjnym. Zidentyfikowano	Wprowadzenie modyfikacji w zakresie przedmiotowym planowanego projektu Smart Green Progress i sposobie jego realizacji, jako kontynuacji działań Smart Progress.	<ul style="list-style-type: none"> • Synchronizacja (w ujęciu czasowym) projektu i oferowanego w jego ramach wsparcia miękkiego z naborami wniosków ogłaszanych w FEP • Zapewnienie silnego powiązania tematyki spotkań dotyczących pozyskiwania zewnętrznych źródeł 	IZ FEP	II kw. 2024 r.	Programowa, operacyjna	Innowacyjność oraz badania i rozwój

L.p.	Wniosek	Rekomendacja	Sposób wdrożenia	Adresat	Termin wdrożenia (kwartał)	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny
	<p>natomiast niedostateczną synchronizację działań podejmowanych w ramach projektu z dostępnością na poziomie regionalnym wsparcia na realizację projektów B+R a także kilka elementów projektu, które mogłyby zostać zmodyfikowane tak by lepiej go dopasować do obecnych, popandemicznych realiów. (s. 64 – 66)</p>		<p>wsparcia z warunkami aplikowania i realizacji projektów obowiązującymi w FEP i FENG. Równocześnie zakres przedmiotowy spotkań nie powinien pokrywać się z zakresem wsparcia jakiego udzielają Punkty Informacyjne Funduszy Europejskich czy firmy doradcze specjalizujące się w pozyskiwaniu wsparcia z funduszy UE.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nierezygnowanie ze zdalnej formuły realizacji spotkań (w szczególności jeżeli ich głównym celem jest przekazywanie wiedzy) przy jednoczesnej organizacji spotkań stacjonarnych z 				

L.p.	Wniosek	Rekomendacja	Sposób wdrożenia	Adresat	Termin wdrożenia (kwartał)	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny
			<p>dbałością o ich odpowiednie rozmieszczenie terytorialne;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Silne wsparcie grup tematycznych poprzez oferowanie dedykowanego im wsparcia szkoleniowo-doradczego w tym; • Pilotażowe uruchomienie oferty w postaci usług inkubacyjnych związanych z rozwojem pomysłu i zakładaniem przedsiębiorstwa (na wzór Platform Startowych w Polsce Wschodniej). Usługi powinny być oferowane 				

L.p.	Wniosek	Rekomendacja	Sposób wdrożenia	Adresat	Termin wdrożenia (kwartał)	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny
			<p>przez zewnętrzny podmiot (operatora).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Położenie silnego nacisku na działania z zakresu internacjonalizacji, których realizacja w ramach RPO WP z uwagi na obostrzenia epidemiczne była utrudniona (z zachowaniem ich koordynacji z działaniami podejmowanymi w ramach projektu Pomorski Broker Eksportowy). Działania powinny być ukierunkowane na wsparcie potencjału badawczego regionu (np. wizyty studyjne w czołowych zachodnich 				

L.p.	Wniosek	Rekomendacja	Sposób wdrożenia	Adresat	Termin wdrożenia (kwartał)	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny
			<p>instytucjach wspierających aktywność badawczą, spotkania z przedstawicielami zagranicznych klastrów zrzeszających innowacyjne podmioty, wyjazdy na targi wynalazczości etc.)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Silniejsze skierowanie działań projektowych do przedstawicieli sektora nauki (np. działania ukierunkowane na podnoszenie kompetencji pracowników naukowych z zakresu nawiązywania współpracy z sektorem gospodarki, ochrony własności intelektualnej, komercjalizacji); 				

L.p.	Wniosek	Rekomendacja	Sposób wdrożenia	Adresat	Termin wdrożenia (kwartał)	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny
			<ul style="list-style-type: none"> • Rozbudowa systemu monitorowania i ewaluacji tak by dostarczał pogłębionych informacji nt. dopasowania oferowanego w ramach projektu wsparcia do potrzeb jego uczestników oraz jego wpływu na podejmowaną przez uczestników działalność; • Stworzenie on-lineowego repozytorium wiedzy zawierającego np. nagrania z webinarów organizowanych w ramach projektu 				
6.	Jednym z powodów umiarkowanego	Wykorzystanie do wsparcia inwestycji w	Uwzględnienie odpowiednich zapisów w	IZ FEP	II kw. 2024 r.	Programowa, operacyjna	Innowacyjność oraz

L.p.	Wniosek	Rekomendacja	Sposób wdrożenia	Adresat	Termin wdrożenia (kwartał)	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny
	zainteresowania firm aplikowaniem o wsparcie na inwestycje w infrastrukturę B+R była niska intensywność wsparcia wynikająca z przyjętej podstawy prawnej pomocy (art. 14 GBER – regionalna pomoc inwestycyjna). (s. 37)	infrastrukturę B+R w ramach FEP nie tylko regionalnej pomocy inwestycyjnej ale również pomocy de minimis.	SZOP FEP i dokumentacji konkursowej				badania i rozwój
7.	Beneficjenci sygnalizowali trudności dotyczące zastosowania w praktyce mechanizmu monitorowania i wycofania. Zwracali przede wszystkim uwagę na konieczność jego stosowania do	Stosowanie mechanizmu monitorowania jedynie w okresie trwałości projektu.	Wprowadzenie przez IK UP odpowiednich zmian w treści mechanizmu monitorowania i wycofania oraz zawarcie aneksów do umów z beneficjentami.	IK UP	II kw. 2024 r.	Horyzontalna, operacyjna	Innowacyjność oraz badania i rozwój

L.p.	Wniosek	Rekomendacja	Sposób wdrożenia	Adresat	Termin wdrożenia (kwartał)	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny
	<p>chwili zamortyzowania/umorzenia wszystkich elementów infrastruktury objętej projektem co w skrajnych przypadkach może trwać nawet 40 lat. Już po upływie kilku lat aparatura może utracić swoje walory co będzie utrudniało utrzymanie zakładanego udziału części gospodarczej. dostęp ten miałby się wiązać z przekroczeniem zakładanego w WoD udziału części gospodarczej. (s. 77-78)</p>						

L.p.	Wniosek	Rekomendacja	Sposób wdrożenia	Adresat	Termin wdrożenia (kwartał)	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny
8.	Wskaźniki wykorzystywane do monitorowania efektów interwencji w obszarze innowacyjności posługują się nieobowiązującą już wg. Podręcznika Oslo nomenklaturą tj. podziałem na innowacje produktowe, procesowe, organizacyjne i marketingowe. Zgodnie z IV wersją podręcznika z 2018 r. wyróżnia się innowacje produktowe i innowacje procesów biznesowych. (s. 225)	Zastąpienie wskaźników dotyczących innowacji procesowych wskaźnikami dotyczącymi innowacji procesów biznesowych. Rezygnacja ze wskaźników odnoszących się do innowacji marketingowych i organizacyjnych.	Wprowadzenie zmian w katalogu wskaźników WLWK	IK UP	II kw. 2024 r.	Horizontalna, operacyjna	Innowacyjność oraz badania i rozwój

L.p.	Wniosek	Rekomendacja	Sposób wdrożenia	Adresat	Termin wdrożenia (kwartał)	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny
9.	<p>Cele Pożyczki rozwojowej w FEP.01.06 wskazują, że w istocie adresatami pożyczki będą różne grupy docelowe o zróżnicowanym potencjale i zróżnicowanych potrzebach inwestycyjnych. Przedsiębiorcy znajdujący się w luce finansowej, to zwykle mikroprzedsiębiorstwa o krótkim stażu rynkowym, które są zainteresowane stosunkowo małymi pożyczkami (średnio 100 tys. zł) i np. wymienieni w celach</p>	<p>Wprowadzenie do umów elastycznych zapisów pozwalających pośrednikowi finansowemu na dostosowanie parametrów pożyczek takich jak np. okres realizacji czy okres zapadalności do specyfiki realizowanej inwestycji (co do zasady dłuższych okresów wymagają inwestycje większe). Elastyczność zapisów mogłaby polegać na wyspecyfikowaniu granicznych wartości odpowiednich parametrów i pozostawienie pośrednikom swobody</p>	<p>Umieszczenie odpowiednich zapisów w dokumentacji przetargowej na wyłonienie pośredników finansowych.</p>	IZ FEP	II kw. 2024 r.	Programowa, operacyjna	Innowacyjność oraz badania i rozwój

L.p.	Wniosek	Rekomendacja	Sposób wdrożenia	Adresat	Termin wdrożenia (kwartał)	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny
	<p>interwencji przedsiębiorcy wdrażający nowoczesne rozwiązania dotyczące np. automatyzacji i robotyzacji. Te inwestycje charakteryzują się dużą kapitałochłonnością. Ta grupa byłaby zainteresowana pożyczkami o wartości powyżej 1 mln zł. (s. 226-227)</p>	<p>w kształtowaniu ich w zależności od specyfiki inwestycji realizowanej przez konkretnego przedsiębiorcę. W praktyce oznaczałoby to przyjęcie takich wartości granicznych, które by uwzględniały potrzeby grupy przedsiębiorstw zainteresowanych największymi wartościowo pożyczkami w preferowanych obszarach interwencji.</p>					

Spis wykresów

Wykres 1 Struktura wspartych z PI 1b projektów według formy wsparcia (wykres po lewej) oraz kwoty dofinansowania UE (wykres po prawej)	27
Wykres 2 Struktura wspartych z PI 1b firm w układzie Inteligentnych Specjalizacji Pomorza (wykres po lewej) oraz udziału wartości dofinansowania UE przypadającą na daną ISP (wykres po prawej).....	32
Wykres 3 Opinie wspartych w PI 1b firm na temat dotychczasowego i spodziewanego wpływu wsparcia na potencjał innowacyjny firmy	39
Wykres 4 Różnice jakie wystąpiły we wspartych firmach między momentem składania wniosku aplikacyjnego a ostatnim rokiem obrotowym	43
Wykres 5 Struktura grantów w układzie Inteligentnych Specjalizacji Pomorza (wykres po lewej) oraz wartości dofinansowania UE przypadającej na daną ISP (wykres po prawej).	51
Wykres 6 Zakres przedmiotowy usług badawczych finansowanych z grantów	52
Wykres 7 Ocena jakości współpracy z podmiotami świadczącymi usługi badawcze	55
Wykres 8 Dopasowanie wsparcia do potrzeb grantobiorców – suma wskazań na oceny 4 (ocena pozytywna) i 5 (ocena bardzo pozytywna).....	57
Wykres 9 Podział alokacji na poszczególne instrumenty w działaniach 2.1, 2.2 i 13.1	90
Wykres 10 Ocena wpływu wsparcia na sfery funkcjonalno-zasobowe przedsiębiorstwa. Skala od 1 do 5, gdzie 1 oznacza „brak wpływu” na poziom danego zasobu a 5 – „bardzo duży wpływ”	104
Wykres 11 Przewagi konkurencyjne wspartych przedsiębiorstw w porównaniu (samoocena) z głównymi konkurentami na głównym rynku działalności. Skala 1 do 5. Ocena 1 – konkurenci dysponują przewagami konkurencyjnymi (znacznie wyższy poziom zasobów) niż badane przedsiębiorstwo, ocena -5 - badane przedsiębiorstwo dysponuje przewagami konkurencyjnymi w porównaniu do konkurentów.....	107
Wykres 12 Główne rynki działalności wspartych przedsiębiorstw	108
Wykres 13 Poziom innowacyjności innowacji wdrażanych w ramach wspartych projektów.	111
Wykres 14 Efekty wsparcia - Pożyczka płynnościowa.....	130
Wykres 15 Efekty wsparcia - Pożyczka na odbudowę biznesu	131
Wykres 16 Efekty wsparcia - Dotacje 2.2.1. COVID-19	134
Wykres 17 Efekty wsparcia - Dotacje 13.1.1. Impuls	136
Wykres 18 Pozytywny wpływ projektu na zasoby przedsiębiorstw	137
Wykres 19 Przewyciężanie zagrożeń wynikających z COVID-19 – wsparcie inwestycyjne ..	141
Wykres 20. Źródło informacji o możliwości skorzystania ze wsparcia na działalność eksportową z projektu „Pomorski Broker Eksportowy”	151
Wykres 21. Co zachęciło do skorzystania ze wsparcia oferowanego w projekcie “Pomorski Broker Eksportowy”	153
Wykres 22. Czynniki, które zniechęciły do ubiegania się o wsparcie w projekcie “Pomorski Broker Eksportowy”	153

Wykres 23. Wielkość przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia	157
Wykres 24. Okres istnienia przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia.....	158
Wykres 25. Wcześniejsze doświadczenie eksportowe	159
Wykres 26. Liczba wskazań według krajów uznanych przez grantobiorców za kluczowe rynki zagraniczne*	163
Wykres 27. Oczekiwane cele współpracy	164
Wykres 28. Wartość eksportu w województwie pomorskim (mln euro)	167
Wykres 29. Eksport per capita w województwie pomorskim, Polska=100 [%]	167
Wykres 30. Współpraca z partnerem zagranicznym nawiązana dzięki otrzymaniu wsparcia w ramach projektu „Pomorski Broker Eksportowy”	168
Wykres 31. Zwiększenie wolumenu sprzedaży dzięki otrzymaniu wsparcia w ramach projektu “Pomorski Broker Eksportowy”	169
Wykres 32. Wprowadzenie produktu/usługi na nowy rynek zagraniczny dzięki otrzymaniu wsparcia w ramach projektu “Pomorski Broker Eksportowy”	170
Wykres 33. Rozwinięcie współpracy technologicznej z partnerem zagranicznym dzięki otrzymaniu wsparcia w ramach projektu “Pomorski Broker Eksportowy”	170
Wykres 34. Pozyskanie podwykonawców lub dostawców surowców lub komponentów dzięki otrzymaniu wsparcia w ramach projektu “Pomorski Broker Eksportowy”	171
Wykres 35. Realizacja sprzedaży praw własności intelektualnej (np. licencji) dzięki otrzymaniu wsparcia w ramach projektu “Pomorski Broker Eksportowy”	172
Wykres 36. Rozwinięcie nowych kanałów dystrybucji dzięki otrzymaniu wsparcia w ramach projektu „Pomorski Broker Eksportowy”	173
Wykres 37. Wzrost rentowności dzięki otrzymaniu wsparcia w ramach projektu “Pomorski Broker Eksportowy”	174
Wykres 38. Konkretnie umiejętności lub praktyki zdobyte przez firmę dzięki udziałowi w projekcie “Pomorski Broker Eksportowy”	174
Wykres 39. Inne efekty, które udało się uzyskać dzięki temu, że firma otrzymała grant z projektu “Pomorski Broker Eksportowy”	175
Wykres 40. Wpływ pandemii COVID-19 na zmiany działań finansowanych z grantu	177
Wykres 41 Powody aplikowania o akredytację w systemie SPEKTRUM.....	189
Wykres 42 Obszary świadczenia usług przed uzyskaniem akredytacji w systemie SPEKTRUM i obecnie	191
Wykres 43 Struktura w firm grantobiorców projektu SPEKTRUM według wielkości	192
Wykres 44 Struktura w firm grantobiorców projektu SPEKTRUM według sekcji PKD.....	194
Wykres 45 Czas funkcjonowania firm grantobiorców na rynku	195
Wykres 46 Liczba usług świadczonych w ramach jednego udzielonego grantu.....	195
Wykres 47 Liczba wyświadczonych grantobiorcom usług według typu	196
Wykres 48 Średnia ocena satysfakcji z usług w ramach SPEKTRUM (na skali od 1-bardzo niska satysfakcja do 5-bardzo wysoka satysfakcja)	196
Wykres 49 Porównanie jakości usług świadczonych w ramach SPEKTRUM z podobnymi usługami	197

Wykres 50 Ocena usług z perspektywy grantobiorców	198
Wykres 51 Obszary zmian w firmach grantobiorców po skorzystaniu z usługi doradczej	199
Wykres 52 Typy szkoleń, w jakich wzięli udział uczestnicy	206
Wykres 53 Struktura wiekowa uczestników szkoleń	207
Wykres 54 Struktura wykształcenia uczestników szkoleń	207
Wykres 55 Struktura uczestników szkoleń według regionu pochodzenia	208
Wykres 56 Źródło wiedzy o możliwości skorzystania ze szkolenia	208
Wykres 57 Motywacje uczestników do udziału w szkoleniu	209
Wykres 58 Ocena różnych wymiarów szkoleń przez uczestników	209

Spis tabel

Tabela 1 Wykaz skrótów	3
Tabela 2 Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźników produktu PI 1b ..	24
Tabela 3 Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźników rezultatu PI 1b...	26
Tabela 4 Liczba przedsięwzięć wspartych dotacyjnie z PI 1b w poszczególnych Inteligentnych Specjalizacjach Pomorza	28
Tabela 5 Struktura wielkościowa beneficjentów PI 1b na tle struktury wielkościowej firm aktywnych badawczo i populacji pomorskich firm	29
Tabela 6 Struktura wielkościowa firm w podziale na instrumenty wsparcia.....	30
Tabela 7 Struktura branżowa firm w podziale na instrumenty wsparcia	31
Tabela 8 Struktura wspartych z PI 1b firm w układzie Inteligentnych Specjalizacji Pomorza oraz instrumentów wsparcia.....	32
Tabela 9 Struktura wspartych z PI 1b firm według czasu funkcjonowania na rynku oraz instrumentów wsparcia.....	34
Tabela 10 Opinie wspartych w PI 1b firm na temat dotychczasowego i spodziewanego wpływu wsparcia na potencjał innowacyjny firmy – dane w układzie instrumentów wsparcia	40
Tabela 11 Wpływ wsparcia udzielanego w postaci dotacji i pożyczek na innowacje na różne wymiary konkurencyjności firm (odsetki dotyczą sumy wskazań na odpowiedzi: „Tak, taki efekt już wystąpił” i „Jeszcze nie, ale przewidujemy, że taki efekt wystąpi”.....	44
Tabela 12 Struktura branżowa firm, które korzystały z grantów na korzystanie z usług badawczych	50
Tabela 13 Dotychczasowy i spodziewany wpływ skorzystania z usługi badawczej finansowanej z grantu na konkurencyjność firm	53
Tabela 14 Dotychczasowy i spodziewany wpływ skorzystania z usługi badawczej finansowanej z grantu na innowacyjność firm.....	55
Tabela 15 Zakładane i osiągnięte wartości wskaźników przypisanych do projektu Smart Progress.....	58
Tabela 16 Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźników produktu PI 1a	71

Tabela 17 Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźnika rezultatu przypisanego do PI 1a	72
Tabela 18 Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźników produktu PI 3c.	86
Tabela 19 Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźników rezultatu PI 3c.	89
Tabela 20. Charakterystyka instrumentów wsparcia ze względu na skalę wsparcia i skalę realizowanych inwestycji.....	91
Tabela 21. Struktura wielkościowa beneficjentów i ostatecznych odbiorców instrumentów wsparcia.....	93
Tabela 22. Struktura branżowa ostatecznych odbiorców pożyczek i poręczeń w porównaniu do struktury branżowej przedsiębiorstw w województwie pomorskim wg GUS.	95
Tabela 23. Struktura branżowa beneficjentów w porównaniu do struktury branżowej przedsiębiorstw w województwie pomorskim wg GUS.	98
Tabela 24 Typy inwestycji (liczba i łączna kwota wsparcia) w podziale na instrumenty bezzwrotne i zwrotne.....	99
Tabela 25 Odsetek wspartych przedsiębiorstw, biorących udział w badaniu kwestionariuszowym, deklarujący wzrost wskaźników charakteryzujących pozycję konkurencyjną.	109
Tabela 26 Wpływ wsparcia na oszczędność surowców i cyfryzację procesów biznesowych	110
Tabela 27 Charakterystyka finansowa projektów wpisujących się w ISP	112
Tabela 28 Udział projektów wpisujących się w ISP w tworzeniu wartości docelowych wskaźników rezultatu bezpośredniego	113
Tabela 29 Preferencje stosowane w inwestycyjnych instrumentach finansowych (Działanie 2.1).....	117
Tabela 30 Porównanie kosztu jednostkowego wskaźników charakteryzujących innowacyjność w województwie pomorskim i łódzkim.....	122
Tabela 31 Liczba innowacji na umowę w zależności od typu wsparcia	123
Tabela 32 Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźników produktu przypisanych do PI 3c oraz działania 13.1 w zakresie interwencji wprowadzonej w związku z negatywnymi skutkami gospodarczymi pandemii COVID-19	125
Tabela 27 Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźnika rezultatu działania 13.1.....	127
Tabela 34. Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźników produktu PI 3b	148
Tabela 35. Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźników rezultatu PI 3b	148
Tabela 36. Liczba przedsiębiorstw, które skorzystały z różnych form wsparcia w ramach projektu "Pomorski Broker Eksportowy"	156
Tabela 37. Wskaźniki produktu i rezultatu przypisane do projektu Pomorski Broker Eksportowy (RPPM.02.03.00-22-0001/16)	165
Tabela 38 Dotychczasowy i prognozowany poziom osiągnięcia wskaźników produktu PI 3a	182

Tabela 39 Wskaźniki rezultatu przypisane do PI 3a	183
Tabela 40. Informacje o projektach realizowanych w ramach działania 2.4	185
Tabela 41 Projekty wsparte w ramach działania 2.5.....	211
Tabela 42 Rozwiązania dotyczące dotacji warunkowej stosowane w FENG oraz programach regionalnych perspektywy 2021-2027	221

Spis map

Mapa 1 Rozkład terytorialny firm wspartych z PI 1b (dane w układzie powiatów) 33	
Mapa 2 Rozkład terytorialny firm wspartych z PI 1b (dane w układzie podregionów)	33
Mapa 3 Rozkład terytorialny inwestycji profilowanych w podziale na podregiony województwa pomorskiego	101
Mapa 4 Rozkład terytorialny inwestycji profilowanych w podziale na powiaty województwa pomorskiego.....	101
Mapa 5 Rozkład terytorialny inwestycji podstawowych (pożyczki i poręczenia) w podziale na podregiony województwa pomorskiego.....	102
Mapa 6 Rozkład terytorialny inwestycji podstawowych (pożyczki i poręczenia) w podziale na powiaty województwa pomorskiego.	102
Mapa 7 Rozkład terytorialny grantobiorców w projekcie Pomorski Broker Eksportowy (dane według powiatów).....	161
Mapa 8 Rozkład terytorialny grantobiorców w projekcie Pomorski Broker Eksportowy (dane według podregionów)	161
Mapa 9 Rozkład terytorialny grantobiorców projektu SPEKTRUM (dane wg. powiatów)	192
Mapa 10 Rozkład terytorialny grantobiorców projektu SPEKTRUM (dane wg. podregionów)	193