

Janusz Kornecki

Uniwersytet Łódzki

WSPARCIE INNOWACYJNOŚCI MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW POPRAZ INWESTYCJE NA PRZYKŁADZIE DZIAŁANIA 2.3 SPO WKP

Streszczenie: Niniejszy artykuł prezentuje wyniki badania ewaluacyjnego przeprowadzonego przez autora, którego jednym z celów było ustalenie i ocena skutków wsparcia udzielonego w ramach działania 2.3 Sektorowego Programu Operacyjnego „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw” (2.3 SPO WKP) na modernizację oferty produktowej i technologicznej polskich małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Badaniem objęto 1914 beneficjentów tego działania. Efekty wykorzystania środków finansowych przeznaczonych na wsparcie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje, w tym zwłaszcza na podniesienie ich innowacyjności, należy ogólnie ocenić pozytywnie.

Słowa kluczowe: małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP), innowacyjność, fundusze strukturalne

1. Wstęp

Jednym z najważniejszych wyzwań, przed jakimi stanęła Unia Europejska w ostatnim okresie, jest zniwelowanie różnic rozwojowych pomiędzy krajami członkowskimi, co nabrało szczególnego znaczenia po dwóch ostatnich rozszerzeniach tego ugrupowania, które dokonały się w 2004 i 2007 r. Konsekwencją poszerzenia UE o nowe grupy krajów jest pogłębienie różnic w zakresie rozwoju społeczno-gospodarczego pomiędzy krajami „starej” Unii a przyjętymi w ramach wspomnianych rozszerzeń krajami akcesyjnymi. Niwelowaniu różnic rozwojowych ma służyć interwencja funduszy strukturalnych stanowiących jeden z istotniejszych instrumentów polityki spójności UE. Celem tej interwencji jest sprzyjanie zrównoważonemu rozwojowi całej Unii poprzez m.in. wzmacnianie wzrostu gospodarczego, konkurencyjności, zatrudnienia oraz wspieranie integracji społecznej¹.

¹ A. Jankowska, *Fundusze Unii Europejskiej w okresie programowania 2007–2013*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005, s. 3–14.

Niniejszy artykuł prezentuje wyniki badania ewaluacyjnego przeprowadzonego przez autora na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, którego jednym z celów było ustalenie i ocena skutków wsparcia udzielonego w ramach działania 2.3 Sektorowego Programu Operacyjnego „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw”. Głównym celem działania 2.3 „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje” było zwiększenie konkurencyjności polskich małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) poprzez modernizację ich oferty produktowej i technologicznej. W ramach działania wspierano mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa w zakresie inwestycji w środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne.

Działanie 2.3 skierowane było do sektora MSP z terenu całego kraju, z zastrzeżeniem, że w przypadku mikroprzedsiębiorstw dotacja będzie udzielana, jeżeli wykonują one działalność gospodarczą od co najmniej 3 lat lub jest ona oparta o wykorzystanie nowoczesnych technologii.

Wspierane były w szczególności projekty przewidujące:

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

2. Charakterystyka działania 2.3 Sektorowego Programu Operacyjnego „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw”

W „Uzupełnieniu...” programu określono wartości wskaźników produktu i rezultatu, jakie spodziewano się osiągnąć w wyniku realizacji działania 2.3².

Dla wskaźników produktu przyjęto następujące wartości:

- liczba wspartych przedsiębiorstw, które wdrożyły nowe technologie – 2600,
- liczba wspartych projektów bezpośrednio nakierowanych na poprawę BHP – 230,
- liczba wspartych projektów, w których BHP występuje jako dodatkowy element – 1000.

² Uzupełnienie Sektorowego Programu Operacyjnego *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw, lata 2004–2006*, http://www.konkurencyjnosc.gov.pl/NR/rdonlyres/75F01A00-10D3-4E9C-820A-2C0408D6B778/49979/Uzupelnienie_SPOWKP_jedn_22_07_09.pdf.

Wartości wskaźników rezultatu określono w następujący sposób:

- efekt dźwigni finansowej – 377,02 mln euro,
- nowe miejsca pracy (w podziale na kobiety i mężczyzn) – 10 000.

Na realizację działania 2.3 SPO WKP przewidziano 765,72 mln euro, w tym 268,00 mln euro pochodziło z EFRR oraz 113,11 mln euro z budżetu państwa. Przewidziano, iż sektor prywatny zaangażuje w realizację działania kwotę 384,61 mln euro³. Ostatecznie popyt na środki z tego działania 5,7-krotnie przekroczył alokację⁴.

Kwota wsparcia z działania 2.3 SPO WKP nie mogła być niższa niż 10 tys. zł ani wyższa niż 1250 tys. zł w ramach danego projektu. Dofinansowanie inwestycji przekraczające 125 tys. zł mogło być udzielane pod warunkiem, że beneficjent sfinansuje inwestycję w części stanowiącej różnicę pomiędzy posiadany wkładem własnym a wielkością wydatków kwalifikowanych projektu kredytem, środkami pieniężnymi pochodzącymi z funduszu inwestycyjnego lub z wykorzystaniem leasingu, chyba że przedstawi wiarygodne i rzetelne udokumentowanie, iż posiada środki własne na realizację projektu.

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

Wnioski o dofinansowanie projektów w 2.3 SPO WKP zaczęto przyjmować 20 września 2004 r. W roku 2004 ogłoszony został jeden konkurs, natomiast w 2005 r. – kolejne trzy konkursy. Działanie zostało zawieszono wraz z zakończeniem czwartego konkursu, z terminem składania wniosków do 29 grudnia 2005 r. z powodu wyczerpania alokacji.

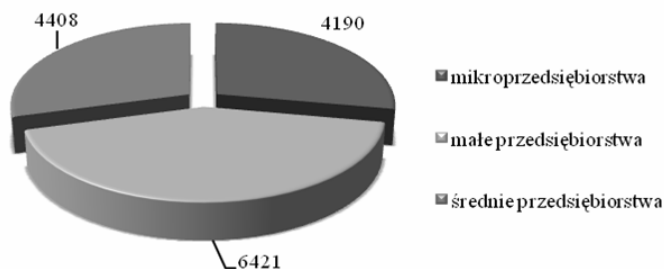
Do działania 2.3 SPO WKP złożono łącznie 3870 wniosków o płatność na łączną kwotę 1 515 127 665,52 zł, zatwierdzono 3834 wnioski, a wartość dokonanych płatności wyniosła 1 490 295 437,76 zł, w tym ze środków EFRR 1 043 156 629,65 zł (wartości dokonanych płatności uwzględniają zwroty dokonane przez beneficjentów do 30 września 2009 r.)⁵.

Rysunek 1 prezentuje strukturę wnioskodawców działania 2.3 SPO WKP według wielkości firmy (wg liczby zgłoszonych projektów).

³ Tamże.

⁴ *Poziom absorpcji przez małe i średnie przedsiębiorstwa środków w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004–2006*, raport z oceny uzupełniającej, WYG International, PSDB, Warszawa 2007, s. 8.

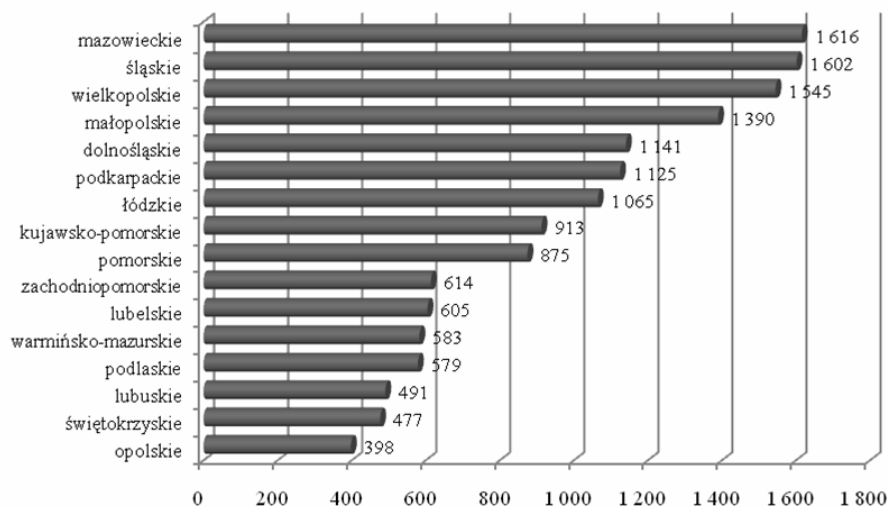
⁵ *Sprawozdanie końcowe z realizacji działania 2.3 w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004–2006 w latach 2004–2009*, PARP, Warszawa 2009.



Rys. 1. Struktura wnioskodawców działania 2.3 SPO WKP wg wielkości firmy

Źródło: *Sprawozdanie końcowe z realizacji działania 2.3 w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004–2006 w latach 2004–2009*, PARP, Warszawa 2009, opracowanie własne.

Największą aktywnością w aplikowaniu o środki finansowe z działania 2.3 wykazały się firmy małe, składając ogółem 6421 wniosków poprawnych pod względem formalnym (42,8% ogólnej liczby zarejestrowanych wniosków). Z kolei najmniej aktywne okazały się firmy najmniejsze (4190 wniosków, co daje 27,9% udział w ogólnej liczbie złożonych wniosków).



Rys. 2. Liczba wnioskodawców działania 2.3 SPO WKP wg województw

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Sprawozdanie końcowe...*, dz. cyt.

Najbardziej skuteczne w aplikowaniu były firmy średnie ze wskaźnikiem skuteczności (liczba finansowanych projektów w stosunku do liczby wniosków poprawnych pod względem formalnym) na poziomie 32,2%. Dla firm małych i mikro wskaźniki te kształtowały się na poziomie odpowiednio 18% i 5,3%. Struktura

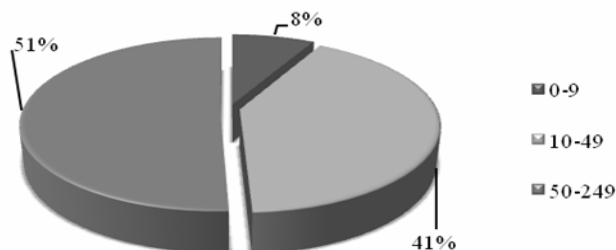
wnioskodawców działania 2.3 SPO WKP według województw przedstawia się w sposób następujący (rysunek 2).

Najbardziej aktywni w aplikowaniu o środki na inwestycje byli przedsiębiorcy z województw: mazowieckiego (1616 złożonych wniosków, co odpowiada 10,8% ich ogólnej liczby), śląskiego (1602 i odpowiednio 10,7%), wielkopolskiego (1545 i 10,3%) oraz małopolskiego (1390 i 9,3%). Najmniej licznie aplikowały firmy z województw: opolskiego (398 i 2,6%), świętokrzyskiego (477 i 3,2%), lubuskiego (491 i 3,3%), podlaskiego (579 i 3,9%) oraz warmińsko-mazurskiego (583 i 3,9%). Współczynnik ilustrujący liczbę wniosków złożonych w najbardziej aktywnym pod tym względem województwie, do liczby wniosków złożonych w najmniej aktywnym województwie, wyniósł 4,1.

Łącznie w ramach działania 2.3 zatwierdzone zostały do realizacji 3144 wnioski o dofinansowanie na kwotę 1 791 475 400,00 zł. W okresie realizacji działania zrealizowano 2800 projektów o łącznej wartości 4 232 395 527,94 zł. Ogólna kwota wypłaconego wsparcia wyniosła 1 489 638 442,68 zł w tym środki EFRR wynosiły 1 042 641 113,85 zł (wartości uwzględniają aneksy, oszczędności, rozliczenia końcowe oraz rozwiązania 228 umów na łączną kwotę 132 523 919,31 zł).

3. Charakterystyka beneficjentów działania 2.3 SPO WKP

Nieco ponad połowa projektów inwestycyjnych finansowanych w ramach działania 2.3 SPO WKP było realizowanych przez firmy średniej wielkości (1420 projektów). Zdecydowanie najmniejszy był udział firm mikro i wyniósł zaledwie 8% (222 projekty), co wynikało nie tyle z małej aktywności tej kategorii firm w aplikowaniu o środki UE, ile z niskiej skuteczności pozyskiwania wsparcia na finansowanie inwestycji, kształtującej się na poziomie 5,3% (odpowiednie wskaźniki dla firm małych i średnich wynosiły 18% i 32,2%). Firmy małe zrealizowały ogółem 1 158 projektów (41%).

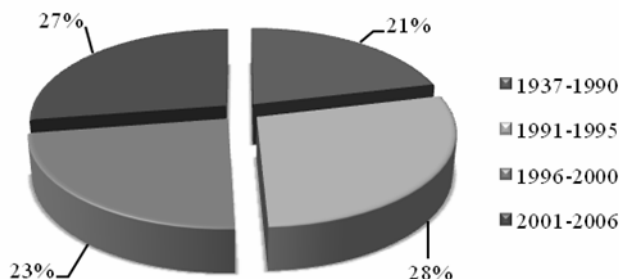


Rys. 3. Struktura beneficjentów działania 2.3 SPO WKP wg wielkości przedsiębiorcy

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PARP zawierającej charakterystyki beneficjentów działania 2.3.

Jak ilustruje rysunek 4, projekty realizowały najczęściej firmy, które rozpoczęły działalność gospodarczą w latach 1991–1995 (28% projektów) oraz firmy zakła-

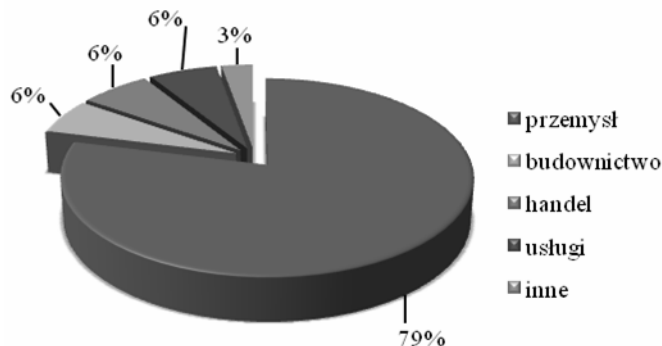
dane w okresie maksymalnie 5 lat przed uzyskaniem dofinansowania (27%); relatywnie najrzadziej beneficjentami wsparcia były firmy najstarsze, datujące początki swojej działalności na rok 1990 i lata wcześniejsze. „Przeciętny” beneficjent działania 2.3 to firma, która rozpoczęła działalność w 1996 r.



Rys. 4. Struktura beneficjentów działania 2.3 SPO WKP wg roku rozpoczęcia działalności firmy

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PARP zawierającej charakterystyki beneficjentów działania 2.3.

Działanie 2.3 zostało całkowicie zdominowane przez firmy z sektora przemysłu, które realizowały 79% ogólnej liczby projektów. Udział przedstawicieli pozostałych sektorów w żadnym przypadku nie przekroczył 6% (rysunek 5).

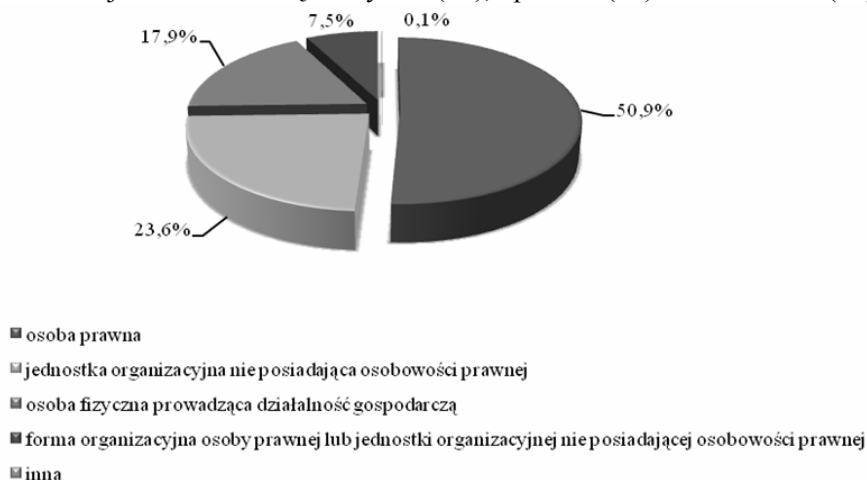


Rys. 5. Struktura beneficjentów działania 2.3 SPO WKP wg sektora działalności firmy

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PARP zawierającej dane beneficjentów działania 2.3.

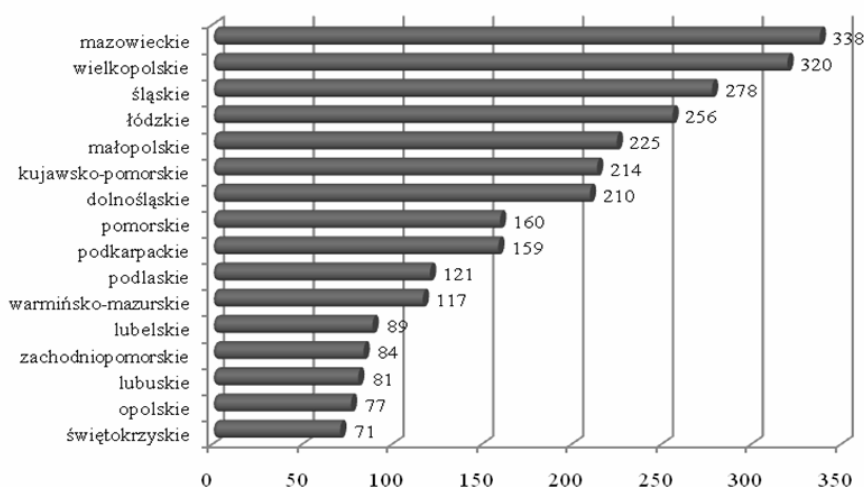
Z punktu widzenia struktury beneficjentów według formy prowadzonej działalności, co drugi podmiot działał jako osoba prawna (rysunek 6). W dalszej kolejności pod względem liczebności były reprezentowane jednostki organizacyjne nie posiadające osobowości prawnej (23,6%) i osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą (17,9%).

Największa grupa beneficjentów wywodziła się z województw: mazowieckiego (338), wielkopolskiego (320) oraz śląskiego (278). Najmniej licznie były reprezentowane województwa: świętokrzyskie (71), opolskie (77) oraz lubuskie (81).



Rys. 6. Struktura beneficjentów działania 2.3 SPO WKP wg formy prowadzonej działalności

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PARP zawierającej charakterystyki beneficjentów działania 2.3.



Rys. 7. Liczba zrealizowanych projektów przez beneficjentów działania 2.3 SPO WKP wg województw

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PARP zawierającej charakterystyki beneficjentów działania 2.3.

Najbardziej skuteczni w aplikowaniu o środki finansowe w ramach działania 2.3 byli przedsiębiorcy z województw: kujawsko-pomorskiego i łódzkiego, osiągając

wartość wskaźnika udziału w ogólnej liczbie beneficjentów przewyższającą wskaźnik udziału w ogólnej liczbie firm aktywnych, odpowiednio o 2,65% i 2,31%. Najbardziej swój potencjał wykorzystali przedsiębiorcy z województw: mazowieckiego (-4,86%) i zachodniopomorskiego (-2,42%).

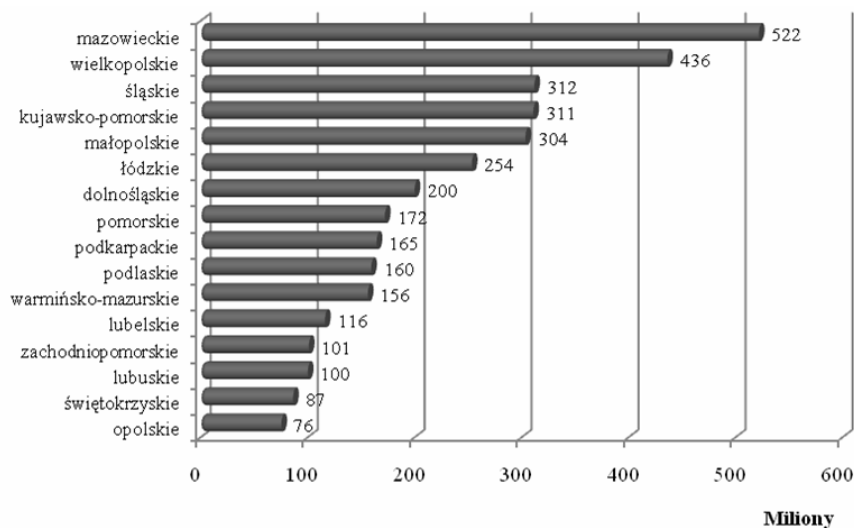
Wnioski o najwyższym poziomie jakościowym składali przedsiębiorcy z województwa łódzkiego (którzy ostatecznie zrealizowali 256 projektów spośród 1065 wniosków, które pomyślnie przeszły etap oceny formalnej, co oznacza skuteczność aplikowania na poziomie 24%) oraz kujawsko-pomorskiego (23,4%). Najmniej skuteczni w aplikowaniu, z uwagi na jakość składanych wniosków, okazali się przedsiębiorcy z województw: zachodniopomorskiego (13,7%) oraz podkarpackiego (14,1%).

Tabela 1. Skuteczność aplikowania o środki finansowe w ramach działania 2.3 SPO WKP a potencjał poszczególnych województw mierzony jego udziałem w ogólnej liczbie firm aktywnych w Polsce (w %)

Województwo	Udział w ogólnej liczbie beneficjentów <i>a</i>	Udział w ogólnej liczbie firm aktywnych <i>b</i>	Wskaźnik skuteczność vs. potencjał <i>a - b</i>
Dolnośląskie	7,50	7,93	-0,43
Kujawsko-pomorskie	7,64	4,99	2,65
Lubelskie	3,18	4,37	-1,19
Lubuskie	2,89	2,69	0,20
Łódzkie	9,14	6,83	2,31
Małopolskie	8,04	8,98	-0,94
Mazowieckie	12,07	16,93	-4,86
Opolskie	2,75	2,21	0,54
Podkarpackie	5,68	3,93	1,75
Podlaskie	4,32	2,56	1,76
Pomorskie	5,71	6,47	-0,76
Śląskie	9,93	10,84	-0,91
Świętokrzyskie	2,54	2,62	-0,08
Warmińsko-mazurskie	4,18	3,19	0,99
Wielkopolskie	11,43	10,04	1,39
Zachodniopomorskie	3,00	5,42	-2,42

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w opracowaniach: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, red. A. Żołnierski, PARP, Warszawa 2009 oraz *Sprawozdanie końcowe...*, dz. cyt.

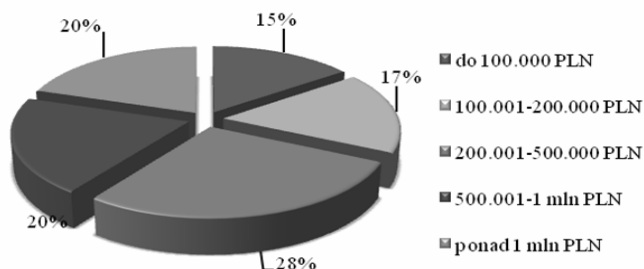
Jak przedstawiono na rysunku 8, wsparcie w ramach działania 2.3 o największej wartości globalnej wykorzystali przedsiębiorcy z województw: mazowieckiego (522 mln zł) oraz wielkopolskiego (436,3 mln zł), odpowiednio 15% i 12,6% ogólnej wartości wsparcia. Ponadprzeciętnie duże pod względem wartości projekty były realizowane przez firmy z województwa łódzkiego i dolnośląskiego. Natomiast projekty o relatywnie niewielkiej wartości jednostkowej wdrażały firmy z województwa mazowieckiego i kujawsko-pomorskiego.



Rys. 8. Wartość uzyskanego wsparcia przez beneficjentów działania 2.3 SPO WKP wg województw (w mln zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PARP zawierającej charakterystyki beneficjentów działania 2.3.

Przedsiębiorcy najczęściej realizowali projekty inwestycyjne o wartości wsparcia zawierającej się w przedziale 200 001–500 000 zł (27%). Nieco rzadziej wsparcie uzyskiwały projekty o wartości dofinansowania pomiędzy 500 001 a 1 mln zł (23%) oraz ponad 1 mln (21%). Relatywnie najmniej projektów dofinansowanych było kwotą do 100 000 zł (14%). Średnia wartość dofinansowania w ramach działania 2.3 wyniosła 505,4 tys. zł, natomiast „przeciętny” projekt uzyskał dofinansowanie na poziomie 352 tys. zł (wartość mediany).

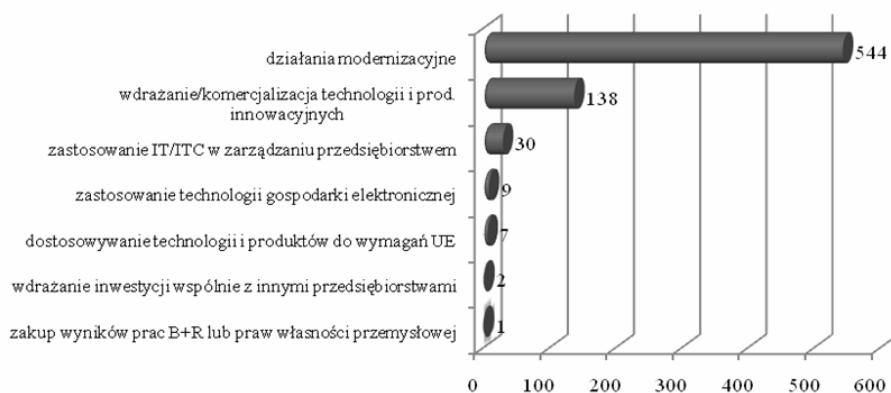


Rys. 9. Struktura beneficjentów działania 2.3 SPO WKP wg wielkości dotacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PARP zawierającej charakterystyki beneficjentów działania 2.3.

Jak pokazuje rysunek 10, projekty finansowane w ramach działania 2.3 najczęściej przewidywały działania modernizacyjne, zdecydowanie rzadziej było to wdra-

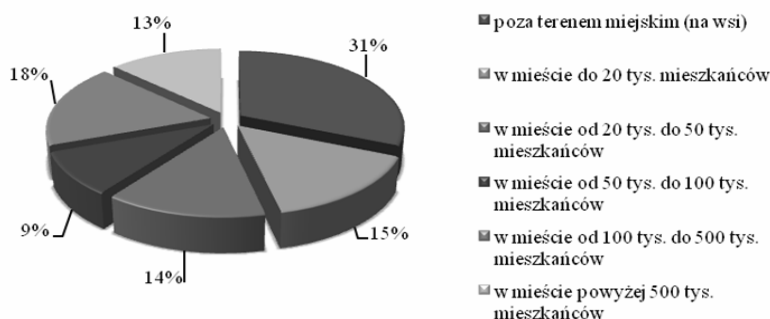
zanie (komercjalizacja) technologii i produktów innowacyjnych. Zainteresowanie beneficjentów realizacją innych typów projektów było znikome. Należy zwrócić uwagę, że dane te – pochodzące z własnych deklaracji beneficjentów – mogą nieco zafałszowywać rzeczywisty obraz, ponieważ większość beneficjentów (ponad 60%) nie przypisała realizowanego przez siebie projektu do żadnego z typów.



Rys. 10. Struktura beneficjentów działania 2.3 SPO WKP wg typu projektu inwestycyjnego (po 9 rundach badania)

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PARP zawierającej charakterystyki beneficjentów działania 2.3.

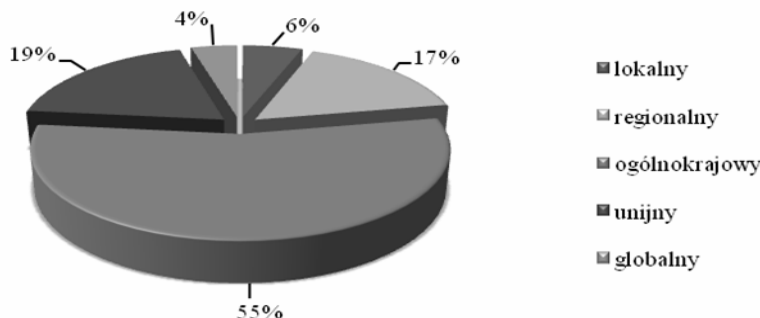
Z punktu widzenia wielkości miejscowości, w której zlokalizowana jest firma, największą grupę beneficjentów (31%) stanowiły firmy wywodzące się z terenów wiejskich (rysunek 11). Beneficjenci z firm mikro byli ponadprzeciętnie reprezentowani w miastach o liczbie mieszkańców powyżej 500 tys.



Rys. 11. Struktura beneficjentów działania 2.3 SPO WKP wg wielkości miejscowości, w której zlokalizowana jest firma

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PARP dotyczących oceny rezultatów działania 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach od rozliczenia projektów, wyniki po 9 rundach badania, N = 1914.

Jak pokazuje rysunek 12, dla ponad połowy beneficjentów działania 2.3 głównym rynkiem działania jest rynek ogólnopolski. Na rynku międzynarodowym (unijnym lub globalnym) działalność prowadziło 23% firm.



Rys. 12. Struktura beneficjentów działania 2.3 SPO WKP wg głównego rynku działalności firmy

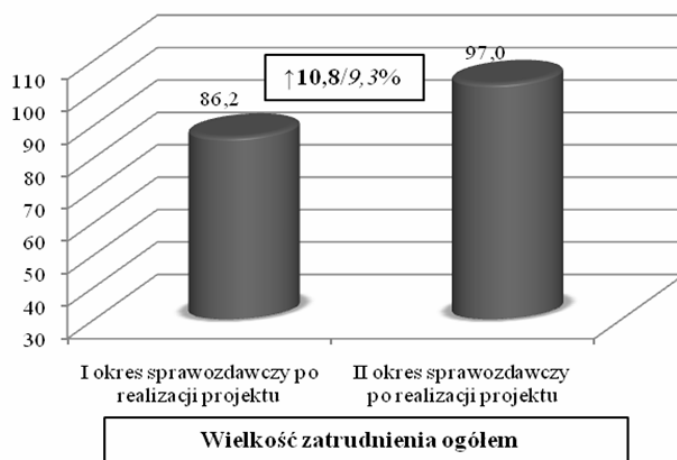
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PARP dotyczących oceny rezultatów działania 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach od rozliczenia projektów, wyniki po 9 rundach badania, N = 1914.

4. Efekty brutto działania 2.3 SPO WKP

W ramach zrealizowanego badania ewaluacyjnego dokonano także pomiaru efektów brutto działania 2.3 SPO WKP. Ocena efektów brutto oparta jest na wynikach badań prowadzonych przez PARP od 2007 r. w ramach złożonego projektu ewaluacyjnego dokonującego oceny rezultatów działań 2.1 i 2.3 SPO WKP po upływie około 18 miesięcy od rozliczenia projektu. Ewaluacja ta prowadzona jest w formie cyklicznych badań kwartalnych realizowanych techniką *Computer Assisted Web Interviewing* (CAWI). Docelowo (do połowy 2010 r.) badanie obejmie wszystkie przedsiębiorstwa, wsparte w ramach działania 2.3, w przypadku których upłynął okres 18 miesięcy od momentu rozliczenia projektu. Do końca sierpnia 2009 r. zostało zrealizowanych 9 rund badawczych.

Wyniki badań PARP, koncentrując się na szeroko pojętej skuteczności i efektywności projektów z poziomu brutto, ilustrują zmiany, jakie zaszły w grupie przedsiębiorstw, które otrzymały dofinansowanie ze środków unijnych. W ramach oceny efektów brutto analizie poddano m.in. wpływ dotacji na wielkość zatrudnienia, przychodów, umiędzynarodowienie przedsiębiorstwa, wartość nakładów inwestycyjnych, liczbę certyfikatów i dokumentów strategicznych, rozwój przedsiębiorstwa, jego konkurencyjność i innowacyjność, a także inne aspekty jego funkcjonowania. Poniżej przedstawiono wyniki przeprowadzonej analizy, koncentrując się jedynie na wybranych zagadnieniach.

Beneficjenci działania 2.3 uzyskali średni przyrost poziomu zatrudnienia o 10,8 etatów, przy dynamice wzrostu zatrudnienia na poziomie 9,3% (rysunek 13).



Rys. 13. Zmiana wielkości zatrudnienia ogółem pomiędzy dwoma kolejnymi okresami sprawozdawczymi po realizacji projektu – działanie 2.3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PARP dotyczących oceny rezultatów działania 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach od rozliczenia projektów, wyniki po 9 rundach badania. I okres sprawozdawczy po realizacji projektu N = 1624, II okres sprawozdawczy po realizacji projektu N = 1352. Wyłączono braki danych.



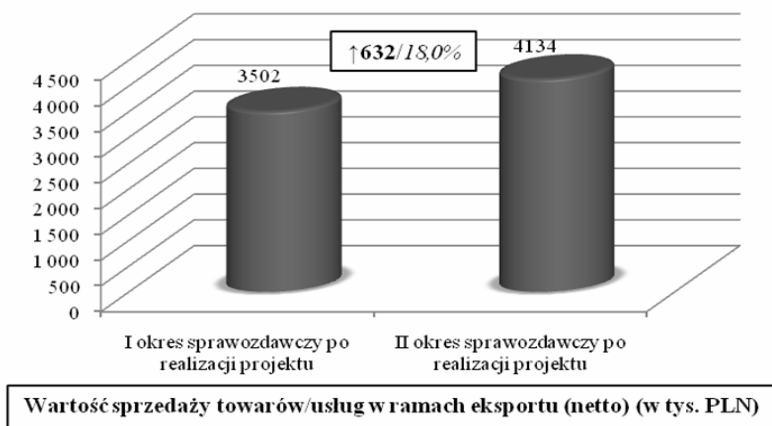
Rys. 14. Zmiana wielkości przychodów netto ogółem (w tys. zł) pomiędzy dwoma kolejnymi okresami sprawozdawczymi po realizacji projektu – działanie 2.3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PARP dotyczących oceny rezultatów działania 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach od rozliczenia projektów, wyniki po 9 rundach badania, N = 1891. Wyłączono braki danych.

Jak ilustruje rysunek 14, w grupie beneficjentów działania 2.3 silnie wzrosła wielkość przychodów netto ogółem (o blisko 20%), zwiększając średnią wartość z

26,6 mln zł do 31,7 mln zł. Nieco szybciej rosły przychody sektora przemysłowego (18,9%), aniżeli sektora usług (21,1%). Firmy młodsze, powstałe po 1995 r., były w stanie szybciej się rozwijać pod względem wzrostu przychodów, w porównaniu z firmami starszymi założonymi do 1995 r. (21,9% wobec 16%). Także wysokość dotacji różnicowała beneficjentów. Firmy, które otrzymały dotację nie większą niż 250 tys. zł podniosły wielkość swoich przychodów o 17,3%, podczas gdy firmy korzystające z dotacji przekraczającej 250 tys. zł osiągnęły tempo wzrostu przychodów na poziomie 20%. Wielkość firmy nie była determinantą zmian wielkości przychodów.

W podobnym tempie, choć nieznacznie niższym w porównaniu z wielkością przychodów netto, zwiększyła się wartość sprzedaży towarów/usług w ramach eksportu (netto), osiągając wartość 18% (rysunek 15). W wartościach bezwzględnych wzrost ten wyniósł średnio 632 tys. zł.



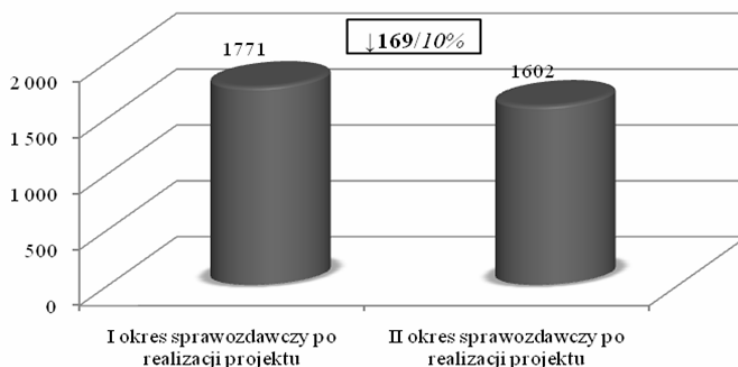
Rys. 15. Zmiana wartości sprzedaży towarów/usług w ramach eksportu (netto) (w tys. zł) pomiędzy dwoma kolejnymi okresami sprawozdawczymi po realizacji projektu – działanie 2.3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PARP dotyczących oceny rezultatów działania 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach od rozliczenia projektów, wyniki po 9 rundach badania. I okres sprawozdawczy po realizacji projektu N = 1849, II okres sprawozdawczy po realizacji projektu N = 1850. Wyłączono braki danych oraz 2% najwyższych wartości.

Jedynym wskaźnikiem, który zmniejszył swoją wielkość w okresie referencyjnym (pomiędzy dwoma kolejnymi okresami sprawozdawczymi po realizacji projektu) była w przypadku beneficjentów działania 2.3 wartość nakładów inwestycyjnych (z wyłączeniem środków pomocy publicznej). Wartość nominalna uległa redukcji o 169 tys. zł, co oznacza spadek o 10%.

Najważniejszymi czynnikami determinującymi zmianę wartości nakładów inwestycyjnych (nieuwzględniających środków pomocy publicznej) okazały się wielkość przedsiębiorstwa i wysokość dotacji. Małe przedsiębiorstwa w większym stopniu aniżeli firmy średnie wykorzystały środki pochodzące z dotacji inwesty-

cyjnej do sfinansowania własnych potrzeb inwestycyjnych, zmniejszając wartość nakładów inwestycyjnych w okresie pomiędzy dwoma kolejnymi okresami sprawozdawczymi o 16,4% (firmy średnie zmniejszyły ich wartość o 6,8%).



Wartość nakładów inwestycyjnych (z wyłączeniem środków pomocy publicznej) (w tys. PLN)

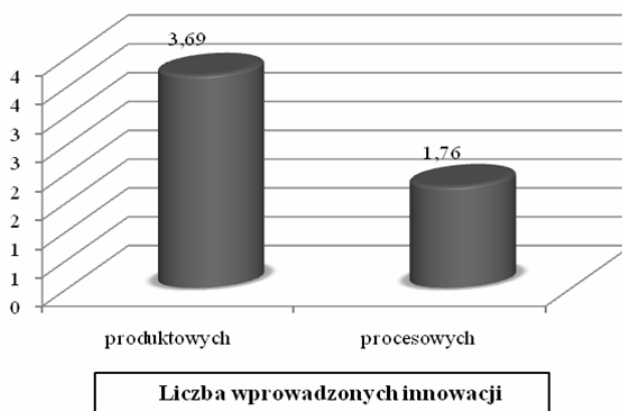
Rys. 16. Zmiana wartości nakładów inwestycyjnych (z wyłączeniem środków pomocy publicznej) (w tys. zł) pomiędzy dwoma kolejnymi okresami sprawozdawczymi po realizacji projektu – działanie 2.3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PARP dotyczących oceny rezultatów działania 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach od rozliczenia projektów, wyniki po 9 rundach badania, N = 1502. Wyłączono braki danych oraz 2% najwyższych wartości.

Firmy korzystające z wyższej dotacji (przekraczającej wysokość 250 tys. zł) w większym stopniu aniżeli firmy, które uzyskały niższą dotację, zastępowały środki niezbędne do sfinansowania inwestycji środkami pochodzącymi z dotacji. W tej pierwszej z wymienionych grupie firm wartość nakładów inwestycyjnych nie publicznych zmalała o 12,5%, podczas gdy w tej drugiej wzrosła w analogicznym okresie o 3,6%.

5. Wpływ działania 2.3 SPO WKP na innowacyjność i inne wybrane aspekty funkcjonowania przedsiębiorstw

W okresie objętym oceną respondenci wprowadzili do swojej oferty średnio 3,69 innowacji produktowych i 1,76 innowacji procesowych (rysunek 17). Na liczbę wprowadzonych innowacji bardzo niewielki wpływ miała wysokość dotacji i wiek firmy, natomiast dość istotnie tę liczbę determinowały wielkość przedsiębiorstwa (firmy większych rozmiarów wprowadzały więcej innowacji produktowych i procesowych) i sektor działalności (więcej innowacji obu rodzajów wprowadzanych przez firmy z sektora przemysłu aniżeli z sektora usług).



Rys. 17. Liczba wprowadzonych innowacji jako efekt realizacji działania 2.3 wg deklaracji respondentów

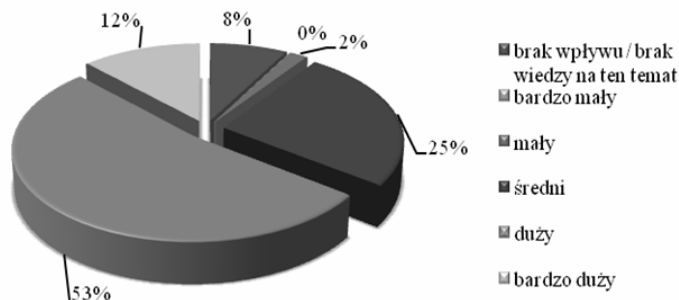
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PARP dotyczących oceny rezultatów działania 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach od rozliczenia projektów, wyniki po 9 rundach badania. Innowacje produktowe N = 1519; innowacje procesowe N = 1530. Wyłączono braki danych.

Respondenci badania z dużym optymizmem patrzyli na możliwość wprowadzenia do swojej oferty w ciągu najbliższych 12 miesięcy innowacji produktowych, przy czym większymi optymistami były firmy większych rozmiarów. Pozytywnie o takiej możliwości wypowiedziało się 62% respondentów, podczas gdy negatywny osąd wydało 9% respondentów. Nieco mniejszy optymizm dotyczył postrzegania przez respondentów możliwości wprowadzenia w okresie kolejnych 12 miesięcy nowego procesu technologicznego, procesu zarządzania lub innej innowacji procesowej (52% optymistów i 12% pesymistów).

Nieco mniejszy poziom optymizmu przeważał przy ocenie skali nowości przewidywanych do wprowadzenia innowacji. 34% respondentów widziało perspektywę wprowadzenia w ciągu najbliższego roku innowacji produktowej stosowanej w kraju nie dłużej niż 3 lata, podczas gdy odsetek pesymistów wynosił 19%. Jeszcze niższy optymizm dotyczył innowacji procesowych, gdzie odsetek optymistów nieznacznie tylko przewyższał odsetek pesymistów (28% wobec 20%).

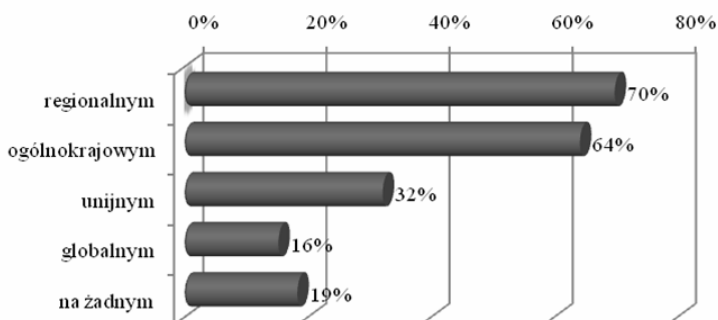
Niemal 2/3 respondentów dostrzega silnie pozytywny wpływ (duży lub bardzo duży) realizacji projektu inwestycyjnego finansowanego w ramach działania 2.3 na innowacyjność ich przedsiębiorstwa (rysunek 18).

Realizacja projektów w ramach działania 2.3 przełożyła się w dużym stopniu na wprowadzenie innowacji na rynkach działania przedsiębiorstwa (rysunek 19). 70% respondentów zadeklarowało fakt wprowadzenia innowacji na rynku regionalnym, 64% na rynku ogólnokrajowym, a 32% i 16% odpowiednio na rynku unijnym i globalnym. Blisko co piąty respondent przyznał, że realizacja projektu nie wpłynęła na wprowadzenie w przedsiębiorstwie innowacji na żadnym z wymienionych powyżej rynków.



Rys. 18. Ocena przez respondentów wpływu realizacji projektu w ramach działania 2.3 na innowacyjność przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PARP dotyczących oceny rezultatów działania 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach od rozliczenia projektów, wyniki po 9 rundach badania, N = 1914.

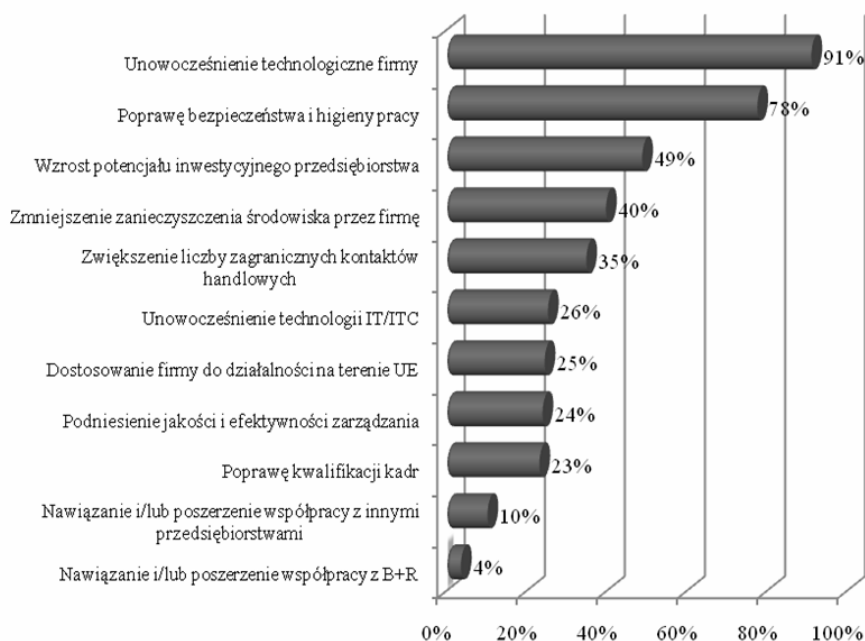


Rys. 19. Ocena przez respondentów wpływu realizacji projektu w ramach działania 2.3 na wprowadzenie w przedsiębiorstwie innowacji o danej skali: „Czy realizacja projektu(ów) wpłynęła na wprowadzenie w przedsiębiorstwie innowacji na skalę rynku...?”

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PARP dotyczących oceny rezultatów działania 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach od rozliczenia projektów, wyniki po 9 rundach badania, N = 1914.

Jak pokazuje rysunek 20, realizacja projektu inwestycyjnego finansowanego w ramach działania 2.3 przełożyła się także na inne ważne aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa. W największym stopniu ten wpływ zaznaczył się w zakresie unowocześnienia technologicznego firmy (91%) oraz poprawy bezpieczeństwa i higieny pracy (78%). W mniejszym stopniu przełożył się na wzrost potencjału inwestycyjnego przedsiębiorstwa (49%), zmniejszenie zanieczyszczenia środowiska przez firmę (40%) oraz zwiększenie liczby zagranicznych kontaktów handlowych (35%). W znikomym stopniu przyczynił się do nawiązania i (lub) poszerzenia współpracy z B+R (4%). Na ocenę tego wpływu nie miała istotnego znaczenia wielkość przedsiębiorstwa.

Wpływ dotacji został w największym stopniu określony jako duży lub bardzo duży w obszarze unowocześnienia technologicznego firmy (77% respondentów) oraz poprawy bezpieczeństwa i higieny pracy (53%).



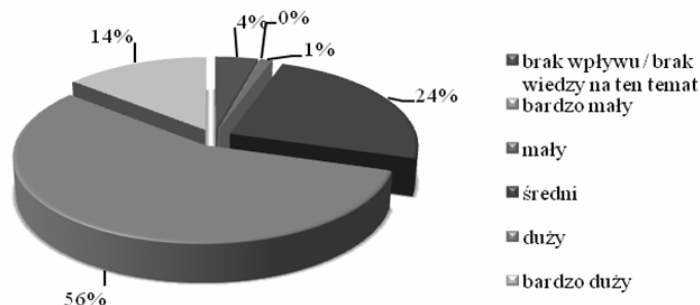
Rys. 20. Ocena przez respondentów wpływu realizacji projektu w ramach działania 2.3 na inne aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa: „Na który(e) z poniżej wymienionych aspektów funkcjonowania Pana(i) firmy, największy wpływ miała realizacja projektu(ów)?”

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PARP dotyczących oceny rezultatów działania 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach od rozliczenia projektów, wyniki po 9 rundach badania, N = 1914.

W opinii respondentów realizacja projektu inwestycyjnego w ramach działania 2.3 przełożyła się także na podniesienie konkurencyjności przedsiębiorstwa. 70% beneficjentów zadeklarowało, że realizacja projektu w dużym lub w bardzo dużym stopniu wpłynęła na wzrost ich konkurencyjności. W przypadku kolejnych 24% respondentów ten wpływ został oceniony jako średni. Jedynie 1% respondentów uznało wpływ realizacji projektu za mały lub bardzo mały (rysunek 21). Wielkość przedsiębiorstwa nie stanowiła istotnej determinanty tej oceny.

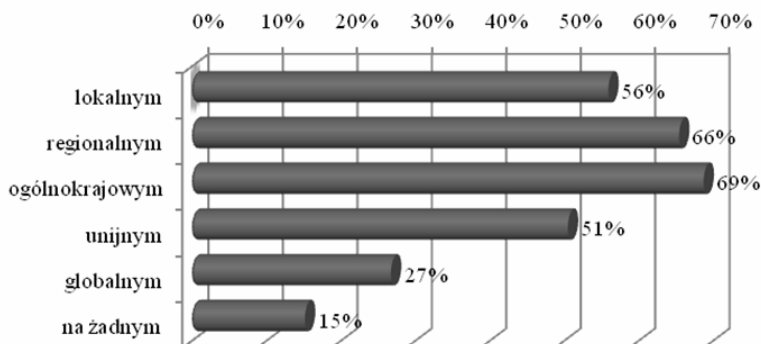
Większość beneficjentów działania 2.3 oceniła, że realizacja projektu przełożyła się na wzrost sprzedaży przedsiębiorstwa. Najczęściej ten wzrost miał miejsce na rynku ogólnokrajowym, nieco rzadziej na rynku regionalnym i lokalnym (rysunek 22). Realizacja projektu inwestycyjnego przełożyła się na wzrost sprzedaży przedsiębiorstwa na rynkach międzynarodowych. 51% beneficjentów działania 2.3 zadeklarowało wzrost sprzedaży na rynku unijnym, natomiast 27% na rynku glo-

balnym. W przypadku 15% respondentów realizacja projektu nie przyniosła poprawy wartości sprzedaży na żadnym z rynków. Wielkość przedsiębiorstwa w istotny sposób różnicowała deklarowany przez respondentów wpływ na wzrost sprzedaży. W przypadku firm mniejszych wzrost sprzedaży był w większym zakresie osiągany na rynkach lokalnych i regionalnych, podczas gdy dla firm większych – na rynkach międzynarodowych.



Rys. 21. Ocena przez respondentów wpływu realizacji projektu w ramach działania 2.3 na konkurencyjność przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PARP dotyczących oceny rezultatów działania 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach od rozliczenia projektów, wyniki po 9 rundach badania, N = 1914.



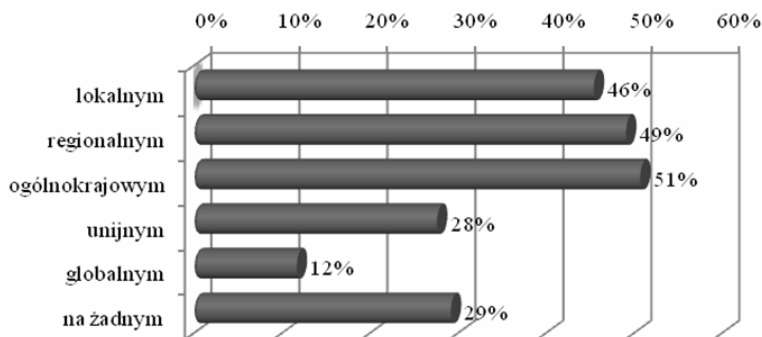
Rys. 22. Ocena wpływu realizacji projektu w ramach działania 2.3 na wzrost sprzedaży przedsiębiorstwa na poszczególnych rynkach geograficznych:

„Czy realizacja projektu(ów) wpłynęła na wzrost sprzedaży Pana(i) przedsiębiorstwa na rynku...?”

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PARP dotyczących oceny rezultatów działania 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach od rozliczenia projektów, wyniki po 9 rundach badania, N = 1914.

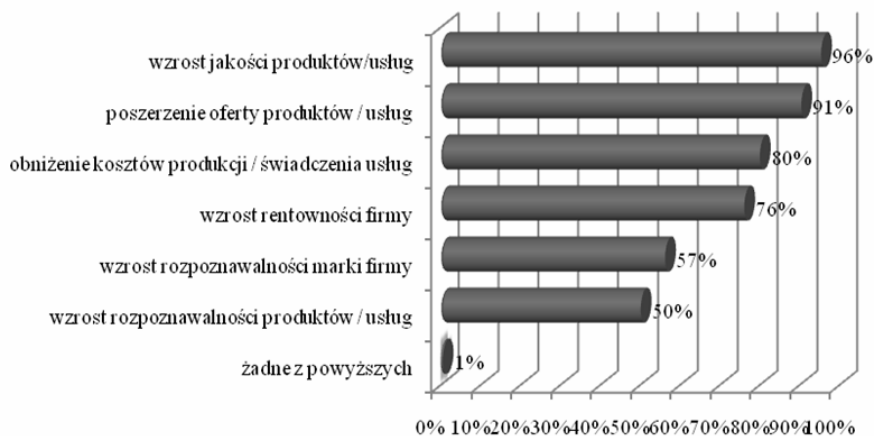
Zdecydowana większość beneficjentów działania 2.3 jest przekonana o pozytywnym wpływie realizacji projektu inwestycyjnego na uzyskanie przewagi konkurencyjnej na rynkach działania przedsiębiorstwa. Jedynie 29% respondentów zane-

gowało taką relację. Wpływ ten zaznaczył się w większym zakresie na rynkach krajowych (lokalnym, regionalnym, ogólnokrajowym) aniżeli na rynkach międzynarodowych. Na rynkach międzynarodowych dzięki realizacji projektu częściej przewagę nad konkurencją były w stanie uzyskać firmy większych rozmiarów.



Rys. 23. Ocena wpływu realizacji projektu w ramach działania 2.3 na uzyskanie przewagi nad konkurencją na poszczególnych rynkach geograficznych: „Czy realizacja projektu(ów) pozwoliła na uzyskanie przewagi nad konkurencją na rynku...?”

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PARP dotyczących oceny rezultatów działania 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach od rozliczenia projektów, wyniki po 9 rundach badania, N = 1914.



Rys. 24. Ocena pośredniego wpływu realizacji projektu w ramach działania 2.3 na czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PARP dotyczących oceny rezultatów działania 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach od rozliczenia projektów, wyniki po 9 rundach badania, N = 1914.

Realizacja projektu inwestycyjnego przyniosła także korzystne efekty dla oceny czynników wzrostu przedsiębiorstwa. Przeszło 90% respondentów pozytywnie

oceniło realizację projektu w kontekście wzrostu jakości produktów/usług oraz poszerzenia oferty produktów/usług. 80% uznało jego korzystny wpływ na obniżenie kosztów produkcji/świadczenia usług (rysunek 24). Jedynie 1% respondentów zaprzeczył istnieniu pośredniego wpływu realizacji projektu na czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstwa.

6. Podsumowanie

Oceniając efekty wykorzystania środków finansowych przeznaczonych na wsparcie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje, w tym zwłaszcza na ich innowacyjność, należy je ocenić pozytywnie. W okresie objętym badaniem, kiedy najprawdopodobniej można było już zaobserwować efekty wywołane wsparciem, nastąpiła poprawa (w większości przypadków znacząca) istotnych wskaźników opisujących konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstw.

Beneficjenci działania 2.1 zwiększyli zatrudnienie średnio o 10,8 etatów, co oznaczało dynamikę wzrostu zatrudnienia na poziomie 9,3%. Wielkość przychodów netto ogółem w grupie respondentów badania będących beneficjentami omawianego działania zwiększyła się średnio o 5 150 tys. zł pomiędzy dwoma kolejnymi okresami sprawozdawczymi po realizacji projektu, co oznaczało dynamikę wzrostu na poziomie 19,4%.

Beneficjenci uczestniczący w badaniu osiągnęli pomiędzy dwoma kolejnymi okresami sprawozdawczymi sprzedaż towarów/usług w ramach eksportu (netto) większą o 632 tys. zł (wzrost o 18%), co może świadczyć o pozytywnym wpływie wykorzystania środków finansowych przeznaczonych na inwestycje na stopień internacjonalizacji firm korzystających z tych środków.

Jedynym wskaźnikiem, który zmniejszył swoją wielkość w okresie referencyjnym (pomiędzy dwoma kolejnymi okresami sprawozdawczymi po realizacji projektu) była wartość nakładów inwestycyjnych (z wyłączeniem środków pomocy publicznej). Wartość nominalna uległa redukcji o 169 tys. zł, co oznacza spadek o 10%. Można z dużym prawdopodobieństwem przyjąć, że beneficjenci zastępowali wydatki inwestycyjne, które musieliby ponieść samodzielnie, środkami finansowymi pochodzącymi z dotacji.

Zdecydowana większość respondentów pozytywnie oceniła wpływ realizacji projektu na rozwój przedsiębiorstw. W opinii 71% respondentów ten wpływ był duży lub bardzo duży. Jedynie 2% respondentów uznało, że realizacja projektu nie przyczyniła się do rozwoju przedsiębiorstwa. Podobnie wyglądała ocena wpływu realizacji projektu na podniesienie konkurencyjności przedsiębiorstwa (w przypadku 70% respondentów ten wpływ został oceniony jako duży lub bardzo duży). Jedynie 1% respondentów uznało wpływ realizacji projektu za mały lub bardzo mały.

Większość beneficjentów działania 2.3 oceniła, że realizacja projektu przelożyła się na wzrost sprzedaży przedsiębiorstwa. Najczęściej ten wzrost miał miejsce na

rynku ogólnokrajowym, nieco rzadziej na rynku regionalnym i lokalnym. Realizacja projektu inwestycyjnego przekładała się także na wzrost sprzedaży przedsiębiorstwa na rynkach międzynarodowych (aż 51% beneficjentów zadeklarowało wzrost sprzedaży na rynku unijnym a 27% na rynku globalnym).

Realizacja projektu inwestycyjnego finansowanego w ramach działania 2.3 przełożyła się także na inne ważne aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa. W największym stopniu ten wpływ zaznaczył się w zakresie unowocześnienia technologicznego firmy (91%) oraz poprawy bezpieczeństwa i higieny pracy (78%).

Niemal 2/3 respondentów dostrzega silnie pozytywny wpływ (duży lub bardzo duży) realizacji projektu inwestycyjnego na innowacyjność ich przedsiębiorstwa, co znalazło swój wyraz m.in. we wprowadzeniu przez beneficjentów średnio 3,69 innowacji produktowych i 1,76 innowacji procesowych. Na liczbę wprowadzonych innowacji bardzo niewielki wpływ miała wysokość dotacji i wiek firmy, natomiast dość istotnie tę liczbę determinowały wielkość przedsiębiorstwa (firmy większych rozmiarów wprowadzały więcej innowacji produktowych i procesowych) i sektor działalności (więcej innowacji obu rodzajów wprowadzanych przez firmy z sektora przemysłu aniżeli z sektora usług).

Wyniki badań PARP, koncentrując się na szeroko pojętej skuteczności i efektywności projektów z poziomu brutto, ilustrują zmiany, jakie zaszły w grupie przedsiębiorstw, które otrzymały dofinansowanie ze środków unijnych. Należy jednakże wyraźnie podkreślić, że analiza na poziomie brutto nie umożliwia jednakże udzielenia odpowiedzi na pytanie o to, czy obserwowane zmiany są skutkiem oddziaływania Programu, czy też czynników zupełnie od niego niezależnych. Ocena efektów jako bezpośredniego skutku działań podjętych w ramach projektów współfinansowanych ze środków unijnych jest możliwa jedynie z poziomu netto.

Analizując uzyskane efekty należy także pamiętać o szczególnym momencie czasowym, w jakim były realizowane badania kwartalne. W przypadku niektórych wskaźników ekonomicznych, zwłaszcza wielkości przychodów netto oraz wielkości zatrudnienia i oceny prawdopodobieństwa skali i tempa jego zmian, wyraźnie zaznaczyły się, przeważnie od 5. lub 6. rundy badawczej (przełom 2008 i 2009 r.), negatywne konsekwencje kryzysu ekonomicznego. Znalazło to swój wyraz w pogorszeniu wartości tych wskaźników oraz gorszej ocenie przez samych przedsiębiorców perspektyw ich zmian w nieodległej perspektywie czasowej.

Literatura

1. Jankowska A., *Fundusze Unii Europejskiej w okresie programowania 2007–2013*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005.
2. *Poziom absorpcji przez małe i średnie przedsiębiorstwa środków w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004–2006*, WYG International & PSDB, Warszawa 2007.

3. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, red. A. Żołnierski, PARP, Warszawa 2009.
4. *Sprawozdanie końcowe z realizacji działania 2.1 w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004–2006 w latach 2004–2009*, dane na dzień 04.11.2009, PARP, Warszawa 2009.
5. *Uzupełnienie Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw, lata 2004–2006*, http://www.konkurencyjnosc.gov.pl/NR/rdonlyres/75F01A00-10D3-4E9C-820A-2C0408D6B778/49979/Uzupelnienie_SPOWKP_jedn_22_07_09.pdf.

THE SUPPORT TO THE INNOVATIVENESS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES THROUGH INVESTMENT ON THE EXAMPLE OF MEASURE 2.3 OF SOP IRE

Summary: This article presents the results of an evaluation study carried out by the author, with one of the aims being the identification and assessment of the effects of support provided within Measure 2.3 of the Sectoral Operational Programme Improvement of the Competitiveness of Enterprises that was aimed at modernisation of the product and technological offer of Polish small and medium-sized enterprises (SMEs). The study was done at the end of 2009 on the sample of 1914 beneficiaries. Generally, the effects of the use of the financial means to improve the competitiveness of SMEs, and their innovativeness in particular, through investment should be assessed positively.