

2016

Ewaluacja *on-going* działań PARP w ramach PO IG

BAROMETR INNOWACYJNOŚCI

Generalny wykonawca ewaluacji:
konsorcjum spółek ARC Rynek i Opinia oraz Exacto

Czas realizacji badania: 2011-2015
badania.parp.gov.pl/barometr-innowacyjnosci

Jacek Pokorski (PARP)

Warszawa, 04.02.2016

BAROMETR INNOWACYJNOŚCI

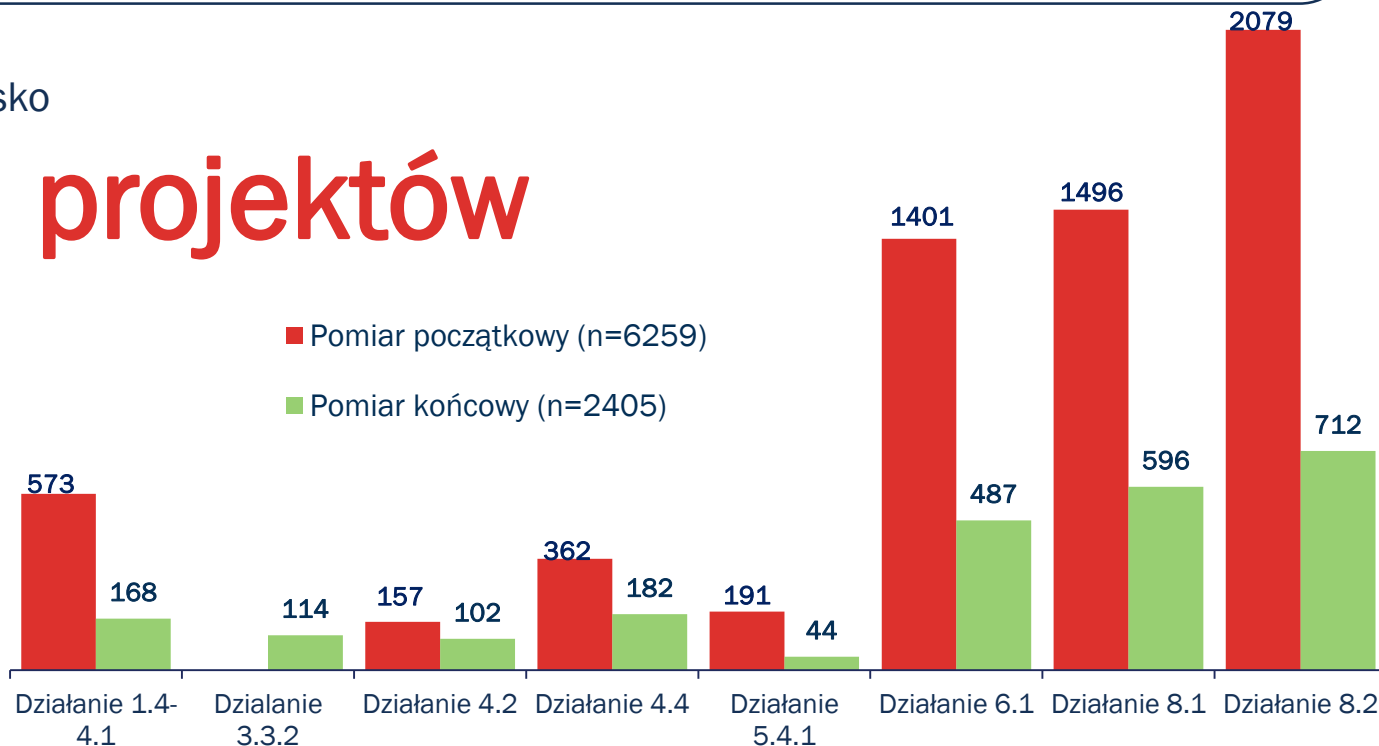
Ewaluacja on-going działań PARP skierowanych do przedsiębiorstw, realizowanych w ramach PO IG - 1.4-4.1, 3.3.2, 4.2, 4.4, 5.4.1, 6.1, 8.1 i 8.2

Cele ewaluacji:

- identyfikacja, pomiar i ocena rezultatów wsparcia udzielonego przedsiębiorstwom,
- ocena systemu wdrażania PO IG (etap aplikowania, realizacji i rozliczania projektów) z perspektywy beneficjentów,
- identyfikacja najbardziej efektywnych form wsparcia proinnowacyjnego przedsiębiorstw

Ewaluacja objęła blisko

6,5 tys. projektów



Zastosowano technikę *Computer Assisted Web Interviewing*

Projekty i beneficjenci PO IG

Wartość dodana dla gospodarki

- Zatrudnienie
- Wyniki finansowe
- Wycena ekonomicznej wartości wsparcia
- Efekt dodatkowości i jałowej straty

Wpływ realizacji projektu na działalność B+R+I firm

- działalność B+R
- działalność innowacyjna

System wdrażania z perspektywy beneficjentów

Wnioski i rekomendacje

www.badania.parp.gov.pl/barometr-innowacyjnosci



PROFIL BENEFICJENTÓW I PROJEKTÓW PO IG

Wielkość i sektor działalności firm



■ Firmy mikro

■ Firmy małe

■ Firmy średnie

■ Firmy duże

N=14692 (wszyscy beneficjenci)



31%

Informacja
i komunikacja



28%

przetwórstwo
przemysłowe



18%

handel



11%

działalność
profesjonalna
naukowa
i techniczna

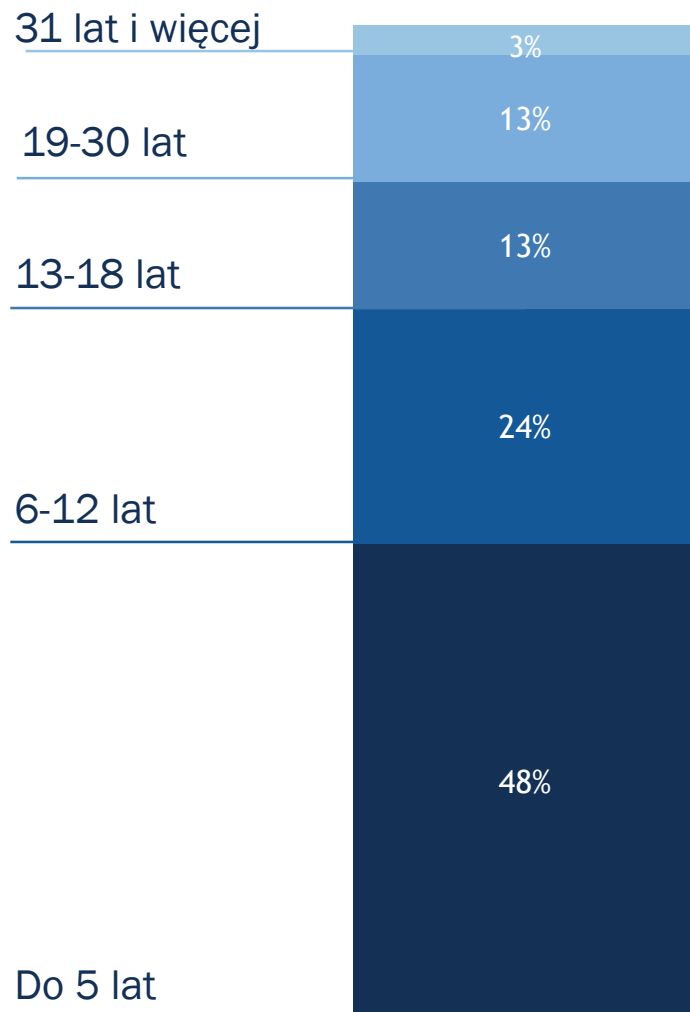


12%

inne sektory

Ponad połowa firm beneficjentów prowadzi działalność w obszarze **informacji i komunikacji** (sekcja J PKD) i **przetwórstwa przemysłowego** (sekcja C PKD).

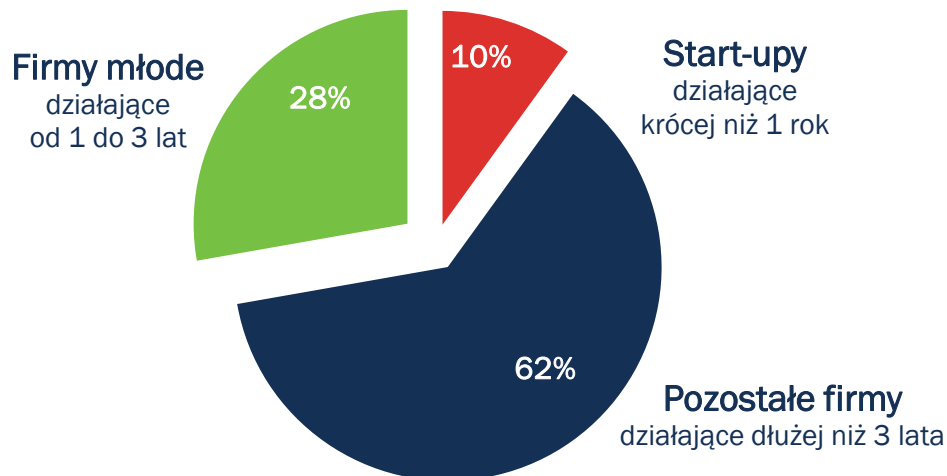
Wiek firm



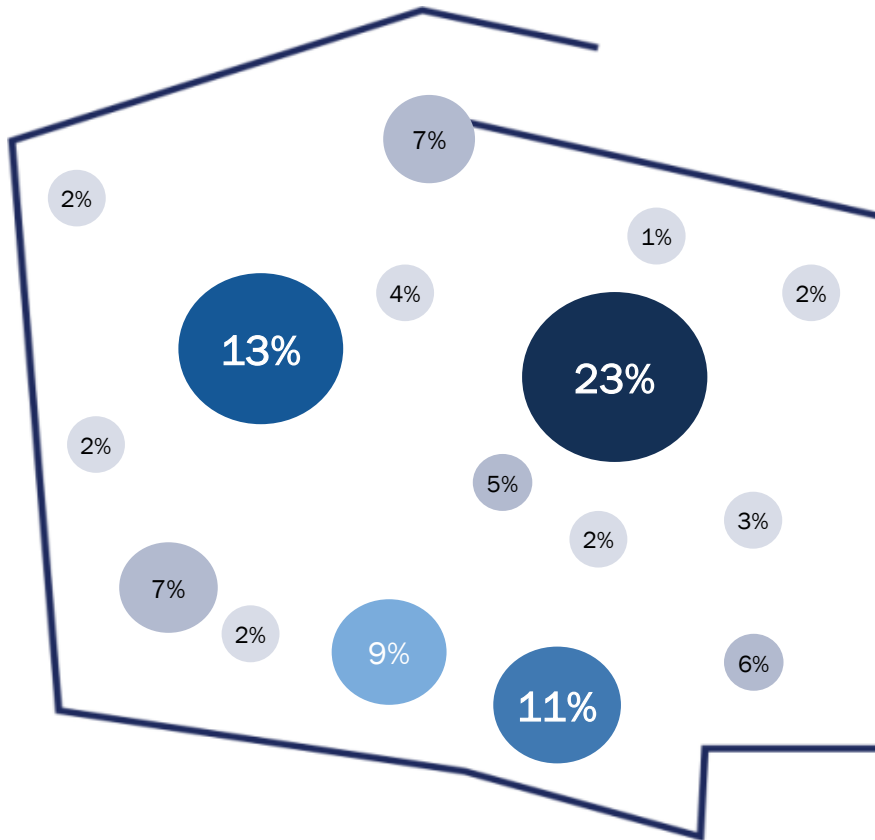
Średnia długość działalności firm beneficjentów (w momencie aplikowania) wynosiła **13 lat**

Wysoki udział podmiotów o krótkim stażu (48% do 5 lat przed aplikowaniem) kreują głównie nowo powstałe firmy z Działania 8.1

Z pozostałych Działań PO IG najliczniej korzystały podmioty działające na rynku od 6 do 12 lat



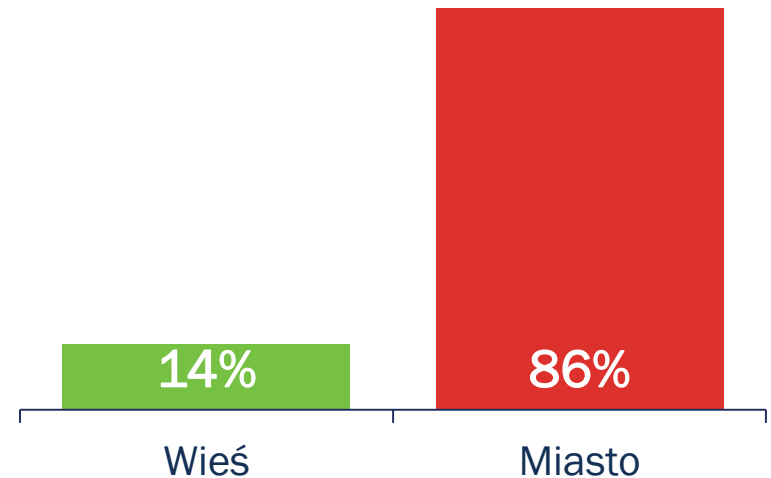
Lokalizacja projektów PO IG



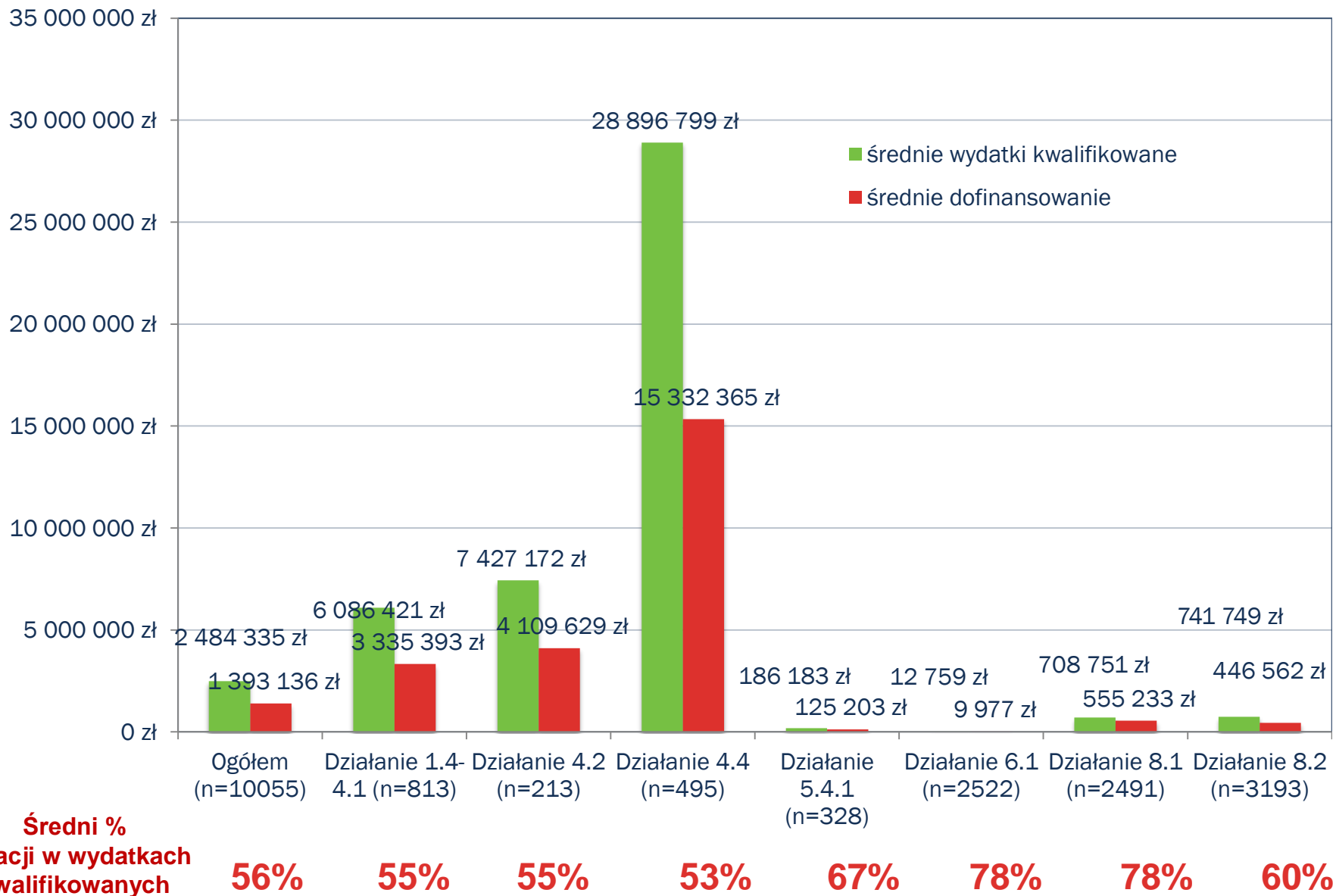
Wysoka koncentracja terytorialna projektów w obszarach miejskich:

- Niemal połowa projektów zlokalizowanych w miastach dotyczyła **miast największych** (pow. 500 tys. mieszk.)
- Tylko 38% projektów zlokalizowanych na wsi dotyczyła obszarów poza obrębem aglomeracji (ponad 30 km od miasta pow. 100 tys. mieszk.)

Blisko połowę projektów (47%) zrealizowano w woj. mazowieckim, wielkopolskim i małopolskim



Wartość projektów i dofinansowania PO IG





WARTOŚĆ DODANA PROGRAMU DLA GOSPODARKI



W firmach
beneficjentów przybyło ok.

21000

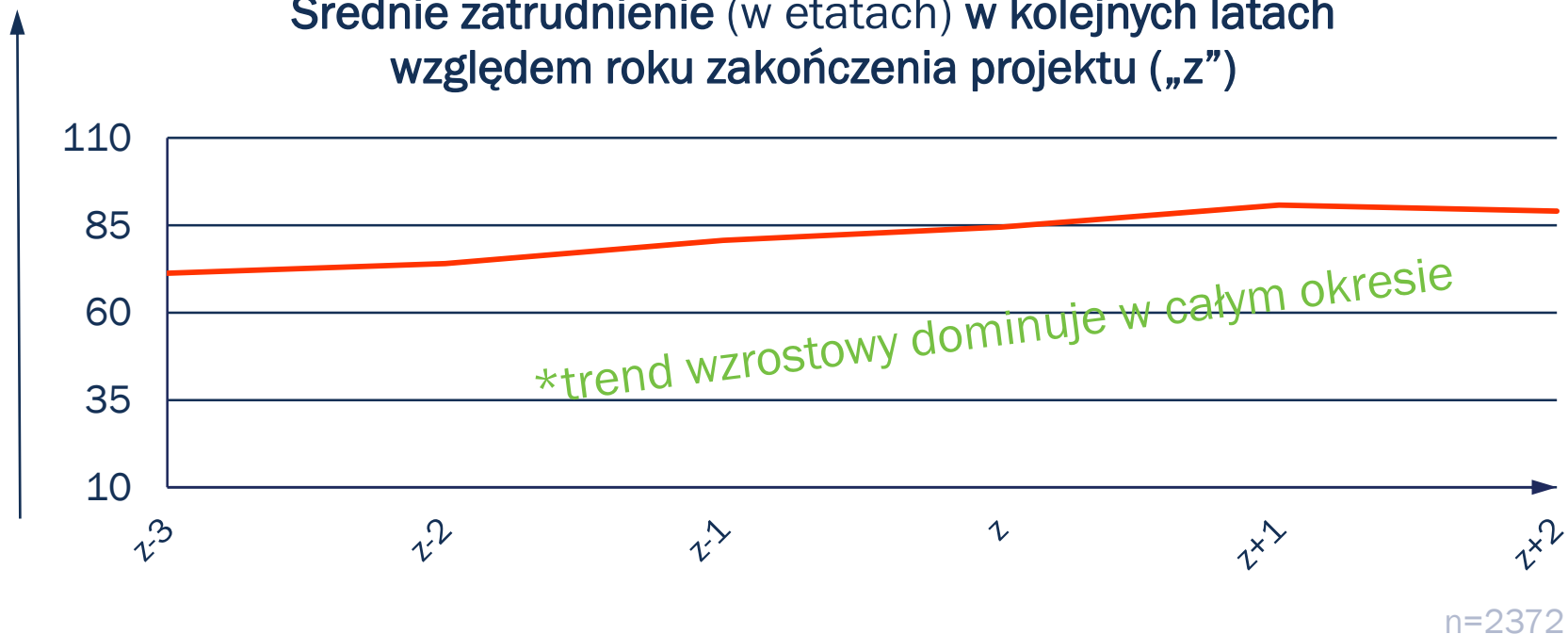
nowych miejsc pracy

7000

dzięki projektom POIG

Poziom zatrudnienia ogółem

Średnie zatrudnienie (w etatach) w kolejnych latach względem roku zakończenia projektu („z”)



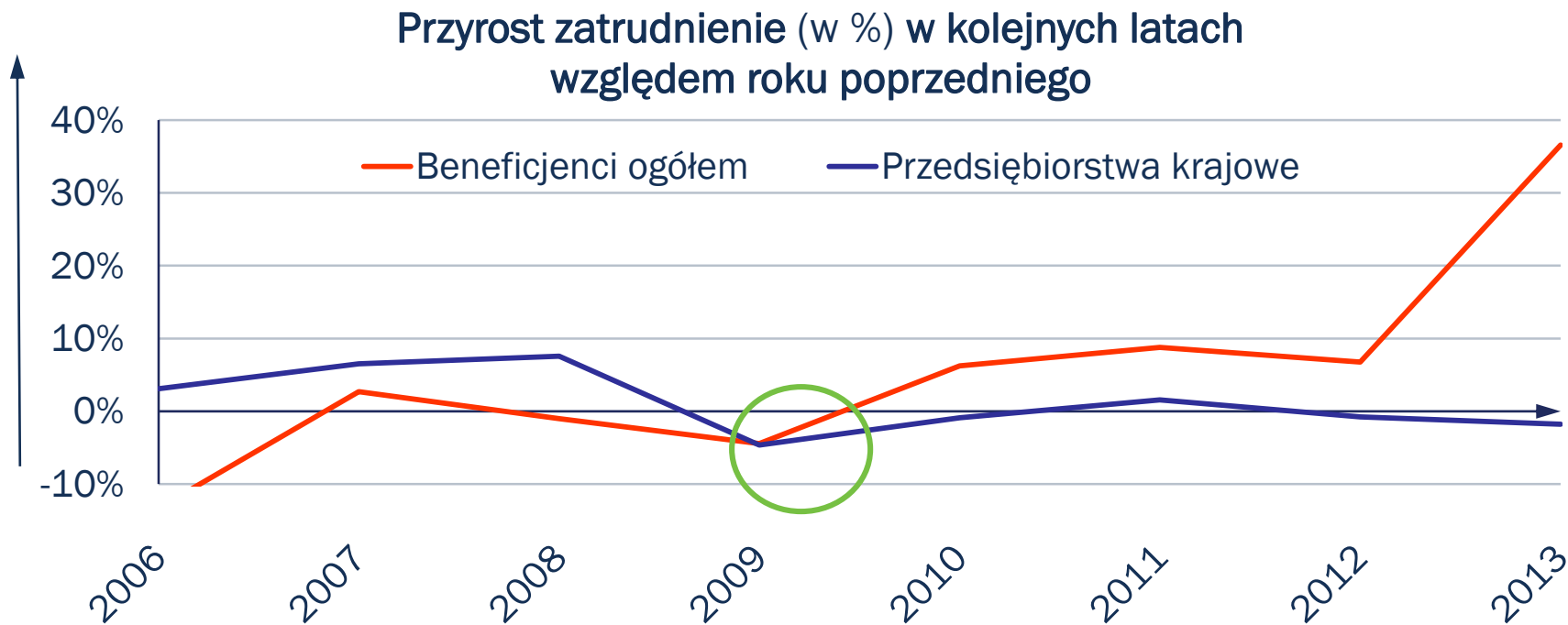
O 25% wzrósł średni poziom zatrudnienia w firmach beneficjentów w trakcie realizacji i trwałości projektów (z 71 etatów w okresie realizacji do 89 etatów dwa lata po)

W firmach przybyło łącznie ok. 21 tys. miejsc pracy w ciągu dwóch lat po zakończeniu projektów (szacuje się, że co trzecie z nich powstało bezpośrednio w związku z realizacją projektu PO IG)



Wzrost zatrudnienia
u beneficjentów
mimo spowolnienia
gospodarczego

Dynamika zatrudnienia ogółem (rok do roku)



*firmy beneficjentów „przegoniły” w 2009 r. ogół firm krajowych w dynamice wzrostu zatrudnienia rok do roku

n=2372

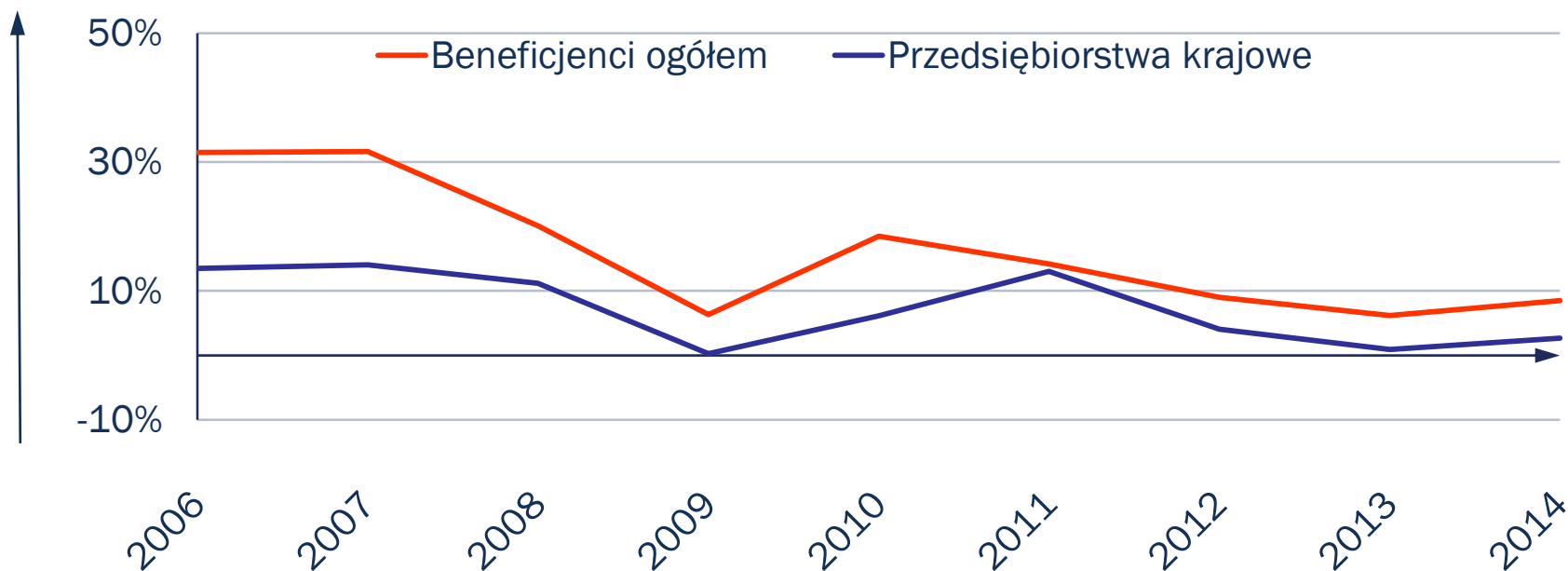
Firmy beneficjentów dynamicznie zwiększały zatrudnienie w latach okresie 2009-2013. Spowolnienie gospodarcze w latach 2008-2009 miało mniejszy wpływ na dynamikę zatrudnienia u beneficjentów w porównaniu do ogółu przedsiębiorstw krajowych.



Wzrost przychodów
u beneficjentów
wyższy
niż w ogóle firm
w Polsce

Dynamika przychodów netto

ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów ogółem (rok do roku)



*firmy beneficjentów w całym okresie szybciej rozwijały sprzedaż niż ogół firm krajowych

Przyrost przychodów ze sprzedaży beneficjentów wyraźnie wyższy od przeciętnego w kraju.

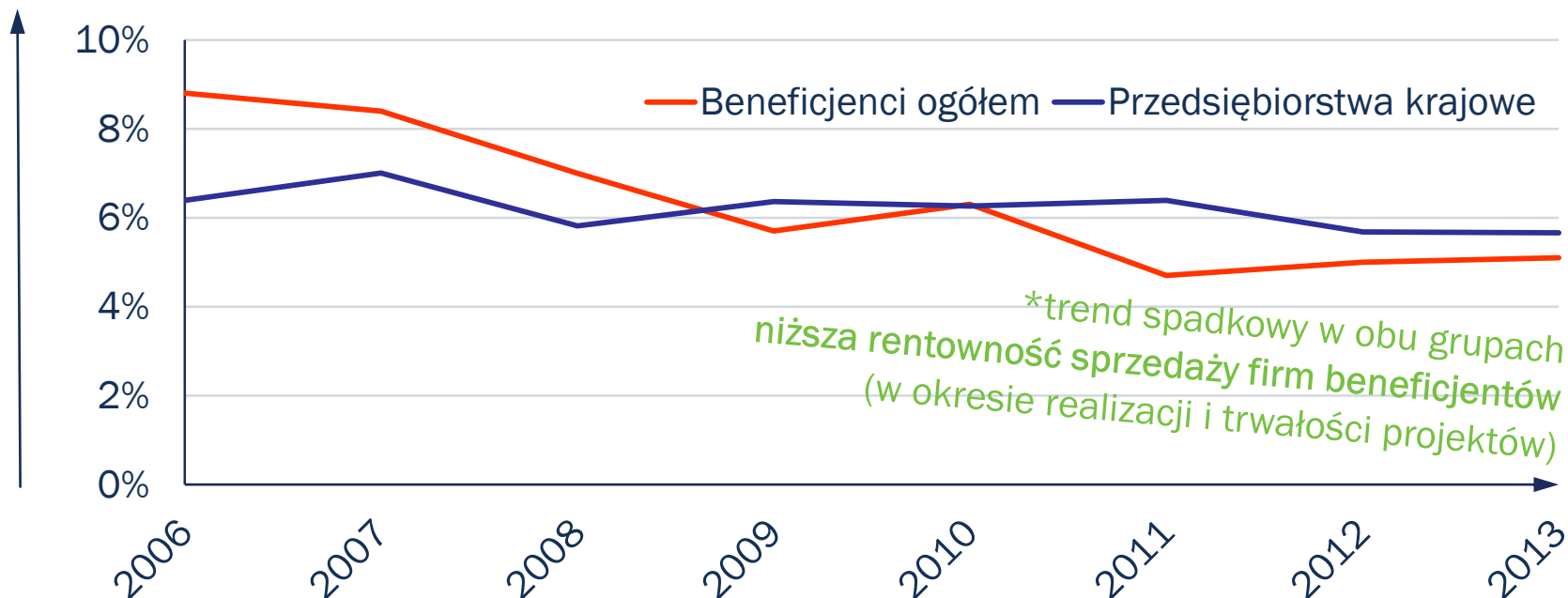
Na tle ogółu przedsiębiorstw krajowych, firmy beneficjentów to podmioty konkurencyjne, lepiej radzące sobie w obliczu pogorszenia koniunktury gospodarczej.



W okresie inwestowania
w innowacje niższe zyski
beneficjentów

Odroczone korzyści (?)

Udział zysku w przychodach ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów ogółem (dla firm nie notujących straty) - ROS

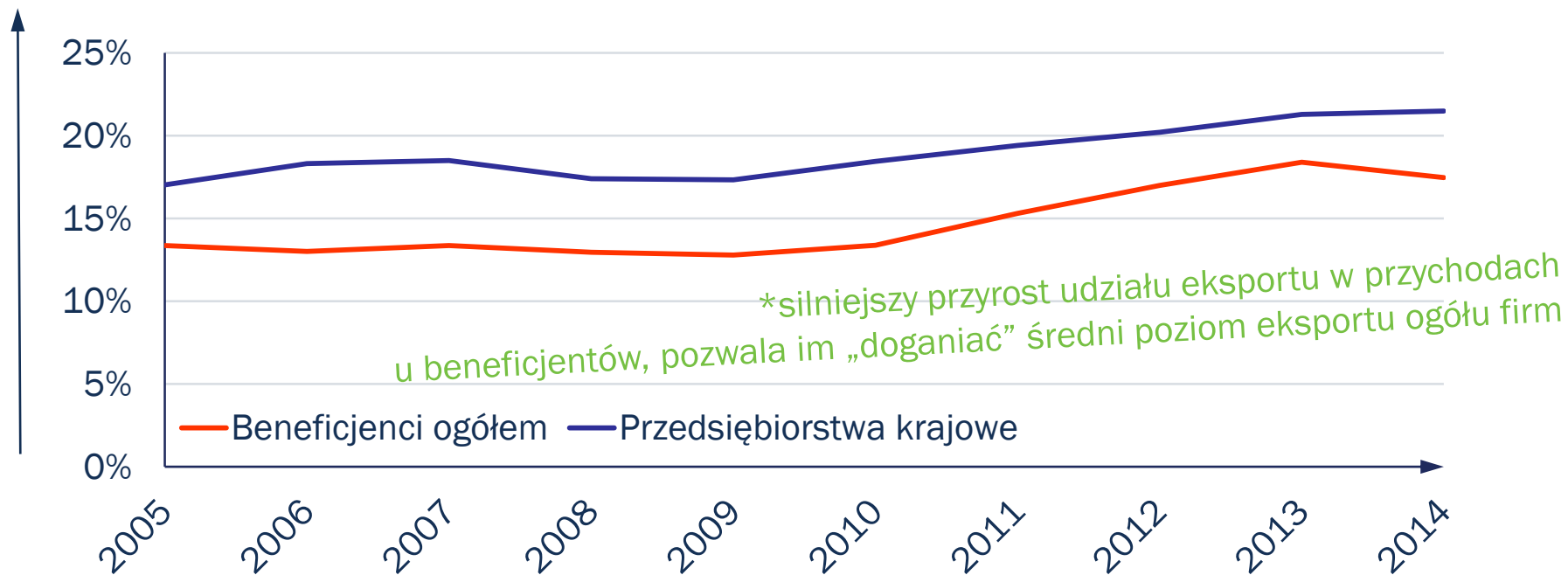


W firmach beneficjentów udział zysku w przychodach systematycznie malał w okresie realizacji i trwałości projektów (najniższą wartość wskaźnika rentowności sprzedaży zanotowano w latach 2010-2011 tj. w momencie kulminacji nakładów inwestycyjnych związanych z realizacją projektu).



Wzrost znaczenia
eksportu
w działalności
beneficjentów

Udział przychodów ze sprzedaży na eksportu w przychodach ze sprzedaży ogółem (produktów, towarów i materiałów)



Rośnie udział przychodów ze sprzedaży na eksport w przychodach ogółem w grupie beneficjentów, ale poziom tego wskaźnika niższy niż średnia dla ogółu firm krajowych.

Wyższa dynamika wzrostu wskaźnika eksportu w latach 2010-2013 wśród beneficjentów niż dynamika wskaźnika w ogóle firm krajowych.

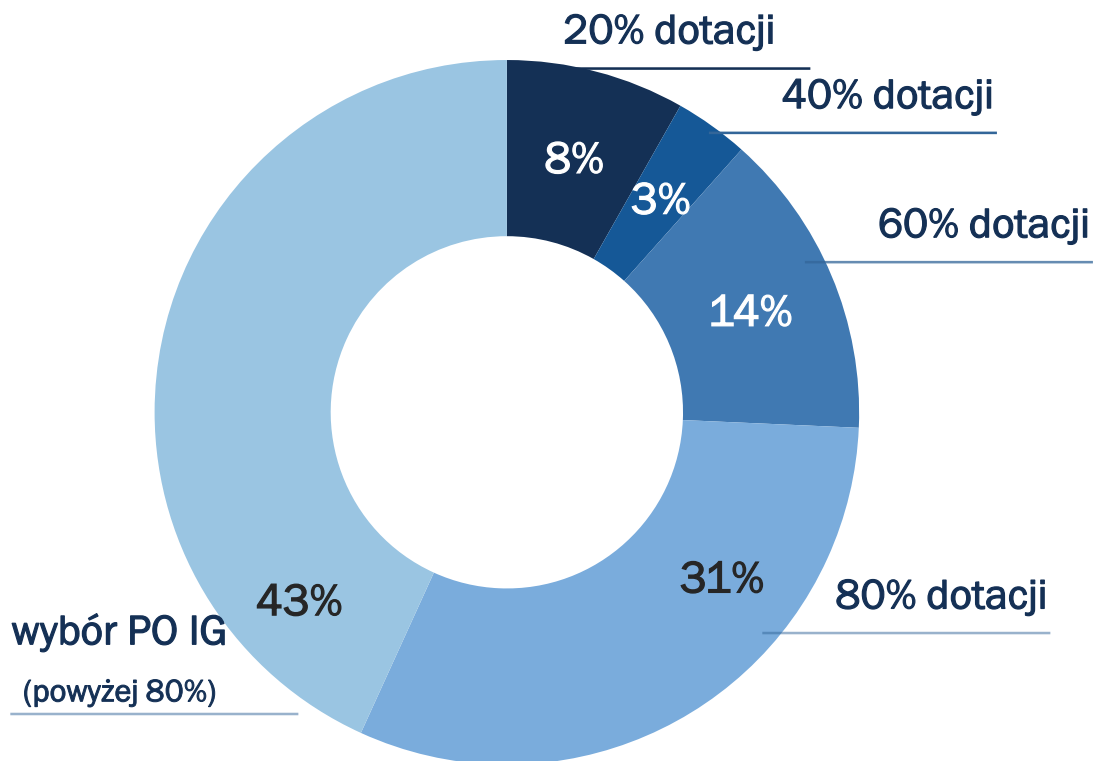


Wysoka ocena
wartości wsparcia
dla beneficjentów

Korzyści vs. koszty realizacji projektu

Wycena wartości wsparcia metodą *conjoint**

*Metoda pozwala szacować preferencje beneficjentów i ustalić rangi w procesie decyzyjnym w kontekście korzystania z dofinansowania



Zdaniem beneficjentów niemal **3/4 środków PO IG**, które do nich trafiło **stanowiło wartość dodaną** i dlatego warto było się o nie starać pomimo trudności.

Wyniki analizy *conjoint* wyraźnie potwierdzają **przewagę korzyści nad kosztami** po stronie przedsiębiorców.

Największe korzyści odnieśli beneficjenci działań 4.2, 4.4 i 5.4.1 (ok. 80%), najmniejsze beneficjenci działań 6.1 i 8.1 (62%)

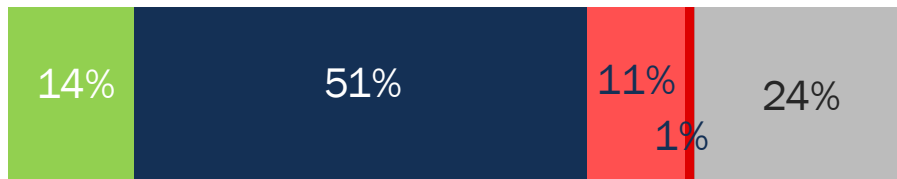
70% ekonomicznej wartości dodanej PO IG

wynik uśrednionej wyceny wartości wsparcia metodą *conjoint*

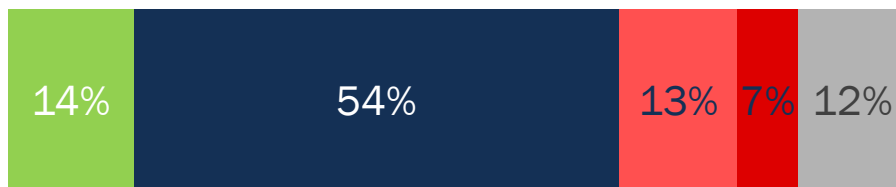
(= $90\% \cdot 0,43 + 70\% \cdot 0,31 + 50\% \cdot 0,14 + 30\% \cdot 0,03 + 10\% \cdot 0,08$)

Bilans efektów *deadweight* & *additionality*

Czy projekt zostałby zrealizowany gdyby nie środki PO IG?



- NIE
- Tak - w mniejszym zakresie
- Tak - w podobnym zakresie
- Tak - w większym zakresie
- Trudno powiedzieć



- NIE
- Tak - w dłuższym czasie
- Tak - w podobnym czasie
- Tak - w krótszym czasie
- Trudno powiedzieć

Dodatkowość (*additionality*) dotyczy 14% firm (projekt nie byłby zrealizowany gdyby nie PO IG)

Brak dodatkowości (*deadweight*) dotyczy 12% firm (projekt byłby zrealizowany nawet bez PO IG)

Częściowa dodatkowość dotyczy odpowiednio 51% i 54% firm (bez PO IG projekt byłby zrealizowany, ale w mniejszym zakresie lub dłuższym czasie)



WPŁYW PO IG NA DZIAŁALNOŚĆ BADAWCZO- ROZWOJOWĄ I INNOWACYJNĄ BENEFICJENTÓW

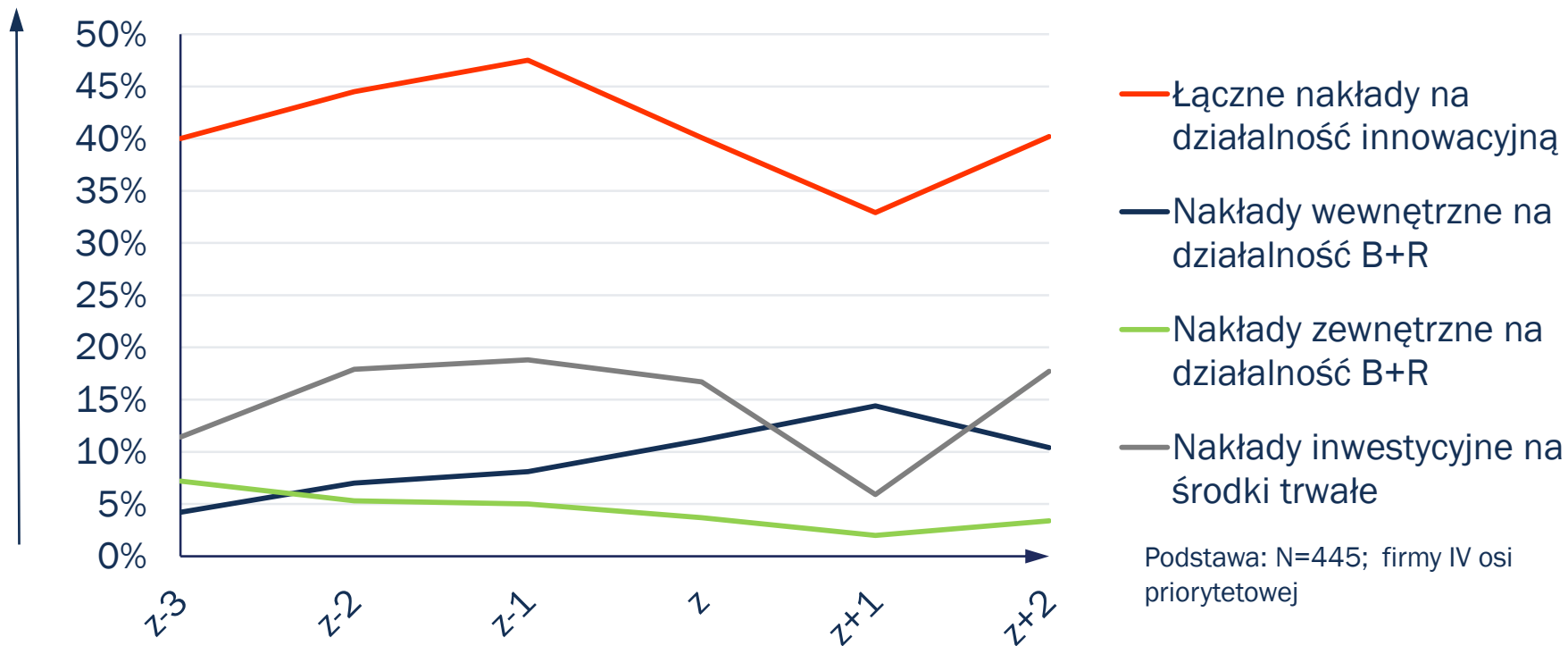


Korzystna struktura
nakładów na działalność
innowacyjną
beneficjentów

więcej środków na

B+R

Struktura nakładów na działalność innowacyjną beneficjentów IV osi priorytetowej PO IG

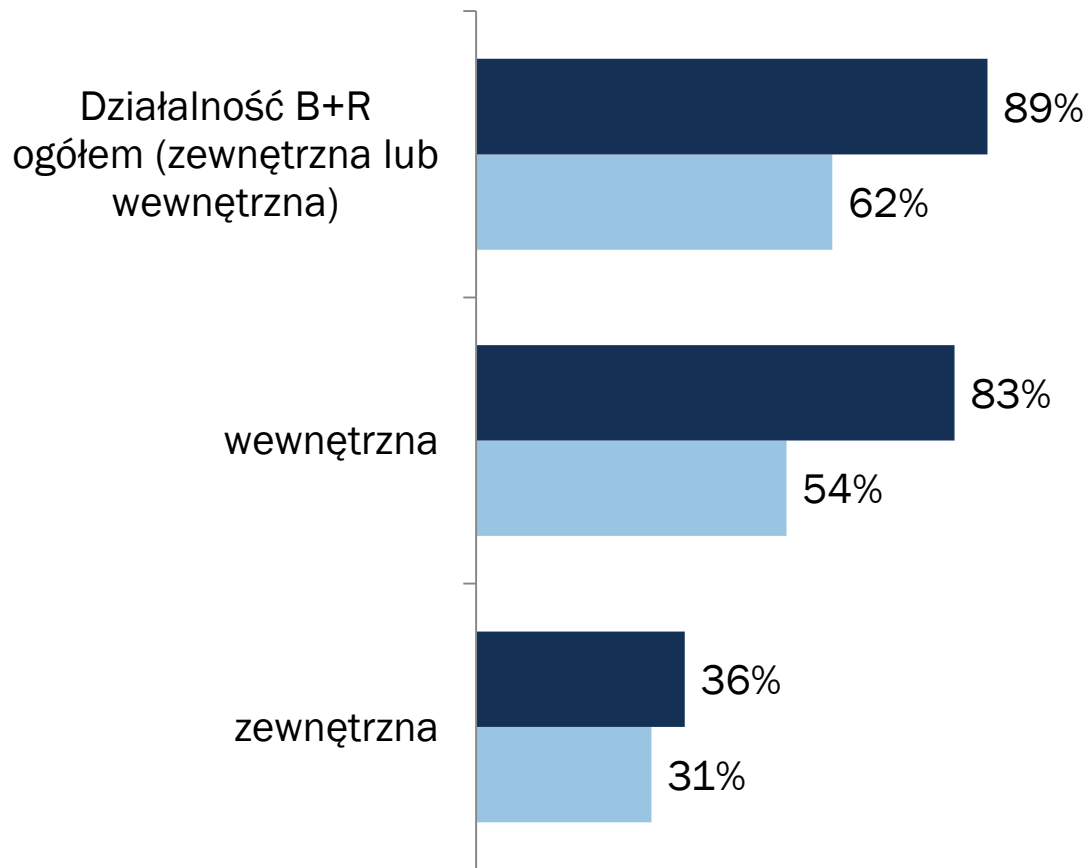


Krajowe przedsiębiorstwa inwestują przede wszystkim w środki trwałe. Zgodnie z danymi GUS nakłady innowacyjne na ten cel są kilkukrotnie wyższe niż nakłady na działalność B+R. Na tle ogółu firm krajowych, **beneficjenci PO IG (IV oś) częściej inwestują w wewnętrzną działalność B+R**, co należy uznać za korzystną tendencję.



Program
dał impuls firmom
do rozpoczęcia
działalności B+R

Udział firm prowadzących działalność B+R (przed i po Programie)



- 2 lata po zakończeniu projektu
- przed dofinansowaniem

Po udziale w PO IG wyraźnie **wzrósł odsetek firm prowadzących działalność B+R** (o 27 pkt. proc.), nawet mimo wysokiego poziomu bazowego (62% przed dofinansowaniem).

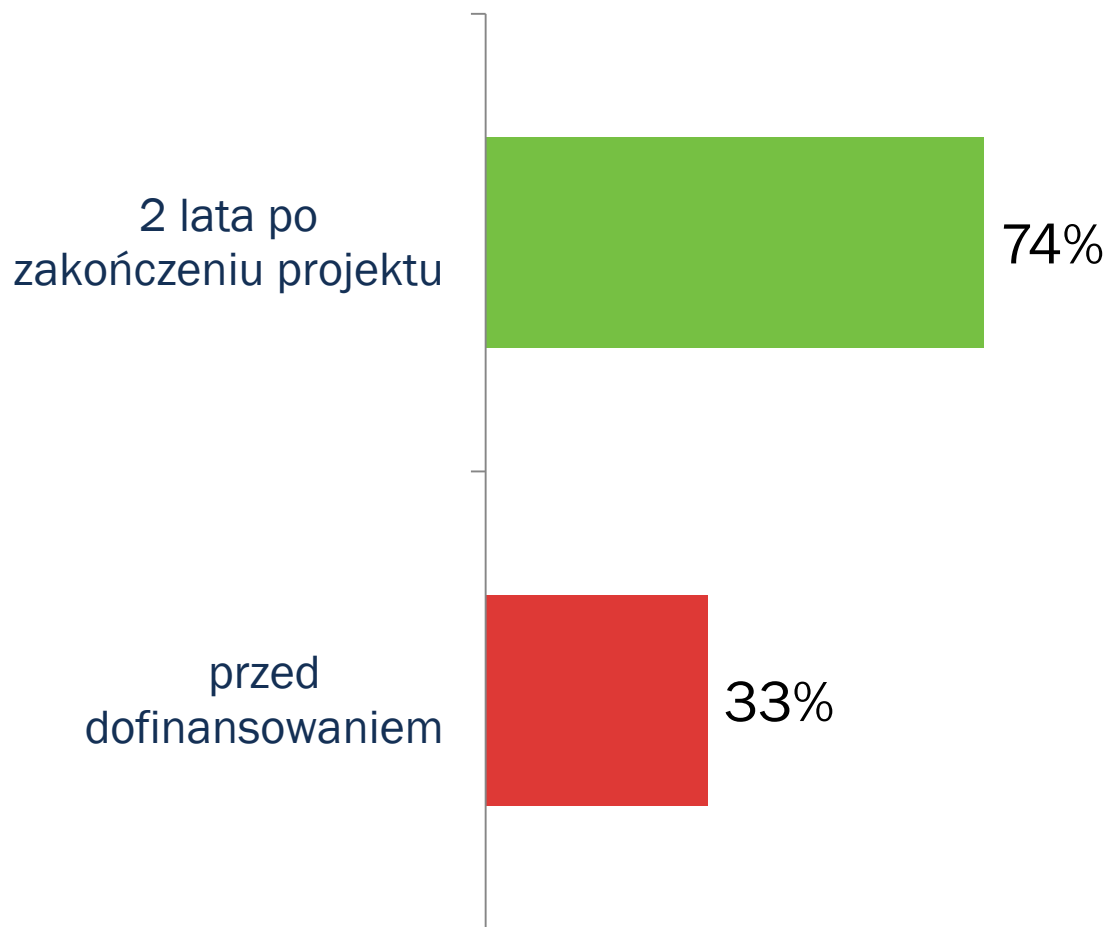
Największy przyrost aktywnych w B+R odnotowano wśród beneficjentów **działań 4.4** (+41 pkt. proc.) i **1.4-4.1** (+23 pkt. proc.)



Po udziale w PO IG
więcej firm posiada
własny dział B+R

trwały wzrost
potencjału B+R

Udział firm posiadających dział lub laboratorium badawczo-rozwojowe (przed i po Programie)



Po udziale w PO IG istotnie wzrósł odsetek firm posiadających własny dział lub laboratorium badawczo-rozwojowe (o 41 pkt. proc.)

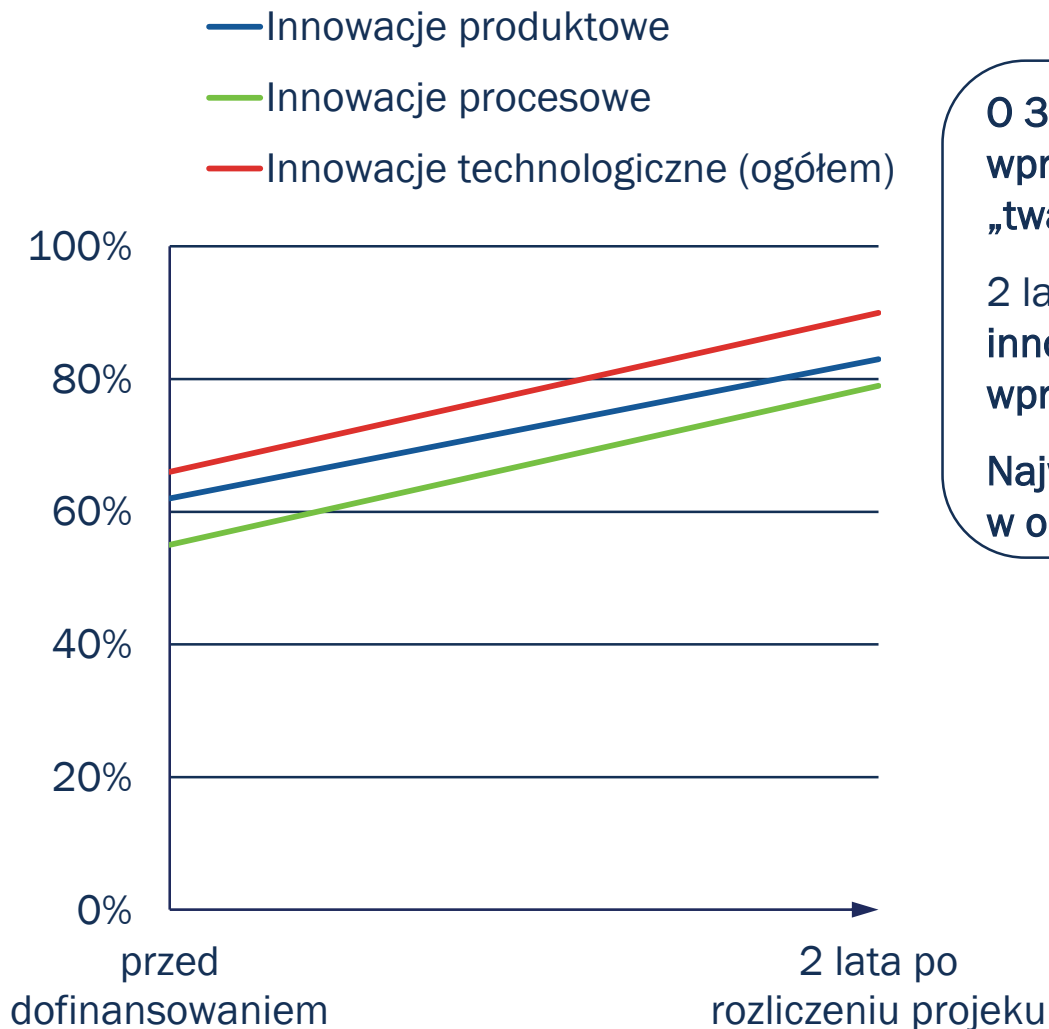
W 2 lata po Programie 74% beneficjentów działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4 i 5.4.1 w strukturze przedsiębiorstwa utrzymywało jednostkę organizacyjną odpowiedzialną za prace B+R



„INNOWACYJNI”

**...jeszcze bardziej
innowacyjni po
udziale w PO IG**

Udział firm wprowadzających innowacje technologiczne (produktowe i procesowe, przed i po Programie)

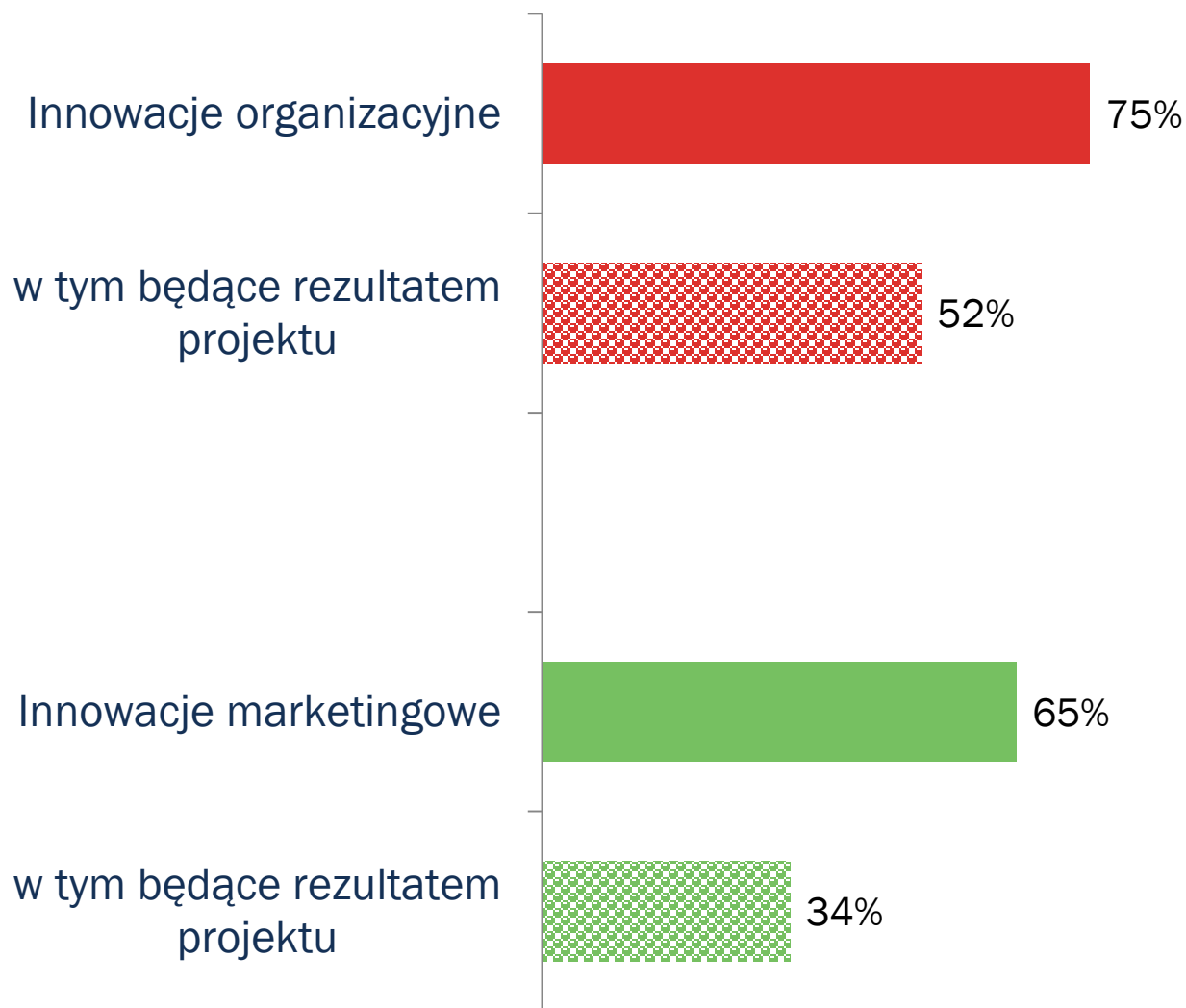


O 36 pkt. proc. wzrósł odsetek firm wprowadzających innowacje „twarde” (produktowe lub procesowe)

2 lata po udziale w Programie innowacje produktowe lub procesowe wprowadzało 90% beneficjentów

Największy wpływ PO IG odnotowano w obszarze innowacyjnych usług

Udział firm wprowadzających innowacje nietechnologiczne (organizacyjne i marketingowe, w trakcie i po Programie)



Wysoki odsetek beneficjentów wprowadzających innowacje „miękkie” (organizacyjne 75% i marketingowe 65%)

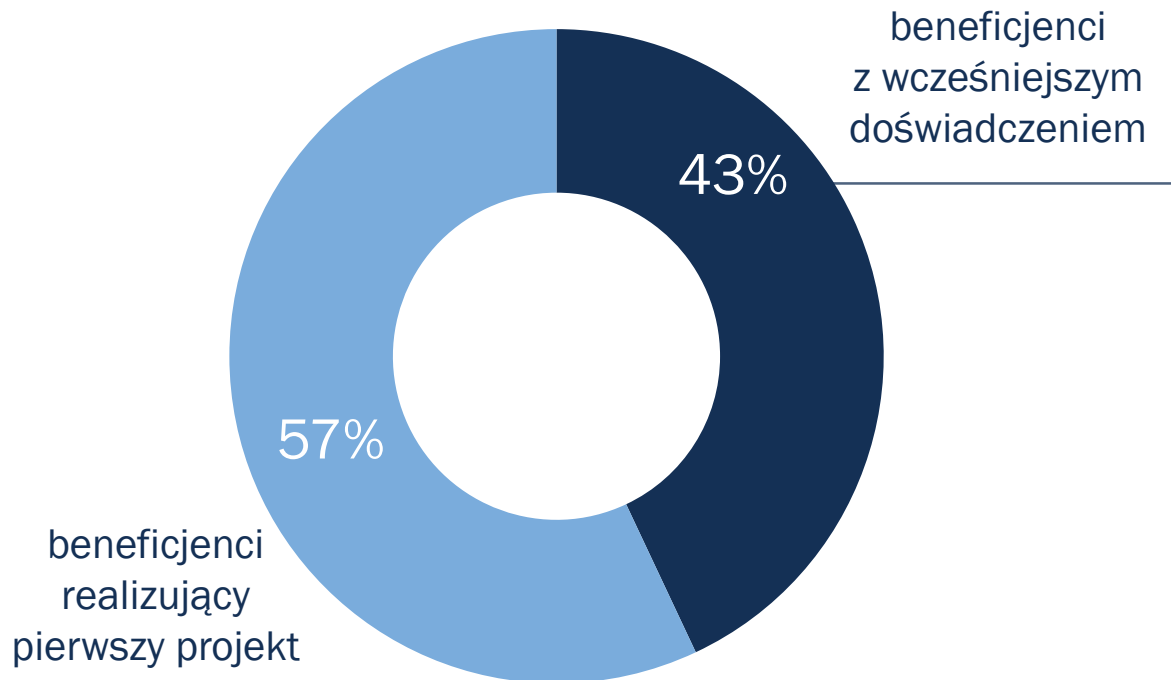
Innowacje organizacyjne i marketingowe wprowadzały najczęściej firmy z działania 8.2 (odpowiednio 80% i 69%)



SYSTEM WDRAŻANIA PO IG Z PERSPEKTYWY BENEFICJENTÓW

Zjawisko „zawodowych beneficjentów”

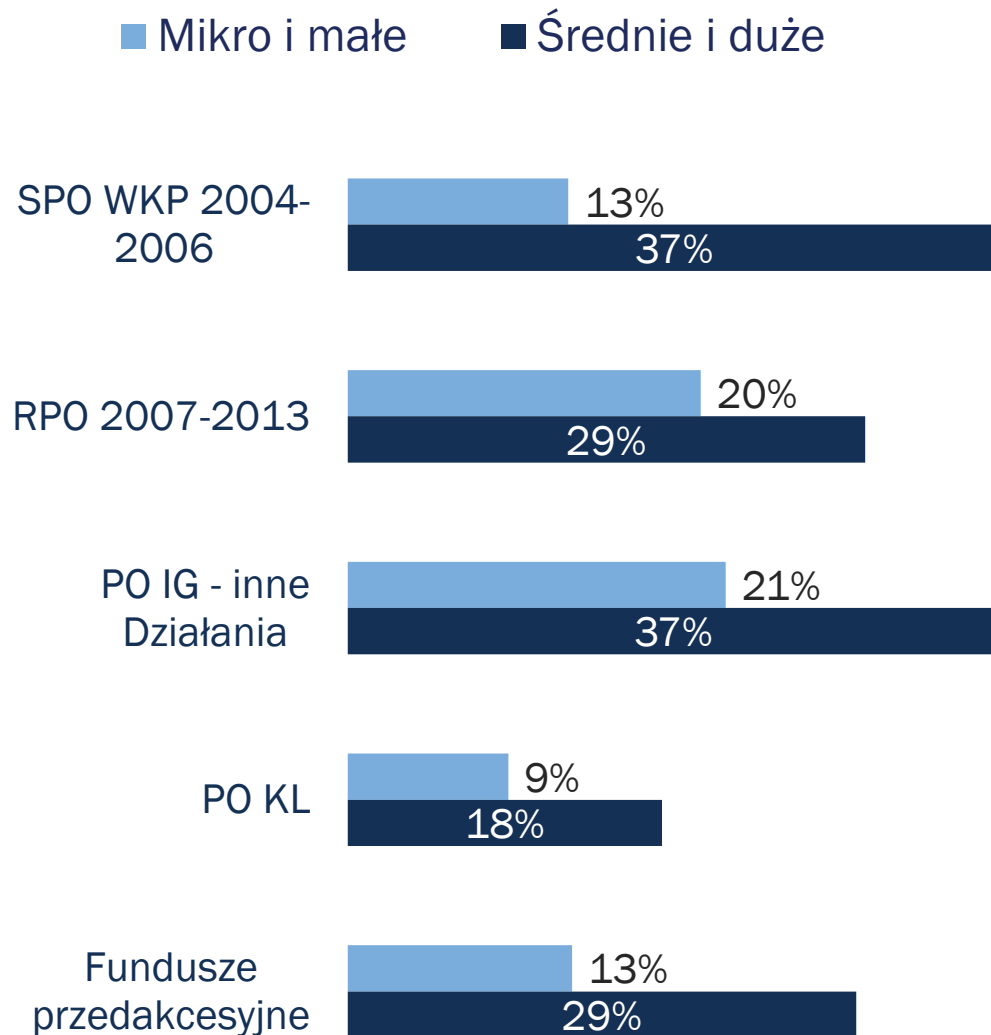
Udział beneficjentów posiadających wcześniejsze doświadczenie w realizacji projektów unijnych



Wyłączając start-upy wsparte z działania 8.1, odsetek firm z **doświadczeniem w projektach UE sięga 57%**.

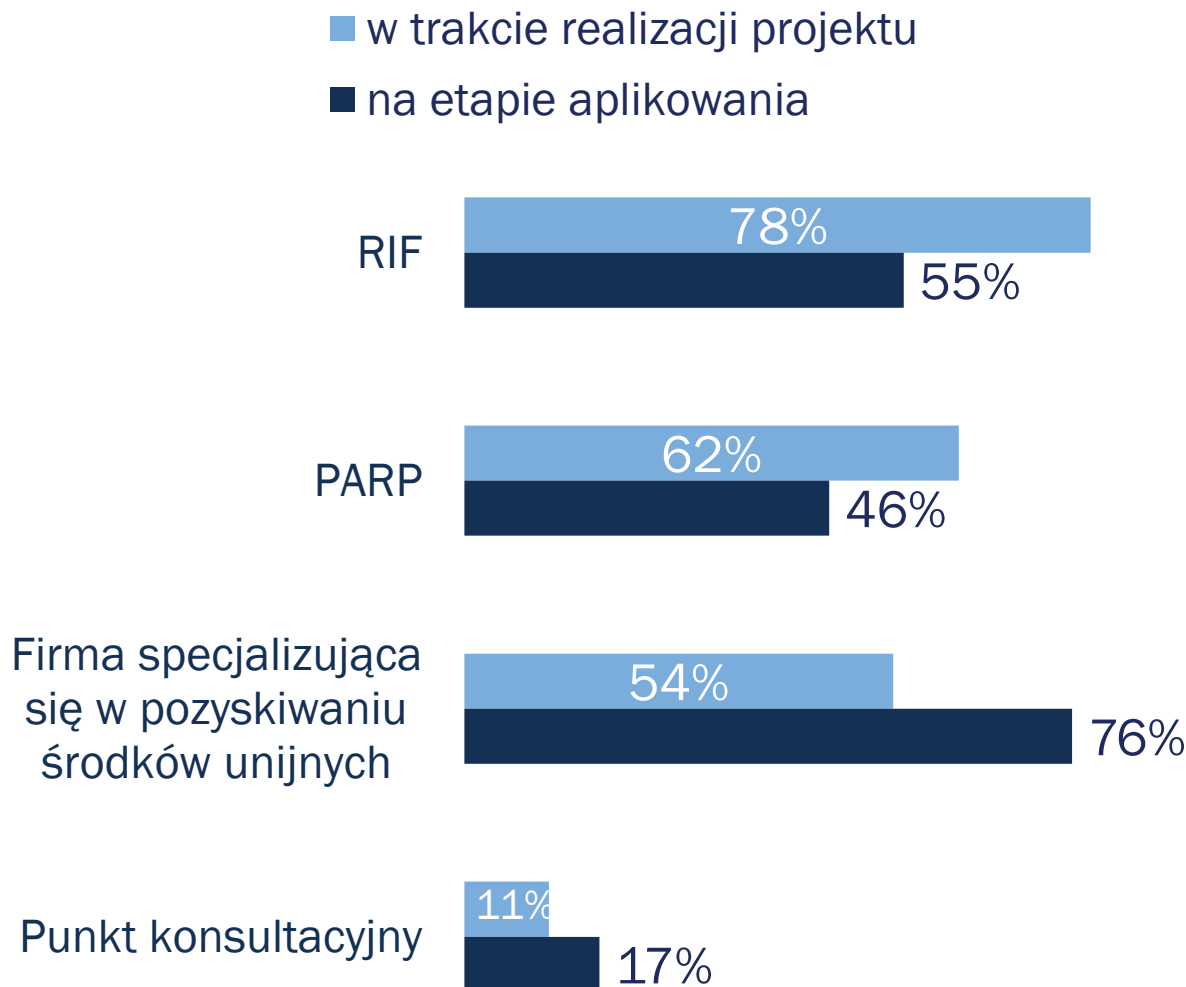
Oznacza to, że o wsparcie w dużym stopniu ubiegają się **„zawodowi beneficjenci”**, którzy dzięki wcześniejszemu doświadczeniu w inny sposób szacują ryzyko związane z kosztami obsługi projektu i **„programowo” uwzględniają środki publiczne jako źródło finansowania wzrostu.**

Nierówne szanse firm o różnej wielkości



Wcześniejsze doświadczenie w projektach UE dotyczą przede wszystkim firm średnich i dużych, o większym potencjale samodzielnego finansowania inwestycji (w tym w oparciu o komercyjne źródła finansowania)

Współpraca beneficjentów z „pośrednikami”

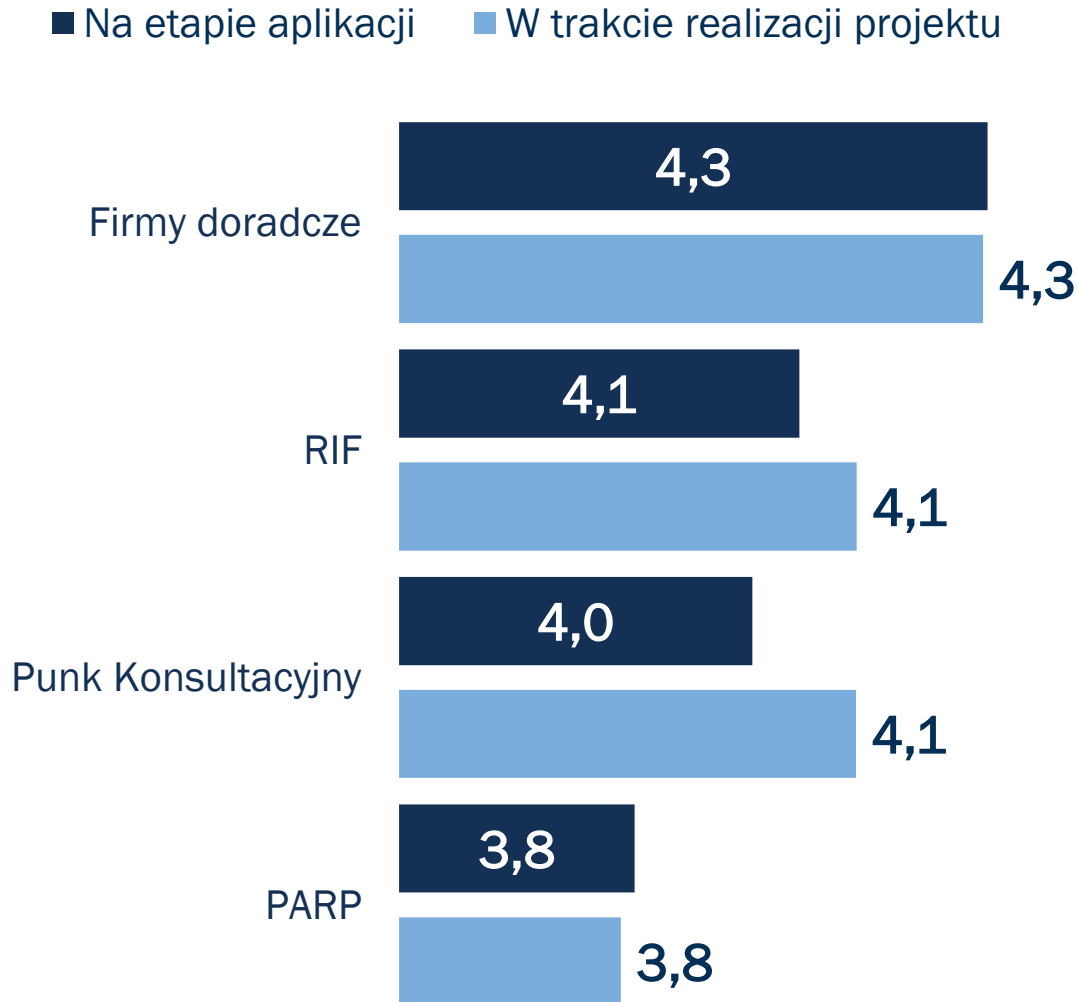


Na etapie aplikacji kluczową rolę dla przedsiębiorców odgrywają **firmy konsultingowe**, które pomagają przygotować wnioski i niezbędne dokumenty inwestycji (biznes plan, studia, oceny, itp.)

W fazie realizacji i rozliczania projektu **rośnie rola RIF i PARP**

Rola Punktów Konsultacyjnych na tym tle pozostaje **marginalna**.

Ocena jakości współpracy z „pośrednikami”



Beneficjenci najwyżej oceniają jakość współpracy z firmami konsultingowymi.

Stosunkowo najniżej, zwłaszcza w aspekcie łatwości uzyskiwania informacji, oceniali współpracę z PARP. Zarazem jednak jedynie 4% beneficjentów zgłaszało zastrzeżenia do obsługi formalnej projektu przez PARP.

n zróżnicowane dla RIF, PARP, PK i firm konsultingowych oraz ocenianych etapów współpracy

Trudności na etapie realizacji projektów wskazywane przez beneficjentów



75% beneficjentów doświadczyło co najmniej jednego problemu w fazie realizacji projektu

41% beneficjentów doświadczyło co najmniej 3 różne typy problemów.

Najczęściej były to: opóźnienia w realizacji harmonogramu, trudności z ubieganiem się o refundację i opóźnienia w wypłacie środków

Opóźnienia w wypłacie środków przedsiębiorcy oceniali jako **najbardziej uciążliwy problem**.

Liczne odczucia przedsiębiorców o nadmiernej i nieefektywnej biurokratyzacji procedur

W odczuciu znacznej części beneficjentów, wiele doświadczanych przez przedsiębiorców problemów miało związek z nadmierną biurokratyzacją procedur i brakiem dostatecznej elastyczności, gwarantującej realizację celów projektu.

Pod tym względem warto przeanalizować projektowane wymogi administracyjne w PO IR 2014-2020.



Po co wstrzymywać wypłatę przez kilka tygodni z powodu czegoś, co robi różnicę rzędu kilkudziesięciu złotych? Bardzo chętnie zapłaciłbym tę kwotę z własnej kieszeni, byle tylko projekt poszedł dalej do przodu i żeby płynność została zachowana. Uważam, że powinna być możliwość wyboru nieudokumentowania jakiegoś wydatku pod rygorem zapłaty tego z własnych środków. Automatycznie rozwiąże to 70% problemów i zaoszczędzi czas i firm i RIFu.



WNIOSKI I REKOMENDACJE

Działania IV osi priorytetowej PO IG

WNIOSEK

Bardzo dobre rezultaty wsparcia działań IV. osi PO IG w zakresie rozwoju działalności innowacyjnej i B+R.

Trudność w przełożeniu wysokiej aktywności badawczej i innowacyjnej na wyniki finansowe (ograniczony zwrot z inwestycji w innowacje)

REKOMENDACJA

Kontynuacja modelu wsparcia wewnętrznych prac badawczych firm, powiązanych z wdrożeniem uzyskanych wyników.

Przeanalizowanie możliwości dodatkowego wsparcia firm realizujących projekty badawcze i wdrożeniowe w zakresie wprowadzania innowacyjnych produktów na rynek
(lepsze koncepcje marketingowe, trafniejsze analizy preferencji klientów i użytkowników)

WNIOSEK

Uzyskane dofinansowanie z Poddziałania 5.4.1 pozwoliło na osiągnięcie zamierzonych rezultatów.

Ocena ekonomicznej wartości wsparcia PO IG była wysoka, jednocześnie stosunkowo duży efekt deadweight.

REKOMENDACJA

Włączenie komponentu ochrony własności przemysłowej jako uzupełniającego wobec działań skierowanych na działalność B+R+I.

Kontynuacja wsparcia w uzyskiwaniu ochrony własności przemysłowej na rynkach zagranicznych (zwłaszcza w grupie firm mikro- i małych).

WNIOSEK

Pozytywna ocena wsparcia
Poddziałania 3.3.2 i wysoka
efektywność kosztowa

(pozyskanie wysokiego kapitału
w stosunku do wielkości
dofinansowania).

REKOMENDACJA

Kontynuowanie wsparcia w oparciu
o instrument analogiczny
do Poddziałania 3.3.2 PO IG.

Działanie 6.1

WNIOSEK

Działanie 6.1 nie przyniosło zamierzonych rezultatów.

W przypadku uczestnictwa przedsiębiorstw w obu etapach (PRE + wdrożenie Planu), efekty wsparcia są zauważalne, ale ich skala nadal niewystarczająca.

Zbyt mały nacisk na wybór innowacyjnych przedsiębiorstw (rozwój eksportu innowacyjnych produktów)

REKOMENDACJA

Unikanie finansowania działań, które firmy mogą sfinansować samodzielnie (np. doradztwo proeksportowe).

Dokładniejsze rozpoznanie potrzeb firm i większe indywidualizowanie zadań, przyczyniających się do rzeczywistych rezultatów w eksporcie.

Proces wyboru projektów do dofinansowania powinien zapewniać wybór przedsiębiorstw innowacyjnych, które będą rozwijać **eksport innowacji** (nowych wyrobów lub usług).

Działanie 8.1

WNIOSEK

Stosunkowo słabe efekty interwencji działania 8.1. Niewielki potencjał międzynarodowy i niska innowacyjność projektów.

Interwencja publiczna w szybko zmieniającym się sektorze e-biznesu i rozwiązań ICT jest mało efektywna.

REKOMENDACJA

Rezygnacja z formuły dotacyjnego wspierania start-upów, skupiających się na wdrożeniu e-usług.

Ocenę projektów technologicznych w zakresie ICT należy pozostawić inwestorom prywatnym (BA, VC).

Rozwój instrumentów pośrednich - wsparcie instytucji działających w obszarze preinkubacji

WNIOSEK

Wyniki zgodne z założonymi celami (wzrosło zaangażowanie firm w innowacyjność technologiczną, wysoki udział firm, które wdrożyły innowacje organizacyjne w wyniku projektu).

Przeciętne wyniki finansowe, niekiedy wręcz niekorzystne.

Przedsiębiorcy często byliby w stanie zrealizować projekt bez wsparcia unijnego.

REKOMENDACJA

Rezygnacja z tego typu wsparcia w przyszłości. Przynosi ono pożądane efekty z punktu widzenia działalności przedsiębiorstwa, jednak trudno mówić o szerszej wartości dodanej dla gospodarki.

Potrzeba zróżnicowania wsparcia dla firm różnej klasy wielkości

WNIOSEK

Dobre efekty uzyskiwane przez duże firmy. Większe firmy tworzą wyższą wartość dodaną dla gospodarki (efekt deadweight stosunkowo niski, a częściowa dodatkowość wysoka).

Firmy mikro i małe notują duże wzrosty wartości wskaźników w stosunku do pozycji bazowej i szybko zwiększają zatrudnienie. Ale mniejsze firmy są jednocześnie bardziej wrażliwe na obciążenie kosztami inwestycji czy osłabienie koniunktury gospodarczej.

REKOMENDACJA

Uwzględnienie zróżnicowania i odmiennego potencjału firm mikro, małych i średnich od dużych.

Różnicowanie zakresu interwencji i sposobu traktowania (np. kryteria wyboru, oddzielne nabory, odmienne wymogi formalne) firm sektora MSP i firm dużych (lub mikro- i małych vs. średnich i dużych).

Ogłaszanie dedykowanych naborów dla firm z danych klas wielkości.

Potrzeba zróżnicowania wsparcia dla firm o różnym potencjale

WNIOSEK

Duże doświadczenie części beneficjentów w realizacji projektów dofinansowanych ze środków UE (zjawisko „zawodowych beneficjentów”)

Brak pewności czy dofinansowano przedsiębiorstwa o największym potencjale innowacyjnym czy o największym doświadczeniu w realizacji projektów (np. najlepiej formalnie przygotowany wniosek).

REKOMENDACJA

Dostosowanie kryteriów wyboru projektów i dedykowanie konkursów poszczególnym grupom przedsiębiorców.

Uwzględnienie faktycznego potencjału przedsiębiorcy (na podstawie szczegółowej **analizy wyników finansowych ex-ante**).

Zamiast wsparcia, oferowanie działań informacyjno-doradczych, dotyczących zewnętrznych (komercyjnych) źródeł finansowania, podmiotom zdolnym do ich pozyskania.

WNIOSEK

Obsługa formalna projektu nie generowała znacznych kosztów po stronie przedsiębiorców.

Jednak przynajmniej część przedsiębiorców odczuwała sam proces realizacji projektu PO IG jako nadmiernie zbiurokratyzowany.

REKOMENDACJA

Przeanalizowanie planowanych wymogów administracyjnych PO IR 2014-2020 pod kątem możliwości uproszczenia procedur.

Usystematyzowanie i usprawnienie wymiany danych między poszczególnymi instytucjami systemu.

Potrzeba dekoncentracji terytorialnej wsparcia

WNIOSEK

Analizowane działania PO IG nie przyczyniły się do dyfuzji innowacji na obszary wiejskie, położone poza miejskimi obszarami funkcjonalnymi. Wręcz przeciwnie, zaobserwowano silną koncentrację realizowanych projektów w dużych ośrodkach miejskich.

REKOMENDACJA

Weryfikacja terytorialnych kryteriów wyboru projektów w osi I PO PW 2014-2020.

Szeroko zakrojona akcja informacyjno-promocyjna PO IR, PO PW, PO PC, 16 RPO 2014-2020, prowadzona poza dużymi ośrodkami miejskimi.

www.badania.parp.gov.pl/barometr-innowacyjnosci