

RAPORT:

„Szczegółowa analiza wyników ankiety Polskiego Klastra Technologii Kompozytowych”

29 Listopada 2024

Wprowadzenie

Koordinator Polskiego Klastra Technologii Kompozytowych (PKTK) publikuje niniejsze podsumowanie wyników ankiety przeprowadzonej wśród członków klastra. Ankieta miała na celu określenie priorytetów w zakresie działań internacjonalizacyjnych, szkoleń oraz nowych usług wspierających rozwój innowacyjności i przedsiębiorczości. Wyniki ankiety stanowią podstawę do opracowania wniosku o dofinansowanie działań internacjonalizacyjnych w ramach programu FENG.02.17.

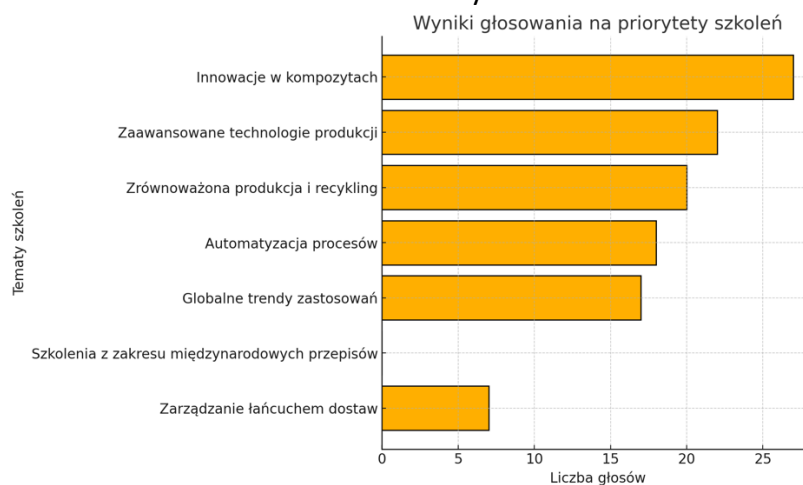
Publikacja została przygotowana zgodnie z wymogami dostępności dla osób z niepełnosprawnością wzrokową i słuchową.

Priorytety szkoleniowe i doradcze

Wyniki ankiety wskazały, że członkowie klastra są szczególnie zainteresowani tematyką innowacji, technologii oraz zrównoważonego rozwoju. Najwięcej głosów zdobyły:

- **Innowacje w kompozytach** – przyszłe trendy i technologie, które uzyskały aż 27 głosów. To pokazuje, jak istotne jest dla przedsiębiorstw poznawanie nowych technologii i przewidywanie kierunków rozwoju branży.
- **Zaawansowane technologie produkcji kompozytów** z wynikiem 22 głosów. Firmy chcą inwestować w modernizację i wdrażać najnowsze rozwiązania technologiczne, które pozwolą zwiększyć konkurencyjność na rynku globalnym.
- **Zrównoważona produkcja i recykling materiałów kompozytowych** – temat ten zdobył 20 głosów, odzwierciedlając coraz większe znaczenie ochrony środowiska w strategiach biznesowych.
- **Automatyzacja procesów w produkcji kompozytów**, która uzyskała 18 głosów, oraz globalne trendy w zastosowaniach kompozytów (17 głosów) również znalazły się w czołówce tematów priorytetowych.
- Mniej uwagi poświęcono zagadnieniom związanym z międzynarodowymi przepisami handlowymi (0 głosów) i zarządzaniem łańcuchami dostaw w skali międzynarodowej (7

głosów). Wyniki te mogą wskazywać na wystarczające kompetencje firm w tych obszarach lub ich niższe znaczenie dla branży.



Rysunek 1 Wyniki głosowania na priorytety szkoleń

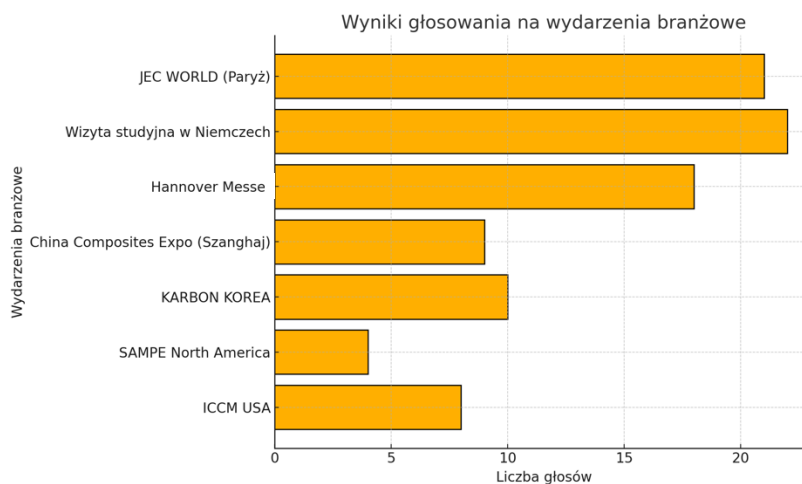
Podsumowując: Rekomendowane działania powinny obejmować dedykowany komponent szkoleniowy, którego celem jest rozwój kompetencji członków klastra w zakresie nowoczesnych technologii, innowacyjności i przedsiębiorczości.

Internacjonalizacja i udział w wydarzeniach branżowych

Członkowie klastra wykazali duże zainteresowanie wydarzeniami branżowymi w Europie. Największym uznaniem cieszyły się:

- **JEC WORLD w Paryżu** – uznane za najważniejsze wydarzenie w branży kompozytowej, które pozwala na nawiązywanie wartościowych kontaktów biznesowych. 21 głosów potwierdza jego istotność dla firm.
- **Wizyta studyjna w Niemczech** – w regionach takich jak Drezno, Chemnitz, Lipsk. Niemcy są postrzegane jako lider technologii kompozytowych, co znajduje odzwierciedlenie w 22 głosach oddanych na ten punkt.
- **Hannover Messe** – wydarzenie gromadzące przedstawicieli różnych sektorów przemysłu materiałowego i technologicznego. Uzyskało ono 18 głosów.

Średnim zainteresowaniem cieszyły się wydarzenia w Azji, takie jak China Composites Expo (9 głosów) i KARBON KOREA (10 głosów). Z kolei wydarzenia w Ameryce Północnej, takie jak SAMPE NORTH AMERICA (4 głosy) czy ICCM USA (8 głosów), znalazły się na końcu listy preferencji. Powodem może być wysoki koszt wyjazdów oraz geograficzna odległość.



Rysunek 2 Wyniki głosowania na priorytety wydarzeń branżowych

Zasady przyszłej rekrutacji

Dostęp do działań internacjonalizacyjnych będzie zapewniony możliwie jak największej liczbie członków klastra, na zasadach przejrzystych i niedyskryminacyjnych. Proces rekrutacji będzie prowadzony z wykorzystaniem platformy klastra oraz ogłoszeń na stronie internetowej. W odniesieniu do działań wymagających kosztów rezerwacyjnych przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, ankieta może być wykorzystana jako narzędzie rekrutacji.

Należy zaznaczyć, że:

- Planowane działania nie będą dotyczyć wsparcia bezpośrednio związanego z ilością wywożonych produktów ani działalności eksportowej, np. tworzenia sieci dystrybucyjnych.
- Wszystkie działania obejmują obligatoryjny komponent szkoleniowy realizujący cele podnoszenia kompetencji w zakresie innowacyjności i obejmującym prezentację najnowszych rozwiązań, produktów i technologii w obszarze kompozytów w trakcie działania.

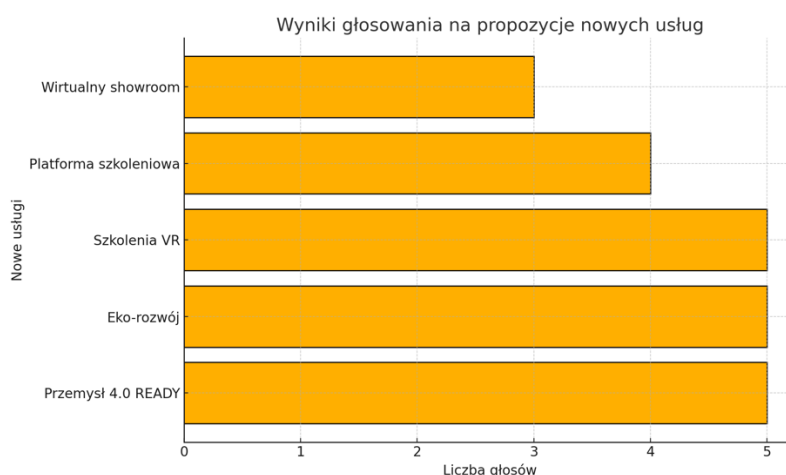
* Najważniejsze informacje dotyczące udziału w projekcie w zakresie internacjonalizacji znajdują się w przypisach: [tutaj](#)

** Szacunkowe koszty udziału 1 osoby w wybranych wydarzeniach: [tutaj](#)

Nowe usługi dla członków klastra

Ankietowani ocenili propozycje innowacyjnych usług, które mogłyby zostać wprowadzone przez klaster:

- Platforma szkoleniowa oraz szkolenia VR zyskały szczególne uznanie. Wprowadzenie realistycznych symulacji szkoleniowych w technologii VR może znacząco zwiększyć atrakcyjność oferty edukacyjnej klastra.
- Eko-rozwoj, w tym analiza śladu węglowego i strategię redukcji emisji CO₂, również wzbudziły duże zainteresowanie. To pokazuje rosnącą świadomość ekologiczną firm oraz ich gotowość do wdrażania strategii zrównoważonego rozwoju.
- Przemysł 4.0 READY – propozycja usług wspierających automatyzację i cyfryzację produkcji, cieszy się rosnącym zainteresowaniem wśród przedsiębiorstw planujących modernizację.
- Wirtualny showroom klastra, umożliwiający prezentację produktów i usług online, spotkał się ze średnim zainteresowaniem. Wdrożenie takich rozwiązań wymaga lepszego dopasowania funkcji platformy do potrzeb firm.



Rysunek 3 Wyniki głosowania na nowe usługi Klastra

Wyniki ankiety wskazują na kilka kluczowych wniosków:

- **Innowacje, automatyzacja i zrównoważony rozwój** to priorytetowe obszary wsparcia, które powinny znaleźć odzwierciedlenie w ofercie klastra.
- **Internacjonalizacja** powinna koncentrować się **na rynkach europejskich**, takich jak Niemcy i Francja, gdzie zainteresowanie uczestników jest największe. Warto również rozważyć organizację wyjazdów do Azji, biorąc pod uwagę potencjał rynków wschodzących.
- **Nowe usługi**, takie jak **szkolenia w VR, platformy cyfrowe i wsparcie w zakresie zrównoważonego rozwoju**, mogą stać się wyróżnikiem klastra i zwiększyć jego atrakcyjność dla członków.
- **Wsparcie finansowe i logistyczne** powinno być **priorytetem**, aby zmniejszyć bariery związane z kosztami udziału w szkoleniach i **wydarzeniach międzynarodowych**.

Rekomendacja końcowa: Klaster powinien skupić się na dostarczaniu wartościowych i nowoczesnych rozwiązań, które będą wspierać jego członków w budowaniu przewagi konkurencyjnej na rynkach międzynarodowych.

* Najważniejsze informacje dotyczące udziału w projekcie w zakresie internacjonalizacji:

1. Każdy członek klastra ma prawo do wyrażenia swoich indywidualnych potrzeb i pomysłów.
2. Członkowie klastra obowiązkowo partycypują w kosztach świadczonych na ich rzecz usług z zakresu internacjonalizacji, poprzez wniesienie wkładu własnego (dofinansowanie wynosi do 70% kosztów kwalifikowalnych), a zatem wkład własny członka klastra wynosi **30 % kosztów kwalifikowanych**.
3. Działania w zakresie internacjonalizacji muszą obligatoryjnie obejmować dedykowany komponent (element) doradczy lub szkoleniowy. Koszt usług szkoleniowych rozliczany jest stawką jednostkową.
4. Kosztami koordynatora klastra, które są transferowane na członków klastra w powiązaniu z udzieleniem im pomocy de minimis są koszty z kategorii 5.4.1 Podręcznika kwalifikowalności wydatków: Usługi zewnętrzne (pomoc niestanowiąca pomocy publicznej), takie jak:
 - usługi doradczej dotyczącej umiędzynarodowienia przedsiębiorcy w związku z udziałem w działaniach z zakresu internacjonalizacji;
 - zaprojektowania i wykonania indywidualnych materiałów promocyjnych w związku z udziałem w targach i misjach gospodarczych;
 - transportu i ubezpieczenia eksponatów i materiałów promocyjnych w związku z udziałem w targach i misjach gospodarczych tj. koszty: zakupu usług w zakresie transportu i ubezpieczenia za granicą oraz na terytorium RP eksponatów i materiałów promocyjnych, odprawy celnej i spedycji;
 - opłaty (opłaty rejestracyjne, bilety wstępu, itp.) za uczestnictwo personelu członka klastra w targach, seminariach, kongresach i konferencjach oraz w związku z udziałem w wyjazdowych misjach gospodarczych;

- organizacji pokazów, prezentacji i degustacji produktów w zakresie promocji marki produktowej, w tym zakup usług w zakresie wynajmu niezbędnych pomieszczeń oraz sprzętu, zakup usług tłumaczenia, zakup usług cateringowych, w związku z udziałem w targach i misjach gospodarczych, w seminariach, kongresach i konferencjach;
- organizacji spotkań biznesowych z potencjalnymi kontrahentami, w tym zakup usług w zakresie selekcji i nawiązania kontaktu z potencjalnymi kontrahentami (zaproszenie na spotkanie), wynajmu niezbędnych pomieszczeń oraz sprzętu, zakup usług tłumaczenia, zakup usług cateringowych, w związku z udziałem w targach i misjach gospodarczych;
- składki/opłaty związane z nabyciem lub utrzymaniem członkostwa w międzynarodowych sieciach współpracy gospodarczej (klastrowych, branżowych).
- "Członkowie klastra, biorący udział w projekcie, uzyskują pomoc de minimis na podstawie Rozporządzenia 2023/2831. Jest to pomoc niefinansowa (tj. udzielana w formie usług świadczonych przez koordynatora klastra).

Ponadto, w ramach kategori kosztów 5.4.2 Koszty wsparcia uczestników projektu (pomoc niestanowiąca pomocy publicznej) kwalifikowane są następujące koszty:

- a. podróży służbowych pracowników członka klastra uczestniczącego w targach, misjach gospodarczych, seminariach, kongresach i konferencjach w zakresie i według stawek określonych w przewodniku, tj. koszty:
 - 1) diet, ubezpieczenia uczestników podróży na czas wyjazdu służbowego, uzyskania niezbędnych wiz,
 - 2) koszty:
 - b. zakupu noclegów,
 - c. transportu, w tym zakupu biletów lotniczych, kolejowych, autobusowych, promowych lub wynajem lub wykorzystanie samochodu jako środka umożliwiającego dojazd na miejsce docelowe, oraz wymagane opłaty dodatkowe, w tym za bagaż i nadbagaż, wybór miejsca w samolocie, parking, winiety, przejazd autostradą lub inną płatną drogą lub wynajmu lub wykorzystania samochodu jako środka umożliwiającego komunikację miejscową,
 - d. dojazdów środkami komunikacji miejscowej lub wynajmu lub wykorzystania samochodu jako środka umożliwiającego komunikację.
5. Pomoc finansowa niestanowiąca pomocy publicznej może zostać udzielona na realizację projektów w obszarze podnoszenia kompetencji w zakresie innowacyjności i przedsiębiorczości. W związku z tym, proponowane działania w zakresie internacjonalizacji muszą obowiązkowo obejmować dedykowany komponent (element) doradczy lub szkoleniowy.
6. Poziom dofinansowania działań: 70 % kosztów kwalifikowanych
7. Propozycje działań w zakresie internacjonalizacji formułowane przez członków klastra powinny zawierać komponent doradczy lub szkoleniowy mający na celu podnoszenie kompetencji w zakresie innowacyjności i przedsiębiorczości.

**** Szacunkowe koszty udziału 1 osoby będącej pracownikiem/ reprezentantem członka klastra w ww. wydarzeniach:**

WAŻNE!

Koszty transportu, zakupu noclegów, diet, ubezpieczenia uczestników podróży na czas wyjazdu służbowego, uzyskania niezbędnych wiz, bagaż i nadbagaż, parking rozliczane za pomocą stawek jednostkowych, poniżej przedstawiamy ustalone stawki jednostkowe zgodnie z Regulaminem konkursu i Podręcznikiem kwalifikowalności:

OBSZAR	STAWKI JEDNOSTKOWE NA OSOBĘ
POLSKA	1 131,00 zł
EUROPA	5 114,00 zł

Doliczając koszty rejestracji i biletów na wydarzenia szacunkowe koszty udziału 1 osoby będącej pracownikiem/ reprezentantem członka klastra wynoszą:

K-Messe (Hannover Messe, Niemcy):

o Bilet dla zwiedzających: Około 75-150 EUR, w zależności od liczby dni i wcześniejszej rejestracji.

5 114,00 zł + 75-150 Euro= max. 5 762,00 zł

WKŁAD WŁASNY 1 UCZESTNIKA WYDARZENIA: 5 762,00 zł x 30 %= 1 728,60 zł

Koszty mogą ulec zwiększeniu w przypadku, jeśli członek klastra wybierze dodatkowo koszt kwalifikowany przedstawiony w pkt. 4 wstępu ankiety.

Co ważne, członek klastra ponosi 30 % wszystkich wybranych kosztów kwalifikowanych (koszty przedstawiono w pkt. 4 wstępu ankiety)