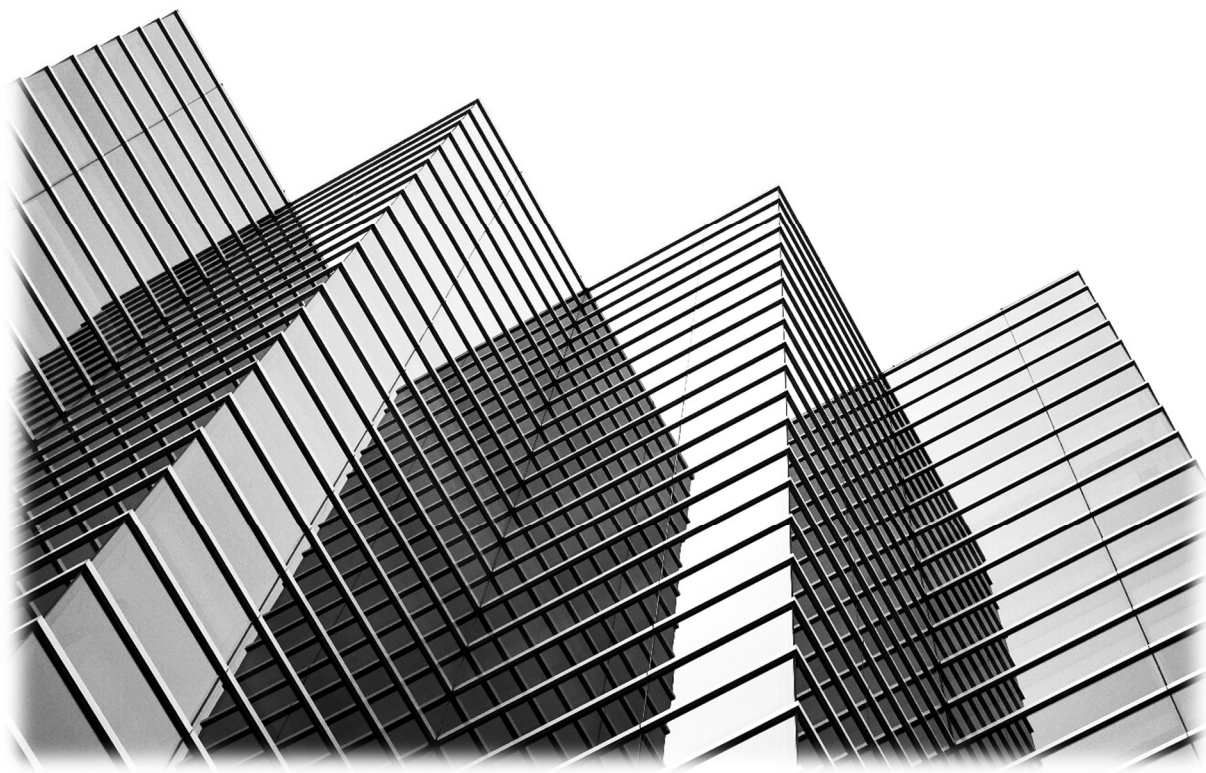


**EFEKTYWNOŚĆ ŚWIADCZENIA USŁUG
PROINNOWACYJNYCH W „MODELU POPYTOWYM” –
IDENTYFIKACJA BARIER WSPARCIA PO IR**



RAPORT KOŃCOWY

Warszawa | Kwiecień 2018

Raport powstał w ramach projektu współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego

Autorzy:

Damian Dec

Karolina Dobrowolska

Barbara Leszczyńska

Kamila Sondej

Wykonawcą ewaluacji jest Konsorcjum firm:

Danae Sp. z o.o.

Ul. Szarotki 10/16

02-609 Warszawa

NIP 8212640180

REGON 147073210

Realizacja Sp. z o.o.

Al. KEN 93

02-777 Warszawa

NIP 951-212-23-37

REGON 015717077

Fundacja Instytut Przedsiębiorczości i Rozwoju Regionalnego

ul. Mokotowska 1, XII piętro

00-640 Warszawa

NIP: 701-006-01-25

REGON: 140909905

SPIS TREŚCI

1. Streszczenie / Summary	7
2. Metodologia i przebieg badania	12
Moduł ilościowy	12
Moduł jakościowy	13
3. Logika interwencji publicznej	14
3.1 Podażowy a popytowy model wsparcia	14
Popytowy a podażowy model wsparcia w zakresie świadczenia usług proinnowacyjnych – podejście przyjęte w ramach badania.	14
Model popytowy a podażowy – identyfikacja różnic	15
Wpływ podejścia popytowego na trafność interwencji	16
3.2 Logika interwencji i model logiczny poddziałania 2.3.1 PO IR	18
Odtworzenie przyczyn podjęcia interwencji.....	18
Określenie oczekiwanych efektów	19
Określenie mechanizmów, które doprowadzą do zmiany	20
Określenie strategii	21
Weryfikacja zaprojektowanej logiki interwencji	26
Adekwatność poddziałania do celów i wskaźników interwencji oraz specyfiki grup docelowych	26
3.3 Logika interwencji poddziałania 2.3.2 PO IR	27
Odtworzenie przyczyn podjęcia interwencji.....	27
Określenie oczekiwanych efektów	27
Określenie mechanizmów, które doprowadzą do zmiany	28
Określenie strategii	28
Weryfikacja zaprojektowanej logiki interwencji	29
Adekwatność poddziałania do celów i wskaźników interwencji oraz specyfiki grup docelowych	30
3.4 Logika interwencji poddziałania 2.3.4 POIR	31
Odtworzenie przyczyn podjęcia interwencji.....	31
Określenie oczekiwanych efektów	32
Określenie mechanizmów, które doprowadzą do zmiany	32
Określenie strategii	33
Weryfikacja zaprojektowanej logiki interwencji	35
Adekwatność poddziałania do celów i wskaźników interwencji oraz specyfiki grup docelowych	35

4.	Proces realizacji poddziałania 2.3.1 POIR	36
4.1	Charakterystyka podmiotów uczestniczących w procesie i relacji między nimi	36
	Wnioskodawcy i beneficjenci.....	36
	Usługodawcy	38
	Firmy doradcze	43
	Relacje pomiędzy wnioskodawcami, podmiotami świadczącymi usługi proinnowacyjne i firmami doradczymi	44
4.2	Charakterystyka procesu aplikacji o wsparcie	46
	Inicjacja procesu aplikacji o wsparcie	46
	Proces przygotowywanie wniosków o dofinansowanie	46
	Ilościowa i jakościowa charakterystyka wniosków o dofinansowanie.....	49
	Czynniki sukcesu i porażki wyboru wniosków o dofinansowanie	52
	Rezygnacje ze wsparcia.....	53
4.3	Obsługa procesu realizacji usług.....	54
5.	Proces realizacji poddziałania 2.3.2 POIR	57
5.1	Charakterystyka podmiotów uczestniczących w procesie i relacji między nimi	57
	Wnioskodawcy i beneficjenci.....	57
	Usługodawcy	59
	Firmy doradcze	67
	Relacje pomiędzy wnioskodawcami, podmiotami świadczącymi usługi proinnowacyjne i firmami doradczymi	67
5.2	Charakterystyka procesu aplikacji o wsparcie	69
	Inicjacja procesu aplikacji o wsparcie	69
	Proces przygotowania wniosków o dofinansowanie	70
	Ilościowa i jakościowa charakterystyka wniosków o dofinansowanie.....	73
	Czynniki sukcesu i porażki wyboru wniosków o dofinansowanie	75
	Rezygnacje ze wsparcia.....	75
5.3	Obsługa procesu realizacji usług.....	77
	Poziom zaangażowania zasobów.....	77
	Formalna obsługa projektów	77
6.	Proces realizacji poddziałania 2.3.4 POIR	78
6.1	Charakterystyka podmiotów uczestniczących w procesie i relacji między nimi	78
	Wnioskodawcy i beneficjenci.....	78
	Usługodawcy	80
	Firmy doradcze	80

Relacje pomiędzy wnioskodawcami, podmiotami świadczącymi usługi proinnowacyjne i firmami doradczymi	80
6.2 Charakterystyka procesu aplikacji o wsparcie	82
Inicjacja procesu aplikacji o wsparcie	82
Ilościowa i jakościowa charakterystyka wniosków o dofinansowanie.....	84
Czynniki sukcesu i porażki wyboru wniosków o dofinansowanie	87
Rezygnacje ze wsparcia.....	87
6.3 Obsługa procesu realizacji usług.....	87
7. Skłonność przedsiębiorców do realizacji usług proinnowacyjnych bez dofinansowania.....	89
8. Wnioski.....	94
8.1 Praktyczne aspekty funkcjonowania modelu popytowego świadczenia usług proinnowacyjnych.....	94
Wybór wykonawcy w procedurze konkurencyjności.....	94
Poziom dofinansowania.....	95
Zaangażowanie odbiorcy	96
Ograniczona możliwość reakcji przedsiębiorcy na pojawiające się ryzyko biznesowe	96
Rola PARP w modelu bliższym popytowemu.....	98
8.2 System popytowy wsparcia usług proinnowacyjnych a potrzeby przedsiębiorców.....	99
System akredytacji a kształtowanie zakresu usług proinnowacyjnych.....	100
Modyfikacje założeń projektów	100
8.3 Identyfikacja barier w realizacji projektów	100
8.4 Podsumowanie.....	101
9. Rekomendacje	103
10. Spis tabel i wykresów	104
10.1 Tabele	104
10.2 Wykresy	105
10.3 Rysunki.....	106
10.4 Mapy.....	106

Wykaz skrótów

B+R – badania i rozwój

B+R+I – badania, rozwój, innowacje

EPO - European Patent Office

MSP – małe i średnie przedsiębiorstwa

IK UP – Instytucja Koordynująca Umowę Partnerstwa

IOB – instytucja otoczenia biznesu

IP - Instytucja Pośrednicząca

IZ - Instytucja Zarządzająca

MR - Ministerstwo Rozwoju (obecnie Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju)

OI - Ośrodki innowacji

PARP - Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

PO IR - Program Operacyjny Inteligentny Rozwój

1. STRESZCZENIE / SUMMARY

Badanie pt. „Efektywność świadczenia usług proinnowacyjnych w „modelu popytowym” – identyfikacja barier wsparcia PO IR” realizowane było w okresie sierpień – listopad 2017. Badanie miało na celu ocenę trafności świadczenia usług proinnowacyjnych w systemie popytowym oraz identyfikację możliwych usprawnień, a dotyczyło trzech poddziałań PO IR: 2.3.1 Proinnowacyjne usługi IOB dla MŚP, 2.3.2 Bony na innowacje dla MŚP, 2.3.4 Ochrona własności przemysłowej. W wyniku realizacji badania sformułowano poniżej opisane wnioski i rekomendacje.

Jednym z czynników ograniczających funkcjonowanie modelu popytowego świadczenia usług proinnowacyjnych jest procedura wyboru wykonawców w oparciu o zasady konkurencyjności i przejrzystości. Rynkowy wybór wykonawców w analogicznych usługach oparty jest, poza ceną, w dużym stopniu na kryteriach jakościowych takich jak np. wcześniejsze doświadczenia we współpracy, zaufanie, rekomendacje innych kontrahentów, doświadczeniach w realizacji podobnych zleceń, które to parametry są trudne do odzwierciedlenia w procedurze konkurencyjności. Zarówno przedsiębiorcy, jak i wykonawcy sygnalizują istotne trudności interpretacyjne związane z zasadą konkurencyjności. Obie strony przyznają, że wcześniej wspomniane kryteria jakościowe stanowiły w przypadku poddziałań 2.3.1 oraz 2.3.2 PO IR najbardziej efektywną i skuteczną formę nawiązywania relacji między przedsiębiorstwami a IOB oraz nauką a biznesem. Natomiast w poddziałaniu 2.3.4 PO IR doświadczenie wcześniejszej współpracy jest istotne nie tylko ze względu na zaufanie, ale również ze względu na wiarygodny sposób oceny świadczonych usług przez kancelarie rzeczników patentowych. Trudności związane z procedurą konkurencyjności podkreślają także autorzy raportu z badania pt. „Ocena obciążeń administracyjnych beneficjentów Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020”¹, wskazując ten etap korzystania ze środków publicznych jako szczególnie trudny i niewralgiczny zarówno w ocenie samych przedsiębiorców, jak i przedstawicieli instytucji udzielających wsparcia.

Zaangażowanie odbiorcy w procesie świadczenia usługi proinnowacyjnej stanowi kolejną cechę modelu popytowego. W poddziałaniach 2.3.1 oraz 2.3.2 PO IR przejawia się ono na etapie świadczenia usługi i weryfikacji poszczególnych uzyskiwanych rezultatów. W badaniu ilościowym przedsiębiorcy deklarują wysoki poziom zaangażowania własnego w realizację usług, jednak wywiady z wykonawcami (poza poddziałaniem 2.3.4. PO IR) wykazują, że można zidentyfikować pewne ograniczenia zaangażowania przedsiębiorców. W przypadku gdy projekt obejmujący rozwiązania innowacyjne jest jednym z wielu prowadzonych przez firmę (w szczególności mikro lub małą) zaangażowanie zasobów ludzkich jest niewystraszające.

Założenia wszystkich trzech badanych instrumentów nie dają przedsiębiorcy pełnej swobody do reakcji na pojawiające się ryzyko biznesowe związane z realizacją projektów innowacyjnych. Poddziałanie 2.3.1 PO IR zakłada z góry, że wynik usług doradczych związanych z opracowaniem będzie wdrożony. Przez wdrożenie rozumie się „wprowadzenie przez beneficjenta na rynek nowego lub znacząco ulepszanego produktu (wyrobu lub usługi) lub faktycznie wykorzystywanie w działalności beneficjenta nowych lub znacząco ulepszonych metod produkcji lub dostawy albo metod tworzenia i świadczenia usług oraz jeśli dotyczy faktyczne wykorzystywanie w działalności beneficjenta nowych metod

¹ Ocena obciążeń administracyjnych beneficjentów Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020, Stowarzyszenie na Rzecz Rozwoju Rynku Pracy S-to-S, CODE Design Sp. z o.o., dla Ministerstwa Rozwoju, październik 2017.

marketingowych lub organizacyjnych². Znaczna część usług proinnowacyjnych odnosi się nie do etapu wdrożenia, ale do wcześniejszego, czyli koncepcji opracowywanego rozwiązania innowacyjnego. Ze względu na niedokładne zapoznanie się z wymogami instrumentu na etapie decyzji o złożeniu aplikacji, w tym ze wzorem umowy o dofinansowanie, część przedsiębiorców rezygnuje z realizacji projektu po otrzymaniu decyzji o przyznaniu dofinansowania, kiedy to szczegółowo weryfikuje zapisy umowy. Rygorystyczne zapisy umowy w zakresie wdrożenia mogłyby teoretycznie zmuszać przedsiębiorcę do głębszej analizy zapotrzebowania rynkowego, a to właśnie brak zapotrzebowania rynkowego stanowi istotny czynnik ryzyka wystąpienia niepowodzenia we wdrażaniu innowacji (szacowany odsetek nieudanych wdrożeń wynosi 50-90%)³, jednakże badania w tym zakresie są często przedmiotem usług doradczych.

Podziałanie 2.3.2 PO IR również nie przewiduje wcześniejszego zakończenia prac badawczo-rozwojowych, nawet jeżeli wcześniej można było stwierdzić niepowodzenie. W takich przypadkach pod groźbą zwrotu dotacji projekty mogą być realizowane do końca, gdyż koszty jakie miałyby ponieść przedsiębiorca są znaczne z uwagi na wysoki poziom dofinansowania.

Najbardziej elastycznym pod tym kątem instrumentem jest podziałanie 2.3.4 PO IR, w którym może dojść do sytuacji, że przedsiębiorca zauważy brak zasadności biznesowej dla kontynuowania procedury zgłoszenia do etapu ostatecznego zakończenia postępowania przed organem ochrony własności przemysłowej. W modelu czysto popytowym (rynkowym) klient może zakończyć działania na każdym etapie z powodu trudności wynikających z błędnego oszacowania potencjału rozwiązania do ochrony lub zmieniającej się rzeczywistości w działalności przedsiębiorcy. Zaangażowanie finansowe przedsiębiorcy w podziałaniu 2.3.4 PO IR jest znaczące (wynosi 50%), a dofinansowanie zazwyczaj nie stanowi kosztu „pierwszej potrzeby”. W związku z tym przedsiębiorcy nie mają motywacji do realizacji projektów w oderwaniu od faktycznych potrzeb biznesowych. PARP wychodzi naprzeciw tej specyfice projektów związanych z ochroną własności przemysłowej i wykazuje się elastycznością w zakresie modyfikacji zakresu projektu, jak i możliwości zakończenia go na wcześniejszym etapie, bez obciążania koniecznością zwrotu dotacji przez przedsiębiorcę, który dołożył należytej staranności w realizacji procedury, a z przyczyn leżących poza możliwościami jego wpływu, okazała się ona niecelowa.

Jak wskazują przesłanki podjęcia interwencji w ramach tych trzech instrumentów, przedsiębiorcy mają bariery świadomościowe oraz braki w edukacji w obszarze innowacji. Jednak z drugiej strony założenia instrumentów (w szczególności 2.3.1, 2.3.2) nie odpowiadają na podstawową kwestię związaną z wdrażaniem innowacji jaką jest ryzyko. W realiach rynkowych, gdy w toku realizacji projektu okaże się to nierealne przedsiębiorca go nie kontynuuje. Tymczasem system wdrażania funduszy europejskich co do zasady nie uwzględnia sytuacji, w której w toku realizacji projektów innowacyjnych zmieniają się realia rynkowe lub wcześniejsze badania rynku były obciążone błędem lub zachodzą jakieś trudności techniczne, wobec których dalsza realizacja projektu nie przyniesie planowanych korzyści biznesowych. Takie podejście może pozostawić poza systemem wsparcia wysoko innowacyjne projekty, których ryzyko niepowodzenia jest wysokie, ale również korzyści przez nie przyniesione mogą być większe. W związku z tym przedsiębiorcy pozostają ukierunkowani na tworzenie innowacji

² Art. 1 Umowy o dofinansowanie realizacji projektu.

³ Trias de Bes F., Kotler P., *Innowacyjność przepis na sukces – model od A do F*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2013, cyt. za: BAROMETR INNOWACYJNOŚCI Raport końcowy z ewaluacji on-going działań Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, na lata 2007-2013, skierowanych do przedsiębiorstw, ARC Rynek i Opinia, Exacto, Warszawa 2015

imitacyjnych, „przewidywalnych”. Aspekt ten zmniejsza popytowy charakter instrumentu wsparcia, ograniczając wpływ przedsiębiorcy na podjęcie decyzji co do dalszej zasadności alokowania własnych środków finansowych.

Institucje pośredniczące w dystrybucji funduszy europejskich w obszarze wsparcia innowacyjności udoskonaliły procesy obsługi wniosków, podpisywania umów oraz rozliczania i kontroli dofinansowanych projektów zgodnie z obowiązującymi procedurami i przepisami prawa. Niestety procesy te realizowane są po części w oderwaniu od celów biznesowych obsługiwanych projektów czy rezultatów, które tego typu projekty generują. Zjawisko to można dostrzec w procesie wyboru projektów, w szczególności w poddziałaniach 2.3.1 oraz 2.3.2 PO IR, gdzie jedną z przyczyn odrzuceń projektów były błędy w przeprowadzeniu procedury wyboru wykonawcy. Od strony formalnej odrzucenie takiego wniosku jest zasadne, ale stoi w opozycji do modelu popytowego. Nie można mówić o modelu popytowym jeśli system wdrażania zachowuje się niepopytowo, czyli odrzucane są projekty, które rynkowo mają sens, ale nie spełniły biurokratycznych wymagań, które można naprawić. Przyjęcie takiej postawy przez PARP sprawiłoby, że jej rola przestałaby się ograniczać do obsługi formalnej procesu dystrybucji funduszy europejskich, a pozwoliłaby na postawienie się w roli analogicznej do inwestora prywatnego, który inwestując własne środki finansowe dąży do sukcesu wspieranych projektów.

Kluczowe rekomendacje usprawniające funkcjonowanie poddziałań są następujące:

- Adaptacja zasad wyboru wykonawców w oparciu o zasady konkurencyjności i przejrzystości do modelu popytowego.
- Umożliwienie przedsiębiorcy wycofania się z dalszych realizacji prac, jeśli na którymś etapie stwierdzi, że uzyskiwane do tej pory wyniki nie prowadzą do satysfakcjonujących rezultatów lub szersza komunikacja ryzyka jakie przedsiębiorca ponosi w związku z realizacją projektu dofinansowanego.
- Sprecyzowanie komunikatów w zakresie możliwości i skali podwykonawstwa w poddziałaniach 2.3.1 i 2.3.2 PO IR.
- Zwiększenie świadomości przedsiębiorców w zakresie współpracy z firmami doradczymi.
- Zwiększenie stopnia implementacji koncepcji *user driven innovation* i budowy kompetencji w zakresie zarządzania innowacjami w przedsiębiorstwach.

Szczegółowy opis rekomendacji przedstawiony został w Tabeli rekomendacji, w tym w odniesieniu do wniosków będących przesłanką sformułowania jak i proponowanego sposobu ich wdrożenia.

Summary

The study titled: *The effectiveness of pro-innovation services in the demand model – identification on barriers to PO IR support* was implemented in the period from August to November 2017. The study aimed to evaluate the provision of pro-innovation services in the demand model and identification of possible improvements. The study focused on three sub-measures of PO IR: 2.3.1. Pro-innovative services of business environment institutions for SMEs, 2.3.2 Vouchers for innovations for SMEs, 2.3.4 Industrial property protection. The following conclusions and recommendations were created as a result of this study.

One of the factors limiting the pro-innovation services demand model is the contractor selection procedure based on the competitiveness and transparency principles. The market-based selection of

contractor largely depends on the quality criteria, such as previous cooperation experience, trust, recommendation from other contractors, experience in the implementation of similar orders. Those parameters are difficult to reflect in the competitiveness procedure. Both entrepreneurs and contractors point to the significant interpretative difficulties of competitiveness principle. Both of them agree that the above-mentioned quality criteria were the most efficient and effective way in building relations between enterprises and business environment institutions, science and business in the case of sub-measures 2.3.1 and 2.3.2 of PO IR. In the sum-measure 2.3.4 of PO IR the experience of prior cooperation is also important, because of the reliable way of assessing the services by a patent attorney's office. Difficulties related to competitiveness procedure are indicated by authors of the report: "Evaluation of administrative burdens impacting on Operational Programme Smart Growth's beneficiaries"⁴. They state using public funding as particularly difficult and neuralgic both in entrepreneurs's and providing support institution's assessment.

The customer involvement in pro-innovation service is the feature of demand model. In the sub-measures 2.3.1 and 2.3.2 of PO IR, it appears at the stage of service provision and verification of individual results. In the quantitative survey, entrepreneurs declare a high level of their involvement in service delivery. Except sum-measure 2.3.4 of PO IR, interviews with contractors show that entrepreneurs involvement can be identified as insufficient. It usually happens, when a project involving innovative solutions is one of many projects run by micro or small companies.

The assumptions of all three tested sub-measures do not give entrepreneurs full freedom to respond to emerging business risks related to the implementation of innovative projects. Sub-measure 2.3.1 of PO IR presuppose that the results of consultancy services related to the development will be implemented. The *implementation* is understood as: *launching a new or a significantly improved product (product or service) on the market or using in the beneficiary's activity new or significantly improved production or delivery methods or methods of creating and providing services and real use of new marketing or organizational method in the beneficiary's business*⁵. A significant part of pro-innovation services refers not to implementation stage, but to earlier stage of the development of innovative solutions. Due to inaccurate knowledge of the requirements of instrument at the application stage, some entrepreneurs resign from project implementations after getting a grant decision and thoroughly verifying the contract. Theoretically the rigorous implementation provisions would force the entrepreneur to deeper market demand analysis, but the lack of market demand is an important risk factor for failures in implementing innovation (estimated failure rates are 50-90%)⁶.

Sub-measure 2.3.2 also does not provide for early closure of R&D works, even if it was possible to predict possibility of failure. In such cases projects must be completed to the end, under the threat of reimbursement of projects. The cost entrepreneurs would must have been paid is significant because of high level of funding.

In this regard the most elastic instrument is sub-measure 2.3.4, in which the entrepreneur may find it unreasonable to continue submitting the project to the final stage. In the pure demand model, the

⁴ Evaluation of administrative burdens impacting on Operational Programme Smart Growth's beneficiaries, Stowarzyszenie na Rzecz Rozwoju Rynku Pracy S-to-S, CODE Design Sp. z o.o., for Ministry of Development, 2017.

⁵ Article 1 of contract for co-financing of project implementation.

⁶ Trias de Bes F., Kotler P., *Winning at innovations: The A-To-F Model*, Publishing House Rebis, Poznań 2013, quotation for: INNOVATIVE BAROMETER Final report on the on-going evaluation of the Operational Program Innovative Economy, 2007-2013, addressed to companies, ARC Market and Opinion, Exacto, Warsaw 2015

customer can give up the project in any time due to difficulties resulting from incorrect estimation of solution potential or changing reality in entrepreneurial activity. In sub-measure 2.3.4 the entrepreneurs financial involvement is significant (50%) and the subsidy is usually not a first need. As a result, entrepreneurs do not have the motivation to execute projects apart from actual business needs. Polish Agency For Enterprise Development faces a problem of 2.3.4 projects and copes with modifying the area of project and possibility of earlier ending without any necessity of returning subsidy by entrepreneur, who had tried to fulfill the procedure, but it turned out to be aimless.

As the premises indicate, entrepreneurs have awareness barriers and inadequate knowledge about innovation. On the other hand PARPs instruments (in particular 2.3.1, 2.3.2) do not take into account the fact that during the innovation projects implementations the market realities can change or previous market studies have been faulty. Technical problems may arise as well, so that the continuation of the project will not produce the expected results. This approach may reject highly innovation project with high risk of failure. As a result, entrepreneurs are focused on creating predictable innovations. This aspect shifts the support instrument to supply side, limiting entrepreneurs impact to decide to allocate their funds.

Intermediaries in European funds distribution in the area of innovation support have improved application handling processes. Unfortunately these processes are partially separated from business objectives or results these projects could generate in the future. This phenomenon can be observed in sub-measures 2.3.1 and 2.3.2 of PO IR. In these sub-measures one of the reasons for rejecting the project was errors in the contractors selection. The rejection in this case is justified for formal reasons, but it stands in opposition to the demand model. It is not possible to talk about a demand model if the implementation system rejects projects that have market potential, but do not meet bureaucratic requirements that can be fixed. Adopting such an attitude would make PARPs role less restrictive to the formal process and would allow it to play the role of a private investor, who strives for success of the supported projects by investing its own funds. Described situation takes place in 2.3.4, in which PARP shares the risk of project's failure for reasons beyond the entrepreneur's control.

Key recommendations to improve the functioning of these sub-measures are as follows:

- Adaptation of contractor selection rules based on the competitiveness and transparency principles to the demand model
- The possibility of withdrawing from further work if it finds that actual results or risks that the entrepreneurs incurs in connection with the implementation do not lead to satisfactory outcomes
- Flexibility in the project evaluation process and increased PARPs role in shaping demand model
- Clarification of messages on capacity and scale of subcontracting in sub-measures 2.3.1 and 2.3.2 of PO IR
- Increase entrepreneurs awareness in cooperation with consulting companies
- Enhance implementation of the “*user driven innovation*” concept and building competence in innovation management in enterprises.

A detailed description of the recommendations is provided in Recommendations Table. It contains references to the conclusions of the wording as well as the proposed way of implementation.

2. METODOLOGIA I PRZEBIEG BADANIA

W ramach niniejszego badania zastosowano następujące metody i techniki gromadzenia i analizy materiału badawczego:

- Analiza danych zastanych (*desk research*)
- Analiza logiki interwencji publicznej
- Analiza sieciowa
- Badanie MixMode CAWI / CATI
- Indywidualne wywiady pogłębione (IDI)
- Telefoniczne wywiady pogłębione (ITI)

Terenowa część badania obejmowała moduł ilościowy (CATI / CAWI) oraz jakościowy (IDI / ITI).

Moduł ilościowy

Badanie ilościowe przeprowadzono z użyciem podejścia MixMode. Wyjściową techniką był wywiad telefoniczny (CATI), natomiast uzupełniającą – internetowy (CAWI). Wywiady zrealizowano w obrębie dwóch grup respondentów, tj.:

- wnioskodawcy, których wniosek o dofinansowanie został rekomendowany do dofinansowania,
- wnioskodawcy, których wniosek o dofinansowanie został odrzucony.

W przypadku braku czasu respondenta na rozmowę lub odmowy udziału w wywiadzie, otrzymywał on wiadomość e-mail z linkiem do ankiety do samodzielnego wypełnienia (CAWI). Respondenci badani metodą uzupełniającą CAWI otrzymali wiadomość przypominającą o wypełnieniu ankiety jednokrotnie lub dwukrotnie w trakcie realizacji badania.

Próbę badawczą skonstruowano w oparciu o liczbę przedsiębiorstw MŚP, które złożyły przynajmniej jeden wniosek o dofinansowanie do poddziałań: 2.3.1, 2.3.2 lub 2.3.4 PO IR. Badaniem objęto wnioskodawców, którzy aplikowali o dofinansowanie w dwóch konkursach (konkursie nr 1 w 2015 r. i konkursie nr 2 w 2016 r.), i których wniosek do momentu rozpoczęcia badania został już rozpatrzony.

Zastosowano pełny dobór próby, tj. objęto badaniem wszystkich wnioskodawców, których przynajmniej jeden wniosek został rekomendowany do dofinansowania lub został odrzucony. Zrealizowano łącznie **296 wywiadów** kwestionariuszowych. Liczebności zrealizowanych wywiadów w obu badanych grupach i w ramach poszczególnych poddziałań prezentuje poniższa tabela.

Tabela 1. Wielkość próby.

Badana grupa	Łącznie	poddziałanie 2.3.1	poddziałanie 2.3.2	poddziałanie 2.3.4
Wnioskodawcy, których wniosek o dofinansowanie został rekomendowany do dofinansowania	141	18	102	21

Raport powstał w ramach projektu współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego

Wnioskodawcy, których wniosek o dofinansowanie został odrzucony	155	32	94	29
-----------------------------------------------------------------	------------	----	----	----

Badanie właściwe poprzedzone zostało pilotażem narzędzi. W ramach pilotażu zrealizowano łącznie 11 wywiadów ilościowych:

- 5 wywiadów na grupie wnioskodawców, których wniosek o dofinansowanie został rekomendowany do dofinansowania;
- 6 wywiadów na grupie wnioskodawców, których wniosek o dofinansowanie został odrzucony.

Rezultatem przeprowadzonego pilotażu były zmiany w treści pytań kwestionariusza.

Moduł jakościowy

W zależności od preferencji respondenta wywiady były realizowane osobiście (IDI) lub telefonicznie (ITI), w dogodnym dla respondenta terminie.

Zrealizowano łącznie **58 wywiadów jakościowych**, w tym:

- 6 wywiadów z pracownikami PARP i MR
- 16 wywiadów z wykonawcami usług proinnowacyjnych
- 12 wywiadów z firmami doradczymi
- 8 wywiadów z wnioskodawcami, którzy wycofali wniosek o dofinansowanie
- 8 wywiadów z wnioskodawcami, których wniosek został rekomendowany do dofinansowania
- 8 wywiadów z wnioskodawcami, których wniosek został odrzucony

Dobór respondentów do wywiadów miał charakter celowy.

Szczegółowy podział zrealizowanych wywiadów w poszczególnych grupach respondentów i w obrębie konkretnych poddziałań prezentuje poniższa tabela.

Tabela 2. Liczba zrealizowanych wywiadów jakościowych.

Grupa respondentów	Liczba wywiadów			
	Poddziałanie 2.3.1	Poddziałanie 2.3.2	Poddziałanie 2.3.4	Łącznie
Wnioskodawcy, którzy wycofali wniosek o dofinansowanie	2	3	3	8
Podmioty świadczące usługi proinnowacyjne	4	8	4	16
Firmy doradcze	3	5	4	12
Wnioskodawcy, których wniosek został rekomendowany do dofinansowania	2	3	3	8
Wnioskodawcy, których wniosek został odrzucony	2	3	3	8
Pracownicy PARP oraz MR			6	

3. LOGIKA INTERWENCJI PUBLICZNEJ

3.1 PODAŻOWY A POPYTOWY MODEL WSPARCIA

Popytowy a podażowy model wsparcia w zakresie świadczenia usług proinnowacyjnych – podejście przyjęte w ramach badania.

W ramach badania model popytowy rozumiemy jako mechanizm zasobów zakładający możliwość samodzielnego wyboru usługi proinnowacyjnej przez przedsiębiorcę oraz istotną możliwość wpływu odbiorcy usługi na jej zakres, tak aby maksymalnie odpowiadała ona potrzebom rozwojowym firmy. Podstawowym założeniem przyjętego przez nas podejścia jest postawienie w centrum zainteresowania potrzeb przedsiębiorcy oraz pozostawienie mu wyboru zarówno zakresu usług, z których chce skorzystać, jak i ich wykonawcy.

Przeciwieństwem modelu popytowego jest model podażowy, w ramach którego budowany jest potencjał do świadczenia usług w oparciu o wcześniej ustalone przesłanki i tworzenie oferty usług w jakimś stopniu może być realizowane w oderwaniu od faktycznych potrzeb jednostkowych przedsiębiorstw. Model podażowy zakłada, że na etapie formułowania instrumentu wsparcia znane są potrzeby odbiorców usług (np. na podstawie przeprowadzonych badań rynku) i można odpowiedzieć na te potrzeby poprzez zaplanowanie względnie sztywnych działań. Należy podkreślić, że model podażowy może się sprawdzić w ramach punktowych interwencji wywołujących określony efekt społeczny czy rozwiązujących konkretny, wąsko zdefiniowany problem, a rodzaj działań, które należy podjąć i grupa potencjalnych wykonawców są ściśle określone np. przepisami prawa. Przykładowo, chcąc upowszechnić wśród małych i średnich przedsiębiorstw oznaczenie CE, które jest w wielu branżach niezbędne do wprowadzenia produktu na rynek europejski, możemy udzielić dofinansowania jednostkom notyfikowanym, świadczącym w zamian konieczne usługi badawcze przedsiębiorcom, bezpłatnie lub po obniżonej cenie. Zakres tych badań i oczekiwany rezultat są sztywnie określone, zasadność ich wykonywania wynika z polityki przemysłowej Unii Europejskiej, a lista potencjalnych wykonawców jest ograniczona.

W tym miejscu należy dokonać dwóch zastrzeżeń do przyjętego podejścia. Po pierwsze, jakkolwiek interwencja publiczna stoi w sposób naturalny w kontrze do „idealnego” modelu popytowego, gdyż sam fakt dofinansowania usług oznacza, że popyt na nie jest stosunkowo ograniczony (lub ukierunkowany w sposób niepożądany z perspektywy społecznych korzyści, zrównoważonego rozwoju, itp.) i poprzez dofinansowanie chcemy go pobudzić (ukierunkować), niemniej gotowość odbiorców pomocy na wnoszenie wkładu własnego w pewnym sensie jest gwarancją, że istnieje wystarczające zapotrzebowanie ze strony przedsiębiorstwa na te usługi. Po drugie, wskazywanie potencjalnych wykonawców lub ich kategorii w pewnym stopniu ogranicza dowolność przedsiębiorcy w wyborze usługodawcy i kłóci się z założeniami modelu popytowego w rozumieniu mechanizmów rynkowych. Niemniej, należy podkreślić, że w ramach zdefiniowanej grupy potencjalnych wykonawców, to jednak przedsiębiorca samodzielnie dokonuje wyboru wykonawcy usług co świadczy z kolei o popytowym charakterze modelu opartego o interwencję publiczną.

W konsekwencji, nie możemy mówić ani o czystym modelu popytowym ani o czystym modelu podażowym.

Model popytowy a podażowy – identyfikacja różnic

Analizę różnic przeprowadziliśmy w podziale na kluczowe procesy/czynności, wspólne dla wszystkich badanych instrumentów wsparcia, które naszym zdaniem mogą determinować charakter wsparcia (popytowy vs podażowy).

Tabela 3 Procesy/czynności w badanych instrumentach wsparcia, których sposób realizacji może determinować charakter wsparcia - popytowy vs podażowy.

L.p.	Proces/czynność	Model popytowy	Model podażowy
1.	Inicjatywa realizacji usług	Odbiorca usług	Usługodawca
2.	Przygotowanie wniosku o dofinansowanie	Odbiorca usług	Usługodawca
3.	Formułowanie zakresu przedmiotowego usług	Adekwatnie do potrzeb odbiorcy usług i dostępnej oferty rynkowej	Zakres usług ogólnie zdefiniowany i szczegółowo określony.
4.	Wybór wykonawcy usług	Wybór zgodnie z kryteriami ustalonymi przez odbiorcę usług. Akceptacja dla kryteriów, np.: - niemierzalnych, - wynikających z wiedzy i doświadczenia odbiorcy usług, - mających charakter kontynuacji wcześniejszych relacji, - wynikających z powiązań osobowych i kapitałowych odbiorcy usług.	Wykonawca narzucony ogólnie lub pochodzący z ograniczonego zbioru, wybrany bez konsultacji z odbiorcą usług.
5.	Stopień zaangażowania odbiorcy	Wysoki. Odbiorca usługi silnie angażuje się w procesie jej realizacji, angażując swoje zasoby, wykorzystując proces świadczenia usługi do budowania swoich kompetencji.	Niski lub umiarkowany. Odbiorca usługi może ograniczać się jedynie do odebrania rezultatów.
6.	Akredytacja ośrodków świadczących usługi proinnowacyjne	Brak	Bardzo szczegółowa. Rygorystyczne kryteria dostępu.
7.	Rodzaj wnioskodawcy / beneficjenta	Odbiorca usług	Dostawca usług
8.	Odpowiedzialność za realizację projektu i	Odbiorca usług	Dostawca usług

osiągnięcie wskaźników produktu / rezultatu			
9.	Przepływy finansowe	PARP → odbiorca usług	PARP → dostawca usług
10.	Weryfikacja jakości świadczonych usług	Dominująca rola odbiorcy usług	Dominująca rola PARP
11.	Poziom dofinansowania usług doradczych	Im niższe, tym większy charakter popytowy instrumentu wsparcia	
12.	Liczba ośrodków uprawnionych do świadczenia usług	Im większa, tym większy charakter popytowy instrumentu wsparcia	

Źródło: Opracowanie własne.

Tak jak wspomnieliśmy wcześniej, instrumenty interwencji publicznej w praktyce wdrażane są z reguły w modelu popytowo-podażowym, a konkretne przepisy regulujące zasady udzielania wsparcia pozwalają klasyfikować instrumenty jako bardziej lub mniej popytowe. Przykładem może być wybór wykonawcy. Rzadko się zdarza, aby w ramach instrumentu wsparcia pozostawiono odbiorcy usług pełną dowolność w jego wyborze. Analogicznie, rzadko się zdarza, aby konkretny wykonawca był arbitralnie narzucony – nawet w przypadku podejścia o charakterze mniej popytowym w ramach PO IG 2017-2013, MŚP miało wybór pomiędzy różnymi IOB, które równolegle realizowały podobne projekty.

Wpływ podejścia popytowego na trafność interwencji

Poniżej opisane i wyjaśnione zostały kluczowe procesy, które w największym stopniu przekładają się na trafność interwencji.

Zmiany zasad udzielania wsparcia a przesunięcie logiki interwencji w kierunku modelu popytowego

Instrumenty wsparcia objęte badaniem tj. doradztwo proinnowacyjne, bony na innowacje oraz dofinansowanie na ochronę własności przemysłowej istniały już w perspektywie finansowej 2007-2013. Istotna zmiana zasad udzielania wsparcia w postaci zmiany podmiotu uprawnionego do złożenia wniosku o dofinansowanie z IOB na MŚP, która w sposób istotny przesunęła logikę interwencji w kierunku modelu popytowego miała miejsce wyłącznie w Poddziałaniu 2.3.1. Proinnowacyjne usługi dla MŚP. W pozostałych dwóch badanych instrumentach wnioskodawcą zarówno w 2007-2013, jak i obecnie był przedsiębiorca. Wprowadzone zmiany dotyczyły zaś rozszerzenia listy potencjalnych wykonawców usług B+R (Poddziałanie 2.3.2.) oraz rozszerzenia zakresu możliwych do dofinansowania usług o przygotowanie własności przemysłowej do komercjalizacji (Poddziałanie 2.3.4). Warto jednak podkreślić, że zmiany w dwóch pozostałych badanych instrumentach również należy oceniać jako zmierzające w kierunku modelu bardziej popytowego, gdyż zwiększają zakres praw i odpowiedzialności odbiorcy usług, a tym samym zwiększają rolę strony popytowej w procesie formułowania, realizacji i odbioru usług.

Stopień zaangażowania odbiorców usługi

Badane poddziałania PO IR zakładają interwencję publiczną w obszarze tworzenia (usługi doradcze w zakresie innowacji i prace badawczo-rozwojowe) lub zarządzania innowacjami (usługi w zakresie ochrony własności intelektualnej). Dlatego, zaadoptowaliśmy i ujęliśmy w kontekście badania tzw.

popytowy model innowacji, odnoszący się do tego, w jaki sposób innowacje są tworzone i w jaki sposób się nimi zarządza. Wnioskodawcę lub beneficjenta w ramach badanych instrumentów rozpatrywaliśmy zarówno jako innowacyjną firmę, która stara się stworzyć i zarządzać innowacjami zgodnie z popytowym modelem innowacji, jak również jak swego rodzaju konsumenta (klienta), który chce skorzystać z produktów / usług proinnowacyjnych dostarczanych przez akredytowanych wykonawców / jednostki naukowe czy pełnomocników zawodowych w obszarze ochrony własności przemysłowej. Zaadoptowany i opisany niżej model popytowego podejścia do innowacji zakłada, że w badanych instrumentach przygotowywana i realizowana jest usługa, która sama w sobie nie jest innowacją „docelową”, ale etapem pośrednim wprowadzania przez MŚP w życie innowacji w formie produktu, procesu lub usługi na rynek, bezpośrednio skierowanej do docelowych odbiorców / użytkowników / konsumentów.

Badania w zakresie innowacyjności wykazują, że podejście popytowe do innowacji, w którym innowacje tworzone są we współpracy z konsumentem / odbiorcą, znacznie lepiej odpowiadają na potrzeby rynku. Popytowe podejście do innowacji, opiera się na lepszym zrozumieniu i poznaniu jawnych oraz ukrytych wymagań / potrzeb / oczekiwań konsumentów, poprzez wykorzystanie płynących od nich informacji, a także bardzo często przez wykorzystanie ich pomysłów i gotowych rozwiązań. Podejście to wywodzi się z koncepcji *user-driven innovation* oraz otwartych innowacji. *User-driven innovation* to proces wykorzystania wiedzy użytkowników w celu rozwijania nowych produktów, usług i koncepcji, który bazuje na prawdziwym zrozumieniu potrzeb użytkowników i systematycznie angażuje użytkowników w proces rozwoju przedsiębiorstwa⁷. Natomiast koncepcja *open innovation* oznacza szeroką współpracę podmiotów zewnętrznych z firmą, jak i wykorzystanie wielu ścieżek wprowadzania innowacji na rynek oraz w końcu integrowanie zewnętrznej i wewnętrznej wiedzy. Niezwykle istotną rolę dla firm wykorzystujących w swoich strategiach tę koncepcję pełni dostęp do najlepszych źródeł wiedzy. Istotne jest również to, że otwarta innowacyjność to opieranie się przez firmę nie tylko na zasobach wewnętrznych, ale także szukanie innowacyjnych rozwiązań w otoczeniu. Własne zasoby nie gwarantują już bowiem utrzymania przewagi konkurencyjnej firm⁸.

Stosowanie koncepcji *user-driven innovation* oraz *open innovation* w projektach dofinansowanych ze środków publicznych wymaga od MŚP większego zaangażowania na etapie inicjacji, formułowania, realizacji i rozliczania projektu. Związane jest to również z większym ryzykiem w przypadku niepowodzenia wynikającym z umowy dofinansowania, a co za tym idzie również większą skalą rezygnacji z realizacji projektu, większą skalą biurokracji, z którą muszą się zmierzyć MŚP⁹, a także większym wysiłkiem organizacyjnym, któremu muszą sprostać.

Podejście popytowe w procesie udzielania wsparcia w ramach badanych instrumentów preferuje realną, partnerską współpracę, która angażuje w proces innowacyjny obie strony – dostawcę usługi jak i jej odbiorcę. W ramach badania podjęliśmy próbę odpowiedzi na pytanie, czy przedsiębiorstwo jest w stanie określić swoje potrzeby na etapie wniosku o dofinansowanie *de facto* bez udziału wykonawcy, który teoretycznie wybierany jest w procedurze konkurencyjności. Zgodnie z tą procedurą, przedsiębiorstwo powinno samodzielnie zdefiniować przedmiot zamówienia np. w postaci szczegółowego opisu zakresu planowanych prac badawczo-rozwojowych i ich rezultatów czy zakresu usług doradczych, co w praktyce jest bardzo trudne, a wręcz niemożliwe bez ścisłej współpracy

⁷ E. Wojnicka, Popytowe podejście do innowacji, charakterystyka koncepcji, 2011, PARP.

⁸ M. Baran, A. Ostrowska, W. Pander, Innowacje popytowe, czyli jak tworzy się współczesne innowacje, 2012, PARP.

⁹ W modelu popytowym ciężar rozliczenia dotacji spoczywa na przedsiębiorcy (przyp. aut.)

(„dialogu technicznego”) z potencjalnym wykonawcą. Badani przedsiębiorcy podkreślali, że mają trudności interpretacyjne odnośnie dopuszczanej skali i zakresu współpracy na etapie przed wyborem wykonawcy. Dlatego dążyliśmy do zbadania, jakie są modele postępowania przedsiębiorstw na etapie przygotowywania projektów, w jaki sposób zachowują się wykonawcy, od których przedsiębiorstwa oczekują silnego zaangażowania pomimo braku gwarancji realizacji usługi oraz w jakim stopniu przedsiębiorstwa i usługodawcy traktują procedurę konkursową jako barierę biurokratyczną, a w jakim stopniu jako przydatne narzędzie w poszukiwaniu wykonawcy usług.

Sposób wyboru wykonawców usług

Instrumenty wsparcia finansowane z funduszy publicznych wymagają stosowania zasad przejrzystości i konkurencyjności w procesie wyboru wykonawców. Co więcej, procedura wyboru wymaga opisanie w miarę szczegółowo przedmiotu zamówienia, co w sposób oczywisty koliduje z logiczną kolejnością zdarzeń, które mają miejsce w przypadku rynkowego podejścia do wyboru wykonawcy usług. W praktyce bowiem tego typu usługi wymagają dokonania wstępnego wytypowania wykonawcy, a dopiero w drugiej kolejności, w wyniku współpracy obu stron, formułowany jest zakres prac, które należy wykonać w ramach usługi. Wynika to z faktu, iż MŚP z reguły nie ma pełnego obrazu tego, jakie zadania należy wykonać, gdyż wymaga to specjalistycznej wiedzy wykonawcy. Problem ten jest tym większy im większy jest poziom innowacyjności / stopień zaawansowania usługi, gdyż właśnie wtedy prawdopodobieństwo, że MŚP posiada niezbędną wiedzę do prawidłowego sformułowania zakresu zadań jest mniejsze. Z perspektywy wykonawcy usługi istnieje natomiast naturalna niechęć do współpracy przy formułowaniu zakresu zadań, która oznacza konieczność wykonania konkretnej pracy, bez posiadania pewności, że MŚP zleci realizację dalszych prac. Dodatkowo, ewentualna współpraca pomiędzy potencjalnym wykonawcą a MŚP na tym etapie może skutkować posądzeniem o „ustawienie” procedury wyboru i udzielenie temu wykonawcy nieuprawnionych preferencji.

Problem ten w największym stopniu dotyczy Poddziałania 2.3.2., następnie 2.3.1, a w najmniejszym stopniu Poddziałania 2.3.4., jako że w przypadku usług w zakresie ochrony własności przemysłowej, zdefiniowanie przedmiotu zamówienia wymaga stosunkowo mniejszej niestandardowej wiedzy specjalistycznej, ale z drugiej strony sporego nakładu pracy kancelarii związanej z wyceną usługi.

3.2 LOGIKA INTERWENCJI I MODEL LOGICZNY PODDZIAŁANIA 2.3.1 PO IR

Odtworzenie przyczyn podjęcia interwencji

Na etapie projektu Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020¹⁰ z września 2013 r. zakładany był mniej popytowy model wspierania rozwoju przedsiębiorstw proinnowacyjnymi usługami doradczymi. Podobnie jak w perspektywie 2007-2013 dofinansowanie na świadczenie proinnowacyjnych usług doradczych miało być kierowane do instytucji otoczenia biznesu i stanowić *de facto* kontynuację działania 5.2 PO IG, a dokładnie projektu systemowego dotyczącego sieci KSI KSU. Instrument ten miał doprowadzić do realizacji celu polegającego na zwiększeniu potencjału przedsiębiorstw do prowadzenia działalności innowacyjnej.

¹⁰ https://www.poig.2007-2013.gov.pl/2014_2020/konsultacje/Documents/Projekt_POIR_09_09_2013.pdf

Odmienną perspektywę w zakresie wspierania przedsiębiorstw poprzez usługi doradcze prezentowała Komisja Europejska, która podkreślała potrzebę przejścia z finansowania IOB i/lub transferu środków do przedsiębiorstw za pośrednictwem IOB do prowadzenia działalności na zasadach rynkowych, a także taką konstrukcją instrumentów wsparcia, aby jak najbardziej dostosowane one były do indywidualnych potrzeb przedsiębiorców.

W Umowie Partnerstwa¹¹ znalazły się zapisy, że realizacja celu tematycznego nr 3, odbędzie się m.in. poprzez rozwój zaawansowanych, wyspecjalizowanych i udoskonalonych usług doradczych, dostosowanych do potrzeb przedsiębiorców przez np. vouchery. Tak więc finansowanie publiczne trafiać miało do IOB w drodze zamawiania usług przez konkretnych przedsiębiorców z sektora MŚP. Aby móc świadczyć proinnowacyjne usługi doradcze IOB powinny być ukierunkowane na usługi o charakterze specjalistycznym. W przesłankach interwencji znajdujemy również zapisy o tym, że sposób realizacji usług będzie oparty o wypracowane na poziomie krajowym standardy, a IOB dążyć będą do prowadzenia działalności na zasadach rynkowych, w oparciu o otwartą konkurencję. Finalnie zakres i sposób realizacji instrumentu wsparcia realizowanego w ramach poddziałania 2.3.1 PO IR został dostosowany do zapisów Umowy Partnerstwa.

Podjęcie interwencji publicznych w tym obszarze oparto m.in. na identyfikacji następujących problemów przedsiębiorstw¹²:

- brak środków na działalność B+R+I, co jest szczególnie istotne w przypadku MŚP,
- niewystarczające zasoby ludzkie, organizacyjne, *know-how*,
- niewystarczające korzystanie z usług doradczych firm zewnętrznych,
- utrudniony dostęp do zewnętrznych usług konsultingowych,
- niedostatki w edukacji innowacyjnej przedsiębiorczości oraz niedoskonałe przepływy informacyjne.

Ponadto w logice interwencji ujęta została perspektywa instytucji otoczenia biznesu i następujące wyzwania w tym obszarze:

- urynkowanie działalności IOB,
- koncentracja na potrzebach przedsiębiorstw,
- wzrost jakości specjalistycznych usług proinnowacyjnych świadczonych przez IOB¹³.

Określenie oczekiwanych efektów¹⁴

W efekcie oddziaływania zaprojektowanego instrumentu wsparcia spodziewany jest rozwój działalności B+R+I w firmach, wzrost liczby innowacji wprowadzanych na rynek, wzrost jakości proinnowacyjnych usług doradczych, a także urynkowanie działalności instytucji otoczenia biznesu. Oddziaływanie instrumentu zróżnicowane zostało regionalnie, w podziale na region lepiej rozwinięty (województwo mazowieckie) oraz regiony słabiej rozwinięte (pozostałe województwa). Przyjęto następujące wskaźniki zestawione w Tabeli nr 4.

¹¹ Programowanie perspektywy finansowej 2014–2020 Umowa Partnerstwa, Ministerstwo Rozwoju, grudzień 2015 r.

¹² Program Operacyjny Inteligentny Rozwój, wersja obowiązująca od: 23.02.2015 r.

¹³ Ibidem

¹⁴ Ibidem

Tabela 4. Wskaźniki dla poddziałania 2.3.1 PO IR

Wskaźnik	Wartość dla pozostałych regionów	Wartość dla Mazowsza
Wzrost zatrudnienia w przedsiębiorstwach (EPC)	1 200	117
Liczba przedsiębiorstw korzystających z zaawansowanych usług (nowych / ulepszonych) świadczonych przez IOB (szt.)	2 401	235
Liczba wprowadzonych innowacji (szt.)	2 847	447

Źródło: Załącznik nr 2 do SZOOP PO IR z dnia 26.07.2017 r. Tabela wskaźników rezultatu bezpośredniego i pośredniego dla działań i poddziałań.

Określenie mechanizmów, które doprowadzą do zmiany

W ramach poddziałania 2.3.1 PO IR możemy wyróżnić kilka mechanizmów, które prowadzić mogą do zmiany, a oczekiwane na etapie projektowania instrumentu wsparcia reakcje odbiorców przebiegać miały według opisanych poniżej założeń.

Oczekiwane reakcje przedsiębiorców

Przedsiębiorcy z sektora MŚP potrafią określić swoje potrzeby w zakresie wdrożenia innowacji technologicznych – produktowych / procesowych, które będą źródłem przewagi konkurencyjnej w przedsiębiorstwie. Przy czym instrument nie precyzuje, jaka powinna być skala innowacji, ani jak istotny wpływ na przewagę konkurencyjną firmy ma wywrzeć. Inicjatywa realizacji projektu wychodzi od przedsiębiorcy.

Na etapie przygotowania wniosku o dofinansowanie przedsiębiorcy dokonują wyboru wykonawcy lub wykonawców¹⁵ usług doradczych w zakresie innowacji. Założeniem logiki interwencji jest fakt, iż przedsiębiorca samodzielnie (bez udziału wykonawcy), jest w stanie określić zakres i zawartość usług niezbędnych do wdrożenia zaplanowanej innowacji, gdyż wybór wykonawcy odbywa się w oparciu o zasadę konkurencyjności, która realizowana jest na podstawie zapytania ofertowego, sformułowanego przez przedsiębiorcę. W założeniach zapytania ofertowe zawierają szczegółowy opis przedmiotu zamówienia.

Przedsiębiorca dokonuje wdrożenia wyników doradztwa, tj. poniesie koszty niezbędne do wdrożenia innowacji stanowiącej przedmiot usługi, nieuwzględniające wartości usługi proinnowacyjnej. Logika interwencji odzwierciedlona w kryteriach oczekiwała znaczącej relacji nakładów z własnych środków przedsiębiorcy, przeznaczonych na wdrożenie w stosunku do kosztów samych usług doradczych. Maksymalną liczbę punktów otrzymywał projekt, w którym wartość usługi proinnowacyjnej jest mniejsza niż 25% wartości całkowitej wysokości wydatków niezbędnych do poniesienia w celu wdrożenia innowacji stanowiącej przedmiot usługi.

¹⁵ Maksymalnie trzech.

W toku realizacji poddziałania nastąpiła zmiana w charakterze wdrażanego instrumentu. W 2017 roku dodano opcjonalnie komponent inwestycyjny, który podlega dofinansowaniu zgodnie z mapą pomocy regionalnej.

Oczekiwane reakcje IOB

Instytucje otoczenia biznesu będące wykonawcami proinnowacyjnych usług doradczych, dysponują własnym potencjałem osobowym i ewentualnie sprzętowym do ich realizacji, a także uzyskują akredytację Ministerstwa Rozwoju¹⁶. Instrument zakłada regulację rynku potencjalnych wykonawców poprzez konieczność spełnienia kryteriów akredytacyjnych i uzyskania akredytacji Ministerstwa Rozwoju. Akredytacja ta, przyznawana na dwa lata, zapewnia selekcję podmiotów pod kątem doświadczenia i potencjału niezbędnego do świadczenia usług proinnowacyjnych.

Oczekiwaną reakcją instytucji otoczenia biznesu jest urynkowanie swojej działalności, a więc aktywność w pozyskiwaniu klientów, wykreowanie marki, rozwój potencjału instytucjonalnego do świadczenia proinnowacyjnych usług doradczych.

Skutki działania instrumentu mają być widoczne na dwóch poziomach:

- bezpośrednim, tj. związanym z wdrożeniem konkretnej innowacji technologicznej (produktowej lub procesowej), w efekcie czego firma wejdzie na rynek z nowym produktem, usługą, procesem i zwiększy swoją przewagę konkurencyjną;
- pośrednim – zwiększenie świadomości przedsiębiorców w zakresie korzyści wynikających z wdrażania innowacyjnych rozwiązań, zwiększenie świadomości w zakresie strategii rozwoju firmy, zmiany perspektyw w postrzeganiu zakupu usług doradczych w zakresie innowacji, które powinny być postrzegane jako inwestycja w rozwój firmy.

Istotne znaczenie dla założeń logiki interwencji miał kontekst rynkowy mechanizmu wsparcia. W szczególności odnoszący się do:

- ograniczonej podaży na rynku wyspecjalizowanych podmiotów komercyjnych, mogących świadczyć proinnowacyjne usługi doradcze,
- wąskiej oferty komercyjnych usług doradczych w zakresie innowacji,
- potencjału instytucji otoczenia biznesu, wynikającego z realizacji w latach 2007-2013 projektów systemowych wspierających sieć KSI/KSU.

Określenie strategii

Odpowiedzią na zidentyfikowane problemy jest instrument wsparcia, zakładający udzielanie dotacji w modelu popytowym, opartym na:

- potrzebach MŚP,
- decyzji o pozyskaniu dotacji: po stronie MŚP,
- potrzebie wykreowania rynku proinnowacyjnych usług doradczych.

¹⁶ Przedsiębiorca może wybrać IOB z listy podmiotów już akredytowanych lub wybrany wykonawca powinien być na moment złożenia wniosku o dofinansowanie zgłoszony do akredytacji.

Produkty

1. **Dotacyjny instrument wsparcia proinnowacyjnych usług doradczych** – założeniem tego produktu jest możliwość uzyskania dofinansowania, oparta na następujących założeniach:

- A. Wartość kosztów kwalifikowanych projektu od 50 do 500 tys. zł.
- B. Poziom dofinansowania, który wynosi do 70% wartości wydatków kwalifikowanych dla przedsiębiorców, których całkowita kwota pomocy na usługi proinnowacyjne nie przekracza 200 tys. euro w dowolnym trzyletnim okresie oraz do 50% wartości wydatków kwalifikowanych dla pozostałych przedsiębiorców.
- C. Czas realizacji projektu – max. 36 miesięcy.
- D. Zakres dofinansowanych usług¹⁷:
 - a. Usługi doradcze w zakresie innowacji:
 - analiza alternatywnych ścieżek rozwoju poprzez wdrażanie innowacji;
 - uszczegółowienie i ocena wybranej ścieżki rozwoju związanej z wdrażaniem innowacji;
 - przygotowanie szczegółowego modelu finansowego dla opracowywanej lub wdrażanej innowacji;
 - identyfikacja i mapowanie kluczowych procesów biznesowych związanych z wdrażaniem innowacji, ich modyfikacji i optymalizacji;
 - poszukiwanie i nawiązanie kontaktu z dostawcą technologii;
 - pomoc w opracowaniu dokumentacji funkcjonalnej lub technicznej niezbędnej do wdrożenia innowacji;
 - pomoc w procesie przygotowania lub przeprowadzenia negocjacji z dostawcą technologii;
 - doradztwo w procesie przygotowania umowy zakupu technologii pomiędzy dostawcą i odbiorcą technologii;
 - analiza ryzyka wdrożenia innowacji;
 - doradztwo i pomoc w opracowaniu i przeprowadzeniu pilotażowego wdrożenia innowacji;
 - doradztwo, pomoc i szkolenia w pełnym wdrożeniu innowacji;
 - monitorowanie i ocena efektów wdrożenia innowacji;
 - analiza wpływu wdrożenia technologii na środowisko naturalne;
 - doradztwo w zarządzaniu własnością intelektualną, w tym w zakresie ochrony praw własności intelektualnej, badania stanu techniki i czystości patentowej;
 - opracowanie strategii marketingowej dla wyrobu lub usługi będącej przedmiotem wdrożenia innowacji;
 - doradztwo w zakresie rozwoju zasobów ludzkich związanych z wdrażaniem innowacji;
 - pozostałe uzasadnione doradztwo niezbędne do wdrożenia innowacji technologicznej.
 - b. Usługi wsparcia innowacji – polegające na udostępnieniu: przestrzeni biurowej, laboratoriów, a także banków danych, zasobów bibliotecznych, badań rynku. Ponadto usługi w tym zakresie obejmują znakowanie, testowanie i certyfikację jakości.

¹⁷ Regulamin konkursu 2.3.1 PO IR – 1/2017

2. **Dotacyjny instrument wsparcia inwestycji początkowej** – dotyczącej rzeczowych aktywów trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych związanych z założeniem nowego zakładu, zwiększaniem zdolności produkcyjnej istniejącego zakładu, dywersyfikacją produkcji, zasadniczą zmianą procesu produkcyjnego. Głównym założeniem finansowym tego komponentu jest wartość kosztów kwalifikowalnych inwestycji niższa niż dwukrotność wartości kosztów kwalifikowalnych usług doradczych w zakresie innowacji oraz usług wsparcia innowacji. Maksymalna wartość kosztów kwalifikowanych inwestycji wynosi 1 mln zł¹⁸.
3. **System akredytacji i podaż podmiotów posiadających kompetencje do świadczenia proinnowacyjnych usług doradczych.**

Wykonawcami usług proinnowacyjnych w poddziałaniu 2.3.1 PO IR mogą być podmioty, które uzyskały akredytację Ministerstwa Rozwoju. Co ważne, przedsiębiorcy na etapie aplikacji o wsparcie mogą wskazać wykonawcę, który dopiero zdobędzie akredytację MR. Na dzień 04.08.2017 r. liczba akredytowanych podmiotów wynosiła 78.

Akredytacja udzielana jest na okres dwóch lat, jednakże po roku ośrodek innowacji zobowiązany jest do poinformowania MR o tym, że nadal spełnia kryteria akredytacji. O akredytację mogą ubiegać się ośrodki innowacji, których celem statutowym jest wspieranie rozwoju innowacyjności od co najmniej ostatnich trzech zamkniętych lat obrotowych. Ponadto akredytowany ośrodek musi spełnić następujące wymogi:

- Działalność non for profit - działalność ośrodka od co najmniej ostatnich trzech zamkniętych lat obrotowych nie jest prowadzona dla zysku (zyski z działalności, o ile występują, wykorzystuje się na realizację celów statutowych).
- Doświadczenie w realizacji proinnowacyjnych usług doradczych – ośrodek innowacji posiada doświadczenie w świadczeniu usług doradczych w zakresie innowacji, co oznacza, że w ciągu ostatnich trzech zamkniętych lat obrotowych wykonał przynajmniej pięć tego typu usług, z czego przynajmniej 2 usługi doprowadziły do wdrożenia innowacji u przedsiębiorcy. Kryterium to wymaga także, aby we wskazanym okresie 3 lat wykonał usługi na kwotę min. 150 tys. zł oraz udowodnić to opłaconymi przez przedsiębiorców fakturami lub zaświadczeniami o pomocy de minimis.
- Doświadczenie w realizacji usług wsparcia innowacji – ośrodek innowacji posiada doświadczenie w świadczeniu usług wsparcia innowacji, co oznacza, że w ciągu ostatnich trzech zamkniętych lat obrotowych wykonał przynajmniej pięć tego typu usług. Podobnie jak w przypadku usług doradczych, ośrodek musi wykazać się w wymaganym okresie usługami na kwotę min. 150 tys. zł, poświadczoną opłaconymi fakturami lub zaświadczeniami o pomocy de minimis.
- Standardy jakości - Ośrodek Innowacji posiada ustalone i spisane standardy zapewnienia jakości świadczonych usług oraz stosuje je w praktyce.
- Ochrona własności intelektualnej - ośrodek innowacji posiada procedury dotyczące ochrony własności intelektualnej oraz stosuje je w praktyce.

¹⁸ Ten produkt logiki interwencji został wprowadzony od trzeciego naboru projektów w poddziałaniu 2.3.1 PO IR i ten aspekt nie był przedmiotem szczegółowych analiz i badań w ramach niniejszej ewaluacji.

Instrument wsparcia w zakresie proinnowacyjnych usług doradczych i wsparcia innowacji został oparty na potencjale ośrodków innowacji, których kategorie zostały enumeratywnie wskazane w kryteriach akredytacji:

- parki technologiczne, naukowe, naukowo-technologiczne, przemysłowo-technologiczne, techno-parki;
- inkubatory technologiczne;
- centra transferu technologii;
- akademickie inkubatory przedsiębiorczości;
- centra innowacji.

Oprócz opisanych wyżej wymogów instytucjonalnych ośrodek innowacji musi spełniać następujące kryteria dotyczące personelu świadczącego proinnowacyjne usługi doradcze. Ośrodek innowacji posiada (w oparciu o umowę o pracę lub umowę cywilno-prawną) przynajmniej 3 osoby posiadające doświadczenie w świadczeniu usług doradczych w zakresie innowacji oraz 3 osoby posiadające doświadczenie w świadczeniu usług wsparcia innowacji – ośrodek nie może powołać się na umowy zawarte z podmiotami innymi niż osoby fizyczne.

Kluczowe wymogi względem ekspertów świadczących usługi doradcze to:

- wyższe wykształcenie,
- co najmniej dwuletnie doświadczenie w pracy na stanowisku specjalisty lub równorzędnym:
 - związanym z procesem produkcyjnym, rozwojem lub wdrażaniem innowacji w przedsiębiorstwie,
 - związanym z tworzeniem, wdrożeniem lub obsługą technologii – w podmiocie świadczącym usługi doradcze
 - w podmiocie świadczącym usługi doradcze w zakresie innowacji.
- doświadczenie związane z udziałem w realizacji co najmniej dwóch usług doradczych w zakresie innowacji.

Do świadczenia usług doradczych w ramach poddziałania 2.3.1 PO IR uprawnione są wyłącznie osoby wskazane we wniosku o akredytację MR. Ośrodek innowacji może dołączyć do zespołu nowe osoby, spełniające te wymogi kompetencyjne, przy czym każda zmiana w tym zakresie wymaga akceptacji Ministerstwa Rozwoju.

Adekwatność kryteriów akredytacji do zakresu usług proinnowacyjnych poddziałania 2.3.1 PO IR

Kryteria akredytacji poprzez określenie typów, wartości i skali świadczonych usług, w odniesieniu do danych historycznych podmiotu, weryfikują czy dany ośrodek istnieje na rynku usług w zakresie innowacji i czy posiada doświadczenie w realizacji tego typu usług. Na poziomie ogólnym, czyli dwóch głównych typów usług proinnowacyjnych (usług doradczych w zakresie innowacji oraz usług wsparcia innowacji), kryteria są co do zasady adekwatne. Jedynie w przypadku usług wsparcia innowacji takich jak udostępnianie przestrzeni biurowej wymóg udowodnienia doświadczenia jest nieco sztuczny. W praktyce jest to aspekt bardzo prosty do zweryfikowania przez samego przedsiębiorcę, który chciałby z nich skorzystać.

Odnosząc się do kwestii analizy adekwatności kryteriów do katalogu usług doradczych w zakresie innowacji należy stwierdzić, że kryteria nie weryfikują szczegółowo doświadczenia ekspertów. Nie

należy oceniać negatywnie tego faktu, mając na uwadze zakładany efekt interwencji publicznej w postaci rozwoju podaży tego typu usług i urynkowienia działalności ośrodków innowacji OI. W tym kontekście założenia modelu wsparcia są bliższe popytowemu, gdyż to czy dany ekspert będzie posiadał specjalistyczne kompetencje do realizacji określonego zakresu usług jest kwestią ustalaną indywidualnie pomiędzy przedsiębiorcą oraz ośrodkiem innowacji. W praktyce ośrodki innowacji, przedstawiając przedsiębiorcy ofertę realizacji usług doradczych dobierają ekspertów z rynku, zgodnie z profilem działalności firmy i jej konkretnymi potrzebami w związku z wdrażanym rozwiązaniem innowacyjnym. Pewną uciążliwością może być fakt, że każdy ekspert, który będzie zaangażowany w realizację nawet najmniejszej części usługi doradczej musi być zgłoszony i zaakceptowany przez MR, z drugiej strony jednak procedura ta w pewnym zakresie służy kontroli jakości akredytowanych podmiotów.

Warto wspomnieć, iż regulamin akredytacji ogranicza możliwość korzystania z podwykonawstwa przez ośrodki innowacji w związku ze świadczeniem dofinansowanych usług proinnowacyjnych, co może w niektórych przypadkach skutkować niższą atrakcyjnością usług doradczych dla przedsiębiorcy. W szczególności dotyczy to usług wysoko specjalistycznych, związanych z konkretną technologią. Na przykład w kategorii usług „pomoc w opracowaniu dokumentacji funkcjonalnej lub technicznej niezbędnej do wdrożenia innowacji” łatwo sobie wyobrazić, że niezbędne byłoby wykonanie jakichś badań czy obliczeń, do których potrzebne jest zaangażowanie sprzętu i aparatury, którymi nie dysponują ośrodki innowacji ani też eksperci pozyskani z rynku jako osoby fizyczne. Należy też zwrócić uwagę, że ani PARP, ani MR nie posiadają mechanizmów sankcji względem ośrodka innowacji, a rygor ewentualnego zwrotu środków dotacji ciąży wyłącznie na przedsiębiorcy.

Na uwagę zasługuje także kwestia kompatybilności okresu, na który udzielana jest akredytacja (włącznie z badaniem spełniania warunków akredytacji po roku od jej udzielenia), z maksymalnie 36 miesięcznym okresem realizacji projektów. Możliwa jest sytuacja, w której na przykład po roku realizacji usług, wykonawca straci akredytację, a przedsiębiorca zostanie z częściowo niezrealizowanym projektem.

Nakłady

Na potrzeby realizacji działania 2.3.1 PO IR przeznaczona została kwota w wysokości ok. 186,8 mln zł¹⁹. Wdrażanie poddziałania odbywa się w oparciu o zasoby ludzkie PARP, a także Ministerstwa Rozwoju – w zakresie udzielania akredytacji wykonawcom proinnowacyjnych usług doradczych.

Działania

Realizacja interwencji publicznej przebiega w niżej wymienionych etapach:

- Opracowanie kryteriów akredytacji dla ośrodków – wykonawców usług doradczych
- Akredytacja ośrodków innowacji
- Kontrola spełnienia kryteriów akredytacji przez ośrodki
- Opracowanie dokumentacji konkursowej
- Realizacja działań informacyjno – promocyjnych
- Ogłaszanie konkursów

¹⁹ Tj. 43 580 000 EUR. Kwota uwzględnia rezerwę wykonania.

- Ocena projektów
- Podpisywanie umów o dofinansowanie
- Obsługa procesu realizacji projektów
- Kontrola projektów

Weryfikacja zaprojektowanej logiki interwencji

Logika interwencji w obrębie poddziałania 2.3.1 PO IR wychodzi od przesłanek związanych z identyfikacją niedoboru środków finansowych na działalność innowacyjną, w szczególności w grupie małych i średnich przedsiębiorstw, a także braku w tej grupie zasobów ludzkich, organizacyjnych oraz *know-how* związanego z wdrażaniem innowacji. Co należy podkreślić, mimo braku endogenicznych kompetencji w tym obszarze przedsiębiorcy nie skłaniają się do zakupu usług doradczych w obszarze innowacji na rynku. Może o tym świadczyć m.in. relatywnie niewielka podaż komercyjnych podmiotów z obszaru doradztwa proinnowacyjnego. Warto przy tym zauważyć, że stosowane kryteria akredytacji nie stymulują powstawania nowych ośrodków, a wspierają te, które już mają wypracowany potencjał do świadczenia usług. Zidentyfikowane na etapie projektowania instrumentu problemy mają swoją głębszą przyczynę tkwiącą w świadomości przedsiębiorców w kontekście wykorzystania innowacji jako źródeł przewagi konkurencyjnej, a co za tym idzie braku kultury opracowywania i zarządzania innowacjami w przedsiębiorstwie.

Adekwatność poddziałania do celów i wskaźników interwencji oraz specyfiki grup docelowych

O ile sama logika założeń poddziałania w odniesieniu do określonego celu, jak i typów rezultatów bezpośrednich nie budzi zastrzeżeń, to jednak osiągnięcie wartości wskaźników może być problematyczne. Na dzień 11.08.2017 roku podpisanych zostało zaledwie 27 umów dofinansowania, z czego 7 dla regionu Mazowsza. Wątpliwości budzi także sama atrakcyjność dla przedsiębiorców tego instrumentu w porównaniu z *Bonami na innowacje dla MŚP* czy wsparciem na ochronę własności intelektualnej. Wg bazy LSI z dnia 04.08.2017 r. złożonych zostało łącznie 277 wniosków o dofinansowanie, z czego 71 zostało zatwierdzonych, co oznacza, że wskaźnik skuteczności aplikacji jest na poziomie ok. 26%. W związku z tym faktem PARP dokonała zmiany w założeniach instrumentu i w konkursie 1/2017 wprowadziła istotną zmianę, która polega na możliwości dofinansowania komponentu inwestycyjnego, służącego wdrożeniu usług doradczych, co niewątpliwie przyczyni się do wzrostu atrakcyjności tego instrumentu. Paradoksalnie zmiana ta może wpłynąć jeszcze bardziej niekorzystnie na osiągnięcie wartości wskaźników, gdyż przy niezmiennym budżecie poddziałania 2.3.1, wartość maksymalna projektu może wynieść 1,5 mln zł - szacowanie wartości wskaźników opierało się na maksymalnych kosztach projektu na poziomie 0,5 mln zł. W ramach pierwszego z czterech naborów w konkursie 1/2017 złożonych zostało 36 wniosków o dofinansowanie. Dla porównania we wszystkich naborach konkursu 1/2016 wpłynęły 102 wnioski, wobec czego już po pierwszym zamkniętym etapie, ale i na podstawie zgromadzonego w ramach badania materiału jakościowego można oczekiwać, iż zainteresowanie poddziałaniem 2.3.1 PO IR wzrośnie.

3.3 LOGIKA INTERWENCJI PODDZIAŁANIA 2.3.2 PO IR

Odtworzenie przyczyn podjęcia interwencji

Instrument wsparcia zawarty w poddziałaniu 2.3.2 PO IR jest kontynuacją projektów pilotażowych realizowanych ze środków krajowych przez PARP w latach 2008-2014. Główną przesłanką do kontynuacji wsparcia w tym zakresie były bariery w zakresie rozwoju działalności B+R przedsiębiorstw, która opiera się na dużym ryzyku, niepewności wyników badań oraz ich wysokich kosztach, a także niewielka skłonność do współpracy sektora nauki i przedsiębiorstw. Program Operacyjny Inteligentny Rozwój wymienia następujące problemy w tym obszarze:

- bariery finansowe, szczególnie istotne w przypadku MŚP,
- niewystarczające zasoby ludzkie, organizacyjne, *know-how*, brak własnej infrastruktury B+R,
- problemy we współpracy z jednostkami naukowymi: zbyt duża teoretyczność badań prowadzonych w jednostkach naukowych, niedotrzymywanie terminów, skomplikowane relacje z pracownikami naukowymi i administracją w jednostkach naukowych,
- niepewny popyt na nowe produkty, będące efektem komercjalizacji wyników prac B+R,
- niedostatki edukacji w zakresie innowacyjności.

Czynniki utrudniające współpracę nauka – biznes leżące po stronie jednostek naukowych związane są z niedopasowaniem oferty jednostek naukowych do potrzeb przedsiębiorców, niedostateczną aktywnością informacyjno-promocyjną jednostek naukowych, wysokim kosztem usług. Ponadto występują trudności związane z transferem technologii nauka – biznes, biurokracją jednostek naukowych, brakiem podejścia rynkowego do wiedzy wytworzonej w jednostkach naukowych, a także niskim poziomem zaufania przedsiębiorców co do jakości i terminowości usług świadczonych przez jednostki naukowe.

Określenie oczekiwanych efektów

Zakładanym skutkiem interwencji publicznej w obszarze poddziałania 2.3.2 PO IR ma być: zwiększenie liczby wdrożonych rozwiązań innowacyjnych (produktowych, procesowych, nietechnologicznych) oraz wzrost liczby przedsiębiorstw współpracujących z ośrodkami badawczymi. Zakładane efekty liczbowe przedstawione są w poniższej tabeli.

Tabela 5 Wskaźniki dla poddziałania 2.3.2 PO IR

Wskaźnik	Wartość dla Mazowsza	Wartość dla pozostałych regionów
Liczba przedsiębiorstw współpracujących z ośrodkami badawczymi	95	970
Liczba wprowadzonych innowacji (szt.)	266	2734
Liczba wprowadzonych innowacji produktowych (szt.)	133	1367
Liczba wprowadzonych innowacji procesowych (szt.)	72	738
Liczba wprowadzonych innowacji nietechnologicznych (szt.)	61	629

Źródło: Załącznik nr 2 do SOOP PO IR z dnia 26.07.2017 r. Tabela wskaźników rezultatu bezpośredniego i pośredniego dla działań i poddziałań.

Określenie mechanizmów, które doprowadzą do zmiany

Interwencja zakłada, że przedsiębiorcy posiadają koncepcję innowacyjnego wyrobu, projektu wzorniczego, technologii, usługi, a także wiedzę na temat konkurencyjnych rozwiązań i zapotrzebowania rynku na innowację. Zgodnie z przesłankami, z których wywodzi się interwencja w tym obszarze, spodziewane są reakcje dwóch grup odbiorców tj. przedsiębiorców oraz jednostek naukowych.

Oczekiwane reakcje przedsiębiorców:

- opracuje koncepcję funkcjonalną rozwiązania, a także zdefiniuje zakres niezbędnych prac, które będą realizowane w ramach usług wykonawcy (musi to znaleźć odzwierciedlenie w opisie przedmiotu zamówienia, stosowanego w procedurze wyboru wykonawcy);
- nawiązuje kontakt z min. 3 potencjalnymi wykonawcami;
- potrafi zrealizować procedurę wyboru wykonawcy zgodnie z zasadami;
- składa wnioski o dofinansowanie;
- w efekcie usługi badawczej uzyskuje opracowany nowy produkt lub usługę, projekt wzorniczy, nową technologię produkcji lub znacząco ulepszony wyrób końcowy lub technologię produkcji;
- podejmuje decyzję o wdrożeniu lub rezygnacji z wdrożenia wyników;
- finansuje etap przygotowania do wdrożenia;
- finansuje wdrożenie wyników usługi badawczej.

Oczekiwane reakcje jednostek naukowych:

- składają ofertę przedsiębiorcy,
- dostarczają usługę „szytą na miarę”,
- stosują koncepcję *user – driven innovation*,
- opracowują praktyczne rozwiązania, które zostaną wdrożone na rynek.

Określenie strategii

Nakłady: 345,7 mln zł²⁰

Poziom dofinansowania: 85%

Wartość kosztów kwalifikowanych projektu: od 60 do 400 tys. zł

Instrument dotacyjny przeznaczony na zakup:

- usługi polegającej na opracowaniu nowego lub znacząco ulepszanego wyrobu, usługi, technologii lub nowego projektu wzorniczego;
- usługi dotyczącej innowacji nietechnologicznej, jeśli usługa ta dotyczy opracowania nowego lub znacząco ulepszanego wyrobu, usługi, technologii lub nowego projektu wzorniczego – maksymalnie 15% kosztów kwalifikowanych projektu;
- materiałów – maksymalnie 15% kosztów kwalifikowanych projektu.

Kryteria rozstrzygające o dofinansowaniu:

- stopień gotowości wdrożeniowej rezultatu projektu,

²⁰ Tj. 80 670 000 EUR. Kwota uwzględnia rezerwę wykonania.

- włączenie końcowych użytkowników w proces tworzenia nowego lub znacząco ulepszanego produktu (wyrobu, usługi) projektu wzorniczego lub technologii produkcji,
- wnioskodawca jest członkiem Krajowego Klastra Kluczowego – od co najmniej 6 miesięcy,
- siedziba przedsiębiorcy z lokalizacją w województwie o najniższej wartości wskaźnika „Średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych i z sektora usług (%)”.

Inne założenia:

- opracowane w ramach projektu rozwiązanie powinno się cechować innowacyjnością, jednakże ocenie nie podlega skala tej innowacyjności, co oznacza, że może ona być na minimalnym poziomie i mieć miejsce wyłącznie w odniesieniu do dotychczasowego poziomu innowacyjności wnioskodawcy,
- wykonawca powinien dysponować potencjałem do wykonania usługi bazującym na własnych zasobach – jest to niepisana zasada, która uwidacznia się w uzasadnieniach ocen w kryterium „Kwalifikowalność podmiotowa Wykonawcy usługi”. Podobnie z kwestią adekwatności potencjału jednostki do zakresu projektu. *De facto* jest to oceniane, więc przedsiębiorca powinien mieć możliwość zapoznania się z wszystkimi obszarami oceny.

Weryfikacja zaprojektowanej logiki interwencji

Logika interwencji poddziałania 2.3.2 wychodzi od przesłanek dotyczących dwóch grup odbiorców, tj. przedsiębiorstw sektora MŚP, jak i jednostek naukowych. Instrument ten zakłada kooperację obu tych grup – MŚP – jako zamawiających usługi badawcze na potrzeby opracowania innowacji oraz jednostek naukowych, jako wykonawców prac B+R. Ponadto przedsiębiorcy są dostawcą koncepcji danego produktu czy usługi, jak i podmiotem, który dokonuje wstępnej weryfikacji zasadności rynkowej wdrożenia wyników prac B+R. Jednostki naukowe natomiast dysponują potencjałem merytorycznym i technicznym do realizacji prac badawczych.

Konstrukcja instrumentu, oparta o ograniczony podmiotowo katalog wykonawców oraz 85% dofinansowanie, udzielane jako pomoc *de minimis*, jest odpowiedzią z jednej strony na potrzeby przedsiębiorców, dla których jest to często pierwszy projekt współpracy z sektorem nauki, a także na problemy jednostek naukowych w kontekście ich wielopłaszczyznowego niedostosowania do współpracy z przedsiębiorstwami. Samo oparcie instrumentu o pomoc *de minimis*, a także zwiększenie jej intensywności dofinansowania do 85%²¹ po pierwszym konkursie jest istotną zachętą dla przedsiębiorców (w porównaniu do intensywności pomocy publicznej dedykowanej pracom badawczo – rozwojowym na podstawie art. 25 Rozporządzenia nr 651/2014²²). Mając na uwadze pozostałe założenia instrumentu takie jak choćby innowacyjność rozwiązania na minimalnym poziomie, a co za tym idzie i mniejsze ryzyko biznesowe w przypadku takich projektów, można wysnuć wniosek, że instrument ten ma rekompensować przedsiębiorcy „trudy” współpracy z jednostką naukową, jak i służyć także budowaniu doświadczenia oraz kompetencji jednostek naukowych związanych z obsługą klienta biznesowego.

²¹ Wcześniej było to odpowiednio – 70% dla średnich oraz 80% dla mikro i małych przedsiębiorstw.

²² 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 Traktatu.

Przedsiębiorca, który zamierza ubiegać się o dofinansowanie w poddziałaniu 2.3.2 PO IR, musi dokonać wyboru wykonawcy, w procedurze konkurencyjności, który zostanie wpisany do wniosku o dofinansowanie oraz którego potencjał do świadczenia usług badawczo – rozwojowych będzie podlegał ocenie przez PARP. Zgodnie z art. 11 ust. 3 umowy dofinansowania „Beneficjent zapewnia, że wszyscy uczestnicy postępowania o udzielanie zamówienia mają taki sam dostęp do informacji dotyczących danego zamówienia i żaden wykonawca usługi lub dostawca nie jest uprzywilejowany względem pozostałych, a postępowanie przeprowadzone jest w sposób transparentny”. Rozumienie wprost tego zapisu wyklucza jakąkolwiek możliwość konsultacji przedmiotu zamówienia w zakresie jego wykonalności technicznej, finansowej czy organizacyjnej z jakąkolwiek jednostką naukową przed upublicznieniem zapytania ofertowego. W praktyce, takie konsultacje ze względu na specyfikę przedmiotu zamówienia są niezbędne i należą do stałej praktyki wśród przedsiębiorstw, nie tylko tych aplikujących do 2.3.2 PO IR. Analizując spójność logiki interwencji w tym obszarze można dostrzec sprzeczność polegającą na tym, że z jednej strony instrument ten opiera się niemal w całości o wykonawstwo usługi przez wyspecjalizowany podmiot, wg koncepcji produktu przedsiębiorcy, a z drugiej to przedsiębiorca właśnie, nie mający wiedzy w zakresie sposobów dojścia do produktu / usług, stojących za tym wyzwaniach badawczych, technicznych, metodyk badawczych ma bez wcześniejszych konsultacji (w sytuacji idealnej) skonstruować opis przedmiotu zamówienia. Usługi badawcze związane z opracowaniem innowacyjnych produktów / usług, zgodnie z złożeniem logiki interwencji, mają być „szyte na miarę”, co nie jest możliwe bez wcześniejszych konsultacji, przedstawienia problemów, oczekiwań przedsiębiorcy, a w konsekwencji wspólnego ustalenia zakresu zamówienia. Taka konstrukcja instrumentu, a dokładnie stosowanie zasady konkurencyjności, oddala jego popytowy charakter, gdyż w realiach rynkowych zakres projektu mógłby być dyskutowany z różnymi wykonawcami przed dokonaniem wyboru, a w związku ze wsparciem publicznym oczekiwane byłoby zachowanie przedsiębiorcy, który wypracowuje sam zakres badań, definiuje ich metodyki oraz efekty, po czym w formie pisemnej zwraca się o oferty do potencjalnych wykonawców. W wielu realnych, rynkowych sytuacjach skonstruowany opis przedmiotu zamówienia może być tylko wizją przedsiębiorcy, niezwerifikowaną przez profesjonalnego wykonawcę w zakresie jej wykonalności, zasadności itd. Z drugiej strony w sytuacji, gdy przedsiębiorca skonstruuje opis przedmiotu zamówienia na ogólnym poziomie zapewne będzie to rodzić nieporozumienia na etapie wykonawstwa.

Adekwatność poddziałania do celów i wskaźników interwencji oraz specyfiki grup docelowych

Celem poddziałania jest stymulowanie współpracy pomiędzy sektorem nauki i gospodarki, a bezpośrednimi miarami efektów interwencji jest liczba przedsiębiorców współpracujących z jednostkami naukowymi oraz liczba opracowanych rozwiązań innowacyjnych w podziale na poszczególne typy. O ile w ujęciu podmiotowym założenia interwencji są adekwatne do dwóch głównych grup odbiorców, to w kontekście przedsiębiorstw założenia instrumentu nie uwzględniają ich specyfiki m.in. w zakresie wyboru wykonawcy, co zostało opisane powyżej, jak i zarządzania ryzykiem w projekcie innowacyjnym. Podobnie jak w przypadku poddziałania 2.3.1 PO IR, instrument nie przewiduje sytuacji niepowodzenia projektu, np. wynikającego z napotkanych barier technicznych / technologicznych czy informacji płynących z rynku. W projektach innowacyjnych, a już w szczególności opartych o prace badawczo – rozwojowe, bardzo ważnym aspektem jest analiza ryzyka, a także ocena efektów - kamieni milowych, uzyskanych na poszczególnych etapach tworzenia

rozwiązania innowacyjnego. Logika interwencji milczy w tym obszarze, a także zakłada z góry, że projekt musi zostać zrealizowany zgodnie z zapisami we wniosku.

Katalog kosztów kwalifikowanych nie przewiduje żadnych wydatków po stronie przedsiębiorcy, za wyjątkiem zakupu materiałów. Ważnym aspektem w tworzeniu innowacji jest uwzględnienie podejścia *user driven innovation*. W analizowanym instrumencie podejście to jest uwzględnione, jednakże komponent ten jest po stronie jednostki naukowej. Z perspektywy analizy logiki interwencji podejście *user driven innovation* powinno być po stronie przedsiębiorstwa, podobnie jak wynik prac B+R należy do przedsiębiorcy. Działanie takie pozwoliłoby przedsiębiorcy na większą kontrolę nad przebiegiem i kierunkiem badań, także zarządzanie rozwojem produktu / usługi tak, aby jak najbardziej odpowiadała ona potrzebom rynku - większe kompetencje w tym obszarze ma przedsiębiorca. W obecnym układzie może dojść do pewnych patologii związanych z rozbieżnościami interesów jednostki naukowej i przedsiębiorcy. Jednostka naukowa może kierować się bardziej poprawnością metodologiczną realizacji usług lub szybkim i bezproblemowym jej zakończeniem, a przedsiębiorca jak najlepszym dopasowaniem rozwiązania do potrzeb rynku. Poza tym, jeśli ten komponent będzie po stronie przedsiębiorcy to można oczekiwać, że zmianie ulegną jego postawy i kultura w zakresie innowacyjności, gdyż będzie dysponował komponentem do zarządzania procesem innowacyjnym. Oczywiście część przedsiębiorców może nie mieć do tego kompetencji czy potencjału, więc może warto rozważyć tu dowolność w zależności od specyfiki projektu i przedsiębiorcy.

3.4 LOGIKA INTERWENCJI PODDZIAŁANIA 2.3.4 POIR

Odtworzenie przyczyn podjęcia interwencji

Poddziałanie 2.3.4 PO IR Ochrona własności przemysłowej jest kontynuacją analogicznego instrumentu dostępnego dla małych i średnich przedsiębiorstw w perspektywie finansowej 2007-2013²³. Główne przesłanki dla zaprogramowania wsparcia w tym obszarze w latach 2014-2020 były następujące²⁴:

- niski poziom świadomości przedsiębiorstw na temat korzyści płynących z ochrony własności intelektualnej,
- wysokie koszty procesu ochrony własności intelektualnej w procedurach międzynarodowych, jak również utrzymania ochrony,
- bariera dla wzrostu liczby patentów w Polsce to nie tylko koszty uzyskania patentu i jego utrzymania, ale również wydatki związane z egzekwowaniem poszanowania własności intelektualnej i przemysłowej.

Powyższe czynniki wpływają na niski poziom aktywności w zakresie ochrony własności przemysłowej w Polsce.

²³ Poddziałanie 5.4.1 Wsparcie na uzyskanie ochrony własności przemysłowej Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

²⁴ Program Operacyjny Inteligentny Rozwój na lata 2014-2020.

Określenie oczekiwanych efektów

W efekcie podjętej interwencji ma wzrosnąć wśród polskich MŚP liczba zgłoszeń (w procedurach międzynarodowych) przedmiotów własności przemysłowej. Efekty interwencji zostały określone na następującym poziomie liczbowym:

Tabela 6. Wskaźniki dla poddziałania 2.3.4 PO IR.

Wskaźnik	Wartość dla pozostałych regionów	Wartość dla Mazowsza
Liczba dokonanych zgłoszeń patentowych (szt.)	332	32
Liczba zgłoszeń wzorów użytkowych (szt.)	21	2
Liczba zgłoszeń wzorów przemysłowych (szt.)	62	6

Źródło: Załącznik nr 2 do SOOP PO IR z dnia 26.07.2017 r. Tabela wskaźników rezultatu bezpośredniego i pośredniego dla działań i poddziałań.

Określenie mechanizmów, które doprowadzą do zmiany

Główny zakładany mechanizm zmiany skoncentrowany jest na reakcjach przedsiębiorców, którzy posiadając własność przemysłową o potencjale komercyjnym dokonają jej ochrony na rynkach zagranicznych. W efekcie realizacji projektu uzyskają zgłoszenie wzoru użytkowego, wzoru przemysłowego lub patentu.

Mechanizm zmiany związany z egzekwowaniem praw ochrony własności przemysłowej zakłada, że przedsiębiorca posiada prawo do patentu, prawo ochronnego na wzór użytkowy lub prawo z rejestracji wzoru przemysłowego, a inny podmiot wszczął postępowanie dotyczące unieważnienia tego prawa. Wnioskodawca może złożyć wniosek o dofinansowanie kosztów obrony swoich praw. Warunkiem kwalifikowalności wydatków jest pozytywne rozpatrzenie sprawy na rzecz wnioskodawcy.

W efekcie oddziaływania instrumentu oczekiwane są długofalowe zmiany w świadomości przedsiębiorstw, dostrzeżeniu korzyści z ochrony własności intelektualnej, polegających m.in. na podniesieniu wartości aktywów firmy, możliwości czerpania zysków jeśli nie z wdrożenia bezpośredniego w swojej działalności, to ze sprzedaży praw wyłącznych lub udzielenia licencji. Ponadto działania związane z zarządzaniem własnością intelektualną w przedsiębiorstwie prowadzą do lepszej znajomości konkurencji i ich rozwiązań, stanu światowej techniki, co jest istotnym źródłem inspiracji do tworzenia nowych rozwiązań.

W tym celu przedsiębiorca przygotowuje wniosek o dofinansowanie, którego kluczowym składnikiem jest harmonogram rzeczowo-finansowy, a po uzyskaniu dofinansowania przeprowadza procedurę wyboru wykonawcy w trybie konkurencyjnym. W praktyce na etapie konstruowania wniosku o dofinansowanie przedsiębiorca musi wesprzeć się usługami rzeczownika patentowego, gdyż nie jest w stanie sam wykonać wyceny w podziale na poszczególne pozycje kosztowe.

Założenia wdrażania instrumentu bazują na dobrze rozwiniętym rynku kancelarii i rzeczowników patentowych, którzy wskazani są jako wykonawcy usług w poddziałaniu 2.3.4 PO IR.

Określenie strategii

Nakłady

Na potrzeby realizacji poddziałania 2.3.4 PO IR przeznaczona została kwota dofinansowania w wysokości ok. 204 mln zł²⁵. Wdrażanie poddziałania odbywa się w oparciu o zasoby ludzkie PARP.

Produkt

Zachętą dla MŚP do podejmowania działań w zakresie ochrony własności przemysłowej jest wsparcie na:

- uzyskanie, walidację i obronę przedmiotów prawa własności przemysłowej (patenty, prawna ochrona wzorów użytkowe, prawa z rejestracji wzorów przemysłowych),
- usługi doradcze w zakresie komercjalizacji rozwiązań, będących przedmiotem ochrony,
- wstępne orzeczenie rzecznika patentowego o zdolności patentowej wynalazku lub zdolności ochronnej wzoru użytkowego.

Wartość kosztów kwalifikowanych znajduje się w przedziale od 10 tys. zł do 1 mln zł.

Poziom dofinansowania: 50%.

Okres realizacji projektu – do 31.12.2023

Założenia instrumentu wsparcia:

- Projekty mające na celu uzyskanie ochrony własności przemysłowej, mogą być oparte na następujących kategoriach wydatków:
 - opłaty urzędowe związane z uzyskaniem patentu, prawa ochronnego na wzór użytkowy lub praw z rejestracji wzoru przemysłowego;
 - usługi zawodowego pełnomocnika obejmujące przygotowanie dokumentacji zgłoszeniowej wynalazku, wzoru użytkowego lub wzoru przemysłowego oraz reprezentację przed organem ochrony własności przemysłowej;
 - tłumaczenia, w tym tłumaczenia przysięgłe, dokumentacji niezbędnej do zgłoszenia wynalazku, wzoru użytkowego lub wzoru przemysłowego oraz prowadzenia postępowania przed właściwym krajowym, regionalnym, unijnym lub międzynarodowym organem ochrony własności przemysłowej;
 - analizy i ekspertyzy związane z chronionym rozwiązaniem w zakresie przygotowania do komercjalizacji;
 - analiza czystości patentowej (*freedom-to-operate*) związana z procesem komercjalizacji przedmiotu objętego zgłoszeniem,
 - wstępne orzeczenie rzecznika patentowego o zdolności patentowej wynalazku lub zdolności ochronnej wzoru użytkowego.
- Projekty dotyczące realizacji ochrony własności przemysłowej, mają następujący katalog wydatków kwalifikowanych związanych z:
 - prowadzeniem postępowania w danej instancji przez zawodowego pełnomocnika, który zgodnie z przepisami obowiązującymi w danym kraju jest uprawniony do występowania przed właściwym organem ochrony;

²⁵ Tj. 47 620 000 EUR. Kwota uwzględnia rezerwę wykonania.

- opłatami urzędowymi za wniesienie pism w postępowaniu;
- tłumaczeniami, w tym koszt tłumaczenia przysięgłego, dokumentacji niezbędnej do prowadzenia postępowania w danej instancji.
- Wypłata dofinansowania uzależniona jest od spełniania przez przedsiębiorcę następujących warunków:
 - dokonanie zgłoszenia, na podstawie którego właściwy organ ochrony własności przemysłowej rozpoczął procedurę ochrony wynalazku, wzoru użytkowego lub wzoru przemysłowego;
 - ostatecznego zakończenia postępowania przed organem ochrony własności przemysłowej w zakresie unieważnienia patentu, prawa ochronnego na wzór użytkowy lub prawa z rejestracji wzoru przemysłowego, lub stwierdzenia wygaśnięcia patentu, prawa ochronnego na wzór użytkowy lub prawa z rejestracji wzoru przemysłowego,
 - uzyskania wstępnego orzeczenia rzecznika patentowego o zdolności patentowej wynalazku lub zdolności ochronnej wzoru użytkowego, mającego pozytywny wynik potwierdzający zdolność uzyskania ochrony oraz poniesienie tego wydatku przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie, jednakże nie wcześniej niż 12 miesięcy przed tym dniem,
 - uzyskania sprawozdania o stanie techniki (bądź równoważnego dokumentu w procedurze międzynarodowej/zagranicznej oraz jego tłumaczenie przysięgłe, które nie zawiera w swoim wykazie publikacji/dokumentów podważających zdolność patentową wynalazku lub zdolność ochronną wzoru użytkowego w zakresie wszystkich badanych przesłanek w odniesieniu do przynajmniej jednego zastrzeżenia patentowego/zastrzeżenia ochronnego – komponent usług doradczych.
- Ograniczenia w zakresie wydatków kwalifikowanych:
 - udział kosztów usług doradczych przygotowujących do procesu komercjalizacji to nie więcej niż 30% kosztów kwalifikowanych projektu,
 - usługa wstępnego orzeczenia rzecznika patentowego do 10% kosztów kwalifikowanych projektu.
- Inne, istotne parametry instrumentu wsparcia:
 - dofinansowana jest ochrona prawa własności przemysłowej w trybie krajowym, regionalnym, unijnym lub międzynarodowym, z wyłączeniem zgłoszenia do Urzędu Patentowego RP w celu uzyskania ochrony wyłącznie na terytorium Polski i jej realizacji;
 - ocena merytoryczna prowadzona jest metodą 0-1, a projekt rekomendowany do wsparcia musi spełnić wszystkie kryteria;
 - realizacja usług w zakresie przedmiotu własności przemysłowej musi być realizowana przez rzecznika patentowego;
 - przeszacowanie budżetu przez przedsiębiorcę na etapie składania wniosku o dofinansowanie o więcej niż 15% skutkuje odrzuceniem projektu;
 - PARP nie bada zasadności biznesowej ochrony – potencjału samego rozwiązania innowacyjnego;
 - projekt musi zakończyć się wydaniem przez organ decyzji o udzieleniu bądź odmowie udzielenia ochrony, nie wystarczy dokonanie samego zgłoszenia - założenia projektu w zakresie zadań i budżetu powinny wykazywać podejmowanie wszelkich możliwych działań prowadzących do uzyskania praw ochronnych.

Weryfikacja zaprojektowanej logiki interwencji

U podstaw logiki interwencji poddziałania 2.3.4 PO IR znajduje się identyfikacja dwóch głównych barier dla rozwoju zarządzania własnością przemysłową w przedsiębiorstwach. Pierwsza z nich dotyczy problemu wysokich kosztów związanych z ochroną własności przemysłowej, w szczególności na rynkach zagranicznych, a druga świadomości przedsiębiorców w zakresie korzyści jakie może przynieść ta ochrona. W efekcie oddziaływania instrumentu oczekiwane jest zwiększenie aktywności przedsiębiorstw w tym zakresie. Wdrażanie mechanizmu oparte jest o założenie, że usługi w zakresie ochrony własności przemysłowej może świadczyć wyłącznie rzecznik patentowy.

Rozwiązaniem dla powyższych problemów jest zastosowanie zachęty w postaci dofinansowania 50% kosztów kwalifikowanych projektu, a w efekcie realizacji instrumentu oczekiwany jest przyrost o 455 szt. polegających ochronie przedmiotów własności intelektualnej takich jak: patenty, wzory użytkowe i wzory przemysłowe do końca grudnia 2023 roku.

Adekwatność poddziałania do celów i wskaźników interwencji oraz specyfiki grup docelowych

W zakresie logiki interwencji poddziałania 2.3.4 PO IR należy zwrócić uwagę, że o ile ona sama w sobie jest spójna, to w niewystarczającym stopniu uwzględnia specyfikę ochrony własności intelektualnej w ogóle, a także realia specyfiki biznesowej przedsiębiorstw. Mowa tu w szczególności o dużym stopniu nieprzewidywalności przebiegu całego procesu ochrony, który przejawia się w następujących aspektach:

- **Niska miarodajność wstępnego badania potencjału rozwiązania do ochrony** (orzeczenia rzecznika patentowego o zdolności patentowej wynalazku lub zdolności ochronnej wzoru użytkowego) – wynikająca z faktu, że rzecznik nawet przy założeniu wysokiej rzetelności nie ma dostępu do informacji o najnowszych patentach czy prawach ochronnych, gdyż przez 18 miesięcy od uzyskania daty pierwszeństwa przedmioty te są w fazie utajonej, a publikowane są dopiero po upływie tego okresu.
- **Nieprzewidywalność procedury ochrony** - ani w zakresie czasu, ani kosztów, ani zasadności realizacji dalszych etapów ochrony. Koszty zależne są np. od liczby zawiadomień z urzędów, a ta jest niemożliwa do przewidzenia. Stąd należy rozważyć zasadność kryterium oceny budżetu w kontekście jego niespełnienia w przypadku korekt większych niż 15%. Bliższy modelowi popytowemu byłby mechanizm pozwalający na negocjacje budżetu z przedsiębiorcą, który polegałby na tym, że po ewentualnych korektach ze strony PARP przedsiębiorca miałby możliwość akceptacji lub nie nowego budżetu.
- **Możliwość zmiany przedmiotu zgłoszenia** – skoro PARP nie ocenia zasadności biznesowej przedmiotu ochrony to powinna dopuszczać zmiany przedmiotu ochrony w toku. W wielu przypadkach okazuje się dość szybko, że rozwiązanie będące przedmiotem obecnego wniosku nie ma zdolności do ochrony, np. w wybranych przez przedsiębiorcę krajach lub po upływie danego okresu, np. roku czy dwóch nie ma zasadności biznesowej z punktu widzenia przedsiębiorcy.

4. PROCES REALIZACJI PODDZIAŁANIA 2.3.1 POIR

4.1 CHARAKTERYSTYKA PODMIOTÓW UCZESTNICZĄCYCH W PROCESIE I RELACJI MIĘDZY NIMI

Wnioskodawcy i beneficjenci

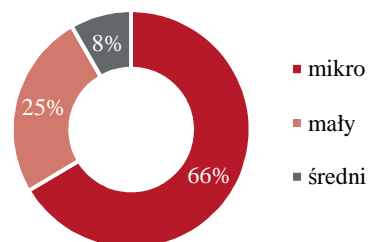
We wszystkich ewaluowanych instrumentach, w tym w omawianym w niniejszym rozdziale poddziałaniu 2.3.1, wnioskodawcami są przedsiębiorcy należący do sektora MŚP. We wnioskach o dofinansowanie najczęściej deklarowano przynależność do kategorii mikroprzedsiębiorstw (66%). Podkreślić należy, iż 21 przedsiębiorstw złożyło więcej niż 1 wniosek w obrębie poddziałania 2.3.1 (por. Tabela 7) - w całym poddziałaniu łącznie 250 przedsiębiorstw złożyło 277 wniosków o dofinansowanie projektów.

Tabela 7. Wielkość populacji wnioskodawców wg stanu na dzień 4.08.2017 wg liczby złożonych wniosków.

Liczba wniosków złożonych do 2.3.1 PO IR przez jednego wnioskodawcę	Liczba wnioskodawców
1	229
2	15
3	6
Ogółem	250

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z LSI.

Wykres 1. Rozkład wielkości przedsiębiorstw w poddziałaniu 2.3.1 PO IR.



Źródło: opracowanie własne na podstawie LSI (N=277 wniosków), stan na dzień 4.08.2017r.

W ramach pierwszego (2015 r.) i drugiego (2016 r.) naboru, na 71 rekomendowanych do dofinansowania wniosków, zawarto 27 umów²⁶ na realizację projektów. W związku z tym w momencie badania beneficjenci stanowili jeszcze nieliczną grupę.

Najwięcej wnioskodawców określiło swoją dominującą działalność jako przynależną do sekcji „J” PKD – Informacja i komunikacja²⁷ (89 wnioskodawców). Znaczący udział w próbie miały również przedsiębiorstwa działające w branży zaklasyfikowanej do sekcji „C” – Przetwórstwo przemysłowe (50 wnioskodawców) oraz sekcji „M” związanej z działalnością profesjonalną, naukową i techniczną.

²⁶ W momencie realizacji badania znacząca część wnioskodawców rekomendowanych do objęcia wsparciem nie podpisała jeszcze umowy na dofinansowanie projektu.

²⁷ Wg PKD 2007.

Raport powstał w ramach projektu współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego

Wykres 2. Branże, w których działają wnioskodawcy (w tym beneficjenci) w poddziałaniu 2.3.1.



Źródło: opracowanie własne na podstawie LSI (N=277 wniosków), stan na dzień 4.08.2017r., stan na dzień 4.08.2017r.

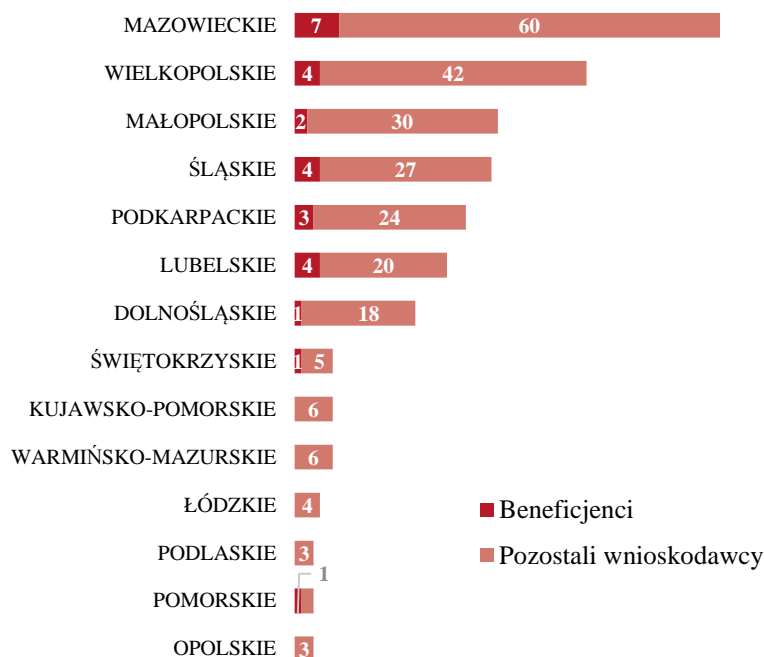
Do kategorii „inne” zaliczono następujące, nielicznie wskazywane branże:

- Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją;
- Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości;
- Pozostała działalność usługowa.

Biorąc pod uwagę lokalizację, w której wnioskodawcy mają swoją siedzibę, to w największej liczbie wniosków o dofinansowanie podano województwo mazowieckie (67 wskazań) i wielkopolskie (46 wskazań). Pod tym względem najslabiej reprezentowane były województwa: podlaskie, pomorskie i opolskie – każde z nich pojawiło się w zaledwie trzech wnioskach. Nie odnotowano żadnego wnioskodawcy z województw lubuskiego i zachodniopomorskiego.

Podobnie jak w przypadku deklarowanej wielkości przedsiębiorstwa, jednostką niniejszej analizy był również wniosek o dofinansowanie, nie zaś przedsiębiorstwo.

Wykres 3. Rozkład lokalizacji przedsiębiorstw wskazanych we wnioskach o dofinansowanie w poddziałaniu 2.3.1 PO IR wg województw.



Źródło: opracowanie własne na podstawie LSI (277 wniosków), stan na dzień 4.08.2017r.

Usługodawcy

Wśród usługodawców znalazło się 78²⁸ ośrodków innowacji posiadających akredytację na świadczenie usług doradczych w zakresie innowacji. Wśród wspomnianych podmiotów, 33 posiada również akredytację w ramach usługi wsparcia. Podmioty te są uprawnione do świadczenia usług proinnowacyjnych, jednakże o ostatecznym wyborze wykonawcy decyduje przedsiębiorca, wobec czego znaczna część podmiotów z listy akredytowanych wykonawców nie realizuje w praktyce tych usług.

Wśród pierwszych akredytowanych przez Ministerstwo Rozwoju²⁹ ośrodków innowacji znalazło się 9 z 18 ośrodków wsparcia funkcjonujących w ramach projektu systemowego PARP „Doradztwo KSI KSU dla Innowacyjnych”. W samej pierwszej turze przyznanych akredytacji (dn. 05.02.2016) było to 5 Ośrodków. W związku z tym można uznać, że pierwsze podmioty akredytowane w 2.3.1 PO IR nie były jedynie „kopią” z listy ośrodków KSI KSU świadczących usługi w ramach poprzedniej perspektywy. Część z tych instytucji pokrywała się, lecz akredytację uzyskiwały również inne ośrodki innowacji³⁰. Najwięcej akredytowanych podmiotów to firmy lub instytucje z województwa mazowieckiego (13 ośrodków), śląskiego (11 ośrodków) i małopolskiego (10 ośrodków). Biorąc pod uwagę lokalizację akredytowanych ośrodków innowacji, najslabiej reprezentowane są województwa: lubuskie, opolskie i zachodniopomorskie, w których funkcjonuje zaledwie po jednym OI. Wskazane trzy województwa nie były również aktywne w projekcie systemowym *Rozwój usług doradczych o charakterze proinnowacyjnym*

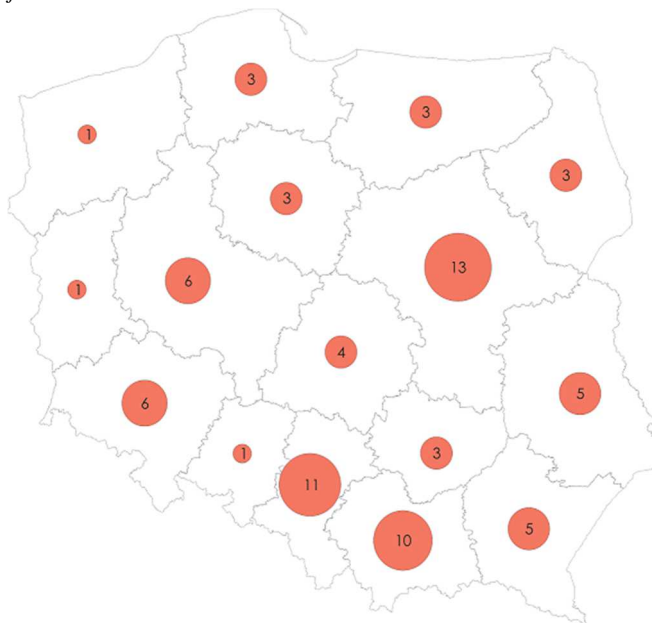
²⁸ Stan na dzień 31.08.2017r.

²⁹ w pierwszym kwartale 2016 r. w trzech turach, tj. między 05.02 a 31.03. W tym okresie przyznano 35 pierwszych akredytacji.

³⁰ Raport „Ewaluacja *ex post* projektu systemowego PARP – Doradztwo KSI KSU dla Innowacyjnych” – realizowanego w ramach Działania 5.2 PO IG”, Warszawa 2015r.

świadczonych przez ośrodki Krajowej Sieci Innowacji³¹, a opolskie i zachodniopomorskie również w projekcie *Doradztwo KSI KSU dla Innowacyjnych*³², realizowanych w ramach Działania 5.2 PO IG.

Mapa 1. Rozkład akredytowanych ośrodków innowacji w poszczególnych województwach.



Źródło: opracowanie własne na podstawie Zestawienia dotyczących akredytowanych ośrodków innowacji. Stan na dzień 31.08.2017r.

Niską aktywność wyżej wskazanych regionów potwierdza analiza sieci powiązań między poszczególnymi województwami. Sprawdziliśmy jak w ujęciu terytorialnym wyglądają relacje wnioskodawców z usługodawcami — w oparciu o deklarowane lokalizacje wnioskodawców i wybieranych przez nie IOB. Województwa lubuskie i zachodniopomorskie nie wystąpiły w ogóle w sieci relacji (por. Rysunek 1. Sieć powiązań między województwami, w oparciu o wybór przez wnioskodawcę IOB z danej lokalizacji.). Oznacza to, że nie było żadnego wnioskodawcy z tych regionów, a przedsiębiorcy z innych regionów ani razu nie wybrali IOB mieszczącego się w tych województwach. Województwo opolskie wprawdzie wystąpiło w sieci relacji, jednak nieliczni wnioskodawcy z tego regionu wybierali akredytowane Ośrodki Innowacji z Mazowsza.

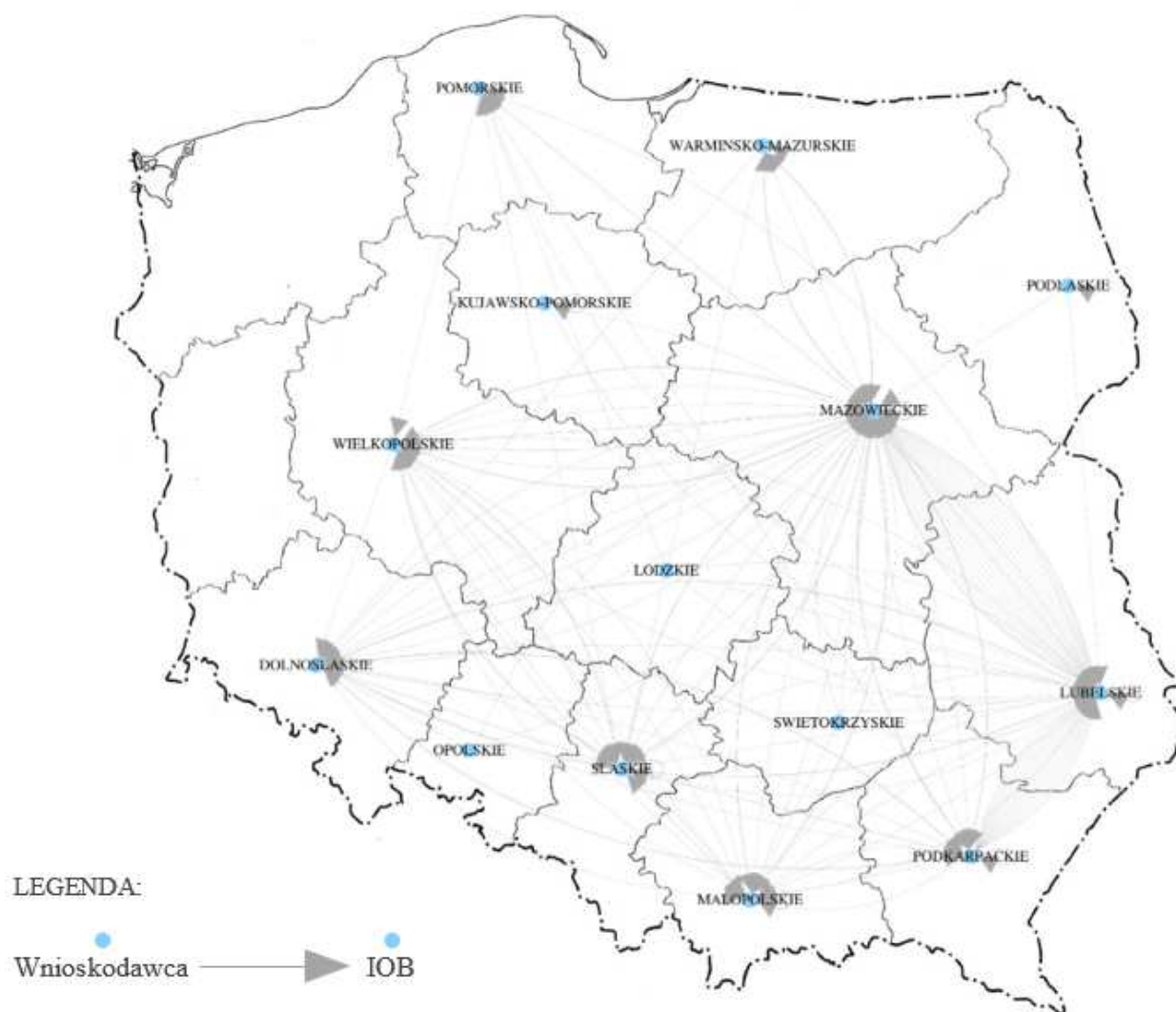
Wyjaśnieniem niskiej aktywności tych regionów może być brak proinnowacyjnej postawy i świadomości lokalnych przedsiębiorców. Wspomniane województwa, na tle pozostałych województw, plasują się relatywnie nisko pod względem nakładów ponoszonych przez przedsiębiorstwa na działalność innowacyjną, taką jak: działalność B+R, zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych, zakup oprogramowania, szkolenia personelu związane z wprowadzeniem innowacji produktowych lub procesowych³³. Ponadto, jak już wspomnieliśmy, przedsiębiorcy z tych województw złożyli w poddziałaniu 2.3.1 najmniej wniosków o dofinansowanie (opolskie) lub nie złożyli żadnego (zachodniopomorskie, lubuskie).

³¹ Raport „Ewaluacja *ex post* projektu systemowego Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości pn. „Rozwój usług doradczych o charakterze proinnowacyjnym świadczonych przez ośrodki Krajowej Sieci Innowacji” realizowanego w ramach Działania 5.2 PO IG”, Gdańsk, 2011r.

³² Raport „Ewaluacja *ex post* projektu systemowego PARP – Doradztwo KSI KSU dla Innowacyjnych”.

³³ Bank Danych Lokalnych, dane za 2016r.

Rysunek 1. Sieć powiązań między województwami, w oparciu o wybór przez wnioskodawcę IOB z danej lokalizacji.

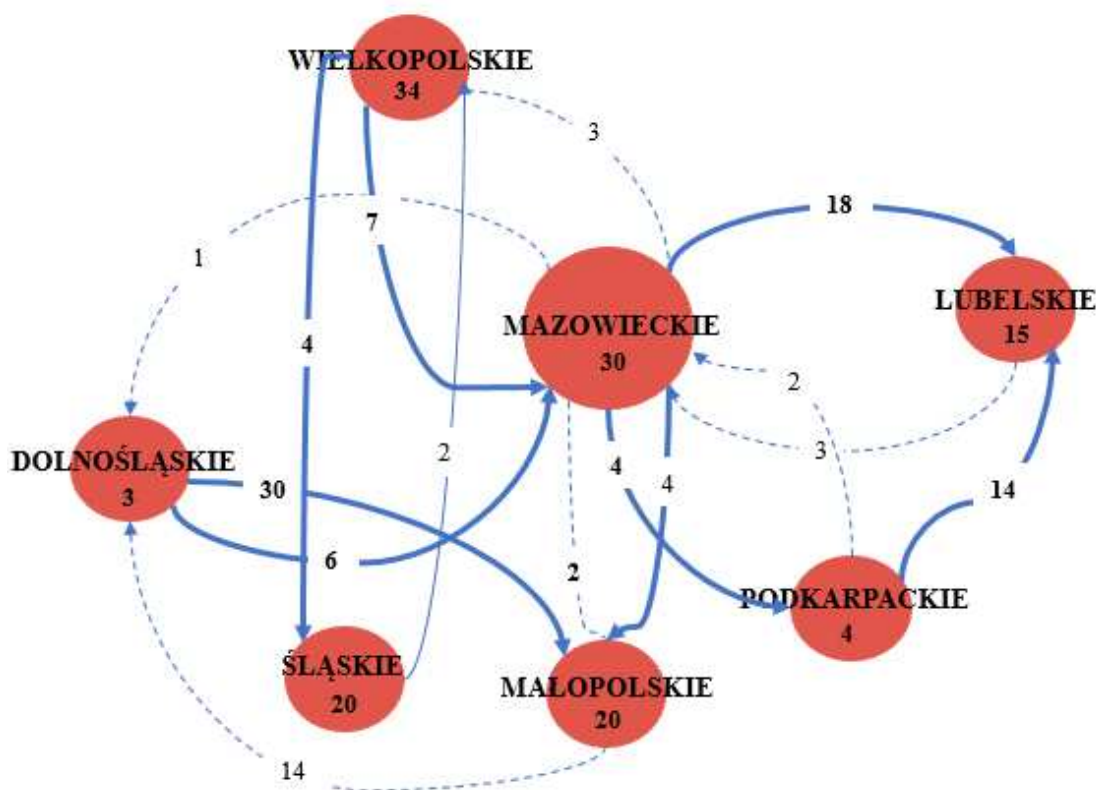


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z LSI.

Mocno powiązane natomiast są ze sobą **województwa: mazowieckie, lubelskie i podkarpackie**. Wspólnie tworzą one trójkąt w sieci relacji, przy czym rdzeń relacji występuje pomiędzy województwem mazowieckim i lubelskim oraz lubelskim i podkarpackim (głównie za sprawą najczęściej wybieranego usługodawcy – firmy Netrix Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie, przez co interakcje skierowane są ku województwu lubelskiemu). Sieć ma charakter scentralizowany, a jej trzon stanowią, oprócz wyżej wspomnianych regionów, również województwa: wielkopolskie, śląskie, małopolskie i dolnośląskie.

Warto zauważyć, że województwa: wielkopolskie, mazowieckie, małopolskie i śląskie są rejonami w największym stopniu „samowystarczalnymi”. Oznacza to, że wnioskodawcy pochodzący z tych rejonów najczęściej wybierali usługodawcę ze swojego województwa (por. Rysunek 2).

Rysunek 2. Kierunki interakcji pomiędzy wybranymi parami województw wyznaczone poprzez liczbę wniosków.



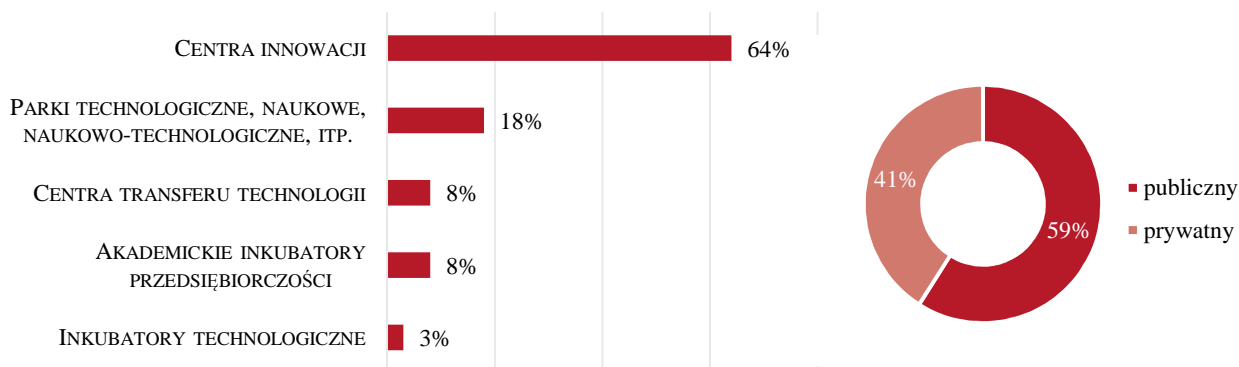
LEGENDA:

→ Kierunek interakcji wyznaczany przez liczbę wniosków

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z LSI.

Ponad połowa akredytowanych ośrodków innowacji to pomioty publiczne (59%). Jeśli chodzi o rodzaj instytucji świadczącej usługi, to najliczniej reprezentowaną grupą są centra innowacji (por. Wykres 4) Niemniej jednak należy pamiętać, iż duża część tych instytucji nie jest łatwa do zaklasyfikowania z uwagi na różnorodność pełnionych funkcji z zakresu wspierania innowacyjności.

Wykres 4. Rozkład poszczególnych typów instytucji z listy akredytowanych ośrodków innowacji według sposobu / zakresu funkcjonowania i formy własności.



Źródło: opracowanie własne na podstawie Zestawienia dotyczących akredytowanych Ośrodków Innowacji. Stan na dzień 31.08.2017r.

Zgodnie z danymi z LSI z dnia 4.08.2017r., we wnioskach o dofinansowanie wskazano łącznie 27 podmiotów z listy dotyczących akredytowanych ośrodków innowacji. Biorąc pod uwagę fakt, iż badaniu podlegają konkursy z 2015 i 2016 r., według stanu na ostatni dzień składania wniosków (ostatni etap naboru zakończony 31 marca 2017 r.) akredytację przyznano 69 podmiotom. Oznacza to, że jedynie nieco ponad jedna trzecia usługodawców z listy była aktywna (wskazana przynajmniej w jednym złożonym wniosku o dofinansowanie). Część dotyczących akredytowanych OI było wówczas dopiero zgłoszonych do akredytacji – nie są one uwzględniane w w/w zestawieniu.

W momencie rozpoczęcia badania, przedsiębiorcy składając wnioski o dofinansowanie jako późniejszego wykonawcę proinnowacyjnych usług doradczych najczęściej wskazywali w nich firmę Netrix Group Sp. z o.o. W preferencjach wnioskodawców usługodawca ten zdecydowanie przeważał nad resztą ośrodków innowacji. Jest też relatywnie skutecznym usługodawcą w kontekście pozyskiwania usługobiorców – ponad jedna trzecia wniosków, w których został wskazany, została rekomendowana do dofinansowania. Podkreślić tutaj należy, iż nie każdy aktywny usługodawca na poziomie naborów pozostaje równie aktywny na etapie realizacji projektów. Niektórzy usługodawcy zostali wskazani w kilku / kilkunastu wnioskach o dofinansowanie, z których to żaden (wniosek) nie został zatwierdzony. Ogólnie rzecz biorąc najchętniej wybierani byli usługodawcy z sektora prywatnego – aż 94% wszystkich złożonych wniosków wskazuje na usługodawców z sektora prywatnego.

Tabela 8. Zestawienie usługodawców w poddziałaniu 2.3.1 wg kryterium największej liczby wniosków, w których wskazano danego usługodawcę (stan na dzień 4.08.2017 r.).

Nazwa usługodawcy 2.3.1	Forma własności (sektor)	L. wniosków, w których został wskazany	L. wniosków rekomendowanych do dofinansowania	L. wniosków odrzuconych	L. wniosków wycofanych przez wnioskodawców	Skuteczność ³⁴
Netrix Group Sp. z o.o.,	prywatny	64	23	33	7	36%
Wielkopolski Instytut Jakości	prywatny	19	6	12	1	32%
Ellipsis Sp. z o.o.	prywatny	19	2	17	0	11%
Nickel Technology Park Poznań	prywatny	17	4	13	0	24%
Sekwencja Sp. z o.o.	prywatny	14	7	7	0	50%
Fundacja Rozwoju Podhala	prywatny	12	4	8	0	33%
Red Cloud Sp. z o.o.	prywatny	11	0	11	0	0%
DC Centrum Sp. z o.o.	prywatny	10	0	10	0	0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie LSI, stan na dzień 4.08.2017r.

³⁴ Przyjęty wskaźnik skuteczności oznacza stosunek liczby wniosków rekomendowanych do dofinansowania do ogólnej liczby wniosków, w których wskazany został dany usługodawca.

Poniższa tabela prezentuje usługodawców najskuteczniejszych w pozyskiwaniu klientów³⁵ – wnioskodawców w poddziałaniu 2.3.1. Pod uwagę brane były jedynie te podmioty, które figurowały w więcej niż trzech wnioskach o dofinansowanie.

Tabela 9. Zestawienie usługodawców w poddziałaniu 2.3.1 wg kryterium najwyższej skuteczności w pozyskiwaniu beneficjentów (stan na dzień 4.08.2017 r.).

Nazwa usługodawcy 2.3.1	Forma własności (sektor)	L. wniosków, w których został wskazany	L. rekomendowanych do dofinansowania wniosków, w których został wskazany	Skuteczność
Stowarzyszenie B-4	prywatny	6	4	67%
Sekwencja Sp. z o.o.	prywatny	14	7	50%
Netrix Group Sp. z o.o.	prywatny	64	23	36%
Fundacja Rozwoju Podhala	prywatny	12	4	33%
Wielkopolski Instytut Jakości Sp. z o.o.	prywatny	19	6	32%
Nickel Technology Park Poznań Sp z o.o.	prywatny	17	4	24%

Źródło: opracowanie własne na podstawie LSI, stan na dzień 4.08.2017r.

Jak wynika z powyższych zestawień, mimo, iż akredytację uzyskuje więcej podmiotów publicznych, to jednak sektor prywatny jest znacznie bardziej aktywny i skuteczny w pozyskiwaniu klientów na realizację usług doradczych w zakresie innowacji.

Z uwagi na niski stopień zaawansowania fazy realizacyjnej projektów nie można ocenić, czy udział w świadczeniu usług proinnowacyjnych ma wpływ na skalę lub profil prowadzonej przez IOB działalności.

Firmy doradcze

Populacja firm doradczych świadczących usługi wnioskodawcom nie jest znana. Przedsiębiorcy nie są zobligowani do ujawniania tego, kto i czy w ogóle ktokolwiek wspierał ich na etapie aplikowania o dofinansowanie czy też realizacji projektu. Próbuąc nakreślić ich charakterystykę można opierać się jedynie na deklaracjach respondentów badań ilościowych i jakościowych.

Na podstawie danych pochodzących z badań jakościowych można wywnioskować, że podmioty wspierające przedsiębiorców w procesie aplikowania o dofinansowanie to nieduże przedsiębiorstwa specjalizujące się w pozyskiwaniu środków z funduszy europejskich lub niezależni konsultanci, freelancerzy. Ci ostatni są chętnie wybierani przez wnioskodawców z racji oferowanych przez nich konkurencyjnych cen.

Nie można jednoznacznie wyodrębnić specyfiki podmiotów wspierających wnioskodawców lub beneficjentów poszczególnych poddziałań. Firmy świadczące tego typu usługi doradcze nie ograniczają się do jednego poddziałania danego programu operacyjnego, co wydaje się być naturalne z ekonomicznego

³⁵ Skuteczność w tym wypadku jest rozumiana jako udział liczby rekomendowanych do dofinansowania wniosków do ogółu złożonych wniosków, w których dany podmiot został wskazany.

punktu widzenia. Większe znaczenie ma tematyka i zakres merytoryczny projektu. Niektórzy doradcy, zwłaszcza niezależni konsultanci, pozyskują klientów z obszaru tematycznego, który jest bliski ich doświadczeniu. **W związku z tym powyższy opis ma zastosowanie w przypadku wszystkich podlegających ewaluacji poddziałań, tj. 2.3.1, 2.3.2, i 2.3.4 PO IR.**

Wsparcie doradców nie kończy się jedynie na poprowadzeniu przedsiębiorcy przez proces aplikacyjny. Firmy doradcze towarzyszą niektórym przedsiębiorcom również w trakcie formalnej obsługi projektu, zarządzania projektem czy też przy składaniu wniosków o płatność. Niejednokrotnie jest to kompleksowa obsługa zarówno fazy przedrealizacyjnej, jak i fazy realizacyjnej.

Można zaryzykować twierdzenie, iż ich doradztwo wywiera spory wpływ na przedsiębiorstwo, szczególnie w przypadku współpracy w ramach poddziałania 2.3.1 i 2.3.2. Doradca może oddziaływać na wnioskodawcę nie tylko w zakresie przygotowania aplikacji do danego poddziałania, ale również wpływać na kierunek i zakres dalszych działań przedsiębiorcy. W trakcie świadczonej usługi następuje transfer wiedzy, aktywizacja postaw proinnowacyjnych, przekazanie dobrych wzorców wynikających z doświadczenia doradców we wspieraniu przedsiębiorstw czy też zwiększanie świadomości przedsiębiorcy na temat tego, co jest mu naprawdę potrzebne do osiągnięcia zamierzonego celu. Według deklaracji doradców wnioskodawcy z reguły kontynuują z nimi współpracę przy innych projektach.

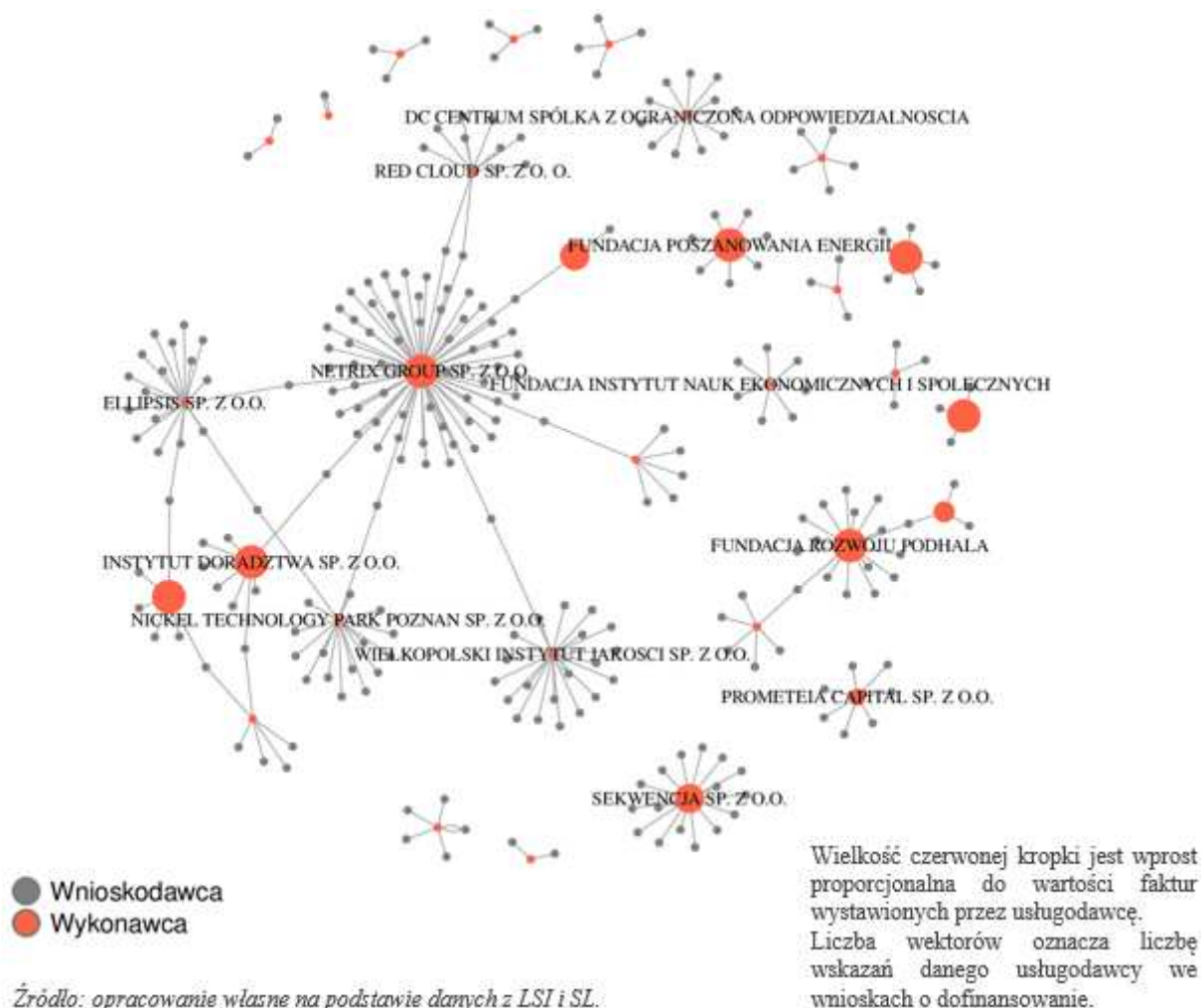
Relacje pomiędzy wnioskodawcami, podmiotami świadczącymi usługi proinnowacyjne i firmami doradczymi

Założenia poddziałania 2.3.1 wymagają od wnioskodawców kontaktu z przyszłym wykonawcą proinnowacyjnych usług doradczych już na etapie składania wniosku o dofinansowanie. Po przeprowadzeniu wyboru w trybie zasady konkurencyjności wybrany wykonawca zostaje wpisany przez wnioskodawcę do wniosku o dofinansowanie.

Część akredytowanych IOB (np. takie firmy jak Netrix Sp. z o.o., Sekwencja Sp. z o.o.) ma potencjał do wspierania przedsiębiorców na wielu polach i w związku z tym teoretycznie może występować w podwójnej roli – usługodawcy i firmy doradczej. Założyć należy, że taka sytuacja może występować, np. w wyniku istnienia relacji między podmiotami związanej przy okazji innych (wcześniejszych) wspólnych przedsięwzięć. Nie jest to jednak regułą, a badanie ilościowe nie dostarcza wiedzy o skali pełnienia podwójnych ról przez podmioty zaangażowane w poddziałaniu 2.3.1 PO IR.

Analizując powiązania między podmiotami, widać wyraźnie, iż występuje podgrupa podmiotów silniej powiązanych ze sobą. W skład tej podgrupy wchodzi kilka IOB, a funkcje węzłów pomiędzy nimi pełnią wnioskodawcy, którzy zlecają im dofinansowane usługi proinnowacyjne w ramach kilku projektów (por. Rysunek 3). Sieć powiązań występuje głównie między podmiotami prywatnymi, bardzo aktywnymi na rynku dotacyjnym, realizującymi liczne tego typu projekty. Część akredytowanych IOB pozostaje wyraźnie mniej aktywna. Sam system akredytacji nie jest więc gwarantem tego, że IOB pozyska zleceniodawcę, a jest ona dla niektórych przedsiębiorstw, w szczególności startupów swego rodzaju ułatwieniem i gwarantem jakości usług. W przypadku usługodawcy natomiast, mimo zawężenia rynku, nie przysparza znaczących korzyści. Podmioty z grona akredytowanych nadal muszą ze sobą konkurować. W tym miejscu podkreślić należy, że logika interwencji zakłada urynkowienie usług IOB, zasadna jest więc ich aktywność w tym obszarze i „wychodzenie” do klienta z wykorzystaniem różnych kanałów promocyjnych swojej oferty. W związku z tym, model ten sprzyja efektywności udzielanego wsparcia z punktu widzenia założeń poddziałania.

Rysunek 3. Sieć powiązań między wnioskodawcami a usługodawcami na podstawie liczby wskazań we wnioskach o dofinansowanie i wartości wystawionych dotychczas faktur.



Jeśli chodzi o fazę realizacyjną projektów, w momencie realizacji badania określenie relacji występujących między beneficjentami, a podmiotami świadczącymi usługi proinnowacyjne lub firmami doradczymi jest niemożliwe z uwagi na małą liczbę projektów, które realnie weszły w tę fazę. Znacząca część wnioskodawców rekomendowanych do objęcia wsparciem nie podpisała jeszcze umowy na dofinansowanie projektu³⁶. W związku z tym relacje między zleceniodawcami a usługodawcami sprowadzają się głównie do początkowych interakcji mających na celu wejście w fazę realizacyjną.

Podsumowując, na poziomie jakościowym można zidentyfikować sytuacje, w których wykonawcy usług pełnią podwójne role, tj. łączą kompetencje w zakresie przygotowywania wniosków o dofinansowanie oraz świadczenia usług proinnowacyjnych.

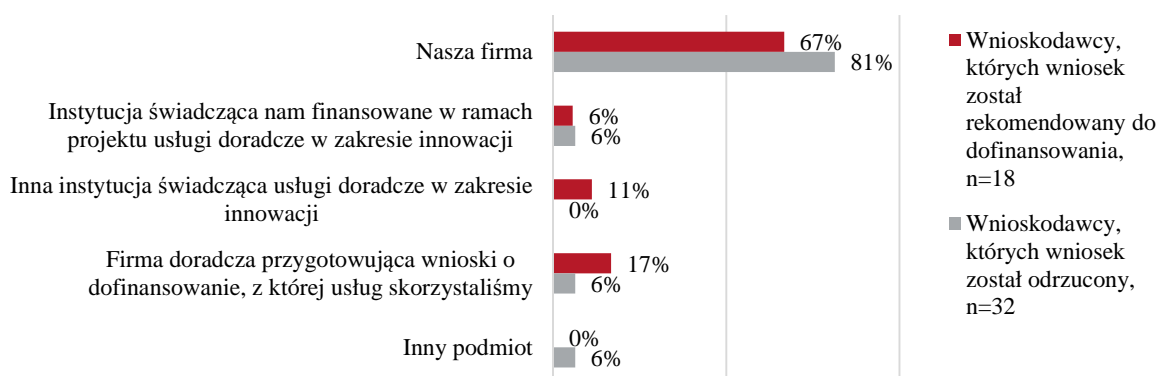
³⁶ Na 71 rekomendowanych do dofinansowania wniosków, podpisano 27 umów na dofinansowanie projektów. Stan na dzień 4.08.2017r.

4.2 CHARAKTERYSTYKA PROCESU APLIKACJI O WSPARCIE

Inicjacja procesu aplikacji o wsparcie

Zdecydowanie najczęściej inicjatorem złożenia wniosku o dofinansowanie w ramach poddziałania 2.3.1 jest sam przedsiębiorca. Potwierdzają to zarówno wyniki badania ilościowego (por. Wykres 5), jak również jakościowego. W tej kwestii nie występują różnice między grupami badanych wnioskodawców: tych których wniosek został rekomendowany do dofinansowania oraz tych, których wniosek został odrzucony. Taką zależność potwierdza popytowy charakter instrumentu – dominującą tendencją jest składanie wniosku z woli i inicjatywy przedsiębiorcy, przypadki inicjowania tej czynności przez firmę doradczą czy usługodawcę należą do rzadkości.

Wykres 5. Kto wyszedł z inicjatywą złożenia wniosku o dofinansowanie w ramach poddziałania?



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników CATI/CAWI.

W tym miejscu należy podkreślić, że najczęstszą rolą pełnioną przez doradcę/ konsultanta lub inny podmiot zewnętrzny, w odniesieniu do inicjacji złożenia wniosku, jest pomoc w dopasowaniu odpowiedniego instrumentu do potrzeb i pomysłu przedsiębiorcy. Przypadki nierzetelności czy nieuczciwości podmiotów doradzających nie zostały zdiagnozowane w badaniu jako powszechne. Należy mieć jednak na uwadze, że problemem w tym zakresie może być często brak wystarczających kompetencji zarówno przedsiębiorcy, jak i firmy doradczej do oceny potencjału samego rozwiązania, które jest przedmiotem wniosku i tego, że mimo słabego wpasowywania się potrzeb przedsiębiorcy w zakres interwencji podejmowana jest decyzja o złożeniu wniosku.

Uznajemy jednak, że opisany wyżej sposób ukierunkowania przedsiębiorcy jest przedstawieniem istniejących możliwości, nie zaś impulsem do opracowania i realizacji projektu w ogóle. Inicjatywa pozostaje więc po stronie wnioskodawcy, co dotyczy to także poddziałań 2.3.2 i 2.3.4.

Proces przygotowywanie wniosków o dofinansowanie

Za przygotowanie wniosków o dofinansowanie finalnie zawsze odpowiada składający wniosek przedsiębiorca. Niemniej jednak może posiłkować się wsparciem ze strony firm doradczych / niezależnych konsultantów lub – rzadziej – usługodawców. Nawet jeśli wnioskodawca decyduje się na samodzielne opracowanie wniosku (a wg deklaracji wnioskodawców decyduje się na to nierzadko - por. Wykres 6), to *de facto* od strony merytorycznej raczej musi się skonsultować z potencjalnymi wykonawcami usług.

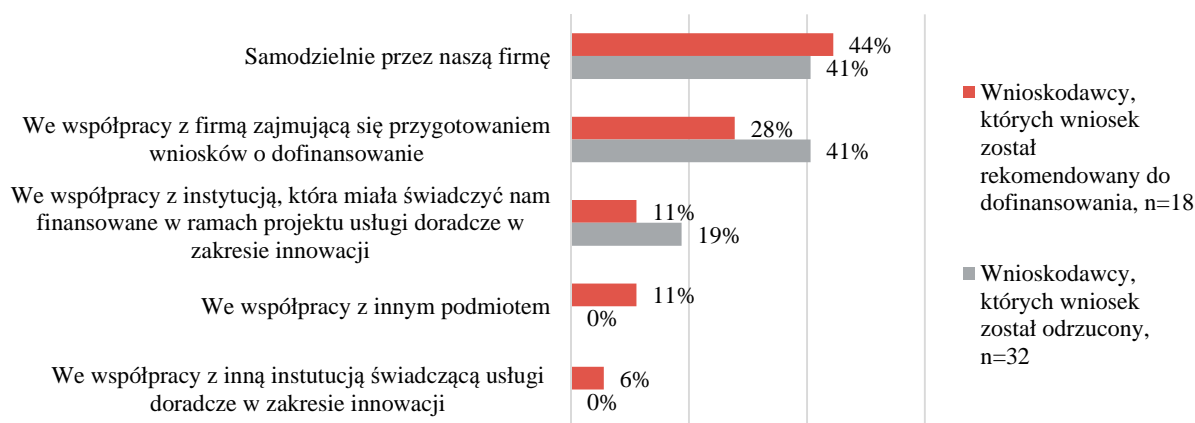
Aplikowanie o wsparcie w poddziałaniu 2.3.1 (choć to samo można powiedzieć w przypadku poddziałań 2.3.2 i 2.3.4) jest zdaniem wnioskodawców trudne. W opinii respondentów badań jakościowych: przedstawiciele wnioskodawców, firm doradczych i usługodawców obszary, w których wnioskodawca może potrzebować wsparcia to m.in.:

- zrozumienie i właściwe zinterpretowanie dokumentacji konkursowej;
- sformułowanie meritum projektu w taki sposób, aby było zrozumiałe dla odbiorcy i jednocześnie napisane językiem adekwatnym do wymogów konkursu;
- zdefiniowanie zakresu usług proinnowacyjnych;
- stworzenie harmonogramu rzeczowo-finansowego.

Na wyżej wymienione trudności wskazywali również respondenci badań ilościowych. Co ciekawe, w badaniu CAWI/CATI z wnioskodawcami, których wniosek o dofinansowanie został odrzucony, 44%³⁷ z nich uznało, że nie miało żadnych problemów z przygotowaniem wniosku. Biorąc pod uwagę fakt, że nie rekomendowano tych przedsiębiorców do dofinansowania można uznać, że niedostatecznie zagłębili się w ten proces i wymogi konkursów. Nieostrzeżenie problemów mogło być równoznaczne z pobieżnym potraktowaniem przygotowywanej aplikacji. Dla porównania - wśród wnioskodawców, których wniosek rekomendowano do dofinansowania³⁸, problemów nie dostrzegало tylko 17% z nich.

Przed wszystkim przedsiębiorca decyduje się na zlecenie opracowania wniosku podmiotowi zewnętrznemu z uwagi na **czasochłonność** tego procesu. Jeśli jednak decyduje się na samodzielne przygotowanie aplikacji to jednak raczej od strony formalnej, gdyż od strony merytorycznej (wsadu w zakresie specyfiki usługi) i tak wymaga niejednokrotnie konsultacji dziedzinowych specjalistów. To sugeruje, że wsparcie IOB w postaci konsultacji pomysłu przedsiębiorcy czy też nawet przygotowania dokumentów aplikacyjnych *a conto* późniejszej współpracy jest sytuacją jak najbardziej naturalną i podnoszącą jakość składanych projektów, jak i niwelujących późniejsze problemy na etapie realizacji projektów.

Wykres 6. W jaki sposób przygotowany został wniosek o dofinansowanie projektu?



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników CATI/CAWI.

³⁷ n=32.

³⁸ Co oznacza 3 respondentów z 18-tu przebadanych.

W przypadku przygotowania wniosku wspólnie z firmą doradcą skuteczność w pozyskiwaniu finansowania była nieznacznie niższa. Mogło to mieć dwie przyczyny: pierwsza leżąca po stronie jakości samego pomysłu, druga zaś wynikająca z błędów technicznych / formalnych popełnionych w aplikacji. Nawet najlepiej opracowany wniosek nie zatrze braków i niedociągnięć wynikających ze słabo rokującego pomysłu stanowiącego przedmiot projektu przedsiębiorcy, co podsumowuje wypowiedź jednego z akredytowanych IOB: *Dobry wniosek nie znaczy, że jest dobrym, zdecydowanym projektem.*

Koszt przygotowania wniosków o dofinansowanie

Aplikowanie o dofinansowanie w ramach wszystkich ewaluowanych poddziałań (2.3.1, 2.3.2 i 2.3.4 PO IR) zawsze stanowi koszt. W przypadku samodzielnego opracowania wniosku koszty wewnętrzne polegają na szerokim zaangażowaniu zasobów kadrowych, a wówczas wysokość kosztów zależna jest od wysokości wynagrodzeń. Podkreślić w tym miejscu należy, iż proces przygotowania wniosku (a w tym *de facto* koncepcji projektu) jest złożony i czasochłonny. Osoba / osoby zajmująca/e się tym po stronie przedsiębiorcy deklarują, że poświęcają konkretny wycinek swojego czasu pracy, w zależności od swojego doświadczenia w tym zakresie: *spędziłam nad tym kilka dni. Wiem, że to był krótki czas, bo my składaliśmy to na ostatnią chwilę to ogłoszenie. A później od tego ogłoszenia były chyba dwa tygodnie na złożenie wniosku i one były ciągle poświęcone pracy.* Przedsiębiorca w całości ponosi koszt przygotowywania wniosku o dofinansowanie niezależnie od tego, czy przygotowuje ten wniosek samodzielnie (z wykorzystaniem wewnętrznych zasobów) czy też zleca tę czynność na zewnątrz.

Rysunek 4. Koszt przygotowania wniosku o dofinansowanie do poddziałania 2.3.1 w PLN.



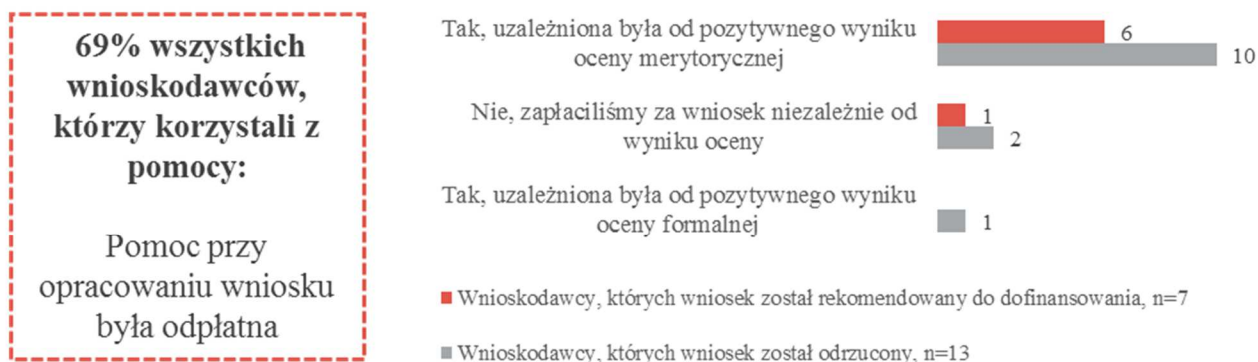
Źródło: opracowanie własne na podstawie CATI/CAWI

Spośród wnioskodawców, którzy w badaniu CATI/CAWI zadeklarowali korzystanie z pomocy podmiotu zewnętrznego przy opracowywaniu wniosku większość wnioskodawców przyznało, iż pomoc ta była odpłatna i oparta na zasadzie *success fee*, czyli uzależniona od pozytywnego wyniku merytorycznej oceny wniosku (por. Wykres 7). Zgodnie z deklaracją badanych wnioskodawców, przy zleceniu przygotowania aplikacji podmiotowi zewnętrznemu (głównie firmie zewnętrznej / niezależnemu konsultantowi), stawki te wynoszą od **2 000 do 4 500 zł**³⁹. Wyniki badań jakościowych z doradcami

i wnioskodawcami potwierdzają, że ceny są różne i odzwierciedlają zakres wsparcia, indywidualne stawki doradców, specyfiki branży, w której działa wnioskodawca, efekt negocjacji czy też ustalenia między podmiotami oparte na współpracy przy okazji innych przedsięwzięć.

³⁹ Dane na podstawie odpowiedzi 6 wnioskodawców w badaniu CATI/CAWI. Z racji tego, iż są to dane o charakterze wrażliwym, na ich wyjawienie zgodziła się jedynie niewielka część badanych.

Wykres 7. Czy opłata dla podmiotu pomagającego w przygotowaniu wniosku oparta była o zasadę *success fee* (tj. czy opłata była uzależniona od wyniku oceny formalnej lub merytorycznej wniosku)?



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników CATI/CAWI.

Podsumowując, cena usługi jaką jest przygotowanie wniosku o dofinansowanie trudna jest do jednoznacznego wyliczenia i zależna od różnych czynników, z których najistotniejszym wydaje się być stopień zaangażowania podmiotu w przygotowanie projektu (a co za tym idzie jego późniejszą obsługę), a w rezultacie – opracowanie wniosku.

Ilościowa i jakościowa charakterystyka wniosków o dofinansowanie

Jakość wniosków można mierzyć odsetkiem wniosków rekomendowanych do dofinansowania. Jak pokazują dane LSI na dzień 4 sierpnia 2017, na 1778 złożonych wniosków w badanych poddziałaniach **odsetek wniosków rekomendowanych do dofinansowania waha się od 26% (poddziałanie 2.3.1) do 29% (poddziałanie 2.3.4).**

W przypadku 2.3.1, zmiany w dokumentacji konkursowej, które nastąpiły po pierwszym naborze, przyczyniły się do zwiększenia odsetka zatwierdzonych wniosków z 10% do 52% w naborze drugim. O ile pierwsza wartość wskaźnika budziła duże zaniepokojenie, o tyle w naborze drugim należy go ocenić bardzo pozytywnie.

Tabela 10. Status złożonych wniosków o dofinansowanie w poddziałaniu 2.3.1.

Status wniosku	nabór 1		nabór 2		Suma końcowa	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Zatwierdzony	18	10%	53	52%	71	26%
Negatywna ocena formalna	16	9%	7	7%	23	8%
Negatywna weryfikacja wymogów	19	11%	2	2%	21	8%
Negatywnie oceniony (odrzucony)	112	64%	33	32%	145	52%
Wniosek potwierdzony po terminie	3	2%		0%	3	1%
Wycofany	5	3%	7	7%	12	4%
Złożony niepotwierdzony	2	1%		0%	2	1%
SUMA	175	100%	102	100%	277	100%

Źródło: LSI z dnia 4 sierpnia 2017 r.

Analizę jakości wniosków należy rozpatrywać na dwóch poziomach: formalnym (formalne przygotowanie wniosku) i merytorycznym (ocena merytoryczna wniosku, której poddawane były wnioski zaakceptowane na etapie formalnej oceny).

W poddziałaniu 2.3.1 negatywną ocenę formalną uzyskało 8% złożonych wniosków, co jest najwyższym odsetkiem w porównaniu do dwóch pozostałych badanych poddziałań. W 13 przypadkach wnioskodawcy wskazali instytucję otoczenia biznesu, która zgodnie z wymogami nie mogła prowadzić wsparcia usługi proinnowacyjnej. W kilku przypadkach zakres akredytacji IOB nie był spójny z zakresem usługi jaką miało świadczyć IOB (np. we wniosku miało być świadczone wsparcie, a IOB była akredytowana w zakresie doradztwa). Innym powodem było złożenie przez IOB wniosku o akredytację po złożeniu wniosku o dofinansowanie. Pozostałe przypadki wiążą się z niespełnieniem przez wnioskodawców zgodności kryteriów z zasadami horyzontalnymi oraz brakiem uzupełnień dokumentacji mimo wezwań Instytucji Pośredniczącej.

Jeśli chodzi o jakość merytoryczną wniosków, to przedstawiciele PARP zwracają uwagę, że w poddziałaniu 2.3.1 wnioski są bardzo dobrze przygotowane (w szczególności po zmianie zapisów dokumentacji konkursowej). Podkreślano to przede wszystkim w kontekście porównań z wnioskami z pozostałych poddziałań – w szczególności 2.3.4. Na wysoką jakość wniosków w odczuciu przedstawicieli PARP, wpływa przede wszystkim konieczność wyboru wykonawcy jeszcze przed złożeniem wniosku. W interesie wykonawcy jest zatem pomoc wnioskodawcy w rzetelnym opracowaniu zakresu usług. Jak mówią osoby dokonujące oceny merytorycznej, ta współpraca jest bardzo widoczna.

Niska merytoryczna jakość wniosków zdaniem osób oceniających projekty przejawia się przede wszystkim niespójnością projektu – brakiem realnej innowacji wpisującej się w potrzeby przedsiębiorstwa. W tej kategorii wniosków zapisy działań projektu bywają niezgodne z planem ich wdrożenia albo też pozycje w budżecie i harmonogramie nie są ze sobą spójne.

Przedmiot składanych wniosków o dofinansowanie

Wykres 8. PKD projektów wg statusu wnioskodawców.



Przedmiotem składanych wniosków o dofinansowanie w ramach poddziałania 2.3.1 są usługi proinnowacyjne wspierające wdrożenie innowacji produktowej lub procesowej o charakterze technologicznym. Poszczególne obszary tematyczne projektów mogą być wytyczone przez PKD działalności, której dotyczy projekt. W poddziałaniu 2.3.1 dominowały wnioski o dofinansowanie projektów

z branży przynależnej do sekcji J PKD „Informacja i komunikacja” (38%) oraz sekcji C – „Przetwórstwo przemysłowe” (30%). Najwyższy wskaźnik skuteczności (rekomendowania do dofinansowania) miały projekty wpisujące się w branżę związaną z przetwórstwem przemysłowym.

Branże, w których zostało złożonych mniej niż 5 wniosków zostały zakwalifikowane do kategorii „inne”⁴⁰.

Grupy tematyczne składanych wniosków o dofinansowanie mogą być także wytyczone poprzez Krajową Inteligentną Specjalizację (KIS), w którą projekt się wpisuje. W przypadku wszystkich badanych poddziałań, wpisywanie się projektu w obszar KIS było jednym z kryteriów oceny merytorycznej wniosków. W przypadku poddziałania 2.3.1, w 272 wnioskach na 277 złożonych wskazano, że projekt będący przedmiotem wniosku wpisuje się przynajmniej w jeden z obszarów KIS. Poniższe zestawienie prezentuje najliczniej wskazywane obszary KIS.

Podobnie, jak i w przypadku dwóch pozostałych poddziałań, najliczniej reprezentowany były działy KIS: **innowacyjne technologie i procesy przemysłowe** (w ujęciu horyzontalnym) oraz **zrównoważona energetyka**. Struktura w obydwu naborach była względnie stabilna. Jedynie w obrębie dwóch KIS udział w ogóle złożonych wniosków zmienił się między naborami o więcej niż 5 p.p. (Inteligentne i energooszczędne budownictwo – wzrost z 8% do 21%; Wielofunkcyjne materiały i kompozyty o zaawansowanych właściwościach, w tym nanoprocesy i nanoproducty – spadek z 7% do 0%).

⁴⁰ Projekty zakwalifikowane do grupy „inne” to projekty z branż: transport i gospodarka magazynowa, działalność związana z obsługą rynku nieruchomości, edukacja, działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją; pozostała działalność usługowa, budownictwo, działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznym, działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca, opieka zdrowotna i pomoc społeczna

Tabela 11. Najczęściej wskazywane we wnioskach o dofinansowanie obszary KIS, w które wpisują się projekty wg poszczególnych naborów⁴¹.

Obszar KIS	1 nabór	2 nabór	Suma wskazań we wnioskach
KIS 15. Inteligentne sieci i technologie geoinformacyjne (GEO)	48	31	79
KIS 19. Inteligentne technologie kreatywne (ITK)	41	18	59
KIS 17. Automatyzacja i robotyka procesów technologicznych (ROBO)	35	16	51
KIS 8. Inteligentne i energooszczędne budownictwo (BUD)	14	21	35
KIS 11. Minimalizacja wytwarzania odpadów, w tym niezdatnych do przetworzenia oraz wykorzystanie materiałowe i energetyczne odpadów (recykling i inne metody odzysku) (REC)	13	8	21
KIS 1. Technologie inżynierii medycznej, w tym biotechnologie medyczne (TiM)	8	7	15
KIS 4. Innowacyjne technologie, procesy i produkty sektora rolno-spożywczego i leśno-drzewnego (RSLD)	9	6	15
KIS 13. Wielofunkcyjne materiały i kompozyty o zaawansowanych właściwościach, w tym nanoproceny i nanoproducty (NANO)	13	0	13
KIS 2. Diagnostyka i terapia chorób cywilizacyjnych oraz w medycynie spersonalizowanej (DiT)	9	3	12
KIS 14. Sensory (w tym biosensory) i inteligentne sieci sensorowe (SENSO)	2	8	10

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z LSI.

W mniejszym lub większym stopniu reprezentowanych we wnioskach było 18 Krajowych Inteligentnych Specjalizacji. W obu branżach pod uwagę naborach zabrakło projektów wpisujących się w obszar związany z wytwarzaniem produktów leczniczych oraz innowacyjnymi technologiami morskimi w zakresie specjalistycznych jednostek pływających, konstrukcji morskich i przybrzeżnych oraz logistyki opartej o transport morski i śródlądowy.

Czynniki sukcesu i porażki wyboru wniosków o dofinansowanie

W badaniach jakościowych przedstawiciele PARP jednoznacznie stwierdzają, że większą szansę na sukces w poddziałaniu 2.3.1 mają wnioski przygotowane wspólnie z usługodawcą. Ich zdaniem wniosek w takiej sytuacji cechuje się wyższą jakością. Dane ilościowe nie potwierdzają w pełni tej hipotezy, jednak należy pamiętać, że z jednej strony są one obciążone dużym błędem oszacowania ze względu na małą liczebność. Z drugiej strony w przypadku wnioskodawców, którzy otrzymali dofinansowanie na pytanie „W jaki sposób przygotowywali wniosek o dofinansowanie?” pojawia się odpowiedź „we współpracy z innym podmiotem” (por. Wykres 6). Bazując na wywiadach jakościowych sądzimy, że są to podmioty, które mogły zostać usługodawcą, ale w wyniku procedury konkurencyjnej nie zostały na usługodawcę wybrane.

⁴¹ Dane przedstawiają KIS wskazane w minimum 10 wnioskach o dofinansowanie. Wnioskodawcy podawali dla jednego projektu 1 lub więcej obszarów KIS.

Badanie ilościowe wskazuje, że to co zdecydowanie ma wpływ na sukces wniosku o dofinansowanie, to fakt, czy **wnioskodawca wcześniej korzystał z jakiegokolwiek wsparcia funduszy unijnych**. Wśród podmiotów, których wnioski uzyskały rekomendację do dofinansowania, aż **90% takie doświadczenie posiada**. Natomiast wśród wnioskodawców, których wnioski odrzucono, 54% nie miało wcześniejszych doświadczeń z funduszami europejskimi. Te różnice doskonale widać w typach problemów, które napotkali wnioskodawcy. Największym problemem dla podmiotów, których wnioski zostały odrzucone było zrozumienie samej dokumentacji konkursowej (42% wskazań). Na zupełnie inny problem zwracali uwagę wnioskodawcy, którzy dofinansowanie otrzymali. Ich główny problem miał charakter merytoryczny – powiązania usługi doradztwa z innowacją, która ma zostać wdrożona w przedsiębiorstwie (30% wskazań). Pokazuje to, że mimo iż w porównaniu z innymi instrumentami wniosek do poddziałania 2.3.1 wydaje się być stosunkowo prosty, to wciąż barierę stanowi chociażby język dokumentacji.

Dodatkowo w badaniach jakościowych przedstawiciele PARP zwracali uwagę, że czynnikiem sukcesu jest **spójny pomysł na realizację projektu**. Natomiast czynnikiem porażki **brak rzeczywistej innowacji**, jak to w opinii badanych, ma często miejsce w projektach, które nie uzyskały dofinansowania.

Rezygnacje ze wsparcia

W niniejszym badaniu przez rezygnację z dofinansowania rozumiemy:

- wycofanie przez wnioskodawcę wniosku o dofinansowanie w trakcie jego rozpatrywania,
- niepodpisanie umowy na realizację projektu po pozytywnym rozpatrzeniu wniosku o dofinansowanie
- wycofanie się beneficjenta z realizacji projektu po podpisaniu umowy.

Biorąc pod uwagę konkursy z 2015 i 2016 r., 103 przedsiębiorstwa MŚP zrezygnowały łącznie z 115 wniosków o dofinansowanie w ramach poddziałań 2.3.1, 2.3.2 i 2.3.4. Przeważająca część rezygnacji (77) miała postać odstąpienia od podpisania umowy⁴². Badaniem objęci byli wnioskodawcy, którzy składali wniosek w obu rozstrzygniętych konkursach (tj. w konkursie nr 1 w 2015 r. i / lub konkursie nr 2 w 2016 r.).

W ramach poddziałania 2.3.1, w pierwszym i drugim naborze została łącznie wycofana niewielka liczba wniosków, należy jednak pamiętać o tym, iż do tego poddziałania wpłynęło również najmniej wniosków. Odsetek rezygnacji wynosi nieco ponad 4% i tym samym jest to najniższa wartość ze wszystkich poddziałań (w poddziałaniu 2.3.2 odsetek rezygnacji wyniósł 6,9%, a w poddziałaniu 2.3.4 - 6,6%). W pierwszym naborze odstąpiło od umowy trzech beneficjentów, natomiast w kolejnym taka sytuacja w ogóle nie miała miejsca. Choć należy podkreślić, że w momencie realizacji badania wciąż wiele umów nie zostało podpisanych.

Biorąc pod uwagę wszystkie ewaluowane poddziałania, poddziałanie 2.3.1 stanowi wyjątek, w obrębie którego każdy wycofany wniosek został złożony przez innego przedsiębiorcę.

⁴² Stan na dzień 4.08.2017 r.

Tabela 12. Rozkład rezygnacji wnioskodawców i beneficjentów w poddziałaniu 2.3.1.

	Łącznie
Liczba ⁴³ rezygnacji ogółem	12
Liczba wnioskodawców (przedsiębiorstw), którzy zrezygnowali	12
<ul style="list-style-type: none"> • Liczba rezygnacji w postaci wycofań wniosków 	6
<ul style="list-style-type: none"> • Liczba rezygnacji w postaci niepodpisania umowy 	3
<ul style="list-style-type: none"> • Liczba odstąpień od umowy 	3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z LSI.

Pracownicy PARP zaobserwowali, że przedsiębiorcy niejednokrotnie pobieżnie zapoznają się z zasadami przyznawania wsparcia i mogą być negatywnie zaskoczeni uświadamiając sobie obowiązki idące w parze z uzyskaniem dofinansowania: *Nie wiemy, jak to będzie, natomiast z moich doświadczeń z poprzednich lat wydaje mi się, że przedsiębiorca nie do końca może mieć świadomość, że cały ten projekt zakończy się pozytywnie tylko wtedy, kiedy on wyłoży te środki i robi to wdrożenie [dot. wdrożenia innowacji ze środków przedsiębiorcy].* Tego typu sytuacje mogą skutkować rezygnacjami z realizacji projektów przez beneficjentów. Z drugiej strony należy zwrócić uwagę na to, że występują niedoskonałości w komunikacji ryzyka po stronie PARP, co jest jednak ważną kwestią z uwagi na wysokie poziomy dofinansowania, a co za tym idzie znaczne kwoty jakie w przyszłości mogą podlegać zwrotowi ze strony przedsiębiorstwa.

W przypadku poddziałań 2.3.1 i 2.3.2 można wyróżnić także przyczyny odstąpień od umowy beneficjentów leżące po stronie wykonawcy dofinansowanych usług. Dzieje się tak w przypadku, gdy wykonawca w trakcie realizacji usługi chce zmienić warunki zamówienia, np. uzyskać część praw do opracowanego produktu / rozwiązania (w przypadku 2.3.2). albo w ogóle wycofuje się z realizacji projektu na rzecz innego przedsięwzięcia. Sytuacja ta ma miejsce akurat w poddziałaniach 2.3.1 i 2.3.2 z uwagi na konieczność wyboru określonego wykonawcy na etapie składania wniosku o dofinansowanie. Wprawdzie PARP w tego typu sytuacjach wyraża zgodę na powtórny wybór wykonawcy usługi, jednak cały proces staje się wówczas czasochłonny dla przedsiębiorcy i problematyczny z uwagi na szereg czynników (np. część budżetu została już skonsumowana, występują trudności w przejściu prac).

Innymi powodami, dla których wnioskodawcy i beneficjenci zrezygnowali z dofinansowania w poddziałaniu 2.3.1 były zmiany w strategii firmy, czy nawet wycofanie wniosku celem lepszego dopracowania projektu i złożenia ponownie wniosku w kolejnym naborze.

4.3 OBSŁUGA PROCESU REALIZACJI USŁUG

Zmiana modelu sposobu świadczenia usług proinnowacyjnych w kierunku od podażowego do popytowego, skutkowałą istotnym zwiększeniem obciążenia zasobów ludzkich w Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Po pierwsze w ramach projektu systemowego, opierającego się na modelu o charakterze mniej popytowym nabory dla ośrodków KSI / KSU prowadzone były incydentalnie, a w obecnym modelu prowadzenie naboru i ocenia wniosków należą do ciągłych zadań PARP. Obciążenie IP zmieniło się także na etapie realizacji projektów. W poprzednim modelu realizacji usług proinnowacyjnych wnioski o płatność i sprawozdania obsługiwane były przez instytucje otoczenia biznesu,

⁴³ Mierzona poprzez liczbę wniosków.

które miały duże doświadczenie w zarządzaniu projektami współfinansowanymi ze środków UE, a także ich liczba była ograniczona. Obecnie obsługa realizacji projektów jest zadaniem przedsiębiorcy, które może on delegować do wyspecjalizowanego podmiotu (firmy doradczej czy wykonawcy usług – jako dodatkowe zlecenie), ale w części przypadków realizacja projektów jest po stronie przedsiębiorstw. Zmianie uległa więc znacząco skala obsługi wniosków o płatność, jak i obniżył się poziom kompetencji beneficjentów w tym zakresie. W sytuacji, gdy przedsiębiorca decyduje się na samodzielne rozliczanie projektu, a nie posiada kompetencji w tym zakresie lub jest to dla niego pierwszy projekt, generuje to większe zaangażowanie po stronie pracowników PARP, którzy więcej czasu przeznaczają na tłumaczenie indywidualnych problemów i trudności, na które napotyka wnioskodawca. Sami wnioskodawcy w ograniczonym zakresie chcą podejmować się obsługi formalnej realizacji projektu. Z badania ilościowego wynika, iż wnioskodawcy w poddziałaniu 2.3.1 PO IR (zarówno rekomendowani, jak i ci, których wnioski zostały odrzucone) oczekują od podmiotów doradczych i/lub wykonawców usług proinnowacyjnych wsparcia w zakresie formalnej obsługi projektu takiej jak: rozliczanie projektów, przeprowadzenia procedury wyboru wykonawcy. Część badanych oczekuje całościowego delegowania obowiązków w zakresie obsługi formalnej projektu, min. kontaktów roboczych z PARP, sporządzania sprawozdań i wniosków o płatność, obecność w trakcie kontroli. W praktyce beneficjenci poddziałania 2.3.1 PO IR przyjmują różnorodne formuły obsługi realizacji projektów. W części przypadków realizują te zadania samodzielnie, w części delegują całość obowiązków do firm doradczych i/lub wykonawców usług proinnowacyjnych – na zasadach komercyjnych. Z racji tego, że specyfika poddziałania 2.3.1. PO IR zakłada ścisłą współpracę przedsiębiorcy z wykonawcą usług proinnowacyjnych, to nawet w przypadku, gdy przedsiębiorca obsługuje projekt we własnym zakresie, IOB wspierają swoich klientów na etapie rozliczania projektów.

W modelu podażowym, opartym o sieć KSI/ KSU, PARP miała dodatkowe zadania związane z akredytacją ośrodków innowacji, jak i szkoleniem, jak i weryfikacją kompetencji konsultantów ośrodków, jednakże zadania te w dużym stopniu były realizowane w oparciu o wykonawców zewnętrznych.

W przypadku wykonawców usług proinnowacyjnych często zachodzi potrzeba zaangażowania dodatkowych zasobów ludzkich w związku z realizacją usług na rzecz przedsiębiorstw. Co do zasady wykonawcy angażują specjalistów z dziedzin, których dotyczą projektowane rozwiązania innowacyjne. Zjawisko to należy ocenić pozytywnie, gdyż nawet w sytuacji, gdy wykonawca jest wyspecjalizowany w danej branży, to problemy i potrzeby przedsiębiorców dotyczą niszowych rozwiązań i świadczy to o chęci zapewnienia wysokiej jakości świadczonych usług.

Na pytanie o to czy przedsiębiorcy angażują swoje zasoby ludzkie do realizacji usług doradczych odpowiedziało 12 respondentów, którzy ocenili na średni i wysoki stopień zaangażowania swoich pracowników. W szczególności wyznaczyli oni ze swojej strony osobę odpowiedzialną za nadzór nad formalną stroną projektu (9/12 respondentów), merytoryczny nadzór nad realizacją usług (12/12), wdrożenie wyników doradztwa (9/12).

Wynik ten potwierdzony jest także w badaniach jakościowych z wykonawcami usług, którzy wskazują na istotny udział pracowników klienta w toku realizacji usług doradczych. Mniejszy odsetek beneficjentów (6 z 12) angażuje swoje zasoby materialne takie jak maszyny i urządzenia, co może wynikać ze specyfiki działalności przedsiębiorcy (np. usługi) lub zakresu usług doradczych. Czterech respondentów w procesie realizacji proinnowacyjnych usług doradczych angażuje własną aparaturę badawczą, dziewięciu własność intelektualną firmy w postaci know-how, a pięciu własność przemysłową w postaci patentów, wzorów użytkowych, wzorów przemysłowych. Wykonawcy, którzy w poprzedniej perspektywie finansowej

posiadali status ośrodka KSI KSU również zwracają uwagę na fakt większego obecnego zainteresowania i zaangażowania przedsiębiorców w merytoryczną realizację proinnowacyjnych usług doradczych.

W przypadku poddziałania 2.3.1 PO IR wykonawcami mogą być wyłącznie podmioty akredytowane przez Ministerstwo Rozwoju. Jak już zostało wspomniane wcześniej, z listy 78 podmiotów akredytowanych jedynie 27 było aktywnych, tj. wskazanych jako wykonawca w przynajmniej jednym wniosku o dofinansowanie, co świadczy o tym, że liczba wykonawców jest adekwatna do potrzeb przedsiębiorstw zainteresowanych tym instrumentem wsparcia. Uzyskane wyniki z badania ilościowego wskazują, iż przedsiębiorcy (niezależnie od tego czy rekomendowani do wsparcia czy ci, których wnioski zostały odrzucone) w wyborze wykonawcy kierowali się w dużym stopniu takimi kryteriami jak: duże doświadczenie wykonawcy w realizacji podobnych usług i posiadanie wysokiej klasy ekspertów w dziedzinie projektu.

Analiza przyczyn odrzuceń projektów wskazała na występowanie przypadków, gdy projekt nie uzyskał wsparcia ze względu na fakt, iż wykonawca był akredytowany jedynie w zakresie proinnowacyjnych usług doradczych, a we wniosku przedsiębiorca wskazywał, iż będzie korzystał także z usług wsparcia innowacji, których to wybrany podmiot nie mógł świadczyć. Ponadto w przypadku usług wsparcia innowacji większe znaczenie może mieć bliskość geograficzna wykonawcy, co może jeszcze bardziej skłaniać przedsiębiorcę do wyboru konkretnego wykonawcy. Sytuacja taka wskazuje na rozbieżności pomiędzy oczekiwaniami przedsiębiorcy, a zakresem usług świadczonych przez konkretnego wykonawcę, a także na brak zaangażowania wykonawcy (w tych przypadkach) w konsultacje wniosku o dofinansowanie i słaby przepływ informacji na linii klient – IOB lub fakt błędnie sformułowanego OPZ w procedurze wyboru wykonawcy. Oferta w zakresie usług doradczych nie różni się znacząco między ośrodkami, a katalog usług doradczych jest bardzo elastyczny i może odpowiedzieć na potrzeby przedsiębiorców w zakresie usług zmierzających do wdrożenia innowacji technologicznej. W toku badania zidentyfikowano, że jest pewna pula popularnych wykonawców, którzy są najczęściej wskazywani we wnioskach o dofinansowanie. Sytuacja ta wynika co do zasady z rozbudowanych kontaktów tych IOB z przedsiębiorcami i aktywnej promocji swojej oferty doradczej.

5. PROCES REALIZACJI PODDZIAŁANIA 2.3.2 POIR

5.1 CHARAKTERYSTYKA PODMIOTÓW UCZESTNICZĄCYCH W PROCESIE I RELACJI MIĘDZY NIMI

Wnioskodawcy i beneficjenci

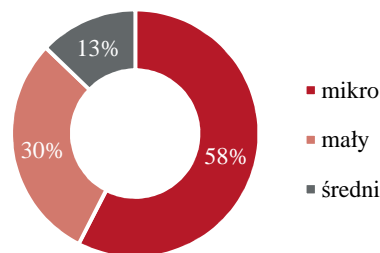
Ponad połowa przedsiębiorstw aplikujących o dofinansowanie z poddziałania 2.3.2 to mikroprzedsiębiorstwa. Podkreślić należy, że aż 161 wnioskodawców (przedsiębiorstw MŚP) złożyło więcej niż 1 wniosek w obrębie poddziałania 2.3.2 (por. Tabela 13. Wielkość populacji wnioskodawców wg stanu na dzień 4.08.2017 wg liczby złożonych wniosków. - w poddziałaniu tym, 992 przedsiębiorstwa złożyły w sumie 1201 wniosków o dofinansowanie projektów.

Tabela 13. Wielkość populacji wnioskodawców wg stanu na dzień 4.08.2017 wg liczby złożonych wniosków.

Liczba wniosków złożonych do 2.3.1 PO IR przez jednego wnioskodawcę	Liczba wnioskodawców
1	831
2	135
3	18
4	5
5	2
16	1
Ogółem	992

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z LSI

Wykres 9. Rozkład wielkości przedsiębiorstw wskazanych we wnioskach o dofinansowanie w poddziałaniu 2.3.2 PO IR.



Źródło: opracowanie własne na podstawie LSI (N=1201 wniosków), stan na dzień 4.08.2017

W przypadku poddziałania *Bony na innowacje dla MŚP* najczęściej aplikujących przedsiębiorstw (36%) deklarowało działalność w branży „Przetwórstwo przemysłowe” - sekcja C PKD (429 wskazań). Była to również relatywnie „skuteczna” branża – co trzeci wnioskodawca pozyskiwał dofinansowanie projektu. Wyraźnie mniej aktywna była branża związana z „Informacją i komunikacją” (199 wniosków, blisko 17% ogółu złożonych), a także „Działalnością profesjonalną, naukową i techniczną” (186 wniosków, 15% ogółu złożonych).

Wykres 10. Branże, w których działają wnioskodawcy (w tym beneficjenci) w poddziałaniu 2.3.2.



Źródło: opracowanie własne na podstawie LSI (1201 wniosków), stan na dzień 4.08.2017r.

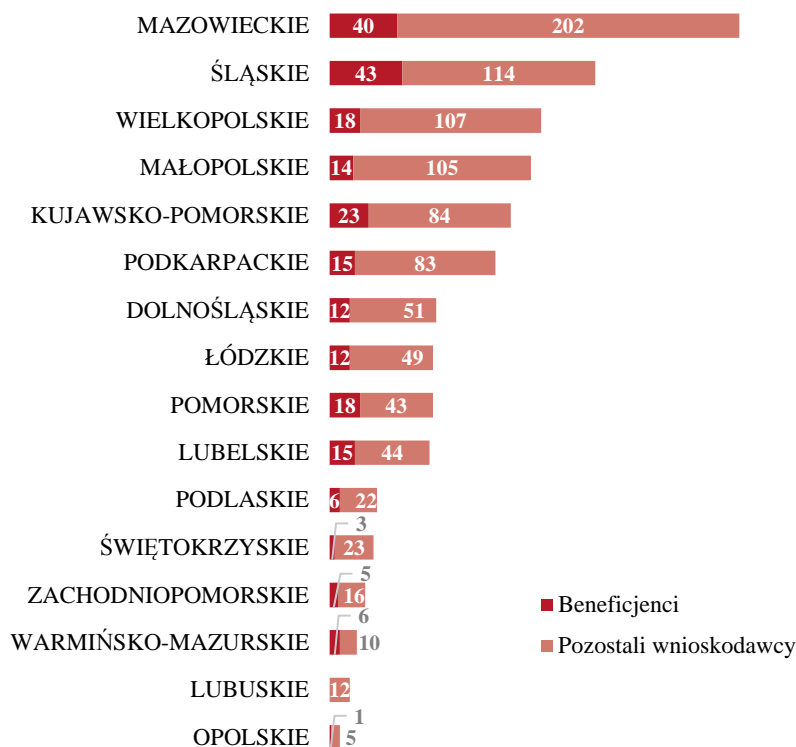
Do kategorii „inne” zaliczono pozostałe, niewyróżniające się wśród wnioskodawców (w tym beneficjentów) branże, w ramach których działalność prowadziło mniej niż 15 wnioskodawców tj.:

- Pozostała działalność usługowa
- Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości
- Transport i gospodarka magazynowa
- Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi
- Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją
- Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo
- Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych
- Górnictwo i wydobywanie
- Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne

Analizując lokalizację siedziby wnioskodawców, najliczniej reprezentowane województwa to kolejno: mazowieckie (co piąty wnioskodawca), śląskie, wielkopolskie i małopolskie. Z kolei najmniejszą liczbę wniosków złożyli wnioskodawcy z rejonu województwa opolskiego – zaledwie 6 wniosków, co stanowi jedynie 0,5% wszystkich aplikacji.

Podobnie jak w przypadku deklarowanej wielkości przedsiębiorstwa, jednostką niniejszej analizy był również wniosek o dofinansowanie, nie zaś przedsiębiorstwo. Wynika to z faktu, iż część przedsiębiorstw składających więcej niż jeden wniosek, w ramach poszczególnych wniosków wskazywały różne lokalizacje. Mogło to być zależne od oddziału firmy, który zajmował się przygotowaniem wniosku o dofinansowanie – niejednokrotnie poszczególne oddziały firm mieszczą się w różnych województwach.

Wykres 11. Rozkład lokalizacji przedsiębiorstw wskazanych we wnioskach o dofinansowanie w poddziałaniu 2.3.2 PO IR wg województw.



Źródło: opracowanie własne na podstawie LSI (1201 wniosków), stan na dzień 4.08.2017r.

Usługodawcy

Jak już wcześniej wspomnieliśmy, na mocy regulaminu konkursu nr 1/2017, usługodawcami w poddziałaniu 2.3.2 mogą zostać:

1. podstawowe jednostki organizacyjne uczelni w rozumieniu statutów tych uczelni;
2. jednostki naukowe Polskiej Akademii Nauk;
3. instytuty badawcze;
4. międzynarodowe instytuty naukowe utworzone na podstawie odrębnych przepisów, działające na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej;
5. Polska Akademia Umiejętności;
6. inne jednostki organizacyjne będące organizacjami prowadzącymi badania i upowszechniającymi wiedzę, posiadające przyznaną kategorię naukową A+, A albo B
7. spółki celowe uczelni lub spółki celowe jednostki naukowej;
8. centra transferu technologii uczelni;
9. przedsiębiorcy posiadający status centrum badawczo-rozwojowego;
10. akredytowane laboratoria (posiadające akredytację Polskiego Centrum Akredytacji) lub notyfikowane laboratoria⁴⁴.

⁴⁴ Regulamin Konkursu nr 1/2017 dla poddziałania 2.3.2 PO IR, obowiązujący od dnia 05.05.2017r.

Jednostki wymienione w punktach 7-10 zostały włączone do katalogu potencjalnych wykonawców proinnowacyjnych usług badawczych dopiero w konkursie ogłoszonym w 2017r. W ramach konkursów w 2015r. i 2016r. usługodawcy mogli należeć do kategorii wskazanych w punktach 1-6⁴⁵.

Najwięcej potencjalnych usługodawców, wskazanych przez wnioskodawców we wnioskach o dofinansowanie ma swoje siedziby w **województwie mazowieckim**. Podobnie jak i w przypadku poddziałania 2.3.1, dobrze reprezentowane pod tym kątem jest także **województwo małopolskie i śląskie**. Analogicznie do 2.3.1 jest również z województwem lubuskim – w *Bonach na innowacje dla MŚP* także wybrano zaledwie jednego potencjalnego usługodawcę (Uniwersytet Zielonogórski). Województwo to wyróżnia się *in minus* na tle innych zachodnich województw kraju, lepiej reprezentowanych pod względem wyboru reprezentujących je usługodawców.

W analizie brane były pod uwagę również wskazane przez wnioskodawców konkretne oddziały regionalne danych instytucji. Dla przykładu, jedna z wybranych jednostek – Instytut Elektrotechniki – posiada swoją główną siedzibę w Warszawie, a jeden z jego oddziałów – Oddział Materiałoznawstwa Elektrotechnicznego – mieści się we Wrocławiu. W związku z tym, w zależności od faktycznego realizatora usługi, wnioskodawcy klasyfikowali Instytut do województwa mazowieckiego lub dolnośląskiego.

Analizując powiązania między wnioskodawcami a jednostkami naukowymi w poszczególnych regionach kraju (na podstawie wyboru przez wnioskodawcę usługodawcy), podobnie jak w przypadku poddziałania 2.3.1, sieć ma charakter scentralizowany. Intensywne interakcje mają miejsce między województwami: małopolskim, mazowieckim, śląskim (w tych województwach wystąpiła największa liczba usługodawców – por. Mapa 2) oraz łódzkim, podkarpackim, lubelskim, wielkopolskim, które wspólnie stanowią „trzon” sieci, przy czym w centrum tychże powiązań jest Mazowsze - głównie w jego stronę skierowane są interakcje. Ponadto pomiędzy województwami wielkopolskim i kujawsko-pomorskim występuje również zagęszczenie interakcji. W przypadku tej pary województw relacje skierowane są do województwa kujawsko- pomorskiego (por. Rysunek 6). Oznacza to, że częściej wnioskodawcy z województwa wielkopolskiego wybierają jednostki naukowe w województwie kujawsko-pomorskim niż na odwrót.

Mimo bliskości terytorialnej, peryferie relacji występują np. między parami województw:

- warmińsko-mazurskim i podlaskim;
- podlaskim i lubelskim;
- podkarpackim i lubelskim;
- zachodniopomorskim i lubuskim.

⁴⁵ Regulaminy Konkursów: nr 1/2015 dla poddziałania 2.3.2 PO IR, obowiązujący od dnia 18.07.2016r. oraz nr 1/2015 dla poddziałania 2.3.2 PO IR, obowiązujący od dnia 30.05.2016r.

Mapa 2. Liczba jednostek naukowych (wybieranych przez wnioskodawców) w poszczególnych województwach.

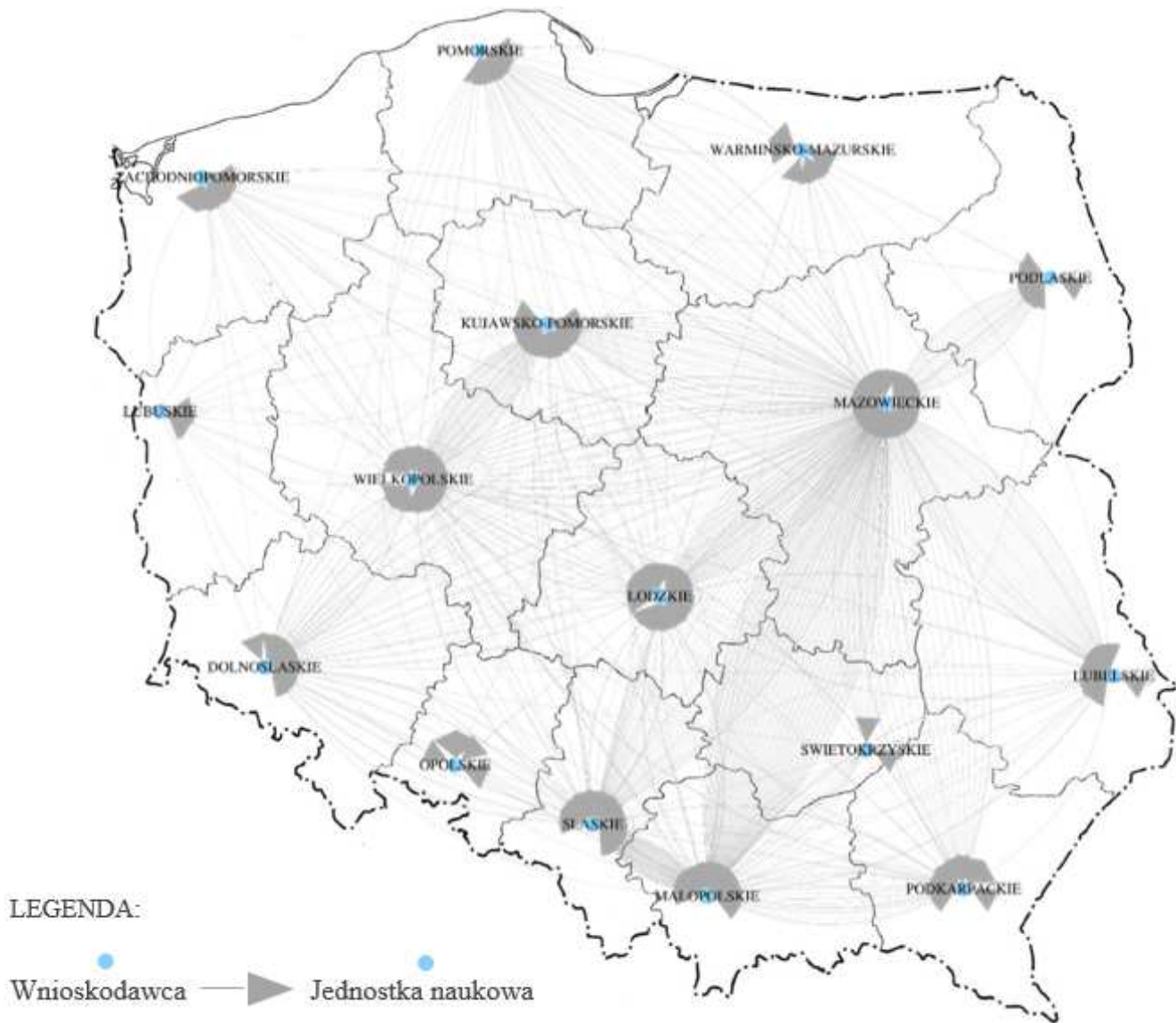


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z LSI.

W przypadku rejonów o wyższym potencjale innowacyjnym (m.in. woj. mazowieckie, śląskie, wielkopolskie, małopolskie) wnioskodawcy posiadający tam siedzibę często wybierali jednostki naukowe w obrębie tego samego województwa.

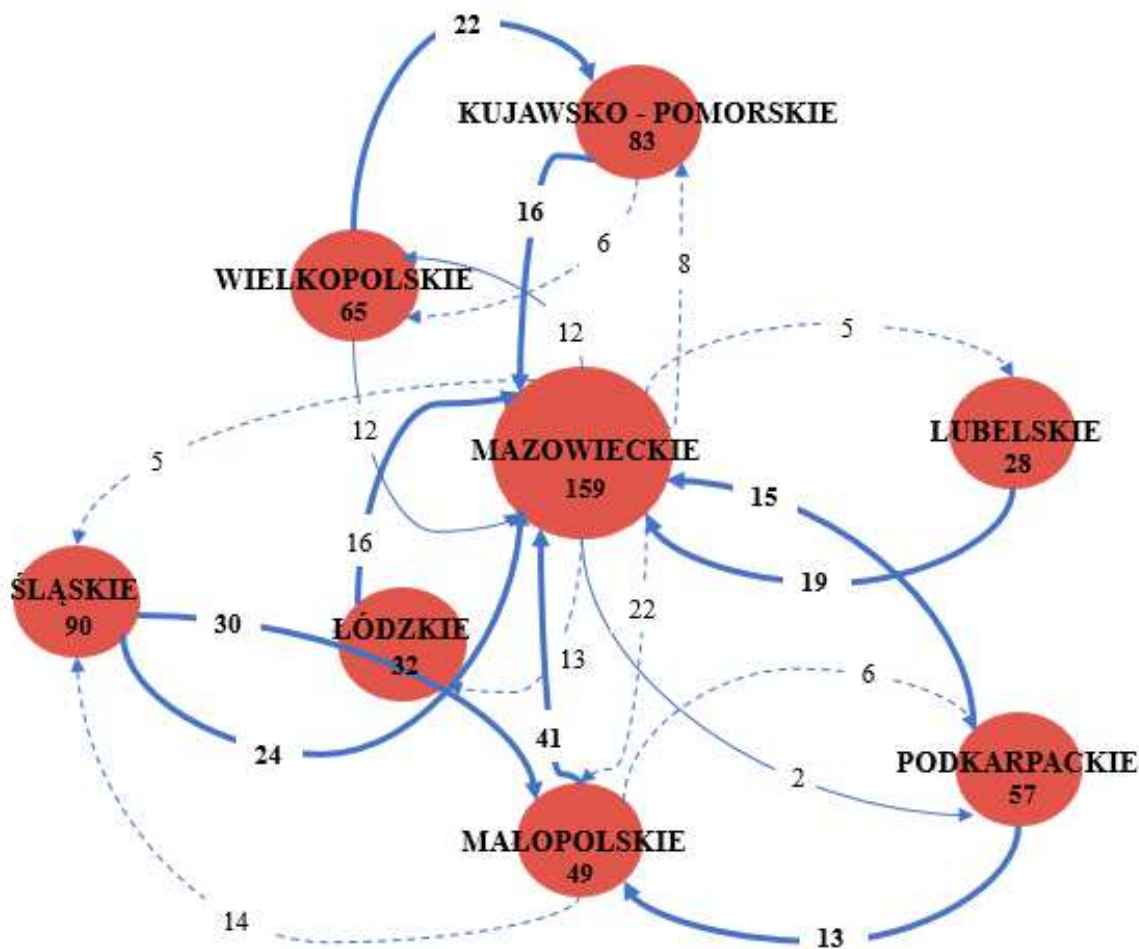
Wyżej opisane zależności wskazują na to, że w przypadku wnioskodawców z rejonów o niższym potencjale innowacyjnym, **lokalizacja jednostki naukowej ma drugorzędne znaczenie**. Jest to sytuacja z punktu widzenia przedsiębiorcy jak najbardziej oczywista, gdyż przy wyborze umożliwia wysunięcie się na pierwszy plan innych istotnych czynników, takich jak np. potencjał i specjalizacja danej jednostki. Obserwowalne jest również powiązanie podmiotów w oparciu o siłę i potencjał innowacyjny regionu, tj. na zasadzie słabszy region → mocny region (np. podlaskie – mazowieckie) lub mocny region → mocny region (np. małopolskie – śląskie). Relacje „słabszych” regionów są z reguły skierowane ku „mocniejszym” regionom, relacje między „mocnymi” regionami są natomiast odwzajemnione.

Rysunek 5. Sieć powiązań między województwami, w oparciu o wybór przez wnioskodawcę jednostki naukowej z danej lokalizacji.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wskazań wnioskodawców w LSI. Stan na dzień 04.08.2017r.

Rysunek 6. . Kierunki interakcji pomiędzy wybranymi parami województw wyznaczone poprzez liczbę wniosków.



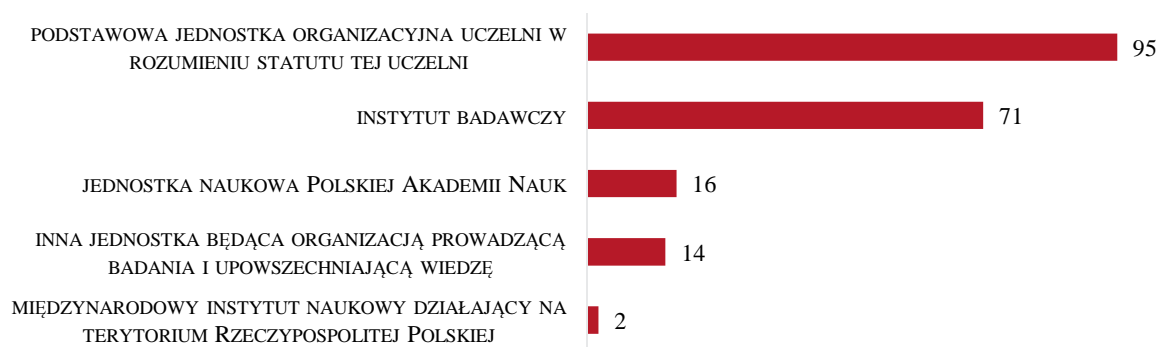
LEGENDA:

————→ Kierunek interakcji wyznaczany przez liczbę wniosków

Źródło: opracowanie własne na podstawie wskazań wnioskodawców w LSI. Stan na dzień 04.08.2017r.

Według deklaracji przedsiębiorstw składających wnioski o dofinansowanie w poddziałaniu 2.3.2, najczęściej wybieranym rodzajem jednostki naukowej były podstawowe jednostki organizacyjne uczelni (95 wskazań we wnioskach o dofinansowanie) oraz instytuty badawcze (71 wskazań).

Wykres 12. Rodzaj jednostek naukowych będących potencjalnymi wykonawcami proinnowacyjnych usług badawczych, wg wskazań wnioskodawców.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wskazań wnioskodawców w LSI. Stan na dzień 04.08.2017r.

Największą popularnością wśród wnioskodawców poddziałania 2.3.2 cieszyły się uczelnie: Wyższa Szkoła Gospodarki z siedzibą w Bydgoszczy oraz różne wydziały Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie. Są to małe uczelnie, a zakres projektów realizowanych w ramach poddziałania 2.3.2 jest adekwatny do ich potencjału. Jednak podmioty te mają relatywnie niską skuteczność w pozyskiwaniu usługobiorców (por. Tabela 14. Zestawienie wskazywanych we wnioskach usługodawców w poddziałaniu 2.3.2 wg największej liczby wniosków, w których wskazano danego usługodawcę (stan na dzień 4.08.2017 r.)). Wskazano je w dużej liczbie wniosków, jednak niewielka ich część zakończyła się rekomendacją do dofinansowania. W pozyskiwaniu potencjalnych klientów zdecydowanie bardziej skuteczne były instytuty badawcze. Część z nich osiągała ponad 50%-ową skuteczność (por. Tabela 15). Przewaga instytutów badawczych nad uczelniami wynika z ich działalności statutowej. Są one generalnie nakierowane na prowadzenie dla przedsiębiorców badań, wdrożenie i zastosowanie w praktyce ich wyników. Uczelnie natomiast prowadzą przede wszystkim działalność dydaktyczną, stąd ich mniejsza skuteczność w pozyskiwaniu potencjalnych klientów.

Tabela 14. Zestawienie wskazywanych we wnioskach usługodawców w poddziałaniu 2.3.2 wg największej liczby wniosków, w których wskazano danego usługodawcę (stan na dzień 4.08.2017 r.).

Nazwa usługodawcy 2.3.2	Liczba wniosków, w których został wskazany	L. wniosków rekomendowanych do dofinansowania	L. wniosków odrzuconych	L. wniosków wycofanych przez wnioskodawców	Inne statusy	Skuteczność ⁴⁶
Wyższa Szkoła Gospodarki z siedzibą w Bydgoszczy	70	7	59	3	1	10%
Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie	59	6	52	0	1	10%
Politechnika Warszawska	47	17	28	1	1	36%
Instytut Mechanizacji Budownictwa I Górnictwa	43	9	31	0	3	21%

⁴⁶ Przyjęty wskaźnik skuteczności oznacza stosunek liczby wniosków rekomendowanych do dofinansowania do ogólnej liczby wniosków, w których wskazany został dany usługodawca.

Skalnego (w tym oddział w Katowicach)						
Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie	42	15	22	5	0	36%
Politechnika Śląska w Gliwicach	36	13	21	2	0	36%
Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy	34	12	19	3	0	35%
Politechnika Poznańska	32	11	17	2	2	34%

Źródło: opracowanie własne na podstawie LSI, stan na dzień 4.08.2017r.

Tabela 15. Zestawienie usługodawców w poddziałaniu 2.3.2 wg kryterium najwyższej skuteczności w pozyskiwaniu potencjalnych klientów (stan na dzień 4.08.2017 r.).

Nazwa usługodawcy 2.3.22	L. wniosków, w których został wskazany	L. rekomendowanych do dofinansowania wniosków, w których został wskazany	Skuteczność
Instytut Farmaceutyczny	6	5	83%
Instytut Ogrodnictwa	9	7	78%
Instytut Maszyn Przepływowych	8	6	75%
Instytut Techniki Górniczej KOMAG	17	12	71%
Przemysłowy Instytut Maszyn Rolniczych	8	5	63%
Politechnika Rzeszowska	12	7	58%
Centrum Badań i Innowacji Pro-Akademia	11	6	55%
Instytut Chemicznej Przeróbki Węgla	13	7	54%
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu	17	9	53%

Źródło: opracowanie własne na podstawie LSI, stan na dzień 4.08.2017r.

Wpływ świadczenia usług proinnowacyjnych na skalę lub profil prowadzonej działalności wykonawcy usług w ramach poddziałania 2.3.2. PO IR jest stosunkowo niewielki, jednak zróżnicowany. Trudno oczekiwać, aby nawet 17 zatwierdzonych przez PARP projektów o łącznej wartości blisko 6 mln zł, które są lub mają być realizowane przez Politechnikę Warszawską w latach 2015-2018 (czyli największa liczba realizowanych projektów przez jedną instytucję), mogło mieć wpływ na instytucję, której łączny budżet wynosi ok. 750 mln zł rocznie. Równocześnie, obserwujemy stosunkowo dużą liczbę bardzo silnych, dużych jednostek naukowych, w których realizowana jest znikoma liczba usług finansowanych w ramach poddziałania. Warto wymienić m.in. Uniwersytet Warszawski (4 projekty), Wojskowa Akademia Techniczna, Uniwersytet Śląski, Politechnika Krakowska, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie (po 2 projekty), Gdański Uniwersytet Medyczny, Uniwersytet Medyczny w Lublinie, Instytut Spawalnictwa, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Uniwersytet Szczeciński (po jednym

projekcie). Mimo wskazań we wnioskach, żadnych projektów nie realizowały m.in. Uniwersytet Jagielloński, Uniwersytet Opolski, Politechnika Częstochowska, Politechnika Świętokrzyska, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, Uniwersytet Rzeszowski, Uniwersytet Zielonogórski, Politechnika Koszalińska oraz Uniwersytet Medyczny w Łodzi.

Oczywiście są wyjątki, w postaci instytutów oraz mniejszych uczelni, które są szczególnie aktywne w ramach poddziałania. W tym miejscu warto wymienić:

- Instytut Techniki Górniczej KOMAG - wskazany w 12 zatwierdzonych projektach. Przychody instytutu w 2016 roku wynosiły ok. 17,8 mln zł, w tym ok. 11 mln zł ze sprzedaży, co oznacza, że udział przychodów z usług finansowanych w ramach poddziałania 2.3.2 w przychodach ze sprzedaży sięga 9-10% rocznie.
- Instytut Mechanizacji Budownictwa i Górnictwa Skalnego – wskazany w 10-ciu zatwierdzonych projektach. Przychody instytutu w 2016 roku wynosiły ok. 19,5 mln zł, w tym ok. 12 mln zł ze sprzedaży, co oznacza, że udział przychodów z usług finansowanych w ramach poddziałania 2.3.2 w przychodach ze sprzedaży sięga 6-8% rocznie.
- Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy im. J. J. Śniadeckich w Bydgoszczy – wskazany w 12 zatwierdzonych projektach (roczne przychody uczelni wynoszą ok. 150 mln zł).
- Instytut Chemicznej Przeróbki Węgla – wskazany w 7-miu zatwierdzonych projektach. Przychody instytutu w roku 2015 wyniosły 27,6 mln zł, w tym ok. 6,4 mln zł ze sprzedaży, co oznacza, że udział przychodów z usług finansowanych w ramach poddziałania 2.3.2 w przychodach ze sprzedaży sięga ok. 10% rocznie.
- Instytut Ogrodnictwa - wskazany w 7-miu zatwierdzonych projektach. Przychody instytutu w roku 2015 wyniosły 47,5 mln zł, w tym ok. 8,1 mln zł ze sprzedaży, co oznacza, że udział przychodów z usług finansowanych w ramach poddziałania 2.3.2 w przychodach ze sprzedaży sięga ok. 5-7% rocznie.
- Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy - wskazana w 7-miu zatwierdzonych projektach. Przychody uczelni w roku 2015 wyniosły 21,9 mln zł co oznacza, że udział przychodów z usług finansowanych w ramach poddziałania 2.3.2 w przychodach uczelni sięga ok. 3% rocznie.
- Instytut Inżynierii Materiałów Polimerowych i Barwników – wskazany w 4-ech zatwierdzonych projektach. Przychody instytutu w roku 2016 wyniosły 11,7 mln zł, w tym ok. 7,8 mln zł ze sprzedaży, co oznacza, że udział przychodów z usług finansowanych w ramach poddziałania 2.3.2 w przychodach ze sprzedaży sięga ok. 4-6% rocznie.
- Instytut Przemysłu Skórzanego - wskazany w 4-ech zatwierdzonych projektach. Przychody instytutu w roku 2015 wyniosły 4,1 mln zł, w tym ok. 2,8 mln zł ze sprzedaży, co oznacza, że udział przychodów z usług finansowanych w ramach poddziałania 2.3.2 w przychodach ze sprzedaży sięga ok. 15% rocznie.

Jednocześnie należy podkreślić, że o ile z perspektywy finansowej realizacja usług w ramach projektów dofinansowanych z poddziałania nie jest szczególnie atrakcyjna w przypadku większych jednostek naukowych, to przedstawiciele wykonawców w trakcie wywiadów indywidualnych bardzo często podkreślali, że mają one bardzo duże znaczenie dla jednostki naukowej, gdyż w sposób jednoznaczny potwierdzają użyteczność prowadzonych w danej jednostce badań. Udział w roli wykonawcy ma dla pracowników naukowych charakter prestiżowy, potwierdzający użyteczność ich wiedzy oraz kompetencji.

Firmy doradcze

Jak już wspomniano wcześniej, firm doradczych nie różnicuje poddziałanie, w ramach którego świadczyły swoje usługi. Zostały one w niniejszym raporcie scharakteryzowane przy opisie procesu realizacji poddziałania 2.3.1. W związku z tym stosowny fragment znajduje się w podrozdziale 4.1 Firmy doradcze.

Relacje pomiędzy wnioskodawcami, podmiotami świadczącymi usługi proinnowacyjne i firmami doradczymi

W poddziałaniu 2.3.2 w fazie przedrealizacyjnej projektów podobnie, jak i w przypadku poddziałania 2.3.1, wnioskodawcy zobowiązani są do nawiązania kontaktu z późniejszym usługodawcą poprzez wybór podmiotu w trybie zasady konkurencyjności. Jednostki naukowe nie są z reguły mocno zaangażowane w formalny aspekt przygotowania wniosku. Niemniej jednak współpraca opiera się na spotkaniach konsultacyjnych przed złożeniem wniosku, podczas których wypracowywany jest niejako kształt projektu – jednostki naukowe z punktu widzenia swoich zasobów wiedzy i doświadczenia konsultują wnioskodawców w ramach zakresu usług. Oczekiwania przedsiębiorcy co do produktu będącego przedmiotem projektu są niejednokrotnie rozbieżne z rzeczywistością jednostek naukowych, a urealnienie projektu jest rolą usługodawcy i odbywa się na zasadzie zbliżonej do dialogu technicznego. Ten aspekt jest zaś kluczowy dla projektu wnioskodawcy.

Spośród analizowanych poddziałań, to w poddziałaniu 2.3.2 najczęściej korzystano z usług firm doradczych przy opracowywaniu wniosku. Relacje wnioskodawców z firmami doradczymi nie odbiegają od typowej współpracy przedsiębiorcy z tego typu podmiotem. Wnioskodawcy nie zgłaszali do tej współpracy większych zastrzeżeń, a firmy doradcze były oceniane przez wnioskodawców jako wystarczająco profesjonalne. Firmy doradcze kontaktują się również z usługodawcami i posiłkują się informacjami od nich celem rzetelnego przygotowania wniosku o dofinansowanie.

Biorąc pod uwagę fazę realizacyjną, to ze wszystkich trzech poddziałań, poddziałanie 2.3.2 wydaje się wypadać najgorzej pod względem relacji wnioskodawców / beneficjentów z usługodawcami. Zdaniem zleceniodawców⁴⁷, jednostki

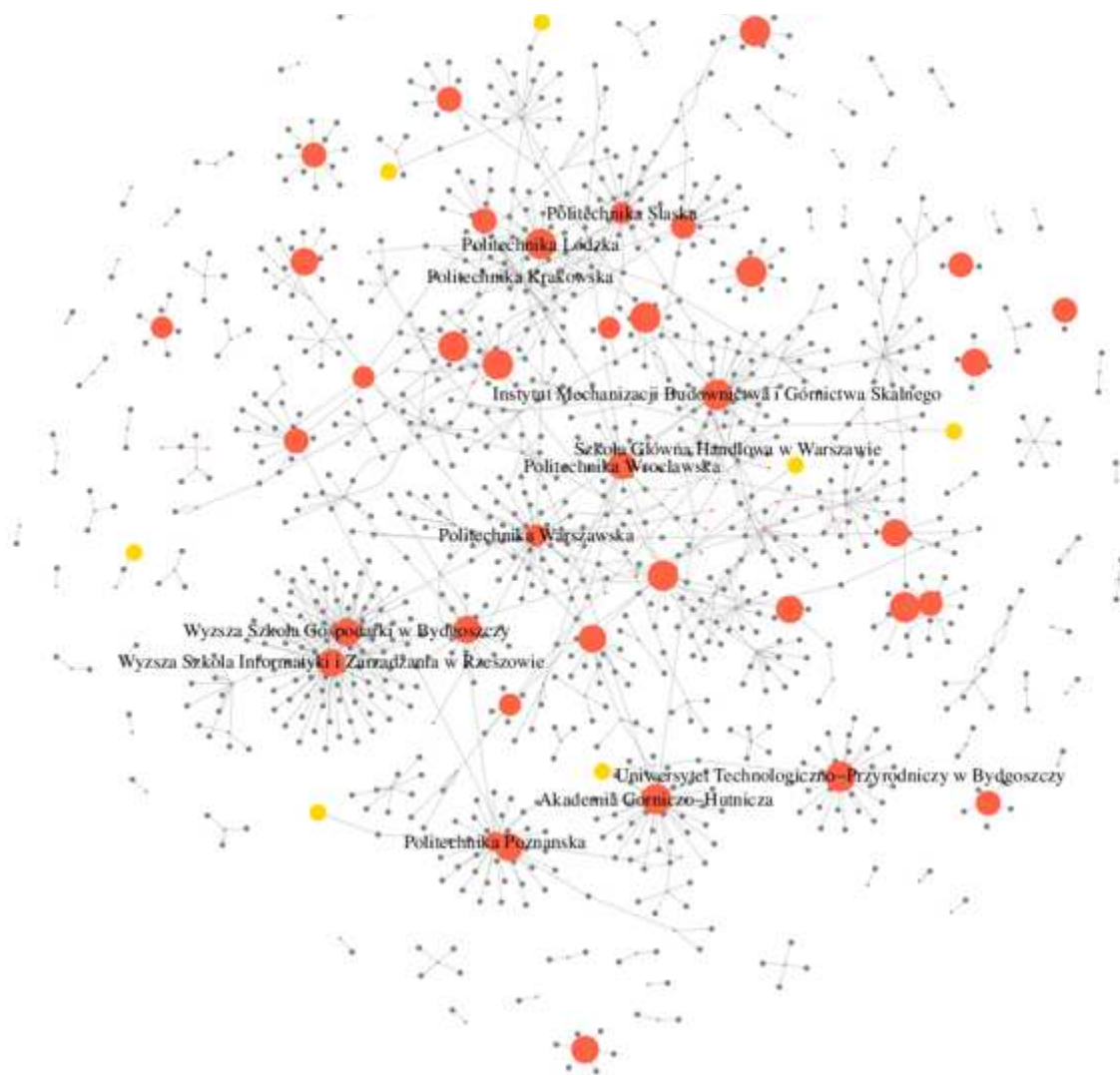
*To jest taki „beton” uczelniany, który powoduje, że oni odstraszą, oni widzą same problemy i nie widzą rozwiązania.
Wnioskodawca*

naukowe są instytucjami trudnymi we współpracy, oderwanymi od rynkowej rzeczywistości, obciążonymi nadmierną biurokracją. W niektórych przypadkach występuje wręcz skrajne niezrozumienie i rozbieżność celów: przedsiębiorca potrzebuje relatywnie szybkiej realizacji usługi i konkretnych informacji, podczas gdy jednostka naukowa (głównie uczelnia) jest przyzwyczajona do innego modelu funkcjonowania – przede wszystkim pracy w dużo wolniejszym tempie niż przedsiębiorca. Należy jednak podkreślić, że zdarzają się również przypadki udanej i satysfakcjonującej dla obu stron współpracy, a i te skrajne nieporozumienia nie wynikają ze złej woli, lecz funkcjonowania w odrębnej rzeczywistości. Dzięki instrumentom typu poddziałanie 2.3.2 PO IR, rzeczywistość obu tych światów ma szansę się przenikać, co podkreślał jeden z beneficjentów: *oni się muszą nauczyć od nas myślenia trochę biznesowego, a ja musiałem się nauczyć ich toku myślenia, takiego naukowego*. Problem współpracy świata biznesu i nauki występuje szerszej niż poddziałanie 2.3.2 skali i uwzględniony został w logice interwencji.

⁴⁷ Badania jakościowe z wnioskodawcami.

Biorąc pod uwagę zależności między poszczególnymi aktorami procesu realizacji poddziałania 2.3.2, tak jak w poddziałaniu 2.3.1 zaobserwować można grupę „aktywniejszych” usługodawców, są to głównie uczelnie (por. Rysunek 7)⁴⁸. Również w tym przypadku występuje grupa wykonawców będących w centrum procesu (prawdopodobnie tych posiadających większą renomę i dysponujących adekwatnym do potrzeb beneficjentów zapleczem do prac badawczo-rozwojowych) oraz reszta podgrup podmiotów, w obrębie których relacje mają charakter bardziej incydentalny. Jeśli chodzi o kierunek relacji, można stwierdzić, że inicjatorem relacji jest wnioskodawca, a przypadki „wychodzenia do klienta”, np. ze strony firmy doradczej w tej kwestii należą do nielicznych.

Rysunek 7. Sieć relacji pomiędzy wnioskodawcami, usługodawcami i firmami doradczymi na podstawie danych z wniosków do dofinansowanie, wartości wystawionych faktur oraz deklaracji respondentów badania ilościowego co do współpracy przy przygotowywaniu wniosków.



Źródło: opracowanie własne.

⁴⁸ Z uwagi na nieliczne deklaracje respondentów badania CATI/CAWI co do konkretnych firm doradczych (dane wrażliwe), trudno jest analizować ich pozycję w sieci.

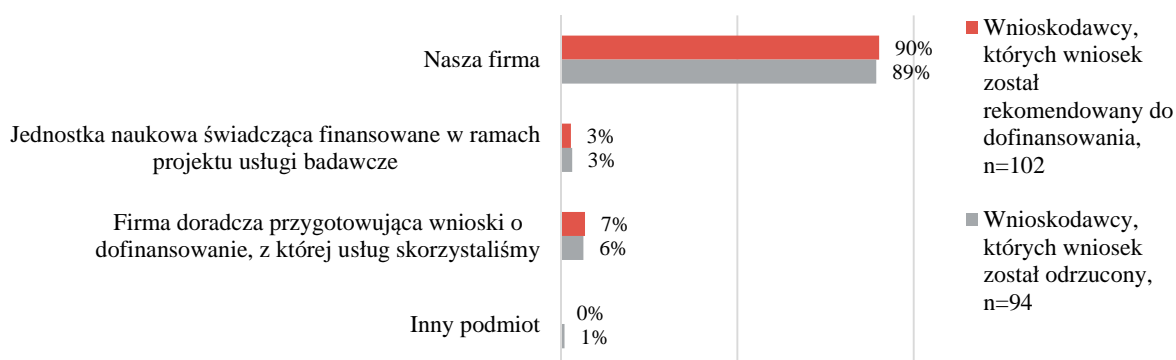
W poddziałaniu 2.3.2 podmioty nie pełnią funkcji „węzłowych”, ani podwójnych ról. Jest to mało realne z uwagi na skrajnie odmienny profil działalności podmiotów występujących w tych rolach. Usługodawcy konsultują wnioskodawców stricte merytorycznie, natomiast firmy doradcze – od strony formalnej.

5.2 CHARAKTERYSTYKA PROCESU APLIKACJI O WSPARCIE

Inicjacja procesu aplikacji o wsparcie

Inicjatorami składania wniosku o dofinansowanie w poddziałaniu 2.3.2. POIR są przede wszystkim przedsiębiorstwa (por. Wykres 13). Przedstawiciele wykonawców potwierdzali, że bardzo rzadko podejmują aktywne działania zachęcające do ubiegania się o wsparcie w ramach poddziałania. Większość przedstawicieli wykonawców deklaruwała, że głównym źródłem pozyskiwania klientów na usługi badawczo-rozwojowe była dotychczasowa współpraca oraz kontakt nawiązywany z inicjatywy przedsiębiorstwa – częściej bezpośrednio z pracownikami naukowymi, którzy posiadają odpowiednie kompetencje, rzadziej za pośrednictwem oficjalnego zapytania przez sekretariat czy centrum transferu technologii. Warto podkreślić, że skuteczność w pozyskiwaniu dofinansowania nie była zależna od źródła inicjatywy – na dane źródło wskazywał podobny odsetek wnioskodawców skutecznych i nieskutecznych.

Wykres 13. Kto wyszedł z inicjatywą złożenia wniosku o dofinansowanie w ramach poddziałania?



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników CATI/CAWI.

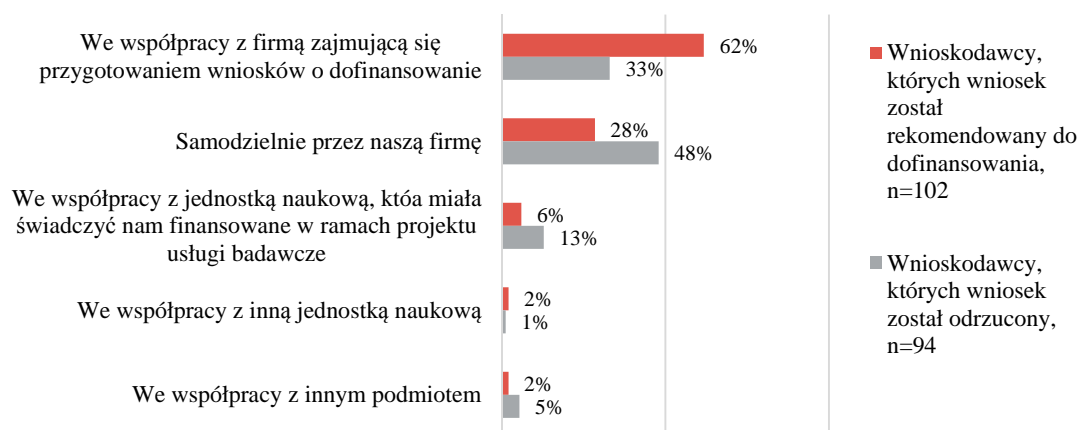
Analiza sposobów nawiązywania współpracy pozwala sformułować dwie przeciwstawne formuły inicjowania kontaktu na linii przedsiębiorstwo – wykonawca. Pierwszy z nich ma charakter zdecentralizowany, polegający na tym, że przedsiębiorstwo nawiązuje kontakt bezpośrednio z pracownikiem naukowym reprezentującym jednostkę, który następnie jest swego rodzaju przewodnikiem dla przedsiębiorstwa po uczelnianej biurokracji. Model ten dominuje wśród dużych i średnich uczelni (np. Politechnika Warszawska). Drugi z nich ma charakter scentralizowany, polegający na tym, iż w strukturach organizacji istnieje jednostka typu centrum transferu technologii lub biuro współpracy z przemysłem, które jest odpowiedzialne za obsługę przychodzących do jednostki zapytań o współpracę ze strony przedsiębiorstw. Model ten dominuje wśród mniejszych uczelni oraz w instytutach badawczych. Nie można jednoznacznie stwierdzić, że któryś z tych modeli jest lepszy, gdyż jest osadzony w specyfice danej jednostki. Wydaje się, że sytuacja, w której przenikają się one poprzez merytoryczne zaangażowanie pracownika naukowego, a weryfikację zgodności z zasadami / kryteriami udzielania dotacji przez centrum transferu technologii / biuro współpracy z przemysłem daje najlepsze efekty. Warto podkreślić, że

w niektórych przypadkach przedsiębiorcy byli wspierani przez firmy doradcze w wyszukiwaniu odpowiedniego wykonawcy ze sfery nauki.

Proces przygotowania wniosków o dofinansowanie

W procesie aplikowania o dofinansowanie w ramach poddziałania 2.3.2 PO IR przedsiębiorcy, których rekomendowano do wsparcia, najczęściej współpracowali z firmami doradczymi / niezależnymi konsultantami. Zdarzało się to częściej niż w przypadku poddziałań 2.3.1 i 2.3.4. Należy mieć na uwadze fakt, że wniosek w poddziałaniu 2.3.2 jest bardziej skomplikowany i wymaga większego nakładu pracy niż np. w przypadku poddziałania 2.3.4. Przygotowanie wniosku wymagało przedstawienia szczegółowego uzasadnienia dla projektu, co wiązało się dla przykładu ze scharakteryzowaniem rynku docelowego i wykazaniem zapotrzebowania konsumentów na produkt będący przedmiotem projektu. Nie każdy przedsiębiorca jest w stanie samodzielnie poradzić sobie z dokonaniem tego typu analiz, w związku z tym odsetek wnioskodawców korzystających z pomocy w opracowaniu wniosku jest w tym poddziałaniu wyższy. Skala korzystania z podmiotów zewnętrznych świadczy o tym, że wnioskodawcy w poddziałaniu 2.3.2 potrzebują pomocy w przygotowaniu wniosku o dofinansowanie.

Wykres 14. W jaki sposób przygotowany został wniosek o dofinansowanie projektu?



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników CATI/CAWI.

Obszarami, w których aplikujący przedsiębiorcy dostrzegają największe trudności są kwestie związane ze stworzeniem harmonogramu rzeczowo-finansowego wdrożenia innowacji oraz zrozumieniem dokumentacji konkursowej i wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków. Objęci badaniem wnioskodawcy, którzy przy opracowaniu wniosku korzystali z pomocy jakiegokolwiek podmiotu zewnętrznego stwierdzali, że pomoc tego podmiotu była najbardziej użyteczna w takich obszarach, jak:

- zrozumienie dokumentacji konkursowej (53% wnioskodawców skutecznych⁴⁹ i 33% wnioskodawców nieskutecznych⁵⁰),
- zrozumienie wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków (49% wnioskodawców skutecznych i 22% wnioskodawców nieskutecznych),

⁴⁹ Przez wnioskodawców skutecznych rozumiemy przedsiębiorców, których wniosek o dofinansowanie został rekomendowany do dofinansowania.

⁵⁰ Przez wnioskodawców nieskutecznych rozumiemy przedsiębiorców, których wniosek o dofinansowanie został odrzucony.

- określenie wydatków kwalifikowanych (27% wnioskodawców skutecznych i 18% wnioskodawców nieskutecznych),
- stworzenie harmonogramu rzeczowo-finansowego wdrożenia innowacji (27% wnioskodawców skutecznych i 24% wnioskodawców nieskutecznych),
- dotarcie do informacji na temat zasad udzielania wsparcia (25% wnioskodawców skutecznych i 22% wnioskodawców nieskutecznych).

Analizując powyższe wyniki można stwierdzić, że przedsiębiorcy na etapie wnioskowania najbardziej potrzebują pomocy podmiotów zewnętrznych w wyjaśnieniu zasad aplikowania do poddziałania zawartych w dokumentacji je regulującej. Szczególny problem mogą mieć w tym zakresie przedsiębiorcy, którzy nigdy wcześniej nie składali wniosków o dofinansowanie projektów, co obrazuje wypowiedź jednego z doradców: *są tacy [klienci], którzy nigdy nie pisali wniosków o dofinansowanie, a wiedzą, że niektórzy dostali dofinansowanie i też chcieli by dostać, ale nie mają w ogóle pojęcia, gdzie jest generator wniosków o dofinansowanie, jak to napisać, a jak czytają [dokumentację konkursową], to nic z tego nie rozumieją...*

Podobnie, jak i w przypadku poddziałania 2.3.1, przedsiębiorcy, którzy nie uzyskali rekomendacji do dofinansowania rządziej dostrzegali problemy w procesie aplikacji (34% z respondentów badania CAWI/CATI uznało, że nie mieli żadnych problemów) niż przedsiębiorcy rekomendowani do wsparcia (blisko 12% badanych nie deklaroowało problemów).

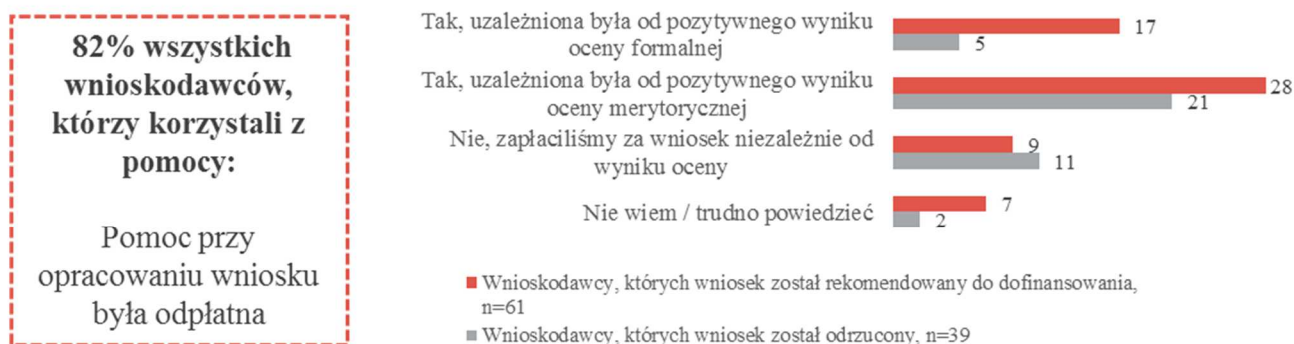
Wykonawcy najczęściej nie angażują się w przygotowanie wniosków o dofinansowanie, jednak uwzględniając ich perspektywę można stwierdzić, że zdają sobie sprawę, że jakość złożonej przez nich oferty istotnie wpływa na szansę otrzymania dofinansowania, ponieważ im precyzyjniej opisany jest zaplanowany zakres prac, tym większa szansa na pozytywną ocenę wniosku.

Przedstawiciele wykonawców, którzy aktywnie włączali się w pomoc przedsiębiorstwom w przygotowaniu wniosku o dofinansowanie podkreślali, że dostrzegają i doceniają stosunkowo ograniczony zakres biurokracji związany z ubieganiem się o wsparcie w ramach poddziałania 2.3.2 POIR. Na pytanie o ewentualne uproszczenia odpowiadali najczęściej, że aktualny poziom skomplikowania wniosku o dofinansowanie ich zdaniem nie stanowi bariery w procesie ubiegania się o wsparcie.

Koszt przygotowania wniosków o dofinansowanie

Wnioskodawcy, którzy decydują się przy opracowywaniu wniosku skorzystać z pomocy podmiotów zewnętrznych w większości przypadków korzystają z niej odpłatnie. W dużej mierze wynagrodzenie dla podmiotu zewnętrznego oparte jest o zasadę *success fee* – sukces związany jest głównie z pozytywnym wynikiem oceny merytorycznej wniosku.

Wykres 15. Czy opłata dla podmiotu pomagającego w przygotowaniu wniosku oparta była o zasadę success fee (tj. czy opłata była uzależniona od wyniku oceny formalnej lub merytorycznej wniosku)?



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników CATI/CAWI.

Ceny przygotowania wniosków wahają się **od 1 230 zł do 40 000 zł**⁵¹. Należy mieć jednak na uwadze, iż cena uwarunkowana jest stopniem zaangażowania podmiotu przygotowującego wniosek o dofinansowanie w aplikację i ewentualną późniejszą realizację projektu i najpewniej górne widełki uwzględniają także

Rysunek 8. Koszt przygotowania wniosku o dofinansowanie do poddziałania 2.3.2 w PLN.



Min. 1 230,00
 Max. 40 000,00
 Mediana: 7 000,00
 Średnia: 11 558,83

Źródło: opracowanie własne na podstawie CATI/CAWI.

obsługę na etapie realizacji. Część firm doradczych / niezależnych konsultantów preferuje kompleksową obsługę projektu, na którą składa się przygotowanie i doradztwo w opracowaniu koncepcji projektu na etapie składania wniosku o dofinansowanie oraz późniejsza obsługa formalna realizowanego projektu. Jest to przede wszystkim korzystne dla podmiotu zewnętrznego jako bardziej opłacalne, co podkreślał jeden z niezależnych specjalistów ds. funduszy europejskich: *ta pierwsza płatność za przygotowanie projektu jest procentowo dużo niższa w stosunku do tej, która jest wypłacana po zakończeniu projektu, wypłaceniu firmie dotacji. Wtedy jest zakończone pełnym sukcesem, więc mnie też nie interesuje napisanie tylko projektu. Interesuje mnie zlecenie kompleksowe.* Spotyka się to z aprobatą ze strony wnioskujących przedsiębiorstw, które cenią sobie doświadczenie firm doradczych, a także to, że zyskują czas mogąc oddelegować formalności związane z obsługą projektu.

Wyróżnić można więc dwa modele dokonywania opłat za przygotowanie wniosku. Pierwszy z nich uwzględnia opłatę za samo przygotowanie wniosku o dofinansowanie. Może to opierać się o opracowanie kwestii formalnych, tzn. przełożenie pomysłu wnioskodawcy na „język” aplikacji konkursowej, pomoc w skompletowaniu załączników itp. Może także zawierać komponent doradztwa merytorycznego polegający na ukierunkowaniu przedsiębiorcy, sugestii zmian w koncepcji projektu, dostosowaniu pomysłu do realiów rynkowych. Ten element występuje jedynie w przypadku adekwatnego doświadczenia rynkowego podmiotu udzielającego pomocy w tym zakresie. Drugi model to obsługa wnioskodawcy nie

⁵¹ Dane na podstawie odpowiedzi 47 wnioskodawców w badaniu CATI/CAWI. Z racji tego, iż są to dane o charakterze wrażliwym, na ich wyjawienie zgodziła się jedynie część badanych.

tylko w fazie przedrealizacyjnej projektu, ale i w fazie realizacyjnej, tj. za sprawą obsługi formalnej projektu po otrzymaniu dofinansowania – w trakcie jego realizacji.

Dwa odmienne modele dokonywania opłaty za przygotowanie wniosku uzasadniają duży przedział cenowy usług doradczych w tym zakresie. Jeśli praca firmy doradczej / niezależnego konsultanta opiera się jedynie na przygotowaniu dokumentacji aplikacyjnej, wówczas koszt tej usługi wynosi do kilku tysięcy złotych. Jeśli zaś doradztwo ma charakter merytoryczny lub też obejmuje fazę realizacji projektu to koszty są zdecydowanie wyższe – sięgają kilkunastu lub nawet kilkudziesięciu tysięcy złotych.

Ilościowa i jakościowa charakterystyka wniosków o dofinansowanie

W poddziałaniu 2.3.2 do dofinansowania zatwierdzono 27% z 1201 złożonych wniosków o dofinansowanie. Zauważalny jest wzrost jakości wniosków w drugim naborze (do dofinansowania rekomendowano 24% w pierwszym naborze, a już 30% w drugim), jednak w porównaniu do dwóch pozostałych poddziałań wzrost ten jest najmniejszy (w 2.3.1 w pierwszym naborze zatwierdzono 10% wniosków, w drugim 52%, w poddziałaniu 2.3.4 w pierwszym 23%, a w drugim 39%).

Tabela 16. Status złożonych wniosków o dofinansowanie w poddziałaniu 2.3.2.

Status wniosku	nabór 1		nabór 2		Suma końcowa	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Zatwierdzony	137	24%	192	30%	329	27%
Negatywna ocena formalna	1	0%	1	0%	2	0%
Negatywna weryfikacja wymogów	48	9%	25	4%	73	6%
Negatywnie oceniony (odrzucony)	303	54%	372	58%	675	56%
W trakcie oceny formalnej	0	0%	5	1%	5	0%
Wniosek potwierdzony po terminie	2	0%	12	2%	14	1%
Wycofany	57	10%	26	4%	83	7%
Złożony niepotwierdzony	14	2%	6	1%	20	2%
SUMA	562	100%	639	100%	1201	100%

Źródło: LSI z dnia 4 sierpnia 2017 r.

To, co wyróżnia poddziałanie 2.3.2 to fakt, że zdecydowanie mniej projektów (tj. dokładnie 2) zostało odrzuconych na etapie oceny formalnej, niż w działaniu 2.3.1 czy 2.3.4. Jak pokazuje analiza bazy LSI, powodem odrzuceń był brak dokonania uzupełnień przez wnioskodawców, mimo wezwań Instytucji Pośredniczącej. Ten sam powód negatywnej oceny formalnej pojawił się w poddziałaniu 2.3.4. Jakość wniosków w dużej mierze związana jest z rozwiązaniem, na które pozyskiwane jest dofinansowanie, w szczególności uzasadnieniem dla projektu: analizą rynku docelowego i wykazaniem zapotrzebowania konsumentów na produkt będący przedmiotem projektu. Jakości wniosku sprzyjała przede wszystkim współpraca z wykonawcą usługi na etapie przygotowywania założeń do projektu oraz firmą doradcą, która pomaga przełożyć założenia projektu na wniosek o dofinansowanie.

Przedmiot składanych wniosków o dofinansowanie

W poddziałaniu 2.3.2 PO IR przedsiębiorcy składają wnioski na zakup usług polegających na opracowaniu nowego lub znacząco ulepszonych wyrobu, usługi, technologii lub nowego projektu wzorniczego. Jeśli chodzi o PKD, po którym definiować można obszary tematyczne poszczególnych projektów, to

najliczniejsza grupa dotyczyła branży związanej z przetwórstwem przemysłowym (49%), informacją i komunikacją (18%) oraz działalnością profesjonalną, naukową i techniczną (15%). Do kategorii „inne” zaliczyliśmy branże, w których zostało złożonych mniej niż 10 wniosków⁵².

Wykres 16. PKD projektów wg statusu wnioskodawców.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z LSI.

Obszary tematyczne wniosków można rozpatrywać także na podstawie obszaru KIS, który wnioskodawcy deklarowali we wniosku o dofinansowanie. Najszerzej reprezentowanym obszarem tematycznym były **innowacyjne technologie i procesy przemysłowe** oraz **zrównoważona energetyka**. Składane wnioski o dofinansowanie projektów dotyczyły w mniejszym lub większym stopniu wszystkich 20 KIS.

Tabela 17. Najczęściej wskazywane we wnioskach o dofinansowanie obszary KIS, w które wpisują się projekty wg poszczególnych naborów⁵³.

Krajowa Inteligentna Specjalizacja	1 nabór	2 nabór	Suma wskazań we wnioskach
KIS 15. Inteligentne sieci i technologie geoinformacyjne (GEO)	97	82	179
KIS 17. Automatyzacja i robotyka procesów technologicznych (ROBO)	84	87	171
KIS 19. Inteligentne technologie kreacyjne (ITK)	79	63	142
KIS 8. Inteligentne i energooszczędne budownictwo (BUD)	56	55	111

⁵² Do kategorii „inne” zostały wliczone: rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo; górnictwo i wydobywanie, działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją, transport i gospodarka magazynowa, działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi, wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych; działalność finansowa i ubezpieczeniowa, działalność związana z obsługą nieruchomości, administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne.

⁵³ Prezentowane dane dotyczą KIS wskazanych w minimum 50 wnioskach o dofinansowanie. Wnioskodawcy podawali we wnioskach 1 lub więcej obszarów KIS.

Krajowa Inteligentna Specjalizacja	1 nabór	2 nabór	Suma wskazań we wnioskach
KIS 1. Technologie inżynierii medycznej, w tym biotechnologie medyczne (TiM)	52	44	96
KIS 4. Innowacyjne technologie, procesy i produkty sektora rolno-spożywczego i leśno-drzewnego (RSLD)	41	55	96
KIS 7. Wysokosprawne, niskoemisyjne i zintegrowane układy wytwarzania, magazynowania, przesyłu i dystrybucji energii (ENER)	46	41	87
KIS 11. Minimalizacja wytwarzania odpadów, w tym niezdatnych do przetworzenia oraz wykorzystanie materiałowe i energetyczne odpadów (recykling i inne metody odzysku) (REC)	44	30	74
KIS 13. Wielofunkcyjne materiały i kompozyty o zaawansowanych właściwościach, w tym nanoprocesy i nanoprodukty (NANO)	42	30	72
KIS 2. Diagnostyka i terapia chorób cywilizacyjnych oraz w medycynie spersonalizowanej (DiT)	26	37	63
KIS 5. Żywność wysokiej jakości (ŻYWNOSĆ)	36	17	53
KIS 9. Rozwiązania transportowe przyjazne środowisku (TRANS)	24	26	50

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z LSI.

Czynniki sukcesu i porażki wyboru wniosków o dofinansowanie

W poddziałaniu 2.3.2 można wyróżnić dwa główne czynniki sukcesu składanych wniosków o dofinansowanie. Pierwszym z nich jest **korzystanie z usług firm doradczych**, która pomagała przygotować wniosek o dofinansowanie. Z ich usług korzystało 62% wnioskodawców aplikujących z sukcesem o środki z 2.3.2 i tylko 33% bez sukcesu (por. Wykres 14). Otrzymaniu dofinansowania nie sprzyja z pewnością samodzielne przygotowanie wniosku. 48% wśród podmiotów, których wnioski zostały odrzucone przygotowało wniosek samodzielnie, podczas gdy odsetek ten wśród firm skutecznie aplikujących o środki w działaniu 2.3.2 wyniósł 29%. Zdaniem uczestników wywiadów jakościowych procedura ta jest na tyle skomplikowana i trudna, że łatwo jest popełnić błędy skutkujące odrzuceniem składanego wniosku. Jednocześnie inwestycja czasowa w przygotowanie wniosku jest na tyle duża, że doświadczeni wnioskodawcy wolą nie ryzykować samodzielnego składania wniosków.

Dane ilościowe wskazują, że to **doświadczenie podmiotu w korzystaniu ze środków unijnych** sprzyja sukcesowi wniosku o dofinansowanie (choć w mniejszym stopniu niż w 2.3.1). 60% wnioskodawców, których wniosek został rekomendowany do dofinansowania miało już takie doświadczenia, podczas gdy wśród wnioskodawców, których wnioski zostały odrzucone, takie doświadczenie miało jedynie 35% podmiotów.

Rezygnacje ze wsparcia

Rezygnacje miały postać wycofań wniosku przed rozpatrzeniem konkursu, rezygnacji z podpisania umowy lub też odstąpienia od podpisanej już umowy. W poddziałaniu 2.3.2 zrezygnowało 76 przedsiębiorstw, łącznie wycofując 83 wnioski o dofinansowanie projektu. Większość przedsiębiorstw wycofywała po

jednym wniosku, pięć przedsiębiorstw wycofało dwa wnioski, natomiast jedno przedsiębiorstwo – trzy wnioski. Szczegółowy rozkład rezygnacji prezentuje poniższa tabela.

Tabela 18. Rozkład rezygnacji wnioskodawców i beneficjentów w poddziałaniu 2.3.2 w obu branżach pod uwagę konkursach..

	Łącznie
Liczba rezygnacji ogółem w poddziałaniu	83
Liczba wnioskodawców (przedsiębiorstw), które zrezygnowały	76
• Liczba rezygnacji w postaci wycofań wniosków	27
• Liczba rezygnacji w postaci niepodpisania umowy	43
• Odstąpienie od umowy	13

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z LSI.

W pierwszym konkursie (2015 r.) 13 wnioskujących podmiotów odstąpiło od podpisanej już umowy, a 31 zrezygnowało w ogóle z podpisania umowy. W kolejnym konkursie (2016 r.) - nie było sytuacji odstąpienia, a jedynie 12 przypadków rezygnacji z podpisania umowy.

Opierając się na wynikach wywiadów jakościowych z wnioskodawcami, wyróżnić można następujące powody rezygnacji z dofinansowania: **brak dalszego zapotrzebowania na usługę** w wyniku zmiany polityki rozwojowej firmy lub innego rynkowego uzasadnienia – np. **zrealizowania podobnego przedsięwzięcia przez konkurencję**. W trakcie trwania okresu rozpatrywania wniosków lub dopełniania procedur służących podpisaniu umowy, wnioskodawcy byli wyprzedzeni przez konkurencję lub też zrezygnowali z oczekiwania na dofinansowanie, gdyż jak najszybsze zrealizowanie przedmiotu projektu było dla nich biznesowo uzasadnione. Z drugiej strony jednak nie można wykluczyć sytuacji, w których koncepcja realizacji projektu była mało przemyślana i generowała małą wartość dodaną dla firmy. Nie ma dokładnych wyników badań na ten temat, jednakże i skala projektów odrzucanych merytorycznie w konkursach różnych instrumentów dofinansowania innowacji, jak i nasza wiedza ekspercka wskazują na trudności przedsiębiorców związane z generowaniem nowych koncepcji produktów / usług i ich zderzeniem z potrzebami rynku, a także brakiem znajomości konkurencji i stanu techniki w swojej branży czy nawet niszy rynkowej.

Z perspektywy pracowników PARP (posiadających szerszą perspektywę niż jednostkowa sytuacja danego wnioskodawcy) znanymi przyczynami⁵⁴ rezygnacji wnioskodawców są: zmiana strategii firmy, obniżenie potencjału rynkowego produktu, który miał być przedmiotem projektu, czy też pozyskanie w międzyczasie „łatwiejszego” źródła dofinansowania.

W przypadku poddziałania 2.3.2 współpraca wnioskodawców z wykonawcami wydaje się być najbardziej problematyczna, w związku z czym ten fakt również przyczynia do rezygnacji beneficjentów z dalszej realizacji projektów. Przedsiębiorcy rezygnują np. z powodu wycofania się jednostki naukowej z realizacji projektu lub zmiany przez nią wstępnie uzgodnionych warunków współpracy, gwarantujących m.in. przeniesienie praw do opracowanego produktu/technologii na przedsiębiorstwo.

⁵⁴ Część rezygnujących wnioskodawców nie ujawnia przyczyn swojej decyzji.

5.3 OBSŁUGA PROCESU REALIZACJI USŁUG

Poziom zaangażowania zasobów

Wykonawcy pozytywnie oceniali stopień zaangażowania przedsiębiorstw w proces realizacji projektu. Wynika to głównie z faktu, iż to właśnie przedsiębiorca jest wnioskodawcą i beneficjentem dofinansowania, a w konsekwencji odpowiada *de facto* za prawidłową realizację projektu i rozliczenie kosztów będących przedmiotem dofinansowania. Co więcej, realizacja prac badawczo-rozwojowych wynika wprost z potrzeb przedsiębiorstwa, co skutkuje zaangażowaniem w monitorowanie postępów tych prac.

Niemniej, wykonawcy potwierdzali również, że byłoby bardzo dużym ułatwieniem dla obu stron, jeśli dofinansowaniu podlegałyby również koszty zaangażowania personelu merytorycznego przedsiębiorstwa. Pracownicy naukowcy wykonawców podkreślali, że w ten sposób przedsiębiorstwo mogłoby dzięki większemu zaangażowaniu, budować swoje kompetencje niezbędne przy utrzymaniu rezultatów projektu, np. w zakresie samodzielnego doskonalenia produktów/procesów powstałych w wyniku realizacji prac badawczo-rozwojowych. Kwestia budowania kompetencji badawczo-rozwojowych po stronie przedsiębiorstwa jest tym bardziej istotna, że w ramach Bonów na innowacje dla MŚP, prawa własności intelektualnej będące rezultatem projektu przechodzą na przedsiębiorstwo i to ono jest odpowiedzialne za utrzymanie i doskonalenie produktów/procesów stworzonych w oparciu o te prawa. Dlatego, aby zmaksymalizować trwałość rezultatów projektu, przedsiębiorstwo powinno posiadać personel o odpowiednich kompetencjach, a najlepszym sposobem zapewnienia tych kompetencji jest włączenie go w realizację prac badawczo-rozwojowych. Dzięki temu kompetencje te będą zdobywane w formule „on-the-job”, co przełoży się na skuteczność i efektywność tego procesu.

Formalna obsługa projektów

Wykonawcy nie włączają się w formalną obsługę projektu, niemniej mają świadomość, że podstawą rozliczenia projektu jest w dużym stopniu zgodność zakresu przeprowadzonych prac badawczo-rozwojowych oraz osiągniętych rezultatów z tym co zostało zaplanowane w złożonej przez wykonawcę ofercie, a tym samym, we wniosku o dofinansowanie. Wykonawcy najczęściej posiadają doświadczenie w samodzielnej realizacji projektów badawczo-rozwojowych.

Niektórzy wykonawcy zgłaszali problem polegający na tym, iż zasady zarządzania projektem w ramach *Bonów na innowacje dla MŚP* są nieco odmienne niż te, do których są przyzwyczajeni w ramach samodzielnie realizowanych projektów. Dodatkowo, źródłem informacji dotyczących tych zasad jest dla nich przedsiębiorstwo, które często nie posiada dużego doświadczenia w zarządzaniu projektami dofinansowanymi z funduszy publicznych. W konsekwencji, niektóre stosunkowo mało skomplikowane kwestie urastają do rangi sporych problemów, a nierozwiązane na czas, mogą skutkować konkretnymi konsekwencjami. Jako przykłady przedstawiciele wykonawców zgłaszali m.in. kwestię kwalifikowalności wydatków ponoszonych przez wykonawcę w ramach realizowanego zlecenia (np. czy możliwy jest zakup materiałów przez wykonawcę w wymiarze przekraczającym 15% kosztów całego projektu); dopuszczalności korzystania z usług podmiotów trzecich, niezbędnych do prawidłowej realizacji projektu; możliwości skorygowania zakresu prac B+R w stosunku do złożonej oferty.

6. PROCES REALIZACJI PODDZIAŁANIA 2.3.4 POIR

6.1 CHARAKTERYSTYKA PODMIOTÓW UCZESTNICZĄCYCH W PROCESIE I RELACJI MIĘDZY NIMI

Wnioskodawcy i beneficjenci

Analogicznie jak w poddziałaniach 2.3.1 oraz 2.3.2, w poddziałaniu 2.3.4 największy udział wniosków zawierał deklarację o przynależności wnioskodawcy do kategorii mikroprzedsiębiorstw (71%).

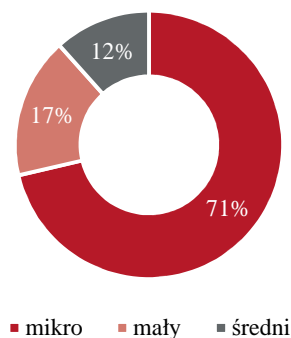
W analizowanym poddziałaniu, 173 przedsiębiorstw złożyło łącznie 300 wniosków o dofinansowanie projektów. Co należy podkreślić, więcej niż jeden wniosek złożyło w sumie 51 wnioskodawców, co stanowiło ponad 29% ogółu wnioskodawców w poddziałaniu 2.3.4. Udział ten był znacząco wyższy niż w pozostałych analizowanych poddziałaniach – wartość ta wyniosła 8% w przypadku poddziałania 2.3.1 oraz 16% w 2.3.2. Warto również zauważyć, że w poddziałaniu 2.3.4 zaobserwowano wnioskodawców charakteryzujących się najwyższą liczbą złożonych wniosków w skali wszystkich analizowanych poddziałań, tj. 13 oraz 30.

Tabela 19. Wielkość populacji wg stanu na dzień 4.08.2017 wg liczby złożonych wniosków.

Liczba wniosków złożonych do 2.3.4 PO IR przez jednego wnioskodawcę	Liczba wnioskodawców
1	122
2	29
3	11
4	4
5	3
6	1
7	1
13	1
30	1
Ogółem	173

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z LSI.

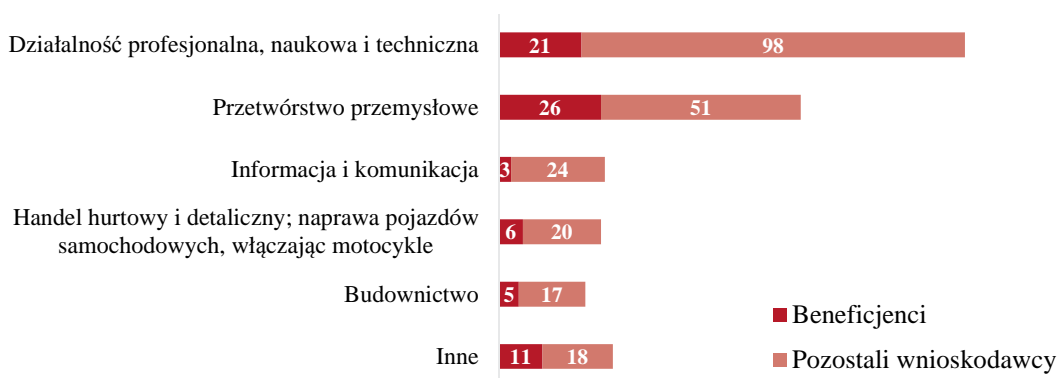
Wykres 17. Wielkość przedsiębiorstw, które złożyły wniosek o dofinansowanie w ramach poddziałania 2.3.4 PO IR.



Źródło: opracowanie własne na podstawie LSI, stan na dzień 4.08.2017r. N=300.

Na podstawie danych z Lokalnego Systemu Informatycznego wynika, iż najwięcej wnioskodawców z poddziałania 2.3.4 działa w branży związanej z działalnością profesjonalną, naukową i techniczną oraz przetwórstwem przemysłowym.

Wykres 18. Branże, w których działają wnioskodawcy (w tym beneficjenci) w poddziałaniu 2.3.4.



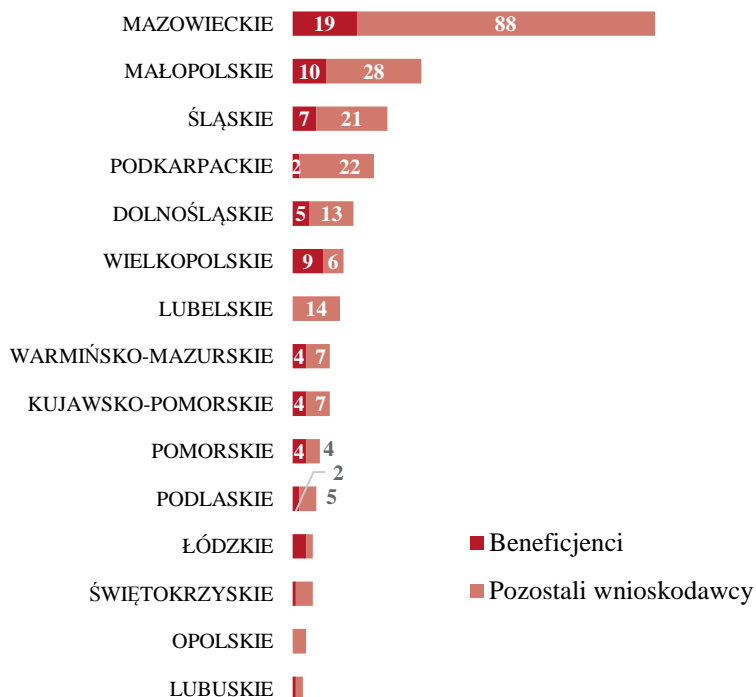
Źródło: opracowanie własne na podstawie LSI (300 wniosków), stan na dzień 4.08.2017r.

Do kategorii „inne” zaliczamy branże najslabiej reprezentowane wśród wnioskodawców (w tym beneficjentów), tj.:

- Pozostała działalność usługowa
- Opieka zdrowotna i pomoc społeczna
- Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca
- Dostawa wody; gospodarowanie ściekami odpadami oraz działalność związana z rekultywacją
- Działalność finansowa i ubezpieczeniowa
- Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją
- Górnictwo i wydobywanie
- Edukacja
- Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi

Podobnie jak i w przypadku pozostałych poddziałań, w poddziałaniu 2.3.4 również najczęściej deklarowano Mazowsze jako lokalizację wnioskodawcy (107 wskazań). Nieco rzadziej jako siedzibę przedsiębiorstwa podawano Małopolskę i Śląsk. Nie było żadnego wnioskodawcy z województwa zachodniopomorskiego. Przedstawione dane we wszystkich trzech badanych poddziałaniach ukazują podobną tendencję związaną z poziomem aktywności poszczególnych regionów kraju w zakresie innowacyjności.

Wykres 19. Rozkład lokalizacji przedsiębiorstw wskazanych we wnioskach o dofinansowanie w poddziałaniu 2.3.4 PO IR wg województw.



Źródło: opracowanie własne na podstawie LSI (300 wniosków), stan na dzień 4.08.2017r.

Usługodawcy

Zgodnie z założeniami poddziałania 2.3.4, wykonawcami usług w zakresie ochrony własności przemysłowej mogą być kancelarie rzeczników patentowych. Zasady wyboru usługodawcy są w tym poddziałaniu najmniej rygorystyczne, nie musi być on także wskazywany na poziomie wniosku o dofinansowanie. W związku z tym, w momencie realizacji badania nie jest znana cała populacja usługodawców. Na podstawie danych z systemu SL2014 na dzień 4.08.2017 r. jesteśmy w stanie wskazać, że usługi w zakresie ochrony własności przemysłowej świadczyło 35 podmiotów (w tym 6 zagranicznych) dla 41 beneficjentów. Przy tego typu projektach nie zaobserwowano ich wpływu na skalę ani profil prowadzonej działalności wykonawców.

Firmy doradcze

Jak już wspomniano wcześniej, firm doradczych nie różnicuje poddziałanie, w ramach którego świadczyły swoje usługi. Zostały one w niniejszym raporcie scharakteryzowane przy opisie procesu realizacji poddziałania 2.3.1. W związku z tym stosowny fragment znajduje się w podrozdziale 4.1 Firmy doradcze.

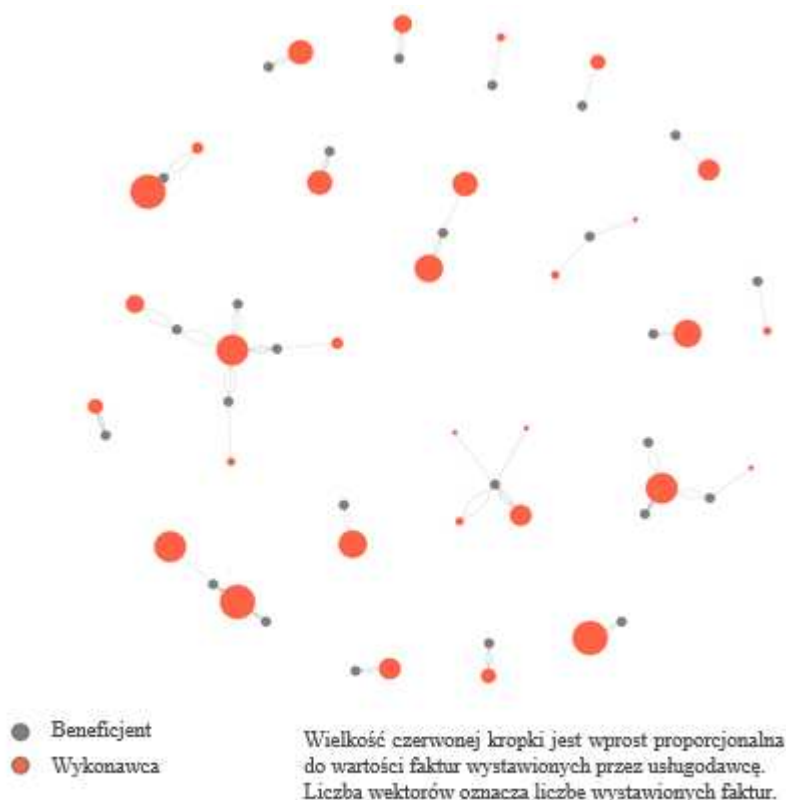
Relacje pomiędzy wnioskodawcami, podmiotami świadczącymi usługi proinnowacyjne i firmami doradczymi

Ze wszystkich badanych poddziałań, w poddziałaniu 2.3.4 wnioskodawcy korzystają z usług firm doradczych przy opracowywaniu wniosku na najmniejszą skalę. Nie ma zatem przesłanek, aby analizować

modele relacji między wnioskodawcami a firmami doradczymi. Analizie podlegały zatem relacje między wnioskodawcami / beneficjentami, a podmiotami świadczącymi usługi proinnowacyjne.

W fazie przedrealizacyjnej, na etapie przygotowywania wniosku, kontakt wnioskodawcy z późniejszym usługodawcą jest nieobligatoryjny i następuje tylko wtedy, gdy wnioskodawca zdecyduje się powierzyć kancelarii jakieś zadanie, np. związane z przygotowaniem harmonogramu rzeczowo-finansowego. Niemniej jednak nie musi to być późniejszy usługodawca (może to być jakakolwiek inna kancelaria rzeczownika patentowego). Przedsiębiorca ma dowolność w tym zakresie. Nie jest to jednak tożsame z przygotowaniem całości wniosku, a raczej zlecenia wycen, które są niezbędne do jego przygotowania.

Rysunek 9. Sieć powiązań między wnioskodawcami a wykonawcami na podstawie liczby i wartości faktur.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z SL.

Rozpatrując sytuację w fazie realizacyjnej projektu podkreślić należy, iż sam fakt ograniczonego korzystania beneficjentów z usług firm doradczych wpływa na obniżenie efektywności procesu realizacji projektu. Zdaniem przedstawicieli PARP beneficjenci działania 2.3.4 są grupą mniej doświadczoną w realizacji projektów od strony formalnej⁵⁵. Obsługa formalna i rozliczenia projektów sprawiają przedsiębiorcom problem. W praktyce oznacza to nieustanny kontakt z pracownikami PARP, którzy niejako wchodzą w rolę podmiotu wspierającego beneficjenta w obsłudze formalnej projektu.

Ja od wczoraj jestem na telefonie z przedsiębiorcą, który rozlicza samodzielnie ten projekt [...] 2.3.4. i to jest praca jak na infolinii. To jest bardzo fajne, bo mamy fajny kontakt z żywym przedsiębiorcą, ale przedsiębiorca pyta o każdą rzecz i pani go przeprowadza za rączkę nawet, jeśli to jest trzeci wniosek o płatność to od początku przerabiamy to samo.

Pracownik PARP

⁵⁵ Mimo tego, iż ponad 80% respondentów badania CATI/CAWI (n=21) wskazało, że przed złożeniem wniosku do poddziałania 2.3.4 firmy korzystała z jakiegokolwiek wsparcia z Funduszy Europejskich,

Pracownicy PARP podkreślali, iż przy składaniu wniosków o płatność końcową ich obowiązki przypominają pracę w charakterze informatorów. Z jednej strony jest to sytuacja w pewnym sensie pożądana – PARP pomaga przedsiębiorcom z sukcesem rozliczyć projekt, z drugiej zaś jest to istotne obciążenie dla PARP.

Analizując powiązania między wnioskodawcami a kancelariami rzeczników patentowych, które w momencie badania wyświadczyły już dofinansowane usługi, zaobserwować można, że w większości przypadków relacje w ramach poddziałania 2.3.4 mają charakter bardziej jednostkowych powiązań niż skomplikowanej sieci zależnych od siebie podmiotów. Nieliczni beneficjenci, którzy zakończyli już realizację projektów korzystali z usług maksymalnie 4. różnych usługodawców. Jeden usługodawca obsługiwał również maksymalnie 4 różnych beneficjentów, jednak był to pojedynczy przypadek (por. Rysunek 9).

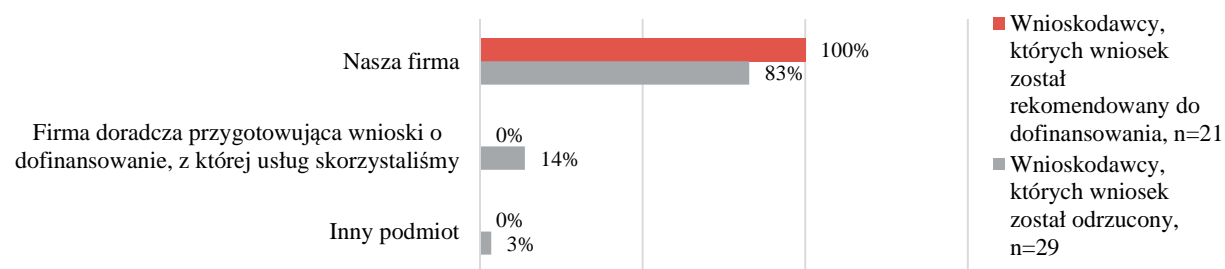
Nie zidentyfikowano sytuacji, w których pewne podmioty pełnią funkcje węzłowe lub też podwójne role. W przypadku poddziałania 2.3.4 pełnienie podwójnych ról jest mało prawdopodobne ze względu na zgoła odmienny zakres działalności rzeczników patentowych i firm specjalizujących się w pozyskiwaniu dotacji unijnych.

6.2 CHARAKTERYSTYKA PROCESU APLIKACJI O WSPARCIE

Inicjacja procesu aplikacji o wsparcie

Inicjatorem składania wniosku w poddziałaniu 2.3.4 jest również przedsiębiorca. Przyznali to wszyscy badani wnioskodawcy rekomendowani do objęcia wsparciem oraz zdecydowana większość wnioskodawców, których wniosek odrzucono. W związku z powyższym we wszystkich ewaluowanych poddziałaniach występuje podobna tendencja w kwestii inicjowania zarówno przygotowywania projektu, jak i samego wniosku o jego dofinansowanie.

Wykres 20. Kto wyszedł z inicjatywą złożenia wniosku o dofinansowanie w ramach poddziałania?



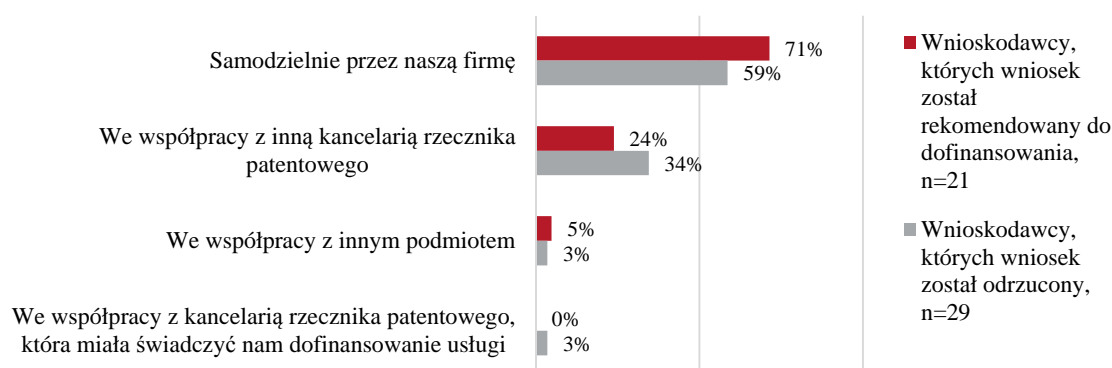
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników CATI/CAWI.

Za przygotowanie wniosku odpowiada przedsiębiorca. Według deklaracji wnioskodawców większość z nich (71% wnioskodawców skutecznych i 59% wnioskodawców nieskutecznych) przygotowuje wniosek o dofinansowanie samodzielnie, z wykorzystaniem dostępnych im zasobów wewnętrznych. Podkreślić należy, że aplikowanie o dofinansowanie w ramach poddziałania 2.3.4 jest relatywnie mniej skomplikowane niż w pozostałych poddziałaniach. W związku z tym doradcy mają najmniejsze pole działania w tym zakresie, w związku z czym są przedsiębiorcom rzadziej potrzebni. Potwierdza to również perspektywa pracowników PARP, którzy podkreślali, że w poddziałaniu 2.3.4 widoczna jest tendencja do „samodzielności” wnioskodawców w aplikowaniu i późniejszej realizacji projektów. Przedsiębiorcy mają z reguły więcej pytań i wątpliwości niż w przypadku pozostałych dwóch ewaluowanych poddziałań.

W relacji z innymi działaniami to nie jest pracochłonne działanie, nie ma też bardzo dużo dokumentacji. Tak naprawdę jest sam wniosek, więc tam nie ma biznesplanu, nie ma dużej ilości opisów, które trzeba przygotować. Więc nie, to nie jest czasochłonne działanie.

- Wnioskodawca

Wykres 21. W jaki sposób przygotowany został wniosek o dofinansowanie projektu?



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników CATI/CAWI.

Poddziałanie 2.3.4 jest instrumentem, w ramach którego aplikujące przedsiębiorstwa najczęściej korzystają ze wsparcia usługodawców, jednak niekoniecznie tych, którzy są później wykonawcami dofinansowanych usług w zakresie ochrony własności przemysłowej. Związane jest to z koniecznością skorzystania z usług rzecznika patentowego przy opracowywaniu budżetu projektu (por. koszt przygotowania wniosku). Jak pokazują wyniki badania CATI/CAWI, stworzenie harmonogramu rzeczowo-finansowego zostało wskazane jako problematyczne przez największą część wnioskodawców, których rekomendowano do dofinansowania (38%). Wśród pozostałych kwestii problematycznych wymienianych przez wnioskodawców, których rekomendowano do dofinansowania wymieniano zrozumienie dokumentacji konkursowej (33%) oraz przygotowanie budżetu projektu (29%). Wnioskodawcy, których wnioski odrzucono⁵⁶ byli z kolei mniej sceptyczni i 21% z nich wskazywało na brak problemów (tak samo twierdziło niecałe 10% wnioskodawców, których wnioski rekomendowano do wsparcia⁵⁷).

Poza wyżej wskazanymi aspektami samo przygotowanie wniosku od strony formalnej, tak jak w przypadku pozostałych poddziałań, jest prostsze dla wnioskodawców doświadczonych już w aplikowaniu o środki z funduszy europejskich. Niektóre przedsiębiorstwa są już na tyle wyspecjalizowane w tego typu

⁵⁶ n=29.

⁵⁷ n=21.

działaniach, że posiadają w swoich strukturach pracowników lub nawet niewielkie wyspecjalizowane komórki dedykowane pozyskiwaniu dotacji unijnych.

Koszt przygotowania wniosków o dofinansowanie

Podobnie jak i w przypadku poddziałań 2.3.1 i 2.3.2, w poddziałaniu 2.3.4 również większość respondentów korzystających z pomocy przy opracowaniu wniosku zadeklarowało, iż była to pomoc odpłatna. Z reguły także oparta o zasadę *success fee*, choć należy mieć na uwadze małą liczbę udzielających odpowiedzi wnioskodawców⁵⁸.

Cechą charakterystyczną poddziałania 2.3.4 PO IR jest skomplikowany proces przygotowania harmonogramu rzeczowo-finansowego i w praktyce ciężki do samodzielnego opracowania przez przedsiębiorcę. Jest to wielostopniowy etap, w procedurze międzynarodowych zgłoszeń wymagający co do zasady skorzystania z pomocy specjalisty – rzecznika patentowego. Wymaga m.in. zgromadzenia ofert z innych krajów, sporządzenia szczegółowego kosztorysu osobno dla każdego kraju, którego teren ma obejmować zgłoszenie oraz innych czynności, jak np. oszacowania przeciętnej liczby wezwań do wyjaśnień. Od tych czynników zależy przedstawiony budżet projektu, a i tak jest on jedynie szacunkowy, gdyż nie sposób z góry przewidzieć dokładnego przebiegu procedury w przypadku konkretnego rozwiązania. W praktyce sprowadza się to do tego, że wnioskodawcy stają przed koniecznością zlecenia tej części wniosku przyszłym potencjalnym usługodawcom – kancelariom rzeczników patentowych. Koszt takiej usługi mieści się w granicach 2-3 tysięcy złotych. Podsumowując, w poddziałaniu 2.3.4 PO IR nawet jeśli wnioskodawcy rezygnują z usług firmy doradczych, to jednak i tak z reguły ponoszą koszty zewnętrzne korzystając z usług kancelarii, które mogłyby być wykonawcami dofinansowanych usług w zakresie ochrony własności przemysłowej. Dodatkowe koszty ponoszone są także w przypadku tych przedsiębiorców, którzy skorzystali z usług wstępnego orzeczenia rzecznika patentowego oceniającego potencjał rozwiązania do ochrony, a którego wynik okazał się negatywny. Wg deklaracji kancelarii jest to również koszt ok. 3-4 tys. zł netto.

Ilościowa i jakościowa charakterystyka wniosków o dofinansowanie

W poddziałaniu 2.3.4 29% z 300 złożonych wniosków o dofinansowanie zostało zatwierdzonych do dofinansowania. Odsetek ten znacząco wzrósł w drugim naborze (z 23% do 39%). Widać niewielkie różnice w odsetku wniosków odrzuconych na etapie formalnym w poszczególnych naborach – w pierwszym 4% i tylko 1% w drugim.

Tabela 20. Status złożonych wniosków o dofinansowanie w poddziałaniu 2.3.4.

Status wniosku	nabór 1		nabór 2		Suma końcowa	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Zatwierdzony	47	23%	39	39%	86	29%
Negatywna ocena formalna	9	4%	1	1%	10	3%
Negatywna weryfikacja wymogów	38	19%	4	4%	42	14%
Negatywnie oceniony (odrzucony)	89	44%	37	37%	126	42%

⁵⁸ n=4 dla wnioskodawców, których wniosek był rekomendowany do dofinansowania oraz n=7 dla wnioskodawców, których wniosek został odrzucony. Spośród tych respondentów tylko jeden ujawnił konkretną kwotę opłaconą podmiotowi zewnętrznemu za przygotowanie wniosku o dofinansowanie. W związku z tym dla poddziałania 2.3.4 niemożliwe jest oszacowanie przeciętnego kosztu tej usługi.

Wniosek potwierdzony po terminie	0	0%	5	5%	5	2%
Wycofany	10	5%	10	10%	20	7%
Złożony niepotwierdzony	8	4%	3	3%	11	4%
SUMA	201	100%	99	100%	300	100%

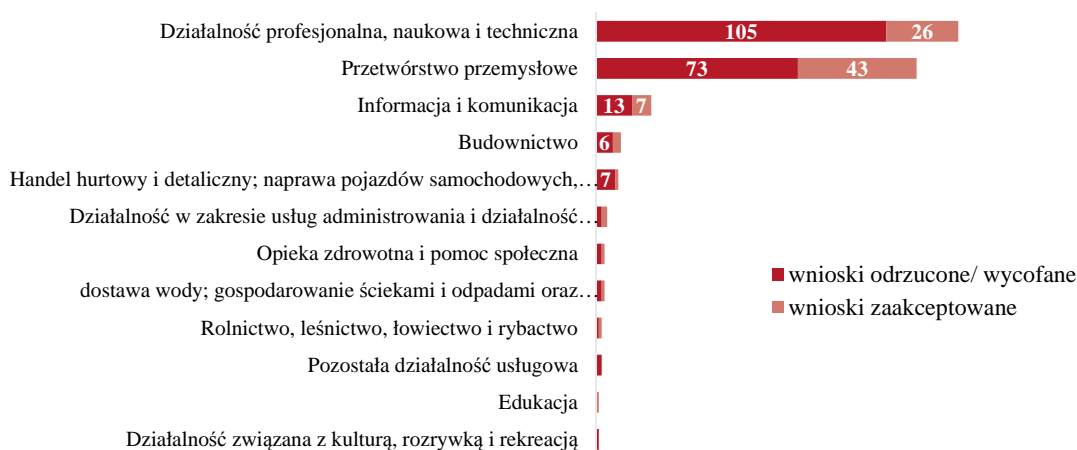
Źródło: LSI z dnia 4 sierpnia 2017 r.

Generalnie jakość wniosków jest zdaniem przedstawicieli PARP wystarczająca. Porównując ją jednak do jakości przygotowania wniosków o dofinansowanie w poddziałaniu 2.3.1 jest znacząco niższa. Objawia się to przede wszystkim mniejszą spójnością opisu projektu. Jak zauważają przedstawiciele PARP, wypełnienie wniosku o dofinansowanie w tym poddziałaniu jest dużo prostsze, a tym samym przedsiębiorcy znacznie rzadziej sięgają po wsparcie firm doradczych w wypełnieniu formularza. Najczęściej sami są odpowiedzialni za ostateczne przygotowanie dokumentacji, dlatego też jakość przygotowanych przez nich wniosków jest niższa, ale akceptowalna⁵⁹.

Przedmiot wniosków o dofinansowanie w poddziałaniu 2.3.4 PO IR

W ramach poddziałania 2.3.4 przedsiębiorcy składają wnioski o dofinansowanie usług związanych z uzyskaniem prawa ochrony własności przemysłowej (tj.: patentów, praw ochronnych na wzory użytkowe oraz praw z rejestracji wzorów przemysłowych) lub realizacją ochrony prawa własności przemysłowej. Składane wnioski najczęściej dotyczyły branży związanej z sekcją „M” PKD – działalnością profesjonalną, naukową i techniczną (44% wszystkich złożonych wniosków) oraz sekcją „C” PKD – przetwórstwem przemysłowym (39% wszystkich złożonych wniosków). Szczegółowy rozkład wniosków wg kody PKD działalności, której dotyczy projekt prezentujemy na poniższym wykresie.

Wykres 22. PKD projektów wg statusu wnioskodawców.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z LSI.

Na 300 złożonych w ramach poddziałania 2.3.4 wniosków, tylko jeden dotyczył projektu nie wpisującego się w żaden z obszarów KIS. W poniższej tabeli zestawiono najczęściej wskazywane⁶⁰ przez wnioskodawców Krajowe Inteligentne Specjalizacje, w które wpisują się projekty będące przedmiotami wniosków o dofinansowanie. Okazuje się, że najliczniejsze projekty dotyczyły technologii inżynierii

⁵⁹ W poddziałaniu 2.3.1 i 2.3.2 przedsiębiorcy częściej korzystali z usług firm doradczych przy opracowywaniu wniosku.

⁶⁰ Dane prezentowane są tylko dla tych KIS, które zostały wskazane w minimum 10 wnioskach. Wnioskodawcy podawali we wnioskach 1 lub więcej obszarów KIS.

medycznej (55 wskazań). Jednak rozpatrując dane na nieco wyższym poziomie, najczęściej wnioskodawcy chcą obejmować ochroną własność przemysłową związaną z innowacyjnymi technologiami i procesami przemysłowymi. (np. KIS - Wielofunkcyjne materiały i kompozyty o zaawansowanych właściwościach, w tym nanoproceny i nanoproducty – 48 wskazań; Automatyzacja i robotyka procesów technologicznych – 33 wskazania). Licznie składane były także wnioski do dofinansowanie projektów związanych ze zrównoważoną energetyką.

Tabela 21. Najczęściej wskazywane we wnioskach o dofinansowanie obszary KIS, w które wpisują się projekty wg poszczególnych naborów⁶¹.

Obszar KIS	1 nabór	2 nabór	Suma wskazań we wnioskach
KIS 1. Technologie inżynierii medycznej, w tym biotechnologie medyczne (TiM)	39	16	55
KIS 13. Wielofunkcyjne materiały i kompozyty o zaawansowanych właściwościach, w tym nanoproceny i nanoproducty (NANO)	47	1	48
KIS 8. Inteligentne i energooszczędne budownictwo (BUD)	20	23	43
KIS 15. Inteligentne sieci i technologie geoinformacyjne (GEO)	18	15	33
KIS 17. Automatyzacja i robotyka procesów technologicznych (ROBO)	22	11	33
KIS 7. Wysokosprawne, niskoemisyjne i zintegrowane układy wytwarzania, magazynowania, przesyłu i dystrybucji energii (ENER)	22	10	32
KIS 19. Inteligentne technologie kreatywne (ITK)	26	6	32
KIS 9. Rozwiązania transportowe przyjazne środowisku (TRANS)	16	11	27
KIS 4. Innowacyjne technologie, procesy i produkty sektora rolno-spożywczego i leśno-drzewnego (RSLD)	19	6	25
KIS 14. Sensory (w tym biosensory) i inteligentne sieci sensorowe (SENSO)	14	10	24
KIS 11. Minimalizacja wytwarzania odpadów, w tym niezdatnych do przetworzenia oraz wykorzystanie materiałowe i energetyczne odpadów (recykling i inne metody odzysku) (REC)	10	7	17
KIS 18. Fotonika (FOT)	8	5	13
KIS 6. Biotechnologiczne procesy i produkty chemii specjalistycznej oraz inżynierii środowiska (BIOTECH)	8	2	10

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z LSI.

W składanych wnioskach wystąpił szeroki przekrój tematyczny projektów. Wpisywały się one prawie we wszystkie Krajowe Inteligentne Specjalizacje, oprócz ITM⁶².

Można zaobserwować różnice pomiędzy naborami w liczebności złożonych wniosków wpisujących się w dany obszar KIS. Najbardziej jest to widoczne w przypadku KIS 13. W ramach pierwszego naboru złożono 47 wniosków o dofinansowanie projektów wpisujących się w ten obszar KIS, natomiast w drugim naborze – tylko jeden taki wniosek. Nie należy jednak traktować tego jako wzmożonej aktywności szerszego grona wnioskodawców w pierwszym naborze. O wartości tego wskaźnika zadecydowała głównie spora liczba wniosków złożonych przez tych samych przedsiębiorców (w dwóch przypadkach - po 12 i 14 wniosków).

⁶¹ Dane przedstawiają KIS wskazane w minimum 10 wnioskach o dofinansowanie. Wnioskodawcy podawali dla jednego projektu 1 lub więcej obszarów KIS.

⁶² Innowacyjne technologie morskie w zakresie specjalistycznych jednostek pływających, konstrukcji morskich i przybrzeżnych oraz logistyki opartej o transport morski i śródlądowy.

Czynniki sukcesu i porażki wyboru wniosków o dofinansowanie

W poddziałaniu 2.3.4 wnioski o dofinansowanie, które uzyskały rekomendację, były przygotowywane głównie samodzielnie przez przedsiębiorstwo (71%). Tak więc całościowe przygotowanie wniosku przy udziale firmy doradczej nie zwiększa szansy na otrzymanie dofinansowania. Co wydaje się interesujące, wnioski o dofinansowanie składane w tym poddziałaniu w opinii przedstawicieli Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości cechują się niższą jakością niż wnioski przygotowywane w poddziałaniu 2.3.1, a różnica w jakości – w ich opinii - wynika właśnie z braku korzystania z firm doradczych. Analiza ilościowa wskazuje, że udział firmy doradczej w przygotowaniu wniosku do 2.3.4 PO IR niewiele wnosi, gdyż formularz wniosku ma charakter głównie finansowy. Przedsiębiorcy, podobnie jak przedstawiciele PARP, zauważają, że w przypadku poddziałania 2.3.4 kluczowe jest **posiadanie pomysłu, rozwiązania czy wzoru przemysłowego, który może podlegać ochronie oraz prawidłowe określenie zakresu ochrony**.

Rezygnacje ze wsparcia

W ramach niniejszego poddziałania 16 wnioskodawców zrezygnowało z dofinansowania na którymkolwiek etapie. Odbyło się to w ramach 20 złożonych przez nich wniosków. Tak jak w poprzednich dwóch poddziałaniach, w tym również, jedynie w obrębie drugiego naboru zostały odnotowane odstąpienia od umowy. Szczegółowe zestawienie prezentuje poniższa tabela.

Tabela 22. Rozkład rezygnacji wnioskodawców i beneficjentów w poddziałaniu 2.3.4.

	Łącznie
Liczba rezygnacji ogółem w poddziałaniu	20
Liczba wnioskodawców (przedsiębiorstw), które zrezygnowały	16
• Liczba rezygnacji w postaci wycofań wniosków	5
• Liczba rezygnacji w postaci niepodpisania	13
• Odstąpienie od umowy	2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z LSI.

Zgodnie z informacjami przekazanymi przez pracowników PARP, powodami, dla których beneficjenci poddziałania 2.3.4 zrezygnowali z dofinansowania były kwestie związane z nieprawidłowym przeprowadzeniem przez nich postępowania ofertowego na wybór wykonawcy, bądź też uzyskanie informacji o nikłych szansach na uzyskanie danego typu ochrony własności przemysłowej. Sami wnioskodawcy i beneficjenci przyznawali natomiast, że powody rezygnacji były związane ze zmianą strategii przedsiębiorstwa względem ochrony własności przemysłowej.

6.3 OBSŁUGA PROCESU REALIZACJI USŁUG

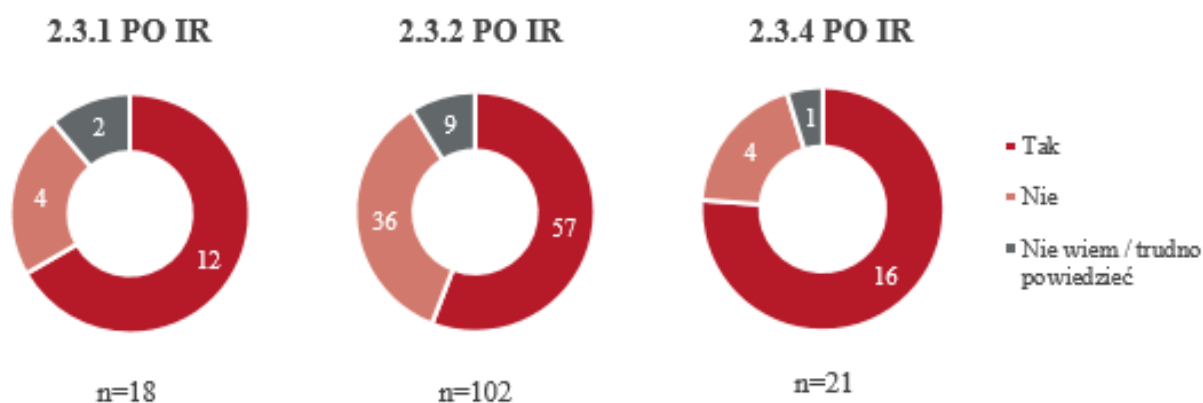
Jak już zostało szeroko omówione wcześniej, poddziałanie 2.3.4 PO IR jest tym, w którym występuje najmniejsze wsparcie ze strony firm doradczych. Przygotowanie wniosku bazuje w dużym stopniu na informacjach i wycenach uzyskanych od kancelarii rzeczników patentowych. W poddziałaniu 2.3.4 przedsiębiorcy najczęściej rozliczają projekty samodzielnie, co skutkuje koniecznością większego zaangażowania pracowników PARP.

Wykonawstwo usług proinnowacyjnych w poddziałaniu 2.3.4 bazuje w całości na potencjale rzeczników patentowych, których specyfika działania jest ściśle powiązana z zakresem tego instrumentu.

7. SKŁONNOŚĆ PRZEDSIĘBIORCÓW DO REALIZACJI USŁUG PROINNOWACYJNYCH BEZ DOFINANSOWANIA

Jak widać na poniższym wykresie, większość badanych wnioskodawców, których wniosek został rekomendowany do dofinansowania⁶³ zdecydowałoby się na realizację projektu w przypadku nieotrzymania dofinansowania (76% w 2.3.4; 67% w 2.3.1; 56% w 2.3.2⁶⁴). **finansując go z innych źródeł.** Rozpatrując poziom dofinansowania dla poszczególnych poddziałań (2.3.2 – najwyższy, 2.3.4 – najniższy) różnice w gotowości do podjęcia się tego przedsięwzięcia są stosunkowo naturalne. Wysokość dofinansowania w 2.3.2 PO IR jest zachęcająca dla przedsiębiorców chcących zlecić usługi badawczo-rozwojowe. Poziom dofinansowania jest impulsem do podjęcia się realizacji projektu w ogóle, natomiast przy 50% dofinansowaniu (2.3.4) może z kolei wiązać się z efektem *deadweight*⁶⁵. Z drugiej strony część przedsiębiorców nawet mając innowacyjne rozwiązanie, które może podlegać ochronie, nie zdecydowałaby się na zgłoszenie we własnym zakresie.

Wykres 23. Czy w sytuacji gdyby nie otrzymali Państwo dofinansowania realizacji projektu w ramach poddziałania, podjęliby się Państwo realizacji tego projektu (finansując go z innych źródeł)?⁶⁶



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników CATI/CAWI.

Co więcej, rozpatrując deklaracje wnioskodawców rekomendowanych do objęcia wsparciem w poddziałaniu 2.3.4, przynajmniej połowa z nich przyjąłaby takie same założenia w odniesieniu do czasu realizacji projektu, zakresu usług w projekcie oraz przeznaczonego nań budżetu.

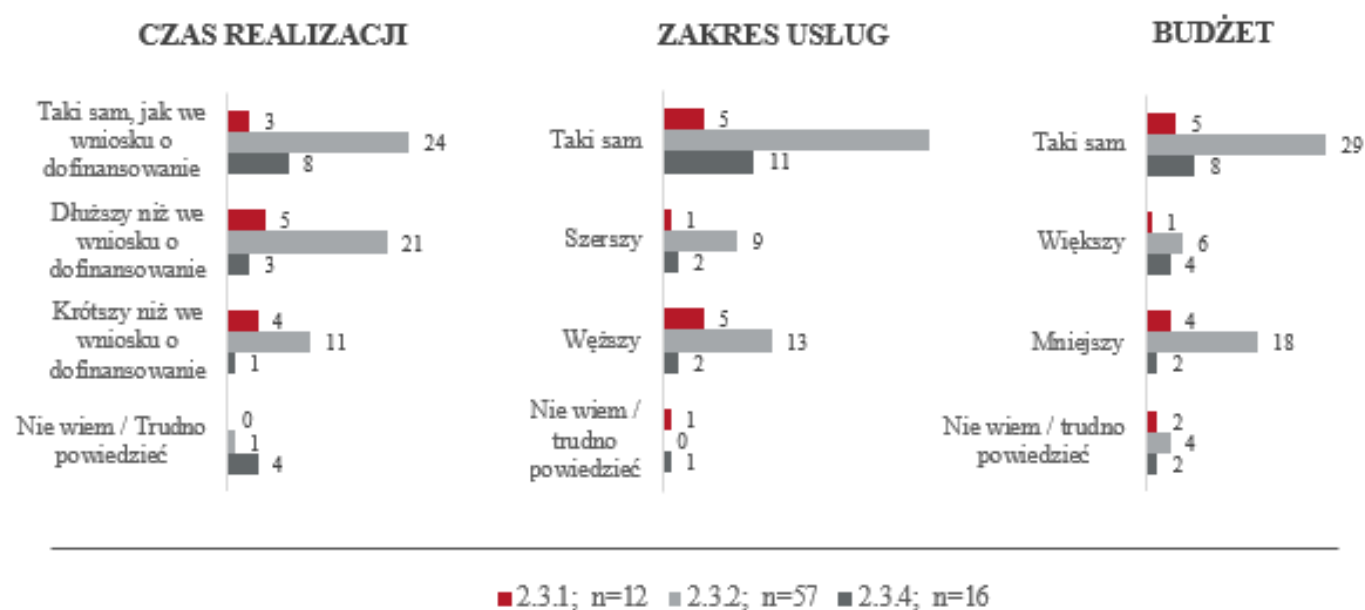
⁶³ Nie wszyscy oni w momencie byli formalnie beneficjentami, tj. podpisali umowę na dofinansowanie projektu.

⁶⁴ Należy z ostrożnością podchodzić do wyników dla poddziałań 2.3.1 i 2.3.4 z uwagi na niską liczebność próby.

⁶⁵ Należy z ostrożnością podchodzić do wyników dla poddziałań 2.3.1 i 2.3.4 z uwagi na niską liczebność próby.

⁶⁶ Z uwagi na niskie liczebności próby, wykresy dotyczące wnioskodawców, których wniosek został rekomendowany do objęcia wsparciem prezentują wartości bezwzględne.

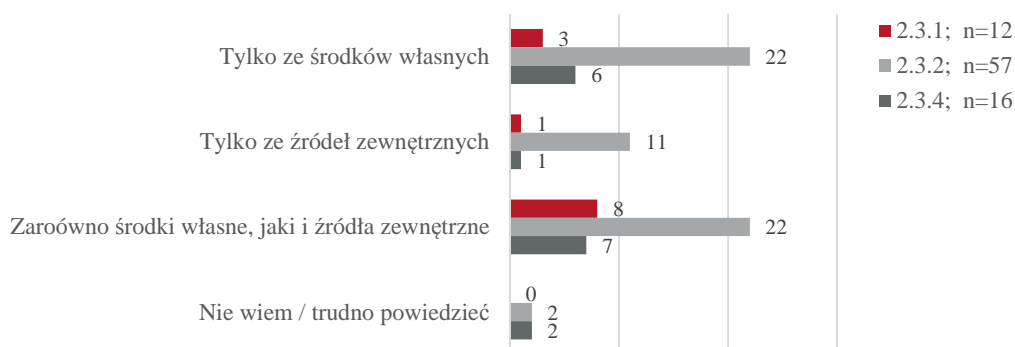
Wykres 24. Jakie przyjęłyby Państwo założenia odnośnie czasu trwania, zakresu usług i budżetu tego projektu?



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników CATI/CAWI.

Jeśli chodzi o potencjalne źródła finansowania projektów w przypadku nieotrzymania dofinansowania, przedsiębiorcy objęci badaniem CATI/CAWI najczęściej deklarowali, że zrealizowaliby projekt zarówno ze środków własnych, jak i zewnętrznych źródeł finansowania. Przy czym w przypadku poddziałania 2.3.1 zewnętrznymi źródłami finansowania byłyby najczęściej **inne programy dofinansowań ze środków publicznych** (6 wskazań na 9 badanych); w przypadku 2.3.2 najczęściej byłyby to **kredyty bankowe i pożyczki** (20 wskazań na 33 badanych). Natomiast wśród respondentów z poddziałania 2.3.4 na te dwie kategorie wskazała równa liczba respondentów (5 na 8).

Wykres 25. Źródła finansowania projektu, w przypadku nieotrzymania dofinansowania.



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI z wnioskodawcami, których wnioski zostały rekomendowane do dofinansowania.

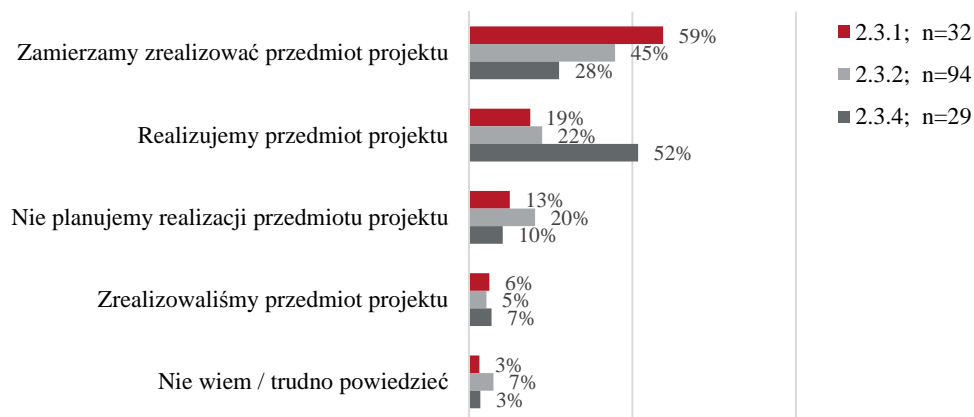
Zamiary wnioskodawców, którzy nie otrzymali dofinansowania względem projektów stanowiących przedmiot złożonego wniosku różnią się w zależności od poddziałania. W poddziałaniu 2.3.1 większość wnioskodawców, których wnioski odrzucono zamierza zrealizować przedmiot projektu (59%). Blisko co

piąty z nich jest już w trakcie realizacji projektu, a 6% zrealizowało już przedmiot projektu. **Przeważająca większość nie rezygnuje więc z przedsięwzięcia, które stanowiło przedmiot wniosku złożonego w ramach poddziałania 2.3.1.**

W przypadku poddziałania 2.3.2 tendencja jest podobna, choć **niewielka część** (o 7 p.p. w stosunku do poddziałania 2.3.1 i 10 p.p. w stosunku do poddziałania 2.3.4) **badanych wnioskodawców zdecydowała się porzucić plan realizacji projektu.** Nie jest to zaskakujące biorąc pod uwagę fakt bardzo wysokiego poziomu dofinansowania⁶⁷ w omawianym poddziałaniu. W przypadku braku pozyskania zewnętrznego źródła finansowania, zrealizowanie przedmiotu projektu może leżeć poza możliwościami finansowymi przedsiębiorcy, który składając wniosek nastawiony był, że poniesie niejednokrotnie jedynie 15-20% kosztów projektu.

W obrębie poddziałania 2.3.4 największa część wnioskodawców, których wniosek odrzucono decyduje się na realizację projektu. Ponad połowa z badanych ilościowo przedsiębiorców z tej grupy (52%) deklaruje, że jest obecnie w trakcie realizacji przedsięwzięcia, które stanowiło przedmiot wniosku o dofinansowanie.

Wykres 26. Co Państwo zamierzają zrobić / zrobili Państwo z projektem, który był przedmiotem wniosku o dofinansowanie?

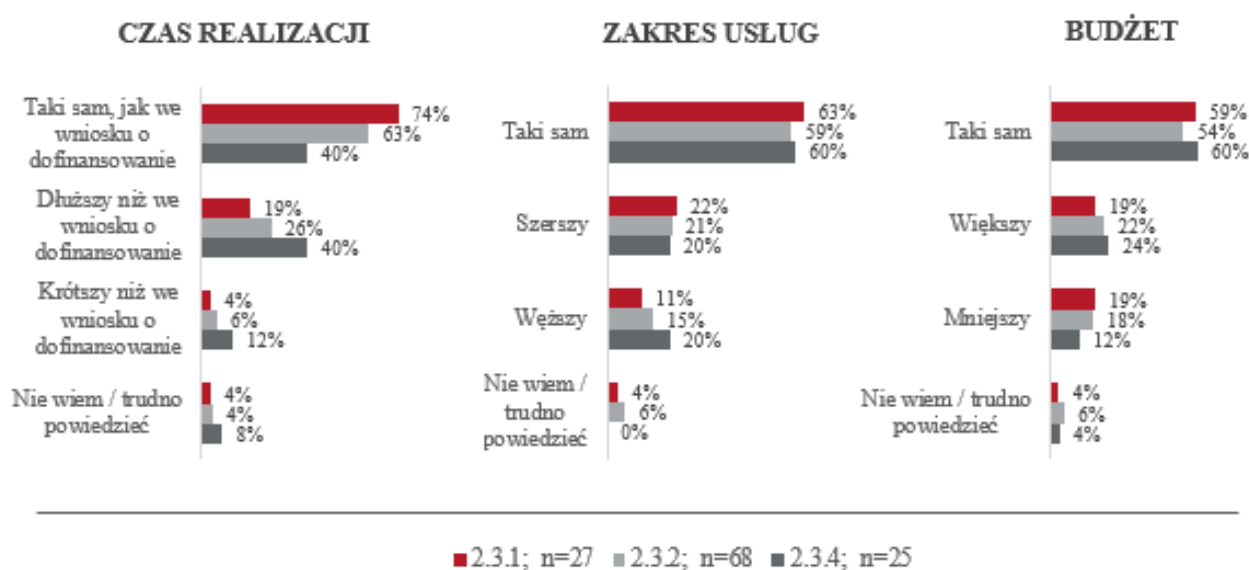


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI z wnioskodawcami, których wniosek został odrzucony.

Przeanalizowaliśmy, jakie założenia przyjmują wnioskodawcy w odniesieniu do czasu realizacji, budżetu i zakresu usług w projekcie, który był / jest lub będzie przez nich realizowany mimo odrzucenia. Okazuje się, że ci przedsiębiorcy, którzy nie porzucili myśli o projekcie, w większości przypadków **przyjmą takie same założenia, jakie przyjęli na etapie wnioskowania do poddziałania.** Dotyczy to wszystkich omawianych poddziałań PO IR. Wyjątek może stanowić czas realizacji przyjmowany przez przedsiębiorców, którzy wnioskowali o dofinansowanie w zakresie ochrony własności przemysłowej. W tym przypadku 40% z nich wskazało, że czas realizacji projektu będzie taki sam, jak we wniosku o dofinansowanie. Kolejne 40% deklarowało, że czas ten będzie wydłużony (por. Wykres 27). Nie jest to zaskakujące biorąc pod uwagę długotrwałość i nieprzewidywalność procedur związanych z ochroną własności przemysłowej w trybie międzynarodowym.

⁶⁷ Wahającego się od 70 do 85% w zależności od konkursu i wielkości przedsiębiorstwa.

Wykres 27. Jakie przyjęli Państwo założenia odnośnie czasu trwania, zakresu usług i budżetu tego projektu?



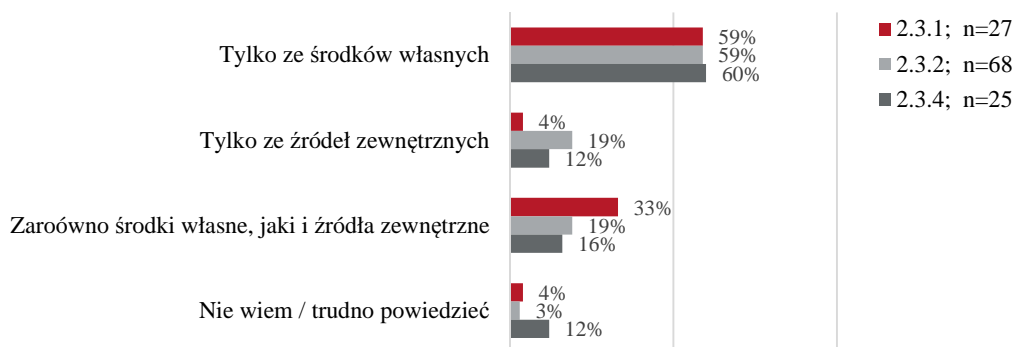
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników CATI/CAWI.

W kwestii źródła finansowania zaobserwować można zdecydowaną przewagę realizacji przedmiotu projektu **wyłącznie ze środków własnych**. Widać w tym przypadku różnicę między wnioskodawcami, których wniosek odrzucono i tymi, których wniosek został rekomendowany do objęcia wsparciem. Ci drudzy częściej hipotetycznie zakładali, że gdyby nie otrzymali dofinansowania w ramach konkretnego poddziałania, to realizowaliby przedmiot projektu zarówno ze środków własnych, jak i źródeł zewnętrznych (por. Wykres 25). Wnioskodawcy nieskuteczni, którzy realnie decydują się na realizację projektu poza poddziałaniem, do którego aplikowali, w ostateczności częściej robią to ze środków własnych (por. Wykres 28). Dostrzegamy dwa potencjalne wyjaśnienia tej sytuacji. Pierwsze z nich może być związane z niskim potencjałem projektów, które zostały przez PARP odrzucone. O ile wnioskodawcy próbowali pozyskać alternatywne źródło finansowania tych projektów, być może nie były one również rokujące z perspektywy instytucji, która miała w owe projekty zainwestować. Drugie potencjalne wyjaśnienie dotyczy ewentualnego okrojenia przez przedsiębiorcę projektu z komponentu innowacyjnego, który mógłby być objęty dofinansowaniem np. z innych programów. Biorąc pod uwagę małą liczbę odpowiadających na to pytanie w ankiecie CAWI/CATI, potwierdzenie tych zależności i weryfikacja przyczyn realizacji projektów ze środków własnych wymagałaby pogłębienia tej kwestii w kolejnych badaniach ewaluacyjnych.

Nieliczni respondenci, którzy wskazywali na finansowanie projektu wyłącznie lub częściowo ze źródeł zewnętrznych⁶⁸ podawali źródła różnego typu, w tym inne programy dofinansowań ze środków publicznych oraz kredyty bankowe i pożyczki.

⁶⁸ Dla 2.3.1 n=10; dla 2.3.2 n=25; dla 2.3.4, n=7.

Wykres 28. Z jakich źródeł finansowali / finansują / zamierzają Państwo finansować realizację tego projektu? Pytanie wielokrotnego wyboru.



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI z wnioskodawcami, których wniosek został rekomendowany do dofinansowania.

Niezależnie od poddziałania, powodem, dla którego przedsiębiorcy (których wnioski odrzucono) rezygnują z realizacji projektu lub zawężają jego zakres są głównie ograniczenia finansowe⁶⁹. Nawet jeśli przedmiot projektu jest / był lub będzie przez przedsiębiorcę realizowany z własnych źródeł, to jednak część usług jest okrojona do niezbędnego, z punktu widzenia przedsiębiorcy, minimum. Dla przykładu można to zobrazować sytuacją wnioskodawcy do poddziałania 2.3.2, który zdecydował się realizować przynajmniej część przedsięwzięcia, które stanowiło przedmiot negatywnie ocenionego wniosku: *robimy mniej badań, niż byśmy chcieli, no bo robimy na tyle, na ile nas stać [...]. Robimy to, tak jak mówiłam, z własnych środków i na tyle, na ile możemy sobie pozwolić. To tak wygląda, że w jednym miesiącu jest więcej badań, w innym jest troszeczkę mniej, bo są wybierane produkty, które są „na już” potrzebne.*

⁶⁹ Wnioski na podstawie badań jakościowych z wnioskodawcami, których wniosek został odrzucony.

8. WNIOSKI

8.1 PRAKTYCZNE ASPEKTY FUNKCJONOWANIA MODELU POPYTOWEGO ŚWIADCZENIA USŁUG PROINNOWACYJNYCH

Jak zostało powiedziane na wstępie niniejszego raportu, „czysty” model popytowy nie jest możliwy do osiągnięcia w przypadku realizacji interwencji publicznej związanej z dofinansowaniem dla przedsiębiorstw. Owszem można dopasowywać zakres interwencji do specyfiki czy potrzeb przedsiębiorstw, jednakże należy też pamiętać, że celem interwencji publicznej w obszarze innowacyjności jest stymulowanie przedsiębiorstw do realizacji bardziej ambitnych projektów, które będą wpisywały się w cele polityki innowacyjności, a to nie zawsze koreluje z krótkoterminowymi celami biznesowymi przedsiębiorcy i środowiskiem, w jakim funkcjonuje.

W toku badania zidentyfikowaliśmy szereg czynników, które oddalają model wsparcia od jego popytowego charakteru.

Wybór wykonawcy w procedurze konkurencyjności

Jednym z czynników, który w istotny sposób ogranicza funkcjonowanie modelu popytowego świadczenia usług proinnowacyjnych, jest procedura wyboru wykonawców w oparciu o zasady konkurencyjności i przejrzystości. Zarówno przedsiębiorstwa jak i wykonawcy przyznają, że dosłowne traktowanie tych zasad sparaliżowałoby całkowicie funkcjonowanie poddziałania 2.3.1 i 2.3.2 PO IR, co nie oznacza, że nie zdarzają się przypadki, w szczególności w 2.3.1 wyboru wykonawcy wyłącznie na podstawie zapytania ofertowego.

Przykładowo, zapisy umów o dofinansowanie⁷⁰ dla poddziałań 2.3.1 i 2.3.2 PO IR, mówią, że:

Beneficjent zapewnia, że wszyscy uczestnicy postępowania o udzielanie zamówienia mają taki sam dostęp do informacji dotyczących danego zamówienia i żaden wykonawca usługi lub dostawca nie jest uprzywilejowany względem pozostałych, a postępowanie przeprowadzone jest w sposób transparentny.

Przestrzeganie tego zapisu wprost, bez dobrej znajomości wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków, nastrocza przedsiębiorcom problemy w zakresie działań związanych z konsultacjami przedmiotu zamówienia w zakresie jego wykonalności technicznej, finansowej czy organizacyjnej z wykonawcami przed upublicznieniem zapytania ofertowego. W praktyce, takie konsultacje ze względu na specyfikę przedmiotu zamówienia są niezbędne i należą do częstej praktyki wśród przedsiębiorstw aplikujących do 2.3.1 i 2.3.2, a także są podstawą do stworzenia zapytania ofertowego.

Kolejnym przykładem są zapisy umów o dofinansowanie, które mają negatywne konsekwencje dla modelu popytowego we wszystkich trzech poddziałaniach. Chodzi mianowicie o zapis⁷¹, który stanowi, iż: „Beneficjent określa niezawężające konkurencji i jakościowe kryteria oceny ofert składanych w ramach postępowania o udzielenie zamówienia, zawierające wymagania związane z przedmiotem zamówienia”.

⁷⁰ Poddziałanie 2.3.2 PO IR - zapis w art. 11 ust. 3 umowy dofinansowania, poddziałanie 2.3.1 PO IR – zapis w art. 12, ust. 3.

⁷¹ Poddziałanie 2.3.1 – art. 12, ust. 6, poddziałanie 2.3.2 – art. 11 ust. 6, poddziałanie 2.3.4 – art. 12, ust. 6 umów o dofinansowanie.

Prawidłowe stosowanie tego zapisu wyklucza możliwość zastosowania kryterium dotychczasowej współpracy przy innych projektach pomiędzy przedsiębiorstwem a wykonawcą. W rzeczywistości, zaufanie wynikające z dotychczasowej udanej współpracy jest w praktyce najważniejszym faktycznym kryterium wyboru wykonawcy, brany pod uwagę przez przedsiębiorstwo. Co więcej, w przypadku poddziałań 2.3.1 i 2.3.2 PO IR właśnie kontynuacja współpracy poprzez realizację coraz bardziej ambitnych i coraz większych projektów jest najbardziej efektywną i skuteczną formą nawiązywania relacji pomiędzy przedsiębiorstwami a IOB oraz nauką a biznesem, co potwierdzają zarówno przedstawiciele przedsiębiorstw jak i wykonawców. W przypadku poddziałania 2.3.4 PO IR kwestia doświadczenia we wcześniejszej współpracy jest równie istotna ze względu na zaufanie, które jest kluczowe w przypadku gdy w grę wchodzi ochrona własności przemysłowej firmy, a także fakt, iż jest to jeden z najbardziej wiarygodnych sposobów oceny jakości świadczonych usług przez kancelarie rzeczników patentowych. Mimo, iż zawód rzecznika patentowego jest zawodem zaufania publicznego to zdarzają się sytuacje postępowania dyscyplinarnych za zawinione, nienależyte wykonywanie zawodu.

Z drugiej strony, w przypadku poddziałań 2.3.1 i 2.3.2 należy zauważyć pozytywne efekty funkcjonowania zasady konkurencyjności i przejrzystości, na które zwracają uwagę zarówno wykonawcy, jak i przedsiębiorcy. Po pierwsze, dla przedsiębiorstw jest to okazja pozyskania wiedzy o potencjale i ofercie dostawców, gdyż w szczególności rynek usług badawczo-rozwojowych jest stosunkowo dynamicznym rynkiem. Po drugie, baza konkurencyjności dla funduszy europejskich administrowana przez Ministerstwo Rozwoju, jak wskazują przede wszystkim przedstawiciele wykonawców ze strony nauki, może być pożytecznym źródłem informacji na temat przedsiębiorstw realizujących prace badawczo-rozwojowe, czyli *de facto* bazą potencjalnych klientów / partnerów. Jednostki naukowe, dzięki konieczności ujawnienia się ze swoją aktywnością badawczo-rozwojową przez przedsiębiorstwa, mogą zaprezentować im swoją ofertę, co może przekładać się na nawiązanie współpracy nie tylko przy aktualnym projekcie, ale przede wszystkim w obszarze przyszłych działań podejmowanych przez przedsiębiorstwa. Należy przy tym mieć na uwadze, że przedsiębiorcy unikali publikowania zapytań realizując proces wyboru w sposób uproszczony, poprzez wysłanie zapytania ofertowego pocztą elektroniczną oraz upublicznienie na własnej stronie internetowej, jednak ostatnia zmiana Wytycznych⁷² w tym zakresie ograniczy taką możliwość. Z drugiej strony konieczność oficjalnej publikacji zapytania przez przedsiębiorcę oddala logikę interwencji od modelu popytowego, gdyż w warunkach rynkowych przedsiębiorca pracujący nad innowacyjnym rozwiązaniem nie publikuje w Internecie szczegółów swojego projektu.

Poziom dofinansowania

Zgodnie z przyjętymi w ramach badania założeniami im wyższy poziom dofinansowania, tym bardziej instrument jest oddalony od popytowego charakteru. Widać to wyraźnie w przypadku poddziałań objętych badaniem. W poddziałaniach 2.3.1 i 2.3.2 poziomy dofinansowania są relatywnie wysokie (odpowiednio 70 i 85%), z uwagi na konieczność zachęcenia przedsiębiorców do działań, które nie są popularne w ich codziennej działalności tj. opracowywania i wdrażania rozwiązań innowacyjnych w oparciu o kompetencje zewnętrznych wykonawców. W przypadku *Bonów na innowacje dla MŚP* poziom wsparcia ma zachęcić przedsiębiorstwa do współpracy z jednostkami naukowymi, które nie są łatwym partnerem ze względu m.in. na rozbudowane struktury, a co za tym idzie trudność w dotarciu do odpowiednich osób, dłuższy czas realizacji usług, wyższe koszty itp. W przypadku proinnowacyjnych usług doradczych przedsiębiorca może

⁷² Wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020, obowiązujące od 23.08.2017 r.

korzystać jedynie z podmiotów, które spełniają kryteria akredytacji, co wyklucza wiele podmiotów komercyjnych – nawet nie tyle wymagania względem potencjału podmiotu, co wymóg prowadzenia działalności non for profit w okresie ostatnich trzech zamkniętych lat obrotowych, co praktycznie zamyka drogę do akredytacji firmom działającym komercyjnie, a dokładniej nie mającym w/w zapisu.

Trochę inną specyfikę ma poddziałanie 2.3.4 PO IR, którego specyfika polega na tym, że potrzeby przedsiębiorcy, jak i oczekiwania logiki interwencji pokrywają się niemal w całości. Instrument ten skierowany jest wyłącznie do tych przedsiębiorców, którzy mają w swoim dorobku prawa do przedmiotu ochrony własności przemysłowej. Logika interwencji tego instrumentu nie posiada narzędzi, które w pierwszej kolejności zachęcałyby przedsiębiorcę do ambitniejszej działalności w zakresie innowacyjności, ale wspiera tych przedsiębiorców, którzy taką działalność prowadzą i posiadają już prawa do rozwiązań, które z dużym prawdopodobieństwem są innowacyjne na skalę międzynarodową. Instrument wspiera przedsiębiorców, którzy mają bardzo konkretną potrzebę i sami wysoko szacują korzyści biznesowe wynikające z ochrony, gdyż nie tylko uzyskanie ochrony jest procesem kosztowym, ale i utrzymanie jej na poszczególnych rynkach zagranicznych. Ta dobrze skonstruowana logika ma swoje odzwierciedlenie w poziomie dofinansowania, który w tym przypadku wynosi 50%.

Zaangażowanie odbiorcy

Kolejną cechą modelu popytowego jest silne zaangażowanie odbiorcy w procesie świadczenia usług proinnowacyjnych – głównie w poddziałaniu 2.3.1 i 2.3.2 PO IR przejawia się ono na etapie świadczenia usługi i weryfikacji poszczególnych uzyskiwanych rezultatów, co pozwala przedsiębiorstwu czuć nad kierunkiem prac, w tym w jak największym stopniu dopasować usługę do swoich potrzeb i oczekiwań. Doświadczenie to może być wykorzystane do budowy kompetencji przedsiębiorstwa w zakresie zarządzania procesem opracowania i wdrażania innowacji. Pomimo, iż w badaniu ilościowym przedsiębiorcy deklarują wysoki poziom zaangażowania własnego w realizację usług, to jednak wywiady z wykonawcami (poza poddziałaniem 2.3.4) wskazują, iż można zidentyfikować pewne zależności w kontekście zaangażowania przedsiębiorców w procesie świadczenia usług, m.in. takie, że większe zaangażowanie wykazują startupy, które wdrażają określone rozwiązanie i jest to ich jedyny przedmiot działalności. W przypadku, gdy projekt obejmujący rozwiązanie innowacyjne, będące przedmiotem usług doradczych czy badawczych jest jednym z wielu prowadzonych przez firmę (w szczególności mikro lub małą) zaangażowanie zasobów ludzkich jest niewystarczające. Z jednej strony można to interpretować jako brak silnego przekonania przedsiębiorcy do inwestowania w opracowywanie rozwiązanie, ale z drugiej strony przesłanka ta (brak strategicznego myślenia w kontekście rozwoju oferty produktowej firmy) jest jedną z podstaw podjęcia interwencji. Metodą na zwiększenie zaangażowania może być włączenie wynagrodzeń personelu merytorycznego beneficjenta zaangażowanego w realizację usług do katalogu kosztów kwalifikowanych. Rozwiązanie takie oddala wprawdzie interwencję od modelu popytowego (w aspekcie innowacji jako istotnej potrzeby biznesowej przedsiębiorcy), ale z drugiej strony odpowiada na potrzeby i ograniczenia przedsiębiorstw w tym zakresie.

Ograniczona możliwość reakcji przedsiębiorcy na pojawiające się ryzyko biznesowe

Założenia wszystkich trzech badanych instrumentów nie dają pełnej swobody przedsiębiorcy do reakcji na pojawiające się ryzyko biznesowe związane z realizacją projektów innowacyjnych. Poddziałanie 2.3.1 PO IR zakłada z góry, że wynik usług doradczych związanych z opracowaniem innowacji będzie wdrożony. Założenie takie mija się zupełnie ze specyfiką opracowywania i wdrażania innowacyjnych

produktów / usług / procesów, które już w fazie realizacji mogą dać wynik negatywny i dalsza ich realizacji jest pozbawiona biznesowego sensu, nie wspominając o konieczności zaangażowania środków na wdrożenie. Przez wdrożenie w poddziałaniu 2.3.1 PO IR PARP rozumie „wprowadzenie przez beneficjenta na rynek nowego lub ulepszanego produktu (wyrobu lub usługi) lub faktyczne wykorzystywanie w działalności beneficjenta nowych lub znacząco ulepszonych metod produkcji lub dostawy albo metod tworzenia i świadczenia usług oraz jeśli dotyczy faktyczne wykorzystywanie w działalności beneficjenta nowych metod marketingowych lub organizacyjnych”⁷³. Należy zwrócić uwagę, iż część usług proinnowacyjnych odnosi się do etapu nie samego wdrożenia, ale opracowywania rozwiązania innowacyjnego, a także katalog obejmuje analizę ryzyka związanego z wdrażaniem innowacji, która może skutkować podjęciem decyzji o zaniechaniu realizacji projektu lub istotnej modyfikacji jego zakresu. Część przedsiębiorców nie przykłada należytej uwagi do zapoznania się z wymogami instrumentu wsparcia i pełną dokumentacją konkursową na etapie podejmowania decyzji o przygotowaniu i złożeniu wniosku o dofinansowanie. Obowiązek wdrożenia wyników doradztwa sprawia, że część przedsiębiorców, po uzyskaniu decyzji o dofinansowaniu projektu, rezygnuje z podpisania umowy dofinansowania. Uzasadnieniem tego typu decyzji jest m.in. głębsza analiza ryzyka niż ta dokonana na etapie decyzji o przygotowaniu i złożeniu wniosku o dofinansowanie lub zmiana strategii biznesowej. Sytuacja ta sprawia, iż część beneficjentów 2.3.1 wybiera projekty „pewnych innowacji”, które na pewno zakończą się wdrożeniem. Z drugiej strony rygorystyczne zapisy umowy w zakresie wdrożenia mogłyby zmuszać przedsiębiorcę do gruntowniejszego dokonania analiz zapotrzebowania rynkowego, jednakże w praktyce ten rodzaj badań przedsiębiorcy wykonują także w ramach projektu, stąd podpisując umowę dotacji nie zawsze mogą oni mieć pewność, że rynek przyjmie nowy produkt / usługę, a to właśnie brak zapotrzebowania rynkowego jest znacznie częściej występującą przyczyną niepowodzenia we wdrażaniu innowacji niż na przykład techniczne aspekty wdrożenia.

Podobnie poddziałanie 2.3.2 PO IR nie przewiduje wcześniejszego zakończenia prac badawczo – rozwojowych, w sytuacji gdy wcześniej można stwierdzić, że nie doprowadzą one do zakładanego rezultatu, co może doprowadzać do sytuacji realizacji projektu wyłącznie pod groźbą zwrotu dotacji, a to przy 85 % dofinansowaniu, wygeneruje znaczne kwoty po stronie przedsiębiorcy.

W poddziałaniu 2.3.4 PO IR również może dojść do sytuacji, kiedy w toku realizacji projektu przedsiębiorca dostrzeże brak zasadności biznesowej dla kontynuacji procedury zgłoszenia do etapu ostatecznego zakończenia postępowania przed organem ochrony własności przemysłowej. W modelu „czysto” popytowym, czyli wtedy kiedy klient na zasadach rynkowych korzysta z usług kancelarii rzecznika patentowego w procedurach zgłoszenia własności przemysłowej może on zakończyć działania na każdym etapie w sytuacji, gdy w obliczu trudności wynikających z błędnego oszacowania potencjału rozwiązania do ochrony lub zmieniającej się rzeczywistości w działalności przedsiębiorcy. Zaangażowanie finansowe przedsiębiorcy w tym poddziałaniu jest znaczne (na poziomie 50%), a przedmiot dofinansowania nie jest dla przeciętnego przedsiębiorcy kosztem „pierwszej potrzeby” (jak np. inwestycje odtworzeniowe czy zwiększanie mocy produkcyjnych), ale wyrazem upatrywania źródeł przewagi konkurencyjnej w działalności innowacyjnej. Innymi słowy zakres przedmiotowy poddziałania 2.3.4 PO IR i poziom dofinansowania sprawiają, że przedsiębiorcy nie mają motywacji do „naciągania” projektów, wobec czego logika interwencji mogłaby dopuszczać wcześniejsze zakończenie realizacji projektu lub zmiany przedmiotu zgłoszenia.

⁷³ Art. 1 Umowy o dofinansowanie realizacji projektu.

Podsumowując, z jednej strony w przesłankach logiki podkreślone zostało, że przedsiębiorcy mają bariery świadomościowe, jak i niedostatki w edukacji w obszarze innowacji, a z drugiej strony analizowane instrumenty PARP nie odpowiadają na podstawą kwestię związaną z wdrażaniem innowacji jaką jest ryzyko. Tak przyjęta logika nie ukierunkowuje zatem świadomości przedsiębiorstw na tworzenie prawdziwie innowacyjnych rozwiązań, poprzez fakt, iż nie dzieli z przedsiębiorcą ryzyka związanego z nieuzyskaniem zakładanych efektów projektu, co sprawia że przedsiębiorcy skupiają się na innowacjach imitacyjnych, przewidywalnych. Aspekt ten przesuwając ciężar instrumentu wsparcia w stronę podażową, ograniczając wpływ przedsiębiorcy na podjęcie decyzji co do dalszej zasadności alokowania własnych środków finansowych w sytuacji gdy zidentyfikuje na wcześniejszym etapie, że dalsza realizacja usług proinnowacyjnych nie ma biznesowego sensu. Na drugim biegunie znajdują się natomiast kwestie zarządzania postępami w osiąganiu wskaźników PO IR, jak i utrudnione zarządzanie wydatkowaniem środków. Warto jednak zmodyfikować założenia instrumentu, aby mieć pewność, że nie zostaną bez wsparcia wysoko innowacyjne projekty, dla których przedsiębiorcy oszacowali wstępnie ryzyko, które z kolei zostałoby zwiększone w sytuacji konieczności zwrotu środków z dotacji w sytuacji, gdy na poszczególnych etapach projekt nie osiąga zakładanych wyników. Z jednej strony wprowadzenie dodatkowych aspektów oceny projektów, jak np. analiza ryzyka i sposobów przeciwdziałania im, ale z drugiej strony możliwości rezygnacji z dalszej realizacji projektu w sytuacji, gdy kontynuacja projektu jest niewykonalna technicznie lub bezzasadna biznesowo sprawi, że badane instrumenty będą miały charakter bliższy popytowemu, a system nie wykluczy projektów o wysokim potencjale innowacyjnym, które mogą przynieść większe korzyści biznesowe.

Rola PARP w modelu bliższym popytowemu

Bolączką w zasadzie całego systemu wdrażania funduszy europejskich w obszarze wsparcia innowacyjności jest to, że instytucje pośredniczące w dystrybucji funduszy europejskich udoskonaliły procesy obsługi wniosków o dofinansowanie, podpisywania umów o dofinansowanie oraz rozliczania i kontroli dofinansowanych projektów zgodnie z obowiązującymi procedurami i przepisami prawa, a niestety, procesy te realizowane są po części w oderwaniu od celów biznesowych obsługiwanych projektów czy rezultatów, które te projekty wygenerują. Instytucje te koncentrują się w znacznym stopniu na obsłudze procesu dystrybucji środków, a mniej na faktycznej roli tych projektów dla gospodarki oraz ich wkładu w rozwój konkretnej inteligentnej specjalizacji⁷⁴. Analogiczne zjawisko można zauważyć w procesie wyboru projektów, w szczególności w poddziałaniach 2.3.1 i 2.3.2 PO IR, gdzie jedną z przyczyn odrzuceń projektów były błędy w przeprowadzeniu procedury wyboru wykonawcy. Odrzucenie wniosku z powodu, że zapytanie zostało skierowane np. do politechniki, a nie na konkretny wydział czy do katedry ma swoje racje od strony formalnej, ale podejście takie jest w opozycji do modelu popytowego w sytuacji, gdy projekt dotyczy rozwiązania o istotnym potencjale wdrożeniowym. Tego rodzaju błąd przedsiębiorca powinien mieć możliwość poprawić w toku oceny merytorycznej, tj. unieważnić i ponownie przeprowadzić procedurę wyboru wykonawcy. Nie można mówić o modelu popytowym jeśli instytucja wdrażająca zachowuje się „nie popytowo” (czyli odpadają projekty, które rynkowo mają sens, ale nie spełniły biurokratycznych wymagań, które można naprawić). Takie postawa sprawiłaby, że rola PARP nie ograniczałaby się do obsługi formalnej procesu dystrybucji funduszy europejskich, ale w większym stopniu zachowywałaby się jak inwestor, który inwestując własne środki, dąży do sukcesu wspieranych projektów.

⁷⁴ K. Dobrowolska, D. Dec Potrzeby i zdolności (potencjał) beneficjentów Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój (POIR). Ekspertyza dla Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa grudzień 2014 r.

8.2 SYSTEM POPYTOWY WSPARCIA USŁUG PROINNOWACYJNYCH A POTRZEBY PRZEDSIĘBIORCÓW

Zakres usług w poddziałaniach 2.3.1 i 2.3.2 PO IR co do zasady powinien powstawać przy udziale wykonawców, aby projekt był wykonalny i zgodny z potrzebami i możliwościami przedsiębiorcy. Założeniem logiki interwencji jest, że przedsiębiorca sam nie dysponuje potencjałem merytorycznym lub kompetencje w obszarze realizacji zadań związanych z przygotowaniem rozwiązania innowacyjnego do wdrożenia lub opracowaniem innowacji w oparciu o prace B+R i w związku z tym włączani są profesjonalni wykonawcy. Konieczność stosowania konkurencyjnego (z punktu widzenia finansów publicznych) wyboru wykonawcy może wypaczać rynkowe zachowanie przedsiębiorcy (m.in. wolny wybór wykonawcy, możliwość zachowania w tajemnicy swoich planów rozwojowych) i skłaniać go do realizacji działań, które mogą być niezgodne z zasadą konkurencyjności, ale są konieczne z punktu widzenia zdefiniowania i późniejszej realizacji usług doradczych. Przedsiębiorca, który ma pomysł na realizację projektu może wybrać dwa sposoby postępowania, tj. samodzielnie opracować zakres usług i na tej podstawie zebrać oferty z rynku lub może skonsultować swoje plany, potrzeby, a także wykonalność planowanych działań i potencjał wykonawców, których poprosi o ofertę na realizację. Zdecydowanie ten drugi model jest bardziej racjonalny i bezpieczniejszy na etapie realizacji projektu i w praktyce jest on często stosowany przez wnioskodawców w postaci wcześniejszych konsultacji na temat planowanych usług. Bardzo trudno jest niestandardowe usługi, oparte np. o innowacyjne rozwiązania, potencjał, specyfikę przedsiębiorcy uzgodnić z wykonawcą jedynie na podstawie pisemnych ofert, gdyż wiele kwestii technicznych, alternatywnych rozwiązań, nieuświadomionych potrzeb wychodzi dopiero w toku rozmów. Sam fakt, że np. jednostka naukowa specjalizuje się w jakiejś dziedzinie nie oznacza, że posiada niezbędny sprzęt, kadry, czas i inne niezbędne zasoby, aby podjąć się realizacji konkretnego zlecenia przedsiębiorcy. Wszelkie niedoprecyzowane na etapie oferty kwestie merytoryczne mogą skutkować dla przedsiębiorcy poważnymi konsekwencjami na etapie realizacji usługi, gdyż może dojść do sytuacji, w której wykonawca zrealizuje, i słusznie zresztą, usługę zgodnie z opisem przedmiotu zamówienia i ofertą, a nie uwzględni faktycznych potrzeb przedsiębiorcy. Kontynuując przykład współpracy przedsiębiorcy i jednostki naukowej w ramach *Bonów na innowacje dla MŚP* przedsiębiorca niejako musi dostosować zakres swojego projektu do potencjału jednostki naukowej, w tym posiadanego sprzętu, kompetencji i obszarów zainteresowań naukowych, doświadczeń w opracowywaniu podobnych rozwiązań, realizacji podobnych badań, gdyż na ostateczny kształt zakresu usługi zarówno na etapie przygotowania, jak i realizacji projektu wpływa szereg zmiennych.

W przypadku poddziałania 2.3.4 PO IR zakres usług może być także kształtowany przy udziale kancelarii rzecznika patentowego, niekoniecznie tego który zostanie wybrany w procedurze konkurencyjności, ale nie jest to wykluczone. Szczególnym przypadkiem jest sytuacja, gdy przedsiębiorca decyduje się na wstępne orzeczenie rzecznika patentowego o zdolności patentowej wynalazku lub zdolności ochronnej wzoru użytkowego, który bada ogólnie potencjał i ewentualne ograniczenia wynikające z możliwości naruszenia praw osób trzecich do rozwiązania, które będzie przedmiotem projektu. Pod wpływem tego dokumentu przedsiębiorca może podjąć decyzję co do modyfikacji swojego projektu, w tym samego rozwiązania innowacyjnego czy zakresu i rynków, na którym rozwiązanie będzie chronione. Oczywiście, jak zostało wspomniane wcześniej, dokument ten nie stanowi obiektywnego obrazu stanu techniki. Pomijając już aspekt rzetelności jego przygotowania, to jednak nie zawiera on wyników dla najnowszych patentów czy praw ochronnych, gdyż przez 18 miesięcy od uzyskania daty pierwszeństwa przedmioty te są w fazie utajonej, a publikowane są dopiero po upływie tego okresu.

Drugim obszarem, w którym rzecznik patentowy kształtuje zakres usług jest sporządzenie harmonogramu rzeczowo – finansowego. Przedsiębiorca musi zebrać te informacje z rynku, aby móc sporządzić wniosek o dofinansowanie, a odbywa się to za pośrednictwem kancelarii rzeczników patentowych, którzy to, aby sporządzić kosztorys, muszą zasięgnąć informacji od pełnomocników zagranicznych w poszczególnych krajach.

System akredytacji a kształtowanie zakresu usług proinnowacyjnych

W ramach systemu akredytacji została określona ogólnie tematyka usług doradczych, na tyle pojemna żeby zmieścić specyficzne potrzeby przedsiębiorstw związane z wdrażanymi innowacjami, jednakże system akredytacji jako taki nie wpływa na definiowanie zakresu usług w przypadku poszczególnych wnioskodawców.

W przypadku nowych podmiotów na rynku, które nie mają wiedzy i doświadczenia oraz w ograniczonym zakresie znają rynek, system akredytacji sprzyja zmniejszeniu asymetrii informacji pomiędzy nimi a wykonawcami. Można powiedzieć, że na poziomie centralnym została dokonana wstępna selekcja instytucji otoczenia biznesu pod kątem bazowych kompetencji do realizacji usług doradczych. W przypadku dojrzałych firm, potrafią one zweryfikować dostawcę na rynku, m.in. poprzez system referencji, jak i sieć własnych kontaktów – wśród nich zauważyć można było oczekiwanie „rozluźnienia” wymogów instrumentu w zakresie kryteriów wyboru wykonawcy. Dla części przedsiębiorców system akredytacji może być ograniczeniem w wyborze wykonawcy.

Modyfikacje założeń projektów

Zgodnie z wynikami badania, 39% wnioskodawców nie modyfikowało zakresu projektu, aby wpasować się w kryteria wyboru, natomiast 60% respondentów dokonało modyfikacji zakresu merytorycznego projektu pod kątem spełniania kryteriów wyboru projektów w poszczególnych poddziałaniach. Niewiele ponad 50% respondentów, którzy zadeklarowali modyfikację projektu pod kątem kryteriów określiło stopień modyfikacji jako wysoki i bardzo wysoki. Należy mieć na uwadze jednak, że w sytuacji gdy interwencja publiczna nie zmusza projektodawców do zmiany postaw, a co za tym idzie nie sprawia, że ich projekty wyrastają ponad standardową działalność możemy mieć do czynienia z efektem *deadweight*, co nie jest pożądane z punktu widzenia efektywności wydatkowania środków publicznych. W przypadku poddziałań 2.3.1 i 2.3.2 PO IR są większe szanse na uzyskanie efektu dodatkowości wynikającego z udzielenia wsparcia. Wyjątkiem jest tu poddziałanie 2.3.4 PO IR, gdzie założenia interwencji muszą wprost spotkać się z potrzebami i potencjałem przedsiębiorcy – wnioskodawca musi mieć prawa do przedmiotu ochrony i musi odczuwać silny biznesowy sens podjęcia ochrony ze względu na wysokie koszty samego postępowania, a także koszty utrzymania ochrony na poszczególnych rynkach w kolejnych latach. Poziom dofinansowania (50%) stanowi także relatywnie niższą zachętę dla przedsiębiorcy niż w przypadku poddziałania 2.3.1 czy 2.3.2.

8.3 IDENTYFIKACJA BARIER W REALIZACJI PROJEKTÓW

Z uwagi na niski poziom zaawansowania realizacji projektów nie można jeszcze mówić o istotnych problemach we współpracy z wykonawcami czy z samymi rozwiązaniami innowacyjnymi. Można przewidywać natomiast, że problemy te wystąpią w związku z faktem, iż logika interwencji odbiega od

specyfiki rynkowego opracowywania i wdrażania innowacyjnych rozwiązań, a w szczególności zwiększonego ryzyka niepowodzenia czy konieczności modyfikacji przedmiotu projektu w trakcie jego trwania.

W przypadku wszystkich poddziałań istotną barierą realizacji projektu jest prawidłowe przeprowadzenie procedury wyboru wykonawców, zgodnie z zasadą konkurencyjności. W poddziałaniu 2.3.4 PO IR błędy w procedurze są istotną przyczyną rozwiązywania umów o dofinansowanie, co ma też związek z relatywnie niskim poziomem dofinansowania. W pozostałych poddziałaniach, gdzie wybór wykonawcy następuje przed podpisaniem umowy, zdarzają się wynikające z tego powodu odrzucenia projektów na etapie oceny merytorycznej, a także (w przypadku uchybień w procedurze ofertowania) przypadki objęcia wydatków korektami z taryfikatora.

8.4 PODSUMOWANIE

W poniższej tabeli wypunktowane zostały omówione w raporcie czynniki ułatwiające i utrudniające realizację interwencji publicznej w ramach realizowanych działań, przedstawione z perspektywy systemu wdrażania.

Tabela 23 Czynniki wpływające na proces realizacji poddziałań

Wpływ pozytywny	Wpływ negatywny
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elastycznie zdefiniowany zakres proinnowacyjnych usług, umożliwiający dopasowanie ich zakresu do specyfiki i potrzeb biznesowych przedsiębiorcy. ▪ PARP dokonuje walidacji instrumentów wsparcia i szybko reaguje zmianami na pojawiające się zagrożenia i szanse. ▪ Jasne dla wnioskodawców kryteria wyboru projektów oraz ich precyzyjne opisy w dokumentacji konkursowej. ▪ Projekty o niskim poziomie ryzyka związanego z wdrożeniem, najczęściej mało innowacyjne, ale przewidywalne. ▪ Wsparcie merytoryczne w realizacji projektów świadczone przez pracowników wdrażania PARP. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Duże ryzyko dla przedsiębiorcy wynikające z opracowywania i wdrażania rozwiązań innowacyjnych. Ryzyko to spotęgowane jest koniecznością zwrotu środków z dotacji w przypadku niepowodzenia wdrożenia (2.3.1) lub niezrealizowania całego zakresu projektu (2.3.2 i 2.3.4). ▪ Rozproszenie informacji dotyczących najtrudniejszego dla przedsiębiorców aspektu formalnego jakim jest wybór wykonawcy zgodnie z procedurą konkurencyjności. ▪ Ograniczenia wynikające z procedury konkurencyjności (m.in. konieczność ujawnienia rozwiązania, nad którym pracuje przedsiębiorca, istotna rola takich parametrów jak zaufanie i wcześniejsze doświadczenia we współpracy, które mają znaczenie przy wyborze rynkowym usługodawcy, a nie są możliwe do

zastosowania w procedurze konkurencyjności).

- Długotrwałe procedury podpisywania umów o dofinansowanie.
 - Mało aktywna postawa wykonawców, w szczególności jednostek naukowych na etapie realizacji badań
-

9. REKOMENDACJE

W osobnym załączniku.

10. SPIS TABEL I WYKRESÓW

10.1 TABELE

Tabela 1. Wielkość próby.....	12
Tabela 2. Liczba zrealizowanych wywiadów jakościowych.....	13
Tabela 3. Procesy/czynności w badanych instrumentach wsparcia, których sposób realizacji może determinować charakter wsparcia - popytowy vs podażowy.	15
Tabela 4. Wskaźniki dla poddziałania 2.3.1 PO IR.....	20
Tabela 5. Wskaźniki dla poddziałania 2.3.2 PO IR.....	27
Tabela 6. Wskaźniki dla poddziałania 2.3.4 PO IR.....	32
Tabela 7. Wielkość populacji wnioskodawców wg stanu na dzień 4.08.2017 wg liczby złożonych wniosków.	36
Tabela 8. Zestawienie usługodawców w poddziałaniu 2.3.1 wg kryterium największej liczby wniosków, w których wskazano danego usługodawcę(stan na dzień 4.08.2017 r.).....	42
Tabela 9. Zestawienie usługodawców w poddziałaniu 2.3.1 wg kryterium najwyższej skuteczności w pozyskiwaniu beneficjentów (stan na dzień 4.08.2017 r.).	43
Tabela 10. Status złożonych wniosków o dofinansowanie w poddziałaniu 2.3.1.....	49
Tabela 11. Najczęściej wskazywane we wnioskach o dofinansowanie obszary KIS, w które wpisują się projekty wg poszczególnych naborów.	52
Tabela 12. Rozkład rezygnacji wnioskodawców i beneficjentów w poddziałaniu 2.3.1.	54
Tabela 13. Wielkość populacji wnioskodawców wg stanu na dzień 4.08.2017 wg liczby złożonych wniosków.	57
Tabela 14. Zestawienie wskazywanych we wnioskach usługodawców w poddziałaniu 2.3.2 wg największej liczby wniosków, w których wskazano danego usługodawcę(stan na dzień 4.08.2017 r.).	64
Tabela 15. Zestawienie usługodawców w poddziałaniu 2.3.2 wg kryterium najwyższej skuteczności w pozyskiwaniu potencjalnych klientów (stan na dzień 4.08.2017 r.).....	65
Tabela 16. Status złożonych wniosków o dofinansowanie w poddziałaniu 2.3.2.	73
Tabela 17. Najczęściej wskazywane we wnioskach o dofinansowanie obszary KIS, w które wpisują się projekty wg poszczególnych naborów.	74
Tabela 18. Rozkład rezygnacji wnioskodawców i beneficjentów w poddziałaniu 2.3.2 w obu branżach pod uwagę konkursach.....	76
Tabela 19. Wielkość populacji wg stanu na dzień 4.08.2017 wg liczby złożonych wniosków.	78
Tabela 20. Status złożonych wniosków o dofinansowanie w poddziałaniu 2.3.4.....	84
Tabela 21. Najczęściej wskazywane we wnioskach o dofinansowanie obszary KIS, w które wpisują się projekty wg poszczególnych naborów.	86
Tabela 22. Rozkład rezygnacji wnioskodawców i beneficjentów w poddziałaniu 2.3.4.	87
Tabela 23 Czynniki wpływające na proces realizacji poddziałań.....	101

10.2 WYKRESY

Wykres 1. Rozkład wielkości przedsiębiorstw w poddziałaniu 2.3.1 PO IR.	36
Wykres 2. Branże, w których działają wnioskodawcy (w tym beneficjenci) w poddziałaniu 2.3.1.	37
Wykres 3. Rozkład lokalizacji przedsiębiorstw wskazanych we wnioskach o dofinansowanie w poddziałaniu 2.3.1 PO IR wg województw.	38
Wykres 4. Rozkład poszczególnych typów instytucji z listy akredytowanych ośrodków innowacji według sposobu / zakresu funkcjonowania i formy własności.	41
Wykres 5. Kto wyszedł z inicjatywą złożenia wniosku o dofinansowanie w ramach poddziałania?	46
Wykres 6. W jaki sposób przygotowany został wniosek o dofinansowanie projektu?	47
Wykres 7. Czy opłata dla podmiotu pomagającego w przygotowaniu wniosku oparta była o zasadę success fee (tj. czy opłata była uzależniona od wyniku oceny formalnej lub merytorycznej wniosku)?.....	49
Wykres 8. PKD projektów wg statusu wnioskodawców.....	50
Wykres 9. Rozkład wielkości przedsiębiorstw wskazanych we wnioskach o dofinansowanie w poddziałaniu 2.3.2 PO IR.	57
Wykres 10. Branże, w których działają wnioskodawcy (w tym beneficjenci) w poddziałaniu 2.3.2	58
Wykres 11. Rozkład lokalizacji przedsiębiorstw wskazanych we wnioskach o dofinansowanie w poddziałaniu 2.3.2 PO IR wg województw.	59
Wykres 12. Rodzaj jednostek naukowych będących potencjalnymi wykonawcami proinnowacyjnych usług badawczych, wg wskazań wnioskodawców.....	64
Wykres 13. Kto wyszedł z inicjatywą złożenia wniosku o dofinansowanie w ramach poddziałania?	69
Wykres 14. W jaki sposób przygotowany został wniosek o dofinansowanie projektu?	70
Wykres 15. Czy opłata dla podmiotu pomagającego w przygotowaniu wniosku oparta była o zasadę success fee (tj. czy opłata była uzależniona od wyniku oceny formalnej lub merytorycznej wniosku)?.....	72
Wykres 16. PKD projektów wg statusu wnioskodawców.....	74
Wykres 17. Wielkość przedsiębiorstw, które złożyły wniosek o dofinansowanie w ramach poddziałania 2.3.4 PO IR.	78
Wykres 18. Branże, w których działają wnioskodawcy (w tym beneficjenci) w poddziałaniu 2.3.4.	79
Wykres 19. Rozkład lokalizacji przedsiębiorstw wskazanych we wnioskach o dofinansowanie w poddziałaniu 2.3.4 PO IR wg województw.	80
Wykres 20. Kto wyszedł z inicjatywą złożenia wniosku o dofinansowanie w ramach poddziałania?	82
Wykres 21. W jaki sposób przygotowany został wniosek o dofinansowanie projektu?	83
Wykres 22. PKD projektów wg statusu wnioskodawców.....	85
Wykres 23. Czy w sytuacji gdyby nie otrzymali Państwo dofinansowania realizacji projektu w ramach poddziałania , podjęliby się Państwo realizacji tego projektu (finansując go z innych źródeł)?	89
Wykres 24. Jakie przyjęliby Państwo założenia odnośnie czasu trwania, zakresu usług i budżetu tego projektu?.....	90
Wykres 25. Źródła finansowania projektu, w przypadku nieotrzymania dofinansowania.....	90
Wykres 26. Co Państwo zamierzają zrobić / zrobili Państwo z projektem, który był przedmiotem wniosku o dofinansowanie?.....	91
Wykres 27. Jakie przyjęli Państwo założenia odnośnie czasu trwania, zakresu usług i budżetu tego projektu?	92
Wykres 28. Z jakich źródeł finansowali / finansują / zamierzają Państwo finansować realizację tego projektu? Pytanie wielokrotnego wyboru.....	93

10.3 RYSUNKI

Rysunek 1. Sieć powiązań między województwami, w oparciu o wybór przez wnioskodawcę IOB z danej lokalizacji.	40
Rysunek 2. Kierunki interakcji pomiędzy wybranymi parami województw wyznaczone poprzez liczbę wniosków.	41
Rysunek 3. Sieć powiązań między wnioskodawcami a usługodawcami na podstawie liczby wskazań we wnioskach o dofinansowanie i wartości wystawionych dotychczas faktur.	45
Rysunek 4. Koszt przygotowania wniosku o dofinansowanie do poddziałania 2.3.1 w PLN.	48
Rysunek 5. Sieć powiązań między województwami, w oparciu o wybór przez wnioskodawcę jednostki naukowej z danej lokalizacji.	62
Rysunek 6. . Kierunki interakcji pomiędzy wybranymi parami województw wyznaczone poprzez liczbę wniosków.	63
Rysunek 7. Sieć relacji pomiędzy wnioskodawcami, usługodawcami i firmami doradczymi na podstawie danych z wniosków o dofinansowanie, wartości wystawionych faktur oraz deklaracji respondentów badania ilościowego co do współpracy przy przygotowywaniu wniosków.	68
Rysunek 9. Koszt przygotowania wniosku o dofinansowanie do poddziałania 2.3.2 w PLN.	72
Rysunek 10. Sieć powiązań między wnioskodawcami a wykonawcami na podstawie liczby i wartości faktur.	81

10.4 MAPY

Mapa 1. Rozkład akredytowanych ośrodków innowacji w poszczególnych województwach.	39
Mapa 2. Liczba jednostek naukowych (wybieranych przez wnioskodawców) w poszczególnych województwach.	61