



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



BAROMETR INNOWACYJNOŚCI

**Raport końcowy z ewaluacji *on-going* działań
Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka,
na lata 2007-2013,
skierowanych do przedsiębiorstw**

Warszawa 2015

**Projekt współfinansowany ze środków
Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego**

Zamawiający:



Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
ul. Pańska 81/83
00-834 Warszawa

Wykonawca:

Konsorcjum spółek ARC Rynek i Opinia oraz Exacto



ARC Rynek i Opinia Sp. z o. o.
ul. Juliusza Słowackiego 12
01-627 Warszawa



Exacto Sp. z o.o.
ul. Siemieńskiego 20, lok. 38
35-234 Rzeszów

Raport opracował zespół w składzie:

Agata Rauzer
Andrzej Gołoś
Wojciech Pander

Współpraca:

Jacek Pokorski (PARP)

Spis treści

1	Wprowadzenie.....	4
2	Streszczenie	5
3	Przedmiot i metodologia badania.....	25
	3.1 Przedmiot badania.....	25
	3.2 Metodologia badania	27
4	Wyniki badania.....	33
	4.1 Charakterystyka beneficjentów	33
	4.2 Wartość dodana dla gospodarki	42
	4.3 Rozwój działalności B+R i innowacyjności beneficjentów	67
	4.4 Zmiany kondycji ekonomicznej i konkurencyjności beneficjentów	98
	4.5 Proces wdrażania w kontekście cyklu życia projektów	133
	4.6 Wnioski i rekomendacje	167

Wykaz używanych skrótów

B+R – działalność badawczo-rozwojowa

ICT - technologie informacyjne i komunikacyjne

MSP – małe i średnie przedsiębiorstwa

PARP – Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

PK – Punkt Konsultacyjny

PO IG – Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka

PO IR – Program Operacyjny Inteligentny Rozwój

RIF – Regionalna Instytucja Finansująca

SPO WKP – Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw

1 Wprowadzenie

Niniejszy raport przedstawia końcowe wyniki „Barometru Innowacyjności” – ewaluacji on-going działań PO IG realizowanych przez PARP. Ewaluacja była prowadzona w latach 2011-2015 i objęła te działania Programu, w ramach których przedsiębiorstwa (głównie MSP) mogły uzyskać wsparcie, w postaci bezzwrotnych dotacji udzielanych przez PARP, na różnego typu projekty, bezpośrednio lub pośrednio związane z rozwijaniem działalności innowacyjnej¹.

Zasadniczymi celami ewaluacji on-going były:

- 1) pomiar wskaźników, umożliwiających ocenę rezultatów udzielonego przedsiębiorcom wsparcia (m.in. wskaźników związanych z podnoszeniem innowacyjności, rozwojem działalności badawczo-rozwojowej, poprawą kondycji ekonomicznej i konkurencyjności firm beneficjentów),
- 2) identyfikacja najbardziej efektywnych mechanizmów wsparcia proinnowacyjnego przedsiębiorstw, m. in. na potrzeby procesu programowania funduszy europejskich, na lata 2014-2020,
- 3) pozyskiwanie opinii i ocen beneficjentów o systemie wdrażania Programu (w fazie aplikowania oraz na etapie realizacji i rozliczania projektów), pozwalających na bieżąco formułować wnioski i podejmować czynności niezbędne w procesie wdrażania działań PO IG.

Raport zawiera syntetyczne opracowanie wyników badania, w którym przedsiębiorstwa (blisko 6,5 tysiąca beneficjentów poszczególnych działań PO IG) brały udział w trakcie realizacji projektów (pomiar początkowy) i dwa lata po ich zakończeniu (końcowy). Najważniejsze obserwacje i sformułowane oceny przedstawione zostały w streszczeniu raportu (*executive summary*) i rozdziale zawierającym wnioski i rekomendacje z ewaluacji. Rozdział drugi raportu zawiera ogólną charakterystykę analizowanych działań PO IG (przedmiot) oraz zarys metodologii, wraz z opisem próby (podmioty uczestniczące w badaniu). Natomiast w trzecim rozdziale przedstawiono szczegółowe wyniki ewaluacji. Poza charakterystyką beneficjentów działań PO IG poddanych ewaluacji, przedstawiono w nim wyniki dotyczące:

- 1) wartości dodanej dofinansowanych projektów dla polskiej gospodarki (m.in. porównanie zmian obserwowanych w długim horyzoncie czasu w sytuacji ekonomicznej beneficjentów względem sytuacji ogółu firm krajowych, oraz wycenę wartości dodanej udzielonego wsparcia z perspektywy uczestników Programu),
- 2) zmian w kondycji ekonomicznej i konkurencyjności firm beneficjentów,
- 3) rozwoju działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej przedsiębiorstw,
- 4) oceny procesów związanych z aplikowaniem, realizacją i rozliczaniem projektów, dokonane z perspektywy beneficjentów poszczególnych działań PO IG.

Generalnym wykonawcą ewaluacji w latach 2011-2015 było konsorcjum ARC Rynek i Opinia oraz Exacto. Koncepcję systemu ewaluacji on-going i metodologię badania, w latach 2009-2010, opracowała PARP we współpracy z The Gallup Organization Poland i CASE-Doradcy.

¹ Ewaluacja on-going objęła następujące działania PO IG: 1.4-4.1, 3.3.2, 4.2, 4.4, 5.4.1, 6.1, 8.1 i 8.2. Działania te ramowo zostały scharakteryzowane w rozdziale „Przedmiot i metodologia badania”.

2 Streszczenie

2.1 Wprowadzenie

Ewaluacja *on-going* „BAROMETR INNOWACYJNOŚCI” realizowana była w latach 2011-2015 i objęła działania Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, w ramach których przedsiębiorstwa korzystały ze wsparcia, w postaci bezzwrotnych dotacji udzielanych przez PARP, na różnego typu projekty, bezpośrednio lub pośrednio związane z rozwijaniem działalności innowacyjnej (1.4-4.1, 3.3.2, 4.2, 4.4, 5.4.1, 6.1, 8.1 i 8.2 PO IG). Zasadniczymi celami ewaluacji *on-going* były:

- 1) pomiar wskaźników, umożliwiających ocenę rezultatów udzielonego przedsiębiorcom wsparcia (m.in. wskaźników związanych z podnoszeniem innowacyjności, rozwojem działalności badawczo-rozwojowej, poprawą kondycji ekonomicznej i konkurencyjności firm beneficjentów),
- 2) identyfikacja najbardziej efektywnych mechanizmów wsparcia proinnowacyjnego przedsiębiorstw, m. in. na potrzeby procesu programowania funduszy europejskich, na lata 2014-2020,
- 3) pozyskiwanie opinii i ocen beneficjentów o systemie wdrażania Programu (w fazie aplikowania oraz na etapie realizacji i rozliczania projektów), pozwalających na bieżąco formułować wnioski i podejmować czynności niezbędne w procesie wdrażania działań PO IG.

W badaniu wzięło udział blisko 6,5 tysiąca beneficjentów poszczególnych działań PO IG - w trakcie realizacji projektów (pomiar początkowy) oraz dwa lata po ich zakończeniu (końcowy). Ewaluacje *on-going* w całości prowadzono z wykorzystaniem metod ilościowych. Technika badawczą, którą zastosowano było ankietowanie internetowe (system *Computer Assisted Web Interviewing*, oparty na 30 zintegrowanych kwestionariuszach *on-line*). Ewaluacja *on-going*, biorąc pod uwagę zastosowaną technikę badawczą (ankietowanie przedsiębiorców), została przeprowadzona w całości z perspektywy uczestników Programu (beneficjentów). Jednak przedstawione przez beneficjentów dane o sytuacji ekonomicznej firmy (w odniesieniu do badanych wskaźników) czy formułowane opinie i oceny związane z procesami wdrażania, poddane zostały interpretacji i ocenie eksperckiej. Uwzględnia ona zarówno bieżący kontekst społeczno-gospodarczy (m.in. międzynarodowy kryzys gospodarczy, nakładający się na okres realizacji znacznej części projektów i trwałości efektów dofinansowania) jak również aktualną teorię Programu (m. in. wynikającą z reguł określonych naborów, w ramach analizowanego działania PO IG).

2.2 Charakterystyka beneficjentów

Przeciętnym beneficjentem analizowanych działań PO IG realizowanych przez PARP było mikro, małe lub średnie przedsiębiorstwo, realizujące projekt na terenie Mazowsza, Małopolski, Śląska lub Wielkopolski, przede wszystkim w dużych miastach. W większości analizowanych działań przeważali przedsiębiorcy o stosunkowo krótkiej historii działalności, poza działaniami osi IV. Wśród beneficjentów przeważały osoby prawne, głównie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. 39% beneficjentów deklarowało w momencie składania wniosku o dofinansowanie sprzedaż swoich wyrobów lub usług za granicę. Średni poziom dofinansowania uzyskanego na projekt to 1 405 755 zł, natomiast średnie wydatki kwalifikowane projektów - 2 515 278 zł.

Na profil beneficjentów (np. dominację mikro i małych przedsiębiorstw w jednych działaniach przy niedoreprezentowaniu tej grupy firm w innych) miały wpływ, oprócz kryteriów dostępu, przede wszystkim intensywność wsparcia (czyli wymagany poziom partycypacji finansowej) oraz obiektywne możliwości i potencjał firm do realizacji poszczególnych rodzajów przedsięwzięć. Warto rozważyć w tego typu interwencjach w przyszłości (szczególnie w

Programie Operacyjnym Inteligentny Rozwój) przygotowywanie dedykowanych naborów dla firm z danych klas wielkości, uwzględniając jednocześnie różnorodność samego sektora MSP.

Sektory podstawowej działalności wspartych przedsiębiorców świadczą o uzyskaniu zakładanych grup docelowych, szczególnie w działaniach osi IV, gdzie dominował przemysł, oraz w działaniu 8.1, gdzie dominowała działalność związana z informacją i komunikacją. Patrząc jednak na ogólną strukturę analizowanej grupy działań PO IG, widać relatywnie duże rozproszenie sektorów działalności, co biorąc pod uwagę dużą wagę przykładaną do koncentracji tematycznej w przyszłej perspektywie 2014-2020, powinno być wzięte pod uwagę na etapie konstruowania nowych kryteriów selekcji projektów i przedsiębiorstw (projektodawców) uzyskujących wsparcie.

2.3. Efekty Programu w obszarze wsparcia B+R+I oraz kondycji ekonomicznej i konkurencyjności przedsiębiorstw beneficjentów

Podsumowując zgromadzony materiał dotyczący zmian w działalności innowacyjnej i badawczej oraz kondycji ekonomicznej i konkurencyjności beneficjentów należy podkreślić, że „Barometr innowacyjności” pozwolił uchwycić wiele trendów, w tym szczególnie odnoszących się do sytuacji beneficjentów poszczególnych działań i różnej wielkości. Z drugiej strony proces innowacyjny jest na tyle skomplikowany i indywidualny dla każdego przedsiębiorstwa czy branży, że generalizowanie może prowadzić do uproszczeń (choćby wynikających z łączenia w jedną grupę wszystkich mikroprzedsiębiorstw).

W obszarze działalności innowacyjnej i badawczej odnotowano wiele pozytywnych efektów, w tym w dużej mierze trwałych.

Pierwszym z nich jest **utrzymywanie się korzystnej struktury nakładów na działalność innowacyjną** w przedsiębiorstwach beneficjentów działań IV osi. Oznacza to - w porównaniu do ogółu przedsiębiorstw krajowych - przesunięcie akcentu w inwestowaniu w innowacje ku pracom badawczo-rozwojowym (zwłaszcza wewnętrznym). Beneficjentów PO IG wyróżnia odmienny wzorzec inwestowania w innowacje, korzystny pod względem nowatorstwa tworzonych rozwiązań. Niewątpliwie interwencja Programu skierowana do przedsiębiorstw miała wesprzeć przekształcanie modelu inwestowania w innowacje w kierunku prac badawczych, stąd też należy to traktować jako pozytywny efekt.

Drugim trwałym rezultatem jest **zainicjowanie prowadzenia wewnętrznych prac badawczych** w przedsiębiorstwach dotychczas nie zaangażowanych w tego typu aktywność. Przyrost liczby firm deklarujących podejmowanie własnych prac badawczych po zakończeniu projektu w stosunku do okresu sprzed dofinansowania wyniósł 27 pkt. proc. Zaobserwowano to zwłaszcza w przypadku działań 1.4-4.1 i 4.4. Jednocześnie warto dodać, że przedsiębiorstwa korzystające z dofinansowania PO IG już na wejściu (przed uzyskaniem dotacji) wyróżniały się dużym potencjałem badawczym, bowiem deklarowało to 62% badanych uczestników grupy działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4 i 5.4.1 PO IG. Z tego też względu czyli wysokiego poziomu bazowego, to beneficjenci działania 4.2, mimo niewielkiej zmiany, najczęściej prowadzili wewnętrzne prace B+R (100% firm po zakończeniu projektu). W dalszej kolejności należy wymienić beneficjentów działań 1.4-4.1 (91%), 4.4 (78%) i 5.4.1 (65%). Warto jednocześnie zwrócić uwagę, że beneficjenci większe znaczenie przywiązują do wewnętrznych źródeł wiedzy o innowacjach. Niekoniecznie jest to dobry kierunek, gdyż świadczy o małym znaczeniu źródeł takich jak dostawcy, klienci, konkurenci. Inną sytuację obserwuje się natomiast w wynikach badań międzynarodowych, gdzie partnerzy biznesowi i

klienci plasują się wysoko jako inspiratorzy procesy innowacyjnego. Świadczyć to może o nadal dość słabej współpracy polskich przedsiębiorstw z partnerami jak również o stosunkowo mało rozwiniętej komunikacji z klientami w celu czerpania od nich inspiracji i pomysłów na innowacje. Warto podkreślić, że zmiana świadomości polskich przedsiębiorców i ukierunkowanie ich na współpracę wymaga jeszcze wielu działań wspierających.

Trzecim aspektem jest **przyrost udziału firm dysponujących działem badawczym**. W dwa lata po zakończeniu projektu trzy na cztery firmy beneficjentów grupy działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4 i 5.4.1 dysponowały wyodrębnioną jednostką skupiającą się na prowadzeniu prac B+R, podczas gdy przed dofinansowaniem było to zaledwie 33%. Duże zmiany w tym zakresie odnotowano w działaniach IV osi PO IG, przy czym najaktywniejsze w tym zakresie po zakończeniu projektu pozostawały przedsiębiorstwa działania 4.2 (93% posiadało dział B+R), a następnie firmy korzystające z działania 1.4-4.1 (89%) i 4.4 (67%). W przypadku działania 5.4.1 tylko co trzecia firma dysponowała działem B+R. Poglądowe wyniki na temat związku pomiędzy realizacją projektu a utworzeniem działu B+R² wskazują na występowanie tego typu oddziaływania przede wszystkim w przypadku działań 1.4-4.1 i 4.4. Podkreślić należy, że w firmach beneficjentów tych dwóch działań najczęściej powstawały nowe, często jeszcze kilkuosobowe działy badawcze. Natomiast przedsiębiorstwa działania 4.2 częściej intensyfikowały wewnętrzne prace B+R, osiągając wysoki przyrost zatrudnienia (o 75,6%). Dodać również należy, że średnia liczba miejsc powstałych w dziale B+R dzięki projektowi PO IG (w przedsiębiorstwach analizowanej grupy działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4 i 5.4.1) szacowana jest na 2,47.

Kolejna ważna zmiana dotyczy działalności innowacyjnej w zakresie produktów (wyroby i usługi) i procesów. **Wśród badanej grupy beneficjentów działań 1.4-4.1, 3.3.2, 4.2, 4.4, 5.4.1, 6.1, 8.2 nastąpił wzrost innowacyjności**. W okresie trzech lat przed złożeniem wniosku o dofinansowanie 62% beneficjentów deklaroowało wprowadzenie innowacji produktowej, podczas gdy w dwa lata po zakończeniu projektu było to 83%. Dla innowacji procesowych odnotowano nieznacznie słabsze wyniki w dwa lata po zakończeniu projektu, gdyż było to 79% przedsiębiorstw, jednakże przyrost firm zaangażowanych w tę aktywność był wyższy, gdyż przed dofinansowaniem deklaroowało ją 51% badanych. Sumarycznie odsetek firm innowacyjnych³ przed udziałem w Programie wynosił 66%, natomiast po zakończeniu projektu wzrósł do 90%. Dużą zmianę zaobserwowano w działaniu 4.4 (z 59% do 98%) i 8.2 (z 52% do 83%). W przypadku działań 1.4-4.1 przyrost był mniejszy, z uwagi na stosunkowo wysoką wartość bazową (z 77% do 87%). Podobnie sytuacja wyglądała w działaniu 4.2 (z 91% do 93%). Wyniki badania wskazują, że szczególnie duży wpływ interwencji w okresie trwałości projektu pozostawał w odniesieniu do innowacji procesowych i innowacji produktowych w obrębie usług (większość z nich miało związek z realizacją projektu).

Beneficjenci działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4 i 8.2 byli także w dużym stopniu zaangażowani we wprowadzanie innowacji nie-technologicznych. Wdrażanie rozwiązań organizacyjnych (w skali firmy) w okresie realizacji projektu i po jego zakończeniu zadeklarowało 75% respondentów, przy czym większość (52%) wskazała na bezpośredni ich

² Poglądowe, z uwagi na odwołanie się tylko do wyników pomiaru początkowego (w trakcie realizacji projektu), z uwagi na małą liczebność próby w przypadku uwzględnienia firm z „pełną historią” (zarówno pomiar początkowy jak i końcowy).

³ Przedsiębiorstwo innowacyjne to przedsiębiorstwo, które w badanym okresie (w przypadku „Barometru Innowacyjności” był to okres: 1) dla pomiaru początkowego - trzech lat przed dofinansowaniem, oraz 2) dla pomiaru końcowego - po dofinansowaniu tj. okres realizacji projektu i kolejnych dwóch lat od jego zakończenia) wprowadziło przynajmniej jedną innowację produktową lub procesową (nowy lub istotnie ulepszony produkt bądź nowy lub istotnie ulepszony proces), będące nowością przynajmniej dla badanego przedsiębiorstwa

związek z realizacją projektu PO IG. Na wysokie zaangażowanie w tym zakresie wskazywały firmy działania 8.2 (80%), 4.4 (77%) i 4.2 (71%), a na mniejsze - działania 1.4-4.1 (53%). Wysokie wyniki działania VIII osi są zgodne z założeniami interwencji, gdzie wdrażaniu systemów teleinformatycznych, przeznaczonych do automatyzacji i koordynacji procesów biznesowych (innowacje procesowe), towarzyszyło więc wprowadzanie także nowych metod organizacyjnych. Aktywność we wdrażaniu nowych lub ulepszonych metod marketingowych była mniejsza, gdyż wskazało na to 65% badanych, przy czym związek dofinansowania z tym faktem deklarowało 34% przedsiębiorstw. Najczęściej innowacje marketingowe wprowadzali beneficjenci działania 8.2 (69%), a najrzadziej działania 1.4-4.1 (47%).

Mniej obiecujące niż w zakresie wewnętrznej działalności badawczej były wyniki odnoszące się do zewnętrznych prac B+R. **W większości przypadków rozwój zewnętrznej działalności B+R był związany z krótkotrwałym oddziaływaniem projektu**, czyli zakupem wyników prac B+R od innych podmiotów na potrzeby projektu. Wskazują na to uzyskane wyniki, zgodnie z którymi przed dofinansowaniem 31% beneficjentów realizowało zewnętrzne B+R, w trakcie projektu nastąpił wzrost do 49%, a po jego zakończeniu spadek do 36%.

Trudno także jednoznacznie ocenić efekty dotyczące zaangażowania beneficjentów działań 1.4-4.1, 4.2 i 4.4 we wprowadzanie innowacji środowiskowych. Mimo, że na wdrożenie w wyniku projektu eko-produktów wskazało 65%, a na wprowadzenie technologii środowiskowych 74% beneficjentów, to motywacje beneficjentów i rzeczywiste efekty są wątpliwe. Wynika to z faktu kreowania przez interwencję zewnętrzną zachowania firm. Kryteria środowiskowe nie miały dla beneficjentów dużego znaczenia przy wyborze rozwiązań technologicznych i nie decydowały o kształcie projektu. Uzyskane w tym zakresie efekty były raczej pochodną wykorzystania nowoczesnych technologii, a nie celowym działaniem nakierowanym na ochronę środowiska.

Projekty dofinansowane z PO IG oddziaływały również na aktywność przedsiębiorstw (beneficjentów działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4) w ubieganiu się o prawa ochrony własności przemysłowej, jednakże wpływ ten bardziej widoczny jest w przypadku wzornictwa niż ochrony patentowej. W przypadku patentowania zanotowano spadek aktywności beneficjentów w okresie trwałości (spadek średniej liczby zgłoszeń z poziomu 0,51 szt. na firmę w okresie realizacji projektów do 0,39 szt. w drugim roku po ich zakończeniu). Liczba opracowanych i wdrożonych wzorów użytkowych i przemysłowych jest natomiast wysoka, bowiem na jedną firmę w dwa lata po zakończeniu projektu przypadało średnio 0,87 szt. wzorów przemysłowych i 0,65 szt. wzorów użytkowych. Przedsiębiorstwa były więc zdecydowanie bardziej aktywne w tym obszarze. W prowadzonych analizach odniesiono się także do wskaźników finansowych, związanych wprost z działalnością innowacyjną. Zgodnie z wynikami w okresie dwóch lat po zakończeniu projektów, **niewielkie znaczenie w przychodach ze sprzedaży przedsiębiorstw działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4 i 5.4.1 posiadają przychody z tytułu wartości niematerialnych i prawnych.** Należy podkreślić, że wskaźnik ten jest niski, nie przekraczający 1,5% w prawie całym badanym okresie (realizacji i trwałości efektów projektów). Co więcej jest on najniższy w dwa lata po zakończeniu projektu, kiedy pozostaje na poziomie 0,5%. Zdecydowanie najlepsze wyniki w tym zakresie notują beneficjenci poddziałania 5.4.1, które bezpośrednio było skierowane na ochronę własności przemysłowej. Pozytywnie też ocenić należy rezultaty firm z działania 1.4-4.1. Przychody uzyskiwane z tytułu ochrony własności przemysłowej pozostają na niskim poziomie,

jednakże pełna ocena tego wskaźnika rezultatu nie jest możliwa w oparciu o wyniki „Barometru Innowacyjności” - z uwagi na długotrwałe procedury patentowe, musi ona zostać odłożona w czasie. Kolejne bardzo ważne zagadnienie stanowiły wyniki finansowe z działalności innowacyjnej⁴. **W grupie beneficjentów działań 1.4-4.1, 4.2 i 4.4 widoczny jest wyraźny wzrost przychodów ze sprzedaży produktów innowacyjnych, w tym ze sprzedaży na eksport.** Odwrotna sytuacja czyli spadek wartości wskaźników, widoczna jest w populacji ogółu przedsiębiorstw krajowych. Na tej podstawie można wnioskować o większej odporności beneficjentów na niekorzystną sytuację zewnętrzną, do czego mogła przyczynić się realizacja projektu. Dofinansowanie pozwalało na rozwój działalności innowacyjnej, podczas gdy w czasie osłabienia gospodarczego w innych przedsiębiorstwach zredukowano nakłady na ten cel. Choć jednocześnie spodziewać się można, że mniejszy popyt krajowy i zagraniczny mogły zatrzymać ekspansję przedsiębiorstw beneficjentów, zwłaszcza w takim wymiarze, w jakim mogłaby ona nastąpić w okresie korzystnej koniunktury gospodarczej. Istotną kwestią jest na ile efekty te przełożyły się na wartość dodaną dla całej gospodarki czy rynku. Poza wynikami w postaci zbytu produktów innowacyjnych na rynku, wartość interwencji można również postrzegać jako efekty w postaci wspierania postępu technicznego i technologicznego (import nowych technologii, zakup aparatury itp.), budowania świadomości innowacyjnej oraz szkolenia kadr.

*

Odnosząc się do zmian w zakresie kondycji ekonomicznej i konkurencyjności beneficjentów⁵ również można zauważyć wiele pozytywnych rezultatów Programu. Wyniki analiz danych dotyczących zatrudnienia i sytuacji finansowej beneficjentów w zestawieniu z danymi GUS o sytuacji ogółu przedsiębiorstw krajowych przyniosły wniosek o **większej odporności beneficjentów na skutki kryzysu gospodarczego, czego przejawem było utrzymywanie się po spowolnieniu gospodarczym wyższych poziomów wskaźników i notowanie relatywnie mniejszych ich wahań w obliczu trendów spadkowych dla ogółu populacji przedsiębiorstw (szybszy powrót na ścieżkę wzrostu).** Jako wartość dodaną realizacji projektów w ramach PO IG dla całej gospodarki można określić korzystne tendencje utrzymujące się we wspartych firmach, mimo oddziaływania negatywnych czynników zewnętrznych. Z drugiej jednak strony, można się spodziewać, że gdyby nie kryzys gospodarczy to oddziaływanie Programu byłoby szersze, a część efektów nie zostałaby zmarnotrawiona przez walkę przedsiębiorstw z niekorzystną koniunkturą gospodarczą.

Wskaźnik średniego poziomu zatrudnienia w badanej grupie beneficjentów w okresie od trzech lat przed do dwóch lat po zakończeniu projektu wykazuje trend wzrostowy.

Na przestrzeni tego czasu wzrósł on z poziomu 71,2 do 89,0 etatów, przy czym pozostawał wysoki w okresie trwałości projektu. Średnia liczba miejsc pracy utworzonych w jednym przedsiębiorstwie dzięki realizacji projektu PO IG (zgodnie z deklaracjami beneficjentów) określana jest na 6,97. Oznacza to utworzenie łącznie, bezpośrednio dzięki PO IG, ponad 23 tys. miejsc pracy w firmach beneficjentów analizowanych działań (poza działaniem 6.1). Zestawiając średnią liczbę miejsc pracy utworzonych dzięki PO IG z przyrostem średniego stanu zatrudnienia w badanych przedsiębiorstwach w okresie od rozpoczęcia realizacji projektu do dwóch lat po jego zakończeniu, szacunkowo można powiedzieć, że **co trzecie**

⁴ Zostały one zmierzone poprzez wskaźniki przychodów ze sprzedaży produktów innowacyjnych w przychodach ze sprzedaży oraz sprzedaży tego typu produktów na eksport w grupie przedsiębiorstw przemysłowych.

⁵ Analizy obejmowały beneficjentów działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1, 3.3.2, 6.1, 8.1, 8.2, chyba że w tekście zaznaczono inaczej.

miejsce pracy było utrzymywane w związku z realizacją dofinansowanego przedsięwzięcia.

W ujęciu lat kalendarzowych, do 2009 r. przyrost zatrudnienia (rok do roku) w firmach beneficjentów był wolniejszy niż wynikałoby to ze średniej dla populacji przedsiębiorstw krajowych. **Jednakże od tego momentu, w którym widoczne są skutki kryzysu gospodarczego, przyrost zatrudnienia w przeciętnym przedsiębiorstwie krajowym został zahamowany, podczas gdy dla beneficjentów nadal kształtował się on na wysokim poziomie.** Dla wielu z nich był to okres realizacji projektów, co dawało dodatkowy zastrzyk środków finansowych, jak również przyczyniało się do utrzymania czy wzrostu liczby miejsc pracy. W latach 2005-2013 dynamicznie wzrastało średnie zatrudnienie w firmach beneficjentów. Przedsiębiorcy zaczynali z niskiego pułapu, osiągając bardzo duże zmiany poziomu średniej liczby etatów na 1 przedsiębiorstwo. Jak można interpretować bezpośrednio lub pośrednio dzięki udziałowi w Programie, następował szybki przyrost zatrudnienia, nawet w obliczu osłabienia koniunktury gospodarczej, odzwierciedlonej we wskaźnikach dla populacji firm krajowych. Podkreślić także należy, że Program promował wzrost zatrudnienia (choć nie dotyczy to wszystkich analizowanych działań), co też zauważali beneficjenci. Dość często twierdzili oni (44% wskazań), że projekt przyczynił się do wzrostu przeciętnego poziomu zatrudnienia, zwłaszcza w dwa lata po zakończeniu przedsięwzięcia. Jednocześnie 4% badanych wskazało na negatywne oddziaływanie projektu (poziom zatrudnienia byłby wyższy bez realizacji projektu), a 29% na brak relacji przyczynowej między projektem a poziomem wskaźnika.

Dynamika przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w ujęciu rok do roku była malejąca. Oznacza to, że w kolejnych latach, mimo że następował przyrost przychodów netto to był on coraz wolniejszy. Jednak bez interwencji zewnętrznej przyrost przychodów byłby jeszcze mniejszy - ponad połowa beneficjentów twierdziła, że poziom ich przychodów kształtowałby się na niższym poziomie, gdyby nie realizacja projektu. Analizując zmianę przychodów w okresie trwałości projektu w podziale na działania zauważono najslabszą sytuację beneficjentów poddziałania 3.3.2, w przypadku których odnotowano spadek przychodów. Z kolei dynamiczny ponadprzeciętny wzrost przychodów w tym okresie widoczny był w firmach korzystających z działania 8.1 (109,5%). W przypadku pozostałych działań przyrost nie przekraczał 40%, a najniższy był w przypadku beneficjentów działania 1.4-4.1 (11,9%).

Patrząc natomiast na ujęcie w latach kalendarzowym na tle ogółu populacji przedsiębiorstw krajowych, **beneficjentów analizowanych działań PO IG (o poziomie zatrudnienia powyżej 9 etatów) wyróżnia wyższy od przeciętnego w kraju przyrost przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów.** Kształtował się on na wysokim poziomie także przed przystąpieniem do Programu, a w całym analizowanym okresie przewyższał średni poziom dla ogółu przedsiębiorstw krajowych. Na tym tle, beneficjenci PO IG to podmioty konkurencyjne, lepiej radzące sobie w obliczu pogorszenia koniunktury gospodarczej. Pozostaje to w zgodzie z odpowiedziami beneficjentów, spośród których ponad połowa (55%) deklaruowała pozytywny wpływ interwencji na poziom rocznych przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów

Analiza wskaźnika udziału kosztów operacyjnych w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów (z wyłączeniem beneficjentów działania 8.1) przynosi informacje o relatywnie lepszej sytuacji beneficjentów w trakcie realizacji projektu niż po jego zakończeniu. Wzrost wskaźnika wyraźnie widać w dwa lata po zakończeniu projektu. Udział kosztów operacyjnych w przychodach ze sprzedaży sięga wtedy aż 97%. Pomimo odnotowanego w okresie trwałości przyrostu przychodów ze sprzedaży, podążał za

tym także wzrost kosztów, co może wpłynąć na niepełne wykorzystanie potencjału stworzonego przez projekty (nadwyżki nie przeznaczane na inwestycje tylko pokrycie kosztów). Jak można przypuszczać wzrost zatrudnienia pociągał za sobą także dodatkowe obciążenia kosztami wynagrodzeń. Prawdopodobnie w jakiejś części wzrost kosztów amortyzacji został także spowodowany realizacją projektu. Bieżąca pozycja firmy jest więc osłabiana przez wzrost kosztów. Pogarszającą się sytuację finansową zaobserwowano w przypadku przedsiębiorstw działania 1.4-4.1, 4.2 i 8.2. Natomiast w lepszej sytuacji w okresie trwałości projektu pozostawały firmy z działań 4.4 i 5.4.1.

Zdecydowana większość beneficjentów rokrocznie osiągała zysk (lub zerowy wynik finansowy). W okresie trwałości projektu poprawiła się sytuacja finansowa części przedsiębiorstw, gdyż wzrósł odsetek podmiotów nie wykazujących straty. Z kolei wskaźnik udziału zysku brutto w przychodach ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w analizowanym okresie pozostawał na względnie stabilnym poziomie 10-13%. W okresie trwałości projektu zauważono poprawę kondycji finansowej przedsiębiorstw korzystających z działań 4.2, 5.4.1 i 4.4. Natomiast coraz mniejszy był udział firm, które nie wykazywały straty w grupie beneficjentów działania 8.2 i 1.4-4.1. W przypadku beneficjentów tych dwóch działań już wcześniej stwierdzono niepokojące wyniki w zakresie wzrostu udziału kosztów w przychodach. Dla działania 1.4-4.1 zaobserwowano również relatywnie wolny wzrost przychodów ze sprzedaży. Mogło się to przełożyć na mniej korzystną sytuację na tle innych analizowanych przedsiębiorstw, przy czym należy pamiętać, że beneficjenci tego działania osiągnęli bardzo wysoką poprawę wskaźników w zakresie działalności B+R i innowacyjności. Wskazuje to na problem w przekładaniu rezultatów działalności innowacyjnej na wyniki finansowe.

Wskaźnik udziału zysku brutto w przychodach ze sprzedaży netto produktów, towarów i materiałów dla beneficjentów na tle populacji podmiotów krajowych w ujęciu lat kalendarzowych nie kształtuje się już tak korzystnie. Notowany był stały trend spadkowy w latach 2006-2013. Podczas gdy w 2006 r. wynosił on 8,8%, to na koniec badanego okresu jest to już 5,1%. Dla przedsiębiorstw krajowych wskaźnik ten w badanym okresie pozostawał na dość stabilnym poziomie 5,7-7,0%. Warty uwagi jest fakt, że od 2009 r. wskaźnik pozostawał na poziomie niższym od średniego dla ogółu beneficjentów. Zestawiając te informacje z dynamicznym przyrostem przychodów beneficjentów (przedstawionym szczegółowo w rozdziale 4.4), można wnioskować, że przedsiębiorstwa ponosiły także wysokie koszty działalności. Potwierdzają to dane o wysokim udziale kosztów operacyjnych w przychodach ze sprzedaży w okresie trwałości projektu. Projekt stanowił więc nie tylko zastrzyk gotówki, ale jednocześnie obciążenie finansowe, zwłaszcza jeśli trzeba było zapewnić wysoki wkład własny. Dodać do tego należy spowolnienie gospodarcze, determinujące niższy poziom sprzedaży. Zestawiając to z subiektywnie postrzeganym wpływem interwencji, mniej niż połowa respondentów (45%) wskazywała na pozytywny wpływ interwencji na poziom zysku brutto.

Ważnym wskaźnikiem, informującym o konkurencyjności przedsiębiorstw jest udział sprzedaży przeznaczonej na eksport w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów. Wśród badanych firm wykazywał on trend rosnący w analizowanym okresie - od 9% do 17%, przy czym jeśli uwzględnimy wyłącznie przedsiębiorstwa faktycznie prowadzące sprzedaż na eksport (wyłączając firmy, dla których wskaźnik wynosił zero) średni poziom rośnie od 23% do 31%. Uznać to można za dobry rezultat, odzwierciedlający poprawę konkurencyjności przedsiębiorstw. Najwyższy i stabilny udział przychodów ze sprzedaży na eksport, jak również najwięcej firm eksporterów, wyróżniał działania osi IV. Największą rolę w zwiększaniu eksportu odgrywają, poza

wielkością przedsiębiorstwa, potencjał technologiczny i wysoki poziom innowacyjności, jak również przynależność do sekcji przetwórstwa przemysłowego czy też innych wysokotechnologicznych sektorów (np. teleinformatyczny w przypadku działania 1.4-4.1).

Przyrost przychodów netto ze sprzedaży na eksport rok do roku pozostawał w całym analizowanym okresie na poziomie wyższym od średniego poziomu dla ogółu firm krajowych. Mimo to udział tych przychodów w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów był niższy od przeciętnego krajowego. Stąd też należy sądzić, że przedsiębiorstwa korzystające z dofinansowania z PO IG dynamicznie zwiększały zakres działalności eksportowej, podnosząc swoją konkurencyjność, jednakże poziom eksportu ciągle pozostawał na niewystarczającym poziomie. Ponadto, interwencja miała wpływ na wzmocnienie sprzedaży na eksport, jednakże był on odczuwalny przez dość niewielką grupę przedsiębiorstw.

*

Warto również krótko podsumować wyniki analiz uwzględniające zróżnicowanie wielkości przedsiębiorstw. **Duże przedsiębiorstwa notowały relatywnie mniejszą poprawę we wskaźnikach B+R+I niż sektor MSP, co wynikało z wyższej wartości bazowej wskaźników.** Szczególnie duża poprawa widoczna była w mikroprzedsiębiorstwach, które dynamicznie się rozwijały w wyniku realizacji projektów w stosunku do niskiego poziomu w momencie przystępowania do Programu. Znalazło to odzwierciedlenie w największym wzroście aktywności badawczej, tworzeniu działów B+R czy w najszybszym przyroście przychodów ze sprzedaży. Mniej korzystnie wyglądały inne wskaźniki finansowe mikrofirm, wskazujące na obciążenie kosztami projektu i większą wrażliwość na pogorszenie koniunktury gospodarczej (np. spadek udziału zysku w przychodach ze sprzedaży - znaczący na tle populacji krajowej). Na tym tle wyniki dużych podmiotów pozostawały dość stabilne. Dodatkowo duże firmy wyróżniały się największym wzrostem średniego poziomu zatrudnienia, najwyższym udziałem firm eksporterów i przychodów ze sprzedaży na eksport. Warto odnotować, że analizy wielu wskaźników pokazały, że podobną charakterystyką cechują się firmy mikro i małe oraz te średnie i duże. Nie zawsze więc łączenie w jedną grupę firm mikro, małych i średnich będzie tą najbardziej trafną klasyfikacją. Uzyskane wyniki nie pozwalają z pewnością rozstrzygnąć czy warto dedykować wsparcie dużym firmom, ale wnoszą o wartości interwencji w zakresie B+R+I w tej grupie w przypadku koncentracji wsparcia (realizacji stosunkowo niewielu, ale względnie dużych projektów). Dzięki temu, w obliczu spowolnienia gospodarczego, możliwe było utrzymanie efektów projektów, z czym z kolei większe problemy miały mniejsze podmioty.

*

W ramach „Barometru innowacyjności” analizie poddano także rzeczywistą wartość Programu, którą beneficjenci oceniali znając już zarówno korzyści, jak i ograniczenia związane ze wsparciem publicznym. Mniej niż połowa badanych beneficjentów (43%) wybrałaby udział w całości Programu, nawet jeśli mieliby możliwość otrzymania pewnej (ale mniejszej od dofinansowania) kwoty bez żadnych zobowiązań co do jej wykorzystania. **Uśredniony wynik wyceny wartości wsparcia wyniósł 70%, co wskazuje na przewagę korzyści z uzyskanego wsparcia nad kosztami rozumianymi jako niedogodności związane z procesem aplikowania i obsługi projektu podczas jego realizacji.** Zdaniem beneficjentów niemal 3/4 otrzymanych środków stanowiło wartość dodaną, co oznacza, że bez dofinansowania projekty nie zostałyby zrealizowane w podobnej skali czy czasie. Wnioski te potwierdzają analizy efektu dodatkowości.

Brak dodatkowości czyli efekt *deadweight* stwierdzono dla 12% ogółu badanych beneficjentów. Ta grupa odpowiedziała, że nawet bez dofinansowania byłaby w stanie zrealizować przedsięwzięcie w podobnym albo większym zakresie. Warto zwrócić uwagę, że wyniki są zróżnicowane dla beneficjentów poszczególnych działań. Zdecydowanie najwyższy odsetek takich odpowiedzi odnotowano w poddziałaniu 5.4.1 (18%). Można to tłumaczyć tym, że wiele przedsiębiorstw mogłoby sobie pozwolić na sfinansowanie przygotowania zgłoszenia do ochrony prawnej i ponieść inne koszty z tym związane (np. koszty zakupu ekspertyz, obrony swoich praw), jednakże nie była to najpilniejsza potrzeba albo korzystniejsze było sięgnięcie po dostępne fundusze zewnętrzne. W przypadku pozostałych działań odsetek odpowiedzi był zdecydowanie niższy i zamykał się w przedziale 7-13%. Efekt ten w pewnym zakresie może wiązać się z nieadekwatnymi mechanizmami realizacji Programu, utrudniającymi ukierunkowanie interwencji na zakładaną grupę docelową. Jednakże w wielu przypadkach nie jest możliwe całkowite uniknięcie tego efektu, ponieważ beneficjenci muszą być chociaż w części gotowi zrealizować projekt, zwłaszcza inwestycyjny, który jest przedmiotem wsparcia⁶. W przypadku PO IG należałoby więc zwrócić uwagę na działania, które nie dotyczą działań inwestycyjnych *sensu stricte*, aby uniknąć w tym przypadku efektu *deadweight*.

Całkowita dodatkowość czyli sytuacja, w której projekt w ogólnie nie zostałby podjęty bez zewnętrznej interwencji, została stwierdzona dla 15% beneficjentów. Zdecydowanie najwięcej takich twierdzeń uzyskano dla beneficjentów działania 8.1 (20%) oraz 5.4.1 (16%). Interwencja miała większe znaczenie dla przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia w ramach IV osi PO IG. Z kolei realizację projektu w ograniczonym zakresie w sytuacji braku dofinansowania deklarowało 51% beneficjentów, a na dłuższy czas realizacji projektu wskazało 63% badanych. Należy więc stwierdzić, że efekt całkowitej i częściowej dodatkowości występował dość często, co jest przesłanką dużego znaczenia (wartości dodanej) interwencji dla beneficjentów.

2.4. Kluczowe wnioski z oceny procesów aplikowania i wdrażania projektów PO IG

Beneficjenci badanych działań PO IG to w blisko połowie przypadków doświadczane podmioty w pozyskiwaniu wsparcia w ramach programów publicznych, w tym innych działań PO IG. Z jednej strony, gdy wspieramy kolejne etapy przedsięwzięcia realizowanego przez podmiot, który nie jest w stanie pozyskać finansowania rynkowego, należy taki stan rzeczy ocenić pozytywnie. Z drugiej jednak strony, możemy mieć do czynienia z grupą „zawodowych beneficjentów”, często podmiotów mających potencjał do pozyskania komercyjnego zewnętrznego finansowania swoich projektów. Generuje to potrzebę gruntownego przemodelowania systemu selekcji nie tylko projektów, ale także podmiotów

Z wyników badania wynika szczególna rola firm doradczych, zarówno na etapie aplikacji, jak i realizacji projektów. Firmy doradcze jawiły się jako podmioty dostarczające najbardziej użyteczne informacje na etapie aplikowania. Średnia wysokość wynagrodzenia za pomoc na etapie ubiegania się o wsparcie ukształtowała się na poziomie 23 391,73 zł, co stanowi 3,23% całej kwoty dofinansowania. Na skłonność do korzystania z tego typu usług, a co za tym idzie na wysokość honorarium doradców, wpływ ma stopień skomplikowania przedsięwzięcia oraz potencjał wnioskodawcy.

⁶ Pylak K., Podręcznik ewaluacji efektów projektów infrastrukturalnych, KJE MRR, Warszawa 2009.

Beneficjenci w ocenie etapu aplikowania o środki najbardziej krytyczni byli w kwestii szybkości oceny i wyboru wniosków do dofinansowania. Jednak aż 88% beneficjentów nie miało żadnych zastrzeżeń co do tego etapu wdrażania Programu. Część projektodawców sformułowała uwagi, do których, obok postulatu usprawnienia oceny wniosków, zaliczają się: usprawnienie przekazywania danych i dokumentacji pomiędzy RIF a PARP, bardziej jednoznaczne formułowanie kryteriów naboru oraz ograniczenia obowiązków biurokratycznych i bardziej obiektywna ocena merytoryczna przedsięwzięć.

W fazie realizacji projektów czynności związane z formalną obsługą projektów beneficjenci powierzali najczęściej własnym pracownikom (75%), a w 45% firmom doradczym. Ponad 90% beneficjentów nie miało zastrzeżeń odnośnie do obsługi formalnej projektów przez PARP i RIF. W kwestii użyteczności przekazywanych informacji i na tym etapie najbardziej doceniano firmy konsultingowe. Trzeba jednak pamiętać o roli PARP i RIF w systemie dystrybucji środków, często niezrozumiałej dla beneficjentów z punktu widzenia wymogów prawnych. Beneficjenci dość krytycznie odnosili się do samych czynności administracyjno-formalnych, dokonywanych przez RIF i PARP, w szczególności w kontekście aneksowania umów o dofinansowanie projektów, rozpatrywanie wniosków o płatność oraz dokonywania samych płatności, co jednak wynikało po części z niezrozumienia systemu instytucjonalnego PO IG, a także relacji beneficjent-RIF-PARP.

Sama obsługa formalna projektu nie generowała znacznych kosztów po stronie beneficjentów. Ponad połowa beneficjentów uznała, że koszty te były adekwatne do wysokości dotacji. Jeśli dodamy do tego odsetek respondentów, dla których obsługa formalna nie generowała kosztów istotnych w stosunku do kwoty wsparcia (14%), a także stosunkowo niski odsetek (12%) beneficjentów, którzy mieli zastrzeżenia do procesu obsługi formalnej, to wyłania się dość pozytywny obraz całego systemu z perspektywy beneficjentów. W układzie względnym, kosztowność systemu z punktu widzenia beneficjentów bardziej determinowana była skalą powierzania obsługi formalnej firmom doradczym. Średni koszt wynagrodzenia firmie doradczej za obsługę formalną projektu na etapie jego realizacji wyniósł 14 042 zł.

Najczęściej wskazywanym przez beneficjentów problemem na etapie realizacji projektów były opóźnienia w realizacji harmonogramu przedsięwzięcia. Jednak jedynie 11% wskazujących, uznało go za istotnie uciążliwy. Ponad połowa beneficjentów odczuła również trudności w ubieganiu się o refundację. Problem ten okazał się już bardziej uciążliwy - 28% wskazujących wskazała jego dokuczliwość i ważne bezpośrednie następstwa negatywne dla przedsiębiorstwa, takie jak utrata płynności finansowej. Relatywnie często zdaniem beneficjentów dochodziło również do opóźnień w wypłacie środków, co uznano za istotną uciążliwość - wiązało się z kłopotami finansowymi i opóźnieniami.

Część projektodawców kontakt z RIF i PARP odczuwała jako nadmiernie zbiurokratyzowany i za mało elastyczny (pod różnymi względami). To, że beneficjenci negatywnie odczuwali pewne wymogi administracyjne, pokazują wyniki analiz conjoint - projektodawcy byli skłonni do obniżenia kwoty dofinansowania średnio do 70% udzielonego im wsparcia w zamian za większą swobodę w wydatkowaniu. Mnogość problemów natury biurokratycznej, odnotowana przez beneficjentów PO IG, skłania do sformułowania rekomendacji dotyczącej konieczności bieżącego analizowania wymogów administracyjnych w PO IR 2014-2020.

2.1 Introduction

The ongoing 'BAROMETR INNOWACYJNOŚCI/INNOVATION BAROMETER' evaluation was conducted between 2011 and 2015 and included the measures of the Innovative Economy Operational Programme (PO IG) allowing enterprises to utilise support in the form of non-repayable subsidies granted by PARP (Polish Agency for Enterprise Development) for various types of projects, either directly or indirectly related to the development of innovative activities (PO IG measures No 1.4-4.1, 3.3.2, 4.2, 4.4, 5.4.1, 6.1, 8.1 and 8.2). The key objectives of the ongoing evaluation were as follows:

- 1) To measure indicators allowing for the assessment of the outcomes of support granted to entrepreneurs (e.g. indicators related to increasing innovativeness, expansion of research and development activities, improvement of economic condition and competitiveness of the programme beneficiaries),
- 2) To identify the most effective pro-innovative support, e.g. for the purposes of the process of programming EU funds for the years 2014-2020,
- 3) To gather opinions and evaluations from beneficiaries about the Programme implementation system (at the stage of application, project completion, and settlement) in order to formulate ongoing conclusions and take up activities necessary to implement PO IG measures.

Nearly 6 500 beneficiaries of particular PO IG measures took part in the research – during the implementation of such projects (initial measurement) and two years after their completion (final measurement). The ongoing evaluation was conducted exclusively by means of quantitative methods, with the use of the CAWI (Computer Assisted Web Interviewing) technique based on 30 integrated online questionnaires. Given the research technique utilised (surveying entrepreneurs), the ongoing evaluation, was conducted fully from the point of view of the Programme participants (beneficiaries). But the data on the economic situation of a given company presented by the beneficiaries (in relation to indicators explored), or opinions and evaluations concerning the implementation process, have been interpreted and assessed by experts, taking into account both the current socio-economic context (e.g. international economic crisis, coinciding with the majority of projects evaluated, the permanence of subsidisation effects) and the current theory behind the Programme (e.g. resulting from particular recruitment principles within a given PO IG measure).

2.2 Beneficiary profile

An average beneficiary of PO IG measures conducted by PARP was an micro, small or medium enterprise implementing the project in Mazowsze, Małopolska, Śląsk or Wielkopolska, mostly in large cities. Most entrepreneurs benefiting from particular measures who participated in the survey have established their business relatively recently, which means that the means of the priority axis 4 did not apply to it. Most beneficiaries were legal entities, chiefly limited liability companies. 39% of beneficiaries declared at the moment of submitting the funding application that they sold goods or services abroad. The average amount of subsidies obtained per project was PLN 1 225 600, and the average eligible costs - PLN 2 194 500.

The profile of beneficiaries (e.g. prevalence of micro and small enterprises benefitting from some measures, and their underrepresentation in the case of other ones) was affected not only by recruitment criteria, but first of all by the intensity of support (i.e. the required level of financial participation), as well as objective capabilities and companies' potential to involve in

particular type of ventures. It seems advisable to consider for future interventions of this type (especially for the Program Operacyjny Inteligentny Rozwój/Intelligent Development Operational Programme) the preparation of dedicated recruitment criteria for enterprises of particular sizes, taking into account the diversity of the SME sector as such.

Sectors of basic activities represented by entrepreneurs granted support indicate that the assumed target groups have been achieved, especially as regards measures of priority axis 4, with prevailing representation of industry, and measure 8.1, in the case of which activities related to ICT and communication were most common. But if we look at the overall structure of the analysed group of PO IG measures, we can see a relatively significant dispersion of particular sectors which should be taken into account at the stage of designing new criteria for selecting projects and ventures (project providers) to be granted support, taking into account the weight attached to thematic concentration in the future perspective for years 2014-2020.

2.3. The outcomes of the Programme in the context of R+D+I support, economic condition and competitiveness of beneficiary enterprises

When summarising the material gathered regarding changes in innovative and research activities, as well as the economic condition and competitiveness of the beneficiaries, we should stress that the 'Innovation Barometer' has allowed for capturing numerous trends referring to beneficiaries of particular activities and representing various enterprise sizes. On the other hand, the innovation process is so complex and individual for each enterprise or sector that any generalisations would lead to simplifications (for instance resulting from treating all micro enterprises as a homogenous group).

As regards the innovative and research activities we have observed numerous positive effects, most of which are of permanent character.

The first of them is **the maintenance of beneficial structure of outlays on innovative activities** in enterprises benefiting from priority axis 4 measures. This means that in comparison to Polish enterprises in total, there has been a shift in investing towards research and development activities (especially internal). PO IG beneficiaries differ from other entrepreneurs in the way in which they invest in innovations, which has positive impact on the inventiveness of solutions proposed. Since one of the goals of the Programme intervention targeted at enterprises was undoubtedly to support the transition of the model of investing in novelties towards research activities, it should be treated as a positive effect.

The second permanent outcome is the **commencement of internal research initiatives** in enterprises that have so far not been involved in this type of activity. We can observe a 27 percentage point increase in the number of companies declaring to have taken up their own research activities after the completion of the project compared to the period prior to getting the funds. Such a tendency can be observed specially for measures 1.4-4.1 and 4.4. It is also noteworthy that companies utilising PO IG funds right from the beginning (prior to getting the subsidy) were characterised by high research potential, as it was declared by 62% of surveyed beneficiaries of the 1.4-4.1, 4.2, 4.4 and 5.4.1 group of PO IG measures. Because of that, i.e. high basal level, the beneficiaries of measure 4.2 most often carried out R+D initiatives (100% of companies after the completion of the project) in spite of the fact that the change was minor only. We should also mention here the beneficiaries of means 1.4-4.1 (91%), 4.4 (78%) and 5.4.1 (65%). But it is also noteworthy that beneficiaries attach more weight to internal sources of knowledge about innovations. This does not necessarily have to

be a good direction, as it suggests low significance of such sources as suppliers, customers, or competitors. A different situation can be observed if we analyse the results of international studies in which business partners and customers are positioned high in the ranking of initiators of the innovation process. This might indicate that the cooperation of Polish enterprises with their partners is still not very strong, and that the communication with customers as the source of inspiration and ideas for innovations is also not very well established yet. It is noteworthy that the change of the mindset among Polish businessmen and orienting them towards cooperation still requires numerous supportive initiatives.

The third aspect is the **increased share of companies having their own research department**. Two years after the completion of the project three out of four companies benefiting from 1.4-4.1, 4.2, 4.4 and 5.4.1 group of measures had a separate unit focusing on R+D activities compared to only 33% prior to subsidisation. Major changes in this respect could be observed in priority axis 4 of PO IG measures. The most active companies after the completion of the project were those benefiting from measure 4.2 (93% had an R+D department) following those taking advantage of measure 1.4-4.1 (89%) and 4.4 (67%). Only every third company benefiting from measure 5.4.1 had its own R+D unit. Results illustrating the relation between the implementation of the project and establishment of an R+D department indicate that this type of impact can be observed mostly for measures 1.4-4.1 and 4.4. It is noteworthy that at companies benefiting from both these activities new research units, often made of several individuals only, were established. At the same time companies benefiting from measure 4.2 more often intensified internal R+D activities, achieving high employment gains (by 75.6%). It also needs to be added that the mean number of new jobs in the R+D department thanks to the PO IG project (in enterprises of the analysed group of measures 1.4-4.1, 4.2, 4.4 and 5.4.1) is estimated at 2.47.

Another important change concerns innovative activities related to products (goods and services) and processes. **We have observed an increase of innovativeness in the surveyed group of companies benefiting from measures 1.4-4.1, 3.3.2, 4.2, 4.4, 5.4.1, 6.1, and 8.2.** Within three years prior to applying for subsidies, 62% of beneficiaries declared the introduction of a product innovation, compared to 83% two years after the completion of the project. For process innovations the results were somewhat lower two years after the completion of the project, i.e. 79% of enterprises, but the increase of the number of companies involved in this activity was higher, as prior to the subsidisation it amounted to 51% only. The total proportion of innovative companies⁷ prior to participation in the Programme was 66% compared to 90% after its completion. A major change was observed particularly for measure 4.4 (from 59% to 98%) and 8.2 (from 52% to 83%). In the case of measures 1.4-4.1 the increase was less significant, because of relatively high basal value (77% vs. 87%). The situation looked similar for measure 4.2 (91% vs. 93%). The study results indicate that the intervention had particularly significant impact during the project on process and product innovations in the service area (most of them were related to the realisation of the project).

Companies benefiting from measures 1.4-4.1, 4.2, 4.4 and 8.2 were also largely involved in the introduction of non-technological innovations. The implementation of organisational solutions (on the company level) during the project and after its completion

⁷ An innovative enterprise is defined as one that during the explored period (for the 'Innovation Barometer' it was the period: 1) of the initial measurement – three years prior to the subsidisation, and 2) of the final measurement – after the subsidisation, i.e. during the project and for two years following its completion) introduced at least one product or process innovation (a new or considerably optimised product or a new or considerably optimised process) that was new at least for the surveyed enterprise

was declared by 75% of the respondents, but the majority of them (52%) pointed to their direct relation to the completion of the PO IG project. High involvement in this respect was declared by companies benefiting from measure 8.2 (80%), 4.4 (77%) and 4.2 (71%). It was lower in the case of companies taking advantage of measure 1.4-4.1 (53%). High results for the measure included in priority axis 8 are in line with the assumptions of the intervention in the case of which the implementation of ICT systems meant for authorisation and coordination of business processes (process innovations) was accompanied by the introduction of new organisational methods. Enterprises were less active in implementing new or improved marketing methods, mentioned by 65% of the respondents, yet the link between the subsidy and this fact was declared by 34% of firms surveyed. Marketing innovations were introduced most often by beneficiaries of measure 8.2 (69%), and the least often by companies taking advantage of measure 1.4-4.1 (47%).

Compared to internal research activities, the results for external R+D initiatives are less promising. **In the majority of cases the expansion of external R+D activities was related to short-term influence of the project**, i.e. the purchase of R+D results from other entities to utilise them for this particular venture. This can be confirmed by figures showing that prior to getting the subsidy 31% of beneficiaries involved in external R+D, during the project this proportion increased to 49%, and then dropped to 36% after its completion.

It is also not easy to unequivocally evaluate the effects concerning the involvement of companies benefiting from measures 1.4-4.1, 4.2 and 4.4 in the introduction of environmental innovations. In spite of the fact that the implementation of eco-products as a result of the project was mentioned by 65% of the respondents, the introduction of environmental technologies by 74%, then still the drivers and the actual effects are rather questionable. This results from the fact that the behaviour of surveyed companies was triggered by an external intervention. Environmental criteria did not matter much for the beneficiaries when they chose technological solutions and they did not affect the shape of the project. The effects observed in this respect were rather the derivative of advanced technologies utilised, and not a deliberate initiative oriented towards environmental protection.

Projects subsidised with PO IG funds affected also the activity of enterprises (beneficiaries of measures 1.4-4.1, 4.2, and 4.4) in applying for legal protection of industrial property, but this impact is more visible in the case of design than patent protection. We can observe a drop of patenting activities among beneficiaries throughout the project durability period (a drop in the average number of applications to 0.39 per company in the second year after the end of the project from 0,51 during the project). At the same time, the number of developed and implemented utility models and industrial designs is high, i.e. 0.87 industrial designs and 0.65 utility models per company two years after the completion of the project which means that the enterprises were far more active in this area. The analyses also related to financial indicators directly related to innovative activities. **Receipts generated by intangible and legal assets do not have a considerable share in sales revenues of enterprises benefiting from measures 1.4-4.1, 4.2, 4.4 and 5.4.1.** This rate is very low, not exceeding 1.5% during almost the entire period explored. Moreover, it is the lowest two years after the completion of the project, reaching 0.5%. The unquestionably best results in this respect can be observed for beneficiaries of measure 5.4.1 targeted directly at protection of industrial property. Also the results registered by companies benefiting from measure 1.4-4.1 should be evaluated positively. Revenues from industrial property protection are formed at a low level, but full evaluation of the outcome indicator is

not possible on the basis of results of the 'Innovation Barometer' (because of the lengthy patent process, it must be postponed).

Financial results for innovative activities were yet another extremely important issue measured by means of the rate of receipts from selling innovative products in sales revenues and exporting such products in the group of industrial enterprises. **Among beneficiaries of measures 1.4-4.1, 4.2 and 4.4 we can observe a clear increase of revenues generated by the sales of innovative products, including the export of such goods/services.** A reverse situation, i.e. a drop of indicators can be observed for the total population of domestic enterprises. This allows for drawing a conclusion that beneficiaries are less vulnerable to unfavourable external situation, which can be related to their the participation in the project. The subsidies allowed for involvement in innovation initiatives, whereas other companies reduced this type of outlays in the times of an economic downturn. But at the same time, we can suspect that lower domestic and foreign demand could have stopped the expansion of beneficiary enterprises, especially within a scope it could have taken place, had the economic situation been more favourable. It is important to answer the question about the extent to which these effects translated into value added for the entire economy or the market. Apart from the results in the form of demand for innovative products on the market, the value of the intervention can also be perceived as support of technical and technological progress (import of new technologies, purchase of equipment, etc.), building innovation awareness and staff training.

*

Taking into account changes in the economic condition and competitiveness of the beneficiaries⁸ we can also notice many positive results of the Programme. The analysis of data concerning employment and financial situation of the beneficiaries vs. GUS (Central Statistical Office) figures pertaining to the situation of all the domestic businesses shows that **beneficiaries are less vulnerable to the outcomes of economic crisis, as they manage to keep higher indicators in spite of the economic downturn and that they experience less noticeable fluctuations when confronted with downward trends than the total population of enterprises does (they are able to return to the growth path faster).** The key value added for projects conducted within the PO IG programme for the entire economy is the fact that supported companies manage to keep favourable trends in spite of the impact of negative external factors. On the other hand, however, we can expect that if not for the economic crisis, the impact of the Programme could have been wider, and some effects would not have been wasted on the struggle against unfavourable economic situation.

The average employment rate in the explored group of beneficiaries during the period between three years before and two years after the completion of the project has increased from 71.2 to 89.0 jobs, staying high throughout the entire period of project durability. The average number of workplaces created in one enterprise thanks to the implementation of a PO IG project (declared by beneficiaries) was estimated at 6.97. This means that the total number of workplaces created directly in relation to PO IG exceeded 23 000 at companies benefiting from the analysed measures (except measure 6.1). If we juxtapose the average number of workplaces created in relation to PO IG with the average employment gains in companies explored during the period from the commencement of the

⁸ The analyses included companies benefiting from measures 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1, 3.3.2, 6.1, 8.1, and 8.2, unless otherwise specified in the text.

project to two years after its completion, we can estimate that **every third workplace was kept in relation to the subsidised venture.**

If we look at calendar years, then until 2009 the employment gain (year-on-year) in beneficiary companies was slower than the average for the total population of domestic enterprises. **But from the moment when the outcomes of the economic crisis started being observed, the employment gain at average domestic companies was hampered, but beneficiary companies managed to keep it high.** Many of them were implementing the project during that period, which was the source of an extra cash injection, and it contributed to keeping the number of workplaces on a steady level, or even to increasing it. In 2005-2013 the mean employment rate was dynamically increasing in companies benefiting from the Programme. Entrepreneurs started from a low level, achieving major changes in the level of the mean number of workplaces per company. So it can be interpreted as a direct or indirect impact of participation in the Programme on fast employment gains, even in the face of an economic downturn reflected in indicators for the total population of domestic enterprises. It also has to be stressed that the Programme promoted an increase in employment rates (even though it does not pertain to all the measures analysed), which was noticed by the beneficiaries, too. They relatively often claimed (44% of mentions) that the project contributed to an increase in the average employment rate, especially two years after its completion. At the same time, 4% of the study subjects pointed to negative outcomes of the project (the employment level would have been higher, had the project not been implemented), and 29% were of the opinion that there was no cause-and-effect relation between the project and the employment rate.

If we look at financial results, then the **dynamics of net product, goods and material receipts in the year-on-year perspective was declining.** This means that in subsequent years, in spite of an increase in net receipts, it was gradually slowing down. But it is possible that without an external intervention the increase of receipts would have been even lower, as 55% of beneficiaries claimed that it would have been lower, had the project not been implemented. If we analyse the change in receipts during project durability broken down into particular measures, we can notice that the situation was the poorest for companies benefiting from sub-measure 3.3.2 as they experienced a receipt loss. At the same time, very dynamic increase of revenue, exceeding the average for that period could be observed at companies taking advantage of measure 8.1 (109.5%). In the case of the remaining measures, the increase did not exceed 40%, being the lowest at enterprises benefiting from measure 1.4-4.1 (11.9%).

If we look from the perspective of the calendar year then the **beneficiaries of PO IG measures (hiring over 9 employees) register above average increase of sales revenue generated by products, goods, and materials compared to the total population of domestic enterprises.** It was high even before such companies joined the Programme, and in the entire period analysed it exceeded the mean level for all domestic enterprises in total. In this context PO IG beneficiaries are competitive entities that seem to better handle the deteriorating economic situation. It is consistent with comments made by beneficiaries, as over half of them (55%) declared positive impact of the intervention on the level of annual product/good/material sales revenues.

The analysis of the share of operating costs in net product/good/material sales revenue (excluding beneficiaries of measure 8.1) indicates that the beneficiaries' situation was relatively better during the project than after its completion. A clear increase of this index can be seen especially two years after the end of the project. The share of operating costs in sales revenues reached 97% at that moment. An increase in

sales revenue over the durability period was accompanied by an increase of costs which might be the reason why the potential created by the project was not fully leveraged (surpluses were not allocated to investments but to covering losses). As one can suspect, an increase of employment rate generated additional remuneration costs. Most probably an increase of the depreciation costs was also caused by involvement in the project. Hence the current position of such companies is weakened by the cost increase. Deteriorating financial situation was observed at enterprises benefiting from measure 1.4-4.1, 4.2 and 8.2, whereas those taking advantages of measures 4.4 and 5.4.1 were in better situation throughout the entire period of project duration.

The vast majority of beneficiaries made year-on-year profits (or had neutral financial results). Financial condition of some companies improved throughout the period of the project durability, as the proportion of entities not making a loss increased. At the same time, the share of the gross profits in product/good/material sales revenues during the analysed period was relatively stable at the level of 10-13%. The financial condition of enterprises benefiting from measures 4.2, 5.4.1 and 4.4 improved over the period of project durability, whereas for companies benefiting from measures 8.2 and 1.4-4.1 we could observe a decline in the share of companies not making a loss. In the case of enterprises benefiting from these two measures, alarming results related to the share of costs in receipts were observed earlier as well. For measure 1.4-4.1 we could also notice a relatively slow increase of sales revenues. This could translate into less favourable situation against other enterprises analysed, but one has to bear in mind the fact that the beneficiaries of this measure experienced an extremely high improvement of R+D and innovativeness indicators. This suggests that the results of innovative activities do not necessarily translate into financial ones.

The share of gross profits in net product/good/material sales profits for beneficiaries against the total population of domestic entities in the perspective of calendar years is no longer that beneficial. A constant downward trend could be observed between 2006 and 2013, having declined from 8.8% in 2006 to 5.1% at the end of the above period. For domestic enterprises this index was relatively stable during the analysed period at the level of 5.7-7.0%. What is noteworthy is that since 2009 it was below the mean for the total beneficiary population. If we juxtapose this information with the dynamic increase of receipts among beneficiaries (presented in detail in Chapter 4.4), we can draw a conclusion that such entities also incurred high costs of their business activity. This can be further confirmed by data about high share of operating costs in sales revenue throughout the project duration period. Hence, the project was not only a cash injection, but at the same time it was a financial burden, especially when a considerable own investment was required. Another factor that has to be considered here is the economic slowdown, determining lower sales levels. If we juxtapose it with the subjectively perceived impact of the intervention, under half of the respondents (45%) pointed to its positive impact on the gross profits levels.

An important indicator of enterprise competitiveness is the share of export in net product/good/material sales receipts. We could observe an upward trend among companies explored during the analysed period – from 9% to 17%, but if we take into account only companies that actually sell their merchandise abroad (excluding firms for which this index amounted to 0), the mean level increases from 23% to 31%. This should be considered a good result, reflecting an improvement in enterprise competitiveness. The highest and stable share of export sales revenue and the largest number of exporting companies could be observed among those benefiting from measures from priority axis 4. An increase in export activities is affected to the largest extent by the size of the enterprise in the

first place, but also by its technological potential, and high level of innovativeness, as well as the fact of representing the industrial processing sector or other high-tech sectors (e.g. ICT in the event of measure 1.4-4.1).

The increase of net export sales revenues year-on-year exceeded the mean for the total population of domestic companies throughout the entire period analysed. And yet the share of such revenue in net product/good/material sales receipts was still below the domestic average. Hence, it is possible that enterprises utilising PO IG subsidies were dynamically increasing the scope of their export activities, increasing their competitiveness, but the export level was still at an insufficient level. Moreover, the intervention had impact on boosting export sales, but it was experienced by a relatively small group of businesses.

*

It also seems advisable to briefly summarise the analysis results taking into account differences in enterprise sizes. **Large firms registered a relatively smaller improvement in R+D+I indicators than the SME sector did, which resulted from higher basal value of such indicators.** A particularly considerable improvement could be observed for micro enterprises that developed thanks to implementing projects in relation to low level at the moment of joining the Programme. This was reflected in the highest increase of research initiatives, establishment of R+D units, or the highest increase of sales revenue. Other financial indicators for micro enterprises looked less favourably, suggesting that such companies were burdened with costs of the project, and were more vulnerable to deteriorating economic situation (e.g. a considerable drop in the profit share in sales revenue against the total domestic population of enterprises). In this context, the results of larger entities remained relatively stable. Furthermore, large companies registered the highest gain in the average employment level, the highest share of exporters, and sales revenues generated by export activities. It is noteworthy that the analysis of numerous indicators has revealed a similar profile for micro/small enterprises and medium and large ones. Hence, treating micro, small, and medium companies as one group will not always be the most relevant type of classification. The results obtained do not allow for fully answering the question if the support should be dedicated to large companies, but they inform us about the value of the intervention in the R+D+I area in this group if support is concentrated (focusing on relatively few, but fairly large projects). This would allow for maintaining the effects of such projects in the face of the economic downturn, which smaller entities seemed to be far more vulnerable to.

*

Within the 'Innovation Barometer' we have also analysed the actual value of the Programme assessed by beneficiaries already knowing the benefits and limitations related to public support. Less than half of beneficiaries surveyed (43%) would have decided to participate in the entire Programme, even if they had been able to receive a certain amount (but lower than the subsidy) without any liabilities related to its utilisation. **The mean result of the assessed support value was 70%, which indicates that the benefits related to support obtained outweigh the costs understood as inconveniences related to the application process and the management of the project during its implementation.** Beneficiaries are of the opinion that nearly 3/4 of means received were value added, which means that without that source of financing such projects would not have been completed on a comparable scale or within a comparable timeframe. The above results can be confirmed by the analysis of the additionality effect.

No additionality, i.e. the deadweight effect could be observed for 12% of all the beneficiaries surveyed. This group claimed that even without the financing they would have been able to pursue the venture within a comparable or even larger scope. What is noteworthy is that the results vary for companies benefiting from various measures. The unquestionably lowest proportion of such answers was observed for sub-measure 5.4.1 (18%). This can be explained by the fact that many businesses would not have been able to finance the preparation of application for legal protection and incur other costs related to it (e.g. the purchase of expert opinions, defending their rights), but this was not the most urgent need, or external means seemed to be a more favourable alternative. In the case of other measures the % of answers was considerably lower (7-13%). This effect can to some extent be linked to inadequate Programme completion mechanisms, hindering orienting the intervention at the assumed target group. But in many cases it is impossible to totally avoid this effect, as beneficiaries have to be at least partially ready to complete the project subject to financing, especially on the investment level⁹. In the context of PO IG it would therefore be advisable to focus on activities that do not strictly pertain to investments, in order to avoid the deadweight effect.

Total additionality, i.e. the situation in which the project would not have been undertaken at all without an external intervention, was identified for 15% of beneficiaries. The unquestionably highest number of such claims was gathered for measure 8.1 (20%) and 5.4.1 (16%). The intervention was more important for enterprises utilising support within priority axis 4 of PO IG. At the same time, 51% of beneficiaries declared they would have pursued the project to a limited extent, had they not had access to financing. 63% claimed that the project completion would have taken more time. Hence, the total and partial additionality effect was relatively common which confirms high significance (value added) of the intervention for the beneficiaries.

2.4. Key conclusions pertaining to the evaluation of the PO IG project application processes and implementation

Beneficiaries of the explored PO IG measures are in nearly half of cases entities with vast experience in gaining support within public programmes, including other PO IG initiatives. On the one hand, if we support subsequent stages of a venture pursued by an entity that is unable to gain market sources of financing, such a state of affairs should be considered positive. But on the other, we might have to do with a group of 'professional beneficiaries' that would often have the potential to get commercial external financing for their projects. This generates the need for thorough remodelling of the entire process of selecting not only projects, but also entities.

The study results indicate how vital the role of advisory companies is – both at the application and project implementation stage. Consulting firms were perceived as entities offering most useful information at the application stage. The average remuneration for helping companies apply for support amounted to PLN 23 391.73 which accounts for 6.5% of the total sum of financing. Likelihood to use such services, and consequently the amount paid to consultants are affected by the level of venture complexity and the applicant's potential.

⁹ Pylak K., Podręcznik ewaluacji efektów projektów infrastrukturalnych/ Infrastructural project effectiveness evaluation textbook, KJE MRR, Warsaw 2009.

When evaluating the funding application stage, the beneficiaries were the most critical when commenting upon the speed of assessment and selection of applications to be subsidised. But as many as 88% of beneficiaries did not have any reservations about this stage of Programme implementation. Apart from more efficient application assessment process, comments concerning the following aspects were made: streamlining of the exchange of data and documentation between RIF and PARP, clearer screening criteria, reduced number of bureaucratic duties, and more objective evaluation of enterprise content.

When projects were implemented, most companies entrusted their own employees with managing all the formal aspects (75%), while 45% hired consultancy firms. Over 90% of beneficiaries did not have any reservations about formal management of these projects provided by PARP and RIF. Usefulness of information provided at this stage was also rated the highest for consulting companies. But one has to bear in mind the fact that role of PARP and RIF in the system of the distribution of means is often incomprehensible for the beneficiaries on the level of legal requirements. The respondents expressed rather critical comments about administrative and formal measures taken by RIF and PARP, especially in the context of annexing financing contracts, investigation of applications for payments, and payments as such. But it partially resulted from the lack of understanding of the PO IG institutional system, and the relation between beneficiaries, RIF and PARP.

Formal management of the project did not generate major costs for the beneficiaries. Over half of them claimed that the costs were adequate to the amount of subsidy granted. If we combine it with the proportion of respondents for whom formal management did not generate costs that would matter in the context of the subsidy granted (14%), and relatively low proportion (12%) of those who had reservations about the formal management process, then the entire system seems to be evaluated relatively positively by the beneficiaries. In relative terms, the costliness of the system from the point of view of beneficiaries was determined to a large extent by the scale of entrusting consulting companies with formal issues. An average fee for a consulting company for formal management of the project at the stage of its implementation amounted to PLN 14 042.

Delays in the timetable of the venture were the most frequently mentioned concern at the of project implementation stage. But only 11% claimed that they were bothersome. Over half of beneficiaries experienced problems when applying for the refund. This issue turned out to be more bothersome - 28% of those who mentioned it considered it an inconvenience that had important and direct outcomes for their enterprise, e.g. the loss of financial liquidity. The beneficiaries also claimed that there had been some delays in the payment of means, which was considered a major nuisance – as it was linked to financial problems and delays.

Some applicants considered the contract with RIF and PARP excessively bureaucratized and not sufficiently flexible (on various aspects). The fact that beneficiaries negatively perceived some administrative requirements can be additionally confirmed by the conjoint analysis results – applicants were ready to reduce the financing amount to 70% of the support they received on average in exchange for more freedom in spending such means. The multitude of bureaucratic problems mentioned by PO IG beneficiaries suggests that it would be advisable to analyse administrative requirements in PO IR 2014-2020.

3 Przedmiot i metodologia badania

3.1 Przedmiot badania

Badaniami w ramach „Barometru Innowacyjności” objęte zostały przedsiębiorstwa, które otrzymały dofinansowanie i realizowały projekty w następujących działaniach PO IG:

- 1) **Działania 1.4-4.1: Wsparcie projektów celowych i Wsparcie wdrożeń wyników prac B+R** (realizowane w Priorytecie I: *Badania i rozwój nowoczesnych technologii – 1.4* i Priorytecie IV: *Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia – 4.1*)¹⁰;
- 2) **Poddziałanie 3.3.2: Wsparcie dla MSP** (w ramach Działania 3.3: *Tworzenie systemu ułatwiającego inwestowanie w MSP*, Priorytet III: *Kapitał dla innowacji*);
- 3) **Działanie 4.2: Stymulowanie działalności B+R przedsiębiorstw oraz wsparcie w zakresie wzornictwa przemysłowego** (Priorytet IV: *Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia*);
- 4) **Działanie 4.4: Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym**;
- 5) **Poddziałanie 5.4.1: Wsparcie na uzyskanie ochrony własności przemysłowej** (w ramach Działania 5.4: *Zarządzanie własnością intelektualną*, Priorytet V: *Dyfuzja innowacji*);
- 6) **Działanie 6.1: Paszport do eksportu** (Priorytet VI: *Polska gospodarka na rynku międzynarodowym*);
- 7) **Działanie 8.1: Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej** (Priorytet VIII: *Spółeczeństwo informacyjne – zwiększanie innowacyjności gospodarki*);
- 8) **Działanie 8.2: Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B**.

Działania 1.4-4.1, 4.2 i 4.4 miały mieć kluczowe znaczenie dla podnoszenia innowacyjności i kształtowania potencjału badawczego przedsiębiorstw. Zaadresowanie interwencji do przedsiębiorstw różnej wielkości (z preferencją dla MSP) dało szansę także firmom o teoretycznie większym potencjale, ale mogącym jednocześnie (dzięki skali uzyskanych efektów) generować wyższą wartość dodaną. Dofinansowanie inwestycji związanych z wdrażaniem innowacji, miało stanowić remedium na obserwowane ograniczenia rozwoju polskiej innowacyjności, koncentrujące się wokół niskich nakładów na B+R, niewystarczającej innowacyjności MSP, małego potencjału finansowego i kadrowego przedsiębiorstw. Z jednej strony wspierano firmy w prowadzeniu własnych prac badawczych, a z drugiej zezwolono na import nowych technologii.

Celem **Poddziałania 3.3.2** była aktywizacja spółek MSP w pozyskiwaniu prywatnych inwestorów (na regulowanym rynku publicznym - Giełdzie Papierów Wartościowych, Newconnect), zapewniających odpowiedni kapitał (udziałowy) do realizacji innowacyjnych przedsięwzięć.

Poddziałaniu 5.4.1 miało upowszechniać stosowanie praw własności intelektualnej przez innowacyjne firmy, w szczególności uzyskiwanie i realizację ochrony własności przemysłowej. Interwencja w postaci refundacji części kosztów ubiegania się i

¹⁰ Beneficjenci otrzymali wsparcie na prace B+R (1.4) oraz wdrożenia ich wyników (4.1) w ramach jednego projektu - por. Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013, Warszawa, wersja z 11 września 2014 r., s. 89).

egzekwowania praw wyłącznych przez MSP, dotyczyła więc stosunkowo wąskiego obszaru działalności innowacyjnej. Ponad połowa (59%) beneficjentów poddziałania posiadała wcześniejsze doświadczenia związane z ochroną własności przemysłowej, najczęściej (49%) w związku ze zgłoszeniem do ochrony wynalazku, w drugiej kolejności (25%) znaku towarowego a w 14% przypadków - ochrony wzorów (użytkowych lub przemysłowych)¹¹. Oczekiwanym rezultatem wsparcia było podniesienie liczby tego typu zgłoszeń dokonywanych przez MSP, a jednocześnie zwiększenie świadomości przedsiębiorców, o korzyściach jakie może przynieść ochrona własnych rozwiązań.

Działanie 6.1 skierowane było do MSP planujących rozpoczęcie działalności eksportowej lub początkujących eksporterów. Miało ono z jednej strony zwiększyć liczbę eksporterów, a z drugiej poprawić dotychczasowe wyniki firm w zakresie eksportu (zintensyfikować powiązania z zagranicznymi partnerami handlowymi, zwiększyć rozpoznawalność marek na rynkach zagranicznych, zwiększyć udział eksportu - w szczególności produktów innowacyjnych - w całkowitej sprzedaży).

Interwencja **Działania 8.1** wyróżniała się na tle pozostałych analizowanych, ze względu na specyfikę beneficjentów i ich działalność – nowo powstałe firmy, uruchamiające serwisy www lub mobilne aplikacje tj. start-upy świadczące usługi elektroniczne. Dofinansowane projekty inicjowały działalność tych podmiotów i jednocześnie były ich pierwszymi (lub jednymi z pierwszych) przedsięwzięciami innowacyjnymi, ponadto realizowanymi w stosunkowo specyficznym obszarze - e-biznesu..

Działanie 8.2 miało stymulować tworzenie wspólnych przedsięwzięć biznesowych (*Business-to-Business*), prowadzonych w formie elektronicznej. Dzięki realizacji projektów, MSP mogły poszerzyć rynek działalności, jednocześnie zmniejszając koszty produkcji i dystrybucji (poprzez m.in. optymalizację procesów biznesowych wewnątrz organizacji, zwiększenie liczby partnerów biznesowych, którzy korzystają z wdrożonego systemu informatycznego, w tym dostawców, podwykonawców lub placówek handlowych, które współpracują z firmą).

Ewaluacja on-going prowadzona w ramach poszczególnych działań PO IG w latach 2011-2015, podążała za postępem realizacji Programu, z każdą kolejną edycją badania, przedstawiając pełniejszy obraz sytuacji beneficjentów, na różnych etapach cyklu życia projektu (w tym po jego zakończeniu w okresie oczekiwanej trwałości efektów). Badania objęły następującą populację beneficjentów projektów poszczególnych działań PO IG (wg stanu KSI SIMIK 07-13 na 31.12.2014 r.):

¹¹ Na podstawie pomiaru początkowego beneficjentów Działania 5.4.1 (n=182)

Tabela 1. Zestawienie liczebności projektów poszczególnych działań PO IG, które objęła ewaluacja on-going „Barometr Innowacyjności”

Działanie	Liczba projektów	%	Liczba unikalnych firm w obrębie działania
1.4-4.1	813	8%	682
3.3.2	243	2%	235
4.2	213	2%	190
4.4	495	5%	468
5.4.1	328	3%	174
6.1	2522	24%	2516
8.1	2491	24%	2491
8.2	3193	31%	2980
Ogółem	10298	100%	9 364¹²

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie KSI SIMIK 07-13, stan na 31.12.2014 r., N=14692

3.2 Metodologia badania¹³

Przygotowanie i realizacja projektu badawczego „Barometr Innowacyjności” składało się z trzech zasadniczych faz:

- 1) Opracowanie koncepcji systemu ewaluacji on-going oraz metodologii z odpowiednimi narzędziami (maj 2008 - czerwiec 2010),
- 2) Wdrożenie systemu i realizacja cyklu badań (pomiarów) wraz analizami i opracowaniami wyników ewaluacji on-going (czerwiec 2011 - czerwiec 2015),
- 3) Realizacja kontrfaktycznej ewaluacji wpływu PO IG (listopad 2013 – grudzień 2015), opartej na danych z ewaluacji on-going i źródeł zewnętrznych (GUS).

Wyniki opracowane w niniejszym raporcie dotyczą badań prowadzonych w latach 2011-2015, w ramach drugiej fazy „Barometru Innowacyjności”¹⁴.

Ewaluacje on-going w całości prowadzono z wykorzystaniem metod ilościowych. Techniką badawczą, którą zastosowano było ankietowanie internetowe (*Computer Assisted Web Interviewing*). Na potrzeby ewaluacji wdrożony został dedykowany system CAWI, składający się z 30 zintegrowanych kwestionariuszy on-line dla poszczególnych działań, z częścią wspólną (rdzeniową) kierowaną do wszystkich respondentów (beneficjentów). Do każdego działania podlegającego ewaluacji, zaprojektowano 4 kwestionariusze, adresowane do właściwej fazy badania: ankietę początkową, metryczka ze wskaźnikami początkowymi (wykorzystywane w ramach pomiaru początkowego, w trakcie realizacji projektów), ankietę końcową i metryczka ze wskaźnikami końcowymi (pomiar końcowy, dwa lata po zakończeniu

¹² Całkowita liczba firm nie jest sumą liczby firm w poszczególnych działaniach, ponieważ w obrębie każdego z działań w zestawieniu wykluczono podmioty realizujące więcej niż 1 projekt.

¹³ Przy sporządzaniu niniejszego podrozdziału autorzy korzystali z publikacji Krajowej Jednostki Ewaluacji Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju pt. „Wpływ ewaluacji na skuteczność i efektywność realizacji polityki spójności w Polsce. Dobre praktyki”, Warszawa 2014, s. 11-13 (studium przypadku: „Barometr Innowacyjności”).

¹⁴ Trzecia faza „Barometru Innowacyjności”, polegająca na kontrfaktycznej ewaluacji wpływu PO IG jest w trakcie realizacji. Wyniki prowadzonych w niej analiz efektów netto wybranych działań Programu, opracowane zostaną w grudniu 2015 r. w odrębnym raporcie (przygotowanym na zlecenie PARP przez konsorcjum Uniwersytetu Jagiellońskiego i EGO – Evaluation for Government Organizations).

projektów)¹⁵. Przed uruchomieniem pierwszej edycji badania (wrzesień 2011 r.), przeprowadzono pilotaż systemu i narzędzi CAWI (na kilku przypadkach, w każdym z ośmiu działań PO IG objętych ewaluacją)¹⁶. Narzędzie CAWI uwzględniało potrzeby i możliwości obsługi przez przedsiębiorców (np. uzupełnianie danych etapami lub jednocześnie przez kilka odpowiednich osób w firmie, w szczególności przez osoby uprawnione do reprezentowania przedsiębiorstwa i przedstawiania jego sytuacji ekonomicznej), co skutkowało stosunkowo wysokim poziomem zwrotu (końcowy *response rate* na poziomie 62% w pomiarze początkowym i 52% w pomiarze końcowym¹⁷). Dane gromadzone od firm w fazie obserwacji, odpowiednio zagregowane i posegregowane, posłużyły do bieżących analiz i oceny końcowej. Zastosowanie techniki CAWI pozwoliło na standaryzację narzędzi, co jednocześnie zapewniło porównywalność wskaźników ewaluacyjnych z danymi GUS o kondycji ekonomicznej i innowacyjności sektora przedsiębiorstw, porównywalność ocen pomiędzy poszczególnymi działaniami PO IG oraz umożliwiło przeprowadzenie analiz przekrojowych i obserwację trendów w długich szeregach czasowych. Technika internetowa, pozwoliła również na relatywnie szybki dostęp do wyników (raportowanych w cyklach półrocznych i rocznych), dostosowany do potrzeb procesu wdrażania PO IG.

Wszyscy beneficjenci analizowanych działań zostali zaproszeni do uczestnictwa w badaniu dwukrotnie (tj. wypełnienia odpowiednich kwestionariuszy *on-line*)¹⁸. Pomiar początkowy dla danego projektu uruchamiano w tym półroczu, w którym upłynęła 1/3 okresu jego realizacji (licząc od daty podpisania umowy o dofinansowanie, zgodnie z aktualnymi na dany rok informacjami z KSI SIMIK 07-13). Pomiar końcowy z kolei, realizowano dwa lata po zakończeniu projektu (od daty rozliczenia wniosku o płatność końcową). Wprowadzenie dwóch pomiarów pozwoliło prześledzić dynamikę zmian jakim podlegały podmioty, wdrażające projekty analizowanych działań PO IG. W konsekwencji nie tylko można było stwierdzić czy następowała poprawa konkurencyjności i innowacyjności firm, ale również kiedy te zmiany i z jakim natężeniem zachodziły.

Jak wcześniej wskazywano, badania były prowadzone w edycjach półrocznych (ok. trzy miesiące trwała faza ankietowania i kolejne trzy fazy analiz i opracowania wyników). Łącznie w latach 2011-2015 przeprowadzono osiem edycji badania¹⁹.

¹⁵ Wyjątek stanowiło poddziałanie 3.3.2 dla którego przygotowano dwa kwestionariusze (ankieta końcowa i metryczka ze wskaźnikami końcowymi). Z uwagi na specyfikę przedmiotu ewaluacji (stosunkowo krótkotrwałe i o niewielkiej kwocie dofinansowania projekty doradcze, związane z przygotowaniem dokumentów emisyjnych na potrzeby GPW lub NewConnect), zrezygnowano tu z ankietowania przedsiębiorstw na etapie realizacji projektów.

¹⁶ Niezależnie od pilotażu bezpośrednio poprzedzającego realizację badania, w trakcie projektowania narzędzi, przeprowadzone zostały serie pretestów z udziałem przedsiębiorców (beneficjentów).

¹⁷ Response rate to wskaźnik informujący o proporcji wypełnionych ankiet w stosunku do wielkości próby. Był on monitorowany w każdej fali badania oraz na jego koniec, gdy zsumowano liczbę ankiet wypełnianych zarówno zgodnie z kwalifikacją do danej rundy badania, jak w okresie późniejszym i odniesiono do wszystkich projektów kwalifikowanych do pomiaru w każdym z działań. Finalny response rate można uznać za wysoki. Niewątpliwie nie uzyskano odpowiedzi od pewnej grupy beneficjentów, nie ma jednak przesłanek pozwalających stwierdzić, że odmowy udziału w badaniu lub inne powody nieuzyskania odpowiedzi miały charakter nielosowy i że w związku z tym uzyskanie pełnych wyników od wszystkich podmiotów mogłoby istotnie zmienić prezentowane w raporcie wyniki.

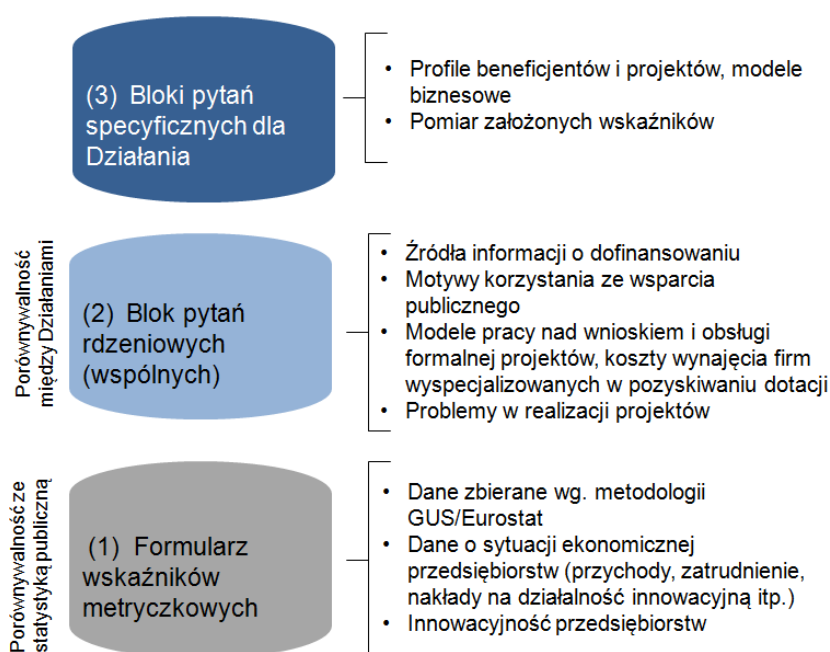
¹⁸ Z wyjątkiem beneficjentów poddziałania 3.3.2, badanych tylko po zakończeniu udziału w Programie (pomiar końcowy).

¹⁹ W I p. 2015 r. przeprowadzono również dodatkowe ankietowanie przedsiębiorstw, kwalifikujących się do pomiaru końcowego dopiero w II p. roku (tzw. „runda dogrywkowa”, która dotyczyła ogółem 460 projektów), ze względu na wcześniejszy stosunkowo niewielką próbę firm, realizujących projekty o relatywnie najdłuższym harmonogramie (inwestycje w ramach działań IV osi oraz projekty poddziałania 5.4.1, związane z ochroną własności przemysłowej) i znaczeniu dla oceny końcowych rezultatów PO IG. Analogicznie, w roku 2011 rozpoczynając ewaluację on-going, przeprowadzono badania wszystkich projektów, które kwalifikowały się do pomiaru początkowego już przed II p. 2011 r., a wówczas nie mogły zostać objęte badaniem („runda

Beneficjenci, w zaproszeniu do udziału w badaniu, otrzymali łącznie do kwestionariuszy *on-line*, dotyczących właściwego projektu PO IG oraz wskazówki związane z ich wypełnieniem. Do kwestionariuszy dostęp był możliwy wyłącznie poprzez panel logowania, a dane wprowadzane były przez stronę internetową zabezpieczoną protokołem https. W trakcie realizacji badania, w razie potrzeby pomocy udzielali respondentom dział wsparcia technicznego i merytorycznego (*help desk*). Dla maksymalizacji *response rate*, kilkakrotnie kontaktowano się z przedsiębiorcami, którzy w założonym czasie nie wypełnili kwestionariuszy (monit mailowy i telefoniczny).

Kwestionariusze CAWI były podzielone na trzy zasadnicze części: blok pytań specyficznych dla poszczególnych działań, blok pytań wspólnych dla wszystkich beneficjentów, wskaźniki metryczkowe (częściowo wspólne).

Rysunek 1 Struktura kwestionariuszy CAWI, zastosowanych w badaniu „Barometr Innowacyjności”



Źródło: The Gallup Organization Polska, „Opracowanie narzędzi badawczych do ewaluacji *on-going* wybranych działań Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, na lata 2007-2013, adresowanych bezpośrednio do przedsiębiorców”, PARP, Warszawa 2010.

Na etapie pomiaru początkowego skoncentrowano się na takich zagadnieniach jak: motywy korzystania ze środków publicznych, strategię przedsiębiorców, scenariusze alternatywne

wyrównawcza”, która dotyczyła ogółem 1960 projektów). Zarówno w pierwszym jak i drugim przypadku, zastosowane podejście nie wpłynęło negatywnie na standaryzację procesu badawczego i spójność danych. Ponadto, w ostatnich dwóch rundach badania (7. i 8.), w całości skoncentrowano się na pomiarze końcowym, który pozwala podsumować rezultaty wsparcia przedmiotowych działań PO IG. Jednocześnie wstrzymano badania w ramach pomiaru początkowego, dotychczas obejmujące aktualnie realizowane projekty. Projekty PO IG, które trafiłyby do badania początkowego w ostatnich rundach ewaluacji *on-going*, nie mogłyby bowiem zostać objęte - ważniejszym z punktu widzenia celów ewaluacji - pomiarem końcowym. Dla tej grupy projektów, pomiar końcowy wykraczałby poza założony w umowie z wykonawcą badania, harmonogram realizacji ewaluacji *on-going*. Warto również odnotować, że w 2015 r. zdecydowano się nie kontynuować badania w grupie beneficjentów działania 6.1 (pomiar początkowy i końcowy). Wprowadzone istotne zmiany w zakresie wsparcia proekspertowego w niniejszym działaniu, uniemożliwiły zastosowanie dotychczasowych narzędzi pomiaru. Przeprowadzone badania ewaluacyjne w obszarze działania 6.1 objęły zatem wyłącznie projekty realizowane w formule dwuetapowej - Plan Rozwoju Eksportu (I) i wdrożenie Planu (II) (Por. ARC Rynek i Opinia, „Aneks nr 4 do Raportu wstępnego z prowadzenia w latach 2011-2015 ewaluacji bieżącej wybranych Działan PO IG skierowanych do przedsiębiorstw”, PARP, Warszawa 2015, s.2).

wobec dotacji, profile ekonomiczne beneficjentów, pogłębione oceny etapu aplikowania i wyboru projektów z perspektywy przedsiębiorców, oceny współpracy na tych etapach z zaangażowanymi partnerami (PARP, RIF, PK, Promotorzy Projektów Innowacyjnych, firmy konsultacyjne itp.).

Pomiar końcowy, odnosił się do: kondycji ekonomiczno-finansowej beneficjentów (przychody, zatrudnienie, nakłady na działalność innowacyjną, ochrona własności przemysłowej itp.), bezpośrednich rezultatów Programu (aktywność e-usługowa, badawczo-rozwojowa, współpraca sieciowa, innowacje, rozwój eksportu, itp.) oraz pogłębionych ocen etapu realizacji i rozliczenia projektów w poszczególnych działaniach PO IG).

Ewaluacja *on-going*, biorąc pod uwagę zastosowaną technikę badawczą (ankietowanie przedsiębiorców), została przeprowadzona w całości z perspektywy uczestników Programu (beneficjentów). Jednak przedstawione przez beneficjentów dane o sytuacji ekonomicznej firmy (w odniesieniu do badanych wskaźników) czy formułowane opinie i oceny związane z procesami wdrażania, poddane zostały interpretacji i ocenie eksperckiej. Uwzględnia ona zarówno bieżący kontekst społeczno-gospodarczy (m.in. międzynarodowy kryzys gospodarczy, nakładający się na okres realizacji znacznej części projektów i trwałości efektów dofinansowania) jak również aktualną teorię Programu (m. in. wynikającą z reguł określonych naborów, w ramach analizowanego działania PO IG).

W całym okresie realizacji do badania zakwalifikowano następujące liczebności jednostek (projektów).

Tabela 2. Liczba projektów zakwalifikowanych do pomiaru we wszystkich rundach badania „Barometr Innowacyjności” w rozbiściu na poszczególne działania PO IG.

Działanie	Pomiar początkowy	Pomiar końcowy
1.4-4.1	817	228
3.3.2	0	194
4.2	214	147
4.4	496	249
5.4.1	328	77
6.1	2547	1356
8.1	2494	1296
8.2	3200	1115
Ogółem	10096	4662

Źródło: Opracowanie własne.

W poniższej tabeli zaprezentowano ostatecznie uzyskane liczebności ankiet w pomiarze początkowym i końcowym, a także informację na temat odsetka zwrotów (*response rate*).

Tabela 3. Liczba ankiet zgromadzonych we wszystkich rundach badania, w rozbiciu na poszczególne działania PO IG.

Działanie	Pomiar początkowy		Pomiar końcowy		Relacja liczby podmiotów z pomiaru końcowego do pomiaru początkowego (%)
	N	% wszystkich beneficjentów	N	% wszystkich beneficjentów	
1.4/4.1	573	44%	168	13%	29%
3.3.2		-	114	44%	
4.2	157	74%	102	48%	65%
4.4	362	54%	182	27%	50%
5.4.1	191	33%	44	7%	23%
6.1	1401	30%	487	10%	35%
8.1	1496	56%	596	22%	40%
8.2	2079	48%	712	16%	34%
Razem	6259	42%	2405	16%	38%

Źródło: Opracowanie własne.

Jak wcześniej podkreślono, uzyskane odsetki zwrotów można uznać w większości za wysokie, pozwalające na wnioskowanie na podstawie uzyskanych wyników o tym jak badane zjawiska kształtowały się wśród ogółu beneficjentów analizowanych działań PO IG. Warto jednak odnotować dwa związane z tym szczegółowe zagadnienia.

Po pierwsze, w przypadku działania 6.1, a także 8.1 w pomiarze końcowym uzyskano niższy response rate (odpowiednio 36% i 46%). Mogło to mieć związek z pewnymi specyficznymi dla tych działań okolicznościami. W przypadku działania 6.1 większość podmiotów (72% wg stanu KSI SIMIK 07-13 na 31.12.2014 r.), które przystąpiły do pierwszego etapu (opracowania Plan Rozwoju Eksportu), nie kontynuowała następnie realizacji projektu. Część z tych podmiotów mogła uznać, że ankieta końcowa nie jest w związku z tym przeznaczona dla nich. W przypadku działania 8.1, oprócz potencjalnych problemów związanych z przeżywalnością start-upów (pomiar obejmował wyłącznie aktywne podmioty, a dwa lata po zakończeniu projektu część nowo powstałych firm nie przetrwała²⁰), problemem mogła okazać się część wskaźnikowa ankiety, w której pytano o szereg szczegółowych parametrów opisujących kondycję przedsiębiorstwa i uzyskane wyniki projektu (e-usługi). Nowo powstałe firmy mikro, które nie posiadają wyspecjalizowanego działu finansowo-księgowego, mogły ocenić wysiłek związany ze zgromadzeniem potrzebnych danych jako zbyt duży. Dlatego w przypadku tych działań, w tym zwłaszcza w przypadku działania 6.1, uzyskane wyniki mogą mniej precyzyjnie oddawać charakter określonych zjawisk w skali wszystkich beneficjentów, korzystających z instrumentu wsparcia²¹.

²⁰ Analiza trwałości działalności gospodarczej przedsiębiorstw dofinansowanych z PO IG, wykracza poza zakres niniejszej ewaluacji on-going.

²¹ Pod pojęciem instrumentu wsparcia, rozumiane jest działanie 6.1 realizowane w formule dwuetapowej (tj. do końca 2012 r. wprowadzone istotne zmiany w zakresie wsparcia proeksportowego w niniejszym działaniu, uniemożliwiły zastosowanie dotychczasowych narzędzi pomiaru. Przeprowadzone badania ewaluacyjne w obszarze działania 6.1 objęły zatem wyłącznie projekty realizowane w formule dwuetapowej - Plan Rozwoju Eksportu (I) i wdrożenie Planu (II) (Por. ARC Rynek i Opinia, „Aneks nr 4 do Raportu wstępnego z prowadzenia w

Po drugie, w przypadku poddziałania 5.4.1, pomimo stosunkowo wysokiego *response rate* (57-58%), w pomiarze końcowym uzyskano 44 ankiety. Sprawia to, że wyniki odnoszące się do tego działania, w szczególności odpowiedzi na pytania wielowyborowe czy analizy prowadzone w podgrupach, należy traktować w sposób bardziej jakościowy (poglądowy).

Okoliczności te nie zmieniają jednak zasadniczej konkluzji, odnoszącej się do tego, że wysoki odsetek realizacji próby daje podstawy, by traktować uzyskane wyniki jako poprawnie opisujące badaną zbiorowość.

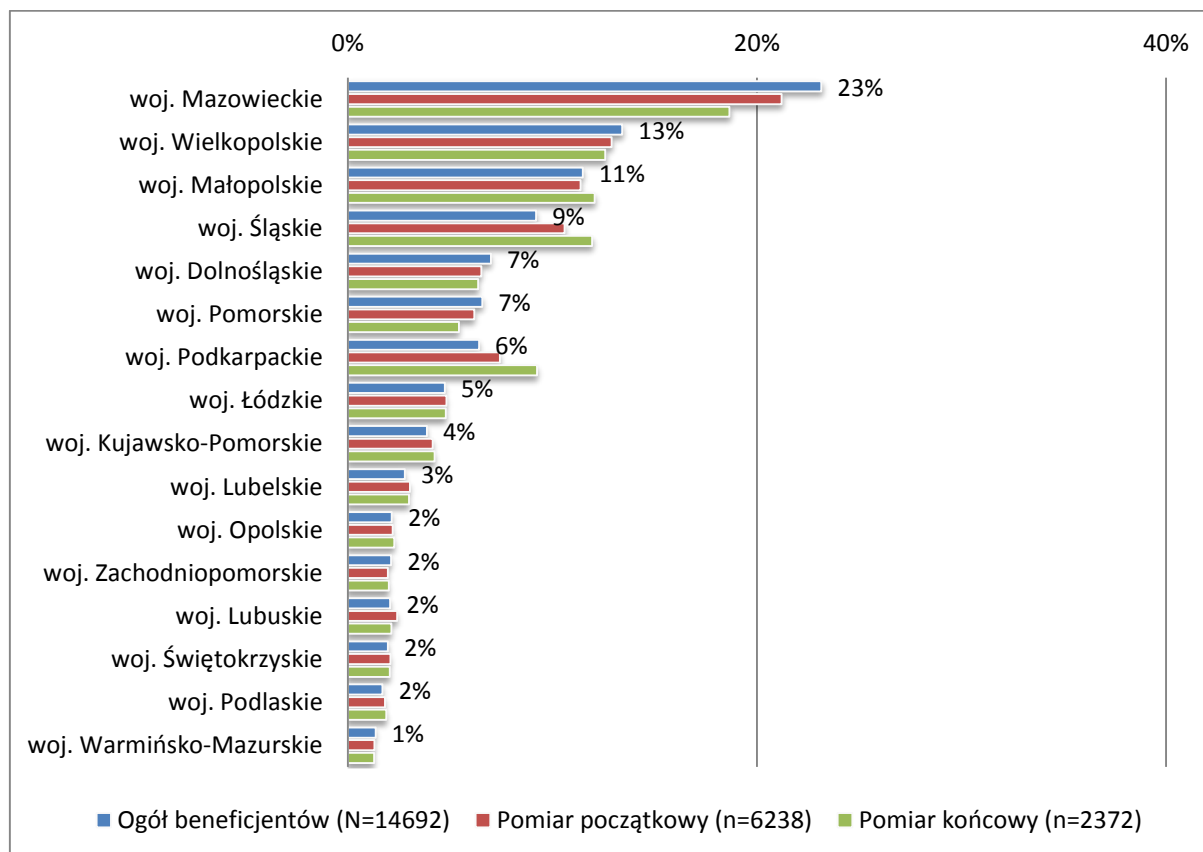
4 Wyniki badania

4.1 Charakterystyka beneficjentów

W niniejszym rozdziale zaprezentowane zostaną podstawowe charakterystyki projektów i beneficjentów działań PO IG skierowanych do przedsiębiorstw, wdrażanych przez PARP (działania 1.4-4.1, 3.3.2, 4.2, 4.4, 5.4.1, 6.1, 8.1 i 8.2). Przedstawione profile firm i dofinansowanych projektów zostały stworzone przede wszystkim w oparciu o wyniki „Barometru Innowacyjności”, ale również z wykorzystaniem źródeł zastanych (Krajowy System Informatyczny SIMIK 2007-2013, Lokalne Systemy Informatyczne PARP).

Największy odsetek beneficjentów stanowią firmy realizujące projekty na terenie województwa mazowieckiego (23% beneficjentów). W dalszej kolejności, najliczniej reprezentowanymi regionami są: wielkopolskie (13%), śląskie (11%) i małopolskie (11%). Najmniej liczną grupę (poniżej 5%), we wszystkich działaniach PARP, stanowili przedsiębiorcy realizujący projekty na terenie następujących województw: kujawsko-pomorskie, lubelskie, lubuskie, opolskie, podlaskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie oraz zachodniopomorskie. Wskazany rozkład regionalny projektów był względnie podobny we wszystkich analizowanych działaniach PO IG, z nieznacznymi różnicami. W działaniu 3.3.2 odnotowano duży udział przedsiębiorstw realizujących projekty na terenie województwa dolnośląskiego (24%). W działaniu 4.2, w stosunku do innych działań, relatywnie duży udział miały projekty realizowane w regionie łódzkim (12%). Udział przedsiębiorstw realizujących projekty na terenie województwa podkarpackiego wyróżniał się, na tle innych działań, w działaniu 8.2 (13%).

Wykres 1. Rozkład przestrzenny (regionalny) projektów realizowanych przez beneficjentów analizowanych działań PO IG.



Źródło: opracowanie własne na podstawie KSI SIMIK (n=14692) oraz pomiaru początkowego, po 6 rundach badania 2011-2014 (n=6238) i końcowego, po 8 rundach badania (n=2372).

Ponad 80% firm swoje projekty realizowało w miastach, w tym około połowa w dużych ośrodkach miejskich, powyżej 500 tys. mieszkańców. W przypadku projektów z obszarów wiejskich, 62% z nich była realizowana w obszarze aglomeracji (w promieniu do 30 km od miast pow. 100 tys. mieszkańców). Świadczy to o największym zasięgu PO IG w miastach i miejskich obszarach funkcjonalnych.

Tabela 4. Rozkład przestrzenny projektów, w podziale na obszary miejskie i wiejskie

	Pomiar początkowy
Projekty PO IG realizowane w miastach	86%
w tym w miastach największych (powyżej 500 tys. mieszkańców)	46%
Projekty PO IG realizowane na terenach wiejskich	14%
w tym na terenach wiejskich poza obrębem aglomeracji (ponad 30 km od miast powyżej 100 tys. mieszkańców)	38%

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie pomiaru początkowego po 6 rundach badania 2011-2014 (n=6238)

Największy odsetek beneficjentów, realizujących projekty w miastach, odnotowano w działaniu 8.1. Sięgnął on 95%, w tym aż 58% projektów działania 8.1 było realizowanych w miastach powyżej 500 tys. mieszkańców. Z kolei największy odsetek firm, realizujących projekty na obszarach wiejskich zidentyfikowano w działaniach 4.4 (38%) oraz 4.2 (28%)²². Dane te potwierdzają, że tworzenie i wykorzystanie innowacji jest charakterystyczne dla silnych ośrodków wzrostu, szczególnie ze względu na większy dostęp do kapitału ludzkiego, społecznego czy intelektualnego, a także dostęp do stosownej infrastruktury²³. Jedną z konsekwencji takiego stanu rzeczy jest stosunkowo niewielka dyfuzja innowacji na obszary wiejskie, szczególnie zlokalizowane poza oddziaływaniem aglomeracji. Tereny w promieniu 30 km od ośrodków miejskich podlegają procesom sub-urbanizacyjnym. Jeżeli brać pod uwagę wszystkie projekty z obszarów wiejskich, to najwyższy współczynnik projektów realizowanych poza obrębem aglomeracji charakteryzuje poddziałanie 5.4.1 (24%) oraz działania 6.1 (60 %) i 4.4 (33%)²⁴.

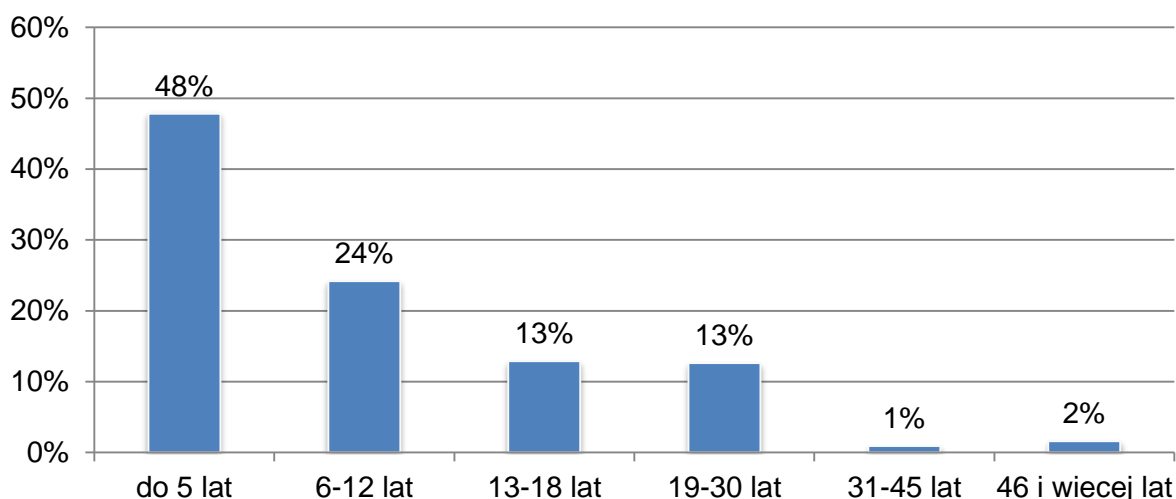
Wśród beneficjentów analizowanych działań największy odsetek stanowiły firmy, które w momencie składania wniosku o dofinansowanie prowadziły działalność gospodarczą do 5 lat (wykres 2). Wyłączywszy z analiz beneficjentów działań 6.1 i 8.1 (w tej grupie działań PO IG przeważały przedsiębiorstwa stosunkowo młode), najliczniejszą kategorią stają się firmy działające od 6 do 12 lat (33,6%).

²² Dane dotyczą pomiaru początkowego.

²³ Por. Ł. Popławski, M. Polak, Innowacyjność w rozwoju regionalnym- wybrane problemy, 2011.

²⁴ Wszyscy beneficjenci z poddziałania 5.4.1 z obszarów wiejskich to 9%, a z Działania 6.1 – 19%.

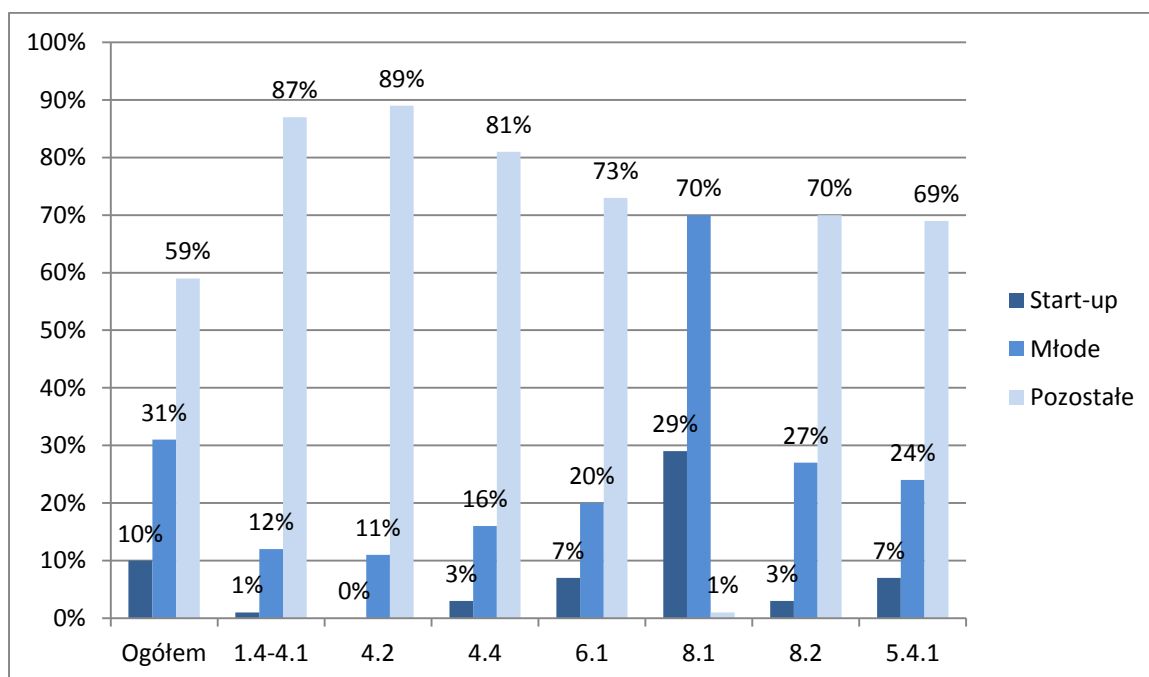
Wykres 2 Struktura beneficjentów ze względu na okres prowadzonej działalności gospodarczej (w latach)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników pomiaru początkowego po 6 rundach badania 2011-2014, n=6242.

Blisko 1/3 beneficjentów analizowanych działań (32%) prowadziła swoją działalność krócej niż 3 lata przed złożeniem wniosku o dofinansowanie²⁵. Jeżeli jednak z analiz wyłączymy beneficjentów działań 6.1, 8.1 oraz 8.2²⁶ wskaźnik ten spada do 17,1% (podobnie również spada udział firm prowadzących działalność krócej niż rok - z 10% dla wszystkich działań do 2% po wyłączeniu wskazanych działań).

Wykres 3. Struktura beneficjentów z wyróżnieniem firm najmłodszych.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników pomiaru początkowego po 6 rundach badania 2011-2014, n=6242.

²⁵ Kwalifikacja beneficjentów do grup „start-up”, „młode”, „pozostałe” na podstawie informacji o dacie złożenia wniosku o dofinansowanie (LSI) i roku założenia firmy (dane pomiaru początkowego).

²⁶ Wyłączenie z analiz podanych działań PO IG wynika z największej liczby firm mikro w ramach tych działań i z potrzeby zapewnienia poprawności we wnioskowaniu.

Na ten stan rzeczy złożyły się m.in. kryteria wyboru projektów w poszczególnych działaniach²⁷ Przykładowo, logika interwencji działania 8.1 (wsparcie adresowane do nowo tworzonych przedsiębiorstw ICT), spowodowała, że odnotowano tu największy odsetek firm prowadzących swoją działalność krócej niż 5 lat (99%).

Z kolei w działaniach 4.2 i 4.4. dominowali przedsiębiorcy działający na rynku relatywnie długo: średnia wieku wynosiła tu ok. 16-17 lat²⁸. Z pewnością wpłynęły na to charakter projektów inwestycyjnych, które mogły zostać objęte wsparciem oraz warunki dofinansowania.

Z danymi o długości prowadzonej działalności przez beneficjentów, korespondują dane dotyczące struktury uczestników Programu wg klas wielkości, w której dominują mikroprzedsiębiorstwa - 50% (firmy małe - 27%, firmy średnie - 20%, firmy duże - 3% (wykres 4). Na wyniki tego zestawienia wpływ ma przede wszystkim duża liczba projektów, współfinansowanych w działaniach 6.1 oraz 8.2 i 8.1, gdzie mikroprzedsiębiorstw było najwięcej²⁹. Po wyłączeniu z analiz firm realizujących projekty w działaniach 6.1, 8.1 i 8.2 maleje odsetek firm mikro (do 23,1%), zaś rośnie odsetek firm małych (do 27,4%), średnich (do 31,5%) oraz dużych (do 18%). Natomiast gdy wyłączymy z analiz jedynie działanie 8.1 struktura beneficjentów przedstawia się następująco: firmy mikro - 34,2%, małe - 33,7%, średnie - 27,4% oraz duże - 4,8%.

Patrząc na strukturę poszczególnych działań w tym zakresie, mikroprzedsiębiorcy faktycznie dominowali w poddziałaniu 3.3.2 (41%, podobnie jak małe firmy 42%³⁰), 5.4.1 (57%) oraz działaniach 6.1 (44%) i 8.1 (97%). W pozostałych działaniach stosunkowo duży udział miały firmy małe (działanie 8.2 – 40%, działanie 1.4-4.1- 30%). W działaniach 4.2 i 4.4 przeważały firmy średnie (odpowiednio 40% i 42%).³¹ Duże firmy mogły aplikować o dofinansowanie projektów jedynie w działaniach 1.4-4.1, 4.2 i 4.4 (spośród wszystkich ośmiu analizowanych działań). We wskazanych działaniach udział firm dużych ukształtował się odpowiednio na poziomie: 20%, 16% oraz 22%.

W przypadku pozostałych działań, były one skierowane do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Warto jednak podkreślić, że w działaniach 4.1, 4.2 i 4.4 (w pierwszych naborach) wprowadzono punktową preferencję dla podmiotów z sektora MSP. Niemniej udział firm mikro i małych w strukturze beneficjentów działań 4.2 i 4.4 PO IG był stosunkowo niewielki (w działaniu 4.2 udział firm mikro ukształtował się na poziomie 19%, małych - 27%, średnich - 38%; w działaniu 4.4 było to odpowiednio: 14% mikro-, 22% małe, 43% średnie). Mając na uwadze rozkład polskich firm z punktu widzenia wielkości, gdzie firmy mikro i małe przekraczają 97% wszystkich przedsiębiorców, warto rozważyć w przyszłości w tego typu interwencjach przygotowywanie dedykowanych naborów dla firm z danej klasy wielkości.

²⁷ Przykładowo, warunkiem otrzymania dofinansowania w działaniu 8.1 było prowadzenie działalności przez wnioskodawcę nie dłużej niż rok (w późniejszych naborach wydłużono do dwóch lat).

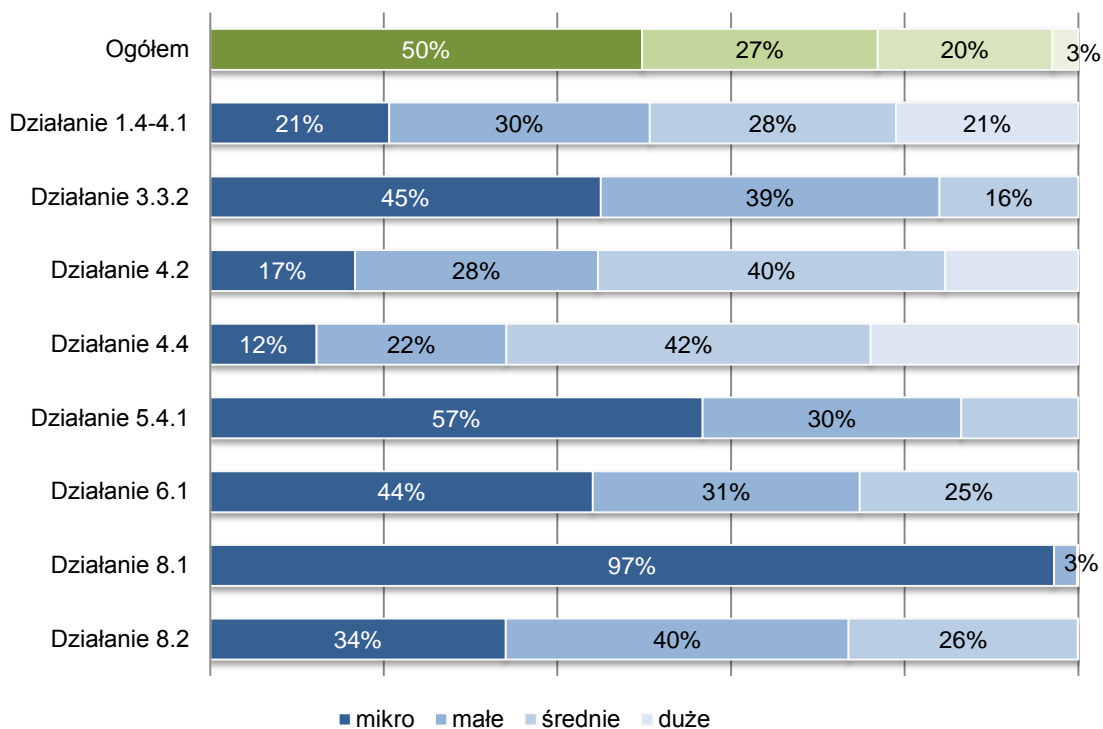
²⁸ Dane na podstawie pomiaru początkowego.

²⁹ Wyłączenie z analiz podanych działań PO IG wynika z największej liczebności firm mikro w ramach tych działań i z potrzeby zapewnienia poprawności we wnioskowaniu.

³⁰ Dotyczy pomiaru końcowego.

³¹ Dane dotyczą pomiaru początkowego.

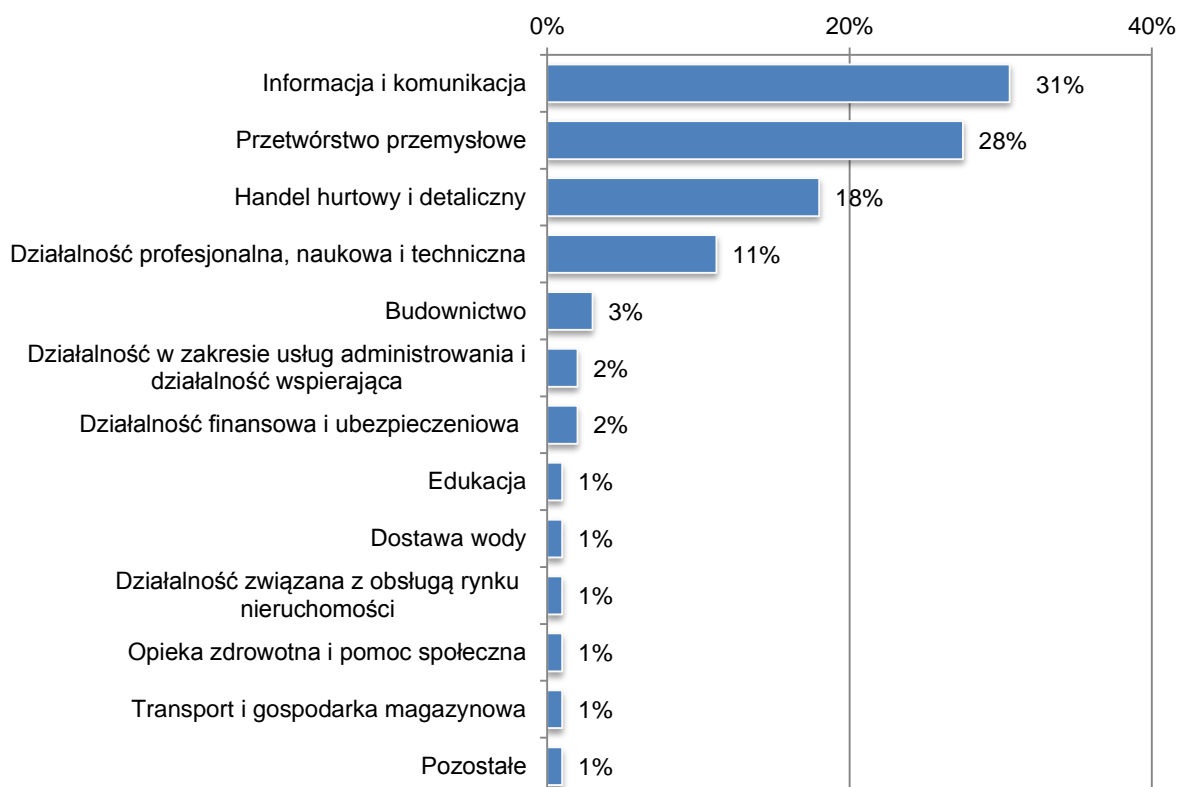
Wykres 4 Struktura beneficjentów ze względu na wielkość przedsiębiorstwa wg działań PO IG



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników pomiaru początkowego po 6 rundach badania 2011-2014, n=6242 oraz pomiaru końcowego w przypadku podziałania 3.3.2- n=108 - podziałanie 3.3.2 nie brało udziału w pomiarze początkowym.

Zdecydowana większość beneficjentów analizowanych działań prowadzi podstawową działalność w sektorach (PKD): informacja i komunikacja (ogółem 31%, w tym 78% w działaniu 8.1) oraz przetwórstwo przemysłowe (28%), a także handel hurtowy i detaliczny (18%) oraz działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (11%). Rozkład sektorów działalności beneficjentów zmienia się w przypadku wyłączenia z analiz działania 8.1 - w takiej sytuacji przoduje przetwórstwo przemysłowe (36,1%), handel hurtowy i detaliczny (22,5%), informacja i komunikacja (15,3%) oraz działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (12%).

Wykres 5 Sektor działalności beneficjentów wg PKD podstawowej działalności



Źródło: Opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego po 6 rundach badania 2011-2014, n=6242.

Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna najczęściej występuje wśród beneficjentów działań: 1.4-4.1 (13%), 3.3.2 (12%) 6.1 (11%), 8.1 (13%) oraz 5.4.1 (25%).

W działaniach osi IV dominuje przetwórstwo przemysłowe. Tę sekcję PKD jako podstawową działalność przedsiębiorstwa, w działaniu 4.2 wskazało 77% a w działaniu 4.4 - 73%. Przetwórstwo przemysłowe było również najczęściej wskazywanym sektorem działalności w przypadku działania 1.4-4.1 (46%), 6.1 (44%) i 5.4.1 (40%). Taki rozkład działalności beneficjentów koresponduje z ogólną statystyką przedsiębiorstw krajowych, gdzie to właśnie przemysł wyróżnia się na plus pod względem nakładów na działalność innowacyjną i działalnością badawczo-rozwojową³². W pozostałych działaniach sekcje PKD o największym udziale wśród beneficjentów, to informacja i komunikacja (działanie 8.1 – 78%) oraz handel hurtowy i detaliczny (działanie 8.1- 34% oraz poddziałanie 3.3.2- 24%)³³.

Struktura działalności przedsiębiorstw zasadniczo pokrywa się ze strukturą działalności gospodarczej, której dotyczył projekt i ponownie jest warunkowana proporcją udziału beneficjentów poszczególnych działań w ogóle analizowanych.

W roku złożenia wniosku o dofinansowanie, 72,9% beneficjentów analizowanych działań deklarowało dodatnie nakłady na działalność innowacyjną. W poszczególnych działaniach odsetek ten kształtował się następująco: działanie 4.4 – 76,5%, 4.2 – 76,2%, 1.4-4.1 - 69,2%. Im większa firma, tym częściej ponosiła nakłady na działalność innowacyjną przed przystąpieniem do Programu (60% firm mikro, 65,9% małych, 78,6% średnich i 77% dużych).

³² W latach 2011-2013 aktywność innowacyjną wykazało 18,4% przedsiębiorstw przemysłowych (GUS, *Działalność innowacyjna w Polsce*, październik 2014), co pokazuje pewną nadreprezentację tego typu podmiotów wśród beneficjentów PO IG względem ich udziału w ogólnej strukturze gospodarki.

³³ Dane dotyczą pomiaru początkowego po 6 rundach badania 2011-2014, za wyjątkiem poddziałania 3.3.2.

Udział eksporterów wśród beneficjentów analizowanych działań wyniósł 39% (firmy z dodatnim wskaźnikiem przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów zagranicą w roku złożenia wniosku o dofinansowanie). Największy udział firm eksportujących odnotowano w przypadku działań: 4.2 - 66,7%, 4.4 - 63,2%, 6.1 - 56,5% oraz 1.4-4.1 - 55%. Najmniejszy natomiast wśród beneficjentów działań: 8.2 - 42%, 5.4.1 - 33,5% oraz 8.1- 3,5%. Jeśli chodzi o wielkość przedsiębiorstwa, to dodatni wskaźnik przychodów z eksportu najczęściej dotyczył firm dużych (85,4%) i średnich (70,8%). Również nieco ponad połowa (52%) małych przedsiębiorców miało tego typu doświadczenie. Najrzadziej wskaźnik ten był obserwowany w mikroprzedsiębiorstwach (15%). Odnosząc się do ogólnych statystyk przedsiębiorstw krajowych, należy podkreślić wyraźne nadreprezentowanie eksporterów wśród beneficjentów analizowanych działań PO IG (w grupie przedsiębiorstw krajowych zatrudniających powyżej 49 osób, udział eksporterów wynosi 48,8%; w analogicznej grupie beneficjentów, eksporterzy stanowią blisko 70%)³⁴.

Ze względu na formę prawną, wśród beneficjentów analizowanych działań przeważają osoby prawne (65%), w tym przede wszystkim spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (około 50% ogółu beneficjentów) i spółki akcyjne (9% ogółu beneficjentów). Drugą grupę stanowią osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą: od 10% (w przypadku działania 4.4.) do około 32% (w działaniu 6.1), ogółem zaś 24%. Najmniejszą grupę stanowią jednostki organizacyjne nie posiadające osobowości prawnej (5%).

Osoby prawne w największym stopniu zdominowały poddziałanie 3.3.2 (93%), co wydaje się uzasadnione biorąc pod uwagę, że podmiot te realizowały projekty mające na celu pozyskanie kapitału udziałowego na rynku publicznym (GPW, NewConnect). Chodzi przede wszystkim o spółki akcyjne, które stanowiły 74% wszystkich beneficjentów tego poddziałania. Interesująca jest również struktura prawna firm beneficjentów działania 8.1. Tu, podobnie jak w działaniu 6.1, zanotowano stosunkowo duży odsetek osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą (31%). Niemniej, dominowały osoby prawne (62%), a wśród nich zwłaszcza spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, które stanowiły 59% ogółu beneficjentów działania 8.1.

Analizując formy prawne firm, biorących udział w działaniach 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1 i 8.2 w porównaniu do ogółu beneficjentów, można odnotować większy udział osób prawnych (odpowiednio 69% do 65%), a mniejszy osób fizycznych (odpowiednio 24% do 19%), co wskazuje na dojrzałą strukturę prawną firm uczestniczących w tych działaniach.

Wśród beneficjentów analizowanych działań, średni poziom zatrudnienia w roku złożenia wniosku o dofinansowanie kształtował się na poziomie 56,2 etatów³⁵ (w tym kobiety stanowiły 47% zatrudnionych). Ponadto, średnia liczba osób, z którymi w ciągu roku podpisano co najmniej jedną umowę cywilnoprawną, wyniosła 14,6. Szczegółowe zestawienie wybranych charakterystyk beneficjentów związanych z poziomem zatrudnienia, w tym średni poziom zatrudnienia ogółem (w etatach), odsetek zatrudnienia kobiet oraz średnia liczba osób, z którymi w ciągu roku podpisano co najmniej jedną umowę cywilnoprawną, w wybranych punktach pomiaru³⁶ przedstawia tabela 5.

³⁴ Udział eksporterów wśród wszystkich polskich przedsiębiorców wynosi 0,67% (ok. 60 000 eksporterów), zaś dla podmiotów zatrudniających więcej niż 49 pracowników wskaźnik ten wynosi 48,8% (źródło: „Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych w 2012 r.”, 2013 GUS).

³⁵ Przeciętne zatrudnienie w gospodarce wynosi ok. 5 pracowników na jedno przedsiębiorstwo, w tym 3,6 umów o pracę (źródło: „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2012”, 2013 GUS).

³⁶ W tabeli uwzględniona następujące oznaczenia punktów pomiaru: R, Z i Z+2. „R” oznacza rok złożenia wniosku o dofinansowanie, „Z” rok zakończenia projektu, a „Z+2” rok następujący dwa lata po zakończeniu projektu.

Tabela 5 Parametry zatrudnienia w firmach beneficjentów analizowanych działań

(Pod) Działanie		Ogółem	1.4/4.1	3.3.2	4.2	4.4	5.4.1	6.1	8.1	8.2
Średni poziom zatrudnienia (etat)	r	56	197,75	-	143,9	211	26	39,39	1,32	39,25
	z	84,47	394,6	29	170	327,7	31,9	38,64	3,61	48,7
	z+2	89,02	410	35	187	351	35,3	40	3,89	51
% zatrudnienia kobiet	r	47	31	-	29	30	33	38	34	35
	z	29	21	33	28	34	26	34	40	34
	z+2	28	15	35	28	34	27	39	39	37
Średnia liczba osób, z którymi w ciągu roku podpisano co najmniej jedną umowę cywilnoprawną	r	14,62	32,4	-	14,56	28,8	1,2	11,91	1,66	19,5
	z	16,7	50,6	12	18,6	30,4	3,7	11,72	3,9	20,5
	z+2	13,4	23,4	9,9	30,3	25,7	3,7	8,28	3,2	18,76

Źródło: opracowanie własne, wyniki pomiaru początkowego i końcowego (stan na rok złożenia wniosku o dofinansowanie – „r”, zakończenia projektu – „z”, oraz dwa lata po jego zakończeniu – „z+2”).

Średni poziom dofinansowania we wszystkich analizowanych działaniach ukształtował się na poziomie 1 225 600 zł, zaś wydatki kwalifikowane projektów na poziomie 2 194 500 zł. Najwyższe średnie dofinansowanie odnotowano w działaniach 4.4 (14 820 000 zł), 4.2 (4 109 600 zł) oraz 1.4-4.1 (2 524 100 zł). Najniższe średnie wartości dotacji występowały w działaniu 6.1 (108 686 zł)³⁷ oraz poddziałaniu 5.4.1 (134 452 zł). Koresponduje to również z wysokością kosztów kwalifikowanych projektów, z wyjątkiem działania 8.1, gdzie średni poziom dofinansowania (553 700 zł) był stosunkowo wysoki względem średniej wielkości kosztów kwalifikowanych (711 921 zł).

Tabela 6. Średni poziom dofinansowania oraz wydatków kwalifikowanych w projektach analizowanych działań

Działanie	Średnie wydatki kwalifikowane	Średnie dofinansowanie	Stosunek średnich wydatków kwalifikowanych i wysokości dofinansowania
Ogółem	2 194 500	1 225 600	56%
Działanie 1.4-4.1	4 793 600	2 524 100	53%
Działanie 3.3.2	274 454	137 228	50%
Działanie 4.2	7 427 200	4 109 600	55%
Działanie 4.4	27 748 000	14 820 000	53%
Działanie 5.4.1	198 730	134 452	68%
Działanie 6.1	181 438	108 686	60%
Działanie 8.1	711 921	553 700	78%
Działanie 8.2	749 243	462 639	62%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie KSI SIMIK, stan na dzień 30.06.2015 r., n=14173.

³⁷ Na wysokość uzyskanej średniej kwoty dotacji istotny wpływ miał stosunkowo liczny udział beneficjentów, realizujących niewielkie projekty doradcze, mające na celu przygotowanie Planu Rozwoju Eksportu (projekty w ramach I etapu działania 6.1, przed zmianami wprowadzonymi w 2012 r.)

Szczegółowa analiza zmian zachodzących w przedsiębiorstwach beneficjentów w okresie realizacji projektów i w latach następujących bezpośrednio po ich zakończeniu (w tym statystyki finansowe i zatrudnienia), są przedmiotem kolejnych rozdziałów raportu.

4.1.2 Podsumowanie

„Statystyczny beneficjent” analizowanych działań PO IG, realizowanych przez PARP, to:

1) mikro-, małe lub średnie przedsiębiorstwo, realizujące projekt na terenie województwa mazowieckiego, wielkopolskiego, małopolskiego lub śląskiego przede wszystkim w dużych miastach (Warszawa, Poznań, Kraków, Konurbacja Śląska, rzadziej Gdańsk, Łódź, Rzeszów, Wrocław),

2) firma, której średni poziom zatrudnienia w roku składania wniosku o dofinansowanie wynosił 56,2 etatów a dwa lata po jego zakończeniu - 89,2 etatów, co wskazuje na szczególną charakterystykę beneficjentów PO IG pod tym względem w porównaniu do ogółu przedsiębiorstw krajowych dla których średnia zatrudnienia w oparciu o umowy o pracę wynosi 3,6 etatów.

2) podmiot funkcjonujący na rynku stosunkowo krótko, najczęściej od 5 do 12 lat (z wyjątkiem firm z działań osi IV, prowadzących działalność średnio od 16-17 lat),

3) osoba prawna, najczęściej w postaci spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, rzadziej spółki akcyjnej,

4) jeszcze przed dofinansowaniem, częściej firma prowadząca sprzedaż produktów, towarów i materiałów wyłącznie na rynku krajowym, a dwa lata po dofinansowaniu, już częściej eksporter (wzrost udziału beneficjentów-eksporterów z poziomu 39% przed udziałem w Programie do poziomu 55% dwa lata po),,

6) przedsiębiorstwo, które z Programu pozyskało przeciętne dofinansowanie na poziomie 1 405 755 zł oraz którego wydatki projektowe (kwalifikowane) wynosiły średnio 2 515 278 zł

Należy podkreślić relatywną zgodność (adekwatność) profili beneficjentów w stosunku do celów poszczególnych działań. Sektory podstawowej działalności wspartych przedsiębiorstw świadczą o uzyskaniu zakładanych grup docelowych (szczególnie w działaniach osi IV, gdzie dominował przemysł, oraz w działaniu 8.1 - działalność związana z informacją i komunikacją). Patrząc jednak na ogólną strukturę analizowanych działań, widać relatywnie duże rozproszenie sektorów działalności firm beneficjentów, co powinno być wzięte pod uwagę na etapie kształtowania systemu wyboru projektów w przyszłych programach tego typu (w szczególności w Programie Operacyjnym Inteligentny Rozwój, na lata 2014-2020), tym bardziej uwzględniając dużą wagę przykładaną w perspektywie 2014-2020 do zagadnienia koncentracji tematycznej projektów.

Choć nie było to bezpośrednim celem Programu, warto zwrócić uwagę, że PO IG nie przyczynił się do dyfuzji innowacji na obszary wiejskie, położone poza miejskimi obszarami funkcjonalnymi. Wręcz przeciwnie, zaobserwowano silną koncentrację realizowanych projektów w dużych ośrodkach miejskich (w tym miastach powyżej 500 tys. mieszkańców) i w bezpośrednim zasięgu aglomeracji (miast z liczbą mieszkańców co najmniej 100 tys.).

Na profil beneficjentów (np. dominację mikro i małych przedsiębiorstw w jednych działaniach, przy znacznym niedoreprezentowaniu tych grup firm w innych) miały wpływ, oprócz kryteriów dostępu, przede wszystkim intensywność wsparcia (wymagany poziom partycypacji finansowej) oraz obiektywny potencjał mniejszych firm do realizacji poszczególnych rodzajów przedsięwzięć. W związku z powyższym, w przyszłych tego typu programach (w

szczegółności w Programie Operacyjnym Inteligentny Rozwój, na lata 2014-2020), warto przygotowywać nabory dedykowane dla firm z danej klasy wielkości, uwzględniając w tym również (w miarę potrzeb i możliwości) różnorodność przedsiębiorstw w obrębie samego sektora MSP (np. sektorową, dziedzinową wg Krajowych Inteligentnych Specjalizacji, itp.).

4.2 Wartość dodana dla gospodarki

Informacje zebrane w ramach Barometru umożliwiają zaprezentowanie zmian sytuacji ekonomicznej beneficjentów w zestawieniu z odpowiednimi szeregami danych ze statystyki krajowej w ujęciu lat kalendarzowych. Pozwala to na określenie elementów wyróżniających beneficjentów na tle populacji przedsiębiorstw krajowych w kontekście osiągniętych wyników, dzięki czemu można formułować pierwsze ostrożne hipotezy o wpływie interwencji na tę grupę. Analiza wskaźników zatrudnienia i finansowych, z wyróżnieniem tych odnoszących się do eksportu i innowacyjności, stanowi przedmiot pierwszej części rozdziału. Druga część rozdziału prezentuje wyniki badań ankietowych w zakresie postrzeganego przez beneficjentów wpływu PO IG na sytuację przedsiębiorstw oraz zbiorów opinii o efekcie zachęty i wyniki wyceny wartości dodanej wsparcia.

4.2.1. Wskaźniki zatrudnienia

W latach 2006 – 2008 dynamika zatrudnienia w obu analizowanych grupach różniła się (wykres 7 i 8). Zasadniczo notowane wyniki były korzystniejsze w grupie referencyjnej. Od roku 2006 do 2008 nieprzerwanie rosło w niej zatrudnienie, podczas gdy w grupie beneficjentów po wzroście w roku 2007 w dwóch kolejnych latach można było zaobserwować ujemną dynamikę zatrudnienia. W obu grupach najbardziej kryzysowym okresem był rok 2009. Wówczas to dynamika zatrudnienia przyjęła najmniejsze wartości (-4,6% dla ogółu przedsiębiorstw i -4,4% dla beneficjentów).

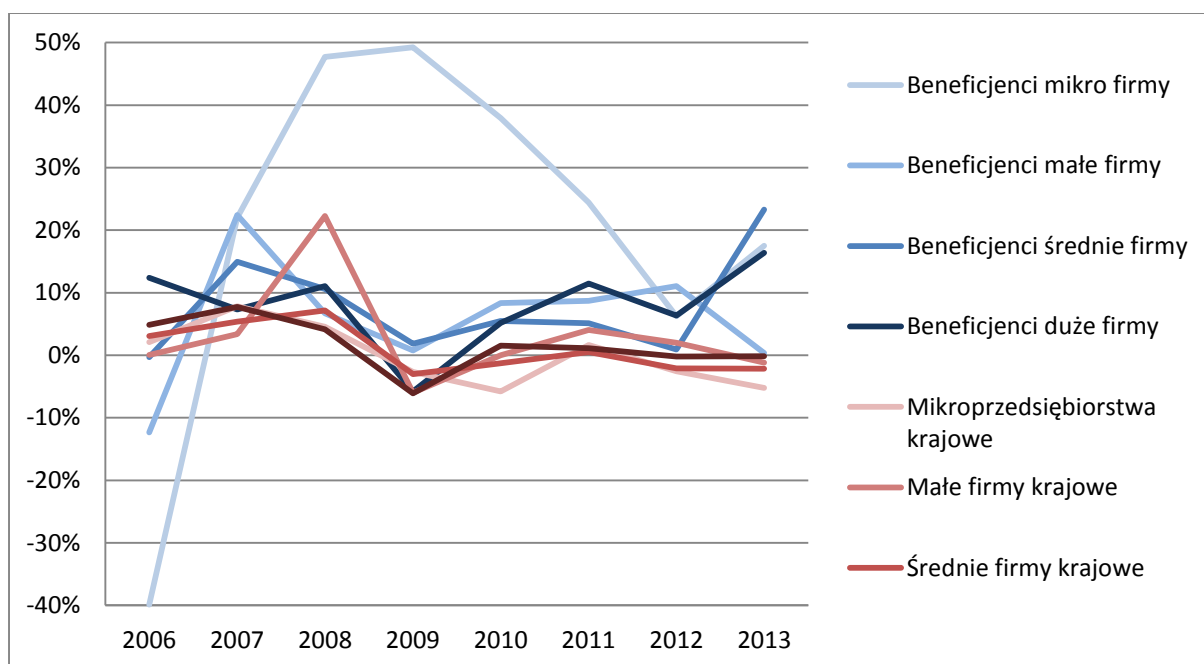
Po roku 2009 obserwowane zmiany były wyraźnie lepsze w grupie beneficjentów. Wartość dynamiki zatrudniania wahała się od 6,3% do 36%, podczas gdy w całej populacji przedsiębiorstw tylko w jednym okresie przyjęła wartość dodatnią (1,5% w roku 2011). W pozostałych latach wahała się natomiast od -1,8% do -0,8%. Można to interpretować jako wytracenie ożywienia gospodarczego przez skutki kryzysu gospodarczego, który odbił się na możliwościach zatrudnienia w krajowych przedsiębiorstwach. Pogłębiające się trudności przedsiębiorstw wywołane kryzysem, przenosiły się na rynek pracy, przejawiając się faktyczną redukcją zatrudnienia³⁸. Z kolei beneficjenci w mniejszym stopniu odczuli skutki spowolnienia gospodarczego. Dla wielu z nich był to okres realizacji projektów, co dawało dodatkowy zastrzyk środków finansowych jak również przyczyniało się do utrzymania czy wzrostu liczby miejsc pracy. Wyjątkowo wysoki przyrost w stosunku do poprzedniego widoczny jest w roku 2013, co ostrożnie można interpretować jako przejaw poprawy konkurencyjności beneficjentów. Patrząc na wyniki dla poszczególnych grup firm wyróżnionych z uwagi na wielkość przedsiębiorstwa, za ten przyrost odpowiadają przede wszystkim firmy średnie i duże.

W podziale ze względu na wielkość przedsiębiorstwa w największym stopniu od linii trendu dla przedsiębiorstw krajowych odstają wyniki dla mikroprzedsiębiorstw (wykres 7 i 8). Przyrost zatrudnienia w przypadku tych beneficjentów, w przeciwieństwie do dość stabilnego

³⁸ Biuro Analiz Sejmowych, Kryzys finansowy – wybrane zagadnienia, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2009.

przebiegu krzywej dla ogółu firm mikro, gwałtownie się podniósł w latach 2006-2008, by następnie po roku 2009 podlegać spadkom. Należy zaznaczyć, że odnotowany wynik był częściowo efektem niewielkich wartości bazowych. Dotyczy to zwłaszcza beneficjentów działania 8.1. Jeżeli grupę tę wyłączyć z analiz, wówczas trend wśród mikroprzedsiębiorstw (beneficjentów) jest zbliżony do notowanego w grupie mikroprzedsiębiorstw nie będących beneficjentami. Obserwuje się niższy od średniego krajowego przyrost zatrudnienia w firmach beneficjentów do 2009 r., a następnie dynamiczny przyrost w kolejnych latach.

Wykres 6. Wykres poglądowy dynamiki zatrudnienia rok do roku dla przedsiębiorstw krajowych i beneficjentów z uwzględnieniem podziału według wielkości przedsiębiorstwa³⁹



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015, n=2372, z uwzględnieniem zróżnicowania n punktów osi (minimum n=1267), oraz danych GUS, Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r., Warszawa 2014 (wraz z poprzednimi edycjami badania), n =1 771 460 (2013 r.).

³⁹ Na wykresach poglądowych uwzględniono wszystkich beneficjentów tj. zawsze łącznie z beneficjentami działania 8.1.

Wykres 7. Dynamika zatrudnienia rok do roku w firmach beneficjentów na tle przedsiębiorstw krajowych według wielkości przedsiębiorstwa w latach 2006-2013



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015, n=2372, z uwzględnieniem zróżnicowania n punktów osi (minimum n=1267), oraz danych GUS, Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r., Warszawa 2014 (wraz z poprzednimi edycjami badania), n =1 771 460 (2013 r.).

Dla przedsiębiorstw małych, średnich i dużych przebieg linii trendu jest zbliżony do tego dla ogółu przedsiębiorstw, jednakże dla beneficjentów notuje się wyższe (roczne) wartości dynamiki wzrostu zatrudnienia. Wyraźnie widoczne (wśród beneficjentów i w grupie referencyjnej) jest również przełożenie kryzysu gospodarczego na spowolnienie wzrostu zatrudnienia od 2009 r. Jednakże po roku 2009 beneficjenci zdecydowanie lepiej radzą sobie z osłabieniem gospodarczym. Większość analizowanych lat charakteryzuje się w tej grupie wzrostem zatrudnienia.

Średni poziom zatrudnienia w przypadku beneficjentów kształtuje się na poziomie 72,7-122,6 etatów⁴⁰. W przypadku mikroprzedsiębiorstw w okresie trzech lat przed do dwóch lat po

⁴⁰ Ze względu na inny układ struktury beneficjentów w porównaniu do populacji przedsiębiorstw krajowych. W gronie beneficjentów znalazło się bowiem 50% mikroprzedsiębiorstw, 27% małych podmiotów, 20% średnich

zakończeniu projektu średni poziom zatrudnienia w firmach beneficjentów jest wyższy od przeciętnego poziomu dla ogółu firm krajowych (wykres 9 i 10). Dodać należy, że od 2006 r. systematycznie on rośnie od jednego (1,3) etatu do ponad siedmiu (7,2) w 2013. Z kolei dla grupy referencyjnej średni poziom zatrudnienia nie przekracza 1 etatu, co wynika z wysokiego udziału osób samozatrudnionych⁴¹. Realizacja projektu z PO IG mogła więc wymagać większego potencjału przedsiębiorstwa, ciągnącego za sobą także wzrost zatrudnienia. Poza tym należy wspomnieć, że w części działań promowane były projekty przyczyniające się do wzrostu zatrudnienia, stąd też tego typu efektu można się było spodziewać. Koresponduje to z wcześniej prezentowanymi danymi o największym przyroście zatrudnienia w okresie trwałości projektu, odnotowanym w tej grupie firm.

W przypadku małych firm, średnie zatrudnienie wśród beneficjentów rośnie od 2006 r., a w następnym roku przekracza poziom przeciętnego dla populacji krajowych firm (22,4 wobec 20,3 etatów). W 2013 r. różnica wynosi już 13 etatów, gdyż dla beneficjentów jest to 31,7, a dla ogółu firm – 18,7 etatów. Podobnie sytuacja wygląda dla średnich firm, przy czym wskaźnik dla beneficjentów przekracza poziom średniego krajowego zatrudnienia w 2007 r. Dodatkowo nagły wzrost wskaźnika notuje się w 2013 r., co sprawia, że przewyższa on poziom dla ogółu przedsiębiorstw aż o 48,5 etatów (148 w zestawieniu z 99,5 etatami). Sytuację małych i średnich firm można tłumaczyć wzrostem potencjału przedsiębiorstw dzięki realizacji projektu, mimo niekorzystnej koniunktury gospodarczej.

Inaczej przedstawiają się wyniki dla dużych przedsiębiorstw. Otóż, w 2005 r. średni poziom zatrudnienia w firmach beneficjentów był znacząco niższy niż dla ogółu przedsiębiorstw (544,3 wobec 810,1 etatów). Sytuacja taka, pomimo prawie ciągłego wzrostu (poza 2009 r.) wskaźnika dla beneficjentów, utrzymywała się do 2011 r. Natomiast w 2013 r. wskaźnik notowany dla firm korzystających z dofinansowania osiągnął poziom niemal 1 000 etatów⁴², podczas gdy w przeciętnym dużym przedsiębiorstwie krajowym było to 807 etatów. Mimo, że nie ukazano tego na poniższych zestawieniach z uwagi na brak referencyjnych danych GUS, warto dodać, że w kolejnych dwóch latach przeciętny poziom zatrudnienia w dużych przedsiębiorstwach beneficjentów zmniejszył się aż o 300 etatów (623 w 2014 r. i 635 w 2015 r.)⁴³. Uzyskane wyniki wskazują, że udział w Programie mógł mieć istotny wpływ na wzrost zatrudnienia w dużych przedsiębiorstwach (dwukrotny wzrost liczby etatów), jednakże efekt ten mógł być nietrwały.

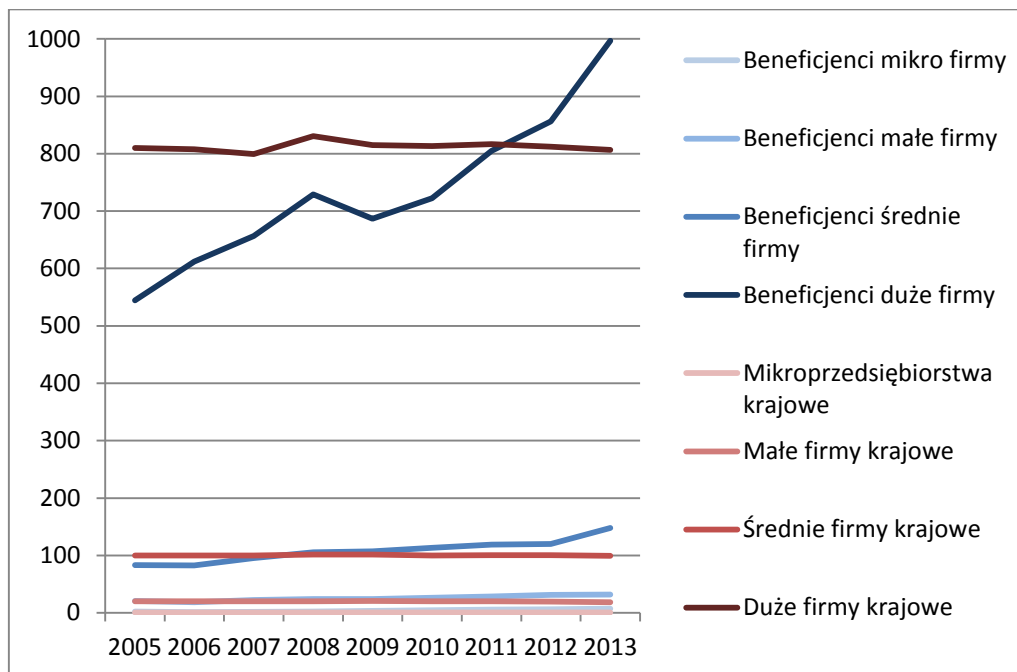
i 3% dużych. Natomiast patrząc na ogół firm krajowych dominują mikroprzedsiębiorstwa (95,6%), a udział pozostałych grup kształtuje się odpowiednio na poziomie: 3,3%; 0,9%; 0,2%. Z tego powodu istotniejsze jest przyjrzenie się wynikom szczegółowym dla poszczególnych grup podmiotów.

⁴¹Zgodnie z wynikami badań GUS opublikowanymi w raporcie Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r., Warszawa 2014, w 2013 r. osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą stanowiły 93,6% spośród analizowanych mikroprzedsiębiorstw.

⁴² Liczebność próby dla roku 2013 wynosiła 97, jednakże nie dobiegała znacząco od maksymalnej w analizowanym okresie lat 2005-2013 (133).

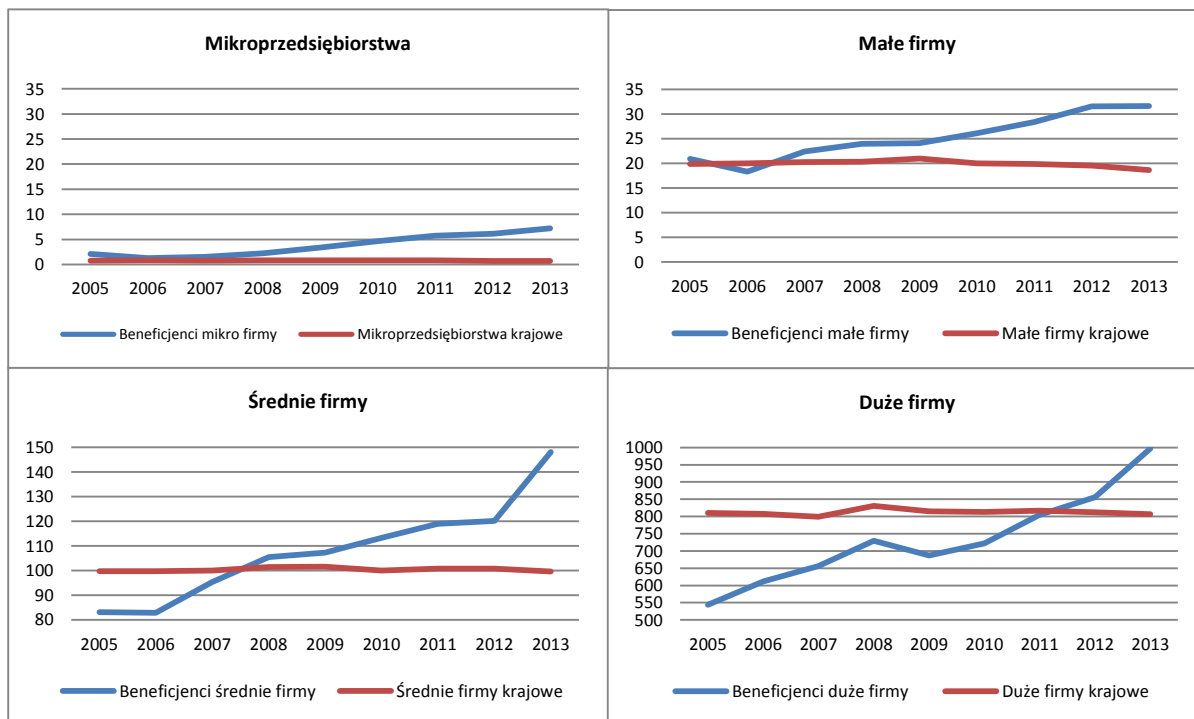
⁴³ Liczebność próby była niska w 2014 r. (n=41), natomiast w 2015 wynosiła 126 przedsiębiorstw.

Wykres 8. Wykres poglądowy średniego zatrudnienia dla przedsiębiorstw krajowych i beneficjentów z uwzględnieniem podziału według wielkości przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015, n=2372, z uwzględnieniem zróżnicowania n punktów osi (minimum n=1267), oraz danych GUS, Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r., Warszawa 2014 (wraz z poprzednimi edycjami badania), n =1 771 460 (2013 r.).

Wykres 9. Średni poziom zatrudnienia w firmach beneficjentów na tle przedsiębiorstw krajowych w etatach według wielkości przedsiębiorstwa w latach 2005-2013



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015, n=2372, z uwzględnieniem zróżnicowania n punktów osi (minimum n=1267), oraz danych GUS, Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r., Warszawa 2014 (wraz z poprzednimi edycjami badania), n =1 771 460 (2013 r.).

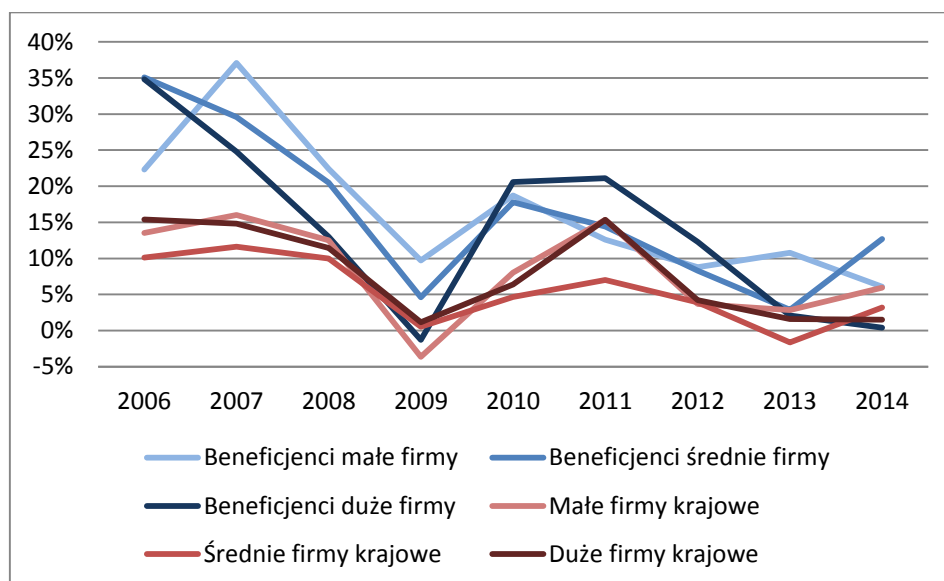
4.2.2. Wskaźniki finansowe

Beneficjentów analizowanych działań PO IG (zatrudniających powyżej 9 osób) wyróżnia wyższy od przeciętnego roczny przyrost przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów. Przebieg krzywej trendu dla badanej grupy przedsiębiorstw jest zasadniczo zgodny z wynikami obserwowanymi dla ogółu przedsiębiorstw krajowych (wykres 11 i 12). Przedsiębiorstwa korzystające z dofinansowania osiągały bardzo wysoki wzrost przychodów w latach 2006-2008, natomiast wyraźne wyhamowanie nastąpiło w 2009 r., co też widoczne jest dla ogółu przedsiębiorstw. Następnie, po krótkim okresie wzrostu, nastąpiło kolejne spowolnienie, dotkliwiej odczuwalne przez grupę referencyjną niż beneficjentów. Wskaźnik dynamiki przychodów odzwierciedla wpływ spowolnienia gospodarczego na kondycję finansową beneficjentów. Podobnie jak w przypadku dynamiki zatrudnienia niekorzystna sytuacja przedsiębiorstw uwidaczniała się w 2009 r. Co jednak warto podkreślić, rokrocznie notowany był przyrost przychodów, zarówno dla beneficjentów, jak i dla ogółu przedsiębiorstw. Wyższe wartości dynamiki wyróżniały jednak beneficjentów. W tym kontekście, beneficjenci PO IG to podmioty konkurencyjne, lepiej radzące sobie w obliczu pogorszenia koniunktury gospodarczej.

Krzywe trendu dla poszczególnych grup przedsiębiorstw wyróżnionych ze względu na poziom zatrudnienia są zasadniczo odzwierciedleniem zaobserwowanych wcześniej tendencji dla ogółu przedsiębiorstw korzystających z dofinansowania i populacji podmiotów krajowych. Najbardziej do nich zbliżone są wyniki dla małych przedsiębiorstw, przy czym beneficjentów od grupy referencyjnej odróżnia mniejszy wzrost przychodów w roku 2006 oraz słabsze wyhamowanie wzrostu w 2009 r. (do 10%). W 2014 r. dla grupy beneficjentów (małe firmy) odnotowano spadek do poziomu dla ogółu przedsiębiorstw (ok. 6%). Można to uznać za niepokojące zjawisko, jednakże mieści się ono w ogólnej tendencji spowolnienia gospodarczego widocznego od 2012 r. (tzw. druga fala kryzysu). Możliwe, że wystąpiły wtedy dodatkowe czynniki o charakterze zewnętrznym, wpływające niekorzystnie na sytuację beneficjentów. Z kolei ogół małych przedsiębiorstw w większym stopniu odczuł osłabienie gospodarcze w 2009 r. (spadek przychodów), ale jednocześnie w latach 2012-2014 dynamika utrzymywała się na poziomie ok. 5%.

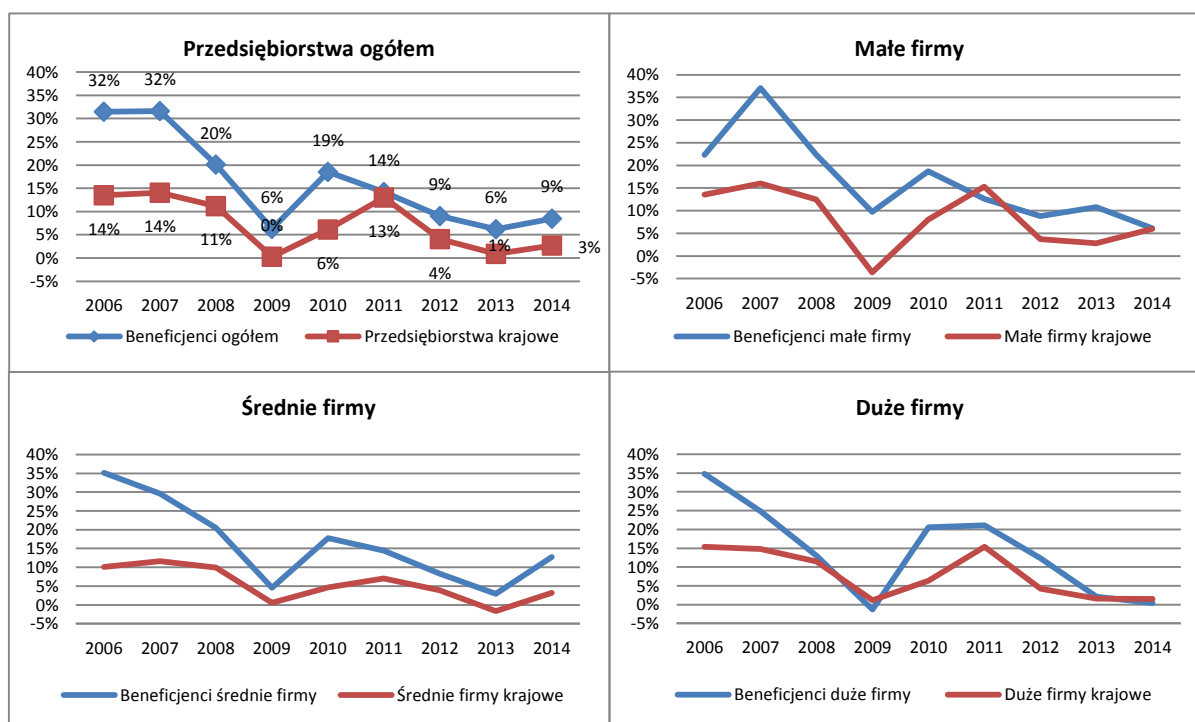
W przypadku średnich przedsiębiorstw wyraźnie zarysowuje się osłabienie dynamiki nie tylko w 2009 r., ale także w 2013 r. Z kolei w 2014 r. przychody beneficjentów wzrosły w dużo większym stopniu niż dla ogółu firm. Podobnie w przebiegu krzywej dla dużych przedsiębiorstw widoczne jest załamanie w 2009 i 2013 r., przy czym w kolejnym roku wzrost praktycznie nie następował (wartości zbliżone do zera).

Wykres 10. Wykres poglądowy dynamiki przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów dla przedsiębiorstw krajowych i beneficjentów z uwzględnieniem podziału według wielkości przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015, n=2372, z uwzględnieniem zróżnicowania n punktów osi (minimum n=1267), oraz danych GUS, Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I-XII 2014, Warszawa 2015 (wraz z poprzednimi edycjami badania), n=49 934 (2014 r.).

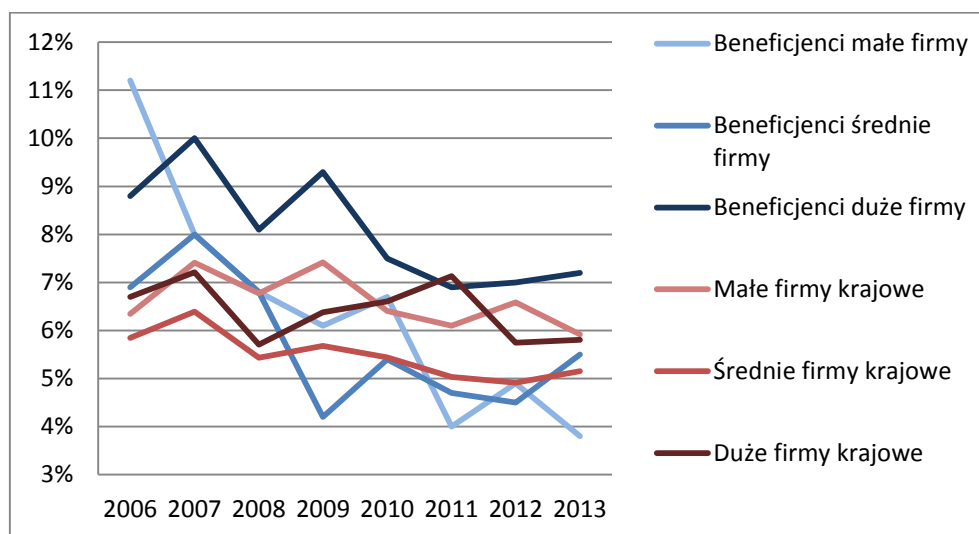
Wykres 11. Dynamika przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów rok do roku w grupie beneficjentów badanych działań PO IG (powyżej 9 zatrudnionych) na tle przedsiębiorstw krajowych według wielkości przedsiębiorstwa w latach 2006-2014



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015, n=2372, z uwzględnieniem zróżnicowania n punktów osi (minimum n=1267), oraz danych GUS, Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I-XII 2014, Warszawa 2015 (wraz z poprzednimi edycjami badania), n=49 934 (2014 r.).

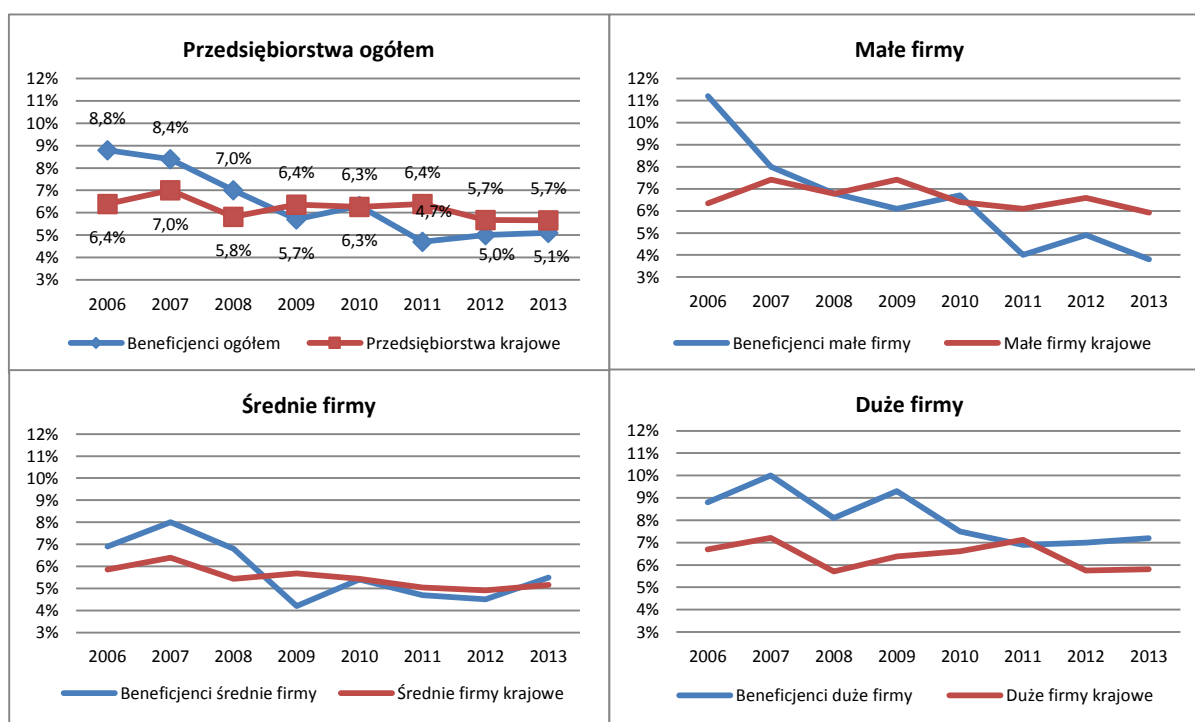
Kolejnym wskaźnikiem finansowym jest udział zysku brutto w przychodach ze sprzedaży. Zarówno dla beneficjentów jak i przedsiębiorstw krajowych wskaźnik przejawia trend spadkowy, przy czym spadek jest łagodniejszy w tej drugiej grupie. W 2006 r. udział zysku brutto w przychodach ze sprzedaży dla populacji przedsiębiorstw krajowych sięgał 6,4%, natomiast w 2013 r. było to 5,7%. Z kolei beneficjenci notowali wyższy poziom wyjściowy wskaźnika, ale jednocześnie redukcja jego poziomu była większa. Podczas gdy w 2006 r. wynosił on 8,8%, to na koniec badanego okresu jest to już tylko 5,1%. Warty uwagi jest fakt, że od 2009 r. wskaźnik pozostawał na poziomie niższym od średniego dla ogółu beneficjentów (wykres 13 i 14). Zestawiając te informacje z opisaną wcześniej dynamiką przychodów, która jest wyższa od przeciętnej w grupie beneficjentów, można wnioskować, że przedsiębiorstwa (beneficjenci) ponosiły także wysokie koszty działalności. Potwierdzają to dane zaprezentowane szczegółowo w rozdziale 4.4.2, mówiące o wysokim udziale kosztów operacyjnych w przychodach ze sprzedaży, przekraczającym nawet 100% w okresie w okresie realizacji projektu. Projekt stanowił więc nie tylko zastrzyk gotówki, ale jednocześnie obciążenie finansowe, zwłaszcza jeśli trzeba było zapewnić wysoki wkład własny. Dodać do tego należy spowolnienie gospodarcze, determinujące niższy poziom sprzedaży niż oczekiwano na etapie aplikowania. Jak widać na wykresach przedstawiających sytuację przedsiębiorstw o różnej wielkości, gorsza była sytuacja małych i średnich firm niż tych dużych. Sektor MSP bardziej odczuwał wpływ negatywnych czynników zewnętrznych czy obciążenie realizacją projektu.

Wykres 12. Wykres poglądowy udziału zysku brutto w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów dla przedsiębiorstw krajowych i beneficjentów z uwzględnieniem podziału według wielkości przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015, n=2372, z uwzględnieniem zróżnicowania n punktów osi (minimum n=1267), oraz danych GUS, Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2013 r., Warszawa 2014 (wraz z poprzednimi edycjami badania), n=82 865 (2013 r.).

Wykres 13. Udział zysku brutto w przychodach ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w grupie beneficjentów (powyżej 9 zatrudnionych) na tle przedsiębiorstw krajowych według wielkości przedsiębiorstwa w latach 2006-2013



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015, n=2372, z uwzględnieniem zróżnicowania n punktów osi (minimum n=1267), oraz danych GUS, Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2013 r., Warszawa 2014 (wraz z poprzednimi edycjami badania), n=82 865 (2013 r.).

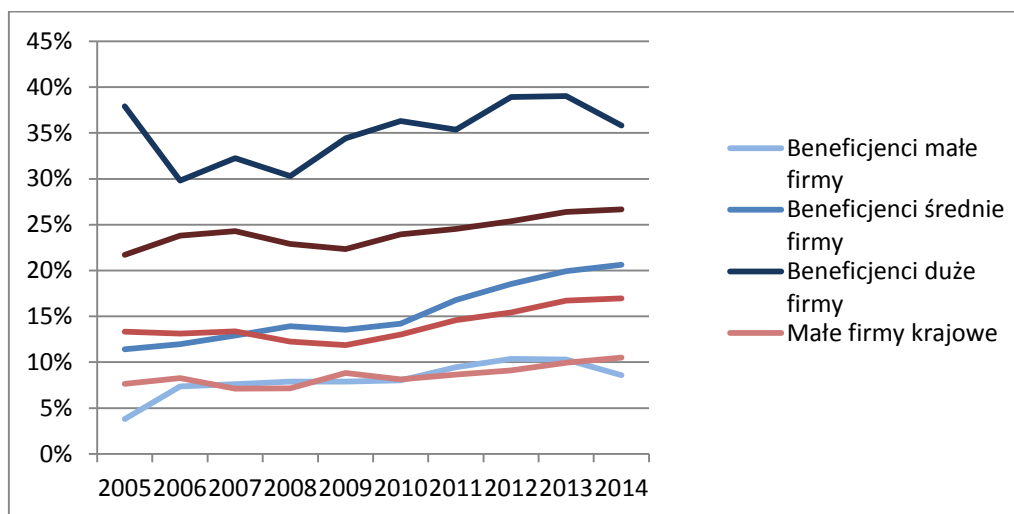
Udział przychodów netto ze sprzedaży na eksport w przychodach ze sprzedaży w firmach beneficjentów kształtował się w okresie 2005-2014 na poziomie niższym od średniego dla kraju (wykres 15). Różnica ta sięgała kilku punktów procentowych, w 2014 r. było to 17,5% wobec 21,5% dla ogółu podmiotów. W obu analizowanych grupach wskaźnik cechował się niewielkim spadkiem w okresie lat 2007-2009, a następnie systematycznym wzrostem (w przypadku beneficjentów do 2013 r.). Skutki kryzysu gospodarczego najszybciej objawiały się w ograniczeniu wymiany handlowej, przekładając się na obniżenie obrotów eksportu i importu, jednakże w przypadku Polski były to dość niewielkie spadki. Polski eksport obronił się przed dramatycznym zmniejszeniem obrotów dzięki mechanizmowi kursowemu i osłabieniu złotego⁴⁴.

Analizując wyniki w podziale uwzględniającym wielkość przedsiębiorstwa, sytuację beneficjentów można oceniać jako bardziej korzystną względem przeciętnego przedsiębiorstwa krajowego (wykres 15 i 16). Tendencja wzrostowa obserwowana jest w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw. Udział przychodów ze sprzedaży na eksport w przychodach ze sprzedaży dla małych firm beneficjentów w 2005 r. wynosił 3,8%, by po prawie 10 latach sięgnąć 8,6%. Najwyższy poziom notowano w 2012 r. (10,4%). Trend ten był w dużej mierze zbieżny z tym dla ogółu małych przedsiębiorstw krajowych. Wzrost wskaźnika w grupie średnich firm beneficjentów był zdecydowanie najwyższy. Podczas gdy na początku analizowanego okresu wskaźnik kształtował się na poziomie 11,4%, to w 2014 r. sięgał 20,6%. W trendzie krajowym również obserwowany jest wzrost, jednakże nie tak

⁴⁴ Gawlikowska-Hueckel K., Światowy kryzys i jego skutki dla wymiany handlowej, w: Gawlikowska-Hueckel K., Szlachta J. (red. nauk.), Wrażliwość polskich regionów na wyzwania współczesnej gospodarki, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2014.

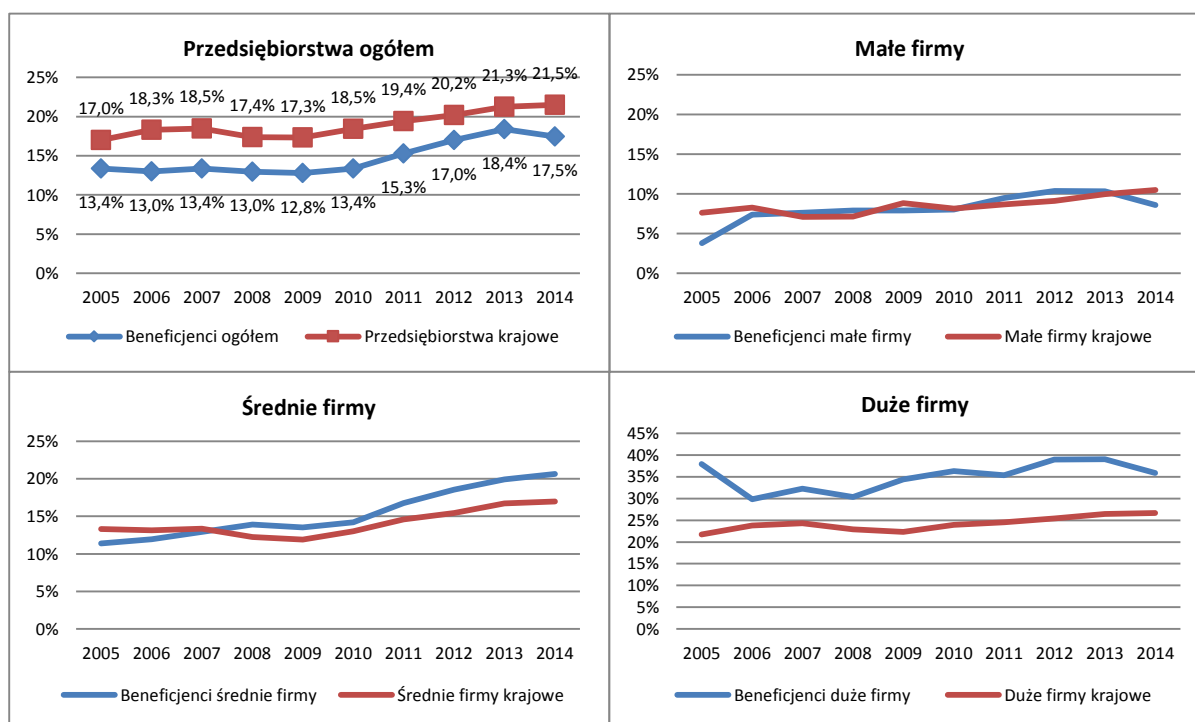
wysoki. Warty podkreślenia jak fakt, że poziom wskaźnika przewyższał średnią krajową od 2007 r. Dobre wyniki względem przeciętnego poziomu krajowego osiągały też duże przedsiębiorstwa. W tym wypadku przebieg krzywej trendu był bardziej wyrównany.

Wykres 14. Wykres poglądowy udziału przychodów netto ze sprzedaży na eksport w przychodach ze sprzedaży netto produktów, materiałów i towarów dla przedsiębiorstw krajowych i beneficjentów z uwzględnieniem podziału według wielkości przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015, n=2372, z uwzględnieniem zróżnicowania n punktów osi (minimum n=1267), oraz danych GUS, Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I-XII 2014, Warszawa 2015 (wraz z poprzednimi edycjami badania), n=49 934 (2014 r.).

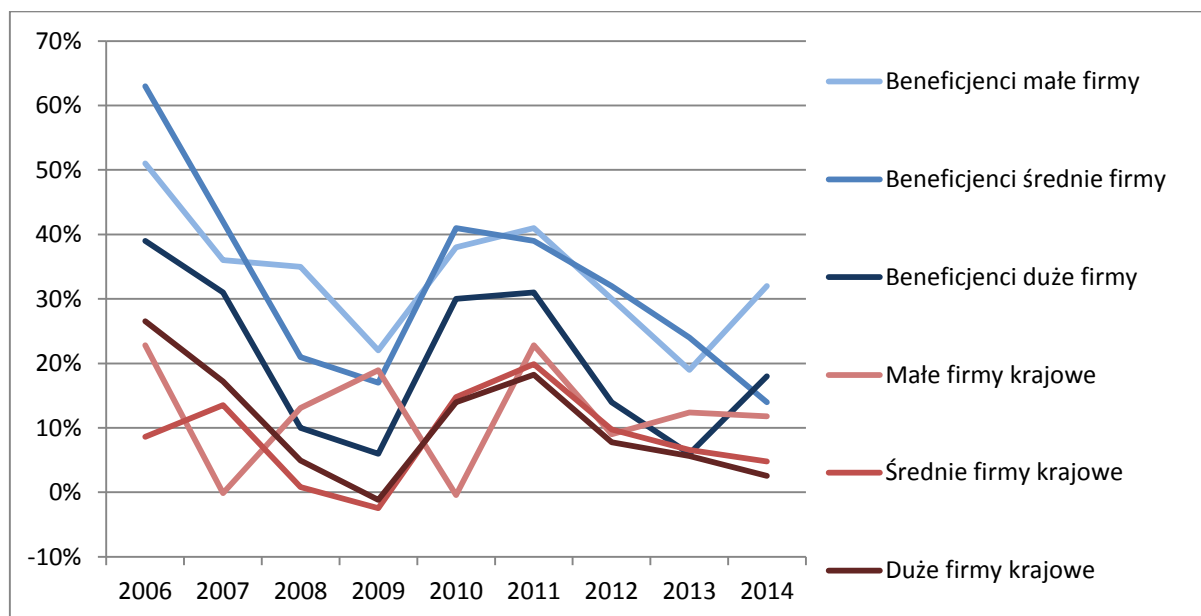
Wykres 15. Udział przychodów netto ze sprzedaży na eksport w przychodach ze sprzedaży netto produktów, materiałów i towarów w grupie beneficjentów (powyżej 9 zatrudnionych) na tle przedsiębiorstw krajowych według wielkości przedsiębiorstwa w latach 2005-2014



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015, n=2372, z uwzględnieniem zróżnicowania n punktów osi (minimum n=1267), oraz danych GUS, Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I-XII 2014, Warszawa 2015 (wraz z poprzednimi edycjami badania), n=49 934 (2014 r.).

Rozpatrując przyrost przychodów netto ze sprzedaży na eksport rok do roku dla grupy beneficjentów PO IG, pozostawał on w całym analizowanym okresie na poziomie wyższym od średniego krajowego. Dotyczy to zarówno wskaźnika dla ogółu beneficjentów, jak poszczególnych grup firm wyróżnionych na podstawie klasy wielkości⁴⁵. W badanym okresie widocznych jest kilka charakterystycznych trendów. Pierwszym jest spadek dynamiki zapoczątkowany w 2006 r., trwający do 2009 r., w którym to notowano najniższy poziom (dla firm krajowych nawet spadek poziomu przychodów w stosunku do poprzedniego roku). Wzrost, wskazujący na ożywienie gospodarcze, następuje w latach 2010-2011, by następnie znowu wygasać. Wiązać to należy z drugą falą kryzysu, w Polsce wynikającą głównie ze spadku popytu krajowego. Negatywne oddziaływanie miała także niestabilna sytuacja gospodarcza w Europie. Jak ukazują poniższe zestawienia osłabienie gospodarcze utrzymuje się, przy czym pozytywnym aspektem jest dodatnia dynamika, świadcząca o powolnym, ale mimo wszystko rosnącym eksporcie. Na tle przedsiębiorstw krajowych sytuacja beneficjentów pozostaje korzystna. Wyniki dla firm małych, średnich i dużych są odzwierciedleniem opisanych tendencji (wykres 17 i 18). Podsumowując, wyniki w zakresie dynamiki przychodów ze sprzedaży na eksport ukazują wyższy roczny przyrost przychodów w grupie firm beneficjentów. Stąd też można sądzić, że przedsiębiorstwa korzystające z dofinansowania z PO IG dzięki podnoszeniu konkurencyjności swoich produktów mogły skutecznie zwiększać zakres działalności eksportowej.

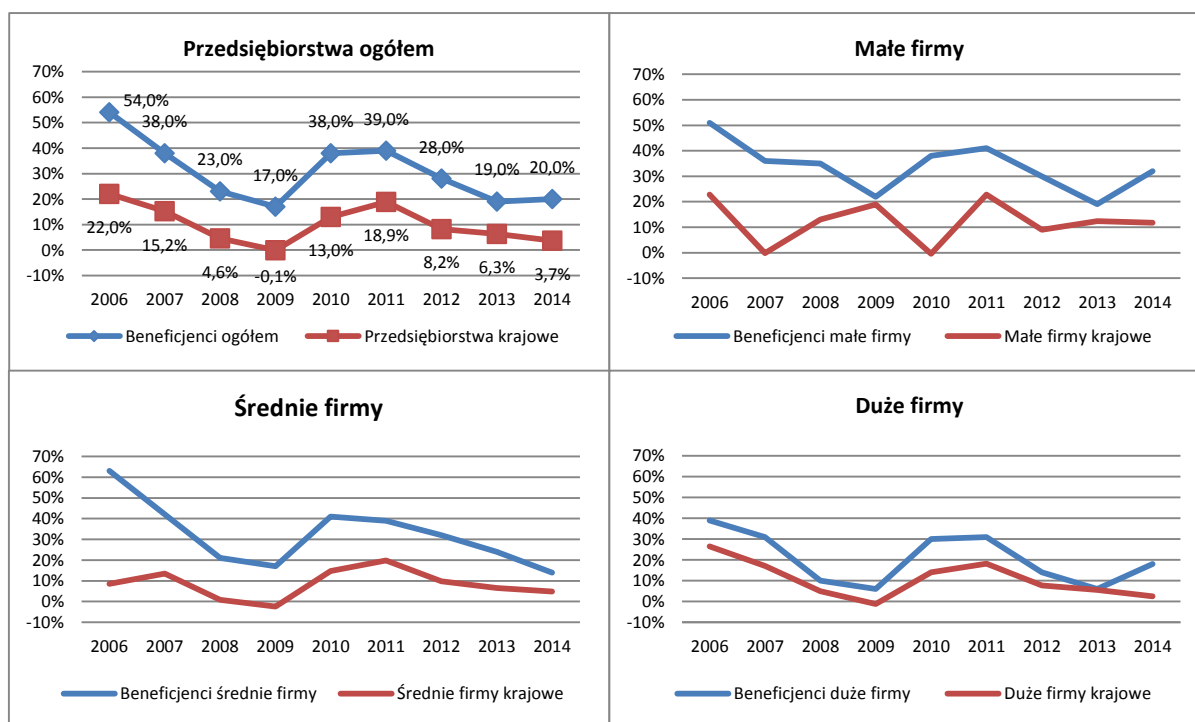
Wykres 16. Wykres poglądowy dynamiki przychodów netto ze sprzedaży na eksport dla przedsiębiorstw krajowych i beneficjentów z uwzględnieniem podziału według wielkości przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015, n=2372, z uwzględnieniem zróżnicowania n punktów osi (minimum n=1267), oraz danych GUS, Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I-XII 2014, Warszawa 2015 (wraz z poprzednimi edycjami badania), n=49 934 (2014 r.).

⁴⁵ Dane dla ogółu przedsiębiorstw wskazują na znaczącą różnicę między wynikami beneficjentów a przeciętnym przedsiębiorstwem. Różnica w 2014 r. wynosi 16,3 pkt. proc. na korzyść beneficjentów (20% wobec 3,7%).

Wykres 17. Dynamika przychodów netto ze sprzedaży na eksport w grupie beneficjentów (powyżej 9 zatrudnionych) na tle przedsiębiorstw krajowych według wielkości przedsiębiorstwa w latach 2006-2014



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015, n=2372, z uwzględnieniem zróżnicowania n punktów osi (minimum n=1267), oraz danych GUS, Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I-XII 2014, Warszawa 2015 (wraz z poprzednimi edycjami badania), n=49 934 (2014 r.).

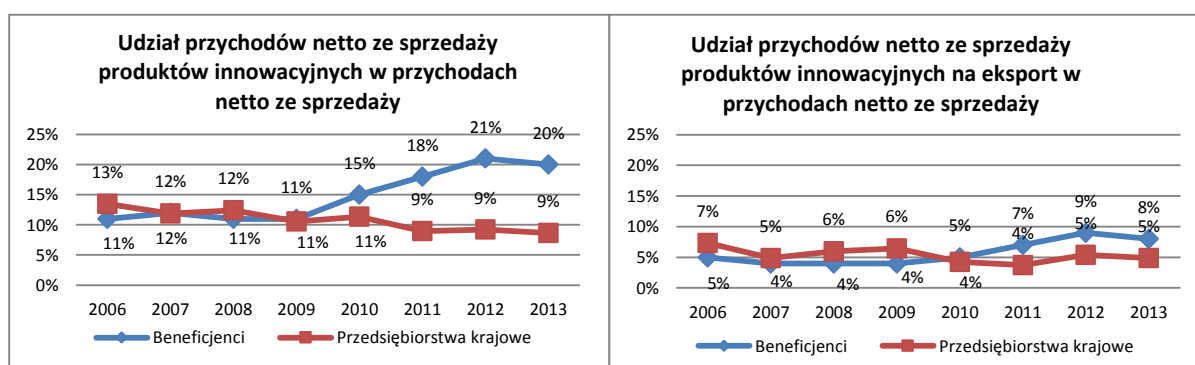
Kolejne wskaźniki odnoszą się bezpośrednio do wyników ekonomicznych osiągniętych dzięki sprzedaży produktów innowacyjnych (tj. nowych lub ulepszonych produktów przynajmniej dla przedsiębiorstwa). Prezentowane poniżej wykresy ukazują udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych (w tym przeznaczonych na eksport) w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów. Dane zgromadzone zostały dla grupy przedsiębiorstw przemysłowych zatrudniających powyżej 9 osób (zarówno w przypadku przedsiębiorstw krajowych jak i beneficjentów)⁴⁶. Pierwszy ze wskaźników (lewy panel na wykresie 19) obrazuje systematyczny przyrost znaczenia przychodów ze sprzedaży produktów innowacyjnych w grupie beneficjentów działania 1.4-4.1, 4.2 i 4.4. Odwrotną sytuację – spadek wartości wskaźnika – widać w przypadku subpopulacji przedsiębiorstw krajowych. Punktem, od którego trendy dla analizowanych grup zaczynają się różnicować jest rok 2009. Po raz kolejny można wyciągnąć wniosek o większej odporności beneficjentów na niekorzystną sytuację zewnętrzną, do czego także mogła przyczynić się realizacja projektu. Wpływ na to mógł mieć fakt, że uzyskanie dofinansowania wiązało się ze spełnieniem określonych kryteriów, jak też wykazaniem osiągnięcia wskaźników związanych z innowacyjnością. W 2013 r. analizowany wskaźnik dla grupy beneficjentów kształtował się na poziomie 20%, podczas gdy średnia krajowa wynosiła 9%. W tym miejscu można zapowiedzieć opisane w rozdziale 4.3.1 wnioski o redukcji nakładów na działalność

⁴⁶ W poczet przedsiębiorstw przemysłowych w grupie beneficjentów – podobnie jak dla przedsiębiorstw krajowych - zaliczone zostały firmy sekcji: B – górnictwo i wydobywanie, C – przetwórstwo przemysłowe, D – wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych, E – dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją (PKD 2007). Zgodnie z publikacją GUS, Nauka i technika w Polsce w 2013, Warszawa 2014.

innowacyjną polskich przedsiębiorstw w obliczu kryzysu gospodarczego. Wyraźnie widać, że odbiło się to również na efektach działalności innowacyjnej, prowadząc do obniżenia przychodów ze sprzedaży tego typu produktów. Beneficjentom, zapewne za sprawą wdrożonych w ramach projektów nowych rozwiązań, udało się utrzymać ciągły wzrost przychodów z działalności innowacyjnej, jednakże można się zastanawiać na ile wiązało się to z tworzeniem wartości dodanej dla gospodarki czy rynku. Kryzys gospodarczy mógł się przyczynić do zmarnotrawienia czy trudności w przełożeniu na sukces części efektów osiągniętych za sprawą projektów. Mniejszy popyt krajowy i zagraniczny mogły zatrzymać ekspansję przedsiębiorstw, zwłaszcza w takim wymiarze, w jakim mogłaby ona nastąpić w okresie korzystnej koniunktury gospodarczej. Mimo wszystko beneficjentom udało się osiągnąć wyniki dwukrotnie przewyższające średnią krajową, co z pewnością należy odczytywać za pozytywny efekt Programu. Warto jeszcze na chwilę zatrzymać się przy wartości dodanej dla gospodarki, gdyż można tu włączyć różne aspekty i perspektywy interpretacyjne. Dowodzić można, że innowacyjność nie stanowi w tym momencie motoru wzrostu Polski, chociaż z pewnością przyczynia się do postępu. Zwrócić należy uwagę, że w ostatnich kilkunastu latach bardzo poprawiła się produktywność, podczas gdy pozycja Polski w europejskich rankingach innowacyjności jest nadal co najmniej mierna⁴⁷. Stało się to za sprawą zmian regulacyjnych, taniej siły roboczej, swobody działalności gospodarczej⁴⁸. W tym kontekście wartość dodaną interwencji PO IG możemy rozumieć nie tylko jako proste przełożenie projektów na wzrost sprzedaży produktów innowacyjnych (rezultaty projektów znalazły rynek zbytu), ale także na efekty w postaci wspierania postępu technicznego i technologicznego (import nowych technologii, zakup aparatury itp.), budowania świadomości innowacyjnej, szkolenia kadr.

Wskaźnik udziału sprzedaży produktów innowacyjnych na eksport osiąga wartości około dwukrotnie niższe w porównaniu do zaprezentowanego wcześniej. Świadczy to o częstszym alokowaniu produktów innowacyjnych na rynku krajowym niż zagranicznym. Jednakże ogólne trendy są zbliżone, bowiem do 2009 r. w grupie beneficjentów działania 1.4-4.1, 4.2, 4.4 notowane są niższe wyniki od średniego poziomu krajowego. Po tym okresie wyraźna jest poprawa wskaźnika dla beneficjentów, podczas gdy wartość wskaźnika ogólnokrajowego pozostaje na poziomie 4-5% (prawy panel na wykresie 19). Świadczy to o poprawie sytuacji beneficjentów od 2009 r., którzy w coraz większym stopniu zaczęli sprzedawać produkty innowacyjne zagranicznym kontrahentom.

Wykres 18. Udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych oraz przeznaczonych na eksport w przychodach netto ze sprzedaży w przedsiębiorstwach przemysłowych (zatrudniających powyżej 9 osób)



⁴⁷ Np. Innovation Union Scoreboard.

⁴⁸ Bieć A., Fałszywy urok innowacji? Raport Polska 2030. Długookresowa strategia rozwoju kraju, 2012, artykuł opublikowany na portalu <http://www.valuecomesfirst.pl/fałszywy-urok-innowacji/>

Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, n=488, z uwzględnieniem zróżnicowania n punktów osi (minimum n=296), oraz danych GUS, Bank Danych Lokalnych (Nauka i technika).

4.2.3. Postrzegany wpływ PO IG na kondycję ekonomiczną i konkurencyjność przedsiębiorstw

Przedstawioną powyżej analizę danych można wzbogacić o odpowiedzi przedsiębiorców na temat znaczenia projektu dla rozwoju firmy. Beneficjenci zostali poproszeni dwukrotnie – w trakcie realizacji projektów i 2 lata po ich zakończeniu – o ocenę wpływu projektu na różne wskaźniki dotyczące kondycji ekonomicznej i konkurencyjności przedsiębiorstwa.

Zgodnie z odpowiedziami ogółu beneficjentów, interwencja w największym stopniu przełożyła się na poziom rocznych przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów oraz wielkość zysku brutto (wykres 20). Efekty te widoczne są w 2 lata po zakończeniu projektu. W przypadku pierwszego wymienionego wskaźnika, 55% badanych stwierdziło, że bez projektu wartość wskaźnika byłaby niższa od obecnego, a 18% respondentów było zdania, iż realizacja projektu nie miała wpływu na uzyskiwane roczne przychody ze sprzedaży. Jednocześnie 1% ankietowanych uznało, że bez projektu przychody byłyby wyższe. Dla wskaźnika zysku brutto osiągnięto podobną strukturę odpowiedzi, odpowiednio 45% - wartość byłaby niższa, 17% - byłaby taka sama, 2% byłaby wyższa. Oznacza to, że projekty w ocenach beneficjentów w dużej mierze miały pozytywne oddziaływanie na podstawowe wskaźniki finansowe przedsiębiorstwa, decydujące o jego rentowności. Dodatkowo w porównaniu do pomiaru początkowego (w trakcie realizacji projektu) widoczne jest pojawienie się korzystnych efektów w okresie trwałości projektu. Znajduje to potwierdzenie w danych finansowych przedsiębiorstw, przedstawionych w rozdziale 4.4.

W 2 lata po zakończeniu projektu wzrost poziomu rocznych przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów pod wpływem zrealizowanego przedsięwzięcia najczęściej (ponad średnią dla ogółu badanych na poziomie 55%) deklarowali beneficjenci działania 4.4 (90%), 4.2 (87%), 1.4-4.1 (68%), 8.1 (64%) i 8.2 (62%). Przedstawione odsetki należy oceniać jako wysokie, na co wskazuje także porównanie z wartościami otrzymanymi na podstawie wskazań beneficjentów w trakcie realizacji projektu (dla poszczególnych działań było to odpowiednio: 47%, 63%, 25%, 39%, 43%). Korzystne wyniki pojawiają się w działaniach skierowanych na inwestycje w przedsięwzięcia innowacyjne, związane z intensyfikacją prac badawczych i wdrożeniami oraz działaniach osi VIII dotyczące gospodarki elektronicznej. Z kolei na brak przełożenia interwencji na poziom wskaźnika wskazywali głównie beneficjenci działań 6.1 (51%), 5.4.1 (44%) i 3.3.2 (26%), których projekty były stosunkowo wąskie tematycznie, niewielkie kwotowo i nie obejmowały działań *stricto* inwestycyjnych. Taka sama sytuacja występuje, jeśli weźmiemy pod uwagę wskaźnik wielkości zysku brutto. Na korzystny wpływ projektu wskazało po 73% beneficjentów działania 4.4 i 4.2, 56% beneficjentów działania 1.4-4.1 oraz 54% beneficjentów działania 8.2 i 49% korzystających z działania 8.1. Z kolei o braku związku projektu z poziomem zysku brutto najczęściej byli przekonani uczestnicy działania: 6.1 (47%), 5.4.1 (28%), 3.3.2 (25%). Dodatkowo wyjątkowo duża grupa beneficjentów poddziałania 5.4.1 – 14%, twierdziła, że poziom zysku brutto byłby wyższy w sytuacji braku dofinansowania⁴⁹. Możliwe więc, że

⁴⁹ Dla pozostałych działań udział wskazań o wyższym poziomie zysku brutto w sytuacji braku dofinansowania był zdecydowanie niższy i wynosił (pomiar końcowy): 1.4-4.1 (1%), 3.3.2 (2%), 4.2 (2%), 4.4 (1%), 6.1 (2%), 8.1 (4%), 8.2 (1%).

beneficjenci realizujący projekty z zakresu ochrony własności przemysłowej nie osiągnęli spodziewanych efektów w postaci wzrostu przychodów z tytułu uzyskanych praw ochronnych, co nie pozwoliło na zrekompensowanie poniesionych nakładów. Wpływ na pojawienie się tego typu twierdzeń mogły mieć długotrwałe procedury (zwłaszcza patentowe), przez co mimo zainwestowanych środków nie jest możliwy zwrot w postaci przychodów.

W trakcie realizacji dofinansowanego z PO IG przedsięwzięcia, nakłady związane z jego realizacją sprawiały, że 28% badanych odczuwała podwyższenie kosztów operacyjnych. Przeciwnego zdania było 15% przedsiębiorców. Natomiast po zakończeniu projektów w opinii beneficjentów sytuacja uległa poprawie, gdyż na podwyższenie poziomu kosztów przez projekt wskazało 23% przedsiębiorców, a na pozytywny wpływ przedsięwzięcia (obniżenie poziomu kosztów) 21% badanych.

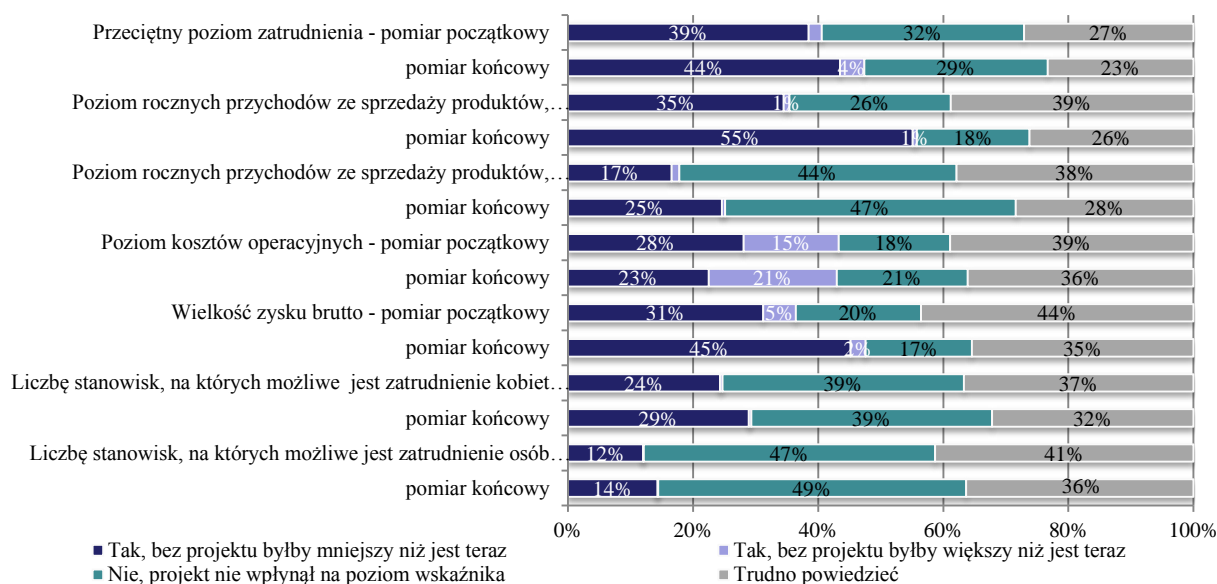
Największe obciążenie realizacją projektu (podwyższenie kosztów operacyjnych) w trakcie jego trwania odczuwały przedsiębiorstwa korzystające z dofinansowania na innowacyjne inwestycje w ramach działania 4.4 (51%), 1.4-4.1 (41%) i 4.2 (30%). Wysoki poziom wskazań widoczny jest także dla działania 8.1 (47%). Poza beneficjentami działania 4.2, przedsiębiorcy korzystający z pozostałych wymienionych działań w okresie po zakończeniu projektu rzadziej wskazywali na podobny negatywny wpływ projektu. Grupa beneficjentów działania 4.2 była podzielona, bowiem obok twierdzeń o podwyższeniu kosztów po zakończeniu projektu (31%), zanotowano tutaj bardzo duży udział odpowiedzi o oddziaływaniu projektu na spadek kosztów (30%). Był on wyższy tylko dla przedsiębiorstw z działania 8.2 (48%). Wiązać to można z wprowadzeniem rozwiązań (zwłaszcza innowacji procesowych i organizacyjnych) obniżających koszty. Brak oddziaływania projektu na wskaźnik deklarowali w największym stopniu beneficjenci działań 6.1 (50%), 5.4.1 (33%), 3.3.2 (25%), ale także działania 1.4-4.1 (25%).

Pozostając przy wskaźnikach finansowych, projekty miały mniejszy wpływ na poziom rocznych przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport. Zwiększanie aktywności w zakresie działalności eksportowej, mimo że nie wspierane bezpośrednio w większości analizowanych działań PO IG, z pewnością należało do oczekiwanych efektów Programu, wskazujących na poprawę konkurencyjności beneficjentów. W dwa lata po zakończeniu projektu 25% beneficjentów wskazało na pozytywne oddziaływanie interwencji na poziom przychodów z eksportu. Z kolei niemal połowa badanych (47%) nie widziała związku między projektem a wielkością wskaźnika. W pomiarze w trakcie realizacji projektów wartości te były mniejsze i odpowiednio wynosiły 17% i 44%. Beneficjenci generalnie osiągalni dobre wyniki w zakresie eksportu, zwłaszcza na tle ogółu przedsiębiorstw krajowych. Interwencja miała więc wpływ na wzmocnienie sprzedaży na eksport, jednakże był on odczuwalny przez dość niewielką grupę przedsiębiorstw.

Udział beneficjentów deklarujących pozytywny wpływ projektu na poziom rocznych przychodów ze sprzedaży na eksport w przypadku ponad połowy analizowanych działań nie przekroczył 20%. Dotyczy to działań 3.3.2, 5.4.1, 8.1 i 8.2. Najniższy odsetek tego typu odpowiedzi odnotowano w poddziałaniu 5.4.1 (2%). Korzystne rezultaty w tym zakresie osiągnięto tylko w przypadku działań IV osi. Na wzrost poziomu rocznych przychodów ze sprzedaży na eksport za sprawą projektu wskazało 75% beneficjentów działania 4.4 i 71% reprezentantów działania 4.2. W przypadku działania 1.4-4.1 był to niższy udział (48%). O braku znaczenia projektu dla kształtowania się poziomu wskaźnika najczęściej przekonani byli korzystający z dofinansowania z działań 5.4.1 (58%), 8.1 (57%), 3.3.2 (52%), 8.2 (52%) i 6.1 (50%).

Wykres 19. Postrzegany wpływ PO IG na kondycję ekonomiczną przedsiębiorstwa przez beneficjentów

Czy fakt realizacji projektu dofinansowanego miał wpływ na...



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru początkowego i końcowego 2011-2015 dla działań: 3.3.2 (tylko pomiar końcowy), 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1, 6.1, 8.1, 8.2, n=6 242 (pomiar początkowy), n=2 372 (pomiar końcowy).

Spośród analizowanych wskaźników zatrudnienia podstawowy stanowił przeciętny poziom zatrudnienia⁵⁰. Przypomnieć należy, że w latach 2005-2013 średnie zatrudnienie dynamicznie rosło w przedsiębiorstwach beneficjentów, zwłaszcza w najmniejszych podmiotach, przekraczając przeciętny poziom dla ogółu krajowych podmiotów. Beneficjenci stosunkowo często notowali wpływ projektu na wzrost poziomu zatrudnienia w swoich firmach, zwłaszcza w dwa lata po zakończeniu przedsięwzięcia (44% wskazań). Jednocześnie 4% badanych było przekonanych o negatywnym oddziaływaniu projektu (poziom zatrudnienia byłby wyższy bez realizacji projektu), a 29% wskazało na brak relacji między projektem a poziomem wskaźnika.

Największe znaczenie dla wzrostu zatrudnienia projekt miał w przypadku działań 4.4 (85%), 4.2 (78%), 1.4-4.1 (69%) i 8.1 (66%). Dotyczyło to więc działań skierowanych na rozwój potencjału innowacyjnego przedsiębiorstw, w tym poprzez inwestycje. Działanie 8.1 pozwoliło natomiast wielu podmiotom zdobyć środki na rozpoczęcie lub rozwój działalności, więc w naturalny sposób przekładało się na wzrost zatrudnienia. Najwięcej beneficjentów deklarujących brak wpływu projektu na wskaźnik odnotowano w działaniu 6.1 (64%), 5.4.1 (58%) i 3.3.2 (36%), co wiązać można ze specyfiką przedsięwzięć (skierowane na konkretny aspekt i relatywnie mała wielkość dofinansowania).

4.2.4. Wycena wartość wsparcia z PO IG, efekt dodatkowości

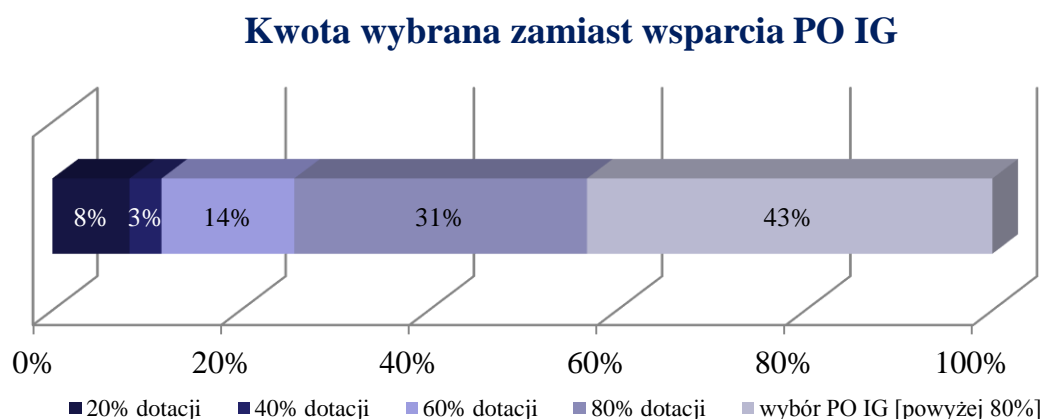
Do wyceny wartości wsparcia wykorzystano metodę *conjoint*. Służy ona do określania preferencji respondenta ze względu na poszczególne atrybuty produktu oraz korzyści uzyskiwane przez kupującego w zależności od wartości poszczególnych cech produktu. Przekładając te założenia na interwencję w ramach PO IG celem było uzyskanie odpowiedzi

⁵⁰ Dodatkowe badane wskaźniki zatrudnienia dotyczyły liczby stanowisk, na których możliwe jest zatrudnienie kobiet oraz liczby stanowiska, na których możliwe jest zatrudnienie osób niepełnosprawnych.

czy beneficjenci nadal zdecydowaliby się skorzystać z dofinansowania, znając już zarówno korzyści, jak i ograniczenia związane z tą formą wsparcia. Beneficjenci wybierali więc spośród scenariuszy, w których kolejno proponowana im była odpowiednia suma pieniędzy bez zobowiązań co do ich wykorzystania (20,40,60,80% otrzymanej dotacji) zamiast udziału w Programie z pełnym dofinansowaniem i obwarowaniem co do sposobu wydatkowania środków⁵¹.

Mniej niż połowa badanych beneficjentów (43%) wybrała udział w całości Programu (wykres 21). 31% respondentów opowiedziało się za otrzymaniem 80% kwoty dotacji, kolejnych 14% wybrałoby 60% wartości dotacji. Do mniejszości należeli beneficjenci wskazujący na 40% dotacji (3%) i na 20% dotacji (8%). Na podstawie tych odpowiedzi obliczono uśredniony wynik wyceny wartości wsparcia, który wyniósł 70%. Ocena wskazuje na przewagę korzyści z uzyskanego wsparcia nad kosztami rozumianymi jako niedogodności związane z procesem aplikowania i obsługi projektu podczas jego realizacji. Zdaniem beneficjentów niemal 3/4 otrzymanych środków stanowiło wartość dodaną, co oznacza, że bez dofinansowania projekty nie zostałyby zrealizowane w podobnej skali czy czasie. Wnioski te potwierdzają przedstawione w dalszej części rozdziału analizy efektu dodatkowości.

Wykres 20. Rozkład odpowiedzi beneficjentów PO IG w ramach analizy *conjoint*



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 3.3.2, 5.4.1, 6.1, 8.1, 8.2 (n=2 019).

Ciekawie prezentują się wyniki dla poszczególnych działań (tabela 7). Otóż, opcja otrzymania pełnej kwoty dotacji z PO IG była najczęściej wskazywana przez beneficjentów działania 4.4 (66%). W dalszej kolejności należy wymienić przedsiębiorstwa korzystające z działania 5.4.1 (65%), 4.2 (59%), 3.3.2 (53%), 1.4-4.1 (47%). Wskazuje to na fakt największego znaczenia dofinansowania w przypadku projektów inwestycyjnych, skierowanego do firm o wysokim potencjale innowacyjnym.

Mniejsze znaczenie wsparcie unijne miało dla beneficjentów działania 1.4-4.1 niż dla tych z 4.4 czy 4.2. Wydaje się, że skupienie się na komponencie inwestycyjnym projektu przesądziło o wyniku. Podkreślić też należy dotacje skierowane na cel ochrony własności

⁵¹ Pytanie zostało sformułowane w następujący sposób: *Prosimy teraz wyobrazić sobie, że zamiast dofinansowania projektu w wysokości [wysokość dofinansowania dla danego beneficjenta] mogliby Państwo otrzymać pewną sumę pieniędzy – bez żadnych zobowiązań co do ich wykorzystania. Gdyby była taka możliwość, co by Państwo wybrali: Udział w całym projekcie (całkowite otrzymane dofinansowanie X) albo 20% X otrzymane w gotówce bez ograniczeń co do wykorzystania.* Następnie kolejno wyświetlane były opcje mówiące o 40%, 60% i 80% kwoty dotacji.

przemysłowej, jak również środki przeznaczone na pozyskanie inwestora. Mimo, że te projekty cechował dużo mniejszy budżet niż przedsięwzięcia osi IV, to beneficjentów łączy wysoki poziom innowacyjności. Najwyższą łączną wyceną wsparcia charakteryzuje się natomiast działanie 5.4.1 (81%) oraz 4.4 (80%).

Najrzadziej pełną dotację wybraliby przedsiębiorcy z działania 8.1 i 6.1 i znalazło to swoje odzwierciedlenie w postaci najniższej łącznej wycenie wsparcia na poziomie 62%. W tej grupie mało popularna była opcja pełnej dotacji, natomiast stosunkowo wielu respondentów wybrałoby mniejsze kwoty. Wynikać z tego może wniosek, że uciążliwość procedur czy inne zobowiązania były przez tych beneficjentów postrzegane wyjątkowo negatywnie w stosunku do uzyskanych korzyści z dotacji. Sformułować można również wniosek o potrzebie różnicowania podejścia do beneficjentów ze względu na zakres projektu (np. uproszczenia części procedur).

Tabela 7. Wyniki analizy *conjoint* w podziale na poszczególne działania PO IG (odsetek wskazań beneficjentów)

Działanie	Wybór PO IG	80% dotacji	60% dotacji	40% dotacji	20% dotacji	Wycena wartości wsparcia
1.4-4.1	47%	31%	12%	4%	7%	71%
4.2	59%	28%	8%	5%	1%	78%
4.4	66%	25%	6%	1%	2%	80%
3.3.2	53%	31%	13%	1%	3%	76%
5.4.1	65%	26%	9%	0%	0%	81%
6.1	36%	25%	16%	7%	16%	62%
8.1	32%	31%	20%	4%	14%	62%
8.2	44%	35%	13%	3%	6%	72%
Ogółem	43%	31%	14%	3%	8%	70%

Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 3.3.2, 5.4.1, 6.1, 8.1, 8.2 (n=2 019).

Poniekąd wyniki analizy informują także o efekcie dodatkowości, bowiem przedsiębiorstwa, które w żaden inny sposób nie mogłyby sfinansować swojego pomysłu, powinny teoretycznie wybierać udział w PO IG. Z drugiej strony wpływ na rzadsze wybieranie Programu mogło mieć zniechęcenie zobowiązaniami idącymi w parze z dofinansowaniem. Możliwa była także sytuacja, w której przedsiębiorstwo potrzebowało określonej ilości środków do zrealizowania przedsięwzięcia w minimalnym zakresie, a dzięki PO IG ten zakres mógł ulec poszerzeniu.

W zakresie efektu dodatkowości można mówić o trzech sytuacjach:

- całkowitej dodatkowości – sytuacji, w której projekt w ogóle nie mógłby zostać zrealizowany, gdyby nie fundusze europejskie;
- częściowej dodatkowości – sytuacji, kiedy w przypadku braku interwencji z funduszy unijnych projekt byłby zrealizowany, ale jego wpływ odczuwalny byłby na mniejszą skalę lub pojawiłby się później (częściowy efekt *deadweight*),
- braku dodatkowości – sytuacji, w której projekt byłby zrealizowany w całości i w takim samym terminie nawet bez udziału środków unijnych (efekt *deadweight*)⁵².

Szczegółowa analiza efektu dodatkowości pokazuje czy i w jakim stopniu realizacja projektu była możliwa jedynie przy wsparciu funduszy unijnych⁵³. Dla zbadania efektu *deadweight*⁵⁴ zadano beneficjentom dodatkowe pytanie o możliwość realizacji przedsięwzięcia w

⁵² Pylak K., Podręcznik ewaluacji efektów projektów infrastrukturalnych, KJE MRR, Warszawa 2009, s. 31.

⁵³ W tej części rozdziału odniesiono się do wyników pozyskanych podczas pomiaru początkowego.

⁵⁴ Zmiana następująca po przeprowadzeniu interwencji publicznej zaobserwowana wśród beneficjentów bezpośrednich lub identyfikowana przez pośrednich adresatów interwencji, która miałaby miejsce nawet bez interwencji. (www.ewaluacja.gov.pl)

podobnym albo większym zakresie bez dofinansowania z PO IG. Twierdząco odpowiedziało 12% ogółu badanych. Zdecydowanie najwyższy odsetek takich odpowiedzi odnotowano w działaniu 5.4.1 (18%). Można to tłumaczyć tym, że wiele przedsiębiorstw mogłoby sobie pozwolić na sfinansowanie przygotowania zgłoszenia do ochrony prawnej i ponieść inne koszty z tym związane (np. koszty zakupu ekspertyz, obrony swoich praw), jednakże nie jest to najpilniejsza potrzeba albo korzystniejsze było sięgnięcie po dostępne fundusze zewnętrzne. Należy także mieć na uwadze, że świadomość na temat możliwości ochrony swoich rozwiązań jest niewielka, stąd też działanie miało charakter popularyzacyjny. Dodatkowo dostępne były inne fundusze przeznaczone na podobny cel (np. Patent Plus).

W przypadku pozostałych działań odsetek odpowiedzi był zdecydowanie niższy i zamykał się w przedziale 7-13%. Najrzadziej na możliwość zrealizowania projektu o podobnym zakresie bez wsparcia z PO IG wskazywali beneficjenci działania 6.1. Dla działania 4.4 było to 9% badanych, a dla działań 4.2 i 8.1 – 10%. Natomiast dla działania 1.4-4.1 udział sięgnął 12%, a dla 8.2 – 13%. Na podstawie deklaracyjnych wypowiedzi beneficjentów można więc stwierdzić, że efekt *deadweight* dotyczy około jednej dziesiątej przedsiębiorstw, które skorzystały ze wsparcia w ramach analizowanych działań. Efekt ten może wiązać się z pewnymi niedoskonałościami w realizacji Programu, utrudniającymi ukierunkowanie interwencji na zakładaną grupę docelową. Jednakże w wielu przypadkach nie jest możliwe całkowite uniknięcie tego efektu, ponieważ beneficjenci muszą być chociaż w części gotowi zrealizować projekt, zwłaszcza inwestycyjny, który jest przedmiotem wsparcia⁵⁵. W przypadku PO IG należałoby więc zwrócić uwagę przede wszystkim na działania, które nie dotyczą działań inwestycyjnych *sensu stricte*, aby uniknąć w tym przypadku efektu *deadweight*. Kluczowe wydaje się być właściwe zaadresowanie interwencji, zgodne z motywacjami przedsiębiorstw, pozwalające na zaspokojenie rzeczywistych potrzeb. Dzięki temu możliwe jest ograniczenie skali efektu jałowej straty (*deadweight*).

Pogłębiając to zagadnienie, a mianowicie badając częściową dodatkowość, dąży się do zidentyfikowania stopnia, w jakim efekt występuje. Dokonać tego można biorąc pod uwagę następujące aspekty:

- zdarzenie niezależne byłoby realizowane dużo dłużej niż realizacja projektu (z powodu np. konieczności zgromadzenia środków niezbędnych do dokończenia inwestycji),
- zdarzenie niezależne zostałyby zrealizowane, ale jakość czy zakres produktów i rezultatów byłby gorszy niż w realizowanym projekcie⁵⁶.

Pierwszy aspekt został zbadany dzięki analizie odpowiedzi na temat czasu realizacji projektu w przypadku braku dotacji⁵⁷. Dla ogółu beneficjentów odsetek wskazań, że projekt zostałby zrealizowany w dłuższym czasie w sytuacji braku dofinansowania, wyniósł 63%. Tylko 15% respondentów deklarowało jego realizację w podobnym czasie, a jeszcze mniej – 8% w krótszym czasie (wykres 22). Częściowa dodatkowość dotyczy więc 63% beneficjentów, których projekt trwałby dłużej. Duży stopień występowania częściowej dodatkowości charakteryzuje działanie 4.2 (79%), 1.4-4.1 (68%), 4.4 (69%), jak również 8.2 (66%). Mniejszy jego zakres dotyczy działania 8.1 oraz 5.4.1. W tych przypadkach prawie co trzeci beneficjent posiadał możliwości realizacji projektu w podobnym lub nawet krótszym czasie. Wyjaśnienie sytuacji beneficjentów działania 5.4.1 przedstawiono przy opisie efektu

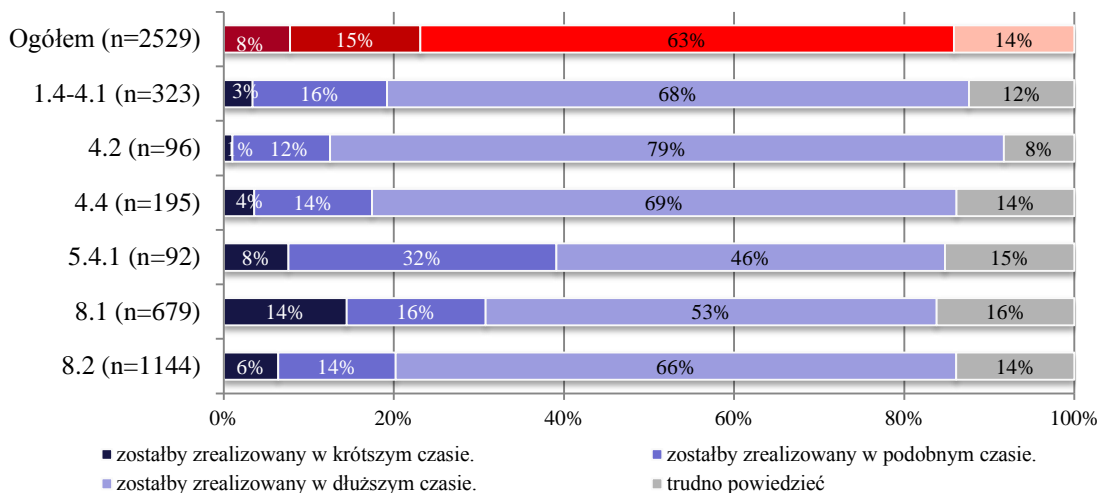
⁵⁵ Pylak K., Podręcznik ewaluacji efektów projektów infrastrukturalnych, KJE MRR, Warszawa 2009.

⁵⁶ Tamże.

⁵⁷ Pytanie było zadawane beneficjentom, którzy wskazali, że w sytuacji braku dofinansowania zrealizowaliby swój projekt (w mniejszym, większym lub podobnym zakresie w stosunku do projektu dofinansowanego).

deadweight, ale warto także dodać, że były to firmy innowacyjne o ugruntowanej pozycji na rynku, a sam zakres projektu był dość wąski, stąd też możliwa była samodzielna realizacja projektu przez wiele przedsiębiorstw. Z kolei w przypadku działania 8.1 wyniki mogą wiązać się z powolnością – z perspektywy przedstawicieli start-up-ów - procedur uzyskiwania wsparcia, niedostosowanymi do szybkich zmian na rynku e-usług. Świadczy o tym wysoki odsetek (14%) odpowiedzi o możliwości realizacji projektu bez dotacji, w krótszym czasie.

Wykres 21. Ocena czasu realizacji projektu bez dotacji PO IG



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru początkowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1, 8.1, 8.2 (n=2 529).

Całkowitą i częściową dodatkowość odnoszącą się do jakości i zakresu projektu, zbadano pytając, analogicznie jak powyżej, o możliwość realizacji przedsięwzięcia o podobnym zakresie bez udziału funduszy europejskich⁵⁸ (wykres 23).

Pierwszym zagadnieniem do którego należy się odnieść jest efekt całkowitej dodatkowości (braku efektu *deadweight*) czyli sytuacji, w której projekt w ogóle nie mógłby zostać zrealizowany bez zewnętrznych środków. Tego typu opcję wybrało 15% ogółu badanych beneficjentów, przy czym wyniki są zróżnicowane w zależności od działania.

Bez wsparcia unijnego swojego projektu nie zrealizowałyby 20% beneficjentów działania 8.1. Wiąże się to z faktem, że dofinansowanie uzyskiwały start-upy, a więc często powstanie firmy było uzależnione od dotacji. Inny rozkład wyników cechował drugie analizowane działanie VIII priorytetu (8.2). Stosunkowo mała grupa, bo 9% beneficjentów nie byłaby w stanie w ogóle zrealizować projektu bez dofinansowania. W ten sam sposób odpowiadali beneficjenci działania 4.2. Na przeprowadzenie projektu bez wsparcia unijnego nie mogłoby sobie pozwolić 12% badanych przedsiębiorstw z działania 1.4-4.1, 14% z działania 4.4 oraz 16% z działania 5.4.1.

Drugim zagadnieniem jest efekt częściowej dodatkowości, pozwalający na sprawdzenie czy rezultaty projektu miałyby mniejszą skalę bez wsparcia unijnego. Realizację projektu w podobnym zakresie do dofinansowanego przedsięwzięcia deklarowało 11% badanych. Marginalne były przypadki, w których możliwe było podjęcie się projektu w większym

⁵⁸ Pytanie było zadawane beneficjentom, którzy wskazali, że w sytuacji braku dofinansowania zrealizowaliby swój projekt (w mniejszym, większym lub podobnym zakresie w stosunku do projektu dofinansowanego).

zakresie (1%). Na istnienie efektu częściowej dodatkowości – realizację projektu w mniejszym zakresie, wskazało 51% przedsiębiorstw.

Najszerszą skalę efektu częściowej dodatkowości zaobserwowano dla beneficjentów działania 4.2 (64%). Jednocześnie przypomnieć należy, że bardzo wąska była grupa firm, które zaniechałyby realizacji projektu bez dotacji. Małą liczbę firm deklarujących całkowitą niemożność realizacji projektu, można łączyć z faktem, że ponad połowę beneficjentów stanowiły średnie i duże firmy (łącznie 58%) oraz firmy o ugruntowanej pozycji rynkowej (dłużej niż 10 lat funkcjonowało 80% firm). Jednocześnie jednak bez wsparcia unijnego trudno by było osiągnąć podobne rezultaty, co można wiązać z szerokim zakresem projektów i ich kosztownością. W przypadku pozostałych działań IV osi uzyskano bardzo podobne wyniki częściowej dodatkowości. 53-54% beneficjentów działania 1.4-4.1 i 4.4. deklaruowało realizację projektu w mniejszym zakresie bez wsparcia unijnego. Kwestia kierowania wsparcia publicznego do dużych przedsiębiorstw jest częstym przedmiotem dyskusji, którą można podsumować jako trudność w rozwiązaniu dylematu czy wspieranie firm o znaczącym potencjale (zasoby kadrowe, finansowe, innowacyjne) jest rekompensowane przez efekty wsparcia w postaci wysokiej wartości dodanej dla przedsiębiorstw, jak i dla otoczenia (np. efekt dyfuzji wiedzy, efekt zatrudnieniowy, poprawy konkurencyjności gospodarki krajowej)⁵⁹. Przeprowadzone liczne analizy wsparcia udzielonego dużym przedsiębiorstwom niosą często odmienne wnioski na temat zasadności kierowania interwencji publicznej do tej grupy. W publikacji dotyczącej efektów SPO WKP wskazuje się, że efekt *deadweight* w większej mierze dotyczy podmiotów dużych, niż zwłaszcza mikro i małych. W kontekście osiągniętych korzyści, największe wyróżniały podmioty, które realizowały duże projekty w relacji do posiadanych wówczas zasobów⁶⁰. Co oczywiste warunkiem tego raczej nie spełniają duże przedsiębiorstwa, mające nie tylko odpowiednie zasoby, ale często także możliwości finansowania komercyjnego. Z kolei z ewaluacji wsparcia dużych przedsiębiorstw w ramach realizacji polityki spójności w Polsce wynika, że wspieranie dużych przedsiębiorstw w zakresie innowacyjności jest uzasadnione. Za szczególnie wartościowy został uznany schemat wsparcia rozwoju zdolności badawczo-rozwojowych połączony z realizacją wdrożenia (1.4-4.1). Jako korzystne zostały ocenione efekty wspierania prac B+R podejmowanych przez duże firmy, z uwagi także na fakt, że w wielu przypadkach z racji wysokiego ryzyka nie byłby one podejmowane albo nastąpiłoby ograniczenie ich skali. W związku z tak sformułowanymi wnioskami, rekomendowano wspieranie projektów badawczo-rozwojowych realizowanych przez duże przedsiębiorstwa, przy czym w większym stopniu powinna zostać zapewniona współpraca firmy z partnerami, zwłaszcza mniejszymi firmami. Według autorów zasadne jest także wspieranie części wdrożeniowej projektu⁶¹. Wyniki „Barometru” potwierdzają raczej wysokie znaczenie interwencji w przypadku działań skierowanych także do dużych przedsiębiorstw. W rozdziale 4.3 zostaną szczegółowo opisane korzystne efekty w zakresie innowacyjności i działalności badawczej. Ponadto duże firmy osiągały wysoki przyrost zatrudnienia, jak również wartości

⁵⁹ Warto dodać, że zgodnie z rozporządzeniem KE⁵⁹ dodatkowej ocenie w przypadku wsparcia dużych firm z PO IG podlegał efekt zachęty wsparcia dla tej grupy podmiotów, w postaci oświadczenia składanego na etapie aplikowania. Duże przedsiębiorstwa musiały wykazać, że dzięki dofinansowaniu zwiększeniu ulegnie rozmiar projektu, zasięg projektu, całkowita kwota wydana przez beneficjenta na projekt, jak również przyspieszeniu ulegnie zakończeniu projektu. Można było także wskazać, iż w przypadku braku pomocy projekt w ogóle nie zostałby zrealizowany. Jednakże beneficjent musiał spełnić co najmniej jeden z wymienionych warunków, co też nie wydaje się być trudnością, zwłaszcza w wymiarze deklaracyjnym.

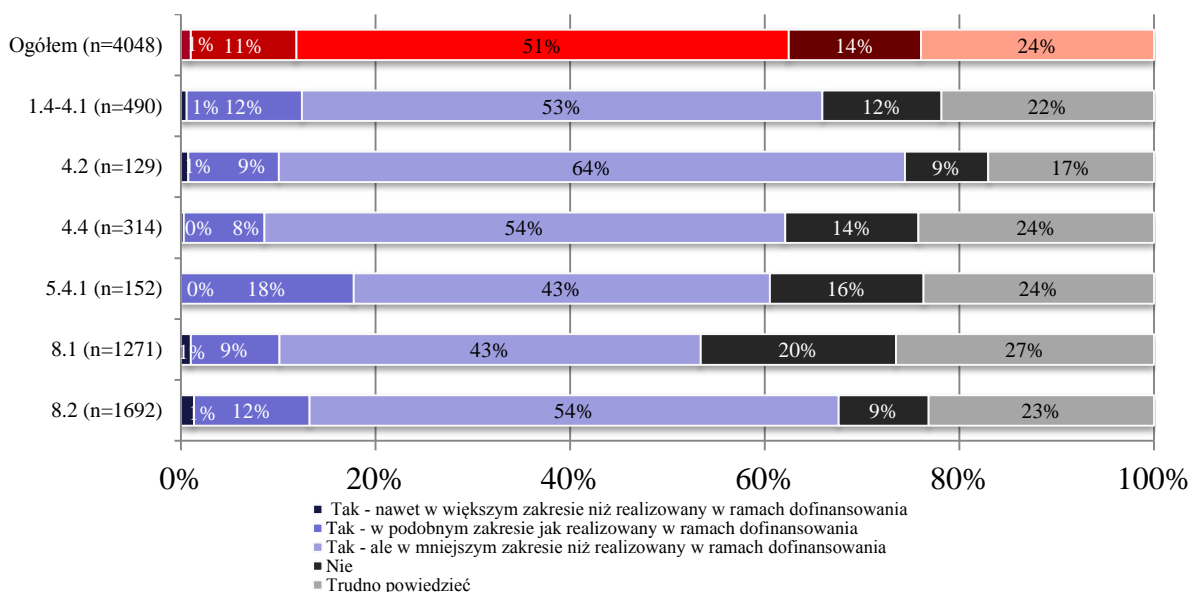
⁶⁰ Tamowicz P., Wsparcie inwestycyjne i doradcze dla przedsiębiorstw w ramach SPO WKP – próba rekapitulacji, w: Pokorski J. (red.), Ocena instrumentów wsparcia bezpośredniego przedsiębiorstw – podsumowanie wyników ewaluacji wybranych Działań SPO WKP, PARP, Warszawa, 2011.

⁶¹ Ocena efektów wsparcia dużych przedsiębiorstw w ramach realizacji polityki spójności w Polsce, Krajowa Jednostka Ewaluacji, MIR, Warszawa 2014.

wskaźników finansowych zwykle przewyższające średnią krajową. Mniej odczuwalne było też dla nich obciążenie realizacją projektu (stabilniejsze wskaźniki finansowe, zwłaszcza kosztów). Zgodnie z opiniami beneficjentów IV osi wycena wartości wsparcia jest wysoka, efekt *deadweight* względnie niski, a częściowa dodatkowość wysoka. Do tej oceny dodać należy fakt, że przedsiębiorstwa realizujące duże projekty musiały posiadać już potencjał pozwalający na udźwignięcie tych inwestycji, stąd też trudno zakładać, że powinny deklarować całkowitą niemożność realizacji projektu bez dofinansowania. Z drugiej strony uzyskane wyniki wskazują, że mikro i małe przedsiębiorstwa rosną szybciej, w stosunku do niskiego poziomu wyjściowego. Zwłaszcza widoczne to było we wskaźnikach innowacyjności i B+R. Mniej korzystnie wyglądały wskaźniki finansowe, wskazujące na obciążenie kosztami projektu i większą wrażliwość na pogorszenie koniunktury gospodarczej (np. spadek udziału zysku w przychodach ze sprzedaży znaczący na tle populacji krajowej). Trudno na tej podstawie przesądzać, które podejście jest korzystniejsze. Bardziej istotne wydaje się pytanie, w jaki sposób wspierać, aby zarówno firmy najmniejsze, jak i największe generowały spodziewane efekty dla gospodarki. Wydaje się, że wskazane jest podejście różnicujące zakres interwencji, jak i sposób traktowania (np. kryteria wyboru, oddzielne nabory) firm sektora MSP (a może nawet tylko mikro i małych, ze względu na zbliżoną charakterystykę firm średnich i dużych) i tych dużych.

Wracając do opisu częściowej dodatkowości, do wyników dla IV osi zbliżone były te uzyskane dla działania 8.2 (54%). Najniższe wyniki częściowej dodatkowości odnotowano dla beneficjentów działania 5.4.1 i 8.1. W obu przypadkach było to 43% odpowiedzi potwierdzających konieczność realizacji projektu o mniejszym zakresie bez dotacji. Dodać należy, że tę grupę przedsiębiorców wyróżnia – o czym wspomniano wcześniej – relatywnie duży odsetek wskazań o zaniechaniu projektu bez dofinansowania. W przypadku działania 8.1 czyli wsparcia biznesu internetowego, zastanawiać się można, czy część z tych projektów, które nie zostałyby podjęte bez dofinansowania, miała prawo bytu w odniesieniu do potrzeb rynkowych czy zostały zrealizowane tylko w obliczu możliwości pozyskania zewnętrznego dofinansowania na korzystnych warunkach.

Wykres 22. Ocena zakresu realizacji projektu bez dotacji z PO IG (odpowiedź na pytanie czy projekt zostałby zrealizowany, gdyby niedostępne były środki unijne)



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru początkowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1, 8.1, 8.2 (n=4 048).

4.2.5. Podsumowanie

Podsumowując przedstawione analizy wskaźników zatrudnienia, finansowych i innowacyjności dla beneficjentów PO IG na tle przedsiębiorstw krajowych należy sformułować generalny wniosek o większej odporności beneficjentów na skutki kryzysu gospodarczego, czego przejawem było utrzymywanie się po spowolnieniu gospodarczym wyższych poziomów wskaźników i notowanie relatywnie mniejszych ich wahań w obliczu trendów spadkowych dla ogółu populacji przedsiębiorstw (szybszy powrót na ścieżkę wzrostu). Istotnym pozostaje fakt systematycznej poprawy sytuacji beneficjentów w latach 2006-2013, nawet jeśli na początku tego okresu obserwować można było niższe wartości wskaźników w stosunku do średniej krajowej. Jako wartość dodaną realizacji projektów w ramach PO IG dla całej gospodarki można określić korzystne tendencje wyników ekonomicznych, utrzymujące się we wspartych firmach mimo oddziaływania negatywnych czynników zewnętrznych. Zbadanie wpływu zrealizowanych projektów na poszczególne wskaźniki wymagałoby natomiast dokładnych analiz efektu netto interwencji (np. analizy kontrfaktyczne).

Do 2009 r. przyrost zatrudnienia (rok do roku) w firmach beneficjentów był wolniejszy niż wynikałoby to ze średniej dla populacji przedsiębiorstw krajowych. Jednakże od tego momentu, w którym widoczne są skutki kryzysu gospodarczego, przyrost zatrudnienia w przeciętnym przedsiębiorstwie został zahamowany, podczas gdy dla beneficjentów kształtował się na wysokim poziomie. Dla wielu z nich był to okres realizacji projektów, co dawało dodatkowy zastrzyk środków finansowych, jak również przyczyniało się do utrzymania czy wzrostu liczby miejsc pracy.

Przeciętne zatrudnienie w firmach beneficjentów dynamicznie wzrasta w latach 2005-2013. Beneficjenci zaczynali z niskiego pułapu, osiągając bardzo duże zmiany poziomu średniej liczby etatów na 1 przedsiębiorstwo. O dofinansowanie z PO IG ubiegały się więc często przedsiębiorstwa posiadające niższy poziom zatrudnienia niż przeciętna firma krajowa. Jednakże, jak można się spodziewać bezpośrednio lub pośrednio dzięki udziałowi w Programie, następował szybki przyrost zatrudnienia, nawet w obliczu osłabienia koniunktury gospodarczej, odzwierciedlonej we wskaźnikach dla populacji firm krajowych. Przyrost następował we wszystkich grupach firm wyróżnionych z uwagi na wielkość przedsiębiorstwa, jednakże im mniejsze firmy tym szybciej udawało się przekroczyć średni poziom zatrudnienia krajowego. W przypadku mikro firm sytuacja taka występowała w całym okresie lat 2005-2013, natomiast średni poziom zatrudnienia w małych firmach beneficjentów przekroczył poziom krajowy w 2006 r., w średnich w 2007 r., a w dużych w 2011 r. Podkreślić także należy, że Program promował wzrost zatrudnienia (choć nie dotyczy to wszystkich analizowanych działań), co też zauważali beneficjenci. Stosunkowo często twierdzili oni (44% wskazań), że projekt przyczynił się do wzrostu przeciętnego poziomu zatrudnienia, zwłaszcza w dwa lata po zakończeniu przedsięwzięcia. 29% wskazywało na brak relacji między projektem a poziomem wskaźnika⁶².

Beneficjentów analizowanych działań PO IG (zatrudniających powyżej 9 osób) wyróżnia wyższy od przeciętnego przyrost przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów. Kształtował się on na wysokim poziomie także przed przystąpieniem do Programu, a w całym analizowanym okresie przewyższał średni poziom dla ogółu przedsiębiorstw krajowych. Na tym tle, beneficjenci PO IG to podmioty konkurencyjne, lepiej

⁶² 4% uznało, że przeciętne zatrudnienie byłoby wyższe gdyby nie realizacja projektu, natomiast 23% badanych nie potrafiło odnieść się do tej kwestii.

radzące sobie w obliczu pogorszenia koniunktury gospodarczej. Wynik ten koresponduje z odpowiedziami beneficjentów, spośród których ponad połowa (55%) deklaruowała pozytywny wpływ interwencji na poziom rocznych przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów.

Wskaźnik udziału zysku brutto w przychodach ze sprzedaży dla beneficjentów nie kształtuje się już tak korzystnie. Zarówno dla beneficjentów jak i przedsiębiorstw krajowych wskaźnik przejawia trend spadkowy, przy czym spadek jest łagodniejszy w tej drugiej grupie. W 2006 r. udział zysku brutto w przychodach ze sprzedaży dla populacji przedsiębiorstw krajowych sięgał 6,4%, natomiast w 2013 r. było to 5,7%. Z kolei beneficjenci notowali wyższy poziom wyjściowy wskaźnika, ale jednocześnie redukcja jego poziomu była większa. Podczas gdy w 2006 r. wynosił on 8,8%, to na koniec badanego okresu jest to już tylko 5,1%. Warty uwagi jest fakt, że od 2009 r. wskaźnik pozostawał na poziomie niższym od średniego dla ogółu beneficjentów. Zestawiając te informacje z dynamicznym przyrostem przychodów beneficjentów (przedstawionym szczegółowo w rozdziale 4.4), można wnioskować, że przedsiębiorstwa ponosiły także wysokie koszty działalności. Potwierdzają to dane o wysokim udziale kosztów operacyjnych w przychodach ze sprzedaży w okresie trwałości projektu. Projekt stanowił więc nie tylko zastrzyk gotówki, ale jednocześnie obciążenie finansowe, zwłaszcza jeśli trzeba było zapewnić wysoki wkład własny. Dodać do tego należy spowolnienie gospodarcze, determinujące niższy poziom sprzedaży. Sektor MSP w porównaniu do dużych firm bardziej odczuwał wpływ negatywnych czynników zewnętrznych czy obciążenie realizacją projektu. Zestawiając to z subiektywnie postrzeganym wpływem interwencji, mniej niż połowa respondentów (45%) wskazywała na pozytywny wpływ interwencji na poziom zysku brutto. Możliwe więc, że bez interwencji poziom zysku byłby jeszcze niższy.

Przyrost przychodów netto ze sprzedaży na eksport rok do roku pozostawał w całym analizowanym okresie na poziomie wyższym od średniego krajowego. Mimo to udział tych przychodów w przychodach netto ze sprzedaży produktów, materiałów i towarów był niższy od przeciętnego krajowego dla ogółu beneficjentów. Stąd też należy sądzić, że przedsiębiorstwa korzystające z dofinansowania z PO IG zwiększały zakres działalności eksportowej, podnosząc swoją konkurencyjność, jednakże poziom eksportu ciągle pozostawał na niewystarczającym poziomie (tj. relatywnie niskim na tle przedsiębiorstw krajowych). W grupie beneficjentów zdecydowanie wyróżniały się wyniki firm dużych, znacząco przewyższające poziom dla grupy referencyjnej. Zauważyć także należy, że interwencja miała wpływ na wzmocnienie sprzedaży na eksport, jednakże był on odczuwalny przez dość niewielką grupę przedsiębiorstw (deklaruje to co czwarty badany podmiot).

W grupie beneficjentów widoczny jest wzrost przychodów ze sprzedaży produktów innowacyjnych (mierzony jako udział w przychodach ze sprzedaży). Odwrotna sytuacja czyli spadek wartości wskaźnika, widoczna jest w populacji przedsiębiorstw krajowych. Na tej podstawie można wnioskować o większej odporności beneficjentów na niekorzystną sytuację zewnętrzną, do czego mogła przyczynić się realizacja projektu. Dofinansowanie pozwalało na rozwój działalności innowacyjnej, podczas gdy w czasie osłabienia gospodarczego w innych przedsiębiorstwach redukowano nakłady na ten cel.

W grupie beneficjentów działań 1.4-4.1, 4.2 i 4.4 widoczny jest wzrost przychodów ze sprzedaży produktów innowacyjnych, w tym ze sprzedaży na eksport. Odwrotna sytuacja czyli spadek wartości obu wskaźników, widoczna jest w populacji przedsiębiorstw krajowych. Na tej podstawie można wnioskować o większej odporności beneficjentów na niekorzystną sytuację zewnętrzną, do czego mogła przyczynić się realizacja projektu. Dofinansowanie pozwalało na rozwój działalności innowacyjnej, podczas gdy w czasie osłabienia

gospodarczego, w innych przedsiębiorstwach zredukowano nakłady na ten cel. Choć jednocześnie należy podkreślić, że mniejszy popyt krajowy i zagraniczny mogły zatrzymać ekspansję przedsiębiorstw beneficjentów, zwłaszcza w takim wymiarze w jakim mogłaby ona nastąpić w okresie korzystnej koniunktury gospodarczej. Istotną kwestią jest na ile efekty te przełożyły się na wartość dodaną dla całej gospodarki czy rynku. Poza wynikami sprzedaży produktów innowacyjnych na rynku, wartość interwencji można również dostrzegać w postaci wspierania postępu technicznego i technologicznego firm (import nowych technologii, zakup aparatury itp.), budowania świadomości innowacyjnej, szkolenia kadr przedsiębiorstw.

Analizie poddano także rzeczywistą wartość Programu, którą beneficjenci oceniali znając już zarówno korzyści, jak i ograniczenia związane ze wsparciem publicznym. Mniej niż połowa badanych beneficjentów (43%) wybrałaby (hipotetyczny) ponowny udział w całości Programu, nawet jeśli mieliby możliwość otrzymania pewnej (ale mniejszej od dofinansowania) kwoty bez żadnych zobowiązań co do jej wykorzystania. Uśredniony wynik wyceny wartości wsparcia wyniósł 70%, co wskazuje na znaczną przewagę korzyści z uzyskanego wsparcia nad kosztami rozumianymi jako niedogodności związane z procesem aplikowania i obsługi projektu podczas jego realizacji. Zdaniem beneficjentów niemal 3/4 otrzymanych środków stanowiło wartość dodaną, co oznacza, że bez dofinansowania projekty nie zostałyby zrealizowane w podobnej skali czy czasie. Wnioski te potwierdzają analizy efektu dodatkowości, oparte na deklaracjach beneficjentów.

Brak dodatkowości czyli efekt *deadweight* stwierdzono dla 12% ogółu badanych beneficjentów. Ta grupa odpowiedziała, że nawet bez dofinansowania byłaby w stanie zrealizować przedsięwzięcie w podobnym albo większym zakresie. Warto zwrócić uwagę, że wyniki są zróżnicowane dla beneficjentów poszczególnych działań. Zdecydowanie najwyższy odsetek takich odpowiedzi odnotowano w działaniu 5.4.1 (18%). Można to tłumaczyć tym, że wiele przedsiębiorstw mogłoby sobie pozwolić na sfinansowanie przygotowania zgłoszenia do ochrony prawnej i ponieść inne koszty z tym związane (np. koszty zakupu ekspertyz, obrony swoich praw), jednakże nie jest to najpilniejsza potrzeba albo korzystniejsze było sięgnięcie po dostępne fundusze zewnętrzne. W przypadku pozostałych działań odsetek odpowiedzi był zdecydowanie niższy i zamykał się w przedziale 7-13%. Efekt ten może wiązać się z nieadekwatnymi mechanizmami realizacji programu, utrudniającymi ukierunkowanie interwencji na zakładaną grupę docelową. Jednakże w wielu przypadkach nie jest możliwe całkowite uniknięcie tego efektu, ponieważ beneficjenci muszą być chociaż w części gotowi zrealizować projekt zwłaszcza inwestycyjny, który jest przedmiotem wsparcia⁶³. W przypadku PO IG należałoby więc zwrócić uwagę na działania, które nie dotyczą działań inwestycyjnych *sensu stricte*, aby uniknąć w tym przypadku efektu *deadweight*. Kluczowe wydaje się być właściwe zaadresowanie interwencji, zgodne z motywacjami przedsiębiorstw, pozwalające na zaspokojenie rzeczywistych potrzeb. Dzięki temu możliwe jest ograniczenie skali efektu jałowej straty.

Całkowita dodatkowość czyli sytuacja, w której projekt w ogólnie nie zostałby podjęty bez zewnętrznej interwencji, została stwierdzona dla 15% beneficjentów. Zdecydowanie najwięcej takich twierdzeń uzyskano dla beneficjentów działania 8.1 (20%) oraz 5.4.1 (16%). Interwencja miała większe znaczenie dla przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia w ramach IV osi PO IG. Z kolei realizację projektu w ograniczonym zakresie w sytuacji braku dofinansowania deklarowało 51% beneficjentów. Na dłuższy czas realizacji projektu wskazało 63% badanych. Należy więc stwierdzić, że efekt całkowitej i częściowej

⁶³ Pylak K., Podręcznik ewaluacji efektów projektów infrastrukturalnych, KJE MRR, Warszawa 2009.

dodatkowości występował dość często, co jest przesłanką dużego znaczenia interwencji dla beneficjentów.

Warto dodać, że wysoka wartość wsparcia dla beneficjentów osi IV PO IG, wśród których gros stanowiły duże przedsiębiorstwa, każe się zastanowić nad zasadnością wsparcia dużych podmiotów. Uzyskane wyniki nie rozstrzygają dylematu czy warto kierować wsparcie do dużych podmiotów, ale wnoszą o wartości interwencji w zakresie B+R+I w tej grupie. Dzięki temu, w obliczu spowolnienia gospodarczego, możliwe było utrzymanie efektów projektów, z czym z kolei większe problemy miały mniejsze podmioty. Z drugiej strony mikro i małe przedsiębiorstwa rosną szybciej, w stosunku do niskiego poziomu wyjściowego. Zwłaszcza widoczne było to we wskaźnikach innowacyjności i B+R. Mniej korzystnie w tej grupie firm wypadły natomiast wskaźniki finansowe, wskazujące na obciążenie kosztami projektu i większą wrażliwość na pogorszenie koniunktury gospodarczej (np. spadek udziału zysku w przychodach ze sprzedaży - znaczący na tle populacji przedsiębiorstw krajowych).

4.3 Rozwój działalności B+R i innowacyjności beneficjentów

W badaniu „Barometr innowacyjności”, podobnie jak w PO IG, innowacyjność została zdefiniowana zgodnie z zapisami Podręcznika Oslo. Innowacją określa się "wdrozenie nowego lub znacząco udoskonalonego produktu (wyrobu lub usługi) lub procesu, nowej metody marketingowej lub nowej metody organizacyjnej w praktyce gospodarczej, organizacji miejsca pracy lub stosunkach z otoczeniem"⁶⁴. Warunkiem koniecznym do zaistnienia innowacji jest jej wdrożenie, co oznacza wprowadzenie na rynek (w przypadku produktu) lub praktyczne wykorzystanie w działalności przedsiębiorstwa (procesu, metody marketingowej czy organizacyjnej). Zgodnie z najbardziej powszechną klasyfikacją (według wspomnianego Podręcznika Oslo) dzieli się je na produktowe (dotyczące nowych wyrobów lub usług), procesowe, organizacyjne i marketingowe. W PO IG nacisk został położony na powstawanie i wdrażanie nowych lub znacząco ulepszonych produktów i procesów.

Istotne dla właściwego odczytania wyników badania jest podkreślenie faktu, że za minimalny wymóg zaistnienia innowacji przyjmuje się nowość wprowadzanego produktu, procesu, metody marketingowej lub organizacyjnej wyłącznie dla danej firmy. Możliwe jest więc zaliczenie w poczet innowacji nie tylko rozwiązań, które dana firma opracowała jako pierwsza, ale także takich, które zostały przyswojone przez przedsiębiorstwo od innych podmiotów.

Na prezentowane dane należy spojrzeć przez pryzmat założonych celów, a także rezultatów wyrażonych poprzez wskaźniki dla poszczególnych analizowanych działań PO IG. W kontekście logiki interwencji warto pamiętać także o potrzebach czy problemach, z których wynikały cele i zakres działań.

Niniejszy podrozdział prezentuje przekrój informacji dotyczących działalności innowacyjnej, w tym badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw (beneficjentów PO IG), które wzięły udział w badaniu. Logika rozdziału uwzględnia proces innowacyjny, tj. od nakładów, źródeł informacji o działalności innowacyjnej, przez prowadzenie działalności B+R, po osiągnięte wyniki w postaci nowych produktów, procesów oraz metod organizacyjnych i marketingowych.

⁶⁴ Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji, OECD&EUROSTAT, Wydanie Trzecie, Warszawa 2006, s. 48.

4.3.1. Nakłady na działalność innowacyjną

Nakłady na działalność innowacyjną stanowią jedną z podstawowych miar zaangażowania przedsiębiorstw w tworzenie nowych rozwiązań. W poczet tych nakładów zalicza się, zgodnie z zasadami gromadzenia danych przez GUS, kilka kategorii wydatków⁶⁵, które mają w zamierzeniu prowadzić do wdrożenia innowacji i są niezbędne do osiągnięcia tego celu. Co istotne, w nakładach na działalność innowacyjną mieszczą się wydatki na prace badawczo-rozwojowe. Poniższe informacje odnoszą się do beneficjentów działania 1.4-4.1, 4.2 i 4.4, w przypadku których innowacyjność firm była relatywnie wysoka, a ponoszenie wydatków z nią związanych niezbędne dla realizacji projektu PO IG.

Najwyższy przyrost nakładów na działalność innowacyjną widoczny był w trakcie realizacji projektu (wykres 24). Patrząc na dynamikę nakładów rok do roku najkorzystniejsza sytuacja występowała dwa lata przed rozliczeniem projektu (przyrost o 67% w stosunku do poprzedniego roku). W kolejnym roku nakłady nadal rosły (o 30%), by od roku zakończenia projektu systematycznie maleć. Obserwowana tendencja wskazuje na wyhamowanie przyrostu nakładów po zakończeniu projektu. Jest to również wyraźnie widoczne, gdy za punkt odniesienia przyjmiemy rok rozliczenia projektu (umowny poziom zero). Tylko rok przed zakończeniem projektu nakłady były wyższe niż w roku referencyjnym, inne lata cechuje spadek. Szczególnie duży jest on w dwa lata po zakończeniu przedsięwzięcia, co wskazuje, że efekt dynamicznego wzrostu nakładów w czasie projektu nie był trwały⁶⁶. Z jednej strony, trudno oczekiwać utrzymania tak wysokiego poziomu wydatków, generowanego w dużej mierze przez zewnętrzną interwencję. Dzięki dofinansowaniu przedsiębiorstwa były w stanie przeprowadzić inwestycje o skali i w czasie nieosiągalnym w innej sytuacji. Dodatkowo, zrealizowane przedsięwzięcia powinny na pewien czas zaspokoić potrzeby inwestycyjne przedsiębiorstw w obszarze innowacyjności. Z drugiej strony nie można wykluczyć oddziaływania niekorzystnych czynników zewnętrznych po zakończeniu projektów. Mowa przede wszystkim o kryzysie gospodarczym, negatywnie odbijającym się na działalności innowacyjnej przedsiębiorstw. Jak wskazuje Anna Wziętek-Kubiak „długookresowy trend wzrostu nakładów na innowacje polskich przedsiębiorstw został

⁶⁵ - zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych w postaci patentów, wynalazków (rozwiązań) nieopatentowanych, projektów, wzorów użytkowych i przemysłowych, licencji, ujawnień know-how, znaków towarowych oraz usług technicznych związanych z wdrażaniem innowacji produktowych i procesowych;

- zakup oprogramowania związany z wdrażaniem innowacji produktowych i procesowych;

- zakup i montaż maszyn i urządzeń technicznych, zakup środków transportu, narzędzi, przyrządów, ruchomości, wyposażenia oraz nakłady na budowę, rozbudowę i modernizację budynków służących wdrażaniu innowacji produktowych i procesowych;

- szkolenie personelu związane z działalnością innowacyjną począwszy od etapu projektowania aż do fazy marketingu (zarówno nakłady na nabycie zewnętrznych usług szkoleniowych, jak i nakłady na szkolenie wewnętrzne);

- marketing dotyczący nowych lub istotnie ulepszonych produktów (wydatki na wstępne badania rynkowe, testy rynkowe oraz reklamę wprowadzanych na rynek nowych lub istotnie ulepszonych produktów);

- prace badawcze i rozwojowe (B+R) związane z opracowywaniem nowych lub istotnie ulepszonych produktów i procesów, wykonane przez własne zaplecze rozwojowe lub nabyte od innych jednostek;

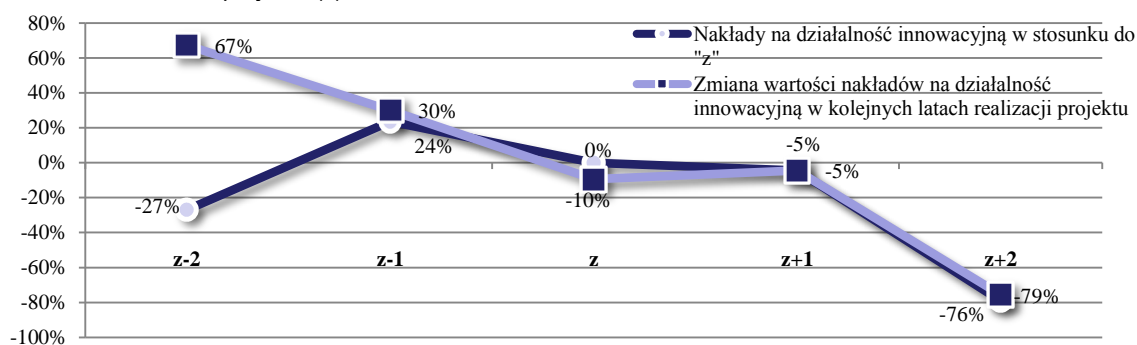
- pozostałe przygotowania do wprowadzania innowacji produktowych lub procesowych (np. studia wykonalności, testowanie i ocenę nowych lub znacząco ulepszonych produktów i procesów, standardowe opracowywanie i udoskonalanie oprogramowania, oprzyrządowanie, prace inżyniersko-przygotowawcze. (GUS, Nauka i technika w 2013 r., Warszawa 2014.)

⁶⁶ Warto podkreślić, że informacje dotyczące wielkości i struktury nakładów na działalność innowacyjną były gromadzone w ujęciu t , $t+1$, $t+2$... (tj. pierwsza wartość dotyczyła roku wniosku o dofinansowanie)... t , $t+1$, $t+2$ (tj. ostatnia wartość dotyczyła drugiego roku po rozliczeniu projektu). Porównanie wartości „ $t+2$ ” do „ t ” przynosi następujące wnioski: a) odsetek firm deklarujących niezerową wartość nakładów w roku „ t ” to 75%, a w roku „ $t+2$ ” - 82%, co oznacza, że dwa lata po zakończeniu projektów więcej firm ponosiło nakłady na działalność innowacyjną niż w roku aplikowania; b) w roku $t+2$ można zaobserwować wzrost nakładów na działalność innowacyjną o 53% w stosunku do „ t ” (przy porównaniu wyłącznie firm deklarujących niezerowe wartości łącznych nakładów).

przerwany w 2009 r. Był to rok zapaści sektora innowacyjnego w Polsce, który zapoczątkował kilkuletni okres zahamowania aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw.” Wskazuje się także, że inwestycje w innowacje są bardzo wrażliwe na ogólny klimat koniunktury polskiego przemysłu, co wynika głównie z wyjątkowo ryzykownego charakteru tych przedsięwzięć. Dodać można, że działalność innowacyjna cechuje się także cyklicznością, wynikającą z sytuacji gospodarczej kraju. Autorka podkreśla także, że gdyby zabrakło zakontraktowanych kredytów bankowych i środków uzyskanych z zagranicy (w tym unijnych), kryzys w działalności innowacyjnej przybrałby większe rozmiary⁶⁷. Można więc wnioskować, że obniżenie nakładów na innowacje po zakończeniu dofinansowanych inwestycji wywołane było równoczesnym oddziaływaniem kilku z powyżej wymienionych czynników.

Trendy dla poszczególnych działań są bardzo zbliżone, wyraźnie widoczne jest obniżanie się przyrostu nakładów rok do roku, zwłaszcza w okresie trwałości projektu⁶⁸. Niemniej, warto dodać, że wyniki ukazują również wzrost zaangażowania przedsiębiorstw w działalność innowacyjną mierzony odsetkiem przedsiębiorstw ponoszących nakłady na ten cel. Otóż, w roku otrzymania dofinansowania 75% badanych przedsiębiorstw deklarowało finansowanie prac innowacyjnych, podczas gdy w dwa lata po zakończeniu projektu odsetek ten wzrósł do 82%.

Wykres 23. Dynamika nakładów na działalność innowacyjną (ogółem) rok do roku względem roku rozliczenia projektu (z)



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4 (n=553).

Nakłady na działalność innowacyjną mierzone jako udział w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów sięgają od 33% do 48% w analizowanym okresie⁶⁹ (wykres 25). W roku zakończenia projektu wynosiły one 40% ogółu rocznych przychodów ze sprzedaży produktów, materiałów i towarów, natomiast w pierwszym roku po rozliczeniu -

⁶⁷ Wybrane fragmenty komentarza Anny Wziętek-Kubiak zamieszczonego w raporcie nr 22 Instytutu Nauk Ekonomicznych PAN - Gospodarka Polski. Prognozy i opinie. – wydane w maju 2013 r.; http://www.sprawynauki.edu.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=2565:kryzys-innowacyjnoci&catid=312&Itemid=30

⁶⁸ Trwałość projektów realizowanych w ramach PO IG musi być zachowana przez okres 5 lat lub w przypadku projektów realizowanych przez MSP – 3 lat od zakończenia projektu. Zachowanie trwałości projektu oznacza, że nie został on poddany zasadniczym modyfikacjom mającym wpływ na jego charakter lub warunki jego realizacji lub powodującym uzyskanie nieuzasadnionej korzyści przez przedsiębiorstwo lub podmiot publiczny oraz wynikającym ze zmiany charakteru własności elementu infrastruktury albo z zaprzestania działalności produkcyjnej (Wytyczne w zakresie kwalifikowania wydatków w ramach PO IG, MIR, Warszawa, 16 grudnia 2013 r., s.10). W niniejszym raporcie opisuje się, że względu na moment przeprowadzenia badania ankietowego, dwuletni okres trwałości, liczony od momentu zakończenia projektu.

⁶⁹ Analizowany okres odnosi się do wykresu, który w danym miejscu jest komentowany. W większości sytuacji w niniejszym rozdziale jest to okres od trzech lat przed do dwóch lat po zakończeniu projektu.

33%, a w kolejnym – 40%. W trakcie realizacji projektu pozostawały one na jeszcze wyższym poziomie (od 40 do 48%), co mogło być wywołane dodatkowymi środkami pozyskanymi z Programu. Najważniejszą kategorię w strukturze nakładów stanowią wydatki inwestycyjne na środki trwałe. Pozostawały one na poziomie 11-18% ogółu przychodów, przy czym wahanie ich poziomu (spadek do 6%) zauważono w pierwszym roku po zakończeniu projektu. Drugą najważniejszą kategorią były nakłady wewnętrzne na B+R, niezbędne do prowadzenia działań skoncentrowanych na tworzeniu i wdrażaniu nowych rozwiązań. Co bardzo istotne wzrastały one od poziomu 4% do 14% (rok po zakończeniu projektu). Jest to pozytywny rezultat, wskazujący na wzmocnienie postawy proinnowacyjnej beneficjentów, wyrażany ich trwałym i coraz większym zaangażowaniem w aktywność badawczo-rozwojową. Warto także zwrócić uwagę na nakłady na zewnętrzną działalność badawczo-rozwojową. Otóż, najwyższy wysiłek w tym zakresie obserwowano w trakcie realizacji projektu (kiedy stanowiły 5-7% ogółu przychodów), podczas gdy w okresie trwałości nastąpił spadek ich znaczenia (do 2-3%), przy jednoczesnym wzroście wewnętrznych nakładów na B+R. Występował zatem krótkotrwały wzrost tego typu nakładów, spowodowany zakupami prac zewnętrznych, podejmowanymi w ramach projektów.

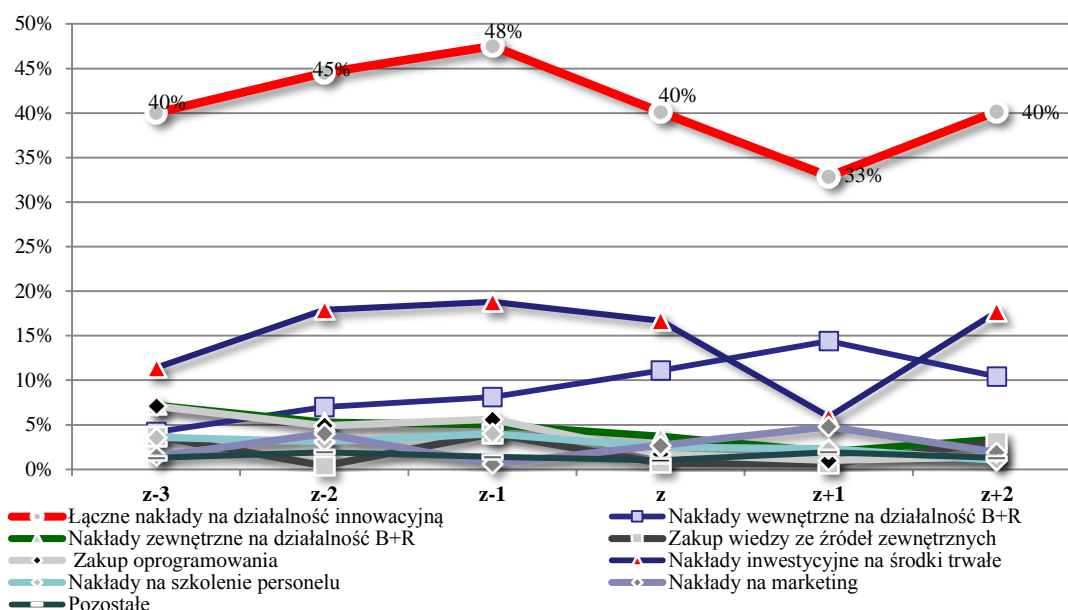
W strukturze nakładów na działalność innowacyjną ogółu przedsiębiorstw krajowych układ jest podobny. Zgodnie z danymi GUS największą część nakładów stanowią te przeznaczone na środki trwałe – 73,6% w przypadku przedsiębiorstw przemysłowych i 42,4% w odniesieniu do firm sektora usług. Natomiast wydatki na B+R kształtują się na poziomie odpowiednio 19,3% i 23,0% ogółu nakładów⁷⁰. W skali ogólnokrajowej tendencja ta utrzymuje się od wielu lat, co jest oznaką większego zainteresowania przedsiębiorstw podnoszeniem produktywności, poprzez zakup środków trwałych niż chęci tworzenia innowacji dzięki inwestowaniu w B+R⁷¹. Patrząc na przedstawione dane z 2013 r. dla przedsiębiorstw przemysłowych krajowych, nakłady inwestycyjne na środki trwałe są niemal czterokrotnie wyższe niż nakłady na działalność badawczo-rozwojową. Dla przedsiębiorstw zaliczanych do sektora usług nakłady inwestycyjne dwukrotnie przewyższają wydatki na prace badawcze, co łączyć należy ze specyfiką działalności innowacyjnej, nie wymagającą, jak w przedsiębiorstwach przemysłowych, ponoszenia tak wysokich nakładów na maszyny i urządzenia techniczne. Z kolei dla beneficjentów PO IG waga tych nakładów jest w większym stopniu zbliżona. W roku przed zakończeniem projektu nakłady inwestycyjne na środki trwałe wynosiły 19%, a nakłady na działalność badawczą (wewnętrzną i zewnętrzną) 13% udziału w rocznych przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i usług. W dwa lata po zakończeniu projektu sytuacja była podobna, bowiem odpowiednio było to 18% i 13%. W przypadku beneficjentów PO IG warto więc podkreślić korzystną zmianę w strukturze nakładów na działalność innowacyjną, oznaczającą przesunięcie w kierunku prac badawczo-rozwojowych, zwłaszcza tych wewnętrznych. Uwidacznia to, że beneficjentów PO IG wyróżnia odmienny wzorzec inwestowania w innowacje, korzystny pod względem nowatorstwa tworzonych rozwiązań. Niewątpliwie interwencja Programu skierowana do przedsiębiorstw miała wesprzeć przekształcanie modelu inwestowania w innowacje w kierunku prac badawczych, stąd też należy to traktować jako pozytywny efekt. Przeznaczanie znaczących nakładów na sferę badawczo-rozwojową po zakończeniu projektów należy uznać za oznakę wzmocnienia innowacyjności firm. Systematyczne odnawianie zasobów wiedzy, a więc inwestowanie w B+R, jest niezbędne do skutecznego

⁷⁰ Dane dla 2013 r., BDL GUS.

⁷¹ Ostrowska A., Pander W., Działalność badawczo-rozwojowa przedsiębiorstw, w: Baczek T., Puchała-Krzywina E. (red.), Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2012 r., INE PAN, Warszawa 2013.

konkurowania na rynku krajowym i zagranicą, w przypadku firm opartych na wiedzy⁷². Warto dodać, że w przypadku badanych beneficjentów, pozostałe kategorie wydatków na działalność innowacyjną miały mniejsze znaczenie.

Wykres 24. Udział poszczególnych kategorii nakładów na działalność innowacyjną w rocznych przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów względem roku rozliczenia projektu (z)



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4 (n=445).

4.3.2. Działalność badawczo-rozwojowa

Zwiększenie zaangażowania przedsiębiorstw w prowadzenie prac badawczo-rozwojowych stanowiło główny cel działań 1.4 i 4.2. Działania te skupiały się na kreacji nowych rozwiązań, chociaż w przypadku pierwszego wymienionego możliwy był zakup wyników prac, zlecenie ich wykonania zewnętrznej jednostce bądź opracowanie ich we współpracy z innym podmiotem. Z kolei działania 4.1 i 4.4 były zasadniczo skierowane na wdrażanie rozwiązań, przy czym 4.1 stanowić mogło drugi etap projektów działania 1.4, w ramach których beneficjenci opracowali rozwiązanie (prototyp) możliwe do wdrożenia, natomiast w 4.4 dopuszczalny był import technologii. Stopień zaawansowania technologicznego planowanych wdrożeń, weryfikowany był poprzez wprowadzenie kryteriów czasu stosowania danego rozwiązania na świecie oraz stopnia jego rozpowszechnienia w danej branży⁷³. Z jednej strony starano się zachęcić firmy do rozwoju własnego zaplecza badawczego (działania skierowane były raczej do przedsiębiorstw posiadających już potencjał innowacyjny) a z drugiej pozostawiono „furtkę”, pozwalającą na korzystanie z istniejących pomysłów. Z kolei poddziałaniem 5.4.1 objęte zostały przedsięwzięcia w zakresie ochrony

⁷² Weresa M.A. (red.), Transfer wiedzy z nauki do biznesu – doświadczenia regionu Mazowsze, SGH, Warszawa 2007.

⁷³ W poszczególnych naborach działania 4.4 inaczej definiowano te pojęcia. W naborze w 2013 r. zastosowano kryterium: Inwestycja polega na zakupie lub wdrożeniu rozwiązania technologicznego, które jest stosowane na świecie przez okres nie dłuższy niż 3 lata bądź technologii, która jest stosowana dłużej niż 3 lata pod warunkiem, że stopień rozprzestrzenienia tej technologii na świecie w danej branży nie przekracza 15%. W naborze w 2008 r. kryteria były bardziej restrykcyjne, bowiem założono zakup lub wdrożenie technologii znanej i stosowanej na świecie nie dłużej niż 1 rok bądź technologii, której stopień rozprzestrzenienia się na świecie w danej branży nie przekracza 5%.

własności przemysłowej, co zasadniczo oznaczało, że korzystający z niego beneficjenci posiadają już nowatorskie rozwiązania stworzone wewnątrz firmy.

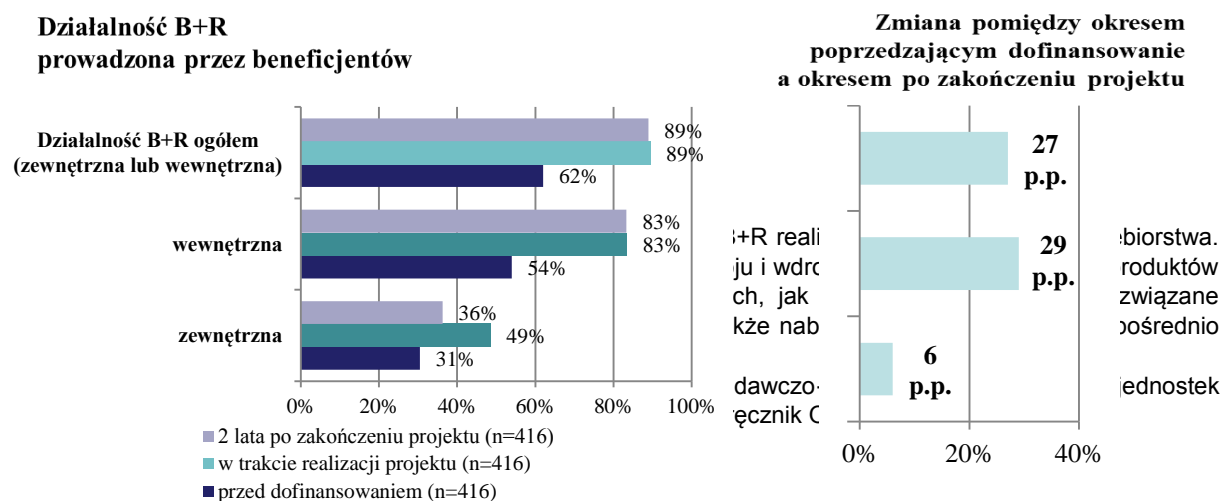
Na prowadzenie działalności B+R przed uzyskaniem dofinansowania wskazało 62% firm, które później uczestniczyły we wskazanych działaniach PO IG (1.4-4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1) (wykres 26). Jest to wysoka wartość, wskazująca na znaczny potencjał innowacyjny tych przedsiębiorstw. Warto podkreślić, że zadaniem Programu było „wyłowienie” firm najbardziej innowacyjnych, które będą zdolne do przekształcania wiedzy w innowacje, stąd też należałoby liczyć nie tylko na aktywowanie działalności badawczej w firmach dotychczas jej nie prowadzących, ale właśnie na intensyfikację tych prac w pozostałych podmiotach. Dzięki temu zapewnić można wartość dodaną gospodarce, w postaci wzrostu konkurencyjności wspartej grupy firm.

W trakcie realizacji projektów wskazanych działań PO IG, udział przedsiębiorstw podejmujących się działalności B+R wzrósł do poziomu 89% a który utrzymał się także w dwa lata po zakończeniu inwestycji. Udział firm zaangażowanych w prace badawcze w analizowanym okresie wzrósł aż o 27 pkt. proc. Oznacza to, że dofinansowanie stanowiło bodziec do zainicjowania prac B+R w firmach dotychczas nie podejmujących tej działalności, a efekt ten był trwały.

W podziale na działalność badawczą wewnętrzną⁷⁴ i zewnętrzną⁷⁵, pozytywny wpływ dofinansowania jest widoczny zwłaszcza w przypadku pierwszej. Otóż, w dwa lata po zakończeniu projektów, wewnętrzną działalność badawczo-rozwojową prowadziło 83% przedsiębiorstw, co oznacza duży przyrost w stosunku do okresu przed dofinansowaniem (o 29 pkt. proc.). Co istotne - a niewidoczne na poziomie ogólnych wyników – odsetek przedsiębiorstw prowadzących wewnętrzną działalność B+R po zakończeniu projektu jest nawet większy niż w czasie trwania dofinansowanej inwestycji. Podsumowując, w wielu przedsiębiorstwach beneficjentów zapoczątkowano prowadzenie własnych prac badawczych, a efekt ten można określić jako trwały.

Inną sytuację zaobserwowano w przypadku działalności zewnętrznej. W tym obszarze wyraźny jest krótkotrwały wpływ projektu, na potrzeby realizacji którego beneficjenci nabywali rozwiązania od innych podmiotów. Jest to zrozumiały efekt, wywołany dostępem do finansowania tego typu przedsięwzięć.

Wykres 25. Działalność B+R podejmowana przez beneficjentów w podziale na wewnętrzną i zewnętrzną (lewy panel) oraz zmiana pomiędzy okresem poprzedzającym dofinansowanie a okresem po zakończeniu projektu (prawy panel)



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru początkowego i końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1 (n=416).

Ciekawe informacje otrzymujemy z zestawienia udziału firm, które prowadziły działalność B+R (wewnętrzną lub zewnętrzną) po zakończeniu projektu, a nie prowadziły jej przed dofinansowaniem według poszczególnych analizowanych działań PO IG (tabela 8). Dla ogółu analizowanych przedsiębiorstw osiągnięto wzrost na poziomie 27 pkt. proc. Największy przyrost odnotowano w działaniu 4.4 (41 pkt. proc.) oraz 1.4-4.1 (23 pkt. proc.). Dla beneficjentów tych działań poziom bazowy (sprzed okresu dofinansowania) dla prac wewnętrznych i zewnętrznych wynosił 70% - dla firm działania 1.4-4.1 oraz 48% - dla beneficjentów działania 4.4. Wynika to z rosnącego zaangażowania firm we własne prace B+R (wewnętrzne), gdyż w przypadku działania 1.4-4.1 osiągnięto w tym obszarze wzrost o 26 pkt. proc., a w działaniu 4.4 o 44 pkt. proc. W pomiarze końcowym dwa lata po zakończeniu projektów, na prowadzenie prac wewnętrznych wskazało aż 92% przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia 1.4-4.1 i 89% beneficjentów działania 4.4. Co wyraźnie różnicuje te działania to trwały efekt zaangażowania w prace zewnętrzne przedsiębiorstw działania 4.4 (wzrost o 18 pkt. proc.) i przeciwny, bo tylko krótkotrwały efekt (w okresie realizacji projektu) dla firm z działania 1.4-4.1 (-6 pkt. proc.). Mimo relatywnie najmniejszych zmian, to beneficjenci działania 4.2 pozostają podmiotami w największym stopniu aktywnymi w obszarze badawczym⁷⁶. Otóż, po zakończeniu projektu prowadzenie prac B+R deklarowało 100% przedsiębiorców (zmiana o 7 pkt. proc. względem już wysokiego poziomu 93% przed dofinansowaniem), przy czym spośród nich wszyscy podejmowali własne prace, a 50% korzystało z rozwiązań zewnętrznych. Z kolei beneficjenci poddziałania 5.4.1 podejmowali prace B+R (wewnętrzne lub zewnętrzne) przed dofinansowaniem projektu w podobnym stopniu, co po jego zakończeniu (nieznaczny wzrost o 2 pkt. proc.).

Tabela 8. Udział beneficjentów poszczególnych działań prowadzących prace B+R w okresie przed otrzymaniem dofinansowania oraz po zakończeniu projektu

Rodzaj B+R	Okres pomiaru/zmiana	Działanie PO IG				Ogółem
		1.4-4.1	4.2	4.4	5.4.1	
Ogółem B+R	Przed dofinansowaniem	70%	93%	48%	65%	62%
	Po zakończeniu projektu	92%	100%	89%	67%	89%
	Zmiana	22 pkt. proc.	7 pkt. proc.	41 pkt. proc.	2 pkt. proc.	27 pkt. proc.
Wewnętrzne prace B+R	Przed dofinansowaniem	65%	93%	34%	61%	54%
	Po zakończeniu projektu	91%	100%	78%	65%	83%
	Zmiana	26 pkt. proc.	7 pkt. proc.	34 pkt. proc.	4 pkt. proc.	29 pkt. proc.
Zewnętrzne prace B+R	Przed dofinansowaniem	37%	43%	28%	16%	32%
	Po zakończeniu projektu	31%	50%	46%	7%	36%
	Zmiana	-6 pkt. proc.	7 pkt. proc.	18 pkt. proc.	-9 pkt. proc.	6 pkt. proc.

Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru początkowego i końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1 (n=167), 4.2 (n=30), 4.4 (n=176), 5.4.1 (n=43).

⁷⁶ Warto jednak pamiętać, że pytanie o prowadzenie działalności B+R było zadawane w pomiarze końcowym tylko tym podmiotom, dla których podjęcie tego rodzaju działalności było jednym z celów projektu (n=30).

Kwestię bezpośredniego wpływu projektu na rozpoczęcie prowadzenia prac B+R można poglądowo naświetlić na podstawie deklaracji beneficjentów poczynionych w czasie realizacji projektu⁷⁷. Takie oddziaływanie Programu deklarowało 81% beneficjentów prowadzących tę działalność w trakcie realizacji projektu, którzy wcześniej nie mieli doświadczeń w tym zakresie⁷⁸. Najczęściej zależność taka dostrzegana była przez firmy działania 4.2 (91%). Wyniki dla działań 1.4-4.1 i 4.4 pozostają na zbliżonym poziomie i wynoszą odpowiednio 85% i 84%. Za wysoki należy także uznać odsetek wskazań na poziomie 38% beneficjentów poddziałania 5.4.1, które nie było wprost skierowane na rozwój działalności badawczej.

Przedstawione rezultaty pokrywają się z założeniami Programu. Widoczne są pozytywne efekty w zakresie inicjowania działalności badawczej, mimo że wiele firm już na wstępie wyróżniało się korzystną sytuacją w tym obszarze. Z tej racji relatywnie najniższy progres dotyczył beneficjentów działania 4.2. Podkreślić natomiast należy, że działania osi IV PO IG stymulowały zaangażowanie przedsiębiorstw w wewnętrzne prace badawczo-rozwojowe.

W podziale na wielkość przedsiębiorstwa największy przyrost firm podejmujących się prac badawczych po zakończeniu projektu w stosunku do okresu przed dofinansowaniem nastąpił w grupie mikro (32,8 pkt. proc.) i małych przedsiębiorstw (29,8 pkt. proc.)⁷⁹. Zaangażowanie tych podmiotów w prowadzenie działalności B+R przed realizacją projektu było relatywnie najmniejsze, stąd też widoczna jest w tej grupie największa poprawa. Potwierdzają to wyniki innych analiz, prowadzonych wśród firm mikro. Przykładowo, według badania⁸⁰ zrealizowanego w 2014 r. na ogólnopolskiej próbie 1 277 mikroprzedsiębiorstw, większość z nich (72,1%) nie prowadziła takiej działalności w ostatnich trzech latach⁸¹. Wskazuje się także, że skłonność do podejmowania prac badawczo-rozwojowych wzrasta wraz z wielkością przedsiębiorstwa, co jest następstwem posiadanego potencjału. Interpretując otrzymane wyniki należy mieć więc głównie na uwadze efekt niskiej bazy, pozwalający na osiąganie relatywnie największej poprawy mniejszym podmiotom. Zmiana dla średnich przedsiębiorstw sięgnęła 27,2 pkt. proc., natomiast dla dużych firm było to 21,2 pkt. proc.

Jak wskazano powyżej, dofinansowanie uzyskane z PO IG przyczyniło się w największym stopniu do wzmocnienia wewnętrznego potencjału badawczego, który stanowi podstawę innowacyjności przedsiębiorstwa⁸². Powiązane jest to bezpośrednio z tworzeniem w firmach laboratoriów czy działów badawczo-rozwojowych. Do przedsiębiorstw podejmujących wewnętrzne prace B+R, skierowano pytania związane z istnieniem i tworzeniem tego typu dedykowanych jednostek organizacyjnych.

Przed realizacją projektu 33% ogółu firm uczestniczących w działaniach 1.4-4.1, 4.2, 4.4 i 5.4.1 posiadało tego typu jednostki. W trakcie realizacji projektu odsetek ten wzrósł do 71%

⁷⁷ Dane należy traktować jako uproszczone przybliżenie wpływu projektu z uwagi na moment badania (w trakcie realizacji projektu), nie ukazujące trwałości tego efektu. Należy także pamiętać, że pytanie było zadawane beneficjentom działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1, którzy w okresie 3 lat przed dofinansowaniem nie prowadzili wewnętrznej działalności badawczo-rozwojowej, a rozpoczęli jej prowadzenie w trakcie realizacji projektu.

⁷⁸ Wyniki pomiaru początkowego w 1/3 realizacji projektu. Uwzględniają 303 przedsiębiorstw, z czego 1.4-4.1 (n=158), 4.2 (n=22), 4.4 (n=97), 5.4.1 (n=26).

⁷⁹ Przyrost obliczony został dla grupy przedsiębiorstw z „pełną historią” w ramach „Barometru innowacyjności”, tj. tych podmiotów, które uczestniczyły zarówno w pomiarze początkowym jak i końcowym. Umożliwia to porównania w tej samej grupie przypadków. Wyniki dla 123 przedsiębiorstw, z czego mikro firmy n=17, małe n=31, średnie n=45, duże n=30.

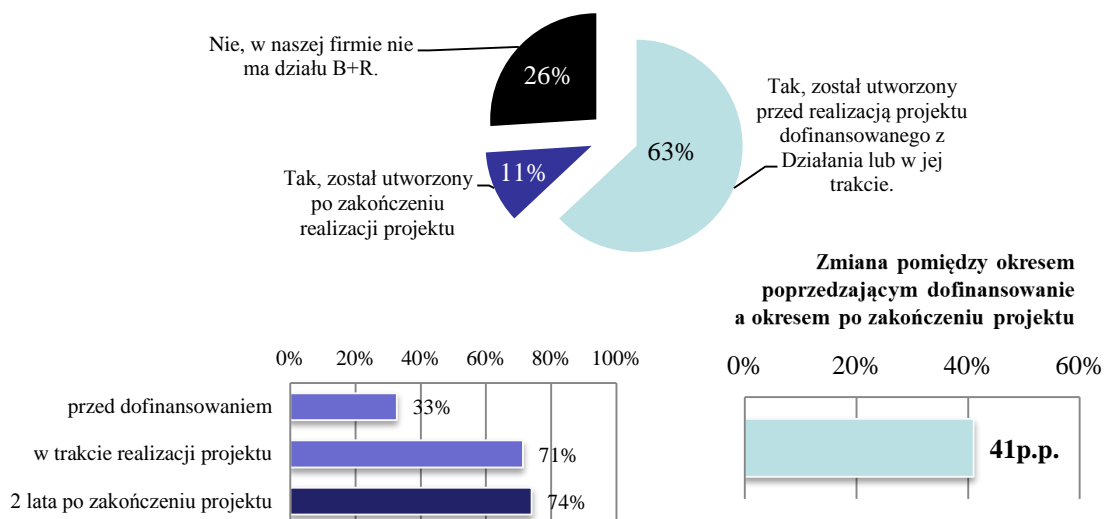
⁸⁰ GUS nie gromadzi danych o aktywności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw zatrudniających poniżej 10 osób.

⁸¹ Tarnawa A., (Nie)oczekiwana mikroinnowacyjność, w: Zadura-Lichota P. (red.), Innowacyjna przedsiębiorczość w Polsce. Odkryty i ukryty potencjał polskiej innowacyjności, PARP, Warszawa 2015.

⁸² Nakłady wewnętrzne na B+R stanowią podstawowy wskaźnik rozwoju innowacyjności kraju. Najczęściej wykorzystywany jest miernik nakładów wewnętrznych na badania przemysłowe i prace rozwojowe w relacji do PKB.

a w dwa lata po zakończeniu inwestycji sięgnął poziomu 74% (wykres 27). Oznacza to, że w dwa lata po zakończeniu projektu trzy na cztery firmy beneficjentów ww. działań dysponowały wyodrębnioną jednostką skupiającą się na tym celu.

Wykres 26. Istnienie działu badawczo-rozwojowego w firmach



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru początkowego i końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1 (n=416).

Na największą zmianę w tym zakresie wskazywali beneficjenci działania 4.4 (48 pkt. proc.), spośród których tylko 19% posiadało dział badawczy przed aplikowaniem o dofinansowanie (tabela 9). Bezpośrednio łączy się to z niskim zaangażowaniem w prace B+R w tym okresie (jak wskazano powyżej 34% beneficjentów działania 4.4 odznaczało się aktywnością w tym obszarze). Jednakże widoczna jest bardzo pozytywna zmiana w tym zakresie, gdyż kilka lat później działem dysponowało 67% beneficjentów. Niewiele gorzej na tym tle wypadli uczestnicy działań 1.4-4.1 (zmiana o 47 pkt. proc.), przy czym przed uzyskaniem dofinansowania większy niż w działaniu 4.4 odsetek przedsiębiorstw (42%) posiadał wyodrębniony dział badawczy zaś po zakończeniu projektu odsetek ten podwoił się (osiągnął wartość 89%). Zaangażowanie w prace badawcze było więc tutaj zdecydowanie najbardziej widoczne, a przedsiębiorstwa dodatkowo wydzielają w swoich strukturach wyspecjalizowane jednostki. Nieco mniejszą zmianę odnotowano w działaniu 4.2 (30 pkt. proc.), chociaż należy podkreślić, że tutaj tego typu inwestycje w laboratoria były głównym przedmiotem projektów, a zaprezentowane wyniki odnoszą się wyłącznie do podmiotów, które wskazały, że podjęcie działalności B+R jest jednym z głównych celów projektu. Finalnie w tej grupie firm po zakończeniu projektu dział badawczy istniał w 93% z nich. W przypadku poddziałania 5.4.1 w analizowanym obszarze nastąpiła niewielka zmiana, wynosząca 3 pkt. proc. Łączyć to należy z zaobserwowanym w badaniu nieznacznym wzrostem zaangażowania beneficjentów tego działania w prowadzenie własnych prac B+R.

Tabela 9. Istnienie działu B+R w firmach beneficjentów według działań

Okres pomiaru/zmiana	Działanie PO IG				Ogółem
	1.4-4.1	4.2	4.4	5.4.1	
Przed dofinansowaniem	42%	63%	19%	30%	33%
Po zakończeniu projektu	89%	93%	67%	33%	74%
Zmiana	47 pkt. proc.	30 pkt. proc.	48 pkt. proc.	3 pkt. proc.	41 pkt. proc.

Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru Innowacyjności” po 8 rundach pomiaru początkowego i końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1.

Biorąc pod uwagę wielkość firmy, w grupie przedsiębiorstw mikro i małych (prowadzących wewnętrzną działalność B+R) odnotowano największy przyrost liczby podmiotów, które w trakcie realizacji projektu posiadały dział B+R⁸³, a nie posiadały go przed dofinansowaniem (odpowiednio o 38 pkt. proc – firmy mikro i 41 pkt. proc. – firmy małe.). Przyrost ten był tym mniejszy im większa firma (średnie – 31, duże – 19 pkt. proc.) Podobnie jak wcześniej, można to interpretować jako względnie większe możliwości poprawy wyników w tej kategorii podmiotów (tj. możliwa do uzyskania wielkość przyrostu w pkt. proc.), przy czym zachowana zostaje zasada, że mniejszy podmiot ma stosunkowo niższy potencjał startowy, więc w jego przypadku poprawa wydaje się relatywnie trudniejsza do osiągnięcia.

Na związek pomiędzy realizacją projektu a powstaniem działu B+R najczęściej wskazywali beneficjenci działań 1.4-4.1 (56%) i 4.4 (48%)⁸⁴. Rzadziej dotyczyło to firm realizujących projekty w ramach działań 4.2 (2%) i 5.4.1 (12%), mimo, że pierwsze z wymienionych dotyczyło działań inwestycyjnych sprzyjających prowadzeniu działalności badawczej. Z drugiej strony beneficjenci działania 4.2 to firmy bardzo innowacyjne już na wejściu, co też znajduje potwierdzenie w danych „Barometru Innowacyjności”, bowiem 64% badanych twierdziło, że posiadało dział badawczo-rozwojowy w trakcie realizacji projektu, który powstał wcześniej bez bezpośredniego związku z dofinansowanym przedsięwzięciem.

Uwzględniając wielkość firmy, na oddziaływanie uzyskanego wsparcia na tworzenie działu badawczego najczęściej wskazywali reprezentanci małych firm (49%), następnie mikroprzedsiębiorstw (46%). W dalszej kolejności wymienić można duże (43%), a na końcu średnie firmy (37%). Wyniki te potwierdzają największe zmiany w obszarze działalności badawczo-rozwojowej w grupie najmniejszych podmiotów (o zatrudnieniu poniżej 50 etatów).

Ważnym wskaźnikiem informującym o zaangażowaniu przedsiębiorstw w wewnętrzną działalność badawczą jest zatrudnienie w dziale B+R⁸⁵. Zwiększenia zatrudnienia dzięki Programowi oczekiwano głównie od realizacji projektów w ramach działań 1.4-4.1, o czym świadczy założony wskaźnik monitorowania⁸⁶. Dla grupy analizowanych działań (1.4-4.1, 4.2, 4.4 i 5.4.1)⁸⁷ zaobserwowano spadek średniego zatrudnienia w dziale badawczym o 5 pkt. proc. (wykres 28). Przed otrzymaniem dofinansowania było to średnio nieco ponad 10 etatów (10,46), natomiast po zakończeniu projektu – nieco poniżej 10 (9,98). Należy jednak podkreślić, że w okresie realizacji i po zakończeniu projektów, w stosunku do sytuacji w momencie składania wniosków o dofinansowanie, pojawiły się firmy, które w trakcie lub po projekcie założyły swój dział B+R. Te nowopowstałe działy nie są dużymi, rozbudowanymi jednostkami, są raczej kilku- a czasem nawet 1-osobowymi załączkami działów B+R. Zatem średnia zatrudnienia w dziale B+R w momencie składania wniosków o dofinansowanie

⁸³ Wykorzystanie danych odnoszących się tylko do pomiaru początkowego (porównanie sytuacji przed dofinansowaniem i w trakcie realizacji projektu) wynika z małej liczebności próby jeśli chcielibyśmy uwzględnić firmy z „pełną historią” (zarówno pomiar początkowy jak i końcowy).

⁸⁴ Dotyczy wyników pomiaru początkowego w trakcie realizacji projektu. Z uwagi na małe liczebności próby nie jest możliwe odniesienie się do wyników pomiaru końcowego.

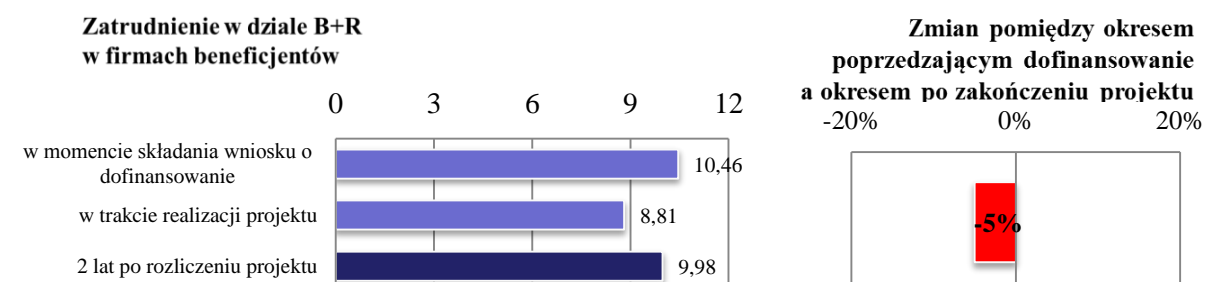
⁸⁵ Pytania na temat zatrudnienia w dziale B+R zadawano (w pomiarze końcowym) przedsiębiorstwom działań 1.4-4.1, 4.4, 5.4.1, które prowadziły wewnętrzną działalność B+R i w których istniał dział B+R oraz firmom działania 4.2 jeśli celem projektu było utworzenie działu B+R (zgodnie z wynikami pomiaru początkowego) i prowadzona była wewnętrzną działalność B+R oraz istniał dział B+R.

⁸⁶ Wskaźnik: Wzrost zatrudnienia w działalności B+R w przedsiębiorstwach realizujących projekty celowe dofinansowane.

⁸⁷ W celu zachowania porównywalności wyników przedstawiono średnią zatrudnienia tylko dla przypadków, w których dział B+R istniał zarówno w momencie składania wniosku o dofinansowanie, jak i w trakcie realizacji projektu oraz w 2 lata po jego rozliczeniu.

(pomiar początkowy) jest w większym stopniu kształtowana przez przypadki, w których dział istnieje od pewnego czasu, jest duży, zatrudnia liczny personel. Natomiast w okresie realizacji i po zakończeniu projektów (pomiar końcowy) średnią w większym stopniu kształtują nowopowstałe jednostki z niewielkim (jeszcze) zatrudnieniem. Stąd po rozliczeniu projektów więcej firm deklaruje prowadzenie działu B+R, ale średnia zatrudnienia w dziale jest niższa. Zjawisko to obrazują również dane przeciętnego zatrudnienia uwzględniające tylko przedsiębiorstwa posiadające dział B+R w momencie składania wniosku (tj. wyłączając podmioty z nowopowstałymi jednostkami). Otóż, średnie zatrudnienie przed realizacją projektu wynosiło w tej grupie 12,2 etatów, natomiast w trakcie realizacji projektu wzrosło do 16,7 etatów, by w dwa lata po zakończeniu projektu przekroczyć 20 etatów (20,6).

Wykres 27. Zatrudnienie w dziale B+R przed, w trakcie i po realizacji projektu (średnia liczba etatów)



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru początkowego i końcowego 2011-2015 dla działów 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1 (n=290).

Zatrudnienie w dziale badawczym w największym stopniu wzrosło w przedsiębiorstwach wspartych z działania 4.2 (tabela 10). Przed realizacją projektu beneficjenci wskazywali na przeciętne zatrudnienie na poziomie 9 etatów, natomiast w czasie drugiego pomiaru dwa lata po zakończeniu projektu było to 15,8. Wzrostem średniego zatrudnienia w dziale B+R wyróżniały się także firmy korzystające z dofinansowania w ramach poddziałania 5.4.1, przy czym poziom bazowy był bardzo niski (3,5). W przypadku działów 1.4-4.1 oraz 4.4 średnie zatrudnienie zmalało. Zestawiając ten fakt z wcześniejszymi danymi można wskazać na zależność dotyczącą inicjowania działalności badawczej – przedsiębiorstwa z działów 1.4-4.1 i 4.4 częściej rozpoczynały w badanym okresie prace B+R jak również tworzyły działy badawcze, niż beneficjenci działania 4.2, których wyróżniał bardzo wysoki potencjał innowacyjny już w momencie aplikowania. W związku z początkowym etapem działalności badawczej, możliwe, że średnia liczba zatrudnionych przypadająca na 1 firmę zmalała, choć jednocześnie aktywność w tym obszarze wykazywało więcej przedsiębiorstw. Intensyfikacja prac badawczych miała miejsce przede wszystkim w przedsiębiorstwach korzystających z działania 4.2⁸⁸.

Tabela 10. Zatrudnienie w dziale B+R w firmach beneficjentów według działów PO IG

Okres pomiaru/zmiana	Działanie PO IG				Ogółem
	1.4-4.1	4.2	4.4	5.4.1	
Przed dofinansowaniem	14,2	9,0	11,4	3,5	10,5
W trakcie realizacji projektu	12,2	9,9	7,6	4,5	8,8
Po zakończeniu projektu	12,9	15,8	8,2	7,1	10,0
Zmiana	-9,2%	75,6%	-28,1%	104%	-5%

⁸⁸ Warto jeszcze raz przypomnieć, że spadek średniej liczby zatrudnionych w dziale B+R – w działaniu 4.4 wynoszący nawet 28% - nie musi być zjawiskiem negatywnym. Wynika z faktu, że nowopowstałe działy B+R nie zatrudniają jeszcze liczego personelu.

Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru początkowego i końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1 (n=132), 4.2 (n=31), 4.4 (n=117), 5.4.1 (n=14).

Zgodnie z deklaracjami beneficjentów, szacować można, że średnia liczba miejsc pracy powstałych w dziale B+R dzięki projektowi wynosi 2,47 (tabela 11). W poszczególnych działaniach jest ona zbliżona. Niewiele więcej miejsc pracy od średniej utworzono u beneficjentów działań 1.4-4.1 i 4.2. Najbardziej wyrównanie wyniki obserwujemy w firmach działania 1.4-4.1, w których tworzono średnio najwięcej miejsc pracy w przedsiębiorstwach sektora MSP. Przyjęta formuła wsparcia (w szczególności działań 1.4-4.1) pomagała więc wspierać budowę potencjału badawczego w podmiotach o różnej wielkości. W zestawieniu z powyższymi informacjami o spadku średniego zatrudnienia w dziale B+R w przypadku dwóch działań IV osi, należy potwierdzić tezę o powstaniu nowych, ale często jeszcze niewielkich (np. jedno lub dwuosobowych) działów B+R w wielu firmach. Wyjaśnia to fakt deklarowania utworzenia przeciętnie ponad dwóch nowych miejsc pracy w dziale B+R, przy jednoczesnym spadku średniego zatrudnienia (zatrudnienie rozkłada się na większą liczbę podmiotów).

Tabela 11. Średnia liczba miejsc pracy w dziale B+R utworzonych DZIĘKI realizacji projektu PO IG w poszczególnych działaniach (według wielkości przedsiębiorstwa)

Działania PO IG	Ogółem	Według wielkości przedsiębiorstwa			
		duże	średnie	małe	mikro
1.4-4.1	2,69	3,05	2,55	2,69	1,86
4.2	2,53	5,50	2,13	1,88	1,64
4.4	2,26	3,50	1,69	0,91	1,69
Wszystkie działania ogółem	2,47	3,56	2,09	1,90	1,71

Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1 (n=121), 4.2 (n=73), 4.4 (n=149).

4.3.3. Źródła informacji o działalności innowacyjnej

Poznanie sposobu i źródeł czerpania nowych pomysłów przez przedsiębiorstwa pozwala na zrozumienie przebiegu procesu innowacyjnego jak również poznanie sieci współpracy firm. O wskazanie źródeł informacji na temat działalności innowacyjnej zostali poproszeni beneficjenci działań 1.4-4.1 i 4.4.

Badana grupa za źródło o największym znaczeniu uznała własne zaplecze badawczo-rozwojowe, kadrę kierowniczą oraz innych pracowników firmy (69% wskazań) (wykres 29). W dalszej kolejności były to: konferencje, targi, wystawy (56%); czasopisma i publikacje (37%); konkurenci i inne przedsiębiorstwa z tej samej dziedziny działalności (34%); klienci (28%); dostawcy (21%); instytuty badawcze (15%); szkoły wyższe (12%).

Patrząc na odpowiedzi przedsiębiorców w podziale na dwa analizowane działania, struktura odpowiedzi beneficjentów działania 1.4-4.1 jest zbieżna z wynikami ogółem. Bardziej jednak akcentowane jest znaczenie źródła wiedzy jakim są własne zasoby ludzkie, w tym dział B+R (79% wskazań). Pozostałe wymienione powyżej źródła beneficjenci tego działania wskazywali trochę rzadziej niż wynika to z odpowiedzi ogółu beneficjentów obu działań. Z kolei beneficjenci działania 4.4 najbardziej akcentowali rolę konferencji, targów i wystaw (69% wskazań). Na drugim miejscu postawili własne zaplecze badawcze i kadrę (53%), natomiast dalej wymieniali czasopisma i publikacje (44%), konkurentów (40%), dostawców (33%), klientów (30%), instytuty badawcze (22%). Porównując wyniki, w przypadku beneficjentów działania 4.4 widoczne jest większe, niż dla firm działania 1.4-4.1, znaczenie zewnętrznych wobec przedsiębiorstwa źródeł informacji.

Wykres 28. Źródła wiedzy o działalności innowacyjnej



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru początkowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.4 (n=896).

Interesujące jest zestawienie wyników uzyskanych w ramach „Barometru innowacyjności” z innymi badaniami źródeł innowacyjności. Należy podkreślić, że źródła innowacyjności są różnorodne, stąd też nie należy ich wiązać wyłącznie z istnieniem działów B+R. Dobrze ukazują to wyniki globalnego badania opinii prezesów zarządów w 2006 r. (IBM). Zgodnie z nim najważniejszym źródłem innowacyjnych pomysłów są pracownicy (41%), partnerzy biznesowi (38%) i klienci (37%). Niżej plasują się konsultanci (21%), konkurenci (20%), stowarzyszenia i targi branżowe, konfederacje przedsiębiorców (17%); wewnętrzne działy sprzedaży i obsługi klienta (17%); wewnętrzne działy B+R (16%); środowiska naukowe (13%)⁸⁹. Poniekąd pokrywa się to z uzyskanymi odpowiedziami beneficjentów, mimo odmiennie zadanych pytań i innych kategorii odpowiedzi. W badaniu globalnym za najważniejszy zasób uznano pracowników, na co też wskazywali głównie beneficjenci działania 1.4-4.1, ale również większość tych z 4.4. Co istotne, to zwrócenie uwagi, że w badaniu międzynarodowym wewnętrzne działy B+R uzyskały tylko 16% wskazań. W pomiarze zastosowanym w ramach „Barometru innowacyjności”, zaplecze B+R znalazło się łącznie z pracownikami różnego szczebla, więc niemożliwa staje się dokładna analiza porównawcza obu badań. Wydaje się natomiast, że wyjątkowo dużą wagę beneficjenci PO IG przywiązują do konferencji, targów, czasopism i publikacji, gdyż kategorie te były wybierane częściej niż klienci czy dostawcy. Inną sytuację obserwujemy natomiast w wynikach badania międzynarodowego, gdzie partnerzy biznesowi i klienci plasują się wysoko. Świadczyć to może o nadal dość słabej współpracy polskich przedsiębiorstw z partnerami jak również o stosunkowo mało rozwiniętej komunikacji z klientami w celu czerpania od nich inspiracji i pomysłów na innowacje. Potwierdzają to wyniki badań GUS wskazujące rodzaj instytucji partnerskich, z którymi współpraca w latach 2011-2013 była według krajowych przedsiębiorstw najbardziej korzystana dla działalności innowacyjnej. Na klientów wskazało tylko 14,2% przedsiębiorstw przemysłowych i 10% firm usługowych, które

⁸⁹ Trias de Bes F., Kotler P., Innowacyjność przepis na sukces – model od A do F, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2013. Na podstawie wyników badania z 765 prezesami zarządów i liderami firm. Respondenci wybierali maksymalnie 3 źródła.

współpracowały w działalności innowacyjnej⁹⁰. Brak lub niedostateczna orientacja na klienta jest jednym z poważnych problemów innowacyjności, podnoszonym w literaturze. Innowacja musi oferować zwiększoną wartość dla klientów, poprzez podnoszenie jakości sytuacji klienta dzięki obserwacji ich obecnych zachowań i wyobrażanie sposobów wzbogacenia ich życia⁹¹.

4.3.4. Innowacje technologiczne (produktowe i procesowe)

Innowacje produktowe i procesowe były definiowane w „Barometrze innowacyjności” zgodnie z Podręcznikiem Oslo, a jednocześnie z systemem statystyki krajowej. „Innowacja produktowa to wprowadzenie wyrobu lub usługi, które są nowe lub znacząco udoskonalone w zakresie swoich cech lub zastosowań. Zalicza się tu znaczące udoskonalenia pod względem specyfikacji technicznych, komponentów i materiałów, wbudowanego oprogramowania, łatwości obsługi lub innych cech funkcjonalnych. W poczet innowacji produktowych zalicza się zarówno wprowadzenie nowych wyrobów i usług, jak i znaczące udoskonalenia istniejących (...) w zakresie ich cech funkcjonalnych lub użytkowych. Z kolei za innowację procesową uważa się wdrożenie nowej lub znacząco udoskonalonej metody produkcji lub dostawy. Do tej kategorii zalicza się znaczące zmiany w zakresie technologii, urządzeń oraz/lub oprogramowania. Innowacje w obrębie procesów mogą mieć za cel obniżenie kosztów jednostkowych produkcji lub dostawy, podniesienie jakości, produkcję bądź dostarczanie nowych lub znacząco udoskonalonych produktów”⁹².

Z punktu widzenia konkurencyjności firm, innowacje technologiczne pozwalają na zbudowanie trwałej przewagi, zwłaszcza, że to w tej grupie pojawiają się innowacje przełomowe. W PO IG główny akcent został położony na innowacje produktowe i procesowe, tworzące wartość dodaną dla firm i gospodarki jako ogółu. Założono zarówno wsparcie innowacji odtworzeniowych jak i radykalnych⁹³. Te drugie przydarzają się bardzo rzadko, jednakże wskazuje się, że zaszczepienie w firmie ciągłej innowacyjności (opartej na innowacjach kontynuacyjnych) może prowadzić do tworzenia innowacji przełomowych, o dużym znaczeniu dla gospodarki. Innowacyjność to złożony proces, którego nie należy kojarzyć tylko z nowinkami technologicznymi czy odpowiedzialnością działu badawczo-rozwojowego. W wielu przypadkach innowacje powstają jako nowy sposób wykorzystania istniejących technologii. Powiązaniem problemem jest zbyt wąskie rozumienie innowacji, ograniczające się do aspektu technologicznego, przez co często marnuje się potencjał specjalistów, pracujących w innych (poza B+R) działach. Innowacjom technologicznym musi towarzyszyć tworzenie lub przechwytywanie wartości, umożliwiające wyjście naprzeciw pragnieniom klientów. Dodać do tego należy fakt, że liczbę niepowodzeń nowych produktów

⁹⁰ GUS, Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2011-2013, Warszawa 2014.

⁹¹ Trias de Bes F., Kotler P., Innowacyjność przepis na sukces – model od A do F, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2013.

⁹² Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji, OECD&EUROSTAT, Wydanie Trzecie, Warszawa 2006.

⁹³ Nad koncepcją przełomowych innowacji pracował prof. Christensen. Za podstawę swoich rozważań przyjmuje rozróżnienie pomiędzy technologiami kontynuacyjnymi a technologiami przerywającymi tok rozwoju jakiejś branży. Pierwsze opierają się na poprawianiu funkcjonalności produktów, dostosowując je do wymagań klientów na dużych rynkach. Natomiast, zdecydowanie rzadziej występujące technologie przerywające ciągłość rozwoju, zwykle wyróżniają inne właściwości (tj. niska cena, prostota, mniejsze rozmiary, wygoda użycia), które cenią dość wąska liczba (często nowych) klientów. Takimi technologiami były np. sprzedaż dyskontowa, biurkowe komputery osobiste, tranzystory. (Christensen C.M., Przełomowe innowacje, Wydawnictwa Profesjonalne PWN, Warszawa, 2010.)

w konfrontacji z potrzebami rynkowymi szacuje się na bardzo wysokim poziomie 50-90 procent⁹⁴.

Słusznym wydaje się więc kierunek wspierania ciągłej innowacyjności, bazującej na innowacjach kontynuacyjnych, gdyż może to przyczyniać się to do innowacyjności przełomowej. W odniesieniu do PO IG było to nowatorstwo mierzone okresem stosowania na świecie bądź stopniem rozpowszechniania rozwiązania w danej branży na świecie.

Beneficjenci PO IG stanowią grupę przedsiębiorstw wyróżniającą się innowacyjnością już przed przystąpieniem do Programu. Jest to spostrzeżenie nie tylko potwierdzone wieloma badaniami ewaluacyjnymi, ale także logiczne, gdyż podmioty te musiały wykazać się już pewnymi pomysłami, doświadczeniem jak również musiały posiadać zasoby ludzkie zdolne do rozwijania nowych rozwiązań.

W okresie przed dofinansowaniem 66% beneficjentów działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 6.1 i 8.2⁹⁵ można było określić jako firmy innowacyjne (wprowadzające innowacje produktowe lub procesowe)⁹⁶. W dwa lata po zakończeniu projektu udział ten zwiększył się do 90%. Największą zmianę zanotowano w przypadku działania 4.4, w którym początkowo innowacje wprowadzało 59%, a po zakończeniu projektu 98% badanych firm. Dużą zmianę obserwowano także dla beneficjentów działania 8.2 (odpowiednio 52% i 83%). W przypadku działania 1.4-4.1 osiągnięto przyrost firm innowacyjnych z 77% do 87%. Najskromniejszy był on natomiast w działaniu 4.2 (z 91% do 93%), co wynika z wysokiej wartości bazowej. Jest to też ogólna prawidłowość dla pozostałych działań IV osi PO IG (przy mniejszym udziale firm innowacyjnych przed dofinansowaniem, ich przyrost po Programie okazywał się relatywnie wyższy).

Poniżej zaprezentowano szczegółowe wyniki analiz w odniesieniu do innowacji produktowych i procesowych.

Wśród badanej grupy przedsiębiorstw (beneficjenci działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1, 6.1 i 8.2) ponad połowa (62%) deklaruje wprowadzenie innowacji produktowej w okresie trzech lat przed złożeniem wniosku o dofinansowanie (wykres 30). Częściej – bo w przypadku 56% beneficjentów - były to nowe lub ulepszone wyroby niż usługi (39% wskazań). Jest to wysoka wartość, zwłaszcza w zestawieniu z danymi dla populacji krajowych przedsiębiorstw – zgodnie z danymi GUS w 2013 r. nowe lub ulepszone produkty (dla przedsiębiorstwa) wprowadziło 11,01% przedsiębiorstw przemysłowych i 5,81% przedsiębiorstw z sektora usług⁹⁷.

Wyniki pomiaru w dwa lata po zakończeniu projektu wskazują, że 83% przedsiębiorców w okresie po dofinansowaniu wprowadziło innowację produktową, przy czym zdecydowany

⁹⁴ Trias de Bes F., Kotler P., Innowacyjność przepis na sukces – model od A do F, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2013.

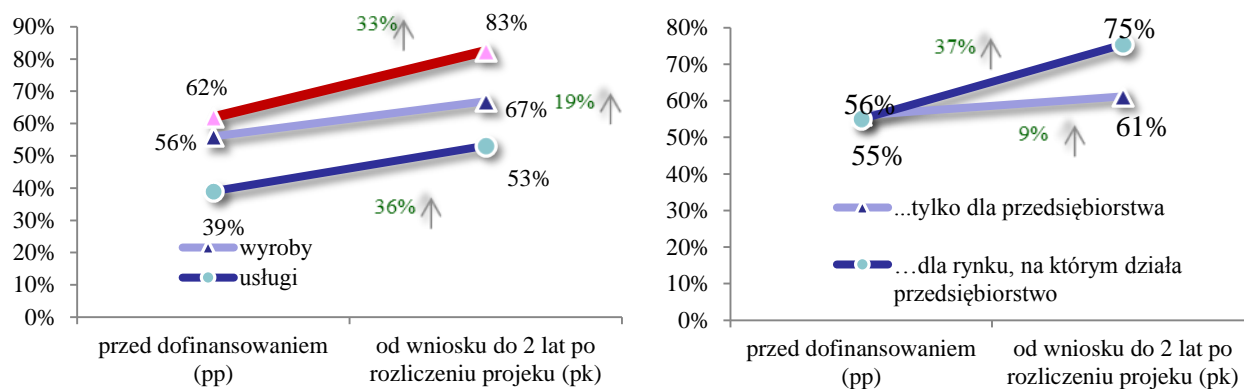
⁹⁵ Wyniki dla 1 633 przedsiębiorstw: 1.4-4.1 (n=167), 4.2 (102), 4.4 (176), 6.1 (487), 8.2 (701).

⁹⁶ Przedsiębiorstwo innowacyjne to przedsiębiorstwo, które w badanym okresie (w przypadku „Barometru Innowacyjności” był to okres: 1) dla pomiaru początkowego - trzech lat przed dofinansowaniem, oraz 2) dla pomiaru końcowego - po dofinansowaniu tj. okres realizacji projektu i kolejnych dwóch lat od jego zakończenia) wprowadziło przynajmniej jedną innowację produktową lub procesową (nowy lub istotnie ulepszony produkt bądź nowy lub istotnie ulepszony proces), będące nowością przynajmniej dla badanego przedsiębiorstwa. Pojęcie przedsiębiorstwa innowacyjnego należy odróżnić od przedsiębiorstwa aktywnego innowacyjnie, czyli takiego, które w badanym okresie wprowadziło przynajmniej jedną innowację produktową lub procesową lub realizowało w tym okresie przynajmniej jeden projekt innowacyjny, który został przerwany lub zaniechany w trakcie badanego okresu (niezakończony sukcesem) lub nie został do końca tego okresu ukończony (tzn. jest kontynuowany). (<http://strateg.stat.gov.pl/MetaDane/SloownikPojec>)

⁹⁷ BDL GUS. Dane GUS w zakresie innowacyjności wydają się być niedoszacowane, co może wynikać z niechęci przedsiębiorstw do wypełniania często bardzo skomplikowanych i przesyłanych corocznie formularzy. Zaburzenie statystyki powodują zwłaszcza formularze uzupełniane wartościami zerowymi, co stanowi najprostszą drogę spełnienia obowiązku sprawozdawczego.

wzrost odnotowano w przypadku nowych usług (do poziomu 53%). Przyrost liczby firm wprowadzających nowe lub ulepszone usługi wyniósł 36%. Mniejszy był on w zakresie wyrobów (19%). Widoczna jest więc poprawa innowacyjności beneficjentów w badanym okresie.

Wykres 29. Beneficjenci wybranych działań PO IG wprowadzający innowacje produktowe z podziałem na usługi i wyroby (po lewej) oraz w podziale na innowacje nowe tylko dla przedsiębiorstwa i dla rynku, na którym działa firma (po prawej)



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru początkowego i końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1, 6.1, 8.2 (n=1 784).

Za pozytywną należy uznać tendencję coraz częstszego wprowadzania innowacji produktowych nowych dla rynku, na którym działa przedsiębiorstwo (wykres 30, prawy panel). Według odpowiedzi przedsiębiorstw, przed otrzymaniem dofinansowania 56% wdrażanych innowacji było nowościami dla rynku, natomiast w 2 lata po rozliczeniu projektu, odsetek ten wzrósł do 75%. Jednocześnie odnotowano niewielki (9%) przyrost liczby przedsiębiorstw, deklarujących wprowadzanie nowych (lub istotnie ulepszonych) produktów, będących nowością tylko z perspektywy przedsiębiorstwa. Mimo, że w tym wymiarze wzrost jest niewielki, to należy podkreślić, że przedsiębiorstwo mogło jednocześnie wskazać zarówno na wprowadzanie rozwiązań nowych dla firmy (tj. wprowadzonych już wcześniej na rynek, na którym działa firma, przez konkurencję) i nowych dla rynku (tj. wprowadzonych na rynek na którym działa firma, jeszcze przed konkurencją - jakkolwiek mogących być już dostępnymi na innych rynkach)⁹⁸. Dlatego warto podkreślić wyższy przyrost twierdzeń o nowatorstwie w skali rynku w grupie badanych beneficjentów PO IG. Minimalna skala nowatorstwa rozwiązań jest przez wielu ekspertów uważana za niewystarczającą, pozwalającą bowiem na sfinansowanie, przy wsparciu środków publicznych, inwestycji o małym znaczeniu dla rozwoju gospodarki, a ważnych przede wszystkim z perspektywy bieżących potrzeb przedsiębiorstw, często tych inwestycyjnych (np. zakup nowych urządzeń).

Dane zebrane w dwa lata po zakończeniu projektu ukazują, że najczęściej nowe lub ulepszone produkty były wdrażane w dużych przedsiębiorstwach. Deklaruje to 95% przedstawicieli największych podmiotów. Dla pozostałych kategorii firm według wielkości wartości te są zbliżone, przy czym widoczne jest, że im mniejszym podmiot tym niższa innowacyjność. Na wprowadzanie innowacji produktowych wskazywało 84% przedstawicieli średnich firm, 80% małych i 79% mikro przedsiębiorstw. Podobna sytuacja występowała w okresie przed dofinansowaniem - udział firm wprowadzających innowacje produktowe

⁹⁸ Logicznie odpowiedzi na pytanie nie mogły być rozłączane.

w poszczególnych kategoriach wynosił: duże - 67,3%, średnie – 62,3%, małe – 55,3%, mikro – 47,2%. Znajduje to potwierdzenie w statystykach krajowych oraz wynikach innych badań przedsiębiorstw. Przyrost liczby firm, które w dwa lata po zakończeniu projektu wyróżniała innowacyjność w obrębie produktów w przeciwieństwie do okresu przed dofinansowaniem był największy w grupie mikroprzedsiębiorstw (37,9%)⁹⁹. Co ciekawe wysoki jest on również dla dużych przedsiębiorstw (34,5%), których większość w dwa lata po dofinansowaniu wprowadzała innowacje produktowe. Mniejszy natomiast był on dla firm średnich (25,4%) oraz małych (28,9%).

Badana grupa przedsiębiorstw jest także niejednorodna, jeśli uwzględnimy analizy w podgrupach ze względu na poszczególne działania (tabela 12). Tylko w działaniu 6.1 odnotowano spadek liczby przedsiębiorstw deklarujących wprowadzanie innowacji produktowych w analizowanym okresie (przed dofinansowaniem w zestawieniu do 2 lat po zakończeniu projektu). Wpływ na to mogły mieć czynniki osłabiające konkurencyjność tej grupy przedsiębiorstw czy niepozwalające na wykorzystanie ich potencjału (np. obserwowane pogorszenie się koniunktury). Przed dofinansowaniem najniższy udział firm innowacyjnych widoczny był w działaniu 8.2 (46%), stąd też przyrost do poziomu 79% należy uznać za bardzo dobry wynik. Największym przyrostem (o 89%) wyróżnia się działanie 4.4. Podczas drugiego pomiaru niemal wszystkie firmy twierdziły, że wprowadzają nowe lub ulepszone produkty (98%). Mniejsze zmiany, ale niemal równie dobre wyniki końcowe odnotowano w działaniu 1.4-4.1 i 4.2. Otóż, w przypadku działania 1.4-4.1 wyniki poprawiły się z 75% do 93%. Natomiast dla działania 4.2 było to odpowiednio 89% i 96%. Działania 4.4 oraz 1.4-4.1 były skierowane na wdrożenia, stąd też obserwowany wzrost wskaźnika jest zbieżny z założonymi celami.

Beneficjentom poddziałania 3.3.2 pytanie było zadawane tylko w pomiarze końcowym (2 lata po zakończeniu projektu), a dotyczyło wdrażania innowacji produktowych w okresie ostatnich 3 lat. Wprowadzanie innowacji produktowych zadeklarowało 90% badanych, z czego 66% wskazało na usługi, a 57% na wyroby. Podane wartości świadczą o tym, że również zdecydowana większość beneficjentów tego poddziałania wykazywała się aktywnością w zakresie wprowadzania innowacji produktowych.

Tabela 12. Udział beneficjentów poszczególnych działań wprowadzających innowacje produktowe

Okres pomiaru/zmiana	Działanie PO IG						Ogółem
	1.4-4.1	4.2	4.4	5.4.1	6.1	8.2	
Przed dofinansowaniem	75%	89%	52%	69%	76%	46%	62%
Po zakończeniu projektu	93%	96%	98%	71%	71%	79%	83%
Zmiana	18 pkt. proc.	7 pkt. proc.	46 pkt. proc.	2 pkt. proc.	-5 pkt. proc.	33 pkt. proc.	21 pkt. proc.
Przyrost	24%	8%	89%	3%	-7%	72%	33%

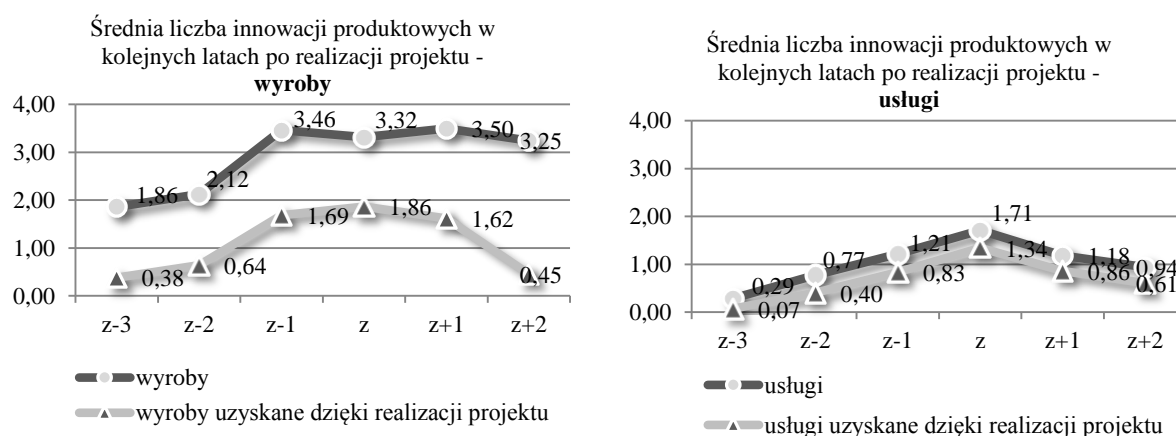
Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru początkowego i końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1 (n=167), 4.2 (n=102), 4.4 (n=176), 5.4.1 (n=43), 6.1 (n=487), 8.2 (n=701).

Średnia liczba innowacji produktowych w postaci wyrobów wprowadzanych w ciągu roku utrzymuje się na wysokim poziomie, począwszy od roku przed zakończeniem projektu przez beneficjentów (wykres 31). W porównaniu do okresu dwóch-trzech lat przed zakończeniem projektu widoczna jest znacząca poprawa. Zgodnie z deklaracjami beneficjentów

⁹⁹ Przyrost został policzony dla grupy przedsiębiorstw z „pełną historią” w ramach „Barometru innowacyjności” tj. tych, które uczestniczyły zarówno w pomiarze początkowym jak i końcowym.

oddziaływanie projektu na liczbę opracowywanych wyrobów można wyraźnie zauważyć w okresie zakończenia przedsięwzięcia. Jednakże po dwóch latach od zamknięcia projektu, co naturalne, wpływ interwencji maleje, natomiast utrzymany zostaje wysoki poziom średniej liczby nowych wyrobów. Zjawisko to należy oceniać pozytywnie, gdyż może wskazywać na trwałe podniesienie aktywności przedsiębiorstw w zakresie wprowadzania innowacji produktowych w obrębie wyrobów, nawet po zakończeniu dofinansowanego przedsięwzięcia. Wyraźniejsze oddziaływanie projektu widoczne jest w przypadku innowacji produktowych w postaci usług. Średnia liczba nowych lub ulepszonych usług rośnie do momentu zakończenia projektu (kiedy to odnotowano wartość 1,71 szt. na firmę), by następnie maleć. W tym przypadku niezależnie od realizacji projektu nie utrzymuje się wzrost zaangażowania firm w działalność innowacyjną w tym obszarze. Obserwowany efekt wzrostu zaangażowania przedsiębiorstw we wdrażanie nowych (lub istotnie zmodyfikowanych) usług jest więc krótkoterminowy i zależny od dofinansowania.

Wykres 30. Liczba innowacji wprowadzanych w kolejnych latach względem roku rozliczenia projektu (z)



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 8.2 (n=1 146).

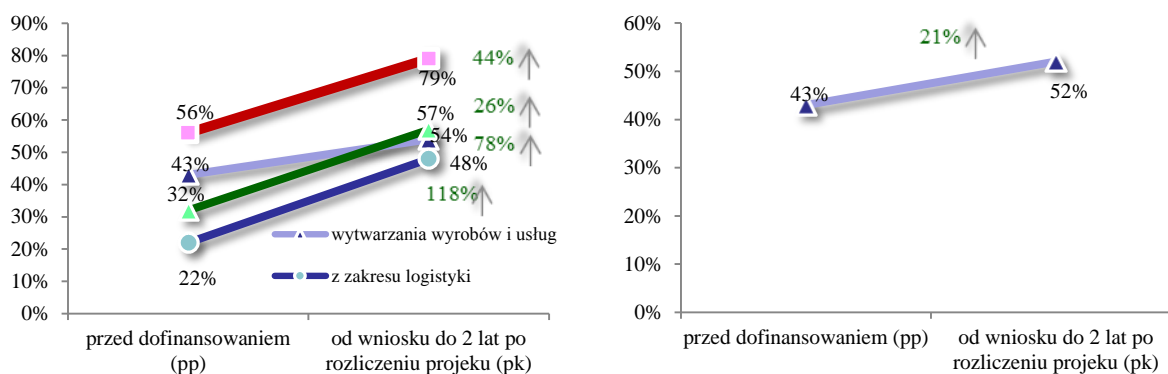
W przypadku innowacji procesowych wyniki beneficjentów są nieznacznie lepsze od opisanych powyżej rezultatów w zakresie innowacji produktowych. Przed dofinansowaniem projektu 56% beneficjentów wprowadzało nowe lub istotnie ulepszone procesy, podczas gdy po dofinansowaniu (w okresie od złożenia wniosku o dofinansowanie do dwóch lat po rozliczeniu projektu) było to aż 79% (przyrost o 42%) (wykres 32). Zestawiając to z danymi dla ogółu przedsiębiorstw krajowych są to bardzo dobre wyniki. Na wprowadzanie innowacji procesowych w 2013 r. wskazało 12,82% przedsiębiorstw przemysłowych oraz 8,5% przedsiębiorstw z sektora usług¹⁰⁰.

Przyrost wskaźnika odnotowano w przypadku wszystkich typów innowacji procesowych. Najczęściej przed otrzymaniem dofinansowania przedsiębiorstwa wdrażały nowe metody wytwarzania wyrobów i usług (przed udziałem w Programie 43% firm, a po dofinansowaniu 54%). W tym zakresie odnotowano najniższy przyrost liczby firm – na poziomie 24%. Z kolei po uzyskaniu wsparcia PO IG, największy odsetek podmiotów wprowadzał metody wspierające procesy w przedsiębiorstwie (np. systemy operacyjne związane z zakupami, księgowością, konserwacją). Przyrost liczby firm wprowadzających tego typu rozwiązania

¹⁰⁰ BDL GUS.

procesowe wyniósł 77%. W okresie przed aplikowaniem do PO IG, ten rodzaj wdrożeń deklarowało 32% firm, a po rozliczeniu projektu zwiększył się on do poziomu 57%. Ostatnim typem innowacji procesowych były metody z zakresu logistyki - w analizowanych okresach wprowadzało je odpowiednio 23 i 48% firm. Widoczny jest tutaj największy przyrost, bo sięga on 114%.

Wykres 31. Beneficjenci wybranych działań PO IG wprowadzający innowacje procesowe z podziałem typy innowacji (po lewej) oraz udział beneficjentów wprowadzających innowacje nowe dla rynku, na którym działa firma (po prawej)



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru początkowego i końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1, 6.1, 8.2 (n=1 784).

Rzadziej niż w przypadku produktów, deklarowano wprowadzanie procesów nowych lub istotnie ulepszonych dla rynku, na którym działa przedsiębiorstwo. Otóż, przed dofinansowaniem na wdrażanie tego typu innowacji decydowało się 43% firm, a w okresie realizacji i dwóch lat po zakończeniu projektu – 52%. Odnotowano więc prawie dwukrotnie mniejszy niż w przypadku innowacji produktowych przyrost wskaźnika (21%).

Rozpatrując poszczególne działania, we wszystkich zanotowano wzrost udziału firm wprowadzających innowacje procesowe w analizowanym okresie (tabela 13). Największa zmiana widoczna jest w przypadku działania 4.4. (z 52% do 91% firm) oraz w działaniu 8.2 (z 44% do 79%). W drugim wymienionym działaniu zmiana była relatywnie największa, bowiem zaczynało tutaj od najniższego poziomu spośród wszystkich działań (1.4-4.1, 4.2, 5.4.1, 6.1, 8.2). Sądzić więc można, że dofinansowanie działania 8.2 miało pozytywny wpływ na wprowadzanie nowych rozwiązań procesowych, co jest uzasadnione zakresem interwencji *stricte* skierowanej na ten rodzaj innowacyjności (wsparcie przedsiębiorstw przy wdrażaniu rozwiązań, automatyzujących procesy w relacjach *Business to Business*). Wyraźnie mniejszą zmianę w tym zakresie widać u beneficjentów działań 1.4-4.1, 4.2 i 6.1. Należy dodać, że najmniejszy udział beneficjentów zaangażowanych w innowacje procesowe w dwa lata po zakończeniu projektu osiągnięto w działaniach 5.4.1 (61%) i 1.4-4.1 (64%). Natomiast w działaniu 4.2 przyrost był stosunkowo niewielki, ze względu na wysoką wartość bazową, gdyż przed uzyskaniem dofinansowania wprowadzanie innowacji procesowych deklarowało 80% ankietowanych (pomiar 2 lata po udziale w Programie wskazał 84%).

Beneficjentom poddziałania 3.3.2 analogiczne pytanie było zadawane tylko w pomiarze końcowym (2 lata po zakończeniu projektu), a dotyczyło wdrażania innowacji procesowych w okresie ostatnich 3 lat (tj. od dwóch lat po zakończeniu projektu). Wprowadzanie nowych lub istotnie ulepszonych procesów zadeklarowało 72% badanych, z czego 50% wskazało na

metody wytwarzania wyrobów i usług, 47% na metody (systemy) wspierające procesy w przedsiębiorstwie, a 32% na metody z zakresu logistyki. Podane wartości świadczą o tym, że zdecydowana większość beneficjentów tego instrumentu również wykazywała się innowacyjnością. Łączyć to należy z większą dojrzałością tej grupy przedsiębiorstw, poszukujących zewnętrznych źródeł finansowania na rynku publicznym (GPW, New Connect).

Tabela 13. Udział beneficjentów poszczególnych działań wprowadzających innowacje procesowe

Okres pomiaru/zmiana	Działanie PO IG						Ogółem
	1.4-4.1	4.2	4.4	5.4.1	6.1	8.2	
Przed dofinansowaniem	60%	80%	52%	43%	67%	44%	56%
Po zakończeniu projektu	65%	84%	91%	61%	80%	79%	79%
Zmiana	5 pkt. proc.	4 pkt. proc.	39 pkt. proc.	18 pkt. proc.	13 pkt. proc.	35 pkt. proc.	23 pkt. proc.
Przyrost	8%	5%	75%	42%	19%	80%	42%

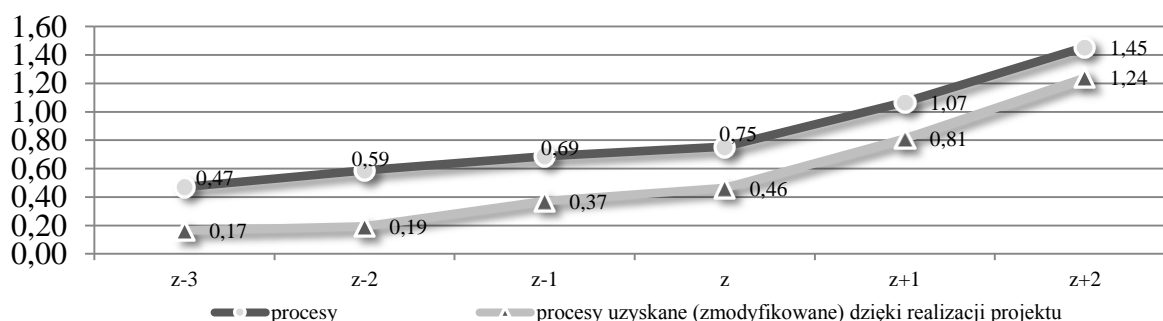
Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru początkowego i końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1 (n=167), 4.2 (n=102), 4.4 (n=176), 5.4.1 (n=43), 6.1 (n=487), 8.2 (n=701).

Skłonność do wprowadzania innowacji procesowych rośnie wraz z wielkością przedsiębiorstwa, przy czym wyniki dla poszczególnych kategorii firm wg wielkości były bardzo zbliżone. Najczęściej ten typ innowacji po zakończeniu projektu wdrażały firmy duże i średnie (po 81% wskazań). Dobry wynik odnotowano też dla małych (78%) i mikroprzedsiębiorstw (77%). Z kolei w okresie przed otrzymaniem dofinansowania deklarowało to 39% firm mikro, 51% małych, 63% średnich i 68% dużych. Największa zmiana dotyczyła więc najmniejszych podmiotów (45%), a wraz ze wzrostem przedsiębiorstwa, „przyrost innowatorów” stawał się coraz mniejszy (małe – 37%, średnie – 28%, duże – 28%). Wynika to z wyższego poziomu początkowego większych podmiotów.

Średnia liczba innowacji w obrębie procesów, w badanych przedsiębiorstwach systematycznie, ale stosunkowo wolno wzrasta w czasie trwania projektu oraz w okresie jego trwałości (wykres 33). Szczególnie jest to widoczne po zakończeniu projektu. Co istotne, począwszy od roku przed zakończeniem projektu, odnotowuje się jego duże oddziaływanie na średnią liczbę wprowadzanych innowacji procesowych. W dwa lata po zamknięciu przedsięwzięcia, spośród deklarowanych 1,46 wdrożonych procesów, aż 1,24 uzyskano dzięki udziałowi w projekcie. Interwencja przyczyniła się więc do zaktywizowania przedsiębiorstw na polu implementacji nowych (lub znacząco ulepszonych) rozwiązań procesowych. Jednakże, porównując te wyniki z wcześniej prezentowanymi dla innowacji produktowych, widoczna jest mniejsza skala wdrożeń tych innowacji w przedsiębiorstwach tj. podczas gdy w roku zakończenia projektu notowano średnio 0,75 innowacyjnego rozwiązania procesowego na firmę, to w przypadku nowych produktów było to średnio ponad sześciokrotnie więcej (ok. 5 wyrobów lub usług na firmę). Drugą różnicą między innowacjami procesowymi i produktowymi jest przebieg trendu, gdyż dla innowacji procesowych widoczny jest stały wzrost, natomiast w przypadku produktów punktem kulminacyjnym jest rok zakończenia projektu (dotyczy to zwłaszcza nowych usług), kiedy to też dostrzegany był największy wpływ dofinansowania z Programu. Dodać należy, że tylko w przypadku nowych wyrobów (innowacji produktowych) udało się utrzymać wysoki poziom wdrożeń, który nie był już bezpośrednio związany z interwencją. Należy również zwrócić uwagę, że pomimo relatywnie większego znaczenia interwencji w przypadku wprowadzania innowacji procesowych to średnie liczby wdrożeń pozostają dużo mniejsze niż w przypadku innowacji produktowych powstałych za sprawą projektu.

Sytuację tę częściowo można wyjaśnić poprzez spojrzenie na dane dla poszczególnych działań – to głównie rosnąca aktywność beneficjentów działania 8.2 miała wpływ na ukształtowanie się trendu wzrostowego dla analizowanych tutaj działań. Wydaje się więc, że obserwowane zjawiska można wiązać po pierwsze z charakterem projektów (oś IV skierowana na wdrożenia głównie innowacji produktowych, a innowacje procesowe jako współwystępujące), a po drugie z samą specyfiką i różnicami pomiędzy innowacjami produktowymi i procesowymi. Nasuwa się także hipoteza o niskiej świadomości przedsiębiorców w zakresie rozróżniania typów innowacji. Innowacje produktowe, zwłaszcza w zakresie wyrobów, są najłatwiejsze do zidentyfikowania i zweryfikowania. Z kolei rozróżnienie innowacji procesowych od marketingowych czy wreszcie tych organizacyjnych często przysparza problemów, wymagając dokładnej wiedzy dotyczącej definiowania typów innowacji¹⁰¹.

Wykres 32. Średnia liczba innowacji procesowych wprowadzanych w kolejnych latach względem roku rozliczenia projektu (z)



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 8.2 (n=1 146).

4.3.5. Innowacje nie-technologiczne (marketingowe i organizacyjne)

Współczesne teorie innowacji przyjmują zazwyczaj szeroką definicję innowacyjności, nie skupiając się wyłącznie na sferze technologicznej a obejmując również marketing i organizację przedsiębiorstwa¹⁰². Z tego względu coraz częściej w statystyce krajowej i międzynarodowej jak również we wszelkich analizach dotyczących innowacyjności uwzględnia się także wymiar nie-technologiczny. Innowacje te często współwystępują z innowacjami produktowymi czy procesowymi.

Zgodnie z Podręcznikiem Oslo innowacje marketingowe definiujemy jako wdrożenie „nowej metody marketingowej, wiążącej się ze znaczącymi zmianami w projekcie/konstrukcji produktu lub w opakowaniu, dystrybucji, promocji lub strategii cenowej. Celem innowacji marketingowych jest lepsze zaspokojenie potrzeb klientów, otwarcie nowych rynków zbytu lub nowe pozycjonowanie produktu firmy na rynku dla zwiększenia sprzedaży. Z kolei

¹⁰¹ Najczęściej spotyka się przypadki graniczne między innowacjami procesowymi i organizacyjnymi. Por. Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji, OECD&EUROSTAT, Wydanie Trzecie, Warszawa 2006, s. 48.

¹⁰² Weresa M. A. (red.), Transfer wiedzy z nauki do biznesu. Doświadczenia regionu Mazowsze, Instytut Gospodarki Światowej SGH w Warszawie, Warszawa 2007.

innowacja organizacyjna to wdrożenie nowej metody organizacyjnej w przyjętych przez firmę zasadach działania, w organizacji miejsca pracy lub w stosunkach z otoczeniem”¹⁰³.

Spośród objętych badaniem beneficjentów działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4 i 8.2 aż 83,8% deklaroowało wprowadzanie innowacji nie-technologicznej (marketingowej lub organizacyjnej) w okresie realizacji projektu lub po jego zakończeniu.

Na wprowadzanie innowacji organizacyjnych (w skali firmy) wskazało 75% beneficjentów (wykres 34). Trzy zaprezentowane beneficjentom główne rodzaje innowacji organizacyjnych były wybierane prawie równo często, bowiem na nowe metody w zakresie przyjętych przez przedsiębiorstwo zasad działania wskazało 54% przedsiębiorców, na innowacyjne metody organizacyjne w zakresie relacji z otoczeniem – 56%, a na nowe metody podziału zadań i uprawnień decyzyjnych wśród pracowników – 49% beneficjentów. Ważne jest podkreślenie, iż na bezpośredni związek realizacji projektu PO IG z wprowadzeniem przez przedsiębiorstwo innowacji organizacyjnej wskazało 52% badanych. Szczegółowe wyniki w tym zakresie przedstawić można dla beneficjentów działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4 i 8.2. Wprowadzenie jakiegokolwiek nowej lub ulepszonej metody organizacyjnej od momentu złożenia wniosku o dofinansowanie do dwóch lat po zakończeniu projektu najrzadziej deklarowali beneficjenci działania 1.4-4.1 (53%). W przypadku pozostałych działań było to od 71% do 80% twierdzących odpowiedzi (najwięcej w przypadku beneficjentów działania 8.2).

Przyglądając się odpowiedziom w zakresie rodzajów wprowadzanych innowacji organizacyjnych, okazuje się, że były one dość wyrównane dla działań 4.2 i 8.2 w zakresie przyjętych przez przedsiębiorstwo zasad działania (55-57%). Korzystniejsze wyniki uzyskano dla działania 4.4 (65%), natomiast słabsze w przypadku 1.4-4.1 (39%). Nowe metody organizacyjne w zakresie relacji z otoczeniem były domeną firm z działania 8.2, co jest ściśle związane z zakresem dofinansowanych projektów. Z kolei metody podziału zadań i uprawnień decyzyjnych wśród pracowników, w analizowanym okresie były najchętniej wdrażane przez firmy z działania 4.2 (wykres 34).

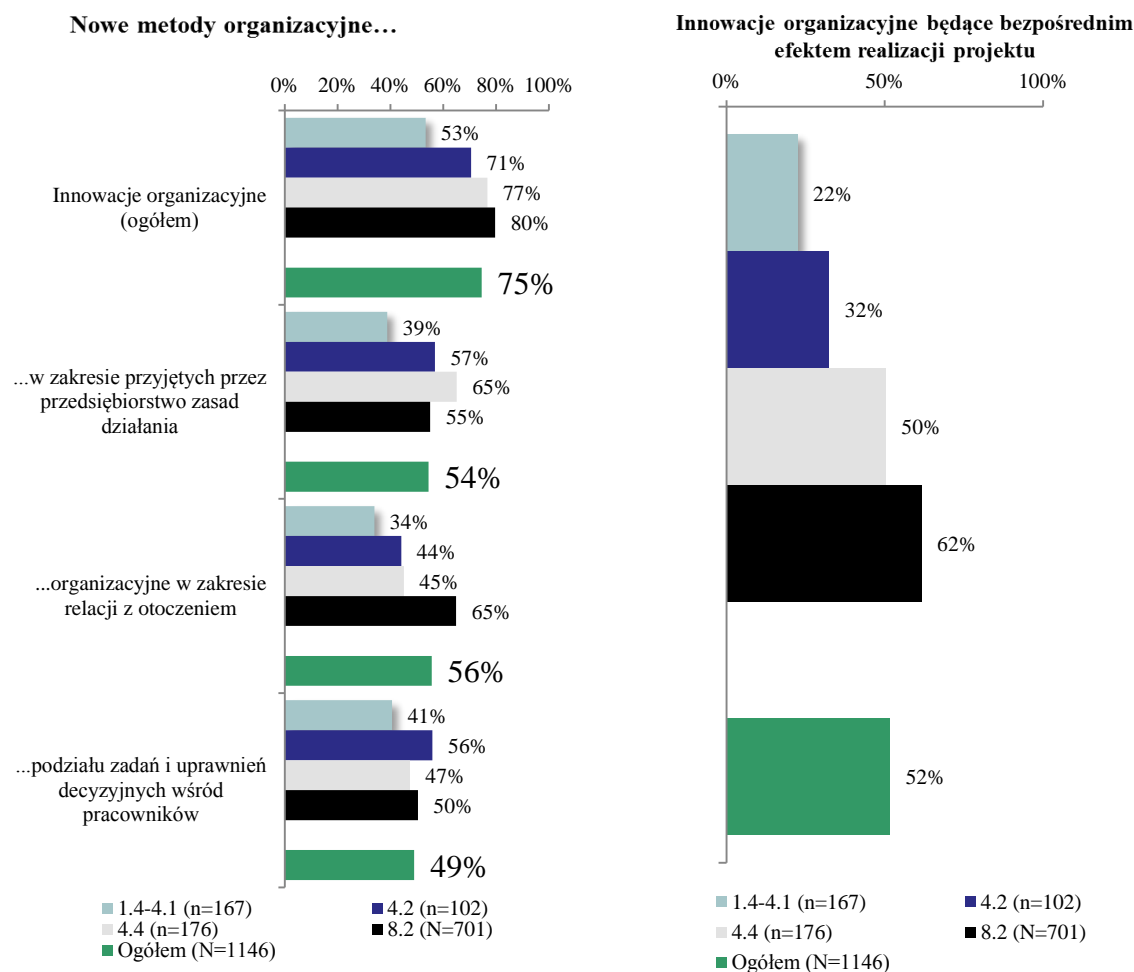
Dużo bardziej zróżnicowane są wskazania beneficjentów dotyczące innowacji organizacyjnych będących bezpośrednim efektem realizacji projektu. Najczęściej taki wpływ dostrzegali przedsiębiorcy korzystający ze wsparcia w ramach działania 8.2 (62%). Wdrażaniu systemów teleinformatycznych, przeznaczonych do automatyzacji i koordynacji procesów biznesowych (innowacje procesowe), towarzyszyło więc wprowadzanie także nowych metod organizacyjnych, co jest naturalnym powiązaniem. Niewiele rzadziej innowacje organizacyjne pod wpływem projektu wprowadzali beneficjenci działania 4.4 (50%). W przypadku działania 4.4 jest to o tyle ważne, że założono tutaj stosowny wskaźnik monitorowania tj. liczba MSP, które w wyniku wsparcia wprowadziły innowacje organizacyjne lub marketingowe. Jego realizacji miało sprzyjać kryterium merytoryczne fakultatywne wprowadzone w procesie wyboru wniosków o dofinansowanie, traktujące nowe rozwiązania organizacyjne lub marketingowe jako dodatkowy efekt projektu. Wprowadzanie innowacji nie-technologicznych (organizacyjnej lub marketingowej) deklaroowało 83,4% beneficjentów działania 4.4. Uznać to można za wystarczający wynik. Lepsze rezultaty uzyskali tylko beneficjenci działania 8.2 (88%), natomiast w przypadku 4.2 było to 79,4%, a w działaniu 1.4-4.1 – 69,1%.

Po przeciwnej stronie znaleźli się beneficjenci działania 4.2 oraz 1.4-4.1, spośród których tylko odpowiednio 32% i 22% deklaroowało wprowadzenie innowacji organizacyjnej w związku

¹⁰³ Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji, OECD&EUROSTAT, Wydanie Trzecie, Warszawa 2006.

z dofinansowanym projektem. Można wnioskować, że firmy te posiadały własny potencjał innowacyjny, a projekt PO IG był dla nich tylko jednym z wielu źródeł tego typu rozwiązań.

Wykres 33. Innowacje organizacyjne wprowadzane przez beneficjentów wybranych działań PO IG



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4 – 4.1, 4.2, 4.4, 8.2.

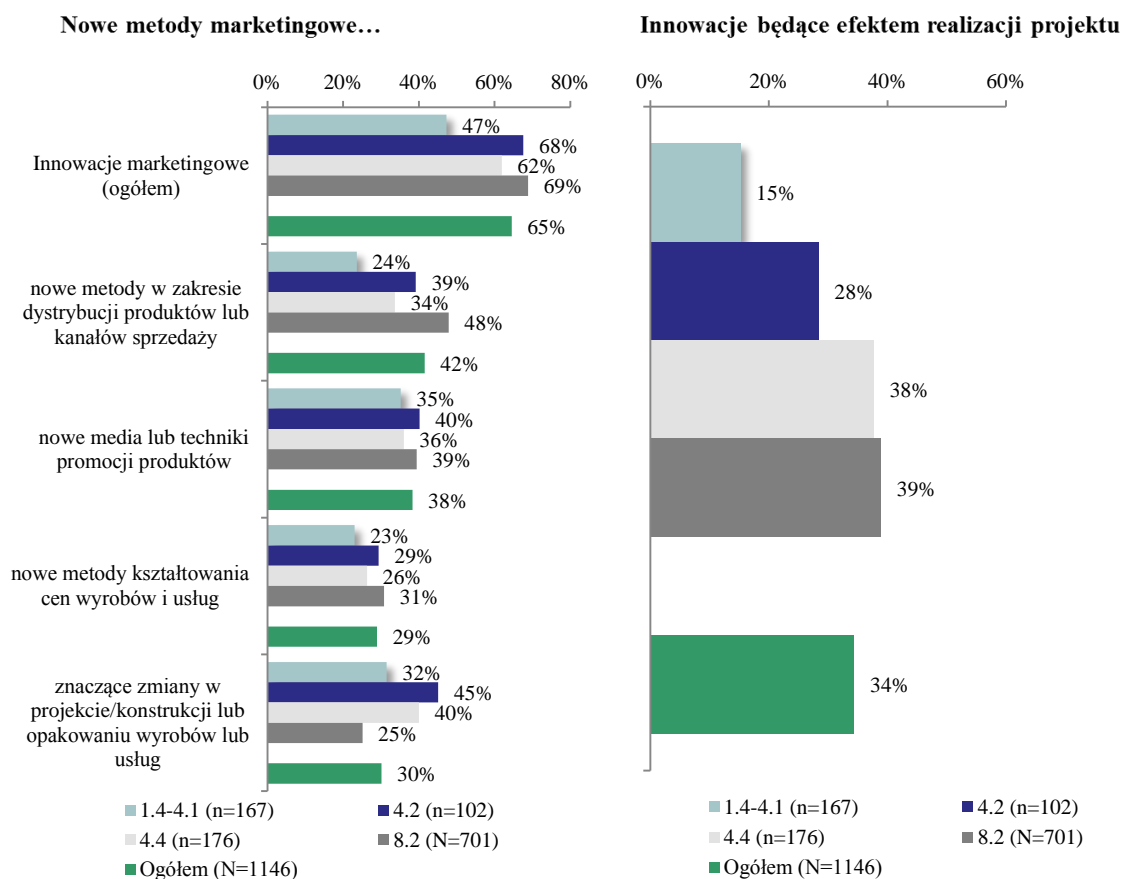
Beneficjenci działania 4.4 zostali także poproszeni o wskazanie głównego celu wprowadzania innowacji organizacyjnych. Główną intencją dokonywania tego typu wdrożeń była chęć poprawy jakości wyrobów i usług (29%). Kolejne wskazania dotyczyły: poprawy zdolności do rozwoju nowych produktów i procesów (14%), poprawy komunikacji lub dostępu do informacji wewnątrz przedsiębiorstwa lub w relacjach z innymi przedsiębiorstwami lub instytucjami (13%), obniżenia kosztów na jednostkę produktu (11%), skrócenia czasu reakcji na potrzeby klientów lub dostawców (10%).

Innowacje marketingowe były wprowadzane przez mniejszą grupę beneficjentów niż innowacje organizacyjne (wykres 35). Na wdrożenie tego rodzaju rozwiązań w okresie realizacji projektu i po jego zakończeniu wskazało 65% badanych przedsiębiorstw. Dość niski jest też poziom wdrożeń marketingowych, stanowiących efekt realizacji projektu (dotyczył zaledwie jednej trzeciej beneficjentów analizowanych działań tj. 1.4-4.1, 4.2, 4.4 i 8.2). Spośród czterech analizowanych rodzajów innowacji marketingowych przedsiębiorcy najczęściej decydowali się na nowe metody w zakresie dystrybucji produktów (42%). W dalszej kolejności były to nowe metody odnoszące się do mediów lub technik promocji

produktów (38%), znaczące zmiany w projekcie/konstrukcji lub opakowaniu (30%) oraz nowe metody kształtowania cen wyrobów i usług (29%).

Najczęściej innowacje marketingowe wprowadzali beneficjenci działania 8.2 (69%) a najrzadziej działania 1.4-4.1 (47%). W ten sam sposób rozkładały się twierdzenia o wprowadzaniu innowacji marketingowych będących wynikiem projektu. Pierwsza wymieniona grupa beneficjentów deklarowała ten związek najczęściej (8.2 - 39%), z kolei druga najrzadziej (1.4-4.1 - 15%). Wyniki te są więc zbliżone do tych uzyskanych w zakresie innowacji organizacyjnych. W przypadku przedsiębiorstw korzystających z działania 8.2 innowacje marketingowe towarzyszyły tym procesowym, co wynika z zakresu realizowanych projektów. Oba typy innowacji mogły dotyczyć przesyłania informacji lub wyrobów, jednakże należy podkreślić, że towarzyszyły temu inne cele. Podczas gdy innowacje procesowe skierowane są na obniżenie kosztów jednostkowych lub zwiększenie jakości produktów, to innowacje marketingowe sprzyjają zwiększaniu wolumenu sprzedaży. Zbieżne z zakresem interwencji pozostają także rodzaje innowacji marketingowych, najczęściej wybierane przez beneficjentów tego działania. Były to mianowicie nowe metody w zakresie dystrybucji produktów lub kanałów sprzedaży oraz metody kształtowania cen wyrobów i usług. Natomiast nowe metody lub techniki promocji produktów, oraz nowe zmiany w projekcie/konstrukcji lub opakowaniu wyrobów i usług były najważniejsze dla uczestników działania 4.2 (45%).

Wykres 34. Innowacje marketingowe wprowadzane przez beneficjentów wybranych działań PO IG



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 8.2 .

Podobnie jak w przypadku innowacji organizacyjnych, beneficjenci działania 4.4 odnieśli się do celów wprowadzania innowacji marketingowych. Największym uznaniem cieszył się następujący cel wprowadzania innowacji marketingowych: zwiększanie lub utrzymanie udziału w rynku (cel ten wskazało 21% przedsiębiorców). Dla 17% badanych istotna była również możliwość wprowadzenia wyrobów lub usług dla nowej grupy klientów. Nieco rzadziej wskazywano na zwiększenie prestiżu firmy i budowanie marki (15%) oraz skrócenie czasu reakcji na potrzeby klientów i dostawców (11%).

4.3.6. Innowacje korzystne dla środowiska

„Barometr innowacyjności”, poza kwestiami rozwoju działalności B+R+I beneficjentów PO IG, podnosił także kwestie innowacji korzystnych dla środowiska. Eko-innowacje można definiować jako nowe rozwiązania „poprawiające efektywność wykorzystania zasobów naturalnych w gospodarce, zmniejszające negatywny wpływ działalności człowieka na środowisko lub wzmacniające odporność gospodarki na presje środowiskowe”¹⁰⁴. Eko-innowacje mogą odnosić się zarówno do innowacji technologicznych jak i marketingowych czy organizacyjnych. Takie też założenie przyjęto w niniejszym badaniu eko-innowacji, w którym wzięli udział beneficjenci działań 1.4-4.1, 4.2 i 4.4. Analizie poddano wprowadzanie przez beneficjentów eko-produktów oraz technologii środowiskowych.

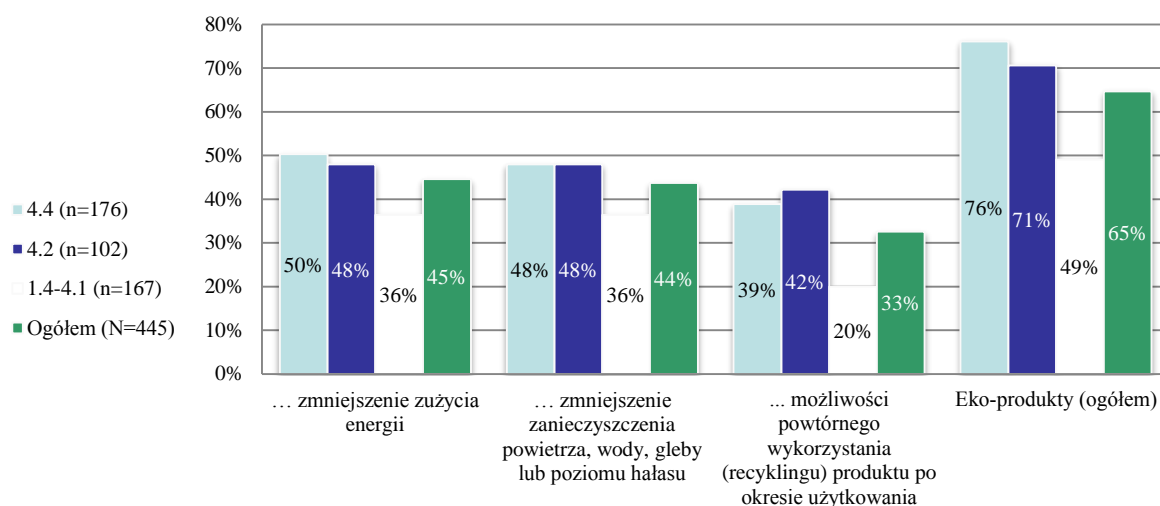
Wprowadzenie eko-produktów w wyniku dofinansowanego projektu deklarowało 65% przedsiębiorców. Najwięcej twierdzących odpowiedzi uzyskano od firm uczestniczących w działaniu 4.4 (76%), następnie od beneficjentów 4.2 (71%), a na końcu znalazły się przedsiębiorstwa działania 1.4-4.1 (49%) (wykres 36). Wysoki wynik dla przedsięwzięć z działania 4.4 wynika z faktu, że w nim jako jedynym z analizowanej grupy działań PO IG, podkreślono znaczenie innowacji korzystnych dla środowiska, wprowadzając zapis w dokumentacji programowej o wspieraniu w szczególności projektów polegających na zakupie środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, prowadzących do zmniejszenia szkodliwego oddziaływania na środowisko¹⁰⁵. Znalazło to odzwierciedlenie w katalogu wskaźników monitorowania, w którym umieszczono m.in. następujący: liczba MSP, które otrzymały wsparcie na wprowadzenie technologii środowiskowych lub na rozwój eko-produktów. Jednakże nie zastosowano kryteriów wyboru projektów, wskazujących wprost na preferencje dla tego typu rozwiązań. Mimo to udało się osiągnąć zamierzony efekt, na co wskazują przedstawione poniżej wyniki.

Wprowadzenie eko-produktów przyczyniało się w pierwszej kolejności do zmniejszenia zużycia energii (45%), przy czym najczęściej wskazywali na to beneficjenci działania 4.4 (50%), a najrzadziej – 1.4-4.1 (36%). 44% ogółu badanych wskazało na specyfikę wdrażanych innowacji w postaci zmniejszenia zanieczyszczenia powietrza, wody, gleby lub poziomu hałasu. Stanowiło to głównie domenę firm z działania 4.2 oraz 4.4. (po 48%). Najrzadziej ankietowani wdrażali rozwiązania umożliwiające powtórne wykorzystanie produktu po okresie użytkowania (33%). Tym razem podobnie odpowiedzi beneficjentów działania 4.4 i 4.2 występowały prawie równo często (39% i 42% wskazań), natomiast odstawały od tej grupy firmy z działania 1.4-4.1 (zaledwie 20%). Uzyskane wyniki wskazują na najniższe zaangażowanie beneficjentów działania 1.4-4.1 we wprowadzanie eko-produktów.

¹⁰⁴ Szpor A., Śniegocki A., Ekoinnowacje w Polsce – stan obecny, bariery rozwoju, możliwości wsparcia, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2012.

¹⁰⁵ Szczegółowy Opis Priorytetów PO IG, Warszawa, wrzesień 2014, s.105.

Wykres 35. Beneficjenci wprowadzający eko-produkty w wyniku dofinansowanego projektu



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4 (n=445).

Na wprowadzenie technologii środowiskowych (innowacji przynoszących korzyści dla środowiska, uzyskiwanych w trakcie procesu produkcji lub świadczenia usług) w wyniku realizacji projektu wskazało 74% badanych przedsiębiorstw. W kolejności największe znaczenie miały technologie pozwalające na:

- obniżenie energochłonności na jednostkę produktu (56%),
- obniżenie materiałochłonności na jednostkę produktu (53%),
- zmniejszenie zanieczyszczenia gleby, wody, powietrza lub poziomu hałasu (48%),
- użycie materiałów mniej zanieczyszczających lub niebezpiecznych dla środowiska (39%),
- obniżenie emisji dwutlenku węgla przez przedsiębiorstwo (31%).

W niemal wszystkich kategoriach prym wiodli beneficjenci działania 4.4, a łącznie aż 91% z nich wprowadziło jakąkolwiek technologię środowiskową. Wskazania poszczególnych rodzajów technologii w tej grupie wynosiły odpowiednio (zgodnie z powyższym wypunktowaniem): 67%, 65%, 67%, 54%, 46%. Z kolei dla beneficjentów działania 4.2, osiągających na tym tle dobre wyniki (sumarycznie 83%), były to wartości: 70%, 65%, 47%, 36%, 26%. Zdecydowanie najmniej zaangażowane we wdrażanie technologii środowiskowych wykazywały firmy działania 1.4-4.1, spośród których 52% deklarowało przynajmniej jeden typ inwestycji w tego rodzaju technologie w ramach projektu. W poszczególnych kategoriach były to następujące odsetki: 35%, 32%, 28%, 24%, 18%.

Beneficjenci działania 4.2 i 4.4 zostali również poproszeni o wybór głównych powodów wprowadzania eko-innowacji. Największym poparciem cieszyła się opcja dostępności rządowych grantów, subsydiów lub innych finansowych zachęt do wprowadzania innowacji korzystnych dla środowiska (72%). Zewnętrzna interwencja kreowała więc zachowania firm, przy czym powinna też ona odpowiadać na rzeczywiste zapotrzebowanie. Kwestie wpływu projektu na środowisko były obecne w Programie, tak więc beneficjenci musieli odnosić się do nich w trakcie przygotowywania aplikacji. Sumarycznie jednak zakres interwencji PO IG z punktu widzenia ochrony środowiska oceniany był - w ramach ewaluacji skupiającej się na

tej kwestii – jako niewielki. Dużo większe znaczenie przypisywano rozwiązaniom systemowym wdrażanych poza polityką spójności (akty prawne nakładające zobowiązania środowiskowe, w tym wynikające z członkostwa w UE)¹⁰⁶.

Przedsiębiorcy chętnie też wskazywali, że przyczyna zaangażowania we wprowadzanie tego typu rozwiązań leży w konieczności dostosowania się do dobrowolnego kodeksu lub porozumienia w zakresie dobrych praktyk w branży (68%) i regulacji dotyczących środowiska, których wprowadzenie przewidują w przyszłości (68%). Połowa badanych widziała potrzebę zastosowania się do obowiązujących już regulacji. Przedsiębiorcy mieli więc na uwadze istniejące dobre praktyki, ale też ewentualne kary związane z niedostosowaniem się do regulacji. Aplikowanie o dofinansowanie z pobudek prawnych mogło wygenerować efekt jałowej straty, gdyż beneficjenci i tak mieliby obowiązek dostosować nieekologiczny sprzęt czy infrastrukturę produkcyjną do obowiązujących przepisów¹⁰⁷. Najmniejsze znaczenie okazał się mieć wpływ obecnego lub spodziewanego popytu ze strony klientów (38%), co ukazuje, że zapotrzebowanie rynkowe na tego typu rozwiązania jest albo niewielkie albo nie stanowiło ważnej przesłanki do aplikowania o środki. Wnioskować można, że motywacją przedsiębiorstw do uwzględniania kwestii środowiskowych w projektach stały się przede wszystkim wymogi stawiane przy uzyskiwaniu wsparcia zewnętrznego, co dotyczy zwłaszcza beneficjentów działania 4.4. Przedstawione wyniki dla beneficjentów tego działania uwidaczniają skuteczność interwencji, co także potwierdzają dane z monitoringu Programu wskazujące na 11-krotne przekroczenie zakładanej wartości docelowej wskaźnika liczby wspieranych projektów związanych z technologiami ekologicznymi oraz rozwojem eko-produktów¹⁰⁸. Jednakże rzeczywiste efekty Programu w zakresie oddziaływania na decyzje przedsiębiorstw we wdrażaniu proekologicznych rozwiązań mogą być poddane w wątpliwość. Wskazują na to wybierane przez beneficjentów przyczyny zaangażowania w ten rodzaj projektów, jak również wyniki wspomnianej już ewaluacji, które pozwalają sądzić, że prośrodowiskowe efekty rozwiązań technologicznych stosowanych przez beneficjentów były w głównej mierze pochodną wykorzystania nowoczesnych technologii, a nie celowym działaniem nakierowanym na ochronę środowiska. Kryteria środowiskowe nie miały dla beneficjentów dużego znaczenia przy wyborze rozwiązań technologicznych i nie decydowały o kształcie projektu¹⁰⁹.

4.3.7. Ochrona własności przemysłowej

Ważne informacje o wynikach Programu w zakresie wspierania działalności B+R i innowacyjnej niosą również wskaźniki aktywności beneficjentów w zakresie ochrony własności przemysłowej. Świadczą one o nowatorstwie rozwiązań opracowanych w firmach, w pewnym stopniu mogących przyczyniać się do wzrostu ich konkurencyjności, zwłaszcza w długim okresie czasu (uzyskanie trwałej przewagi nad konkurentami). Na pytania dotyczące ochrony własności przemysłowej odpowiadali beneficjenci wybranych działań IV osi priorytetowej tj. 1.4-4.1, 4.2 i 4.4.

W pierwszej kolejności należy podkreślić, że w zestawieniu z rokiem otrzymania dofinansowania, w dwa lata po zakończeniu projektu, wartość wskaźnika średniej liczby rozwiązań zgłoszonych do opatentowania wzrosła z 0,31 szt. do 0,39 szt. Widoczna jest więc

¹⁰⁶ Por. Ocena wpływu projektów realizowanych w ramach IV Osi Priorytetowej PO IG na stan środowiska naturalnego oraz efektywność energetyczną w Polsce, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2012.

¹⁰⁷ Tamże.

¹⁰⁸ Sprawozdanie roczne z realizacji PO IG 2007-2013 w 2014 roku, MIR.

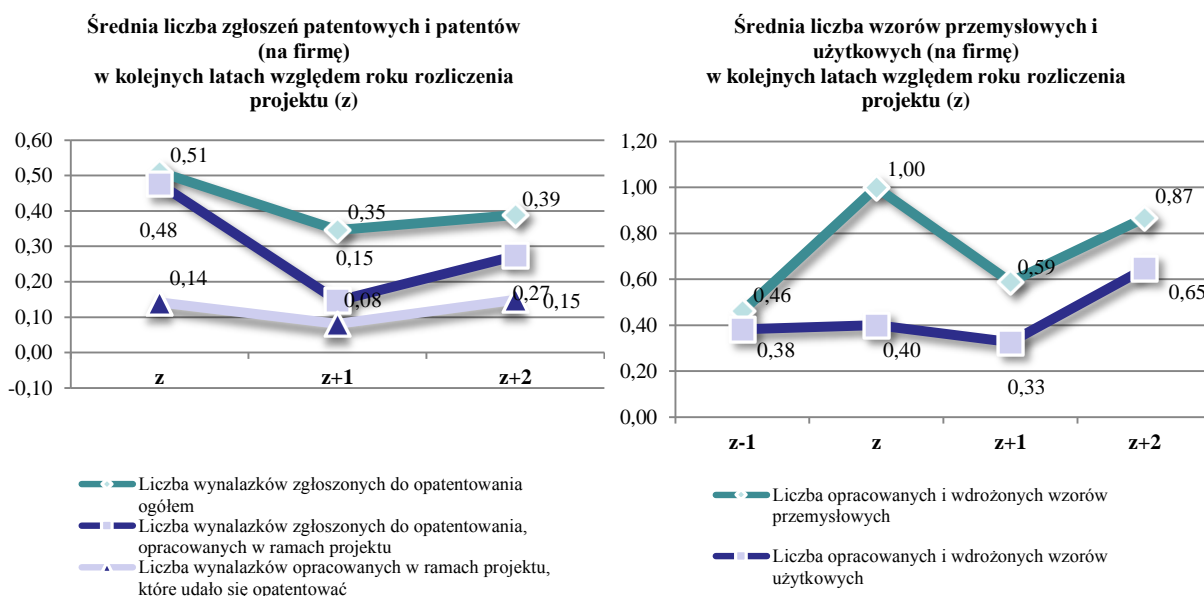
¹⁰⁹ Ocena wpływu projektów realizowanych w ramach IV Osi Priorytetowej PO IG na stan środowiska naturalnego oraz efektywność energetyczną w Polsce, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2012.

niewielka poprawa. Z kolei, w okresie dwóch lat od zakończenia projektu wskaźnik średniej liczby wynalazków zgłoszonych do opatentowania przez jedną firmę odznaczał się tendencją malejącą (wykres 37). Wartość tego wskaźnika z okresu realizacji projektu na podstawie odpowiedzi beneficjentów określono na 0,51 szt. W pierwszym roku po zakończeniu projektu zmalał on niemal dwukrotnie do poziomu 0,35 szt. na firmę, by następnie ulec niewielkiej poprawie (0,39 szt.). Największą aktywnością w tym zakresie wyróżniali się beneficjenci działania 1.4-4.1, których wyniki przekraczały średnią dla analizowanych działań. W roku zakończenia projektu deklarowali oni zgłoszenie 0,69 szt. wynalazków, natomiast rok później 0,38 szt. Dla działania 4.2 było to odpowiednio 0,44 szt. i 0,4 szt., natomiast dla działania 4.4 – 0,38 szt. i 0,28 szt. Wartość wskaźnika zmniejszyła się więc w przypadku działań 1.4-4.1 i 4.4, natomiast dla działania 4.2 pozostawała na dość stabilnym poziomie.

Od beneficjentów działania 1.4-4.1 uzyskano także informacje o wpływie projektu na zgłaszanie wynalazków i uzyskane patenty (wykres 37). Do opracowania patentowanych rozwiązań w dużej mierze przyczyniły się prace podjęte w ramach projektu, przy czym największy wpływ widoczny był w roku zakończenia projektu, kiedy to niemal wszystkie zgłoszenia miały związek z realizowanym projektem. Można przypuszczać, że rozwiązania powstałe w ramach projektu, były zgłaszane do ochrony możliwie szybko, dla zapewnienia pierwszeństwa technologicznego.

GORZEJ prezentuje się wskaźnik liczby wynalazków opracowanych w ramach projektu, które udało się opatentować, bowiem w badanym okresie oscyluje on wokół średniej 0,08-0,15 szt. na firmę. Jednakże należy pamiętać, że procedura uzyskiwania patentów na wynalazek jest długotrwała i nie zamyka się w przeciągu 2 lat. Stąd też trudno wnioskować o efektach Programu w tym zakresie. Na podstawie obecnie dostępnych danych można stwierdzić, że średnio co drugie zgłoszenie wynalazku opracowanego w ramach projektu, poskutkowało otrzymaniem patentu (widać to już w okresie trwałości projektu). Efekty PO IG (w szczególności mowa o działaniach IV osi Programu) w tym zakresie będą więc odłożone w czasie, a przypuszczać można, że co najmniej połowa ze złożonych przez beneficjentów Działania 1.4-4.1 wniosków może dać wynik w postaci patentu.

Wykres 36. Średnia liczba zgłoszeń patentowych i patentów (na firmę) oraz wzorów przemysłowych i użytkowych w kolejnych latach względem roku rozliczenia projektu (z)



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4 (n=445).

Liczba opracowanych i zgłoszonych do rejestracji wzorów przemysłowych kształtuje się na najwyższym poziomie w roku zakończenia projektu, co łączyć należy – podobnie jak w przypadku wynalazków – z chęcią zapewnienia korzyści z pierwszeństwa jak również wymaganiami projektowymi co do konieczności wykazania odpowiedniego poziomu wskaźników monitoringu. Wtedy to na jedną firmę przypadał jeden wzór przemysłowy. Generalnie dość wysoki poziom wskaźnika utrzymuje się też w drugim roku po zakończeniu projektu (0,87 szt.). W przypadku poszczególnych działań IV warto zaprezentować dane dotyczące roku po zakończeniu projektu¹¹⁰. Najwyższy wskaźnik osiągają wtedy beneficjenci działania 4.2 (1,19 szt.). Dla działań 1.4-4.1 i 4.4 jest on dwu- i trzykrotnie niższy (w przypadku 1.4-4.1 – 0,49 szt., a 4.4 – 0,34 szt.). Potwierdza to największy nacisk na wzornictwo w działaniu 4.2. Warto również odnotować, że w porównaniu do roku zakończenia projektu we wszystkich działaniach widoczny był spadek wartości wskaźnika¹¹¹.

Średnia liczba zgłoszonych do rejestracji wzorów użytkowych pozostaje niższa niż w przypadku wzorów przemysłowych. W roku rozliczenia projektu średnio na 1 firmę przypadało 0,4 szt., natomiast dwa lata później wskaźnik osiągnął wartość 0,65 szt. W rok po zakończeniu projektu, przeciętna liczba zgłoszonych wzorów oscylowała w okolicy średniej (0,33 szt.) dla beneficjentów działania 1.4-4.1 (0,38 szt.). Podobnie, jak w przypadku wzorów przemysłowych, najlepsze wyniki odnotowują beneficjenci działania 4.2 (0,56 szt.), a najslabsze przedsiębiorstwa działania 4.4 (0,14 szt.).

Przedstawione wyniki tj. średnią liczbę wzorów użytkowych i przemysłowych przypadających na jedno przedsiębiorstwo, można ocenić, porównując je poglądowo z danymi Urzędu Patentowego RP. Obraz sytuacji daje zestawienie proporcji liczby nabytych praw z rejestracji wzorów przemysłowych i uzyskanych praw ochronnych wzorów użytkowych do liczby uzyskanych patentów dla beneficjentów i podmiotów krajowych. Jak wskazano wcześniej liczba uzyskanych patentów przez firmy krajowe w 2013 r. wyniosła 2 339. W tym samym czasie objęto ochroną 1 268 wzorów przemysłowych oraz 621 wzorów użytkowych. Liczba patentów jest więc zdecydowanie największa, wzorów przemysłowych opracowano dwukrotnie mniej, a wzorów użytkowych niemal trzykrotnie mniej. W przypadku beneficjentów układ jest odwrotny, opracowywanie wzorów było dużo częstsze, gdyż ich liczba zdecydowanie przewyższa nie tylko liczbę uzyskanych patentów, ale także liczbę zgłoszeń patentowych.

4.3.8 Podsumowanie

Interwencja PO IG dawała impuls do zwiększania nakładów na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach w trakcie realizacji projektu. Jednakże po zakończeniu przedsięwzięcia beneficjentom nie udało się utrzymać tak wysokiego poziomu nakładów. Z pewnością interwencja pozwoliła w dużej mierze zaspokoić potrzeby inwestycyjne przedsiębiorstw w obszarze innowacyjności. Z drugiej strony, na zmniejszenie wysiłku w zakresie finansowania innowacji w okresie trwałości mogły wpływać niekorzystne czynniki zewnętrzne, zwłaszcza kryzys gospodarczy, który zahamował aktywność innowacyjną przedsiębiorstw krajowych.

¹¹⁰ Liczebności próby dla okresu dwa lata po zakończeniu projektu w przypadku działania 4.2 i 4.4 są zbyt małe.

¹¹¹ W roku zakończenia projektu średnia liczba wzorów przemysłowych wynosiła dla działania 1.4-4.1 – 0,75 szt., 4.2 – 1,96, 4.4 – 0,68.

Rozwój prac badawczo-rozwojowych przebiegał dwutorowo. Pierwszym rozwiązaniem było stworzenie bądź zaktywizowanie własnego potencjału badawczego, natomiast drugie polegało na imporcie istniejących technologii. Przy czym należy pamiętać, że przedsiębiorstwa korzystające z dofinansowania można w przeważającej większości zaliczyć do grupy innowacyjnych i co ważne aktywnych w zakresie prac badawczych (62% beneficjentów wskazało na prowadzenie działalności B+R przed uzyskaniem dofinansowania). Pozytywne, a co więcej trwałe rezultaty osiągnięto w zakresie inicjowania wewnętrznej działalności badawczo-rozwojowej (przyrost liczby firm deklarujących prowadzenie własnych prac badawczych o 29 pkt. proc.). Z kolei w większości przypadków dość krótkotrwale, związane przede wszystkim z realizacją projektu były efekty w zakresie rozwoju zewnętrznej działalności B+R (zakup wyników prac na potrzeby projektu).

W przypadku działań 1.4-4.1 i 4.4 zaobserwowano znaczący wzrost udziału firm deklarujących prowadzenie działalności B+R (wewnętrznej lub zewnętrznej) po zakończeniu projektu w stosunku do okresu przed dofinansowaniem. Z kolei w przypadku działań 4.2 i 5.4.1 zmiany te były nieznaczne. Jednak w przypadku działania 4.2 należy zaznaczyć wysoki poziom zaangażowania w działalność B+R już przed dofinansowaniem, stąd też zmiana była relatywnie niska. Istotne jest podkreślenie, że wzrosła aktywność beneficjentów w zakresie wewnętrznych prac B+R. Po zakończeniu projektu podejmowanie własnych prac badawczych deklarowało 100% przedsiębiorstw korzystających z działania 4.2, 91% z działania 1.4-4.1, 78% z działania 4.4 oraz 65% z poddziałania 5.4.1. Podkreślić należy bardzo dobre rezultaty w zakresie rozwoju działalności badawczej dla działań osi IV, co pokrywa się z założeniami Programu. Największy przyrost firm podejmujących się prac B+R zanotowano w gronie mikro- i małych przedsiębiorstw, co wiązać należy z niższą pozycją bazową i większymi możliwościami poprawy wskaźników.

Badania ukazały, że w dwa lata po zakończeniu projektu 3/4 beneficjentów prowadzących wewnętrzną działalność badawczo-rozwojową posiadało własny dział badawczy. Z tej grupy 63% beneficjentów utworzyło dział B+R przed realizacją lub w trakcie trwania dofinansowanego projektu. Kolejne 11% wskazało na stworzenie działu już po zakończeniu realizacji projektu. Największą zmianę tj. wzrost udziału firm deklarujących posiadanie działu B+R po zakończeniu projektu w stosunku do okresu przed dofinansowaniem zanotowano w przypadku beneficjentów działania 4.4 (48 pkt. proc.) i 1.4-4.1 (47 pkt. proc.). Jednakże po zakończeniu przedsięwzięcia, to przedsiębiorstwa korzystające z działania 4.2 – z uwagi na wysoki poziom bazowy, ale też znaczący przyrost na poziomie 30 pkt. proc. - najczęściej dysponowały tego typu jednostką (93%). Dla pozostałych działań, odsetek przedsiębiorstw posiadających dział B+R po zakończeniu projektu wynosił 1.4-4.1 – 89%, 4.4 – 67%, 5.4.1 – 33%. Zauważony przyrost firm, które dysponowały jednostką B+R po zakończeniu projektu w stosunku do okresu przed dofinansowaniem (zmiana o 41 pkt. proc. w odniesieniu do ogółu firm) tylko w części podmiotów był związany z realizacją projektu. Najczęściej na taką zależność¹¹² wskazywali beneficjenci działania 1.4-4.1 (56%) i 4.4 (48%). Rzadziej dotyczyło to firm realizujących projekty w ramach działań 4.2 (2%) i 5.4.1 (12%).

Średnie zatrudnienie w dziale badawczym w okresie poprzedzającym dofinansowanie a okresem po zakończeniu projektu spadło o 5%¹¹³. W podziale na działania spadek

¹¹² Dotyczy wyników pomiaru początkowego w trakcie realizacji projektu.

¹¹³ Grupa beneficjentów, którzy posiadali dział B+R zarówno w momencie składania wniosku o dofinansowanie jak i w okresie trwałości projektu (tj. wyłączając podmioty z nowopowstałymi jednostkami B+R), w analizowanym okresie niemal podwoiła średnie zatrudnienie w działalności badawczej (wzrost o 68%, z 12,2 etatów przed realizacją projektu do 20,6 etatów dwa lata po zakończeniu projektu).

przeciętnego zatrudnienia odnotowano w przypadku 1.4-4.1 i 4.4. Przedsiębiorstwa te częściej rozpoczynały w badanym okresie prace B+R, jak również tworzyły działy badawcze, niż beneficjenci działania 4.2, których wyróżniał bardzo wysoki potencjał innowacyjny już w momencie aplikowania. W związku z początkowym etapem działalności badawczej, okazało się, że średnia liczba pracowników przypadających na 1 firmę zmalała, choć jednocześnie aktywność w tym obszarze wykazywało więcej przedsiębiorstw. Potwierdzeniem tej tezy jest deklarowana przez beneficjentów średnia liczba miejsc powstałych (w jednym przedsiębiorstwie) w dziale B+R dzięki projektowi z PO IG, która została oszacowana na poziomie 2,47 etatów. Wnioskować można, że w przedsiębiorstwach powstawały, często jeszcze niewielkie działy badawcze, tak więc rosło bezwzględne zatrudnienie, lecz jednocześnie większa liczba przedsiębiorstw zaangażowanych w działalność badawczą sprawiła, że średnie zatrudnienie w dziale B+R na jedną firmę zmalało.

Wśród badanej grupy beneficjentów działań 1.4-4.1, 3.3.2, 4.2, 4.4, 6.1, 8.2 nastąpił wzrost innowacyjności. Biorąc pod uwagę innowacje technologiczne (łącznie produktowe i procesowe) zmiana dotyczyła 24% beneficjentów, gdyż przed dofinansowaniem mianem firmy innowacyjnej można było określić 66% badanych podmiotów, natomiast po zakończeniu projektu było to aż 90% przedsiębiorstw.

W okresie trzech lat przed złożeniem wniosku o dofinansowanie 62% beneficjentów deklarowało wprowadzenie innowacji produktowej, podczas gdy w dwa lata po zakończeniu projektu było to 83%. Dla innowacji procesowych odnotowano nieznacznie słabszy wynik końcowy, ale jednocześnie większą poprawę, bowiem odpowiednio było to 51% i 79%. Dobre rezultaty osiągnięte we wszystkich działaniach zarówno w zakresie innowacji produktowych jak i procesowych (tj. wzrost udziału firm wprowadzających tego typu rozwiązania), świadczą o realizacji celów Programu. Wyniki badania wskazują, że trwały efekt w postaci utrzymywania się wysokiego poziomu wdrożeń (nie związanych już bezpośrednio z projektem), uzyskano w przypadku innowacji produktowych w obrębie wyrobów.

Za pozytywną należy także uznać tendencję coraz częstszego wprowadzania innowacji produktowych i procesowych nowych dla rynku, na którym działa przedsiębiorstwo (w dwa lata po zakończeniu projektu dla innowacji produktowych jest to 75%, a dla procesowych – 52%). Zwrócić należy uwagę, że szczególnie ważne jest to w przypadku innowacji produktowych, które stwarzają nową wartość dla klientów. Podstawowy wymiar nowatorstwa czyli nowość tylko dla przedsiębiorstwa niewiele mówi o poziomie konkurencyjności firmy, uzyskanym poprzez wdrożenie rozwiązania. Dlatego też często stosuje się ocenę nowych pomysłów przez pryzmat skali nowości dla rynku, na którym działa przedsiębiorstwo.

Aktywnością na polu innowacji nie-technologicznych (organizacyjnych i marketingowych) po zakończeniu projektu wykazywało się 83,3% beneficjentów. Najwyższa była ona w przypadku beneficjentów działania 8.2 (88%), a najniższa w działaniu 1.4-4.1 (69,1%).

Wprowadzanie innowacji organizacyjnych (w skali firmy) w okresie realizacji projektu i po jego zakończeniu zadeklarowało 3/4 beneficjentów, przy czym większość (52%) wskazała na bezpośredni związek tych wdrożeń z realizacją projektu. Aktywność we wdrażaniu nowych lub istotnie ulepszonych metod marketingowych była mniejsza, bo deklarowało to 65% badanych, przy czym na związek dofinansowania z tym faktem wskazało 34% badanych. Wydaje się więc, że możliwa jest większa aktywizacja przedsiębiorstw w tym zakresie.

Dodać należy, że Program miał wpływ na wprowadzanie innowacji korzystnych dla środowiska. Wprowadzenie eko-innowacji w wyniku projektu dofinansowanego z PO IG zadeklarowało 65% przedsiębiorców, a wprowadzenie technologii środowiskowych 74%.

Zgodne z założeniami, odnotowano dobre rezultaty beneficjentów działania 4.4, spośród których 3/4 deklarowało zaangażowanie we wprowadzanie eko-produktów, a 91% udało się wdrożyć technologię środowiskową. Na uzyskane wyniki należy spojrzeć przez pryzmat powodów pozyskiwania wsparcia publicznego, gdyż zewnętrzna interwencja kreowała zachowania firm (konieczność uwzględnienia aspektu środowiskowego narzucana przez zapisy Programu) lub pozwalała dostosować się do istniejących regulacji prawnych. Prośrodowiskowe efekty rozwiązań technologicznych stosowanych przez beneficjentów były w głównej mierze pochodną wykorzystania nowoczesnych technologii, a nie celowym działaniem nakierowanym na ochronę środowiska. Kryteria środowiskowe w praktyce nie miały dla beneficjentów dużego znaczenia przy wyborze rozwiązań technologicznych i nie decydowały o kształcie projektu.

Projekty dofinansowane z PO IG zgodnie z deklaracjami beneficjentów oddziaływały również na aktywność przedsiębiorstw w ubieganiu się o prawa ochrony własności przemysłowej. W przypadku ochrony patentowej najwyższą aktywność beneficjentów działań 1.4-4.1, 4.2 i 4.4 zaobserwowano w roku zakończenia projektu, kiedy to na jedno przedsiębiorstwo przypadało średnio 0,51 zgłoszeń patentowych. Na tym tle liczba opracowanych i wdrożonych wzorów przemysłowych i użytkowych jest wysoka, bowiem na jedną firmę w dwa lata po zakończeniu projektu przypadało ich średnio odpowiednio - 0,87 szt. i 0,65 szt. Najbardziej zaangażowane w działania na polu wzornictwa były, zgodnie z założeniami interwencji, przedsiębiorstwa korzystające z działania 4.2.

Podsumowując, realizacja projektów bezpośrednio lub pośrednio wpłynęła na osiągnięcie wielu pozytywnych efektów w obszarze innowacyjności i działalności badawczej. Co warto dodać, wielokrotnie podkreślano zgodność rezultatów z założeniami Programu. Zaobserwowane zmiany, zwłaszcza w obszarze inicjowania działalności badawczo-rozwojowej i wzrostu poziomu innowacyjności przedsiębiorstw, są trwałe. Łącznie pozwala to sądzić o skuteczności Programu w zakresie wspierania innowacyjności przedsiębiorstw.

4.4 Zmiany kondycji ekonomicznej i konkurencyjności beneficjentów

Działalność innowacyjna jest nieodzownym elementem decydującym o konkurencyjności przedsiębiorstw. Już Schumpeter – określany mianem pioniera teorii innowacji – zauważył znaczenie innowacji dla rozwoju, określając ją jako wysiłek ludzki prowadzący do zysku, poprzez redukcję kosztów oraz powstawanie dodatkowych dochodów. Przedsiębiorcę utożsamiał z innowatorem, który zakłada działalność w oparciu o nową ideę¹¹⁴. Rolą innowacji jest przede wszystkim zmiana różnych dziedzin działalności ludzkiej oraz kreowanie długofalowego postępu technicznego. Dzięki postępowi technicznemu możliwa jest zmiana jakościowa innych czynników produkcji – kapitału (maszyny, urządzenia) i czynnika ludzkiego, co łącznie prowadzi do poprawy produktywności pracy. Pod względem ekonomicznym przejawia się to obniżeniem kosztów produkcji, wzroście wartości dodanej w produkcji i poprawie jakości dóbr i usług¹¹⁵. Wielu ekonomistów utożsamia konkurencyjność z ekonomicznym pojęciem produktywności, co oznacza, że firmy konkurencyjne są bardziej produktywne od innych. Badania na poziomie pojedynczych

¹¹⁴ Wojnicka E., System innowacyjny Polski z perspektywy przedsiębiorstw, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2004.

¹¹⁵ Weresa M. A., Formy i metody powiązań nauki i biznesu, w: Weresa M.A. (red.), Transfer wiedzy z nauki do biznesu – doświadczenia regionu Mazowsze, SGH, Warszawa 2007.

przedsiębiorstw ukazują, że zatrudnienie rośnie w firmach, w których jednocześnie wzrasta produktywność pracy, nawet jeśli na poziomie branży obserwowany jest odwrotny trend.

Warto również podać w jaki sposób różne rodzaje innowacji mogą przekładać się na poszczególne aspekty działalności firmy. Otóż, innowacje produktowe, przez wyższą jakość wyrobów i usług, sprawiają, że firma może oferować je za wyższą cenę. Dodatkowo mają one wpływ na materiałochłonność produkcji. Innowacje procesowe w największym stopniu oddziałują na wydajność pracy, ale także poprawiają jakość wykonania produktu i obniżają koszty materiałowe. Z kolei zmiany organizacyjne podnoszą wydajność pracy, niekiedy mogą mieć również wpływ na jakość i oszczędność (wydajność) funkcjonowania przedsiębiorstwa. Innowacje marketingowe zasadniczo mają na celu zwiększanie popytu, przez co możliwe jest uzyskanie większej jednostkowej ceny za produkt¹¹⁶.

W poprzednim rozdziale przedstawiono bezpośrednio wyniki projektów, przekładające się na poprawę potencjału badawczo-rozwojowego i innowacyjnego przedsiębiorstw. W tym miejscu natomiast rozpatrzone zostaną efekty na poziomie ogólnych wskaźników finansowych i odnoszących się do zatrudnienia w przedsiębiorstwach beneficjentów analizowanej grupy działań (1.4-4.1, 3.3.2, 4.2, 4.4, 5.4.1, 6.1, 8.1 i 8.2 PO IG), wdrażanych przez PARP. Analizy co do zasady obejmują okres od trzech lat przed do dwóch lat po zakończeniu projektu¹¹⁷. Dodatkowo zaprezentowano efekty specyficzne dla różnych działań, które pozwalają odtworzyć pełen zakres spodziewanych i dotąd uzyskanych rezultatów interwencji.

4.4.1. Wskaźniki zatrudnienia

Wskaźnik średniego poziomu zatrudnienia w badanej grupie beneficjentów w okresie od trzech lat przed zakończeniem projektu do dwóch lat po zakończeniu projektu wskazuje na trend wzrostowy. Na przestrzeni tego czasu wzrósł on z poziomu 71,2 do 89,0 etatów, przy czym najwyższy poziom zanotowano w pierwszym roku po zamknięciu projektu – średnio 90,8 etatów (wykres 38). Rok później nastąpił nieznaczny spadek średniego zatrudnienia (o 2%). Szacować można, że w ciągu dwóch lat po zakończeniu realizacji projektów, łącznie w firmach beneficjentów analizowanych działań PO IG przybyło 21 148 miejsc pracy¹¹⁸.

Odsetek kobiet pracujących w przedsiębiorstwach beneficjentów wahał się od poziomu 27% do 31% ogółu zatrudnionych. Co ciekawe, najwyższy przyrost zatrudnienia w tej grupie odnotowano w trakcie realizacji projektu.

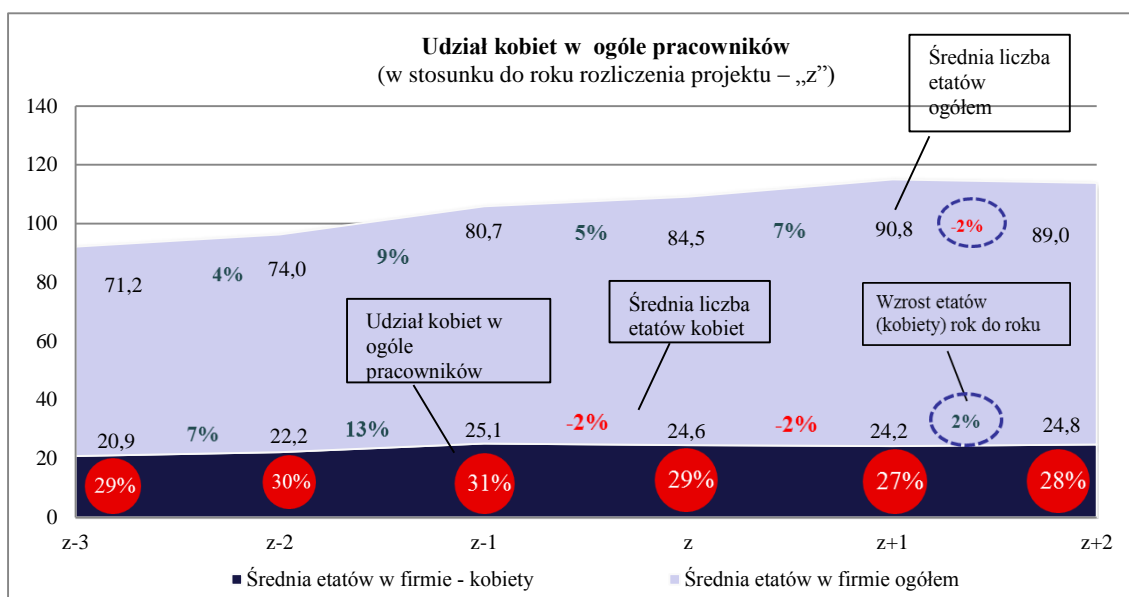
Średni poziom zatrudnienia w całym analizowanym okresie był najwyższy dla beneficjentów działań, w których dopuszczano możliwość realizacji projektów przez duże przedsiębiorstwa. Były to więc - zgodnie z wielkością zatrudnienia poczynając od najwyższego - działania 1.4-4.1, 4.4, 4.2. Spośród nich najwyższy przyrost zatrudnienia, w przeciągu badanego okresu odnotowano w działaniu 4.4. Z kolei najniższe średnie zatrudnienie występowało w firmach beneficjentów działania 8.1, co wynika ze specyfiki podmiotów na początkowym etapie rozwoju.

¹¹⁶ Por. Gomułka M., Wzrost produktywności jako rezultat transferu wiedzy z nauki do biznesu na Mazowszu, w: Weresa M.A. (red.), Transfer wiedzy z nauki do biznesu – doświadczenia regionu Mazowsze, SGH, Warszawa 2007.

¹¹⁷ Każdorazowo, jeśli w tekście rozdziału jest mowa o analizowanym okresie, to oznacza właśnie ten zakres czasowy.

¹¹⁸ Szacunki na podstawie wyników badania CAWI dla pomiaru końcowego (po 8 edycjach badania) (RR=51%, n=2 372). Obliczeń dokonano w taki sposób, że średnia liczba zatrudnionych została pomnożona przez liczbę zgromadzonych ankiet, a następnie podzielona przez osiągnięty poziom RR. Wyniki należy traktować pogładowo.

Wykres 37. Średni poziom zatrudnienia w firmach w etatach (z – rok zakończenia projektów)



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1, 3.3.2, 6.1, 8.1, 8.2 (n=2 372).

W całej grupie badanych przedsiębiorstw przyrost miejsc pracy w przeciągu dwóch lat od zakończenia projektu wyniósł 5,4%. Dynamiczny rozwój pod względem zatrudnienia notowały przedsiębiorstwa dofinansowane z poddziałania 3.3.2 (18,9%). Zmianę przekraczającą 10% odnotowano jeszcze w przypadku poddziałania 5.4.1 (10,6%). Z kolei przyrost mieszczący się w przedziale 5-10% uzyskały przedsiębiorstwa z działania 4.2 (9,9%), 8.1 (8,0%), 4.4 (7,1%) i 8.2 (5,2%). W pozostałych działaniach widoczne były niewielkie zmiany – jak w działaniu 1.4-4.1 (3,9%) i działaniu 6.1 (3,0%).

Ze względu na wskazany duży wzrost zatrudnienia w działaniach skierowanych do MSP, patrząc na wyniki w podziale na wielkość przedsiębiorstwa wyraźnie przodują mikroprzedsiębiorstwa (wzrost o 16,2% w przeciągu dwóch lat od zakończenia projektu). W roku zakończenia projektu przeciętne badane mikroprzedsiębiorstwo tworzyło 6 etatów (6,2), natomiast dwa lata później jeden więcej (7,2). Dla ogółu małych firm jest to 9,3% (wzrost z 29,8 do 32,6 etatów), dla średnich 4,7% (z 120,7 do 126,4 etatów), natomiast dla dużych firm – 5,7% (z 815,1 do 861,6). Łącząc mikro i małe firmy w jedną grupę otrzymamy wynik na poziomie 10,9%, podczas gdy dla średnich i dużych przedsiębiorstw będzie to 5,1%. Mniejsze podmioty rozwijały się dużo szybciej pod względem zatrudnienia niż te większe, co jest też wywołane efektem niskiej bazy (niski poziom początkowy). Jednakże dużo więcej nowych etatów (tj. skumulowanej liczby etatów) stworzono w średnich i dużych przedsiębiorstwach, proporcjonalnie do wysokiego stanu wyjściowego.

Kolejne badane zagadnienie dotyczyło wpływu PO IG na powstawanie nowych miejsc pracy. Zgodnie z deklaracjami beneficjentów biorących udział w „Barometrze Innowacyjności”, średnia liczba miejsc pracy utworzonych w jednym przedsiębiorstwie bezpośrednio dzięki realizacji projektu PO IG wynosiła 6,97¹¹⁹. W przybliżeniu, oznacza to ponad 23 tys. miejsc

¹¹⁹ Treść pytania brzmiała: „Ile nowych miejsc pracy w sumie stworzono do dziś w Państwa firmie dzięki realizacji projektu dofinansowanego z Działania POIG? [Prosimy nie uwzględniać w odpowiedzi miejsc pracy stworzonych wyłącznie do obsługi formalnej projektu]”. Beneficjencie działania 6.1 nie odpowiadali na to pytanie, a pewna

pracy w firmach beneficjentów analizowanych działań¹²⁰. Z kolei przeciętnie utworzono 4,69 miejsc pracy, na których możliwe jest zatrudnienie kobiet i 2,44 miejsc, mogących przyjąć osoby niepełnosprawne.

Zestawiając średnią liczbę miejsc pracy utworzonych dzięki PO IG (6,97) ze zmianą średniego poziomu zatrudnienia w badanych przedsiębiorstwach (17,8, jednak aby zachować porównywalność - 19,1 dla wszystkich działań oprócz działania 6.1 – por. przypis poniżej) w okresie od rozpoczęcia realizacji projektu do dwóch lat po jego zakończeniu, szacunkowo można powiedzieć, że co trzecie nowe miejsce pracy było utrzymywane w związku z realizacją dofinansowanego przedsięwzięcia.

Duże zróżnicowania w zakresie wpływu realizacji projektu na zatrudnienie widoczne są w przekroju działań i wielkości przedsiębiorstw (tabela 14). Średnio najwięcej miejsc pracy przy udziale Programu powstało w dużych firmach (22,81 etaty). Im mniejsze przedsiębiorstwo, tym mniej etatów udało się stworzyć. Jednakże na poziomie wyników szczegółowych można zauważyć odstępstwa od tej reguły. Średnie zatrudnienie bardzo wzrosło w mikroprzedsiębiorstwach korzystających z działania 4.4, 4.2 i 1.4-4.1, co też spowodowało, że podmioty te przeszły do kategorii firm małych.

Najwięcej nowych miejsc pracy przypadało na 1 firmę, która korzystała z dofinansowania działania 4.4 (26,31). Powiązać to należy z obecnością firm dużych, które znacząco „ciągnęły” średnią w górę, jak również dużą skalą poczynionych inwestycji, wymagających dodatkowego personelu. Aczkolwiek w przypadku pozostałych przedsiębiorstw, korzystających z tego działania, przyrost zatrudnienia także był bardzo wysoki. Działanie 4.4, skierowane na projekty o wysokim potencjale innowacyjnym pozwalało więc wybrać firmy rozwijające się, mogące tworzyć nowe etaty. Dodatkowo przedsiębiorstwa zostały zmobilizowane do tworzenia miejsc pracy poprzez odpowiednie kryterium wyboru (mogły otrzymać za nie 2, 5 lub 10 pkt.), czemu odpowiadał też odpowiedni wskaźnik monitorowania. Należy więc wnioskować, że założone rezultaty zostały osiągnięte.

Ciekawa sytuacja widoczna jest w działaniu 4.2, w którym - podobnie jak w działaniu 4.4 – notuje się wysoką średnią liczbę nowych miejsc pracy (12,82). Jednakże to przedsiębiorstwa sektora MSP utworzyły większą liczbę nowych miejsc pracy niż duże firmy. Podobny układ widoczny jest w działaniu 1.4-4.1, przy czym średnia liczba utworzonych etatów nie jest już tak wysoka (sięga 4,93).

Korzystne wyniki, zbliżone do średniej dla ogółu przedsiębiorstw odnotowano w przypadku poddziałania 3.3.2., co skłania do wniosku o rosnącym potencjale tych przedsiębiorstw, dzięki pozyskaniu inwestorów z rynku publicznego. Wyniki dla działań osi VIII są niższe od średniej dla ogółu firm, co oznacza, że mimo dynamicznego przyrostu miejsc pracy w trakcie realizacji projektu, zwłaszcza w działaniu 8.1, na jedno przedsiębiorstwo nie przypadało ich wiele. Z uwagi na zakres interwencji w ramach tych działań nie oczekiwano jednak wzrostu zatrudnienia, a raczej zwiększania produktywności poprzez wprowadzanie usług elektronicznych czy automatyzację procesów. Przyrost zatrudnienia w przypadku działania 8.1 wynikał z rozwoju przedsiębiorstw, które aplikując do Programu były start-upami.

Najniższy przyrost poziomu wskaźnika, oznaczający jeden nowy etat przypadający na firmę, cechuje poddziałanie 5.4.1. Wynika to z zakresu dofinansowanych projektów, które skupiały

grupa respondentów nie udzieliła dokładnej odpowiedzi, tylko wybrała dostępny wariant „trudno powiedzieć”. Dlatego szacunki dotyczące wpływu realizacji projektu należy traktować pogładowo. Niemniej, w stosunku do danych dotyczących zmian w zatrudnieniu ogółem, odpowiedzi na to pytanie odnoszą się bezpośrednio do wpływu realizacji projektu na zatrudnienie i w tym sensie lepiej opisują zmiany wywołane przez interwencję.

¹²⁰ Szacunki dokonane w oparciu o średnią liczbę miejsc pracy utworzonych dzięki PO IG (6,97) i liczbę badanych przedsiębiorstw (n=1918, *response rate* wyniósł 58%).

się na procedurze ochrony własności przemysłowej, co nie przekłada się bezpośrednio na poziom zatrudnienia. Należy przy tym zaznaczyć, że poziom zatrudnienia w firmach beneficjentów 5.4.1 wzrastał w analizowanym okresie.

Tabela 14. Średnia liczba miejsc pracy utworzonych dzięki realizacji projektu PO IG w poszczególnych działaniach, zgodnie z deklaracjami beneficjentów

Działania PO IG	Ogółem	Według wielkości przedsiębiorstwa			
		duże	średnie	małe	mikro
1.4-4.1 (n=167)	4,93	3,85	4,61	4,76	14,86
4.2 (n=102)	12,82	7,33	15,13	7,53	19,00
4.4 (176)	26,31	39,41	16,32	18,13	25,71
3.3.2 (n=108)	6,55	-	-	-	-
5.4.1 (n=43)	1,10	-	-	-	-
8.1 (n=588)	3,19	-	2,50	3,77	3,18
8.2 (n=701)	2,85	-	3,57	2,57	2,59
Wszystkie działania ogółem (n=1 885)	6,97	22,81	8,52	5,10	4,11

Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 3.3.2, 5.4.1, 8.1, 8.2.

Istotną kwestią pozostaje możliwość utrzymania miejsc pracy, nie tylko w okresie trwałości, ale także już po nim, kiedy wskaźniki nie będą podlegały jakiegokolwiek weryfikacji zewnętrznych instytucji. Beneficjenci deklarowali utrzymanie w okresie trwałości projektu i po jego zakończeniu średnio około siedmiu miejsc pracy¹²¹. Na tej podstawie można powiedzieć, iż efekty projektów w obszarze zatrudnienia są trwałe.

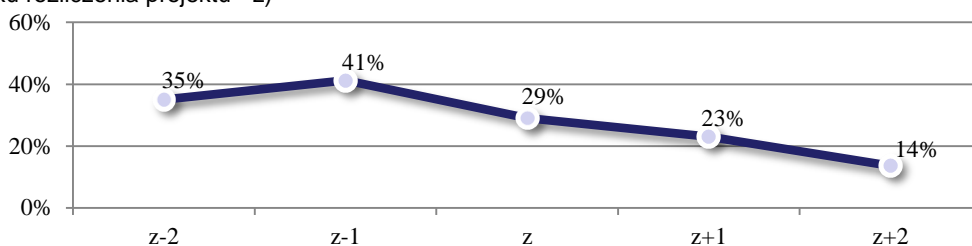
Nieco odmiennie w porównaniu do przeciętnego zatrudnienia (w etatach) kształtuje się wskaźnik średniej liczby osób, z którymi w danym roku podpisano przynajmniej jedną umowę cywilnoprawną. W przedsiębiorstwach korzystających z wszystkich analizowanych działań najwyższy poziom osiągnął on rok przed zakończeniem projektu (17,8 osób), z czego wynika, że w trakcie przedsięwzięcia silnie wzrosło zapotrzebowanie na dodatkowe osoby do pracy (wykonawców, zleceniobiorców). Jednakże, od tego momentu następował stopniowy spadek tej formy zatrudnienia, najbardziej dotkliwy w dwa lata po zakończeniu przedsięwzięcia (do poziomu 13,4 osób). Widoczne jest, że po zakończeniu projektu firmy nadal wspierają się niestałymi formami zatrudnienia, aczkolwiek przypomnieć można, że w tym samym okresie odnotowano wzrost zatrudnienia etatowego, co jest niewątpliwie przejawem rozwoju i poprawy kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw. Natomiast zmniejszenie się skali zatrudnienia czasowego należy wiązać z zakończeniem projektów i mniejszym zapotrzebowaniem na doraźne prace. Dodatkowym czynnikiem wspierającym tę formę zatrudnienia mogło być pokrywanie kosztów tych prac przez dofinansowanie PO IG, które to wydatki byłyby trudne do sfinansowania bez tego wsparcia.

¹²¹ Większa średnia liczba miejsc pracy planowanych do utrzymania w/po okresie trwałości projektu względem średniej liczby miejsc pracy utworzonych dzięki realizacji projektu, wynika z różnych liczebności grup, dla których były liczone średnie.

4.4.2. Wskaźniki finansowe

Dynamika przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w ujęciu rok do roku wskazuje na trend malejący (wykres 39). Oznacza to, że w kolejnych latach, mimo że następował przyrost przychodów netto to był on coraz wolniejszy. W dwa lata po rozliczeniu projektów w firmach beneficjentów przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wzrosły o 31,3% w odniesieniu do roku zakończenia projektu, ale już tylko o 14% w stosunku do poprzedniego roku. Nie zaobserwowano wpływu PO IG jeśli chodzi o zatrzymanie malejącego trendu. Możliwe jednak, iż bez interwencji zewnętrznej przyrost przychodów rok do roku byłby jeszcze mniejszy, bowiem ponad połowa beneficjentów twierdziła, że poziom ten kształtowałby się na niższym poziomie, gdyby nie realizacja projektu. Opinię, że projekt nie miał wpływu na poziom wskaźnika wyraziło zaledwie 18% badanych¹²².

Wykres 38. Dynamika przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów rok do roku (w stosunku do roku rozliczenia projektu - z)

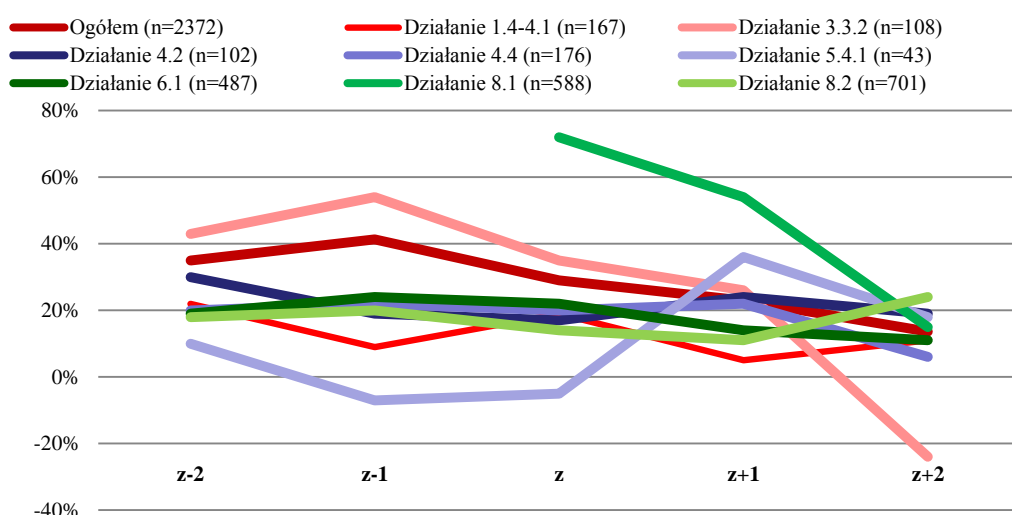


Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1, 3.3.2, 6.1, 8.1, 8.2 (n=2372).

Ponadprzeciętny przyrost przychodów ze sprzedaży w trakcie realizacji projektu występował w przypadku beneficjentów działania 8.1 – na poziomie 237% w dwa lata przed zakończeniem projektu (z uwagi na czytelność wykresu 40 umieszczono tam tylko wyniki dla okresu po zakończeniu projektu). Krzywe trendu przychodów dla większości działań stanowią odzwierciedlenie wyników ogółem, a więc cechuje je trend malejący z niewielkimi wahaniami. W dwa lata po zakończeniu projektu spadek przychodów rok do roku widoczny był szczególnie w grupie beneficjentów poddziałania 3.3.2. Drugim, w którym odnotowano spadek przychodów, w tym przypadku w trakcie trwania projektu, było poddziałanie 5.4.1, przy czym po zakończeniu przedsięwzięcia nastąpił skokowy wzrost wskaźnika (co świadczy o wyraźnej poprawie sytuacji przedsiębiorstw, choć niekoniecznie musi mieć to związek z uzyskanym wsparciem). Relatywnie niski przyrost przychodów, dodatkowo wyróżniający się dużymi wahaniami rok do roku, cechował beneficjentów działania 1.4-4.1.

¹²² Zgodnie z wynikami pomiaru końcowego (po 8 edycjach badania), n=2 372.

Wykres 39. Dynamika przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów rok do roku (w stosunku do roku rozliczenia projektu) w podziale na wybrane działania PO IG



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 3.3.2, 5.4.1, 6.1, 8.1, 8.2 (n=2 372).

Zmiana wartości przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w ciągu dwóch lat od zakończenia projektu była najwyższa w przypadku mikroprzedsiębiorstw (wyniosła 71,2%), głównie ze względu na start-upy beneficjentów działania 8.1 (tabela 15). Przy wyłączeniu z analiz tej grupy beneficjentów, średni przyrost w grupie firm mikro nadal jest najwyższy, ale wynosi o 20 pkt. proc. mniej (52%). We wszystkich pozostałych sektorach wyróżnionych z uwagi na wielkość przedsiębiorstwa przychody wzrastały. Średni przyrost był zbliżony dla małych i średnich firm (odpowiednio 15,4% i 19,1%), natomiast w przypadku dużych kształtował się na poziomie 6,5%.

Największą zmianę, przekraczającą średnią – poza działaniem 8.1 – odnotowano w działaniach 6.1 i 4.4. Spadek przychodów w okresie trwałości projektu, podobnie jak wcześniej, dotyczył przedsiębiorców z poddziałania 3.3.2.

Tabela 15. Przyrost przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w ciągu dwóch lat po zakończeniu projektu (odniesienie „z+2” do „z”) dla wybranych działań PO IG (w%)

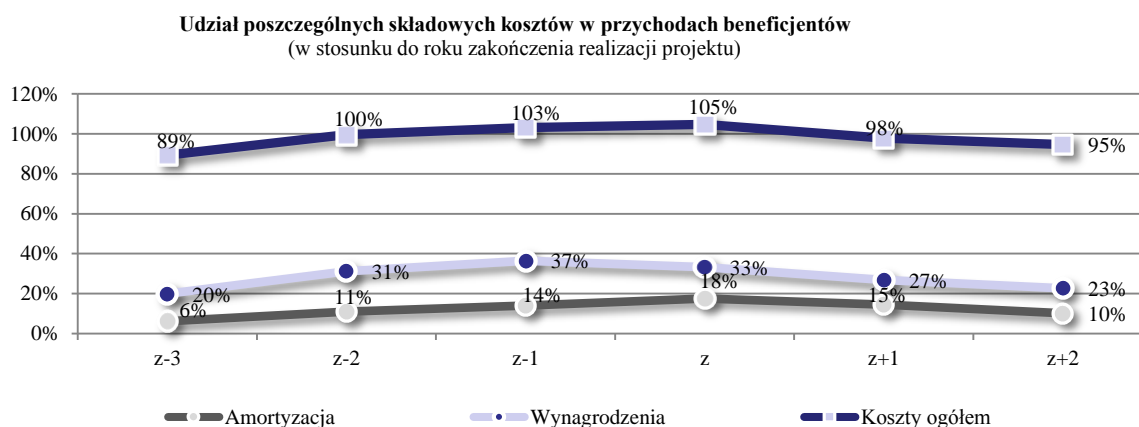
Działania PO IG	Ogółem	Według wielkości przedsiębiorstwa			
		duże	średnie	małe	mikro
1.4-4.1 (n=167)	11,9	0,9	14,6	16,3	12,1
4.2 (n=102)	25,6	33,3	22,3	20,0	-
4.4 (n=176)	32,5	41,5	44,1	-54,8	-
3.3.2 (n=108)	-17,1	-	-	-38,6	4,4
6.1 (n=487)	39,6	-	21,4	17,7	77,8
8.1 (n=588)	109,5	-	-	94	109,5
8.2 (n=701)	25,6	-	8,8	23,0	48,5
Wszystkie działania ogółem	31,3	6,5	19,1	15,4	71,2
Wszystkie działania bez 8.1	23,0	6,5	19,1	15,4	52,0

Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 3.3.2, 6.1, 8.1, 8.2 (n=2 372).

Stosunek kosztów do przychodów został przedstawiony przy pomocy wskaźnika udziału kosztów operacyjnych w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów. Jest to jeden z kluczowych wskaźników poziomu kosztów, informujący o sprawności

działalności podstawowej. Trzy lata przed zakończeniem projektu wskaźnik liczony dla beneficjentów wszystkich analizowanych działań wynosił 89%, co stanowi najkorzystniejszy wynik w badanym okresie (wykres 41, lewy panel). Z kolei w kolejnych latach, jak można zakładać, w czasie których realizowane były główne inwestycje w ramach projektów, koszty operacyjne przewyższały przychody ze sprzedaży. Tłumaczyć to można wzmożonym poziomem nakładów w czasie trwania projektu, bowiem po jego zakończeniu wskaźnik zaczął z roku na rok maleć. Na przedstawioną sytuację oddziaływać mógł także rosnący poziom zatrudnienia (nie tylko etatowego), wywołujący wzrost kosztów wynagrodzeń, co jest także widoczne na poniższym wykresie. Jednakże obciążenie kosztami wynagrodzeń wyraźnie zmalało w okresie trwałości projektu. Podobnie do kosztów wynagrodzeń kształtował się poziom kosztów amortyzacji, przy czym najwyższy poziom osiągnął on w roku zakończenia projektu. Należy jednakże podkreślić, że o przebiegu trendu dla ogółu przedsiębiorstw zdecydowały wyniki firm z działania 8.1. Widoczny jest tu bowiem bardzo duży wzrost kosztów operacyjnych w trakcie realizacji projektu (do 147%), a następnie stopniowy spadek do 115% w rok po zakończeniu projektu. Wyłączając beneficjentów działania 8.1 przebieg linii trendu dla wskaźników kosztów, amortyzacji i wynagrodzeń jest rosnący (wykres 41, prawy panel). Wzrost wskaźników wyraźnie widać w dwa lata po zakończeniu projektu. Udział kosztów operacyjnych w przychodach ze sprzedaży sięga wtedy aż 97%. Pomimo odnotowanego w okresie trwałości przyrostu przychodów ze sprzedaży, podążał za tym także wzrost kosztów, co może wpłynąć na niepełne wykorzystanie potencjału stworzonego przez projekty (nadwyżki nie przeznaczone na inwestycje tylko pokrycie kosztów). Jak można przypuszczać, i na co też wskazuje poniższy wykres, wzrost zatrudnienia pociągał za sobą także dodatkowe obciążenia kosztami wynagrodzeń. Prawdopodobnie w jakiejś części wzrost kosztów amortyzacji został także spowodowany realizacją projektu. Bieżąca pozycja firmy jest osłabiana przez wzrost kosztów.

Wykres 40. Udział kosztów operacyjnych i wybranych ich składowych w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w stosunku do roku zakończenia projektu (z) dla ogółu beneficjentów (po lewej) oraz z wyłączeniem beneficjentów działania 8.1 (po prawej)



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4 – 4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1, 8.1, 8.2 (n=2 372).

Patrząc na kształtowanie się udziału kosztów operacyjnych w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w poszczególnych działaniach¹²³, należy zwrócić

¹²³ Wskaźnik udziału kosztów operacyjnych w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w podziale na poszczególne działania uwzględnia następującą liczbę badanych firm (w rok po zakończeniu

uwagę, że wartość wskaźnika systematycznie, ale wolno podnosiła się w firmach beneficjentów działania 1.4-4.1, 4.2 i 8.2. Najwyższym udziałem kosztów charakteryzowały się przedsiębiorstwa działania 1.4-4.1 - 98% w rok po zakończeniu projektu. W tym samym czasie dla podmiotów korzystających z działania 4.2 była to wartość 94% a dla działania 8.2 – 91%. Wskazuje to na pogarszającą się sytuację finansową przedsiębiorstw z 1.4-4.1, na co wpływ mogło mieć wyhamowanie wzrostu przychodów ze sprzedaży.

Z kolei największy spadek wskaźnika zanotowano dla firm działania 5.4.1 (do poziomu 79% w rok po rozliczeniu dofinansowania). Podobną tendencją wyróżniali się beneficjenci działania 4.4 z wynikiem na poziomie 86%. W podziale ze względu na wielkość przedsiębiorstwa zdecydowanie wyróżniają się mikroprzedsiębiorstwa - krzywa ma specyficzny przebieg, głównie ze względu na beneficjentów działania 8.1, stanowiąc odwzorowanie wyników dla tegoż działania. Wyłączając z analizy grupy firm mikro podmioty działania 8.1 trend będzie zbliżony do tego dla pozostałych firm, przy czym udział kosztów pozostaje wysoki, przekraczając przychody (106% w rok po zakończeniu projektu). Systematyczny wzrost poziomu kosztów do momentu zakończenia projektu widoczny był w przypadku małych przedsiębiorstw (od 85% do 95%). Rok później sytuacja ulegała poprawie, a wskaźnik wyniósł 92%. Budżety mniejszych podmiotów były bardziej wrażliwe na wahania kosztów czy przychodów oraz obciążone realizacją projektu i ponoszonymi w związku z tym kosztami. Dużo stabilniejsza pozostawała sytuacja średnich i dużych przedsiębiorstw, których wskaźnik oscylował wokół 90-92% w okresie od trzech lat przed do roku po zakończeniu projektu. Patrząc na dane w układzie lat kalendarzowych, w 2013 r. wskaźnik dla ogółu firm wynosił 91,4%, najniższy był dla firm małych (90,7%), dla mikro (bez działania 8.1) sięgał 93,8%, natomiast dla średnich przedsiębiorstw osiągał 90,2%, a dla dużych – 92,4%. Poglądowo można to zestawić ze wskaźnikiem kosztów¹²⁴ podawanym przez GUS, zgodnie z którym mikroprzedsiębiorstwa wyróżnia najniższy poziom kosztów ogółem w stosunku do przychodów ogółem (87,3% w 2013 r.), natomiast zbliżony on jest dla małych, średnich i dużych firm (odpowiednio 94,5%; 95,4%; 95,4%). Wynika z tego, że wśród beneficjentów najgorsza sytuacja dotyczyła firm mikro, a lepsza małych, średnich i dużych, w odniesieniu do sprawności działalności podstawowej (poziomu kosztów).

Kolejne analizowane wskaźniki dotyczą wypracowanego przez przedsiębiorstwa zysku brutto lub wykazanej straty¹²⁵. Są to wskaźniki rentowności informujące o poziomie efektywności funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz odniesionych korzyściach. Zapewnienie opłacalności działalności jest nadrzędnym celem każdej firmy. Przedsiębiorstwo jest rentowne jeśli przynosi zysk dla swoich właścicieli¹²⁶.

Zdecydowana większość beneficjentów rokrocznie osiągała zysk lub zerowy wynik finansowy, przy czym najmniej tego typu podmiotów występowało w rok przed zakończeniem projektu (78%) (wykres 42). W następnych latach coraz mniejszy odsetek badanych przedsiębiorstw wykazywał stratę. W dwa lata po zakończeniu projektu było to 17% firm. Warto dodać także, że 3% badanych przedsiębiorstw w dwa lata po zakończeniu projektu wykazywało zerowy wynik finansowy (nie notowali ani zysku ani straty).

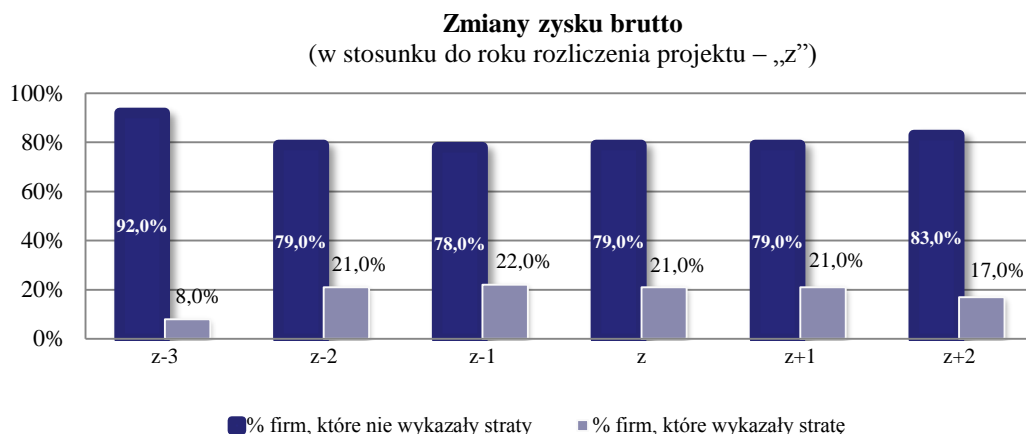
projektu): 1.4-4.1 (n=154), 4.2 (98), 4.4 (n=166), 5.4.1 (n=33), 8.1 (n=444), 8.2 (657). Uwzględnienie danych za drugi rok po zakończeniu projektu nie było możliwe z uwagi na zbyt małą liczebność próby.

¹²⁴ Wskaźnik poziomu kosztów to relacja kosztów ogółem do przychodów ogółem wyrażona w procentach (GUS, Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r., Warszawa 2014). Nie jest to bezpośrednio odpowiednik wskaźnika opartego na danych z „Barometru Innowacyjności”, dlatego porównanie danych z obu źródeł należy traktować poglądowo.

¹²⁵ Zysk brutto - nadwyżka przychodów i zysków nadzwyczajnych nad kosztami i stratami nadzwyczajnymi; strata brutto - nadwyżkę kosztów i strat nadzwyczajnych nad przychodami i zyskami nadzwyczajnymi.

¹²⁶ <http://analizy-prognozy.pl/rentownosc.html> z 8 czerwca 2015 r.

Wykres 41. Odsetek firm, które nie wykazały straty i które wykazały stratę



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1, 8.1, 8.2 (n=1 777).

Wyniki dla większości analizowanych działań są do siebie zbliżone, zwłaszcza w okresie trwania projektu (wykres 43). Zdecydowanie odstające od pozostałych są wartości wskaźnika dla działania 8.1¹²⁷, co ponownie należy tłumaczyć specyfiką tej grupy beneficjentów. Z tego też powodu średnia dla analizowanych działań uległa obniżeniu.

Zauważyć można, że od momentu zakończenia projektu sytuacja beneficjentów ulega większemu zróżnicowaniu. Otóż, poprawiła się kondycja finansowa przedsiębiorstw korzystających z działania 4.2, 5.4.1 i 4.4. Natomiast coraz mniejszy jest udział firm, które nie wykazywały straty w grupie beneficjentów działania 8.2 i 1.4-4.1. W przypadku beneficjentów tych dwóch działań już wcześniej stwierdzono niepokojące wyniki w zakresie wzrostu udziału kosztów w przychodach. Dla działania 1.4-4.1 zaobserwowano również relatywnie wolny wzrost przychodów ze sprzedaży. Mogło się to przełożyć na mniej korzystną sytuację na tle innych analizowanych przedsiębiorstw.

Warto szerzej przyjrzeć się sytuacji beneficjentów działania 1.4-4.1, w przypadku których wyraźnie widoczny jest trend wzrostu liczby podmiotów osiągających stratę finansową. Przypomnieć należy, że w poprzedniej części raportu wykazano wiele pozytywnych efektów osiąganych przez tę grupę beneficjentów w obszarze działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjności. Interwencja miała z pewnością wpływ na poprawę wskaźników dotyczących działalności B+R i innowacyjności, jednakże można mieć wątpliwości co do przełożenia tych pozytywnych zjawisk na sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa, na którą powinny wpływać korzyści uzyskane ze sprzedaży produktów innowacyjnych. Dynamika przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów notowana dla beneficjentów działania 1.4-4.1 była relatywnie niska, a dodatkowo cechowała się znacznymi wahaniami. Przyrost przychodów w okresie trwałości projektu był także stosunkowo niewielki (11,9% wobec 31,3% dla wszystkich analizowanych działań PO IG). Oceny beneficjentów PO IG potwierdzają wpływ na aktywność badawczą i innowacyjność firmy. Projekt przełożył się na jakość wyrobów lub usług (twierdzi tak 80% badanych), jak również na wzrost rozpoznawalności produktu i wizerunek samej firmy (87%). Na unikalność produktów w skali rynku wskazało 71%. Z kolei na zmianę sytuacji firmy w zakresie możliwości oferowania niższej od przeciętnej w branży cenie wskazało tylko 30% badanych, a 25% na niższą niż

¹²⁷ W przypadku działania 8.1 wyraźnie widoczne są gorsze wyniki finansowe na tle pozostałych przedsiębiorstw. Relatywnie bardzo duża grupa tych beneficjentów odnotowywała stratę w analizowanym okresie.

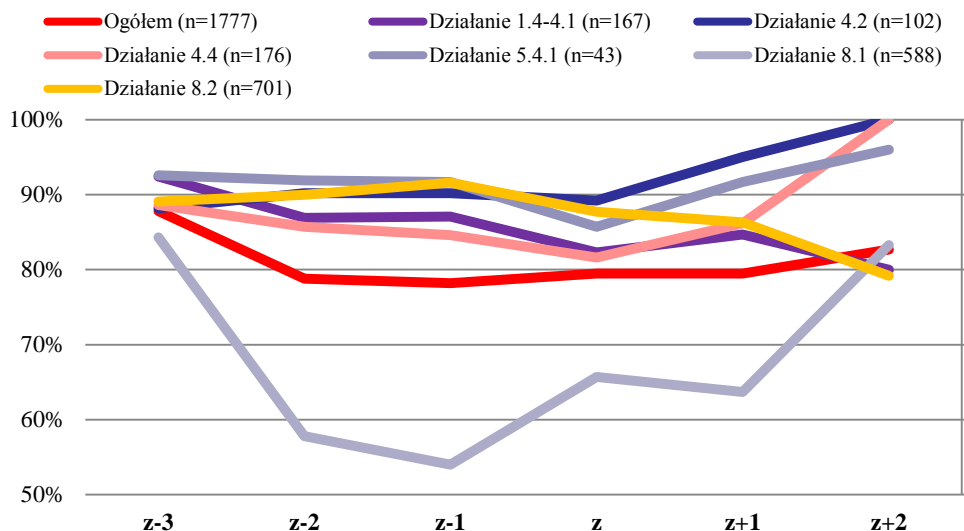
wcześniej oferowaną cenę. Pozostaje to w zgodzie z założeniami interwencji, jednakże może przynosić informację o trudnościach w zapewnieniu konkurencyjności wprowadzanych produktów. Oczywiście dobrej jakości produkty mogą być konkurencyjne nawet przy wyższej cenie, co jednak zależy od modelu biznesowego przyjętego przez przedsiębiorstwo, jak też charakterystyki samego produktu (np. złożone produkty odpowiadające na indywidualne potrzeby odbiorców vs. produkcja seryjna). Dodać należy, że w grupie beneficjentów działania 1.4-4.1 znalazło się wiele firm informatycznych (30% firm zaliczonych zostało do sekcji J Informacja i komunikacja). Branżę tę wyróżniają bardzo szybkie zmiany w wymiarze rynkowym, jak i technologicznym, sprawiające, że z jednej strony szanse nowych graczy na sukces są większe, ale z drugiej strony trudniejsze jest utrzymanie korzyści z pierwszeństwa czy uzyskanie trwałej przewagi nad konkurentami. Naukowcy badający strategię i możliwości budowy przewagi konkurencyjnej firm internetowych, wskazują, że takie podmioty często nie przynoszą zysku, choć ich wartość rośnie. Za ograniczone uważa się możliwości osiągnięcia i utrzymania korzyści z pierwszeństwa na rynku. Bardziej zasadne jest mówienie o korzyściach z wczesnego wejścia na rynek, gdyż często to wcześnie naśladowcy zostają liderami rynkowymi. Innym istotnym wnioskiem jest, że jedynie jedna trzecia pionierów przetrwała jako niezależne firmy¹²⁸. Większość pozostałych pionierów została wykupiona przez inne firmy, co można traktować albo jako sukces albo porażkę¹²⁹. W kontekście PO IG można zwrócić uwagę, że firmy informatyczne cechuje wyższy stopień niepewności co do przyszłych sukcesów niż np. w przypadku firm przemysłowych. Z drugiej strony nigdy nie można mieć pewności o pozytywnych efektach wsparcia czy rozwoju firmy w kolejnych latach, na który to rozwój składa się bardzo wiele różnych elementów i okoliczności. Możliwe jednak, że wysoki udział biznesów internetowych w działaniu 1.4-4.1 sprawił, że ryzyko związane z późniejszym sukcesem rynkowym było większe. Pewne wyjaśnienie tej kwestii mogą nieść przedstawiane wcześniej wyniki odnośnie źródeł innowacyjności oraz innowacji nie-technologicznych. Otóż, beneficjenci działania 1.4-4.1 jak główne źródło innowacji wskazywali własne zaplecze badawcze i pracowników firmy. Rzadko akcentowano rolę zewnętrznych wobec firmy źródeł takich jak dostawcy, konkurenci czy klienci, co może zmniejszać szansę na osiągnięcie sukcesu komercyjnego. Drugim aspektem była niska aktywność beneficjentów w zakresie wprowadzania innowacji organizacyjnych i marketingowych. Zwłaszcza metody marketingowe powinny sprzyjać zwiększaniu sprzedaży i budowaniu zainteresowania odbiorców, jednakże tylko 47% badanych przedsiębiorstw korzystających z działania 1.4-4.1 wskazało na wdrożenie tego typu rozwiązań (średnia dla analizowanych działań wynosiła 68%). Stosunkowo małe znaczenie tego typu innowacji może świadczyć o niewielkiej uwadze przykładanej do zaspokojenia potrzeb klienta czy pozycjonowania produktu na rynku.

W ciągu dwóch lat po zakończeniu projektu najniższy odsetek firm nie wykazujących straty odnotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (80%). Z kolei najkorzystniejsza była sytuacja dużych podmiotów (100% odnotowało zysk lub zerowy wynik finansowy). Dodatni lub zerowy wynik finansowy cechował także większość małych (94%) i średnich przedsiębiorstw (90%). Duże podmioty posiadały znaczną przewagę w zakresie rentowności nad podmiotami sektora MSP, tym bardziej, że ich sytuacja pozostawała najlepsza w całym badanym okresie.

¹²⁸ Np. firma IVONA Software, wsparta funduszami PO IG w ramach działania 1.4-4.1, została wykupiona przez Amazon.

¹²⁹ Doligalski T., Przewaga konkurencyjna a Internet, w: Doligalski T., Internet w zarządzaniu wartością klienta, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, s. 222-229.

Wykres 42. Udział firm, które nie wykazały straty (osiągnęły zysk lub zerowy wynik finansowy) w kolejnych latach względem roku rozliczenia projektu (z) według działań PO IG



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1, 8.1, 8.2 (n=1 777).

Wskaźnik udziału zysku brutto w przychodach ze sprzedaży produktów, materiałów i towarów stanowi podsumowanie osiągniętych wyników działalności przedsiębiorstwa przed odjęciem podatku i innych odliczeń. Wyższy zysk, a co za tym idzie rentowność, dają podstawę do dalszego rozwoju przedsiębiorstwa. Wartość wskaźnika dla analizowanych działań pozostawała na względnie stabilnym poziomie 10-13% w analizowanym okresie (wykres 44).

Ponadprzeciętne wyniki osiągnęły firmy realizujące przedsięwzięcia w ramach działania 8.1. Młodym firmom udało się więc w krótkim czasie osiągnąć korzystne wyniki finansowe, jednakże w okresie trwałości projektu następuje gwałtowny spadek poziomu wskaźnika. Determinuje to słabnąca dynamika przychodów ze sprzedaży. Zastanawiać się więc można na ile pomysły biznesowe beneficjentów działania 8.1 okazały się trafne, pozwalając na przetrwanie młodym podmiotom.

Stosunkowo stabilnym poziomem udziału zysku brutto w przychodach ze sprzedaży cechowały się działania osi IV oraz działanie 8.2. Wskaźnik oscylował wokół poziomu 8-12%. Analizując te wyniki wspólnie z wcześniejszymi informacjami o przychodach, kosztach i zyskach trudno potwierdzić pozytywne oddziaływanie projektu na wskaźniki finansowe. Efekty realizowanych projektów powinny w badanym horyzoncie czasie znaleźć odzwierciedlenie we wskaźnikach finansowych. W tym kontekście można mówić o utrzymywaniu się sytuacji przedsiębiorstw w stosunku do okresu realizacji projektu. W okresie trwałości w przypadku działań 4.2 i 4.4 następuje wprowadzenie wzrostu przychodów (także z nowych inwestycji), jednak nie jest on bardziej dynamiczny niż w trakcie realizacji projektu. Jednakże konieczne jest uwzględnienie czynników zewnętrznych, od których podmioty gospodarcze są zależne i na które nie mają wpływu. Podkreślić można ponownie znaczenie kryzysu gospodarczego (i jego drugiej fali), który w dużej mierze pokrywa się z okresem trwałości projektów i nadal negatywnie wpływa na funkcjonowanie przedsiębiorstw. PKB Polski rośnie wolniej niż zakładano, a spadek koniunktury dotknął

głównie polski sektor przemysłowy oraz handel¹³⁰. Trudno w tej sytuacji powiedzieć opierając się na danych z ewaluacji on-going jak sytuacja przedsiębiorstw kształtowałaby się, gdyby nie otrzymały dofinansowania na działalność innowacyjną. Główne pytanie dotyczyć musi tego, czy ich perspektywy rozwoju byłyby gorsze. Wydaje się, że „ucieczka w innowacyjność” mogła stanowić jedną z dróg rozwoju w obliczu pogarszającej się koniunktury gospodarczej. Należy zwrócić uwagę, że we wspomnianych działaniach 4.2 i 4.4 skupiano się na znaczącej wielkości projektach, mogących przynieść wartość dodaną dla gospodarki. Jednakże z punktu widzenia trwałości efektów podejście takie mogło okazać się w pewnym sensie zgubne, bowiem z większymi projektami idą w parze zwiększone koszty np. amortyzacji czy kredytów bankowych, stanowiące zagrożenie dla wyników finansowych przedsiębiorstw w sytuacji spowolnienia gospodarczego. Jak wskazują doświadczenia z realizacji poddziałania 2.2.1 SPO WKP efekt rozproszenia wsparcia na dużą liczbę beneficjentów, mimo mniejszej wartości dodanej, był pożądanym z uwagi na możliwość zachowania trwałości rezultatów w obliczu niekorzystnej koniunktury gospodarczej¹³¹. Trudno rozstrzygnąć, który z podanych scenariuszy miał decydujące znaczenie w przypadku efektów działań IV osi PO IG. Możliwe, że większa koncentracja wsparcia nie sprzyjała poprawie sytuacji finansowej przedsiębiorstw po zakończeniu interwencji.

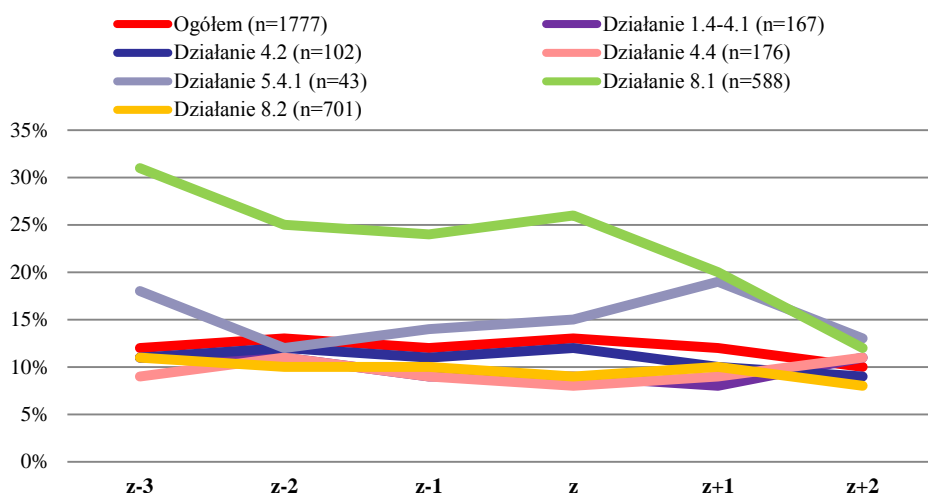
Przedstawione korzystne wyniki beneficjentów działania 8.1 przekładają się na najwyższy, ale ciągle malejący poziom wskaźnika dla firm mikro w okresie trwałości (od 24% do 14%). W tym samym czasie wskaźnik dla średnich podmiotów zmalał o 2 pkt. proc. (z 8% do 6%). Wzrost odnotowano natomiast w przypadku małych (z 10 do 11%) oraz dużych przedsiębiorstw (z 8 do 11%). Zmiany te można określić jako nieznaczne, co świadczy o stabilnej sytuacji tych grup firm. Relatywnie najgorsza jest sytuacja średnich podmiotów, w których przypadku zysk stanowił najmniejszą część przychodów. Znajduje to potwierdzenie w danych krajowych, zgodnie z którymi wskaźnik osiągał najmniejszą wartość dla średnich przedsiębiorstw (5,2%), na tle małych (5,9%) i dużych podmiotów (5,8%)¹³².

¹³⁰ Gawlikowska-Hueckel K., Światowy kryzys i jego skutki dla wymiany handlowej, w: Gawlikowska-Hueckel K., Szlachta J. (red. nauk.), Wrażliwość polskich regionów na wyzwania współczesnej gospodarki, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2014.

¹³¹ Tamowicz P., Wsparcia inwestycyjne i doradcze dla przedsiębiorstw w ramach SPO WKP – próba rekapitulacji, w: Pokorski J. (red.), Ocena instrumentów wsparcia bezpośredniego przedsiębiorstw – Podsumowanie wyników ewaluacji wybranych Działań SPO WKP, PARP, Warszawa 2010.

¹³² Zgodnie z danymi z 2013 r. (dla przedsiębiorstw powyżej 9 pracujących). GUS, Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2013 r.

Wykres 43. Udział zysku brutto w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów (dla firm osiągniętych zysk) rok do roku według działań PO IG



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4 -4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1, 8.1, 8.2 (n=1 777).

Istotnym wskaźnikiem informującym o konkurencyjności przedsiębiorstw jest udział sprzedaży przeznaczonej na eksport w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów. W puli badanych firm wykazywał on pozytywny trend, przyrastając od 9 do 17%. Uwzględniając natomiast tylko przedsiębiorstwa, które faktycznie prowadziły sprzedaż na eksport (wyłączając firmy, dla których wskaźnik eksportu wynosił zero) wartość wskaźnika w całym analizowanym okresie¹³³ rośnie od 23% do 31% (wykres 45).

Wskaźnik obejmujący całą grupę beneficjentów (czyli łącznie z firmami, które nie prowadziły sprzedaży na eksport) świadczy o stopniu umiędzynarodowienia przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia unijnego. Najwyższy pozostawał on dla beneficjentów IV osi (ponad 20%), przy czym wyraźnie wyróżniali się beneficjenci działania 4.4 (34% w dwa lata po zakończeniu projektu). Wyjaśnienia tego stanu należy upatrywać w dominacji podmiotów średnich i dużych w strukturze beneficjentów tego działania. Jak pokazują uzyskane wyniki, to właśnie duże podmioty najczęściej prowadziły działalność eksportową. Udział dużych firm eksporterów w ogóle beneficjentów prowadzących działalność eksportową kształtował się na poziomie 88-95%.

Poza działaniem 4.4 wysoki i stabilny udział przychodów ze sprzedaży na eksport w przychodach ze sprzedaży ogółem charakteryzuje beneficjentów pozostałych analizowanych działań IV osi priorytetowej. Największą rolę w zwiększaniu eksportu odgrywają, poza wielkością przedsiębiorstwa, potencjał technologiczny i wysoki poziom innowacyjności, jak również przynależność do sekcji przetwórstwa przemysłowego (udział firm z sekcji przetwórstwo przemysłowe dla działania 1.4-4.1 – 43%; 4.2 – 77%; 4.4 – 76%)¹³⁴. W działaniu 1.4-4.1 duże znaczenie miała także wysokotechnologiczna branża teleinformatyczna.

Z kolei najmniejszy udział przychodów z eksportu (3-4%) cechował start-upy, powstające w ramach działania 8.1. Warto też dodać, że udział firm eksporterów był bardzo niski, bowiem w dwa lata po zakończeniu projektów działania 8.1, zaledwie co dziesiąta firma oferowała produkty na eksport. Wynika to z początkowego rozwoju tychże firm jak również ukazuje rzeczywisty niski potencjał umiędzynarodowienia stworzonych aplikacji i serwisów.

¹³³ Od trzech lat przed do dwóch lat po zakończeniu projektu.

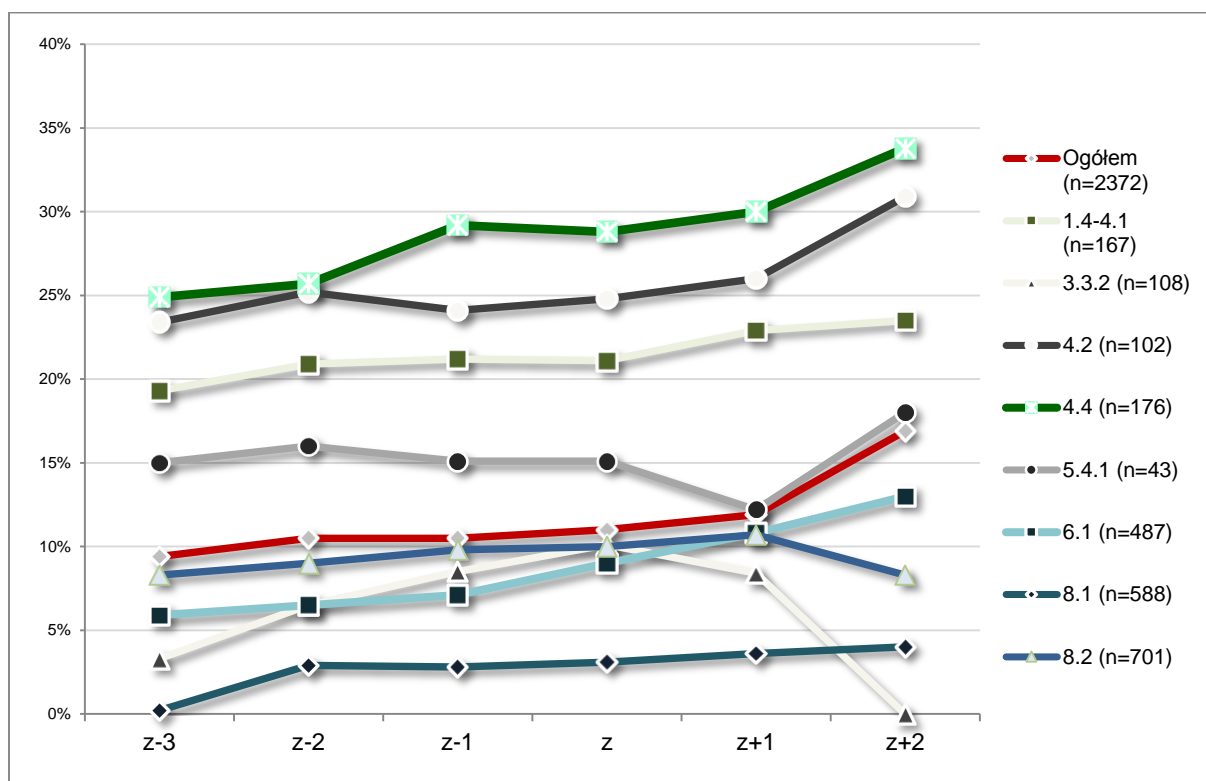
¹³⁴ Zgodnie z pomiarem początkowym.

Wielkość przedsiębiorstwa określała jego potencjał i skłonność do internacjonalizacji. W grupie średnich firm udział eksporterów sięgał od 67% do 67%, a dla małych firm było to od 47% do 62% (wartości dla okresu z-3 i z+2). Podczas gdy dla średnich i dużych przedsiębiorstw poziom wskaźnika można określić jako stabilny, to dla małych firm zauważyć można tendencję wzrostową w okresie realizacji projektu i najbliższych dwóch lat po. Podobny trend obserwowany jest w przypadku mikroprzedsiębiorstw, jednakże mimo to udział eksporterów w firmach mikro jest zdecydowanie najniższy (od 11 do 26%). Po wyłączeniu beneficjentów działania 8.1 wyniki mikroprzedsiębiorstw ulegają znaczącej poprawie, gdyż obserwuje się bardzo znaczący wzrost udziału eksporterów od 17,4% aż do 36,5%. Nadal jednak wyniki tej kategorii przedsiębiorstw pozostają najniższe. Pomimo więc wielu pozytywnych zmian, które w analizowanym okresie doświadczyły firmy mikro, ich konkurencyjność poza rynkiem krajowym pozostaje na relatywnie niskim poziomie. Jak wskazano powyżej tyczy się to głównie beneficjentów działania 8.1. W ostatnim analizowanym roku (dwa lata po zakończeniu projektu) udział eksporterów wśród badanych beneficjentów w poszczególnych kategoriach przedsiębiorstw wynosił: mikro – 26% (mikro bez beneficjentów działania 8.1 – 36,5%), małe – 62%, średnie – 67%, duże – 88%.

Zgodnie z wynikami badania sondażowego dotyczącego umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw, zaangażowanie w tę działalność rośnie wraz z wielkością przedsiębiorstwa. Prowadzenie i kontynuowanie działalności międzynarodowej potwierdziło 20,4% firm mikro, 30,6% małych firm, 43,4% średnich i 57,0% dużych podmiotów¹³⁵. Oznacza to, że beneficjentów PO IG wyróżnia większa skłonność do podejmowania działalności eksportowej w każdej wyróżnione ze względu na wielkość grupie firm. Co warte podkreślenia, to stosunkowo wysokie i zbliżone do siebie wyniki dla grupy małych i średnich przedsiębiorstw.

¹³⁵ Chilimoniuk-Przeździecka E., Klimczak T., Umiędzynarodowienie polskich przedsiębiorstw – wyniki badania PARP (prezentacja multimedialna) w ramach projektu: Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw w Polsce, Warszawa grudzień 2014. Badanie na ogólnokrajowej próbie 4 824 przedsiębiorstw.

Wykres 44. Udział przychodów ze sprzedaży na eksport (uwzględniając sprzedaż do krajów UE) w przychodach ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w firmach beneficjentów faktycznie prowadzących sprzedaż na eksport względem roku zakończenia projektu (z) w wybranych działaniach PO IG



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 3.3.2, 5.4.1, 6.1, 8.1, 8.2 (n=949).

Udział firm zaangażowanych w eksport był stosunkowo wysoki (powyżej średniej dla ogółu firm) w działaniu 6.1 (60% przedsiębiorstw w dwa lata po rozliczeniu projektu deklarowało osiąganie przychodów ze sprzedaży na eksport). Co istotne, wśród beneficjentów działania 6.1 nastąpił znaczący przyrost liczby eksporterów w stosunku do okresu trzech lat przed zakończeniem projektu, kiedy to wynosił on 41%. Jednakże mniej spektakularne okazały się wyniki finansowe, bowiem udział przychodów ze sprzedaży na eksport w przychodach ze sprzedaży ogółem przed zakończeniem projektu wynosił 14-15%, a w okresie trwałości zanotowano wzrost tylko do poziomu 22% (wykres 46). Możliwe więc, że działanie skierowane do firm chcących rozwijać eksport, przełożyło się na rzeczywiste rezultaty. Analizując ten wynik należy uwzględnić, że wsparcie było dedykowane nie tylko przedsiębiorstwom chcącym zwiększyć skalę eksportu, ale także tym inicjującym taką działalność. Z tego względu przychody z eksportu tej drugiej grupy mogły być niskie. Dodatkowo należy mieć na uwadze kryterium dostępu w działaniu 6.1, mówiące o udziale eksportu w całkowitej sprzedaży w roku obrotowym poprzedzającym rok złożenia wniosku o dofinansowanie nie przekraczającym 30%. Aczkolwiek grupa beneficjentów działania 6.1 była także wewnętrznie silnie zróżnicowana, między firmy które przystąpiły i nie przystąpiły do II etapu projektu¹³⁶. W roku zakończenia realizacji projektu udział eksportu w przychodach

¹³⁶ 28% Beneficjentów 6.1 wybrało pełną ścieżkę wsparcia proeksportowego (I i II etap).

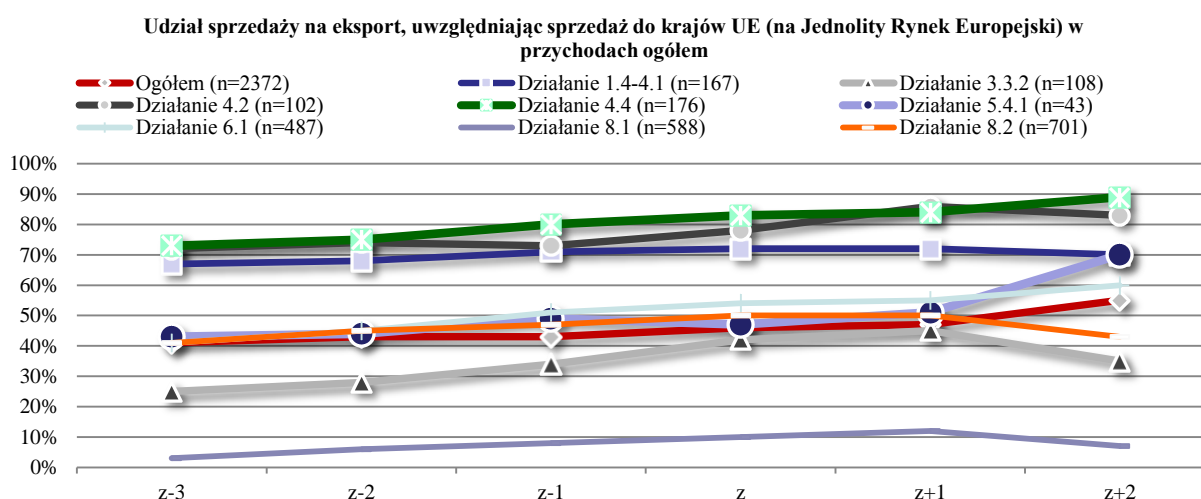
„Barometr Innowacyjności” (w szczególności pomiar końcowy) objął przedsiębiorstwa, które korzystały ze wsparcia dziania 6.1 przed gruntownymi zmianami, wprowadzonymi w 2012 r. Do roku 2012 wsparcie „Paszportu do eksportu” było realizowane w formule dwuetapowej – etap I związany z przygotowaniem Planu Rozwoju

ze sprzedaży firm uczestniczących w pełnej ścieżce przewidzianej w działaniu wyniósł 11%, z kolei w firmach, które wybrały tylko I etap było to 8%. Nie można wykluczyć, że procedura wyboru firm do II etapu pozwalała wesprzeć te, które wyróżniał wyższy potencjał eksportowy. Przełożyło się to także na opinie dotyczące wpływu Programu, gdyż na pytanie o pozytywne oddziaływanie projektu na poziom rocznych przychodów ze sprzedaży na eksport twierdząco odpowiedziało 47% beneficjentów uczestniczących w II etapie, a tylko 8% tych, których projekt zamknął się po I etapie.

Udział firm eksporterów systematycznie wzrastał w poddziałaniu 5.4.1, z kolei w 3.3.2 wzrost następował do pierwszego roku po zakończeniu projektu. W obydwu poddziałaniach można obserwować wahania wskaźnika udziału przychodów z eksportu w przychodach ze sprzedaży. Bardziej gwałtowne zmiany widoczne są w poddziałaniu 3.3.2, stąd też można wnioskować o wystąpieniu oddziaływania niekorzystnych czynników na sytuację firm w okresie realizacji i zakończenia projektu. Beneficjenci tego instrumentu wskazywali, że podczas realizacji projektów odczuwali negatywne konsekwencje kryzysu finansowego i polityki kredytowej banków (pogorszenie warunków finansowania i konieczność renegotjacji umów kredytowych)¹³⁷. Sytuacja beneficjentów pozostaje bardzo niekorzystna w okresie trwałości projektów, kiedy to poziom przychodów ze sprzedaży na eksport spada do poziomu 19%, co jest zbieżne z zauważonymi wcześniej niekorzystnymi wynikami tych firm. W przypadku poddziałania 5.4.1 warto dodać, iż udział przychodów ze sprzedaży na eksport w przychodach ze sprzedaży znacząco podniósł się w dwa lata po zakończeniu projektu, jednakże trudno wnioskować o przyczynach tego stanu¹³⁸.

Ostatnim analizowanym działaniem jest 8.2, w którym ponad połowa beneficjentów była zaangażowana w działalność eksportową, a wskaźnik liczby eksporterów w analizowanym okresie pozostawał na stosunkowo stabilnym poziomie. Jednakże przychody uzyskiwane z działalności zagranicznej były niższe od średniej dla wszystkich działań i kształtowały się na poziomie ok. 20-24%.

Wykres 45. Udział eksporterów w ogóle firm



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 3.3.2, 6.1, 8.1, 8.2 (n=2 372).

Eksportu oraz etap II polegający na wprowadzeniu w życie opracowanego Planu. Od 2012 r. m.in. zrezygnowano z formuły dwuetapowej (por. <http://poig.parp.gov.pl/index/more/29080> z 8 czerwca 2015 r.).

¹³⁷ Ocena wpływu PO IG na zwiększanie innowacyjności przedsiębiorstw, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014.

¹³⁸ Należy mieć na uwadze, że ze względu na małe liczebności próby dla działania 5.4.1 wyniki mogą być niestabilne.

Dla przedsiębiorstw uczestniczących w przedsięwzięciach inwestycyjnych, skierowanych *stricto* na podnoszenie innowacyjności badano również wskaźnik udziału przychodów netto z tytułu wartości niematerialnych i prawnych w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów. Ukazuje on, jakie znaczenie w wymiarze finansowym mają uzyskane prawa ochronne. Przy analizie wskaźnika należy mieć jednak na uwadze, że efekty finansowe z tytułu praw ochronnych będą odroczone w czasie, z uwagi na długotrwałe procedury nabywania praw. W zawiązku z powyższym, ze względu na moment badania, przedstawionych wyników nie należy oceniać przez pryzmat wskaźnika rezultatu projektów, ale jako przedstawienie sytuacji przedsiębiorstw w dwa lata po ich zakończeniu. Dla beneficjentów działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4 i 5.4.1 wskaźnik ten jest bardzo niski, nie przekraczający 1,5% w całym analizowanym okresie. Co więcej wskaźnik jest najniższy w drugim roku po zakończeniu projektu (0,5%). Zdecydowanie najlepsze rezultaty w tym zakresie osiągają beneficjenci poddziałania 5.4.1, które było skierowane na ochronę własności przemysłowej. Wprawdzie widoczne są duże wahania poziomu przychodów (niewielka próba n=32), jednakże lepsze wyniki były notowane w trakcie realizacji projektu niż po jego zakończeniu (poniżej 2%). Na tym tle dość korzystne wypadają wyniki beneficjentów działania 1.4-4.1, dla którego wartość wskaźnika prawie we wszystkich latach przekracza 1%. Poziomu tego nie osiągają natomiast podmioty działania 4.2 i 4.4. Można się jednak spodziewać, że beneficjentom tych działań, spośród których gros stanowiły duże podmioty z sektora przemysłowego, trudniej wykazać przychody z tego tytułu mierzone jako udział w przychodach, ze względu na znacznie większą niż w przypadku firm korzystających z działania 5.4.1 skalę działalności, a co za tym idzie niewspółmiernie wysokie przychody. Pomimo tego warto podkreślić, że zgodnie z celami interwencji, działanie 5.4.1 wypadło korzystnie w tym wymiarze na tle pozostałych działań. Na zakończenie warto jeszcze raz podkreślić, że wyniki dla badanej grupy beneficjentów PO IG odnoszące się do przychodów z tytułu wartości niematerialnych i prawnych uzyskane w dwa lata po realizacji projektów są niezadowolające, jednak nie wyklucza to ich poprawy w kolejnych latach, w związku z uzyskiwaniem praw ochronnych.

Tabela 16. Udział przychodów netto z tytułu wartości niematerialnych i prawnych w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w okresie trwałości projektu według działań¹³⁹

Działanie	Okres		
	Rok zakończenia projektu	Rok po zakończeniu projektu	Dwa lata po zakończeniu projektu
1.4-4.1	1,2%	2,0%	0,4%
4.2	0,6%	0,8%	-
4.4	0,4%	0,4%	-
5.4.1	1,7%	1,9%	-
Ogółem działania	0,8%	1,1%	0,5%

Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działań (liczebności dla roku zakończenia projektu) 1.4-4.1 (n=148), 4.2 (n=97), 4.4 (n=170), 5.4.1 (n=32).

¹³⁹ Ze względu na niskie liczebności nie podano wyniku w dwa lata po zakończeniu projektu dla działań 4.2, 4.4, 5.4.1.

4.4.3 Efekty specyficzne dla działań

Z racji zróżnicowania analizowanych działań, pod względem ich celu, zakresu, a co za tym idzie i efektów, warto przedstawić szerszej informacje o uzyskanych specyficznych efektach, odnoszących się do przedsięwzięć wcześniej nieomawianych. Stanowi to uzupełnienie wobec analizy ogólnej kondycji ekonomicznej beneficjentów oraz opisu zagadnień związanych z rozwojem działalności B+R+I.

Działanie 3.3.2

Wsparcie z poddziałania 3.3.2 dedykowane było przedsiębiorstwom sektora MSP, chcącym pozyskać zewnętrznego inwestora. Stanowiło odpowiedź na problemy tej grupy firm wynikające z niedoskonałości rynku w zakresie finansowania przedsięwzięć innowacyjnych, w tym odznaczających się dużym ryzykiem. Przedmiot dofinansowania stanowiły koszty zakupu usług doradczych dotyczących przygotowania dokumentów i analiz niezbędnych do pozyskania finansowania zewnętrznego, przede wszystkim na rynku publicznym (GPW, NewConnect). Bezpośrednio więc w ramach poddziałania nie były finansowane innowacyjne przedsięwzięcia, a zapewniano możliwość pozyskania na nie dodatkowego kapitału. Co warte podkreślenia, to fakt, że w poddziałaniu 3.3.2 przeważały przedsiębiorstwa funkcjonujące już od dłuższego czasu, poszukujące środków na dalszy rozwój firmy (96%).

Większości badanych przedsiębiorstw (66%) udało się w wyniku realizacji projektu pozyskać inwestora zewnętrznego. 19% respondentów uważa, że możliwe jest to w najbliższej przyszłości, a na brak efektów projektu w tym zakresie wskazało tylko 16% ankietowanych. Spośród ostatniej grupy, 40% beneficjentów deklaruje podjęcie kolejnych prób w ciągu 12 miesięcy, a 20% w przeciągu najbliższych 3 lat. Za główne przyczyny niepozyskania inwestora wskazano zmiany sytuacji gospodarczej kraju oraz zmiany sytuacji w branży, w związku z czym nie było zainteresowania ofertą firmy. Wskazać należy również, że 18% badanych w związku ze zmianą koncepcji rozwoju firmy, nie poszukuje aktualnie inwestora. Odnotowano także sporadyczne przypadki, w których pomysł beneficjenta na dalszy rozwój nie spodobał się potencjalnym inwestorom (6%).

Wśród przedsiębiorstw, którym udało się osiągnąć założony cel, dominowało zdobycie kapitału na rynku NewConnect (41%). Dalej wskazywano na inwestora prywatnego poza giełdą (19%) i GPW (6%). Połowa przedsiębiorców pozyskała jednego inwestora. Co piąta firma skłoniła do inwestycji więcej niż 10 inwestorów. Osiągnięte w tym zakresie efekty należy ocenić pozytywnie.

Z odpowiedzi beneficjentów poddziałania 3.3.2 wynika, że 56% z nich pozyskało kapitał o wartości zgodniej z oczekiwaniami. W nielicznych przypadkach kapitał był nieco większy od oczekiwanego (6%) albo nawet znacznie większy (6%). Około 1/3 nie była do końca usatysfakcjonowana wielkością finansowania, bowiem 19% wskazało na zdobycie nieco mniejszego kapitału, a 14% - znacznie mniejszego od oczekiwanego. Kwotę do 1 mln PLN udało się zdobyć 44% badanych. Kolejne 40% deklaruowało zaangażowanie inwestorów na poziomie od 1 do 10 mln PLN, a powyżej tej kwoty 17%. W ramach innego badania ewaluacyjnego PO IG oszacowano, że w beneficjenci poddziałania 3.3.2 pozyskali przeszło 20-krotnie wyższą kwotę zewnętrznego finansowania niż wynosiły koszty dofinansowania, co niesie wniosek o wysokiej efektywności kosztowej interwencji¹⁴⁰. Warto dodać, że niemal połowa badanych potwierdziła, że zdobyty kapitał posłuży realizacji nowych, bardzo innowacyjnych przedsięwzięć (w skali rynku, na którym przedsiębiorstwo działa). 31,3%

¹⁴⁰ Ocena wpływu PO IG na zwiększanie innowacyjności przedsiębiorstw, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014, s.75.

deklarowało zainwestowanie środków w mniej innowacyjne projekty (w skali danego przedsiębiorstwa), natomiast 1/5 miała przeznaczyć fundusze na niekoniecznie innowacyjne zadania. Ponadto 30% beneficjentów deklarowało, że uczestniczy w inicjatywach stymulujących innowacyjność, przy czym najczęściej dotyczy to członkostwa w klastrze (23%). Przynależność do inicjatywy sieciowej (np. Krajowa Sieć Innowacji, Krajowa Izba Gospodarcza, Naczelna Organizacja Techniczna) deklaruje 11% badanych.

Podsumowując, przedstawione informacje pozwalają twierdzić, że założone rezultaty poddziałania 3.3.2 zostały osiągnięte. Zdecydowana większość beneficjentów osiągnęła oczekiwane wyniki, pozyskując kapitał na rozwój firmy, w tym podnoszenie jej innowacyjności.

Działanie 6.1

Działanie 6.1 zostało skierowane do przedsiębiorstw sektora MSP planujących rozpoczęcie działalności eksportowej lub początkujących eksporterów. Miało ono pozwolić na zwiększenie udziału eksportu w całkowitej sprzedaży, zintensyfikowanie powiązań z zagranicznymi partnerami oraz zwiększenie rozpoznawalności marek handlowych i firmowych na rynkach zagranicznych. W początkowym okresie realizacji działania, który objęty został badaniem w ramach „Barometru innowacyjności” dofinansowanie można było uzyskać na jeden lub dwa etapy. Pierwszy dotyczył sporządzenia planu rozwoju eksportu, a drugi jego wdrożenia (etap drugi był uzależniony od pozytywnej oceny planu, stanowiącego wynik pierwszego etapu). Na tych zasadach wsparcie było udzielane w latach 2009-2011, natomiast w zasadach naborów w 2012 r. dokonano istotnych modyfikacji, znosząc istniejący wcześniej podział na dwa etapy, który zastąpiło kompleksowe wsparcia działalności eksportowej.

Wyniki „Barometru innowacyjności” ukazują, że 28% beneficjentów działania 6.1 wybrało pełną ścieżkę wsparcia proeksportowego. W bazie danych Krajowego Systemu Informatycznego SIMIK 2007-2013 (według stanu na I połowę 2015 r.) zidentyfikowano 2 530 projektów dotyczących tylko I etapu oraz 975 projektów obejmujących oba etapy. Grupa beneficjentów decydujących się na skorzystanie z pełnej ścieżki „Paszportu do eksportu” także była wewnętrznie zróżnicowana. Tylko 12% badanych deklarowało skorzystanie w pełni z II etapu projektu (6% beneficjentów skorzystało tylko częściowo z II etapu tj. zrealizowało mniej działań niż zaplanowano lub zrezygnowało w trakcie trwania projektu). Proporcja firm, które zdecydowały się na pełną ścieżkę wsparcia w stosunku do tych uczestniczących tylko w I etapie była niekorzystna, gdyż samo przygotowanie planu rozwoju eksportu nie musiało przełożyć się na jakiegokolwiek działania na rzecz zwiększania umiędzynarodowienia. Jednocześnie utrudniało to osiągnięcie celów interwencji, skoncentrowanych na określonych wskaźnikach, w tym finansowych umiędzynarodowienia przedsiębiorstw. Wskazywane powody rezygnacji z II etapu wsparcia były różnorodne. W przypadku co piątego beneficjenta przyczyną było odrzucenie wniosku i nie przyznanie dofinansowania. Dalej wskazywano na brak środków mających stanowić wkład własny (13%), zmianę strategii firmy (12%), zmianę otoczenia rynkowego w trakcie realizacji I etapu (12%), skomplikowane procedury rozliczania projektu (10%) czy niekorzystne dla przedsiębiorstw oceny ryzyka i zyskowności przedsięwzięcia (10%). Informacje te nie oddają jednak pełnego obrazu problemów, przyczyniających się do rezygnacji ze wsparcia. Na podstawie szeroko zakrojonych badań (głównie jakościowych) prowadzonych w 2012 r., autorzy ewaluacji działania 6.1 zidentyfikowali szereg utrudnień na różnych etapach realizacji interwencji m.in. niską elastyczność w zakresie zmian opracowanego planu rozwoju eksportu i długotrwałe procedury z tym związane, ogólną pracochłonność i sformalizowanie procedur,

niską jakość doradztwa świadczonego przedsiębiorcom opracowującym plany, niewłaściwie przygotowane plany (niedostosowane do potrzeb firm) przez ich wykonawców¹⁴¹.

Wśród przedsiębiorstw, które skorzystały z II etapu wsparcia 73% deklaruje wykorzystywanie opracowanego planu rozwoju eksportu. Beneficjenci pytani o wprowadzone lub planowane aktualizacje dokumentu, najczęściej nie potrafili odnieść się do tej kwestii (54%). Jest to zastanawiające w kontekście wskazanej wcześniej dość wysokiej, ale deklaratywnej użyteczności planu. 26% nie planuje aktualizacji, natomiast takie działania w najbliższych miesiącach zamierzało podjąć 14% badanych beneficjentów II etapu. Warto dodać, że tylko 6% w momencie badania twierdziło, że poddawało plan modyfikacjom.

W ramach II etapu projektu najczęściej wspierany był udział w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy (61% wskazań) oraz wyszukiwanie i dobór partnerów na rynkach docelowych (62%)¹⁴². Średnio jeden beneficjent II etapu wziął udział w dwóch (2,44) zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych¹⁴³ oraz dwóch (2,05) misjach gospodarczych za granicą¹⁴⁴. Jednakże na realny wpływ projektu, tj. zwiększoną częstotliwość uczestnictwa w tego typu wydarzeniach wskazało tylko 29% badanych z II etapu. Więcej respondentów (32%) było zdania, że w tego typu imprezach biorą udział w podobnym stopniu albo nawet rzadziej (7%)¹⁴⁵¹⁴⁶. Wpływ interwencji na aktywizację tego typu działań był więc stosunkowo niewielki. Zestawiając ten sam katalog danych dla wszystkich beneficjentów działania 6.1 (tj. uczestniczących w I i II etapie), w pierwszej kolejności należy zauważyć dużo mniejszy wpływ Programu, co oczywiście wynika z braku finansowania tego typu działań w I etapie i znaczącej przewagi projektów obejmującej tylko jeden etap. Wsparcie w postaci wyszukiwania i doboru partnerów na rynku docelowym otrzymało 18% przedsiębiorstw. W zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych uczestniczyło natomiast 17% podmiotów. Średnio na jedną firmę przypadało 0,42 imprez wystawienniczych oraz 0,16 zagranicznych misji gospodarczych.

Jako miernik zainteresowania zagranicznych podmiotów ofertą beneficjentów zastosowano liczbę zapytań kierowanych do firmy oraz liczbę zagranicznych odwiedzin strony internetowej firmy w porównaniu do sytuacji przed złożeniem wniosku. 58% respondentów wskazywało na wzrost liczby zapytań ofertowych, przy czym największa grupa (33%) twierdziła, że mieścił się on w przedziale 0-50%. Na brak efektów w tym zakresie wskazało 13% badanych. Trzeba mieć jednak na uwadze, że aż 29% badanych nie miało możliwości podania danych (nie prowadzą odpowiedniej ewidencji w tym zakresie). Dla odwiedzin strony internetowej ten odsetek był jeszcze większy, gdyż sięgał 51%. Wzrost liczby odwiedzin deklarowało 38% badanych, przy czym dla większości przyrost przekroczył 100%. Tylko 9% firm nie odnotowało wzrostu odwiedzin, a 2% nie miało strony internetowej.

Beneficjenci działania 6.1 dokonali oceny rezultatów projektu na skali od 0 (w ogóle nie przyczynił się) do 5 (w bardzo dużym stopniu) (wykres 47). Najczęściej wskazywali na pozytywny wpływ dofinansowanego przedsięwzięcia w odniesieniu do poprawy pozycji konkurencyjnej firmy, na rynkach na których działa. Niewiele niższą ocenę uzyskano dla zwiększenia liczby rynków zagranicznych na których firma sprzedaje swoje produkty oraz wzrostu sprzedaży na rynkach zagranicznych. Z kolei najmniejsze oddziaływanie

¹⁴¹ Identyfikacja barier wsparcia proeksportowego przedsiębiorstw, PARP, Warszawa 2012.

¹⁴² n=138

¹⁴³ n=85

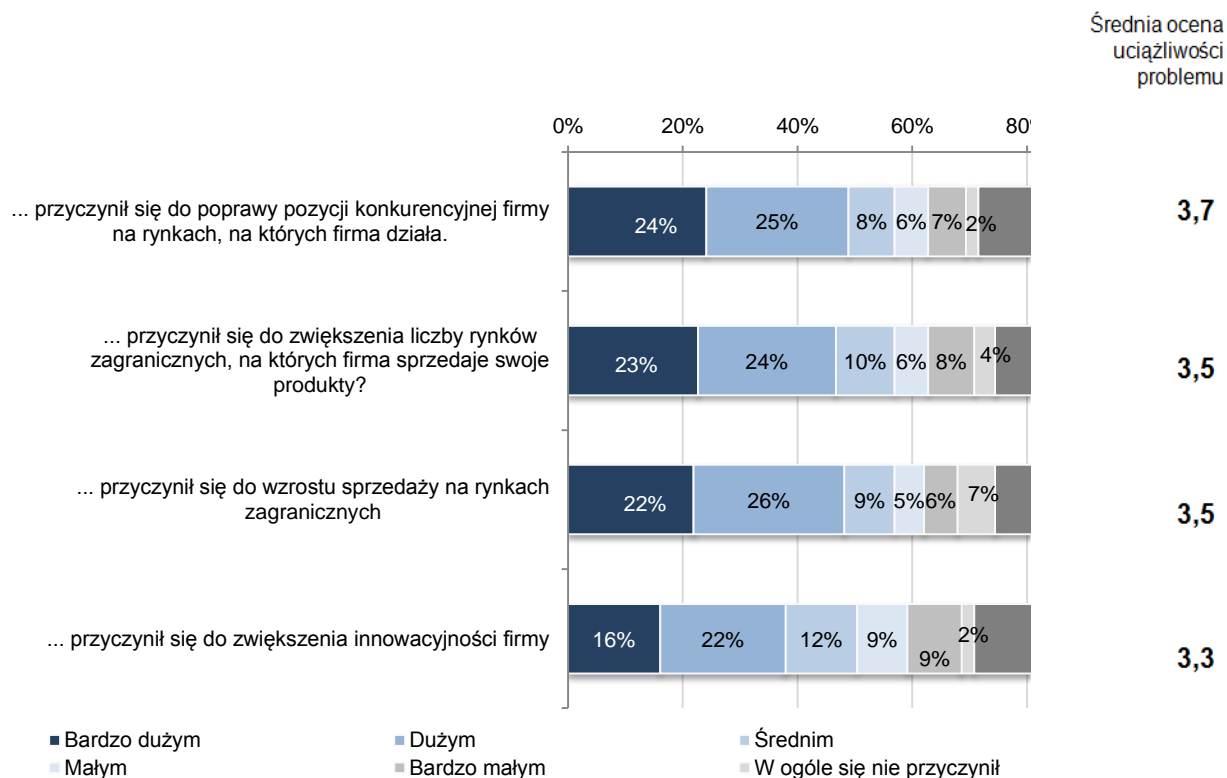
¹⁴⁴ n=39

¹⁴⁵ n=138

¹⁴⁶ Rozkład odpowiedzi dla wszystkich beneficjentów, wskazywał że częściej udział w tego typu wydarzeniach deklaruje 8% badanych, w podobnym stopniu – 9%, rzadziej – 2%.

dofinansowanie miało na zwiększenie innowacyjności firmy. Nie stanowiło to bezpośredniego celu działania, a elementy innowacyjności projektu (m.in. innowacyjność produktów, posiadanie innowacyjnej technologii, podejmowanie prac badawczych) stanowiły przedmioty oceny merytorycznej fakultatywnej. Jak wskazano we wcześniejszym rozdziale, innowacyjność przedsiębiorstw w obrębie produktów i procesów wzrosła, choć jak wskazują uzyskane odpowiedzi w niewielkim stopniu przyczynił się do tego udział w projekcie.

Wykres 46. Ocena rezultatów projektów działania 6.1 z perspektywy beneficjentów



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru końcowego 2011-2015 dla działania 6.1 (n=138).

Istotny jest również fakt, że w przeciągu kolejnych 12 miesięcy od pomiaru końcowego, realizowanego (dwa lata po zakończeniu projektu), niemal wszystkie przedsiębiorstwa (94%) planowały wzrost udziału eksportu w sprzedaży. 85% badanych planuje także rozpoczęcie sprzedaży na nowych rynkach zagranicznych, a 77% zamierza kontynuować podobne działania proeksportowe. Za najważniejsze przeszkody na drodze do osiągnięcia zakładanych efektów projektu w perspektywie kolejnych trzech lat uważane są niekorzystne zmiany koniunktury gospodarczej (65%) oraz silna konkurencja na rynku docelowym (51%).

Podsumowując, projekty działania 6.1 przyniosły zamierzony rezultat, ale tylko pod warunkiem uczestnictwa firm w pełnej ścieżce wsparcia (tj. uczestnictwie firmy w pierwszym i drugim etapie wsparcia). Jednakże udział beneficjentów korzystających z kompleksowego wsparcia był niewielki (18%), co wymusiło liczne modyfikacje działania, tak pod względem proceduralnym jak i samego zakresu przedmiotowego. Jednakże zmiany te zostały wprowadzone dopiero w 2012 r., więc stosunkowo późno, aby móc w tym momencie podsumować ich skuteczność¹⁴⁷.

¹⁴⁷ Identyfikacja barier wsparcia proeksportowego przedsiębiorstw, PARP, Warszawa 2012.

Działanie 8.1

Interwencja w ramach działania 8.1 należy do specyficznych w badanej grupie przedsięwzięć, wdrażanych przez PARP. Specyfika ta wynika ze skierowania wsparcia na rozwój e-usług oraz z charakterystyki beneficjentów. Zgodnie z założeniami, działanie 8.1 miało stymulować rozwój rynku usług świadczonych w formie elektronicznej, poprzez wsparcie przedsiębiorstw w początkowej fazie ich rozwoju¹⁴⁸. Wsparcie miało przyczynić się do stymulowania podaży usług i dostępu do produktów cyfrowych czy wykształcenia szerokiej grupy specjalistów łączących wiedzę merytoryczną z różnych dziedzin, z doświadczeniem w gospodarce elektronicznej. Dofinansowanie otrzymywały projekty polegające na świadczeniu e-usługi, przy czym możliwe było włącznie wytworzenia produktów cyfrowych, koniecznych do świadczenia e-usługi¹⁴⁹.

Wskazać należy, że wiele wcześniejszych badań wykazywało wątpliwą innowacyjność e-usług wprowadzanych w ramach działania 8.1¹⁵⁰. Wiązać to można m.in. z faktem, że na etapie wyboru projektów, w działaniu tym (a także w działaniu 8.2) nie był oceniany potencjał innowacyjny firmy. Wsparcie trafiało do podmiotów, których aktywność innowacyjna przed pozyskaniem dofinansowania była stosunkowo niewielka, a w wielu przypadkach projekt był pierwszym przedsięwzięciem innowacyjnym¹⁵¹. Z uwagi na powyższe, grupa beneficjentów działania 8.1 nie została uwzględniona we wcześniej prezentowanych wynikach z obszaru innowacyjności. Dodać należy, że analizy wskaźników zatrudnienia i finansowych ukazały odmienną na tle innych działań, charakterystykę beneficjentów działania 8.1. Dlatego warto odnieść się do wyników „Barometru innowacyjności” działania 8.1, zwłaszcza w kwestii innowacyjności jak również innych specyficznych rezultatów tego typu interwencji.

Przedsiębiorstwa beneficjentów rejestrowane były najczęściej w sekcji *J Informacja i komunikacja* (78%), rzadziej w sekcji *M Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna* (9%) i pozostałych (łącznie 13%)¹⁵². Średni poziom zatrudnienia w przedsiębiorstwach w roku zakończenia projektu wynosił 3,61 etatu. Do głównych segmentów wprowadzanych usług należały: e-zarządzanie (22%), e-wiedza (20%), e-pośrednictwo (17%) i e-społeczność (14%). Pozostałe usługi można zaliczyć w poczet m.in. e-analiz, e-doradztwa, e-rozrywki czy e-handlu. Najbardziej popularną formą świadczenia usług było udostępnianie oprogramowania przez Internet bez konieczności pobierania go na komputer użytkownika (44%), udostępnianie zasobów elektronicznych do pobrania za pośrednictwem Internetu (29%) wyszukiwanie informacji, rankingi, oceny i porównania (26%), dostarczanie informacji i bieżących wiadomości (24%), świadczenie usług reklamowych, marketingowych w Internecie (21%), automatyczne przyjmowanie zamówień on-line (21%), automatyczne generowanie dokumentów, raportów, analiz (19%), web 2.0, portale społecznościowe, portale z ogłoszeniami (18%), rozwiązania umożliwiające komunikację on-line (18%). Co warto podkreślić, to fakt, że beneficjenci działania 8.1 najczęściej deklarowali, że głównymi

¹⁴⁸ Wsparcie dotyczyło firm, którzy złożyli wnioski o współfinansowanie projektu nie później niż przed upływem dwóch lat od dnia wpisu przedsiębiorcy do Krajowego Rejestru Sądowego albo rozpoczęcia działalności gospodarczej zgodnie z wpisem do Ewidencji Działalności Gospodarczej. W początkowych naborach oczekiwano, że nastąpi to przed upływem roku od rejestracji działalności.

¹⁴⁹ Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013, Warszawa, 11 września 2014.

¹⁵⁰ Por. Ocena stopnia zapełnienia najbardziej perspektywicznych nisz na rynku e-usług w Polsce, przez projekty realizowane w ramach Działania 8.1 PO IG, PARP, Warszawa 2010; Ocena zapotrzebowania na wsparcie w zakresie e-biznesu, PARP, Warszawa 2013; Ocena wpływu PO IG na zwiększanie innowacyjności przedsiębiorstw, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014.

¹⁵¹ Ocena wpływu PO IG na zwiększanie innowacyjności przedsiębiorstw, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014.

¹⁵² Zgodnie z pomiarem początkowym, n=1 491.

odbiorcami ich usług są przedsiębiorstwa (48%). Jedna trzecia wskazywała zarówno na osoby indywidualne i przedsiębiorstwa, a co piąta firma na kierowanie usług wyłącznie do osób prywatnych¹⁵³.

Zgodnie z założeniami, w ramach działania 8.1 wspierane były innowacje produktowe w postaci usług elektronicznych, jednak dofinansowanie nierzadko trafiało do przedsiębiorstw wykazujących się tylko deklaracyjną innowacyjnością. Ponadto, innowacyjność nie miała dużego znaczenia w ocenie projektów, mimo że kryteria wyboru ulegały zmianie w tymże kierunku. W 2010 r. wprowadzono kryterium o konieczności zapewnienia usługi dla odbiorców krajowych i zagranicznych, jednak nie wykluczało to świadczenia usługi tylko na poziomie lokalnym czy regionalnym (m.in. nie zdecydowano się na wprowadzenie kryterium gwarantującego międzynarodowy zasięg projektów)¹⁵⁴.

W ramach „Barometru innowacyjności”, zarówno w pomiarze początkowym jak i końcowym pytano beneficjentów działania 8.1 o zasięg terytorialny wdrażanej e-usługi. W trakcie realizacji projektu 50% badanych twierdziło, że zasięg terytorialny e-usługi ogranicza się do terenu Polski. W dwa lata po zakończeniu projektu odsetek ten zmalał do 40%, co należy uznać za korzystną sytuację. Podkreślić jednak należy, że połowa badanych deklarowała jednak bardzo podstawowy zasięg usługi. Drugą najpopularniejszą odpowiedzią, wybraną przez 41% respondentów w momencie realizacji projektu i przez 54% po zakończeniu przedsięwzięcia, była ta o dostępie na całym świecie, jeśli tylko istnieje możliwość korzystania z Internetu (wykres 48). Połączone więc to musi zostać z zapewnieniem co najmniej anglojęzycznej wersji serwisu¹⁵⁵, aczkolwiek spełnienie tego warunku wydaje się być niewystarczające dla ekspansji międzynarodowej (istotna jest też np. odpowiednia tematyka, strategia dotarcia do odbiorców, model biznesowy). Możliwe też, że była to opcja wymijająca, łatwa do uzasadnienia przy założeniu, że Internet jest siecią globalną. Niewielki odsetek (2%) respondentów wskazywał, że e-usługa ogranicza się do wybranych terytoriów poza krajem. Wyniki te są też zastanawiające jeśli weźmie się pod uwagę inne analizy. Autorzy innego raportu ewaluacyjnego poświęconego działaniu 8.1 twierdzą, że 86% aplikacji i serwisów, ze względu na swoją tematykę czy wersję językową, jest skierowanych wyłącznie do odbiorców krajowych, a potencjalną dostępność ponadnarodową wyróżnia się zaledwie 10% projektów¹⁵⁶. Sądzić więc można, że potencjał międzynarodowy wdrożonych dzięki działaniu 8.1 aplikacji i serwisów www, dotyczy mniejszej liczby projektów niż to wynika z odpowiedzi w ramach „Barometru”.

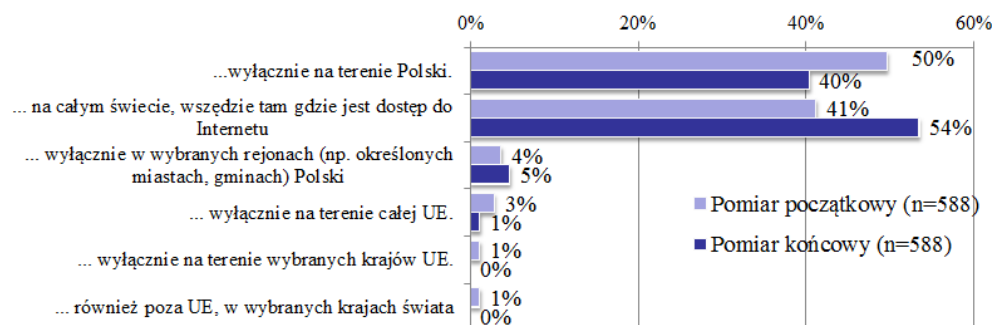
¹⁵³ Podane wyniki odnoszą się do pomiaru końcowego, n=588.

¹⁵⁴ Ocena wpływu PO IG na zwiększanie innowacyjności przedsiębiorstw, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014.

¹⁵⁵ Na podstawie wyników badania nie można ustalić, jaki odsetek beneficjentów dysponuje anglojęzyczną wersją serwisu (nie zadawano tego typu pytania).

¹⁵⁶ Ocena stopnia wypełnienia najbardziej perspektywicznych nisz na rynku e-usług w Polsce, przez projekty realizowane w ramach Działania 8.1 PO IG, IBC Group, Warszawa 2010.

Wykres 47. Zasięg terytorialny świadczonej e-usługi



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru początkowego i końcowego 2011-2015 dla działania 8.1 (n=588).

W uzupełnieniu do powyższych informacji warto pogłębić kwestię umiędzynarodowienia beneficjentów. Udział przychodów z eksportu w przychodach ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w firmach korzystających z działania 8.1 wzrastał od poziomu 0,2% trzy lata przed zakończeniem projektu do 4,0% w dwa lata po jego rozliczeniu. Mimo notowanego dużego wzrostu rok do roku, przychody te są nieznaczne, zdecydowanie najniższe spośród wszystkich analizowanych działań PO IG. Także udział firm eksporterów (osiągających przychody ze sprzedaży na eksport) kształtował się na bardzo niskim poziomie od 3% do maksymalnie 12% w pierwszym roku po rozliczeniu projektu. Pomimo więc, że ekspansja międzynarodowa wydaje się być łatwiejsza w przypadku firm działających w obszarze usług elektronicznych niż w przedsiębiorstwach w „sektorach tradycyjnych”, to wskaźniki umiędzynarodowienia dla firm z działania 8.1 pozostają niekorzystne. Może to świadczyć o niewielkim potencjale dofinansowanych pomysłów na nowe e-usługi, także w kontekście konkurencji międzynarodowej. Autorzy raportu ewaluacyjnego dotyczącego wpływu PO IG na innowacyjność przedsiębiorstw, przyczyny niedostatecznego poziomu wskaźników eksportowych beneficjentów działania 8.1 upatrują w niskiej jakości kryteriów wyboru projektów, nie promujących innowacyjności (zwłaszcza nowatorstwa pomysłów)¹⁵⁷. Trudno także nie zauważyć, że rynek weryfikuje pomysły, a to że uzyskały one dofinansowanie, nie sprawia, że e-usługi sprawdzą się w praktyce gospodarczej. Dodatkowo, większość firm to start-upy, nie mające wcześniej bogatych doświadczeń w zakresie działalności gospodarczej, a tym bardziej innowacyjności czy umiędzynarodowienia, stąd też pojawić się mogło wiele nietrafionych (niegotowych) przedsięwzięć. Często podnosi się jednak również argument, że tylko nieliczne start-upy odnoszą sukces komercyjny, co wiązać można m.in. z niskim zasobem wiedzy o rynku, zwłaszcza o potrzebach użytkowników¹⁵⁸.

W ramach „Barometru Innowacyjności” badany był również poziom nowatorstwa w skali krajowej. Na pytanie o to czy wprowadzone e-usługi stanowią nowy rodzaj usług wcześniej niedostępnych na polskim rynku, w trakcie realizacji projektów twierdząco odpowiedziało 79% beneficjentów, a dwa lata po rozliczeniu projektów – 75%¹⁵⁹. Sposób zadania pytania pozwala sądzić, że pozostałe 25% rozwiązań było w pewnym stopniu powieleniem tych już istniejących w skali krajowej. Oczywiście jest to wynik deklaracyjny, a dodatkowo przedsiębiorcy mogli w różny sposób interpretować aspekty odróżniające ich od konkurentów.

¹⁵⁷ Ocena wpływu PO IG na zwiększanie innowacyjności przedsiębiorstw, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014.

¹⁵⁸ Np. <http://mamstartup.pl/najnowsze/6180/przepis-na-udany-start-up>

¹⁵⁹ Wyniki dla 588 firm objętych zarówno pomiarem początkowym jak i końcowym.

Patrząc na efekty projektów, korespondujące z zapisami wniosków o dofinansowanie, najwięcej beneficjentów – 63% - deklaroowało dwa lata po zakończeniu projektu przekroczenie zakładanej liczby użytkowników e-usługi. Nie pociąga to jednak za sobą korzyści finansowych, gdyż tylko 28% przedsiębiorców wykazało przekroczenie wcześniej przewidywanego poziomu przychodów ze sprzedaży e-usług. Jeszcze mniejszej grupie (14%), udało się osiągnąć wyższy od zakładanego poziom przychodów z reklam. Z drugiej strony nie wiadomo, jaki odsetek beneficjentów miał problemy z osiągnięciem założonych wartości, tym bardziej, że poziom tych szacunków mógł być ustalany indywidualnie (przeszacowany albo niedoszacowany).

Przypominając najważniejsze wyniki wcześniejszych analiz dotyczących działania 8.1, należy podać, że w okresie trwałości projektów następuje znaczne zahamowanie wzrostu przychodów ze sprzedaży, spadek udziału kosztów operacyjnych w przychodach netto ze sprzedaży, wzrasta udział firm osiągających zysk brutto, jednakże jednocześnie bardzo gwałtownie spada udział zysku brutto w przychodach ze sprzedaży. Zauważyć można, że wskaźniki te zaczynają kształtować się na poziomie tendencji dla ogółu badanych działań, co można odczytać jako początek stabilizowania się sytuacji nowo powstałych podmiotów. Ze względu także na dynamiczny przebieg zjawisk gospodarczych w badanym okresie dwóch lat po zakończeniu projektów, trudno jednoznacznie ocenić trwałość projektów. Wymagałoby to bowiem odniesienia się do dłuższej perspektywy czasu i informacji o przedsiębiorstwach beneficjentów, które już zakończyły działalność. Wyhamowanie rozwoju może wiązać się oczywiście z trudnościami części star-upów w utrzymaniu się na rynku, jednak bardziej szczegółowych informacji można szukać w pozostałych danych zebranych w badaniu. W dwa lata po zakończeniu projektu 66% beneficjentów twierdziło, że nadal świadczy w niezmienionym zakresie usługi, będące przedmiotem dofinansowania. W szerszym zakresie oferowało je 23% badanych, natomiast w węższym – 10%. Sporadycznie pojawiały się odpowiedzi o zaniechaniu tej działalności (1%). Wyniki te są optymistyczne i mogłyby świadczyć o trwałości projektów, chociaż w stosunkowo krótkiej perspektywie czasu od zakończenia projektu¹⁶⁰. Warto natomiast spojrzeć na dane odzwierciedlające zainteresowanie stworzonymi rozwiązaniami w okresie trwałości projektu.

Analiza rezultatów w obszarze e-biznesu wskazuje, że do pierwszego roku po zakończeniu projektu wzrasta średnia miesięczna liczba klientów indywidualnych (do poziomu 7 226), lecz rok później następuje gwałtowny jej spadek do 289. Przeciętna miesięczna liczba klientów biznesowych jest najwyższa w roku zakończenia projektu (150), lecz w kolejnych latach także spada (do poziomu 20 w dwa lata po zakończeniu projektu). Zmniejszanie się średniej miesięcznej liczby klientów zarówno indywidualnych jak i biznesowych w okresie trwałości projektu należy uznać na niepokojące.

Podobne trendy można zauważyć jeśli weźmie się pod uwagę średnią roczną liczbę nowych klientów, przy czym liczba nowych klientów indywidualnych maleje od roku przed zakończeniem projektu, a klientów biznesowych od momentu rozliczenia przedsięwzięcia. W roku zakończenia projektu notowano średnio 15 500 nowych klientów indywidualnych, a dwa lata później było to 607. W grupie klientów biznesowych było to odpowiednio 779 i 188. Podobnie jak wcześniej można stwierdzić, że niepokojąca jest spadająca liczba nowych

¹⁶⁰ Należy mieć jednak na uwadze, że *response rate* w pomiarze końcowym był stosunkowo niski (45%), co może łączyć się ze wskaźnikiem trwałości projektów. Wyniki innych badań czy kontroli ex post często poddają w wątpliwość trwałość projektów zrealizowanych w ramach działania 8.1 PO IG, przy czym analiza trwałości działalności dofinansowanych firm nie była przedmiotem niniejszej ewaluacji on-going.

klientów w okresie trwałości projektów. Dotyczy to zwłaszcza klientów biznesowych, którzy uważani byli przez beneficjentów za głównych odbiorców usług.

Niewiele lepiej prezentują się statystyki przedstawiające przeciętną liczbę zarejestrowanych i aktywnych kont użytkowników e-usługi. W obu przypadkach widoczny jest trend wzrostowy do pierwszego roku po zakończeniu projektu, kiedy to średnio zarejestrowanych było 19 677 kont, z czego aktywnych pozostawało 8 558. W kolejnym roku wartości wskaźników spadają, odpowiednio do poziomu 12 283 i 4 258. Podobnym trendem wyróżnia się przeciętna liczba odwiedzin strony www serwisu, na której udostępniana jest usługa. W roku zakończenia projektu było to 57 967 odwiedzin, a dwa lata później 13 359.

Podane powyżej statystyki weryfikują wcześniejsze bardziej optymistyczne odpowiedzi beneficjentów. Widać bowiem wyraźnie, że istnieją trudności z utrzymaniem zainteresowania serwisami.

Analizując informacje o przyszłości projektów, warto podkreślić, że co czwarty badany wyraził opinię, że w ciągu najbliższego roku nastąpi zmiana zakresu bądź charakteru świadczonej e-usługi. Natomiast co dziesiąty przedstawiciel firmy planuje sprzedaż część udziałów firmy, która realizowała dofinansowany projekt. Niewielka grupa przedsiębiorców planuje albo sprzedać całość udziałów firmy albo zwiesić lub rozwiązać działalność gospodarczą (6%).

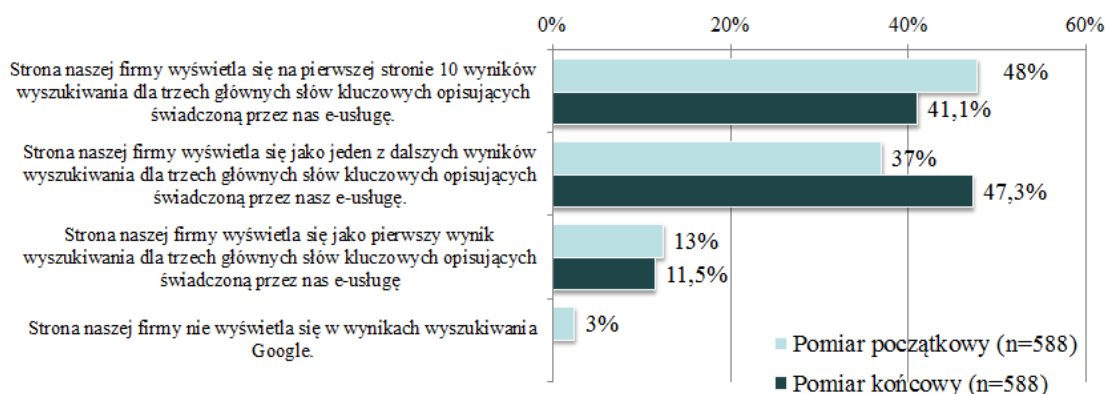
Wypowiedzi beneficjentów na temat zmiany liczby użytkowników w przyszłości są wyważone¹⁶¹. 42% z nich przewiduje, że liczba użytkowników ich e-usługi będzie rosła. Z kolei 27% sądzi, że będzie się ona utrzymywała mniej więcej na tym samym poziomie (co w dwa lata po zakończeniu projektu). Sceptycznych co do swojej e-usługi, wskazujących, że liczba użytkowników będzie spadała, jest tylko 3%. Aczkolwiek relatywnie liczna grupa respondentów (28%) nie ustosunkowała się do tego pytania. Według deklaracji beneficjentów dofinansowany projekt może generować przychody bez wprowadzania istotnych zmian średnio przez ponad 3 następne lata (3,4).

O chęci utrzymania stworzonych serwisów świadczą także odpowiedzi dotyczące działań na rzecz rozwoju usługi, podejmowanych od momentu rozliczenia projektu. Otóż, 86% badanych prowadziło działania reklamowe promujące oferowane e-usługi lub firmę. Ponad połowa (65%) zainwestowała w modyfikację stworzonej w ramach projektu usługi. Duża grupa beneficjentów (42%) rozwinęła także nowe e-usługi w oparciu o zdobytą przy realizacji projektu wiedzę i doświadczenie (know-how). Natomiast niewiele firm (7%) zdecydowało się na pozyskanie inwestora w związku z dalszym prowadzeniem działalności w obszarze usług elektronicznych.

Jeśli chodzi o pozycjonowanie strony wdrożonego serwisu w wyszukiwarce Google, mogące być jednym ze wskaźników trwałości projektu, to wyniki nie są obiecujące. Ankietowani beneficjenci działania 8.1 twierdzili, że ich serwisy miały lepszą pozycję w trakcie realizacji projektów niż po ich zakończeniu. W trakcie realizacji przedsięwzięcia 48% badanych twierdziło, że ich serwis wyświetla się na pierwszej stronie 10 wyników wyszukiwania dla trzech głównych słów kluczowych opisujących e-usługę, podczas gdy w dwa lata po zakończeniu projektu wskazywała na to mniejsza grupa respondentów (41,1%). Jednocześnie wzrósł – z 37 do 47,3% - udział przedsiębiorców twierdzących, że strona wyświetla się jako jeden z dalszych wyników (wykres 49). Świadczyć to może o zmniejszeniu inwestycji w pozycjonowanie strony po zakończeniu projektu.

¹⁶¹ Oczekiwana zmiana liczby użytkowników w przeciągu najbliższych 6 miesięcy, badana dwa lata po zakończeniu projektu (pomiar końcowy).

Wykres 48. Opinia na temat pozycji e-usługi świadczonych przez beneficjentów Działania 8.1 w wynikach wyszukiwania Google



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru początkowego i końcowego 2011-2015 dla działania 8.1 (n=588).

Podsumowując efekty projektów dofinansowanych w ramach działania 8.1, trudno jednoznacznie ocenić sytuację przedsiębiorstw w okresie po zakończeniu projektów i szanse na ich przetrwanie w warunkach dużej konkurencji i zmienności, jaka cechuje rynek usług internetowych. Po okresie intensywnego rozwoju przedsiębiorstw w czasie projektów, zauważyć można wyhamowanie wartości wskaźników ekonomicznych, przy czym może to wynikać z ustabilizowania się sytuacji firm jak też z porażki założonego modelu biznesowego. Jak wynika z prezentowanych danych, przedsiębiorstwa starają się utrzymać podjęte w ramach PO IG przedsięwzięcia, chociaż w części przypadków konieczne są zmiany zakresu świadczonej e-usługi. Co warto podkreślić, nierzadko projekty stanowiły bodziec do wprowadzania przez ich pomysłodawców, kolejnych nowych usług. Jednocześnie świadczy to o szybkich zmianach modeli biznesowych na rynku usług elektronicznych, na którym konieczne jest podążanie za potrzebami użytkowników. Trudno nie zgodzić się, ze stwierdzeniem zawartym w raporcie z ewaluacji zapotrzebowania na instrumenty wsparcia e-biznesu, że poza impulsem rozwojowym, wsparcie w tej formie nie zawiera mechanizmów zwiększających szanse na sukces start-upa¹⁶². Potwierdzają to dane o stosunkowo niskim potencjale międzynarodowym stworzonych rozwiązań czy malejącej liczbie klientów. Mimo, że firmy starają się utrzymywać i rozwijać, to zapewne tylko części z nich uda się osiągnąć szerszy sukces rynkowy.

Działanie 8.2

Działanie 8.2 miało na celu stymulowanie tworzenia wspólnych przedsięwzięć biznesowych (B2B), prowadzonych w formie elektronicznej. Dofinansowanie mogły uzyskać przedsięwzięcia o charakterze technicznym, informatycznym oraz organizacyjnym, które prowadzą do powstania relacji usługowej między współpracującymi przedsiębiorcami, realizowanej z wykorzystaniem systemów teleinformatycznych przeznaczonych do automatyzacji procesów biznesowych oraz koordynacji działań między tymi przedsiębiorcami. Dzięki realizacji projektu firmy sektora MSP miały zwiększyć swoje szanse

¹⁶² Ewaluacja zapotrzebowania na instrumenty wsparcia e-biznesu, PARP, Warszawa 2013.

na udział w rynkach o zasięgu ponadregionalnym, jednocześnie zmniejszając koszty produkcji i dystrybucji¹⁶³.

Większość firm, które skorzystały z dofinansowania można określić mianem dojrzałych – średni czas funkcjonowania na rynku wynosił 15 lat. Tylko 2% firm było start-upami, a 30% młodymi firmami (działającymi od 1 do 3 lat przed złożeniem wniosku). Średni poziom zatrudnienia beneficjentów działania 8.2 wynosił 48,7 etatu. Ponad połowa przedsiębiorstw (63%) w ramach projektu wdrożyła od podstaw nowe rozwiązanie informatyczne. Pozostałe firmy skupiały się na modyfikacji i integracji wcześniej istniejących w firmie rozwiązań. Najczęściej wskazywanym celem przedsięwzięcia było udostępnienie partnerom biznesowym rozwiązań informatycznych, umożliwiających automatyzację procesów biznesowych między firmami. Zgodnie z założeniami interwencji wdrożone lub zmodernizowane systemy miały charakter B2B¹⁶⁴. Zdecydowana większość systemów (90%) umożliwia otrzymywanie zamówień od kontrahentów przez Internet lub inne sieci elektroniczne. Ponad połowa (62%) daje możliwość dokonywania transakcji handlowych na drodze elektronicznej, a nieco mniej (48%) sprzedaż wyrobów bądź usług pochodzących od różnych dostawców lub pośredniczy w takiej sprzedaży. Rzadziej system pozwala na przeglądanie i porównywanie ofert handlowych partnerów biznesowych (32%) czy został zintegrowany z systemem bankowym (29%). System najczęściej dedykowany był wspomaganie procesów sprzedaży wyrobów lub świadczeniu usług (84%). Wskazywano także na obsługę procesu zarządzania relacjami z klientem (48%), zakupy i gospodarkę materiałową (42%), finanse i kontroling (35%), analitykę biznesową i zarządzanie wiedzą (34%), logistykę (29%) czy kadry (19%) i produkcję (19%). Beneficjenci pytani o postrzegane zmiany w sytuacji firmy w stosunku do momentu złożenia wniosku o dofinansowanie, najczęściej wskazywali na zwiększenie liczby klientów biznesowych, którzy korzystają z systemu informatycznego (95%), zoptymalizowanie procesów biznesowych wewnątrz organizacji (89%), zwiększenie liczby dostawców, podwykonawców lub placówek handlowych, które współpracują z firmą (77%), wyższą niż wcześniej jakość oferowanych wyrobów lub usług (75%), wzrost rozpoznawalności produktu lub poprawę wizerunku firmy na rynku (74%) oraz wyższą od przeciętnej w branży jakość oferowanych wyrobów lub usług (70%).

Projekt miał szczególnie duży wpływ na:

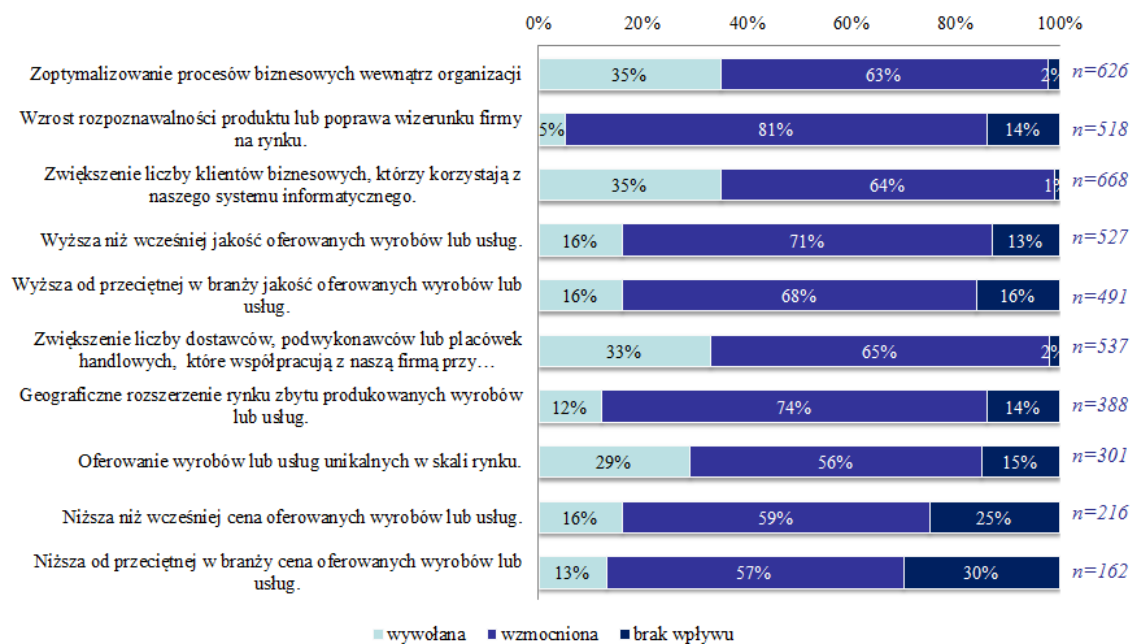
- zoptymalizowanie procesów biznesowych wewnątrz organizacji;
- zwiększenie liczby klientów biznesowych, którzy korzystają z systemu informatycznego;
- zwiększenie liczby dostawców, podwykonawców lub placówek handlowych, które współpracują z firmą (wykres 50).

Najniższe natomiast było oddziaływanie na możliwość obniżenia cen produktów. Generalnie jednak beneficjenci pozytywnie odnosili się do efektów projektów, wskazując na wywołanie lub wzmocnienie wielu aspektów decydujących o konkurencyjności firmy.

¹⁶³ Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013, Warszawa, 11 września 2014.

¹⁶⁴ Charakter B2B oznacza że system umożliwia realizację wybranych procesów biznesowych w firmie w formie elektronicznej, poprzez zautomatyzowanie komunikacji handlowej (wymiany danych) lub koordynację działań pomiędzy przedsiębiorstwami.

Wykres 49. Zmiany w sytuacji firmy wywołane lub wzmocnione poprzez realizację projektu z PO IG w ramach działania 8.2



Źródło: opracowanie własne wyników „Barometru innowacyjności” po 8 rundach pomiaru początkowego i końcowego 2011-2015 dla działania 8.2.

Korzystnie wypadła także ocena systemu IT wdrożonego w ramach działania. Odpowiadał on na potrzeby biznesowe większości beneficjentów (przeciwnie zdanie miało tylko 6% badanych). Pozwolił poprawić bezpieczeństwo danych (91% wskazań), pomógł spełniać potrzeby bezpośrednich użytkowników (89%), zwiększył stabilność (89%) oraz szybkość działania (83%)¹⁶⁵.

Prawie wszyscy beneficjenci wskazali, że przedsiębiorstwo obecnie (tj. dwa lata po zakończeniu projektu) prowadzi sprzedaż towarów, wyrobów i usług dla innych przedsiębiorstw przy wykorzystaniu wprowadzonego lub zmodernizowanego systemu. Ponad połowa (60%) oferuje także produkty osobom prywatnym. 21% przedsiębiorstw prowadzi sprzedaż za pośrednictwem wyspecjalizowanych rynków internetowych, o ile system to umożliwił¹⁶⁶.

Wdrożenie lub modernizacja systemu informatycznego przyniosła pozytywny wpływ na wskaźniki decydujące o konkurencyjności i pozycji ekonomicznej przedsiębiorstwa. Najczęściej pojawiającym się efektem było zmniejszenie kosztów działalności przedsiębiorstwa (93%). Duże znaczenia miało także skrócenie czasu realizacji zamówień na produkty lub usługi (91%), skrócenie czasu podejmowania decyzji (83%), wzrost przychodów będący bezpośrednim skutkiem wprowadzenia rozwiązania (73%). Najrzadziej deklarowano natomiast wpływ projektu na skrócenie czasu realizacji dostaw surowców czy półproduktów (45%). Średni czas dostaw surowców do firmy na początkowym etapie projektu wynosił 8,85 dni, natomiast po realizacji projektu został skrócony do 5,1 dni. Jeszcze większą zmianę odnotowano w zakresie redukcji czasu realizacji zamówień przez firmę – z 7,94 do 3,21 dni.

¹⁶⁵ Wskazano procentowy udział odpowiedzi mówiących o bardzo dobrej i dobrej ocenie systemu.

¹⁶⁶ Wyspecjalizowane rynki internetowe – strony internetowe, za pomocą których można dokonywać transakcji handlowych on-line pomiędzy przedsiębiorstwami handlującymi określonymi towarami bądź usługami lub ukierunkowanymi na określone grupy klientów.

Odpowiedzi te są zasadniczo zgodne ze spodziewanymi efektami działania 8.2, obejmującymi zmniejszenie kosztów produkcji i dystrybucji. Z drugiej strony stosunkowo mały odsetek respondentów wskazywał na skrócenie czasu realizacji dostaw, co powinno stanowić jeden z kluczowych rezultatów. Dodać do tego można także silne akcentowanie przez beneficjentów efektów niezamierzonych w przyjętej logice interwencji, obejmujących klientów indywidualnych (skrócenie czasu realizacji zamówień na produkty i usługi – relacja B2C).

O przydatności wdrożonego rozwiązania świadczą odpowiedzi w zakresie wprowadzonych modernizacji systemu informatycznego od momentu rozliczenia projektu. Na tego typu zmiany zdecydowało się 48% firm, przy czym najczęściej było to nieznaczne poszerzenie funkcjonalności (69% wskazań). W kolejnych dwóch latach 31% firm zamierza dokonać modyfikacji systemu, przy czym nieznaczny ich zakres deklarowało 49% badanych, a znaczne poszerzenie funkcjonalności systemu 42%.

Przedstawione wyniki odpowiadają założeniom działania. Dzięki wdrożeniu lub modernizacji systemu informatycznego, przedsiębiorstwa osiągnęły szereg korzyści odnoszących się do sposobu i zakresu oferowania produktów, procesów biznesowych wewnątrz firmy i w grupie partnerów, co przełożyło się na deklaracje dotyczące pozytywnego wpływu interwencji na wskaźniki ekonomiczne decydujące o konkurencyjności firmy.

4.4.4. Podsumowanie

Przedmiotowy rozdział składał się z dwóch głównych części. Pierwsza dotyczyła analiz wskaźników zatrudnienia i finansowych, ukazujących kondycję ekonomiczną i konkurencyjność beneficjentów w przeciągu około sześciu lat, obejmując realizację projektu jak i okres jego trwałości. Na drugą część składał się opis specyficznych efektów działań 3.3.2, 6.1, 8.1 i 8.2.

Analizy wskaźników zatrudnienia dla beneficjentów działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 5.4.1, 3.3.2, 6.1, 8.1, 8.2 ukazują pozytywne zmiany w tym zakresie w okresie od trzech lat przed do dwóch lat po zakończeniu projektu. Oznacza to przede wszystkim systematyczny wzrost średniego zatrudnienia (przypadającego na jedno przedsiębiorstwo) w badanej grupie beneficjentów, od 71,2 do 89,0 etatów. Podkreślić należy, że w okresie trwałości projektu odnotowano przyrost zatrudnienia o 5,4%¹⁶⁷. Przyrost miejsc pracy w okresie dwóch lat od zakończenia projektu był najwyższy w przedsiębiorstwach korzystających z poddziałań 3.3.2 i 5.4.1, przeciętny w przypadku działań 4.2, 8.1, 4.4 i 8.2, a najniższy w działaniach 1.4-4.1 i 6.1. Wzrost zatrudnienia najsilniej odznaczał się w mikro i małych firmach. Mniejsze podmioty rozwijały się dużo szybciej pod względem zatrudnienia niż te większe, co jest też wywołane efektem niskiej bazy (niski poziom początkowy).

Średnia liczba miejsc pracy utworzonych w jednym przedsiębiorstwie bezpośrednio dzięki realizacji projektu PO IG, zgodnie deklaracjami beneficjentów wynosiła 6,97. Oznacza to, po zestawieniu z przyrostem średniego stanu zatrudnienia w przedsiębiorstwach (średnio 19,1 miejsc pracy¹⁶⁸), że w okresie od rozpoczęcia realizacji projektu do dwóch lat po jego zakończeniu co trzecie miejsce pracy było utrzymywane w związku z realizacją dofinansowanego przedsięwzięcia.

¹⁶⁷ Przyrost od roku zakończenia projektu do dwóch lat po.

¹⁶⁸ Dla wszystkich działań z wyłączeniem działania 6.1.

Najwięcej nowych miejsc pracy dzięki realizacji projektu utworzono w przypadku przedsiębiorstw działania 4.4 (średnio 26,3 etatów), co jest zgodne z założeniami tej interwencji. Warty podkreślenia jest fakt, że w przypadku działań IV osi powstawało bardzo dużo miejsc pracy w firmach sektora MSP (zwłaszcza tych mikro), a nie tylko w dużych przedsiębiorstwach. Z deklaracji beneficjentów wynika, że stworzone miejsca pracy zostaną utrzymane nie tylko w okresie trwałości projektu, ale także później. Oznacza to, że dofinansowanie, zdaniem beneficjentów, miało znaczący wpływ na wzrost zatrudnienia w przedsiębiorstwach.

Kolejne prezentowane w rozdziale analizy dotyczyły wskaźników finansowych. Dynamika przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w ujęciu rok do roku dla beneficjentów analizowanych działań wskazuje na coraz wolniejszy wzrost przychodów (trend malejący). Możliwe jednak, że bez interwencji zewnętrznej przyrost przychodów byłby mniejszy, bowiem 55% beneficjentów twierdziło, że poziom ten kształtowałby się na niższym poziomie, gdyby nie realizacja projektu. Analizując zmianę przychodów w okresie trwałości projektu w podziale na działania, najniższy wynik odnotowano w przypadku beneficjentów poddziałania 3.3.2 - spadek przychodów (-17%). Z kolei dynamiczny ponadprzeciętny wzrost przychodów w tym okresie widoczny był w firmach korzystających z działania 8.1 (109,5%). W przypadku pozostałych działań przyrost nie przekraczał 40%, a najniższy był w przypadku beneficjentów działania 1.4-4.1 (11,9%). Analiza wskaźnika udziału kosztów operacyjnych w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów (z wyłączeniem beneficjentów działania 8.1) przynosi informacje o relatywnie lepszej sytuacji beneficjentów w okresie trwania projektu (mniejszy udział kosztów). W dwa lata po zakończeniu projektu udział kosztów sięga 97%, podczas gdy w roku jego rozliczenia wynosił 92%. Mimo więc odnotowanego w okresie trwałości przyrostu przychodów ze sprzedaży, podążał za tym także wzrost kosztów, co może wpłynąć na niepełne wykorzystanie potencjału stworzonego przez projekty (nadwyżki nie przeznaczanej na inwestycje tylko na pokrycie kosztów). Na przedstawioną sytuację oddziaływać mógł także rosnący poziom zatrudnienia, wywołujący wzrost kosztów wynagrodzeń. Kondycja finansowa przedsiębiorstw w okresie trwałości, kiedy to efekty projektów mogą być konsumowane i pomnażane, jest więc osłabiana poprzez wzrost kosztów. Pogarszającą się sytuację finansową zaobserwowano w przypadku przedsiębiorstw działania 1.4-4.1, 4.2 i 8.2. Natomiast w lepszej sytuacji w okresie trwałości projektu pozostawały firmy działania 4.4 i 5.4.1. Z kolei z analizy wskaźnika w podziale na wielkość przedsiębiorstwa, wpływa wniosek o większej wrażliwości budżetów mikro i małych podmiotów na wahania kosztów lub przychodów oraz obciążenia realizacją projektu i ponoszonymi w związku z tym kosztami.

Więcej o rentowności przedsiębiorstw mówią wskaźniki odnoszące się do zysku brutto. Zdecydowana większość beneficjentów rokrocznie osiągała zysk lub zerowy wynik finansowy, przy czym najmniej tego typu podmiotów zanotowano w rok przed zakończeniem projektu (78%). W kolejnych latach notowano coraz więcej tego typu podmiotów (83% w dwa lata po rozliczeniu projektów). Wskaźnik ten wskazuje więc na zwiększenie się udziału przedsiębiorstw rentownych. W podziale na działania w okresie trwałości projektu zauważono poprawę kondycji finansowej przedsiębiorstw korzystających z działania 4.2, 5.4.1 i 4.4. Natomiast coraz mniejszy jest udział firm, które nie wykazywały straty w grupie beneficjentów działania 8.2 i 1.4-4.1. W przypadku beneficjentów tych dwóch działań już wcześniej stwierdzono niepokojące wyniki w zakresie wzrostu udziału kosztów w przychodach. Dla działania 1.4-4.1 zaobserwowano również relatywnie wolny wzrost przychodów ze sprzedaży. Mogło się to przełożyć na mniej korzystną sytuację na tle innych analizowanych przedsiębiorstw, przy czym należy pamiętać, że beneficjenci tego działania

osiągali bardzo wysoką poprawę wskaźników w zakresie działalności B+R i innowacyjności. Wskazuje to na problem w przekładaniu rezultatów działalności innowacyjnej na wyniki finansowe.

Wartość wskaźnika udziału zysku brutto w przychodach ze sprzedaży produktów, materiałów i towarów pozostawała na względnie stabilnym poziomie 10-13%. Wysoki poziom wskaźnika, ale i jego duże wahania obserwuje się w przypadku beneficjentów działania 5.4.1 oraz 8.1. Stosunkowo stabilnym poziomem udziału zysku brutto w przychodach ze sprzedaży cechowały się działania osi IV oraz działanie 8.2 (8-12%). Trudno na podstawie uzyskanych wyników potwierdzić pozytywne oddziaływanie projektu na wskaźniki finansowe. Efekty realizowanych projektów powinny w badanym horyzoncie czasie znaleźć odzwierciedlenie we wskaźnikach finansowych. W tym kontekście można mówić o utrzymywaniu się sytuacji przedsiębiorstw w stosunku do okresu realizacji projektu. W okresie trwałości w przypadku działań 4.2 i 4.4 następuje wprawdzie wzrost przychodów (także z nowych inwestycji), jednak nie jest on bardziej dynamiczny niż w trakcie realizacji projektu. Możliwe, że projekty, zwłaszcza te duże, stanowiąc znaczące obciążenie dla budżetów przedsiębiorstw, sprawiły, że trwałość efektów było trudno utrzymać w obliczu spowolnienia gospodarczego. W tym kontekście można się zastanawiać, na ile koncentracja wsparcia zastosowana w PO IG okazała się słusznym podejściem.

Ważnym wskaźnikiem, informującym o konkurencyjności przedsiębiorstw jest udział sprzedaży przeznaczonej na eksport w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów. W puli badanych firm wykazywał on trend rosnący od 9 do 17%, przy czym jeśli uwzględnimy wyłącznie przedsiębiorstwa faktycznie prowadzące sprzedaż na eksport (wyłączając firmy, dla których wskaźnik wynosił zero) średni poziom rośnie od 23 do 31%. Uznać to można za dobry rezultat, odzwierciedlający poprawę konkurencyjności przedsiębiorstw. Najwyższy i stabilny udział przychodów ze sprzedaży na eksport, jak również najwięcej firm eksporterów, wyróżniał działania IV osi. Jak wynika z analiz, kluczową rolę w zwiększaniu eksportu odgrywają, poza wielkością przedsiębiorstwa, potencjał technologiczny i wysoki poziom innowacyjności, jak również przynależność do sekcji przetwórstwa przemysłowego.

Najmniejszy udział przychodów z eksportu (3-4%) cechował start-upy, powstające w ramach działania 8.1. Warto dodać, że udział firm eksporterów był także bardzo niski, gdyż w dwa lata po zakończeniu projektów zaledwie co dziesiąta firma oferowała produkty na eksport. Wynika to z początkowego rozwoju tychże firm, jak również ukazuje poniekąd stosunkowo niski potencjał stworzonych aplikacji i serwisów.

Udział firm zaangażowanych w eksport był dość wysoki w działaniu 6.1 (60% przedsiębiorstw w dwa lata po rozliczeniu projektu deklarowało osiągnięcie przychodów ze sprzedaży na eksport). Co istotne też, nastąpił znaczący przyrost liczby eksporterów w stosunku do okresu trzech lat przed zakończeniem projektu, kiedy to wynosił on 41%. Jednakże mniej zadowalające były wyniki finansowe, bowiem udział przychodów ze sprzedaży na eksport przed zakończeniem projektu wynosił 14-15%, a w okresie trwałości wzrósł tylko do poziomu 22%.

Niewielkie znaczenie w przychodach ze sprzedaży posiadają przychody z tytułu wartości niematerialnych i prawnych. Jednakże w niniejszym badaniu możliwa była tylko ocena sytuacji przedsiębiorstw odnotowanej w dwa lata po zakończeniu projektów, co nie daje szans na pełne wnioskowanie o skuteczności PO IG w tym zakresie (z uwagi na długotrwałe procedury patentowe, a co za tym idzie odłożenie w czasie tego typu efektów Programu). Dla beneficjentów działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4 i 5.4.1 wskaźnik udziału przychodów z tytułu wartości niematerialnych i prawnych był bardzo niski, nie przekraczający 1,5% w całym analizowanym

okresie. Co więcej wskaźnik jest najniższy w drugim roku po zakończeniu projektu (0,5%). Zdecydowanie najlepsze rezultaty w tym zakresie osiągają beneficjenci poddziałania 5.4.1, które było skierowane na ochronę własności przemysłowej. Pozytywnie też ocenić należy rezultaty firm z działania 1.4-4.1. Jednocześnie udział tego typu przychodów był niski w przedsiębiorstwach działania 4.2 i 4.4, jednak należy mieć na uwadze, że licznie reprezentowane były tam duże podmioty, o większej skali działalności niż np. MSP wspierane w ramach działania 5.4.1.

Obserwowane wyniki w zakresie zatrudnienia, kondycji ekonomicznej i konkurencyjności nie niosą jednoznacznej oceny Programu. O ile w obszarze zatrudnienia efekty należy oceniać pozytywnie, gdyż widoczny jest wzrost zatrudnienia i to również w sektorze MSP (zwłaszcza w działaniach IV osi), to wskaźniki finansowe niosą niepokojące informacje. Rezultaty w zakresie działalności innowacyjnej i badawczej nie przekładają się w dużej mierze na wskaźniki finansowe. Uwidaczniają to zwłaszcza wyniki beneficjentów działania 1.4-4.1. Rosnące koszty w okresie trwałości projektów mogą obniżać możliwości wykorzystania stworzonego dzięki interwencji potencjału. Dodatkowo realizacja i utrzymanie projektów przypadły na okres osłabienia gospodarczego, co znacząco utrudniło funkcjonowanie przedsiębiorstw.

Druga zasadnicza część rozdziału zawiera prezentację efektów specyficznych wybranych działań, tj. przedsięwzięć w mniejszym stopniu opisanych w rozdziale dotyczącym innowacyjności i B+R.

Analiza rezultatów poddziałania 3.3.2 pozwala stwierdzić, że założenia interwencji zostały osiągnięte. W wyniku dofinansowanego projektu ponad połowie beneficjentów (66%) udało się pozyskać inwestora zewnętrznego, a kolejnych 19% przedsiębiorców deklarowało taką możliwość w najbliższej przyszłości. Kapitał o wielkości zgodnej z oczekiwaniami albo nawet większej udało się pozyskać 68% przedsiębiorstwom. Istotne jest podkreślenie, że 57% firm zdobyło finansowanie przekraczające 1 mln zł (z czego 17% ponad 10 mln zł). W porównaniu ze znacznie mniejszymi nakładami publicznymi przeznaczonymi na projekt można mówić o wysokiej efektywności kosztowej interwencji. Warto dodać, że niemal połowa badanych potwierdziła, że zdobyty kapitał posłuży realizacji nowych, bardzo innowacyjnych przedsięwzięć (w skali rynku, na którym przedsiębiorstwo działa).

Ocena efektów działania 6.1 jest o tyle trudna, iż działanie przeszło wiele modyfikacji w celu zapewnienia większej kompleksowości wsparcia, a przez to też szerszych efektów interwencji. Jak ukazuje analiza bazy KSI zaledwie 18% beneficjentów skorzystało z dwóch etapów projektu (doradztwo oraz wdrożenie Planu Rozwoju Eksportu). Tylko w przypadku wyboru „pełnej ścieżki” wsparcia możliwe było osiągnięcie pożądaných rezultatów, w tym finansowych, w zakresie umiędzynarodowienia. W ramach II etapu projektu najczęściej wspierany był udział w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy (61% wskazań) oraz wyszukiwanie i dobór partnerów na rynkach docelowych (62%). Na realny wpływ projektu, tj. zwiększoną częstotliwość uczestnictwa w tego typu wydarzeniach wskazało tylko 29% badanych. Efektem podjętych działań była najczęściej poprawa pozycji konkurencyjnej firmy, na rynkach na których działa. Niewiele niższą ocenę uzyskano dla zwiększenia liczby rynków zagranicznych na których firma sprzedaje swoje produkty oraz wzrostu sprzedaży na rynkach zagranicznych. Z kolei najmniejsze oddziaływanie dofinansowanie miało na zwiększenie innowacyjności firmy, co potwierdza brak koncentracji interwencji na tego typu efektach. Pozytywnie należy oceniać deklaracje przedsiębiorców co do planowanego wzrostu udziału eksportu w sprzedaży (94%), jak również rozpoczęcia sprzedaży na nowych rynkach zagranicznych (85%).

Niejednoznaczna jest również ocena efektów projektów realizowanych w ramach działania 8.1. Branżę usług internetowych cechuje duża konkurencja i wysoka zmienność, dlatego w tym kontekście trudno spodziewać się spektakularnych sukcesów dużej liczby nowych e-usług. Wyniki badania, uwidaczniają, że po okresie intensywnego rozwoju przedsiębiorstw w czasie realizacji projektów, następuje wyhamowanie wartości wskaźników ekonomicznych, przy czym może to wynikać z ustabilizowania się sytuacji firm jak też z niepowodzenia założonego modelu biznesowego. Jak wynika z prezentowanych danych, przedsiębiorstwa starają się utrzymać podjęte w ramach PO IG przedsięwzięcia, chociaż w części przypadków konieczne są zmiany zakresu świadczonej e-usługi. Co warto podkreślić, nierzadko projekty stanowiły bodziec do wprowadzania przez ich pomysłodawców, kolejnych nowych usług. Jednocześnie świadczy to o szybkich zmianach modeli biznesowych na rynku usług elektronicznych, na którym konieczne jest podążanie za potrzebami użytkowników. Trudno nie zgodzić się, ze stwierdzeniem zawartym w raporcie z „Ewaluacji zapotrzebowania na instrumenty wsparcia e-biznesu”, że poza impulsem rozwojowym, wsparcie w tej formie nie zawiera mechanizmów zwiększających szanse na sukces start-upa¹⁶⁹. Potwierdzają to dane o stosunkowo niskim potencjale międzynarodowym stworzonych rozwiązań czy malejącej liczbie klientów. W kontekście przyszłości stworzonych rozwiązań, niepokojące są także dane o malejącej w okresie trwałości średniej liczbie klientów indywidualnych i biznesowych, zarejestrowanych i aktywnych kont oraz odwiedzin strony serwisu.

Efekty działania 8.2 w kontekście założeń interwencji należy ocenić jako zadowalające. Ponad połowa przedsiębiorstw (63%) w ramach projektu wdrożyła od podstaw nowe rozwiązanie informatyczne. Pozostałe firmy skupiały się na modyfikacji i integracji wcześniej istniejących w firmie rozwiązań. Wdrożone rozwiązania zostały pozytywnie ocenione przez zdecydowaną większość badanych przedsiębiorców. Pozwoliły one poprawić bezpieczeństwo danych, spełnić potrzeby bezpośrednich użytkowników oraz zwiększyć stabilność i szybkość działania. Optymalizacji uległy procesy biznesowe wewnątrz organizacji. Często deklarowano również wpływ na zwiększenie liczby klientów biznesowych korzystających z systemu informatycznego i liczby dostawców czy podwykonawców współpracujących z firmą. Ogół tych rezultatów przełożył się na wskaźniki decydujące o konkurencyjności i pozycji ekonomicznej przedsiębiorstwa. Najczęściej pojawiającym się efektem było zmniejszenie kosztów działalności przedsiębiorstwa (93%). Duże znaczenia miało także skrócenie czasu realizacji zamówień na wyroby lub usługi (91%), skrócenie czasu podejmowania decyzji (83%), wzrost przychodów będący bezpośrednim skutkiem wprowadzenia rozwiązania (73%).

¹⁶⁹ Ewaluacja zapotrzebowania na instrumenty wsparcia e-biznesu, PARP, Warszawa 2013.

4.5 Proces wdrażania w kontekście cyklu życia projektów

„Barometr Innowacyjności” swoim zakresem przedmiotowym obejmował nie tylko identyfikację efektów projektów współfinansowanych ze środków PO IG, ale również analizy procesów: przygotowania projektów, aplikowania o wsparcie, a także oceny systemu wdrażania (realizacji i rozliczania) dofinansowanych przedsięwzięć, z perspektywy beneficjentów PO IG.

4.5.1. Proces aplikacyjny

W tej części raportu analizom poddane zostaną wyniki Barometru, odnoszące się do procesu ubiegania się o dofinansowanie projektów z PO IG, w tym m.in. oceny instytucji i elementów systemu wyboru wniosków, sformułowane przez beneficjentów¹⁷⁰, oraz przegląd postaw przedsiębiorców w fazie aplikowania o wsparcie.

Istotny wpływ na postrzeganie funduszy europejskich (jako użytecznej i efektywnej formy wsparcia rozwoju firm w obszarze innowacyjności i wzrostu konkurencyjności), ma m.in. dotychczasowe doświadczenie przedsiębiorców w realizacji dofinansowanych projektów (im większe doświadczenie, tym korzystniejsza opinia; mniejsze doświadczenie sprzyja postawom ostrożnościowym). Z badania wynika, iż doświadczenie beneficjentów PO IG w tym zakresie jest stosunkowo duże. Blisko połowa (42,9%) beneficjentów analizowanych działań (1.4-4.1, 3.3.2, 4.2, 4.4, 5.4.1, 6.1, 8.1 i 8.2 PO IG), wcześniej realizowała również inne projekty współfinansowane z funduszy UE. Należy mieć jednak na uwadze, że wskaźnik ten istotnie „zaniża” grupa beneficjentów działania 8.1, wśród której 11% beneficjentów miało tego typu doświadczenie. Beneficjenci działania 8.1 jako nowopowstałe firmy nie miały możliwości wcześniejszego aplikowania o środki unijne. Po wyłączeniu z analiz beneficjentów działania 8.1, wskaźnik doświadczenia w funduszach europejskich rośnie do 56,9% beneficjentów¹⁷¹. Wśród deklarujących realizację innych projektów, znakomita większość, bo 94% (co stanowi 40,2% wszystkich badanych beneficjentów) realizowała od 1 do 3 projektów, zaś 6% miało doświadczenie w realizacji więcej niż 3 projektów (2,6% wszystkich).

Beneficjenci często posiadali wieloletnie doświadczenie w realizacji przedsięwzięć finansowanych ze środków unijnych. Należy jednak zaznaczyć, że doświadczenie beneficjentów w tym zakresie odnosi się szczególnie do okresu programowania 2007-2013. Doświadczenie w realizacji innych projektów współfinansowanych ze środków unijnych dotyczy głównie innych działań PO IG (ok. 50% beneficjentów deklarujących realizację innego projektu współfinansowanego ze środków UE), Regionalnych Programów Operacyjnych (36%), a także PO KL (25%). Wyjątkiem pozostaje jednak SPO WKP 2004-2006, w którym uczestniczyła 1/4 beneficjentów PO IG deklarująca wcześniejsze doświadczenie z funduszami UE (25,6%). Stosunkowo liczna grupa beneficjentów (21%) realizowała również przynajmniej jeden projekt z funduszy przedakcesyjnych. Świadczy to o wieloletnim doświadczeniu znacznej grupy beneficjentów PO IG w realizacji przedsięwzięć finansowanych ze środków unijnych¹⁷².

Zidentyfikowane różnice w doświadczeniu w zakresie realizacji innych przedsięwzięć finansowanych ze środków unijnych pomiędzy grupami ogółem i bez start-up’ów i firm

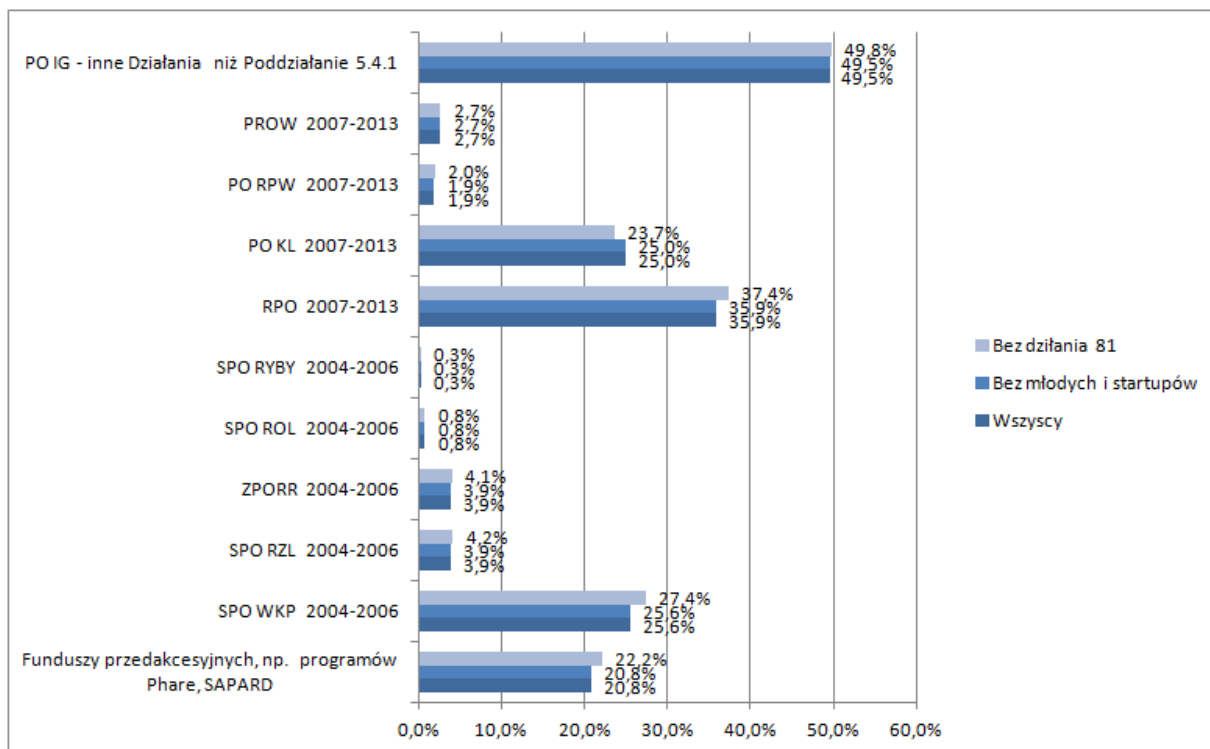
¹⁷⁰ „Barometr Innowacyjności” w ocenach procesu przygotowania projektów, etapu aplikowania i wyboru projektów do dofinansowania bazuje na opiniach beneficjentów PO IG. W badaniu nie uczestniczyli pozostali wnioskodawcy, których projekty ostatecznie nie uzyskały wsparcia.

¹⁷¹ Przytoczone dane dotyczą pomiaru początkowego.

¹⁷² Przytoczone dane dotyczą pomiaru początkowego.

młodych (zarejestrowanych nie wcześniej niż 3 lata przed złożeniem wniosku), widoczne szczególnie pomiędzy perspektywami finansowymi, wynikają z okresu prowadzenia działalności gospodarczej przez badane podmioty. Szanse aplikowania o wcześniejsze fundusze miały tylko te firmy, które funkcjonują odpowiednio dłużej (np. podmioty realizujące projekty w ramach działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4 i 8.2 – średni okres działalności w tej grupie firm to odpowiednio 15,3 lat (1.4-4.1), 16,7 lat (4.2), 15,7 lat (4.4) oraz 11 lat (8.2).

Wykres 50. Doświadczenie w realizacji projektów współfinansowanych z innych programów UE



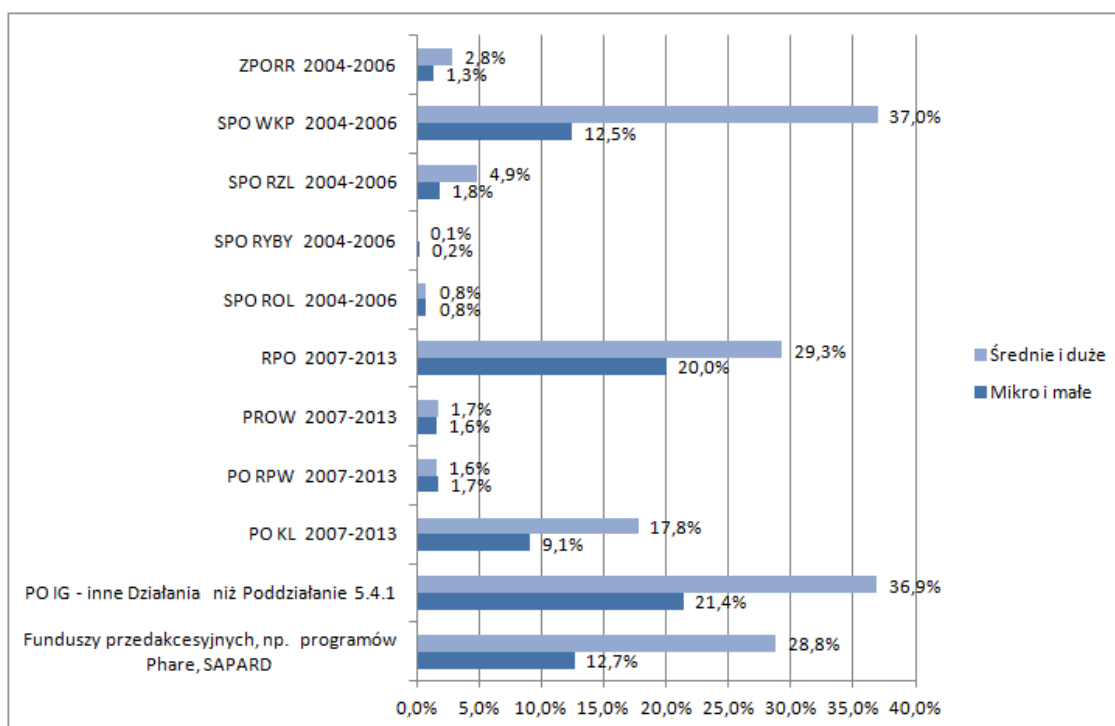
Źródło: Opracowanie własne, na podstawie pomiaru początkowego, n=2611.

Blisko 22% wszystkich badanych beneficjentów PO IG, równolegle korzystała ze wsparcia Programu w innym działaniu (tj. realizowała łącznie co najmniej 2 dofinansowane projekty PO IG). Patrząc na poszczególne działania, zjawisko to jest jeszcze bardziej wyraźne w przypadku działań 1.4-4.1 (41% wszystkich badanych beneficjentów) oraz 4.4 (32,8%). Z pewnością dłuższa historia „kontaktów z systemem” warunkuje formułowanie przez tę grupę beneficjentów korzystniejszych ocen względem procesów wdrażania PO IG na poszczególnych etapach cyklu życia projektów, co pokazują analizy zawarte w dalszej części rozdziału.

W analizie wcześniejszego doświadczenia w realizacji projektów zidentyfikowano pewne różnice pomiędzy grupami mikro i małych przedsiębiorców a średnimi i dużymi podmiotami (większe doświadczenia we wcześniejszej realizacji projektów mają podmioty średnie i duże), jednak aby poprawnie zweryfikować tendencję, z analiz wyłączono podmioty powstałe przed 2000 r. W tej sytuacji różnica stała się wyraźniejsza - praktycznie we wszystkich programach, a szczególnie w przypadku innych działań PO IG (grupa firm mikro i małych - 21,4%, grupa firm średnich i dużych - 36,9%), SPO WKP (grupa firm mikro i małych - 12,5%, grupa firm średnich i dużych - 37%), RPO 2007-2013 (grupa firm mikro i małych - 20%, grupa firm średnich i dużych - 29,3%) oraz funduszy przedakcesyjnych (grupa firm mikro i małych 12,7%, grupa firm średnich i dużych 28,8%) pod względem doświadczenia w

realizacji innych projektów współfinansowanych ze środków UE dominowały firmy średnie i duże.

Wykres 51 Doświadczenie w realizacji projektów z innych programów UE a wielkość przedsiębiorstwa



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie pomiaru początkowego, n=440 (firmy mikro i małe) oraz n=676 (firmy średnie i duże). Wyniki przedstawiono dla firm założonych przed rokiem 2000 (miały szansę skorzystać z Phare, z SPO WKP i z innych działań POIG).

Kwestią pozostającą do rozważenia jest czy zachowania beneficjentów są efektem pewnego ekonomicznego oportunistycznego „zawodowego beneficjentów”, która wykorzystuje szansę na pozyskanie dodatkowego, w dużej mierze „darmowego” finansowania zewnętrznego, prowadzonej działalności¹⁷³ i która dostosowuje swój cykl inwestycyjny do możliwości finansowania dotacyjnego przy jednoczesnym posiadaniu potencjału finansowania przedsięwzięć w oparciu o środki „rynkowe”. Może to skutkować nienaturalnym „wypchnięciem” z rynku innych podmiotów, których faktycznie z różnych względów dotyczy luka finansowa występująca na danym rynku. Innym, możliwym scenariuszem jest zaistnienie pozytywnego zjawiska - o kolejne dofinansowanie ubiegają się najbardziej aktywni, innowacyjni przedsiębiorcy, wari z punktu widzenia rozwoju gospodarki wsparcia, którzy finansują kolejne ambitne inwestycje. W celu postawienia konkretnych rozstrzygnięć w tym zakresie potrzebne byłyby pogłębione badania w tym zakresie (np. studia przypadków). Dane pochodzące z przedmiotowego badania dotyczące tzw. efektu deadweight (ocena zakresu realizacji projektu bez dotacji) analizowane w podziale na grupę doświadczonych beneficjentów oraz nowicjuszy w realizacji projektu, nie pozwalają na jednoznaczne rozstrzygnięcie zagadnienia¹⁷⁴, a zatem możemy przypuszczać, że mieliśmy do czynienia z reprezentantami obu grup (oportunistami vs. aktywni). Należy pamiętać, że są to subiektywne

¹⁷³ Por. Tamowicz P., „Wsparcie inwestycyjne i doradcze dla przedsiębiorstw w ramach SPO WKP- próba rekapitulacji”, w: *Ocena instrumentów wsparcia bezpośredniego przedsiębiorstw Podsumowanie wyników ewaluacji wybranych Działań SPO WKP* (Red. J. Pokorski], PARP, Warszawa 2010

¹⁷⁴ Różnice nie są znaczące i nie weryfikują żadnej z hipotez.

deklaracje beneficjentów, które czasem mogły wynikać z niewiedzy na temat rynkowych form wsparcia lub niskiej oceny swojego potencjału do uzyskania wsparcia zwrotnego.

Tabela 17. Rozkład odpowiedzi na pytanie „Prosimy o wyobrażenie sobie sytuacji, w której nie byłoby takiej możliwości, jak dotacja z PO IG. Czy w tej sytuacji Państwa projekt zostałby zrealizowany?”

	Beneficjenc i ogółem	Doświadczeni beneficjenci	Beneficjenci realizujący swoją pierwszy projekt
Tak - nawet w większym zakresie niż realizowany w ramach dofinansowania	1%	1%	1%
Tak - w podobnym zakresie jak realizowany w ramach dofinansowania	11%	12%	10%
Tak - ale w mniejszym zakresie niż realizowany w ramach dofinansowania	51%	53%	49%
Nie	14%	12%	15%
Trudno powiedzieć	24%	22%	25%

Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego, n=4048, z czego grupie doświadczonych beneficjentów n=1621, zaś w grupie beneficjentów realizujących swój pierwszy projekt n=2427 (pytanie zadawane było beneficjentom, którzy mieli pomysł na projekt jeszcze przed dowiedzeniem się o istnieniu PO IG).

Wyniki przeprowadzonego badania są zbieżne z wynikami innych badań i wskazują na możliwość występowania problemu „zawodowych beneficjentów”¹⁷⁵. Zgodnie z założeniami interwencji publicznych, wsparcie powinno trafiać do podmiotów o ambitnych planach rozwojowych, o niewystarczającym własnym potencjale do wdrożenia przedsięwzięcia lub mniejszej możliwości pozyskania rynkowego finansowania zewnętrznego o odpowiedniej wielkości. Tymczasem w grupie beneficjentów można zaobserwować potencjalnie niebezpieczne (dla celów interwencji publicznych) rozwarstwienie na podmioty mniej doświadczone (np. ze względu na ich mniejszy potencjał organizacyjny i finansowy do przygotowania aplikacji), postrzegające proces ubiegania się o środki publiczne, jak później realizację projekty jako stosunkowo skomplikowany i niezrozumiały i podmioty, które nie obawiają się lub nie dostrzegają trudności w ubieganiu się o dofinansowanie i późniejszym prowadzeniu wspartych przedsięwzięć. Zagadnienie to zostało uwzględnione w rozważaniach w przedmiotowym rozdziale, gdzie wybrane analizy (np. ocen trudności odczuwanych na etapie aplikowania i realizacji projektu) są prowadzone z badaniem ewentualnych różnic pomiędzy grupą doświadczonych beneficjentów a grupą „nowicjuszy” w prowadzeniu projektu w ramach PO IG.

Ze względu na to, że możliwe zagrożenie występowania problemu „zawodowych beneficjentów” powraca w kolejnej perspektywie (SPO WKP, PO IG), wydaje się, że choćby ryzyko wystąpienia tego zjawiska powinno być uwzględnione w procesie formułowania kryteriów wyboru projektów w nowych działaniach adresowanych do przedsiębiorców (np. w Programie Operacyjnym Inteligentny Rozwój, w Regionalnych Programach Operacyjnych, na lata 2014-2020) w celu wspierania podmiotów faktycznie potrzebujących, które nie są w stanie samodzielnie uzyskać finansowania na rynku komercyjnym lub których projekty stanowią dużą wartość dodaną dla gospodarki, a ich realizacją przy wsparciu środków

¹⁷⁵ Np. GDWRR TROJDEN i EGO s.c., *Analiza zdolności podmiotów działających na obszarach wiejskich do absorpcji funduszy unijnych w zakresie oddolnych inicjatyw lokalnych w ramach PO KL*, , Urząd Marszałkowski Województwa Kujawsko-Pomorskiego, Warszawa 2009.

publicznych przyspieszy oczekiwane efekty (efekt katalityczny). Pomimo ograniczeń stosowanych na poziomie selekcji projektów, system wyboru przedsięwzięć PO IG faktycznie premiował „silniejszych”. Poza wspieraniem firm doświadczonych w realizacji innych projektów współfinansowanych ze środków publicznych, o stosunkowo korzystnej historii finansowej, co wynika z przedmiotowego badania¹⁷⁶, w ewaluacji „Ocena wpływu Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na wzrost innowacyjności przedsiębiorstw” (WYG PSDB na zlecenie MiR, 2014) wskazano, że wśród podmiotów, które nieskutecznie ubiegały się o wsparcie z PO IG firm mikro i małych było niemalże dwukrotnie więcej aniżeli w grupie beneficjentów, co wskazuje, iż podmioty te były mniej skuteczne w aplikowaniu o wsparcie. (...) w działaniach 4.1, 4.2, 4.4 (w pierwszym naborze) i 4.5 przyznawano preferencje punktowe podmiotom z sektora MSP (w działaniu 4.3 firmy duże były w ogóle wyłączone z możliwości ubiegania się o wsparcie). Z preferencji tych skorzystały przede wszystkim firmy średnie. Przytoczone dane, szczególnie na temat poziomu korzystania z preferencji oraz skuteczności w aplikowaniu małych firm potwierdzają, że choć w teorii bazowej programu, szczególnie w IV osi trudno było spodziewać się przewagi najmniejszych podmiotów o nieugruntowanej pozycji rynkowej, problematyka zawodowych i silniejszych beneficjentów powinna być poważnym wyzwaniem jakie stoi przed rozpoczętą perspektywą finansową 2014-2020. Należy mieć na uwadze, że w obszarze funduszy UE mówimy o wspieraniu najlepszych projektów, a dopiero w drugiej kolejności o konkretnych grupach odbiorców. Pojawia się zatem dylemat, czy wspierać bardzo dobry projekt średniego przedsiębiorcy o dużym oddziaływaniu społeczno-gospodarczym, czy słabszy projekt mikro firmy o znacznie mniejszej skali oddziaływania. Z drugiej jednak strony system selekcji projektów i szczegółowa analiza potencjału finansowego wnioskodawców (np. poprzez prześledzenie historii kondycji ekonomicznej) powinien zostać skonstruowany w ten sposób, aby ograniczać dotowanie ze środków publicznych firm, które samodzielnie lub za pomocą komercyjnego finansowania zewnętrznego byłyby w stanie sfinansować swoje, skądinąd bardzo dobre projekty, co również podnosi szansę pozyskania rynkowego wsparcia. Wydaje się, że podmiotom o większym potencjale organizacyjnym i finansowym (także w sektorze MSP), które aplikują o dotacje, powinny zostać zaproponowane alternatywne formy wsparcia (np. wsparcie informacyjno-doradcze związane z możliwością pozyskania finansowania w oparciu o fundusze prywatne). Wybór wsparcia dotacyjnego jest z pewnością w części przypadków podyktowany wyborem tańszej alternatywy finansowania przedsięwzięcia. Jednak, jak pokazują badania, dobra kondycja ekonomiczna nie zawsze idzie w parze ze świadomością i skłonnością przedsiębiorców do finansowania inwestycji za pomocą instrumentów zwrotnych: przez sektor bankowy, fundusze pożyczkowo-poręczeniowe czy inwestorów kapitałowych¹⁷⁷. W tym względzie warto zastanowić się nad dzieleniem funduszy i uruchamianiem konkursów wyłącznie dla niedoświadczonych mikro i małych firm.

Pomimo idei koncentracji tematycznej, która jest motywem przewodnim wyboru projektów w perspektywie funduszy europejskich 2014-2020 (postulowany rozwój wyselekcjonowanych i monitorowanych branż gospodarki na poziomie krajowym czy regionalnym), w poszczególnych konkursach warto zastanowić się nad dedykowaniem poszczególnych

¹⁷⁶ Analiza dynamiki wskaźników finansowych beneficjentów PO IG wskazuje, że firmami bardziej doświadczonymi we wcześniejszej realizacji projektów były firmy o korzystniejszej sytuacji ekonomicznej. Świadczy o tym wyższa dynamika zysków rok do roku beneficjentów doświadczonych we wcześniejszej realizacji projektów, przed złożeniem wniosku o dofinansowanie (19% - 3 lata przed ubieganiem się o dofinansowanie i 17% - dwa lata przed ubieganiem się o dofinansowanie, przy wynikach dla niedoświadczonych projektodawców - odpowiednio: 10% i 1%). Natomiast w przypadku dynamiki przychodów, analizowanej przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, nie zidentyfikowano istotnej różnicy pomiędzy grupą „nowicjuszy” a grupą „zawodowych beneficjentów”.

¹⁷⁷ Por. WYG PSDB, „Ewaluacja ex ante instrumentów finansowych Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój”, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014. Na brak jakiegokolwiek wiedzy nt. instrumentów kapitałowych wskazywało 31% przedsiębiorców.

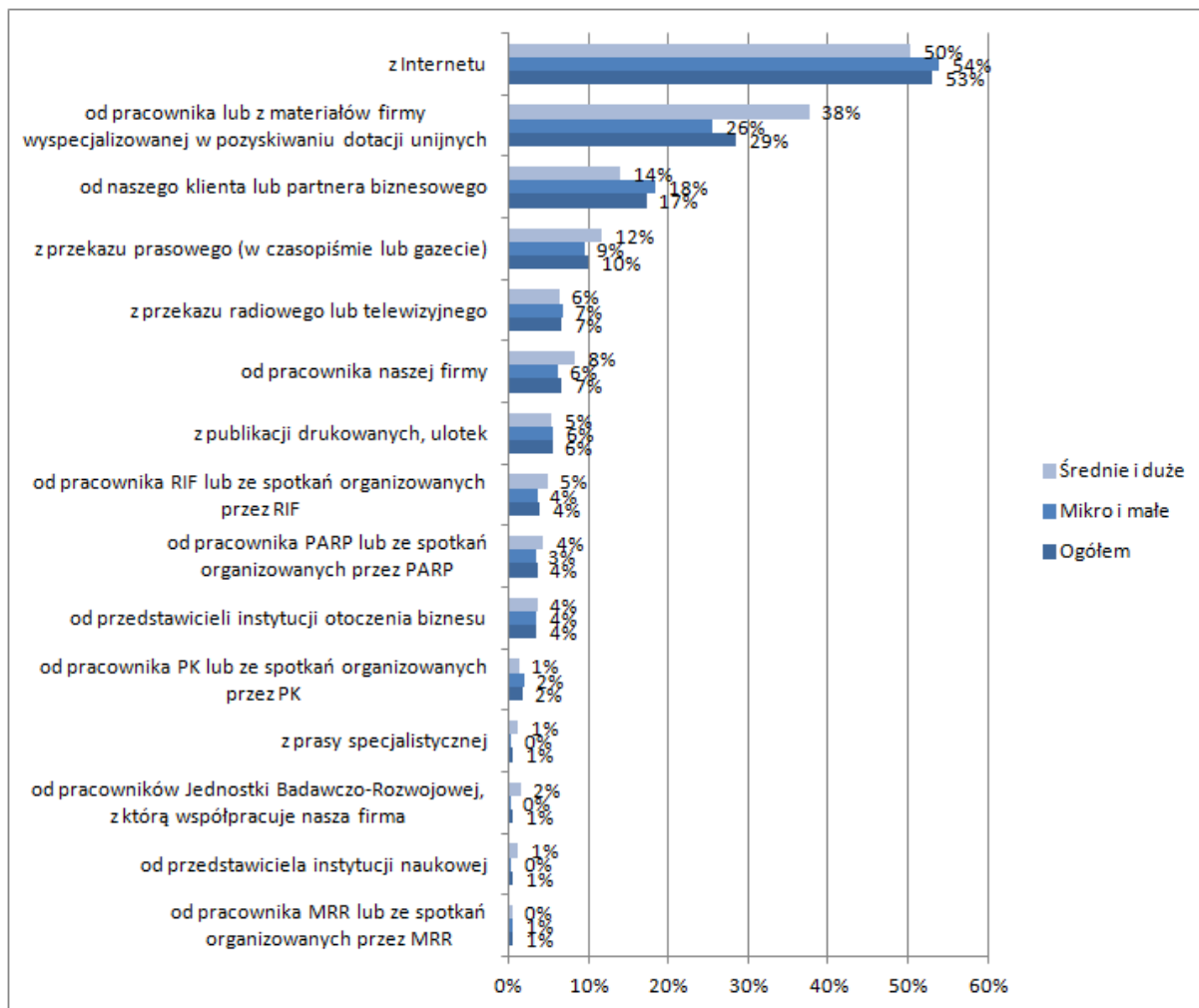
naborów firmom o określonych klasach wielkości, mając na uwadze niehomogeniczność sektora MŚP¹⁷⁸. Inną ścieżką może być rezygnacja z kryterium wielkości podmiotu na rzecz kryteriów odnoszących się do doświadczenia w realizacji przedsięwzięć finansowanych ze środków publicznych i faktycznego potencjału przedsiębiorcy (wyniki finansowe, takie jak przychód czy zysk za ostatnie okresy sprawozdawcze przed aplikowaniem), pozwalających wyłonić projekty odpowiednie do dofinansowania i projekty wnioskodawców, dla których bardziej zasadne jest pozyskanie finansowania zwrotnego (ze źródeł publicznych, prywatnych lub mieszanych). Dodatkowo, słusznym byłoby wprowadzenie obostrzenia uniemożliwiającego podmiotom o najlepszej kondycji finansowej ubieganie się o pomoc publiczną z różnych programów operacyjnych po otrzymaniu negatywnej oceny wystawionej chociażby przez jedną instytucję wdrażającą interwencję w zakresie możliwości wsparcia, przy utrzymującej się tej samej sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa. Należy zwrócić uwagę na występujące obecnie ryzyko konkurowania poszczególnych instrumentów między sobą oraz ryzyko ograniczonej koordynacji.

Aplikowanie o dofinansowanie jest uzależnione niewątpliwie od świadomości istnienia konkretnego instrumentu wsparcia, a po drugie znajomości warunków kwalifikacji (w tym reguł konkursów, dostępu do dokumentów aplikacyjnych i stosownych instrukcji). W tym sensie istotne było zbadanie ogólnego **źródła informacji o PO IG czy preferowanych przez przedsiębiorców kanałów pozyskiwania informacji o wsparciu** w ramach konkretnego działania PO IG. Wyniki ankietowania wskazują, że beneficjenci PO IG przed aplikowaniem, o możliwości ubiegania się o wsparcie dowiedzieli się głównie z Internetu (53%). Istotną rolę odegrały również firmy doradcze (29%). Wydaje się, że często mogły one nawet inicjować idee realizacji projektu, informując przedsiębiorcę o korzyściach wynikających z uzyskania wsparcia i oferując swoją pomoc na etapie aplikacji, a później również realizacji projektu¹⁷⁹. Należy również zwrócić uwagę na wzajemne informowanie się o funduszach pomiędzy kontrahentami (17%) (informacji dostarczali zarówno klienci jak i partnerzy biznesowi). Stosunkowo małą rolę w tym zakresie odegrały natomiast instytucje otoczenia biznesu (w tym Punkty Konsultacyjne Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw) – 2-3%.

¹⁷⁸ Taka praktyka była stosowana przez PARP m.in. w naborach działania 1.4-4.1 PO IG.

¹⁷⁹ Czynniki inicjowania projektów przez doradców odgrywał stosunkowo dużą rolę w Działaniu 6.1 PO IG, na co wskazują wyniki ewaluacji Gallup&PAGUniconsult, „*Identyfikacja barier wsparcia proeksportowego przedsiębiorstw*”, PARP, 2012 r.

Wykres 52. Źródła informacji o możliwości uzyskania wsparcia w działaniach PO IG (w %, możliwość wielokrotnego wyboru)



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie pomiaru początkowego, n=6242 (możliwość wielokrotnego wyboru źródła informacji, jednak nie więcej niż trzech źródeł)

O możliwości uzyskania dofinansowania od własnego pracownika lub z materiałów firmy wyspecjalizowanej w pozyskiwaniu dotacji unijnych częściej dowiadywały się firmy średnie (37,3%) oraz duże (39,4%) niż podmioty małe (33,3%) i mikro (21,5%). Przedstawiciele większych firm, w przeciwieństwie do osób reprezentujących inne podmioty, często deklarowały, że wiedza możliwości uzyskania dofinansowania była pozyskiwana za pośrednictwem prasy ((firmy duże - 16,2%, średnie - 10,8%, małe - 9,3%, mikro - 9,5%) oraz radia/telewizji (firmy duże - 11,1%, średnie - 5,4%, małe - 5,2%, mikro - 7,3%).

Także kadra pracownicza większych przedsiębiorstw okazała się częstszym źródłem informacji w porównaniu do podmiotów mikro i małych (firmy duże - 12%, średnie - 7,6%, małe - 8,9%, mikro - 4,6%). Być może wynika to z faktu, że w większych podmiotach nierzadko tworzone są stanowiska, których jednym z zadań jest monitorowanie możliwości uzyskania wsparcia zewnętrznego. Duże przedsiębiorstwa mają również silnie rozwinięte struktury organizacyjne, w tym związane z pozyskiwaniem środków na cele inwestycyjne. Internet okazał się skuteczniejszym kanałem informacji w przypadku firm dużych (61,1%) oraz mikro (57,5%) niż w stosunku do firm małych (47%) i średnich (48,4%). Natomiast przedsiębiorcy mali i mikro częściej (w stosunku do większych podmiotów) o wsparciu oferowanym w PO IG dowiadywali się od swoich klientów/kontrahentów (firmy mikro - 17,4%, małe - 20,1%, średnie - 15%, duże - 7,4%), a także PK (firmy mikro - 2,3%, małe - 1,2%,

średnie - 1,4%, duże - 0%). Zasadniczych różnic pomiędzy klasami wielkości beneficjentów nie odnotowano w przypadku informacji dystrybuowanych przez pracowników RIF oraz PARP¹⁸⁰.

Analizując poszczególne działania, Internet był głównym źródłem informacji o możliwości uzyskania wsparcia w przypadku beneficjentów działania 8.1 (61%), a także dla uczestników działania 1.4-4.1 (60%). W obu przypadkach z pewnością stosunkowo dużą rolę odegrały techniki informatyczne, na co dzień wykorzystywane przez pomysłodawców projektów działania 8.1 i znaczną część projektodawców działania 1.4-4.1 (zwłaszcza projektów z dziedzin „info” i „techno”).

Firmy konsultingowe z kolei informowały o możliwościach pozyskanie wsparcia najczęściej beneficjentów działania 4.2 (52%) oraz 4.4 (46%)¹⁸¹. Zdecydowała o tym m.in. charakterystyka podmiotów korzystających z działań typowo inwestycyjnych (przedsiębiorstwa z dużym potencjałem organizacyjno-finansowym¹⁸²), a także skala i stopień skomplikowania tych przedsięwzięć (przede wszystkim w działaniu 4.4 i w komponencie związanym z budową potencjału B+R działania 4.2). Przedsiębiorcy planujący realizację projektu, w celu uniknięcia ryzyka związanego z prowadzeniem tak złożonych inwestycji, nierzadko powierzali doradcy formalną obsługę projektu, jeszcze na etapie aplikowania

Charakter działania 8.2 zdecydował, że wśród wszystkich analizowanych działań, miał on najwyższy wskaźnik informacji o możliwości uzyskania wsparcia, dystrybuowanej przez partnerów biznesowych lub klientów (24%). Wśród beneficjentów nierzadko mogły zdarzać się sytuacje, kiedy to partner projektodawcy inicjował cały projekt wdrożeń systemu Business to Business tj. rozwiązania informatycznego opłacalnego dla wszystkich stron. Przekaz prasowy (w czasopiśmie lub gazecie) oraz radiowy lub telewizyjny, ogółem nie odegrał znacznej roli, jednak po wyszczególnieniu typów interwencji, wyraźnie częściej te kanały informowania o możliwości uzyskania dofinansowania, występowały w przypadku beneficjentów działania 4.4 (odpowiednio 19% i 11%).

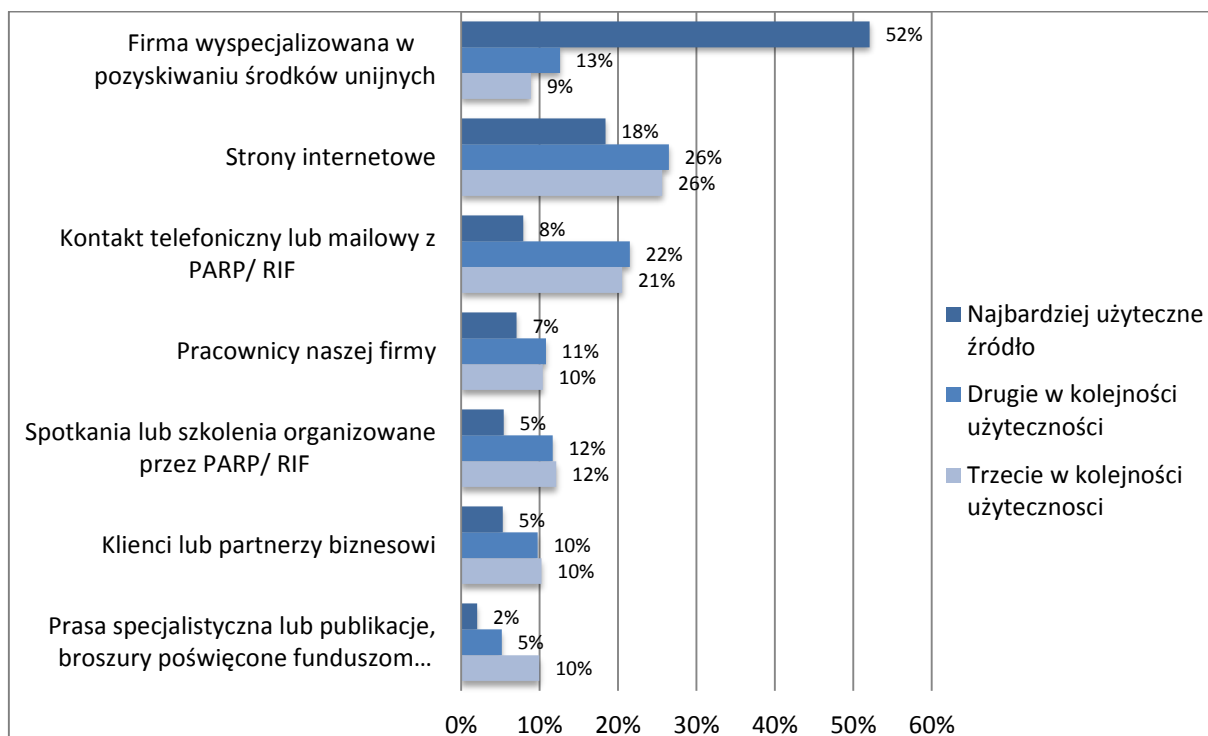
Kolejnym etapem w procesie aplikowania, po uzyskaniu informacji o możliwości uzyskania wsparcia, jest **faza przygotowania dokumentacji projektowej**, gdzie pojawiają się m.in. potrzeby uzyskania konkretnych wskazówek w zakresie przygotowania wniosku o dofinansowanie. Istotne wobec tego było zbadanie źródeł informacji najbardziej użytecznych (zdaniem wnioskodawców, którzy skutecznie pozyskali wsparcie) na etapie przygotowania wniosku o dofinansowanie do poszczególnych działań PO IG. Źródłem najbardziej użytecznych informacji na etapie przygotowywania dokumentacji aplikacyjnej okazały się „firmy wyspecjalizowane w pozyskiwaniu środków unijnych” (tę kategorię wskazało 52% beneficjentów), szczególnie w takich działaniach, jak 4.4 (63%), 4.2 (57%), 6.1 (57%), 8.2 (57%). Szczegółowy rozkład odpowiedzi (ogółem dla wszystkich analizowanych działań PO IG) prezentuje wykres nr 54.

¹⁸⁰ Podane wartości dotyczą pomiaru początkowego.

¹⁸¹ W przypadku pozostałych działań skala korzystania z usług firm doradczych oscylowała wokół 30%, za wyjątkiem poddziałania 5.4.1, w którym beneficjenci najrzadziej (bo tylko w 14%) zwrócili się o pomoc do firmy konsultingowej.

¹⁸² Wyniki badań wskazują na ugruntowaną pozycję rynkową tych podmiotów oraz bogate doświadczenie we wdrażaniu różnego typu innowacji, jeszcze przed realizacją projektu w ramach PO IG.

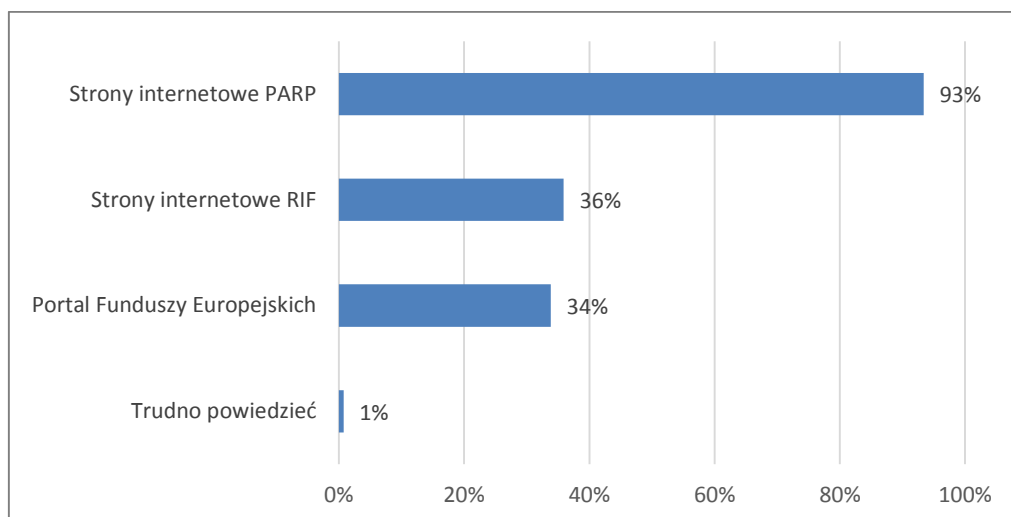
Wykres 53. Wskazania najbardziej użytecznych źródeł informacji w przygotowaniu wniosku o dofinansowanie



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie pomiaru początkowego, n=6242 najbardziej użyteczne źródło, n=4806 drugie w kolejności użyteczności źródło, n=3312 trzecie w kolejności użyteczności źródło (możliwość wskazanie więcej niż jednego źródła informacji, jednak nie więcej niż trzech źródeł w kolejności od najbardziej użytecznego)

W drugiej kolejności badani wskazywali na strony internetowe (18%), przy czym w tej grupie wyróżnia się przydatność serwisów PARP (na co wskazywało 93% beneficjentów, dla których najbardziej użytecznym źródłem informacji na etapie pisania wniosku były strony internetowe).

Wykres 54. Strony internetowe, z których beneficjenci czerpali informacje na etapie przygotowywania wniosku o dofinansowanie



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie pomiaru początkowego, n=2949 (możliwość wskazania więcej niż jednej strony internetowej, pytanie zadawane tylko beneficjentom, którzy w ramach trzech najbardziej użytecznych źródeł informacji na etapie aplikacji wskazali stronę internetową).

Mając do dyspozycji odpowiednie źródła informacji, potrzebne do przygotowania dokumentacji aplikacyjnej, nierzadko pojawiają się różnego typu wątpliwości. W związku z tym, zapytano beneficjentów do jakiego typu podmiotów zwracali się o pomoc, wyjaśnienia lub udzielenie dodatkowych informacji w trakcie pracy nad wnioskiem o dofinansowanie¹⁸³. Wyniki wskazują, że i w tym zakresie przodują firmy konsultingowe (71%). Najchętniej z usług firm doradczych w procesie aplikacji korzystali beneficjenci działania 4.4 (87%), 6.1 (76%), 8.2 (76%) oraz 4.2 (70%). Koresponduje to z wynikami badania dotyczącymi źródeł informacji o możliwości pozyskania wsparcia. Świadczy to o tym, że firmy doradcze informując przedsiębiorców o dofinansowaniu, często przeprowadzają firmy przez cały proces aplikacji lub nawet realizacji przedsięwzięcia. Patrząc na wynik odnotowany w przypadku beneficjentów działania 6.1 (także w zakresie pozyskiwania informacji o możliwości ubiegania się o wsparcie), należy mieć na uwadze zjawiska zaobserwowane w jednej z ewaluacji poświęconej identyfikacji barier wsparcia proeksportowego przedsiębiorstw¹⁸⁴. Firmy doradcze świadcząc swoje usługi, nierzadko na dość niskim poziomie (o czym świadczy poziom przygotowywanych przez nich PRE) mogły instrumentalnie potraktować możliwość zdobycia dofinansowania przez ich klienta w ramach działania 6.1 PO IG, a co za tym idzie uzyskania honorarium za usługi konsultanta.

Ponad połowa beneficjentów (54%), w działaniach gdzie w obsłudze wnioskodawców i beneficjentów obok PARP funkcjonowały Regionalne Instytucje Finansowe (nie dotyczy działań 3.3.2, 4.2 i 5.4.1), zwróciła się o pomoc do RIF, zaś nieco mniej niż połowa - do PARP (43%). Beneficjenci najrzadziej o wyjaśnienie lub udzielenie dodatkowych informacji na etapie przygotowania wniosku aplikacyjnego o pomoc zwracali się do Punktu Konsultacyjnego (16%).

Jednak jeśli chodzi o kontakty z PARP zarysowują się wyraźne różnice pomiędzy badanymi działaniami. W działaniach 1.4-4.1, 4.2, 4.4 oraz 5.4.1 beneficjenci w ok. 60% przypadków zwracali się do PARP w trakcie przygotowywania aplikacji. Zdecydowanie rzadziej (ok. 40%) czynili to beneficjenci pozostałych analizowanych działań (6.1, 8.1 oraz 8.2).

Analiza tego zagadnienia z punktu widzenia wielkości przedsiębiorstwa, pokazuje, że z pomocy RIF najczęściej, względem podmiotów o innej skali wielkości, korzystały firmy mikro- 56,3% oraz firmy duże (58,8%)¹⁸⁵. W usług PARP korzystali szczególnie średnie i duże podmioty (odpowiednio 44,3% i 63,6%)¹⁸⁶. Punkt Konsultacyjny był na etapie aplikacji podobnie popularny wśród mikro (17,9%), małych (13,9%) i średnich (14,6%). Najrzadziej z usług Punktu Konsultacyjnego korzystali duzi przedsiębiorcy (7,8%).. Popularność firm doradczych rosła wraz z wielkością przedsiębiorstwa - mikro przedsiębiorcy korzystali w 65%, mali - 77,6%, średni - 78,1%, a duże przedsiębiorstwa - 74,2%, co z pewnością należy łączyć z proporcjonalnie rosnącym potencjałem finansowym.

Patrząc na wyniki wykorzystania źródeł informacji o dofinansowaniu przez beneficjentów oraz informacji dotyczących szczegółowych kwestii aplikowania, należy mieć na uwadze specyfikę firm mikro, które najrzadziej mogą pozwolić sobie na skorzystanie z usług firm

¹⁸³ Beneficjenci zaznaczali odpowiedź tak/nie w przypadku każdej z instytucji („Czy w trakcie pracy nad wnioskiem o dofinansowanie z Działania POIG zwracali się Państwo z prośbą o pomoc, wyjaśnienia lub udzielenie dodatkowych informacji do PARP/RIF/PK/firmy specjalizującej się w pozyskaniu środków unijnych” Pytanie zadawane wszystkim beneficjentom (pytanie dot. RIF zadawane było tylko beneficjentom działań, w których realizację zaangażowane były RIF).

¹⁸⁴ Gallup&PAGUniconsult, „Identyfikacja barier wsparcia proeksportowego przedsiębiorstw”, PARP, 2012.

¹⁸⁵ Firmy małe - 50%, firmy średnie - 54,9%.

¹⁸⁶ Firmy mikro- 41,3%, firmy małe- 41,7%.

doradczych. Jest to ważna informacja z punktu widzenia projektowania działań informacyjno-promocyjnych dla przyszłych tego typu instrumentów.

Popularność, jaką się cieszą firmy konsultingowe wśród beneficjentów PO IG wynikać może z kompleksowości świadczonych usług. Firmy doradcze nie udzielają odpowiedzi na pojedyncze pytania, a prowadzą cały proces aplikowania, często z minimalnym udziałem beneficjenta. Użyteczność dostarczanych informacji jest więc oceniana przez pryzmat odciążenia firmy z obsługi kwestii administracyjnych. W przypadku pozostałych instytucji, odczucie to jest zdecydowanie słabsze, ponieważ po pierwsze, instytucje nie wyręczają w przygotowaniu wniosków, a po drugie, nie są później utożsamiane z sukcesem w postaci dofinansowania. W związku z powyższym, jeśli chodzi o ocenę współpracy z tzw. pośrednikami na etapie przygotowania aplikacji, firmy doradcze odnotowały najbardziej pozytywne oceny.

Tabela 18. Ocena współpracy z pośrednikami na etapie aplikacyjnym (średnia ocen na skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza bardzo źle, zaś 5- bardzo dobrze)

Instytucja (pośrednik)	Składowa oceny	Średnia ocena
Firma doradcza	Ogólna ocena (średnia)	4,3
	ŁATWOŚĆ uzyskiwania informacji	4,3
	ŻYCZLIWOŚĆ (chęć pomocy) pracowników	4,4
	PRZYDATNOŚĆ informacji uzyskiwanych od pracowników	4,3
RIF	Ogólna ocena (średnia)	4,0
	ŁATWOŚĆ uzyskiwania informacji	3,9
	ŻYCZLIWOŚĆ (chęć pomocy) pracowników	4,2
	PRZYDATNOŚĆ informacji uzyskiwanych od pracowników	4,0
PARP	Ogólna ocena (średnia)	3,8
	ŁATWOŚĆ uzyskiwania informacji	3,6
	ŻYCZLIWOŚĆ (chęć pomocy) pracowników	4,0
	PRZYDATNOŚĆ informacji uzyskiwanych od pracowników	3,9
Punkt Konsultacyjny	Ogólna ocena (średnia)	4,0
	ŁATWOŚĆ uzyskiwania informacji	3,9
	ŻYCZLIWOŚĆ (chęć pomocy) pracowników	4,2
	PRZYDATNOŚĆ informacji uzyskiwanych od pracowników	3,9

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie pomiaru początkowego, odpowiadały jedynie firmy deklarujące kontakt z poszczególnymi instytucjami, n=4323 w przypadku oceny firm doradczych, n=3124 w przypadku RIF, n=2597 w przypadku PARP, n=958 w przypadku PK.

Bardzo dobre noty firm konsultingowych potwierdza analiza średnich dla poszczególnych instytucji w zakresie takich komponentów usługi, jak: łatwość uzyskania informacji,

życzliwość pracowników czy przydatność informacji uzyskiwanych, ale również odsetka wskazań negatywnych w wymienionych elementach oceny. Firmy doradcze zanotowały najmniejszy odsetek wskazań negatywnych (ocena 1 lub 2 na pięciostopniowej skali) oraz największy odsetek wskazań pozytywnych (ocena 4 lub 5 na pięciostopniowej skali) prawie we wszystkich ocenianych kategoriach. W przypadku łatwości w uzyskaniu informacji odsetek negatywnych wskazań w przypadku firm doradczych to jedynie 1,4%, zaś pozytywnych - 88,4% (dla porównania w RIF odsetek wskazań negatywnych to 4,5%, zaś pozytywnych- 74,4%, PARP - 12% negatywnych i 60,8% pozytywnych, PK - 5,1% negatywnych i 69,5%). Firmy konsultingowe odnotowały również najmniejszy odsetek ocen negatywnych w przypadku składowej jaką była życzliwość pracowników - jedynie 0,8%, przy pozytywnych ocenach kształtujących się na poziomie 92,1% (dla porównania w RIF odsetek wskazań negatywnych to 2%, zaś pozytywnych - 85,7%, PARP - 4,5% negatywnych i 75,9% pozytywnych, PK -2,1% negatywnych i 84,3% pozytywnych). Podobny wynik został zidentyfikowany w ocenie przydatności informacji uzyskiwanych od pracowników poszczególnych instytucji - 1,7% ocen negatywnych przy 88,7% ocen pozytywnych dla firm doradczych i 1,3% ocen negatywnych przy 71,7% pozytywnych dla PK (dla porównania w RIF odsetek wskazań negatywnych to 3,9%, zaś pozytywnych 78,4%, PARP - 5,4% negatywnych i 75% pozytywnych).

Tak dobre wyniki dla firm doradczych mogą wynikać z tego, że są one postrzegane jako „orędownicy” interesu podmiotu aplikującego, który wynagradza ich za wykonaną pracę. Po drugie, wynajęci doradcy samodzielnie kontaktują się z instytucjami, takimi jak PARP, RIF czy PK. Po trzecie zaś pracownicy firm konsultingowych mogą poświęcić więcej czasu na obsługę jednego klienta (beneficjenta). Instytucje publiczne służą pomocą kilku tysiącom wnioskodawców, co w praktyce ogranicza ich dostępność czy szybkość przekazywania informacji. Beneficjent być może nie czuje się wyróżniony tak, jak w kontaktach z opłaconym konsultantem.

W zakresie oceny użyteczności przekazanych informacji, łatwości w ich pozyskaniu czy życzliwości pracowników firm doradczych nie odnotowano znaczących różnic pomiędzy poszczególnymi działaniami. Podobnie zresztą jak w przypadku ocen RIF czy PARP. W ocenie Punktów Konsultacyjnych najbardziej korzystne oceny wystawili projektodawcy w poddziałaniu 5.4.1. Pomędzy innymi działaniami nie występują wyraźne rozbieżności w ocenie tych instytucji pod względem użyteczności przekazywanych informacji, łatwości jej uzyskania czy życzliwości w jej przekazie.

Zestawienie wyników dla beneficjentów przygotowujących wnioski bez pomocy firmy doradczej i tych współpracujących przy tym z doradcami, nie wykazały, że mogło dochodzić do sytuacji rozpowszechniania przez konsultantów informacji o trudności w kontakcie z wyżej wspomnianymi instytucjami. Ogółem nie zidentyfikowano znaczących różnic w ogólnej ocenie PARP oraz RIF pomiędzy grupami klientów oraz nie-klientów firm doradczych. Dopiero poprzez analizę poszczególnych składowych oceny współpracy, można dostrzec różnicę w przypadku oceny łatwości uzyskania informacji z PARP - podmioty nie korzystające z usług firm konsultingowych były bardziej krytyczne, ale tylko w stosunku do PARP (ponad 16% negatywnych ocen dostępu do danych przy 8,7% wskazań w tej kwestii w przypadku podmiotów korzystających ze wsparcia podmiotów doradczych). Beneficjenci samodzielnie przygotowujący wniosek musieli z pewnością zmierzyć się z większymi trudnościami, stąd ich częstsze kontakty z PARP i być może uogólnianie problemów aplikacyjnych na kontakty z tą instytucją. Natomiast w działaniach PO IG, w które zaangażowane były RIF można przypuszczać, że pracownicy RIF uzasadniali pewne problemy aplikacyjne postawą PARP. Może to również tłumaczyć względnie lepsze oceny

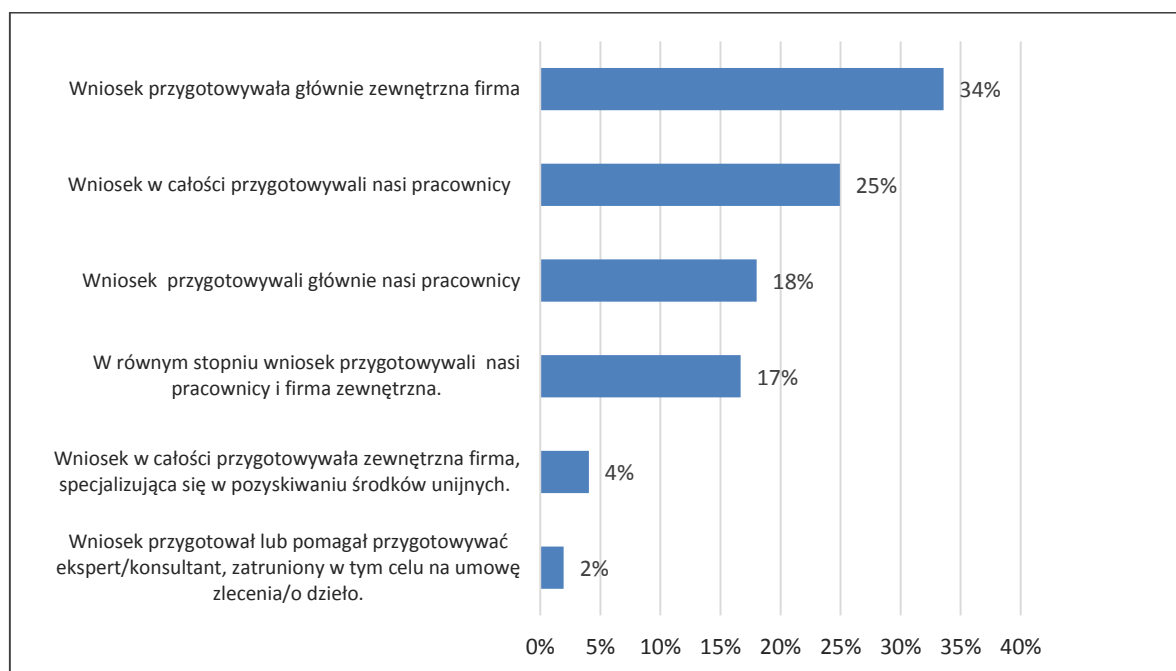
RIF. W działaniach w których były zaangażowane RIF, wykreowały się one na swoistych pośredników pomiędzy beneficjentami a PARP, często argumentując ewentualne problemy w relacjach z wnioskodawcami, skomplikowanymi kontaktami z PARP¹⁸⁷.

Względnie neutralna ocena PK wynika z niewielkiej roli, jaką odegrały te instytucje w procesie obsługi beneficjentów na etapie aplikowania (jedynie 16% PK angażowało się w jakąkolwiek formę pomocy na tym etapie).

W charakterystyce postaw beneficjentów w procesie aplikacyjnym PO IG istotne było również zbadanie **sposobu i trybu pracy nad wnioskiem o dofinansowanie**. Badani przedsiębiorcy poproszeni zostali o wskazanie określenia, najlepiej oddającego charakter pracy nad wnioskiem o dofinansowanie ich projektu.

Aż 75% beneficjentów (poza poddziałaniem 5.4.1¹⁸⁸) w pracę nad wnioskiem zaangażowało firmę konsultingową lub zewnętrznego konsultanta na co składa się suma następujących wskazań: w 34% badanych przypadków wniosek przygotowała głównie firma zewnętrzna, w 17% wniosek był przygotowany w równym stopniu przez pracowników beneficjenta i firmy zewnętrznej, 4% beneficjentów w całości scedowało przygotowanie aplikacji na firmę doradczą, w 2% badanych przypadków wniosek pomagał przygotować konsultant zatrudniony na umowę o dzieło/zlecenie, natomiast w 18% firma doradcza była zaangażowana pomocniczo - wniosek przygotowywali głównie pracownicy beneficjenta. To koresponduje z wcześniejszymi wynikami na temat postrzegania firm doradczych, jako podmiotów dystrybuujących informacje o możliwości dofinansowania oraz świadczących usługi przydatne w procesie przygotowania wniosków o dofinansowanie.

Wykres 55. Charakter pracy nad wnioskiem o dofinansowanie.



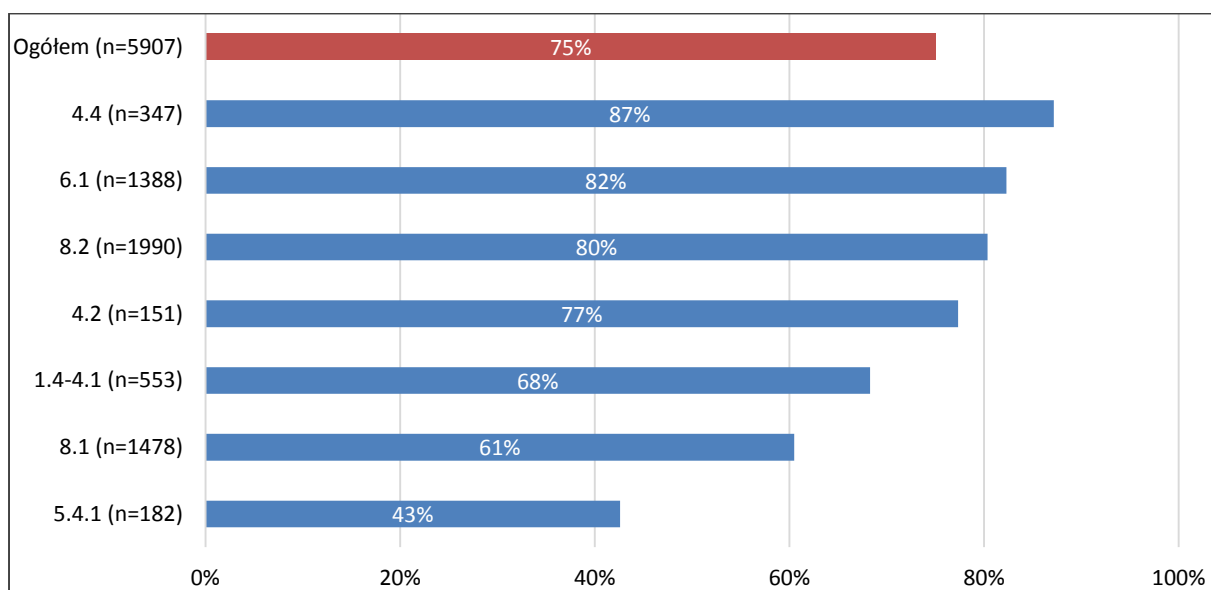
Źródło: Opracowanie własne, na podstawie pomiaru początkowego, n=5907 (pytania nie zadawano beneficjentom poddziałania 5.4.1).

¹⁸⁷ Por. Gallup&PAGUniconsult, „Identyfikacja barier wsparcia proeksportowego przedsiębiorstw”, PARP, 2012.

¹⁸⁸ W poddziałaniu 5.4.1 pytanie wielokrotnego wyboru, ze względu na charakter i specyfikę projektów związanych z ochroną własności przemysłowej było zadawane w sposób odmienny. W przypadku tego działania, w 80% przypadków beneficjenci przygotowywali wniosek o dofinansowanie w oparciu o swoich własnych pracowników, zaś w 47% wnioski były sporządzane przez rzeczników patentowych (kancelarie patentowe).

Z pomocy firm doradczych na etapie sporządzania wniosku o dofinansowanie korzystali głównie beneficjenci działań 4.4, 6.1 i 8.2 PO IG. Te same działania wyróżniały się w pod względem otrzymywania informacji o dofinansowaniu lub częstotliwości zwracania się o informacje przydatne w procesie aplikacji do firm konsultingowych. W przypadku 4.4 z pewnością zdecydował stopień skomplikowania planowanych przedsięwzięć i potencjał firm wnioskodawców. W przypadku 6.1, jak pokazują wcześniej przytaczane badania, ogromny wpływ na ten wynik mogły mieć same firmy doradcze.

Wykres 56. Odsetek beneficjentów, którzy zaangażowali w proces przygotowania wniosku o dofinansowanie firmę zewnętrzną lub konsultanta (rozkład odpowiedzi na pytanie: Chcielibyśmy dowiedzieć się, w jaki sposób pracowali Państwo nad wnioskiem. Kto brał udział w pracy nad wnioskiem o dofinansowanie projektu z w Państwa firmie?- pytanie wielokrotnego wyboru).



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie pomiaru początkowego, n=5907 (wartość „ogółem” nie obejmuje beneficjentów poddziałania 5.4.1 PO IG189).

Analizując wszystkie działania, najrzadziej z pomocy firm konsultingowych na etapie przygotowania aplikacji korzystały firmy mikro, co mogło być barierą w sięganiu po wsparcie ze strony tych podmiotów. Nie dotyczy to jednak działania 4.4, w którym to właśnie najmniejsze podmioty najczęściej (ponad 85,7% badanych firm mikro w tym działaniu)¹⁹⁰ zwracały się o pomoc do firm doradczych (tu względnie złożona/trudna dokumentacja projektów inwestycyjnych, realizowanych w ramach działania 4.4 mogła wymuszać konieczność zaangażowania zewnętrznych konsultantów).

Możliwości przygotowania dobrego (skutecznego) wniosku o dofinansowanie (np. poprzez konsultacje z wyspecjalizowanymi firmami doradczymi) wpływać mogą na listy dofinansowanych przedsięwzięć, a w konsekwencji na powtarzalność pewnego rodzaju podmiotów w grupie beneficjentów realizujących więcej niż jeden projekt. Wyniki analizy wniosków o dofinansowanie (w tym biznes planów), zrealizowanej w ramach ewaluacji działania 1.4-4.1, pokazały wyższy poziom merytoryczny wniosków firm średnich i dużych w

¹⁸⁹ Pomiar dla działania 5.4.1 nie obejmuje wskazań rzeczników patentowych/kancelarii patentowych (47%).

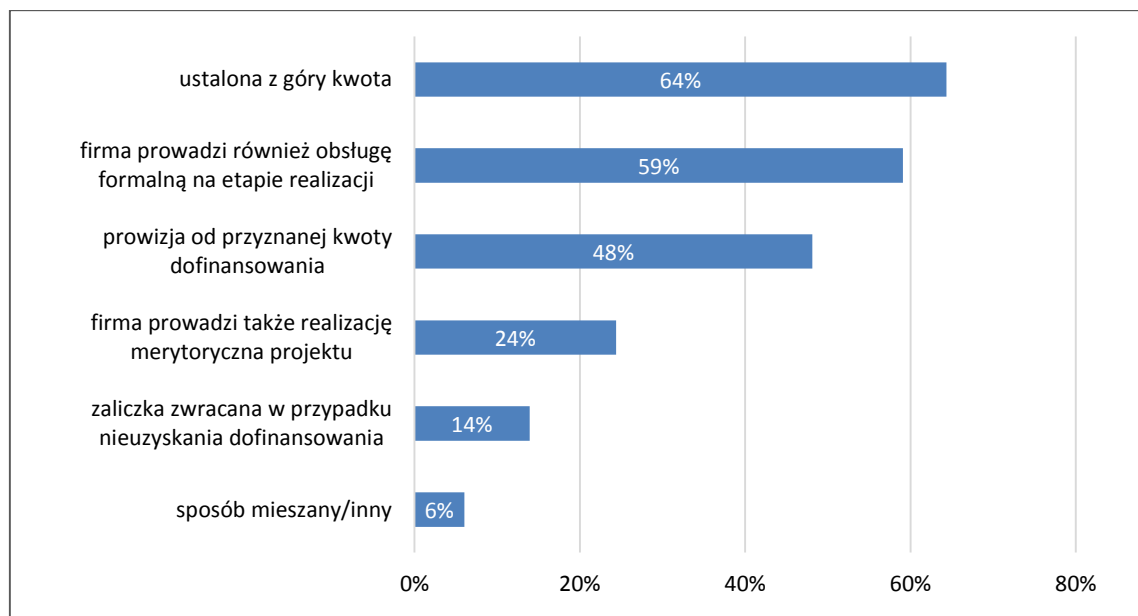
¹⁹⁰ Dla porównania, w innych działaniach było to: 66,1% firm mikro w działaniu 1.4-4.1, 80% w działaniu 4.2, 75% w działaniu 6.1 PO IG, 59% w działaniu 8.1 oraz 72,9% w działaniu 8.2.

porównaniu do aplikacji podmiotów mniejszych¹⁹¹. Odnotowane różnice mogą być pochodną lepszego zaplecza organizacyjnego większych podmiotów, a niekoniecznie świadczyć o wyższym poziomie innowacyjności proponowanych projektów. W związku z powyższym, w przyszłości warto przygotowywać osobne konkursy dla firm mikro, aby potencjał w ubieganiu się o dofinansowanie był bardziej wyrównany.

Skuteczność firm doradczych okazuje się satysfakcjonująca w opinii zleceniodawców (tj. badanych beneficjentów PO IG). Zdaniem 80% przedsiębiorców, którzy korzystali z pomocy doradców, przyczynili się oni do otrzymania przez firmę dofinansowania¹⁹². Patrząc z perspektywy konkretnych działań, współpracę z firmami doradczymi na etapie przygotowania aplikacji najbardziej doceniają beneficjenci działań: 5.4.1 (91%), 4.2 (88%), 4.4 (83%) oraz 1.4-4.1 (81%). Wiąże się to ze stopniem zaawansowania planowanych przedsięwzięć, co przekłada się z pewnością na postrzegany stopień trudności przygotowania aplikacji i realną wartość wsparcia, jaką beneficjentom zapewнили zaangażowani doradcy.

Z zasad, na jakich współpracowali beneficjenci z zewnętrznymi firmami wyspecjalizowanymi w pozyskiwaniu środków unijnych, wynika, że aż w blisko 60% przypadków firmy te prowadziły obsługę klientów na etapie realizacji projektu i przede wszystkim na tym etapie byli wynagradzani. Świadczy to o długofalowości współpracy oraz kompleksowości usług w ramach danego projektu (doradztwo na wielu etapach realizacji dofinansowanego przedsięwzięcia). Jeśli chodzi o formy rozliczeń, to dominuje ustalenia z góry opłaty za przygotowanie wniosku (64% dla ogółu beneficjentów, zaś najczęściej spotykane wśród beneficjentów poddziałania 5.4.1 - 74%, najrzadziej wśród beneficjentów działania 4.4 - 57%). Dość często również występuje prowizja od przyznanej kwoty (to rozwiązanie jest charakterystyczne dla działań 4.2 - 72% oraz 4.4 - 73%). Ten drugi schemat współpracy wydaje się być bardziej opłacalny dla firm doradczych¹⁹³.

Wykres 57. Forma wynagradzania firm doradczych za przygotowanie wniosku o dofinansowanie.



¹⁹¹ PSDB Sp. z o.o., „Ewaluacja działania 1.4-4.1 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Raport końcowy”, PARP, Warszawa 2011.

¹⁹² Nie dotyczy beneficjentów działania 6.1 PO IG, wśród których nie badano kwestii postrzegania stopnia, w jakim firma zewnętrzna/ekspert/konsultant przyczyniła/przyczynił się do uzyskania dotacji.

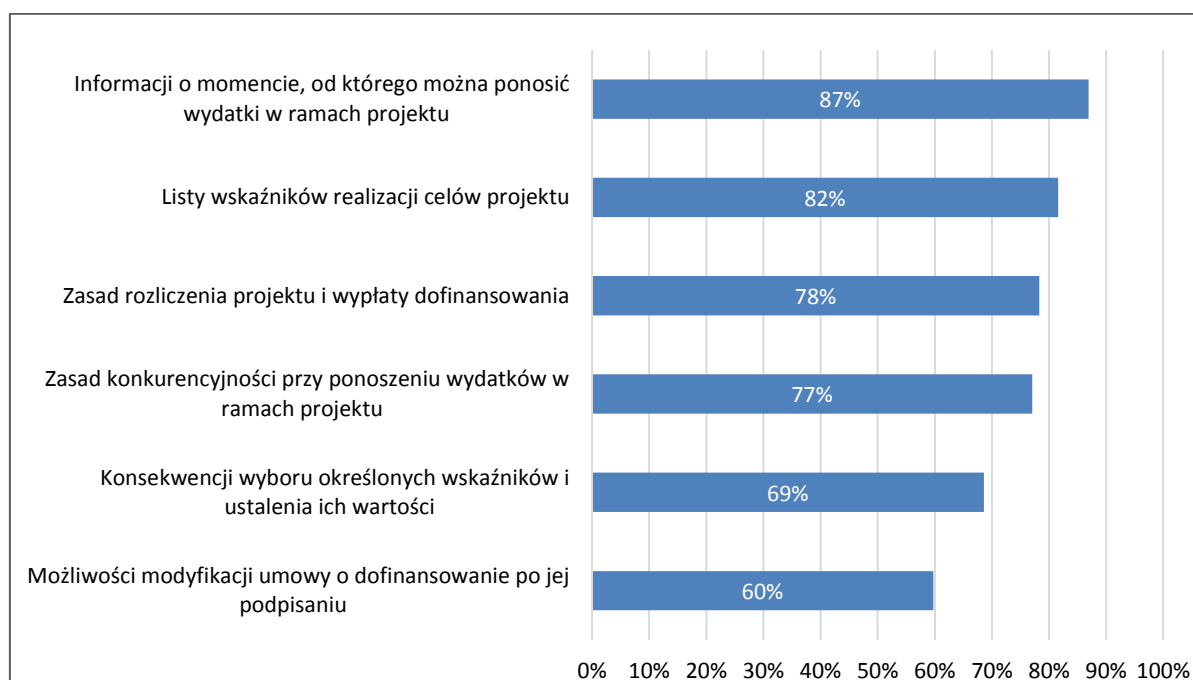
¹⁹³ . Dużo trudniej przekonać właściciela firmy do zapłaty wynagrodzenia rzędu 100 czy 200 tys. zł łatwiej (z psychologicznego punktu widzenia) posługiwać się np. kosztem na poziomie 1% całej kwoty dofinansowania, mimo że honorarium to może być w ostatecznym rozrachunku jeszcze wyższe.

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie pomiaru początkowego, n=3369 (kwestia ta nie była badana w przypadku beneficjentów działania 6.1)

Firmy konsultingowe, jeszcze przed złożeniem wniosku o dofinansowanie pełniły w świadomości beneficjentów rolę informatora, nie tylko w kwestii ubiegania się o wsparcie, ale również w innych aspektach realizacji projektów.

Wśród firm, w których wniosek o dofinansowanie przygotowywała firma doradcza/konsultant, aż w powyżej 87% przypadków beneficjent był informowany o momencie, od którego można ponosić wydatki w ramach projektu czy o katalogu wskaźników realizacji celów projektu. Nieco mniejsza grupa beneficjentów, choć nadal bardzo liczna (78%) dowiadywała się w ten sposób o zasadach rozliczenia projektu, wypłacie dofinansowania czy też zasad konkurencyjności przy ponoszeniu wydatków w ramach projektu (77%). Wyraźnie rzadziej informowano o możliwości modyfikacji umowy o dofinansowanie po jej podpisaniu (60%) czy też konsekwencji wyboru określonych wskaźników i ustaleniu ich wartości (69%).

Wykres 58. Typy informacji przekazywane beneficjentom przez zewnętrznych konsultantów/firm doradczych na etapie przygotowywania wniosku o dofinansowanie



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie pomiaru początkowego, n=3369 (kwestia ta nie była badana w przypadku beneficjentów działania 6.1)

Wszystkie te aspekty związane z postrzeganiem przez beneficjentów znaczącej roli firm konsultingowych, na różnych płaszczyznach, składa się na bardzo pozytywny obraz tego typu współpracy i może rzutować również na wartość wynagrodzenia. Wysokość honorarium firm doradczych, zgodnie z deklaracjami beneficjentów, wahała się średnio od 4 402 zł za pomoc w uzyskaniu dofinansowania w ramach konkursów poddziałania 5.4.1 do 131 106 zł w działaniu 4.4. Średni koszt usługi doradczej (dla wszystkich działań) na jeden projekt wynosi 23 391,73 zł¹⁹⁴. Suma, którą zapłacili beneficjenci firmie doradczej (konsultantowi) stanowi średnio 6,5% ogólnej wartości dofinansowania, otrzymanego przez statystycznego beneficjenta analizowanych działań PO IG¹⁹⁵. Zestawiając średnią wartość dofinansowania

¹⁹⁴ Wyłączając działanie 6.1 z analiz średnia ta wynosi 26655,51 zł

¹⁹⁵ Wyłączając działanie 6.1 z analiz średnia ta wynosi 3,52% ogólnej wartości dofinansowania.

projektów z poszczególnych działań z wysokością wynagrodzenia dla doradców, można stwierdzić, że to honorarium konsultantów nie jest wprost proporcjonalne do wysokości dofinansowania. I tak: w działaniu 1.4-4.1 prowizje oscyluje wokół 5,4% wartości wsparcia z PO IG¹⁹⁶, w działaniu 6.1 31,1%, zaś w przypadku działania 4.4, w którym średnia wielkość dofinansowania była najwyższa – zaledwie 1,92%.

Wyniki badania nie wskazują również, aby decyzje o wynajęciu doradców oraz wielkość wynagrodzenia dla nich zależały od stopnia zrozumiałości reguł aplikowania. Zrozumiałość reguł ubiegania się o wsparcie była oceniana od 3,4-3,9 w pięciostopniowej skali, gdzie 1 oznacza bardzo źle, a 5 bardzo dobrze (tabela 19), co jak na tak ważny komponent etapu selekcji projektów należy ocenić jako wynik niezadowolający.

Tabela 19 Ocena zrozumiałości reguł aplikowania o środki do POIG197

Działanie/ Poddziałanie	Średnia ocena zrozumiałości reguł aplikowania	% beneficjentów podzielających pogląd, iż reguły aplikowania są zrozumiałe	% beneficjentów korzystających z doradców na etapie aplikowania	Średni koszt dofinansowania (jako % pozyskanej dotacji)
1.4-4.1	3,6	54	68	0,4
4.2	3,9	69	77	1,9
4.4	3,8	75	87	1,2
5.4.1	3,6	59	43	15,6
6.1	3,6	58	82	18,8
8.1	3,4	50	61	1,3
8.2	3,7	60	80	2,5
Ogółem	3,6	58	75	3,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego n=6242

Porównując wskaźniki takie, jak: zrozumienie reguł aplikowania, procent korzystania z usług firm doradczych oraz procent dofinansowania, który został przeznaczony na wynagrodzenie dla konsultantów, należy zauważyć bardzo dużą rolę konsultantów w perspektywie efektywności całego Programu. Wysokość honorarium oraz zaangażowanie doradców są zupełnie niezrozumiałe w przypadku działań 6.1, 8.1 oraz 8.2. Działanie te nie odbiegały od średniej w zakresie zrozumienia procesu aplikowania, a udział firm konsultingowych, a co ważne udział ich wynagrodzenia w sumie uzyskanego wsparcia, jest nieproporcjonalny. Tym bardziej, że działania te nie charakteryzowały się dużym stopniem skomplikowania. Koszty przygotowania aplikacji nie wynikają więc z natury i typu finansowania, jakim jest dotacja, a są w relatywnie dużej części beneficjentów determinowane wynagrodzeniem firm doradczych¹⁹⁸.

Zaangażowanie firm doradczych w procesie wdrażania środków UE rzutuje dodatkowo na postrzeganie kosztowności ubiegania się i realizacji projektu przez beneficjentów. Ocena kosztowności obsługi projektów jest uzależniona od kwoty dofinansowania (im większe wsparcie, tym mniejsze poczucie kosztowności obsługi projektów). Dodatkowo, wraz ze wzrostem relatywnego kosztu wynagrodzenia firmy konsultingowej (opłata jako %

¹⁹⁶ Dotyczy wielkości sumarycznej dotacji z obu etapów w przypadku działania 1.4-4.1 (w etapie 1.4 to 0,7%, zaś w etapie 4.1- 0,3%).

¹⁹⁷ Średnia z oceny aspektu „zrozumiałość reguł ubiegania się o dofinansowanie”.

¹⁹⁸ Wielkość rynku firm doradczych, które pomagały beneficjentom badanych działań PO IG w uzyskaniu dofinansowania (na podstawie średnich kwot honorarium oraz liczby umów należy oszacować na co najmniej 254 mln zł (najwięcej przychodów firmy doradcze odnotowały w przypadku takich działań jak: 4.4 (ponad 73 mln zł), 8.2 (ponad 46 mln zł) i 6.1 (ponad 32 mln zł)).

dofinansowania) wzrasta poczucia kosztowności wśród beneficjentów, co przedstawia poniższa tabela.

Tabela 20. Zestawienie średnich wysokości honorariów firm konsultingowych a oceny kosztów obsługi projektów.

Ocena kosztowności systemu obsługi projektów	Średnie wynagrodzenie firmy konsultingowej za obsługę projektu	Średnia wielkość dofinansowania	Opłata jako % dofinansowania
Bardzo kosztowna - wymagało to nakładów znaczących w stosunku do wysokości dotacji .	27871,44	1170443,67	2,38
Średnio kosztowna - koszty były rozsądne w stosunku do wysokości dotacji.	14776,81	1767714,59	0,84
Mało kosztowna - obsługa formalna nie generowała kosztów istotnych w stosunku do wysokości dotacji.	7360,93	2121164,21	0,35
Trudno powiedzieć	7424,74	1714748,95	0,43

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników pomiaru końcowego, n=2019 (pytanie „Na ile kosztowna, w Państwa opinii, była do tej pory obsługa formalna Państwa projektu w stosunku do oczekiwanej wartości dofinansowania z PO IG?” zadawane było beneficjentom, którym na etapie realizacji projektu pomagała firma doradczą)

Oprócz stopnia zrozumiałości reguł ubiegania się o dofinansowanie¹⁹⁹, beneficjenci PO IG mieli również możliwość oceny innych składowych organizacji działań PO IG na etapie przyjmowania i oceny wniosków o dofinansowanie. Średnia poszczególnych składowych oceny ukształtowała się na poziomie 3,4 w pięciostopniowej skali (gdzie 1 to ocena „bardzo źle”, 3 - „przeciętnie”, zaś 5 - „bardzo dobrze”). W podziale na poszczególne działania, średnia ukształtowała się następująco: 1.4-41- średnia 3,4, 4.2- 3,7, 4.4- 3,7, 6.1- 3,4 w I etapie oraz 3,7 w II etapie, 8.1- 3,2, 8.2- 3,6, 5.4.1- 3,5.

Wykres 59. Ocena składowych etapu ubiegania się o dofinansowanie (na skali od 1 do 5, gdzie 1 to ocena „bardzo źle”, 3- „przeciętnie”, zaś 5- „bardzo dobrze”).



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego, n=6242

¹⁹⁹ Beneficjenci pytani byli „Jak oceniają Państwo poniższe wymiary organizacji Działania POIG na etapie przyjmowania i oceny wniosków o dofinansowanie”, czyli: zrozumiałość reguł ubiegania się o dofinansowanie, dostępność informacji o kosztach kwalifikowanych, funkcjonalność generatora wniosków, zrozumiałość kryteriów oceny wniosków, szybkość procesu oceny wniosków, koordynacja działań pomiędzy PARP i RIF związanych z procesem przyjmowania i oceny wniosków o dofinansowania (w przypadku działań, w których występowały RIF).

W zakresie oceny poszczególnych składowych, nie odnotowano znaczących różnic pomiędzy beneficjentami badanych działań PO IG (za wyjątkiem działania 8.1, którego beneficjenci byli najbardziej krytyczni), ani pomiędzy firmami, które korzystały z pomocy podmiotów doradczych w procesie przygotowania aplikacji. Dostępność informacji dotyczących kosztów kwalifikowania, zrozumiałość kryteriów oceny oraz zrozumiałość reguł ubiegania się o dofinansowanie najslabiej ocenili beneficjenci działania 8.1 (średnia odpowiednio 3,5, 3,2 i 3,4). Funkcjonalność generatora wniosków stosunkowo nisko ocenili beneficjenci działania 8.1 (średnia 3,2) oraz działania 1.4-4.1 (3,3). Koordynacja działań pomiędzy PARP i RIF została najslabiej oceniona przez beneficjentów działań 8.1 (3,1) oraz 6.1 (3,2).

Ogólnie rzecz biorąc, najniżej oceniona została „szybkość procesu oceny wniosków” (średnia wskazuje na „przeciętną” ocenę - 3,0 - w skali pięciostopniowej). Najniższe noty w tym zakresie wystawili beneficjenci działań: 1.4-4.1 (średnia 2,8), 6.1 (średnia 2,9) oraz 8.1 (średnia 2,8). Rzeczywiście, patrząc na specyfikę projektów dofinansowanych w tych działaniach, czas rozpoczęcia realizacji przedsięwzięcia ma istotne znaczenie. Minimalne różnice odnotowuje się w analizie oceny etapu aplikowania w podziale na doświadczonych beneficjentów oraz nowicjuszy. Wyniki wskazują, że beneficjenci, którzy realizowali swój pierwszy projekt są bardziej krytyczni w stosunku do wszystkich elementów oceny procesu ubiegania się o wsparcie. Doświadczeni beneficjenci ocenę tego etapu mogli formułować w oparciu o swoje większe doświadczenie, które rzutowało na mniej krytyczną ocenę.

Tabela 21. Zestawienie oceny etapu ubiegania się o dofinansowanie w podziale na beneficjentów realizujących pierwszy projekt oraz beneficjentów mających doświadczenie w realizacji innych projektów.

Element oceny etapu ubiegania się o dofinansowanie	Beneficjenci ogółem	Beneficjenci, dla których projekt PO IG był pierwszym projektem	Beneficjenci mający doświadczenie w realizacji innych projektów
Zrozumiałość reguł ubiegania się o dofinansowanie	3,59	3,54	3,67
Dostępność informacji dotyczących kosztów kwalifikowanych	3,67	3,62	3,74
Funkcjonalność "Generatora Wniosków"	3,45	3,39	3,52
Zrozumiałość kryteriów oceny wniosków	3,44	3,35	3,56
Szybkość procesu oceny wniosków	3,04	2,99	3,12
Koordynacja działań między PARP i RIF związanych z procesem przyjmowania i oceny wniosków o dofinansowanie	3,41	3,35	3,48

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników pomiaru początkowego, n=923 (beneficjenci nie mający doświadczenia w realizacji innych projektów), n=701 (doświadczeni beneficjenci w realizacji innych projektów).

Warto podkreślić, że aż 88% beneficjentów nie miało żadnych zastrzeżeń do etapu przyjmowania i oceniania wniosków o dofinansowanie. Najmniej krytyczni na etapie aplikowania w stosunku do systemu wyboru projektów byli beneficjenci działań: 4.2 (94%), 8.2 (94%), 1.4-4.1 (91%) oraz 4.4 (90%), jednak w zasadzie we wszystkich działaniach większość beneficjentów nie sygnalizowała zastrzeżeń na tym etapie.

Odsetek beneficjentów mających jakiegokolwiek zastrzeżenia malał wraz z wielkością firmy (15,6% dla firm mikro, 10,2% dla firm małych, 8,2% dla firm średnich oraz 8,3% dla firm dużych). Wynika to po pierwsze z potencjału organizacyjnego podmiotów oraz możliwości do angażowania firm doradczych (większe podmioty częściej z tego typu pomocy korzystały). Zastrzeżenia do etapu przyjmowania i oceny wniosków miały również częściej firmy, które realizowały swój pierwszy projekt (13,9%) niż firmy doświadczone w pozyskiwaniu funduszy UE (10,4%).

Najmniejszą grupę, która w ogóle nie miała uwag stanowią beneficjenci poddziałania 5.4.1 (76%, pozostałe 24% beneficjentów zgłaszało zastrzeżenia). Trzeba zwrócić uwagę, iż wyniki te są powiązane z ogólną oceną etapu ubiegania się o dofinansowanie w przypadku działań 4.2, 4.4 oraz 8.2 - ci beneficjenci byli konsekwentni w formułowaniu ocen krytycznych na temat systemu naboru i selekcji projektów w ramach PO IG. Mimo że aż 81% beneficjentów działania 8.1 nie miało zastrzeżeń do etapu przyjmowania i oceny wniosków o dofinansowanie, wystawili oni najniższą ocenę systemu względem pozostałych analizowanych działań.

Tabela 22. Zestawienie ocen organizacji ubiegania się o dotacje oraz % beneficjentów niezgłaszających zastrzeżeń do etapu przyjmowania i oceny wniosków o dofinansowanie.

Działanie PO IG	Średnia ocena organizacji ubiegania się o dotację	Odsetek beneficjentów niezgłaszających żadnych zastrzeżeń w stosunku do etapu przyjmowania i oceny wniosków o dofinansowanie
Ogółem	3,7	88%
4.2	3,9	94%
8.2	3,9	94%
1.4-4.1	3,6	91%
4.4	3,8	90%
6.1	3,6	85%
8.1	3,4	81%
5.4.1	3,7	76%

Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego, n=6242

Beneficjenci, którzy mieli zastrzeżenia (12%) w stosunku do sposobu, w jaki zorganizowano działanie PO IG na etapie przyjmowania i oceny wniosków o dofinansowanie, wskazywali na następujące aspekty, ich zdaniem wymagające poprawy: skrócenie czasu oceny wniosków o dofinansowanie, usprawnienie przekazywania dokumentacji pomiędzy RIF a PARP, uproszczenie nadmiernie obciążających beneficjentów obowiązków biurokratycznych. Z wymienionych czynników najczęściej podnoszoną kwestią był czas oceny wniosków. Kwestia ta była podnoszona przede wszystkim przez beneficjentów działań 1.4-4.1, 4.4, 5.4.1 oraz 8.1 i 8.2 PO IG.

„Ocena wniosków o dofinansowanie trwała dłużej niż wynikało to z informacji uzyskiwanych telefonicznie. Wstrzymanie działań ze względu na długi proces oceny wniosków skutkowało utratą lokalizacji i zerwaniem rozmów z potencjalnymi dostawcami”²⁰⁰.

Inną kwestią, podnoszoną przez projektodawców była niejasność kryteriów selekcji, na co relatywnie często wskazywali beneficjenci działania 4.4. Z kolei w pierwszych naborach działania 8.1 beneficjenci mieli zastrzeżenia, że w procesie selekcji projektów brana była pod uwagę kolejność złożenia wniosków o dofinansowanie. Z drugiej strony, problematyczne kryterium „pierwszeństwa”, w szerszym kontekście dotyczyło wszystkich działań, w których nabór wniosków nie odbywał się w trybie ciągłym (tj. był przerywany po uzyskaniu określonej wartości projektów przekraczających alokację dla naboru).

Beneficjenci mieli również poczucie, że kwestie administracyjne są ważniejsze niż merytoryczny aspekt aplikacji:

„Zbyt dużo biurokracji i czepiania się słówek kluczowych. Większy nacisk kładziony jest na sztynną procedurę niż na realną ocenę wniosków. Pomimo tego, że mój wniosek przeszedł pozytywnie, gdyby nie firma zewnętrzna, która mi pomagała raczej nie otrzymałbym dofinansowania. Nigdy nie przypuszczałbym, że ważniejsze jest nie użycie odpowiednich słówek lub ich używanie z premedytacją zamiast zdroworozsądkowego podejścia do tematu. Przykład (Lepiej używać słowa e-usługa a nie produkt, bo produkt to jest coś co nie jest e-usługą według definicji, a w branży informatycznej są to terminy używane zamiennie)”²⁰¹.

Kolejną kwestią, na którą zwrócili uwagę beneficjenci w swoich swobodnych wypowiedziach, jest ich zdaniem subiektywna, czasem niepoprawna ocena merytoryczna, co skutkuje poczuciem niesprawiedliwości wystawionej recenzji projektów, a w części przypadków uruchomieniem procedury odwoławczej. Wskazywali na to beneficjenci takich działań, jak: 1.4-4.1, 8.1 oraz 8.2.

W mniejszej skali pojawiały się również postulaty zwiększenia czytelności i funkcjonalności generatora wniosków o dofinansowanie.

4.5.2. Realizacja i rozliczanie projektów

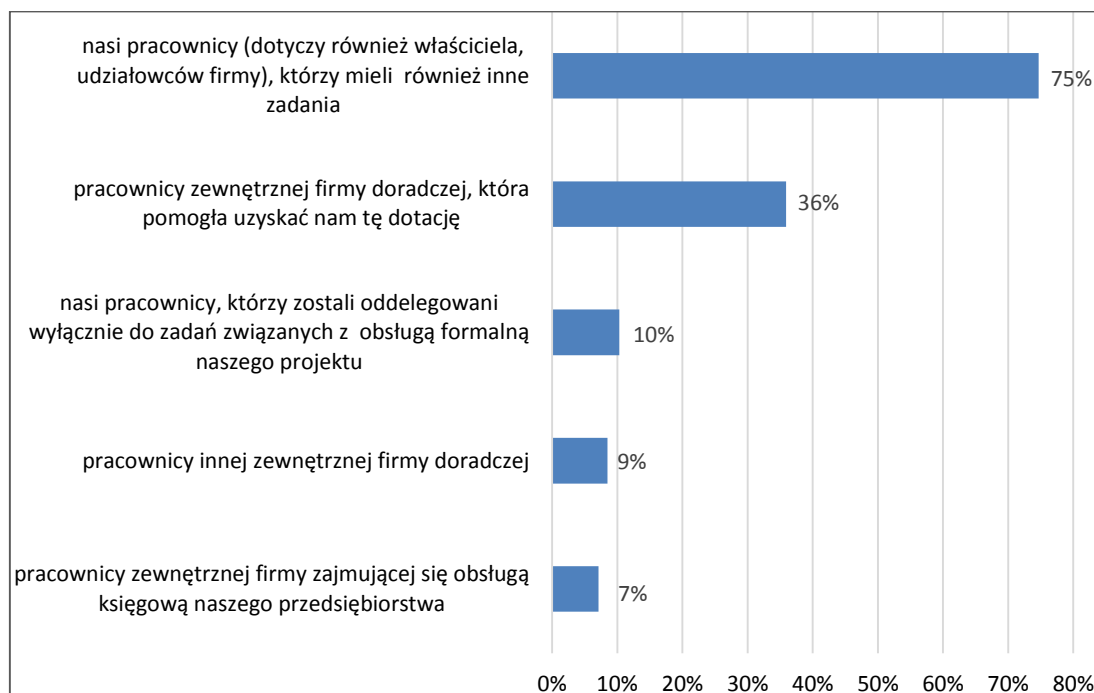
W tej części analizom zostaną poddane wyniki badania beneficjentów, odnoszące się do procesu wdrażania i rozliczania projektu.

Po pierwsze, interesujące są występujące wzory zachowań przedsiębiorców (modele), związane z formalną obsługą projektu w przedsiębiorstwie, do której zaliczyć należy przygotowanie wniosków o płatność, udzielanie informacji w trakcie wizyt kontrolnych, dokonywanie zmian w umowie o dofinansowanie. W przeważającej większości, czynności związane z bieżącą obsługą projektu były powierzane pracownikom (85%), w tym trzech na czterech beneficjentów zlecało te czynności pracownikom, którzy oprócz tego mieli jeszcze inne zadania merytoryczne, a 10% pracownikom, którzy zostali oddelegowani wyłącznie do zadań związanych z obsługą formalną dofinansowanego projektu. Nie zidentyfikowano w tym zakresie znaczących różnic pomiędzy poszczególnymi działaniami PO IG.

²⁰⁰ Cytat z wypowiedzi beneficjenta działania 4.4 w pytaniu otwartym.

²⁰¹ Cytat z wypowiedzi beneficjenta działania 8.1 w pytaniu otwartym.

Wykres 60. Podmiot/podmioty zajmujące się obsługą formalną projektów PO IG. („Kto w Państwa przedsiębiorstwie zajmował się formalnościami związanymi z obsługą projektu dofinansowanego z Działania PO IG (np. przygotowanie wniosków o płatność, udzielanie informacji w trakcie wizyt kontrolnych, ewentualne zmiany umowy itp.)?”)



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego, n=2024.; pytanie wielokrotnego wyboru.

Różnice zarysowują się w przypadku zlecenia prowadzenia obsługi formalnej projektu pracownikom zewnętrznej firmy doradczej, która pomagała uzyskać dotację. Tu prym wiodą beneficjenci działań 4.2, 4.4 oraz 8.2, gdzie taki model funkcjonuje w ponad 50% (odpowiednio 51%, 59% i 55%) przypadków. Natomiast tego typu sytuacje najrzadziej można spotkać wśród projektodawców działania 5.4.1 (28%). W przypadku działania 4.2 i 4.4, a w mniejszym stopniu także 8.2 wpływ na przyjęcie takiego modelu prowadzenia projektu, wynikać może ze skomplikowania merytorycznego i zakresu technicznego (technologicznego) projektów, a także faktu, iż beneficjenci, ze względu na swój potencjał instytucjonalny i finansowy, mogą pozwolić sobie na tego typu zlecenia. Różnice w zakresie skłonności do korzystania z pomocy firmy doradczej na etapie realizacji projektu zarysowują się nie tylko pomiędzy działaniami, ale również w przypadku wielkości przedsiębiorstwa. Różnice nie są bardzo wyraźne, ale można stwierdzić, że im większy podmiot, tym większa skłonność do zlecenia obsługi formalnej na zewnątrz²⁰².

Obsługa formalna była badana nie tylko w zakresie obowiązków samych beneficjentów, ale również w kwestii kontaktów z instytucjami zaangażowanymi we wdrażanie poszczególnych działań (obsługę ich uczestników). W zakresie prowadzenia dokumentacji projektu na etapie jego realizacji, rozliczenia, udziału w kontrolach itp. beneficjenci częściej kontaktowali się z RIF (79%) niż z PARP²⁰³ (21%). Z RIF zdecydowanie najczęściej kontaktowali się beneficjenci działań 8.1 (89%) oraz 6.1 (81%) Rodzaj instytucji nie wpłynął na ogólne

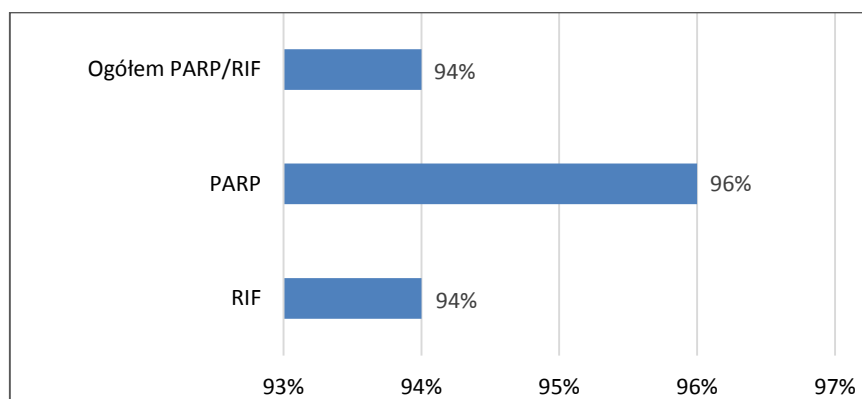
²⁰² Wśród firm mikro 43% korzystało z usług firmy doradczej na etapie realizacji projektu (obsługa formalna); w pozostałych kategoriach przedsiębiorstw było to odpowiednio: małe- 54%, średnie- 48%, duże- 43%. Wnioskowanie na poziomie poszczególnych działań byłoby nieuprawnione, przede wszystkim ze względu na małe liczebności poszczególnych kategorii firm w działaniach PO IG.

²⁰³ Dane nie dotyczą beneficjentów 3.3.2, 4.2, 5.4.1, w których nie występowały Regionalne Instytucje Finansujące.

postrzeganie przez beneficjentów²⁰⁴ takich aspektów obsługi formalnej, jak: wpływ reguł dot. obsługi formalnej na realizację projektu (które zarówno w przypadku PARP (67%), jak i RIF (64%) w znacznej mierze były postrzegane jako niepowodujące istotnych utrudnień w jego realizacji), ocenę pomocy pracowników instytucji w przypadku utrudnień wynikających z reguł formalnych (zarówno w przypadku PARP (85%), jak i RIF (89%) pracownicy odbierani byli, jako zazwyczaj starający się pomagać w przypadku utrudnień wynikających z reguł formalnych), skuteczność pomocy w przypadku utrudnień wynikających z reguł formalnych (która doceniona została w blisko 80%, zarówno w przypadku pracowników PARP (78%), jak i RIF (79%)).

O tym, że kontakt w kwestiach formalnych związanych z projektem był bardzo dobrze oceniany przez beneficjentów mających kontakt z RIF/PARP świadczą poniższe wyniki. Ponad 90% ankietowanych nie miało żadnych zastrzeżeń odnośnie do obsługi formalnej projektu przez te instytucje.

Wykres 61. Odsetek beneficjentów PO IG, którzy nie mieli żadnych uwag w zakresie obsługi formalnej projektu przez instytucje.

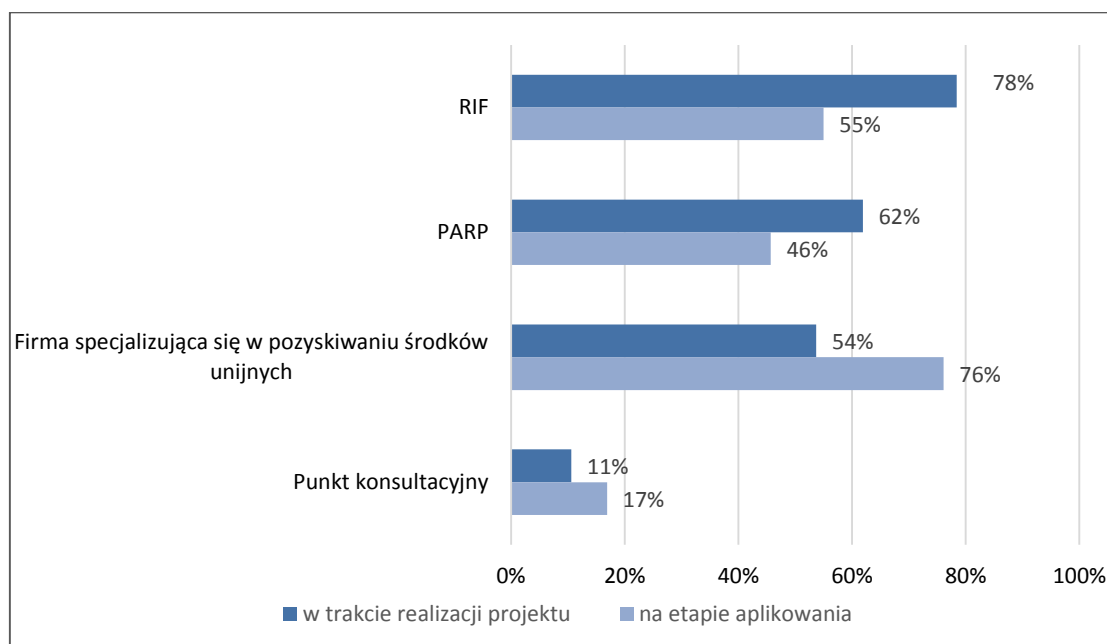


Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego, n=1776.

Instytucjami, do których najczęściej zwracali się beneficjenci, tym razem nie w procesie aplikacji, a na etapie realizacji projektu były RIF (78%) i PARP (62%). Odnotowano również wzrost skali kontaktów beneficjentów z instytucjami w stosunku do etapu aplikacji, co stanowi o tym, że bezpośrednie kontakty z instytucjami nasilają się wraz ze stopniem zaawansowania projektów, a tracą na znaczeniu kontakty z firmami doradczymi.

²⁰⁴ Którzy deklarowali kontakt zarówno z PARP i/lub RIF (n=1393).

Wykres 62. Współpraca beneficjentów PO IG z „pośrednikami” na etapie aplikowania oraz realizacji projektów PO IG.



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego, n= 6242 oraz pomiaru końcowego, n=2019. Możliwość wyboru więcej niż jednego typu podmiotu, Badania kontaktów z RIF nie obejmują Działań 3.3.2, 4.2 i 5.4.1 PO IG (w tych Działaniach nie występowały Regionalne Instytucje Finansujące).

Podobnie jak na etapie aplikowania również i na etapie realizacji projektu, pod względem oceny użyteczności przekazywanych informacji, przodują firmy konsultingowe. Oprócz oceny przydatności przekazywanych informacji (średnia dla firm doradczych na poziomie 4,3, przy ocenie RIF na poziomie 4,1, PARP - 3,8 oraz PK - 4,1), firmy doradcze zanotowały najlepsze oceny (w porównaniu do innych analizowanych „pośredników”) również w świadomości beneficjentów pod względem łatwości uzyskania informacji (rozumianą jako dostępność i szybkość danych, gdzie średnia dla firm doradczych oscylowała na poziomie 4,3, zaś dla innych „pośredników” odpowiednio na poziomie: 4,0 - RIF, 3,6 - PARP oraz 4,1 - PK) oraz życzliwości w kontaktach (rozumianą jako chęć udzielenia pomocy przez pracowników danego podmiotu, gdzie średnia dla firm doradczych to 4,4, zaś dla innych podmiotów odpowiednio - 4,3 - RIF, 3,9 - PARP oraz 4,3 - PK). Analizując średnie oceny, nie zanotowano różnic w opiniach nt. obsługi przez RIF i PARP pomiędzy grupą beneficjentów, która samodzielnie prowadzi projekt i grupą beneficjentów, która zleciła obsługę formalną firmie konsultingowej. Patrząc jednak na poszczególne składowe oceny (ocenę łatwości uzyskania informacji, życzliwości, przydatności informacji) a dokładnie na odsetek wskazań negatywnych, pod względem dostępu do informacji, zarówno RIF, jak i PARP zostały nieznacznie gorzej ocenione²⁰⁵ przez grupę, która samodzielnie prowadziła swoje projekty. Podobną zależność zauważono w ocenie życzliwości w kontakcie z PARP oraz przydatności informacji udzielanych przez PARP²⁰⁶.

²⁰⁵ Więcej wskazań negatywnych w ocenie łatwości uzyskania informacji w grupie niekorzystających ze wsparcia- 4% w porównaniu do grupy korzystającej z usług firm doradczych- 2,8% w przypadku oceny RIF, a także odpowiednio 16,5% oraz 11,2% w przypadku oceny PARP).

²⁰⁶ Więcej wskazań negatywnych w ocenie życzliwości w kontaktach w grupie niekorzystających ze wsparcia - 2,8%, grupa korzystające z usług firm doradczych - 2% w przypadku oceny RIF, a także odpowiednio 7,7% oraz 4,2% w przypadku oceny PARP. Więcej wskazań negatywnych w ocenie przydatności uzyskiwanych informacji od RIF w grupie niekorzystających ze wsparcia - 4% niż w grupie korzystających z usług firm doradczych- 2,2% a także odpowiednio 6,3% wskazań negatywnych w grupie niekorzystających z pomocy firm doradczych i 4,8% w

Tabela 23. Ocena współpracy z pośrednikami na etapie realizacji projektu (średnia ocen na skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza bardzo źle, zaś 5 - bardzo dobrze)

INSTYTUCJA (POŚREDNIK)	SKŁADOWA OCENY	ŚREDNIA OCENA
Firma doradcza	Ogólna ocena (średnia)	4,3
	ŁATWOŚĆ uzyskiwania informacji	4,3
	ŻYCZLIWOŚĆ (chęć pomocy) pracowników	4,4
	PRZYDATNOŚĆ informacji uzyskiwanych od pracowników	4,3
RIF	Ogólna ocena (średnia)	4,1
	ŁATWOŚĆ uzyskiwania informacji	4
	ŻYCZLIWOŚĆ (chęć pomocy) pracowników	4,3
	PRZYDATNOŚĆ informacji uzyskiwanych od pracowników	4,1
PARP	Ogólna ocena (średnia)	3,8
	ŁATWOŚĆ uzyskiwania informacji	3,6
	ŻYCZLIWOŚĆ (chęć pomocy) pracowników	3,9
	PRZYDATNOŚĆ informacji uzyskiwanych od pracowników	3,9
Punkt Konsultacyjny	Ogólna ocena (średnia)	4,1
	ŁATWOŚĆ uzyskiwania informacji	4,1
	ŻYCZLIWOŚĆ (chęć pomocy) pracowników	4,3
	PRZYDATNOŚĆ informacji uzyskiwanych od pracowników	4,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego, n=1417.

Najslabiej w tym zestawieniu wypada PARP, w stosunku do której najbardziej krytyczne noty wystawili beneficjenci działania 4.2 oraz 8.1 we wszystkich składowych oceny. Najlepsze noty wystawiły natomiast podmioty realizujące projekty w działaniach 1.4-4.1, 4.4 oraz 8.2 we wszystkich składowych oceny. Należy mieć na uwadze, że z Agencją beneficjenci mogli mieć kontakt w sprawach bardziej skomplikowanych. Była to również instytucja, która rozstrzygała formalne kwestie zgodnie z przyjętymi procedurami i dokumentami programowymi – nierzadko niezgodnie z oczekiwaniami projektodawców, co z pewnością znalazło odzwierciedlenie w formułowanych ocenach. Należy mieć również na uwadze, że wyższe noty RIF nad PARP mogą wynikać z faktu, że w fazie realizacji, podobnie jak aplikacji, RIF były instytucjami bezpośredniego kontaktu z beneficjentami. W tym względzie (podobnie jak firmy konsultingowe) mogły mieć wpływ na formułowanie opinii i postaw przedsiębiorstw (czasem nieuzasadnionych) w stosunku do PARP²⁰⁷. Regionalne Instytucje Finansowe były najgorzej ocenieni przez beneficjentów 1.4-4.1 oraz 8.1, najlepiej zaś przez projektodawców w działaniach 4.4 oraz 8.2 PO IG.

grupie beneficjentów korzystających z usług firm doradczych w przypadku oceny przydatności uzyskiwanych informacji od PARP)

²⁰⁷ Na ogólne opinie nt. PARP mogły mieć wpływ również instytucjonalne zależności pomiędzy Instytucją Wdrażającą a Instytucjami Pośredniczącymi wynikające ze schematu organizacyjnego i podziału zadań w PO IG (Por. *Ewaluacja Regionalnych Instytucji Finansujących*, EGO s.c, Warszawa 2010; . *Ewaluacja on-going sieci Regionalnych Instytucji Finansujących (RIF)*, PSDB sp. z o.o., Warszawa 2011; *Identyfikacja barier wsparcia proeksportowego przedsiębiorstw" - ewaluacja tematyczna Działania 6.1 PO IG*, The Gallup Organization Poland Sp. z o.o. oraz Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o., Warszawa 2012).

Porównując pomiary, należy zauważyć, że oceny formułowane w stosunku do RIF uległy z biegiem czasu niewielkiemu polepszeniu (w trakcie realizacji projektów łatwość uzyskania informacji była oceniana średnio na 3,9, życzliwość pracowników na 4,2, przydatność informacji na 4,0, natomiast dwa lata po rozliczeniu było to odpowiednio: 4,0, 4,3 oraz 4,1). W stosunku do PARP nie odnotowano istotnych żadnych zmian w tym zakresie.

Analiza odsetka wskazań negatywnych (1 i 2 na pięciostopniowej skali) i wskazań pozytywnych (4 i 5 na pięciostopniowej skali) pokazuje, że zarówno na etapie aplikacji, jak i realizacji w stosunku do RIF i PARP najbardziej wymagające były firmy mikro, zwłaszcza te w działaniu 8.1, które wygenerowały względem reszty beneficjentów najwięcej negatywnych opinii we wszystkich składowych oceny PARP. Można stwierdzić, że im mniejszy podmiot tym więcej zastrzeżeń we wszystkich składowych oceny. Potwierdzają to średnie z poszczególnych składowych oceny, zarówno dla PARP, jak i dla RIF, które nieznacznie rosną wraz z wielkością przedsiębiorcy²⁰⁸. Tendencja wynikać może z mniejszego potencjału organizacyjnego i kadrowego firm mikro, a co za tym idzie potencjalnie większych problemów w aplikowaniu i realizacji projektów, a także mniejszej zdolności do zlecenia zadań firmom konsultingowym, co determinuje osobisty kontakt z RIF i PARP w przypadku pojawienia się sytuacji wymagających wyjaśnienia. Wyniki te świadczą o potrzebie rozważenia prowadzenia osobnych naborów dla firm mikro. Mają one najwięcej problemów zarówno na etapie aplikowania, jak i realizacji, co z pewnością wpływa negatywnie na ich potencjał projektowy i skuteczność w ubieganiu się o wsparcie publiczne.

²⁰⁸ Średnia wszystkich składowych oceny RIF dla firm mikro to 4,02 (4 z wyłączeniem firm mikro w działaniu 8.1), małych- 4,12, średnich- 4,16, dużych- 4,13. Średnia wszystkich składowych oceny PARP dla firm mikro to 3,7 (3,61 z wyłączeniem firm mikro w działaniu 8.1), małych-3,96, średnich- 3,99, dużych- 3,92.

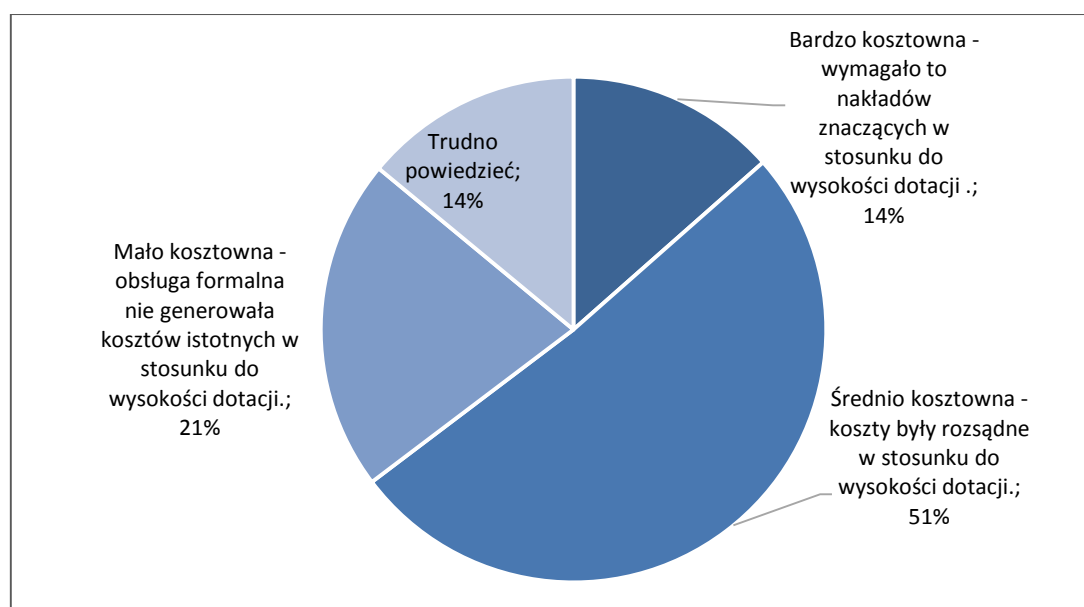
Tabela 24. Odsetek wskazań negatywnych i pozytywnych na temat kontaktów z PARP i RIF na etapie aplikacji oraz realizacji.

Składowa oceny	OCENA	MIKRO		MAŁE		ŚREDNIE		DUŻE	
		Aplika- cja	Reali- zacja	Aplika- cja	Reali- zacja	Aplika- cja	Reali- zacja	Aplika- cja	Reali- zacja
Ocena RIF									
Łatwość w uzyskaniu informacji	Negatywna	6%	6%	3%	3%	3%	3%	2%	2%
	Pozytywna	72%	69%	78%	73%	77%	74%	76%	75%
Życzliwość pracowników	Negatywna	3%	3%	1%	1%	1%	1%	0%	0%
	Pozytywna	84%	80%	87%	83%	87%	84%	89%	87%
Przydatność otrzymywanych informacji	Negatywna	5%	5%	3%	3%	2%	2%	2%	2%
	Pozytywna	75%	72%	83%	79%	82%	78%	82%	80%
Ocena PARP									
Łatwość w uzyskiwaniu informacji	Negatywna	17%	16%	9%	8%	6%	5%	8%	7%
	Pozytywna	54%	50%	68%	65%	67%	65%	63%	59%
Życzliwość pracowników	Negatywna	7%	7%	3%	3%	2%	2%	1%	1%
	Pozytywna	71%	67%	81%	77%	80%	76%	79%	73%
Przydatność uzyskiwanych informacji	Negatywna	8%	8%	4%	4%	2%	2%	2%	1%
	Pozytywna	69%	65%	83%	78%	80%	77%	78%	72%

Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego oraz końcowego wśród przedsiębiorców, którzy zadeklarowali współpracę z PARP i RIF.

Obsługa formalna projektu wiąże się z określonymi kosztami ponoszonymi przez beneficjentów (zarówno jeśli jest ona powierzana własnym pracownikom jak również zewnętrznym konsultantom). W badaniu zapytano o subiektywne postrzeganie przez beneficjentów kosztowności obsługi formalnej dofinansowanego przedsięwzięcia na etapie jego realizacji (na koszty te składały się przede wszystkim kontakty z PARP/RIF, prowadzenie dokumentacji, uczestniczenie w kontrolach czy rozliczanie projektu). Ponad połowa beneficjentów uznała, że koszty te były adekwatne do wysokości dotacji. Jeśli uwzględnimy przy tym odsetek respondentów, dla których obsługa formalna nie generowała kosztów istotnych w stosunku do kwoty wsparcia (14%), a także stosunkowo niski odsetek (12%) beneficjentów, którzy mieli zastrzeżenia do procesu obsługi formalnej, to wyłania się relatywnie bardzo pozytywny obraz całego systemu wdrażania PO IG z perspektywy beneficjentów. W układzie względnym, kosztowność systemu z punktu widzenia beneficjentów bardziej warunkowana była angażowaniem przez beneficjentów zewnętrznych konsultantów w obsługę formalną projektu.

Wykres 63. Ocena kosztów obsługi formalnej projektu po stronie beneficjentów PO IG.



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego, n=2019.

Odsetek beneficjentów deklarujących, że obsługa formalna była bardzo kosztowna był najwyższy w poddziałaniu 5.4.1 i działaniu 8.1 (23%), a najniższy w poddziałaniu 3.3.2 (5%). Beneficjenci, którym w obsłudze projektu na etapie jego realizacji i rozliczania pomagała firma zewnętrzna (a takich firm było blisko połowa - 48%), doradcom zapłacili średnio 14 042 zł, co stanowi niecały 1% średniej wartości dofinansowania²⁰⁹. Stosunek ten, z perspektywy beneficjentów najmniej korzystnie ukształtował się w działaniu 1.4-4.1 (1,9%) oraz 8.2 (1,7%). Najkorzystniejszy stosunek wielkości dotacji do kosztów obsługi projektów przez firmy doradcze odnotowali beneficjenci działania 4.2 (0,4%). Z pewnością na koszty obsługi formalnej wpływ miał stopień skomplikowania projektów, liczba partnerów itp. Wśród beneficjentów, którzy samodzielnie prowadzili formalną obsługę projektu, koszty te były relatywnie mniejsze, co znalazło swoje odzwierciedlenie w niższym odsetku wskazujących na dużą i średnią kosztowność obsługi formalnej (odpowiednio 12,8% wskazań na dużą kosztowność i 47,8% - na średnią kosztowność) w grupie niekorzystającej ze wsparcia zewnętrznego niż miało to miejsce wśród przedsiębiorców zlecających przynajmniej część obsługi formalnej konsultantom (odpowiednio

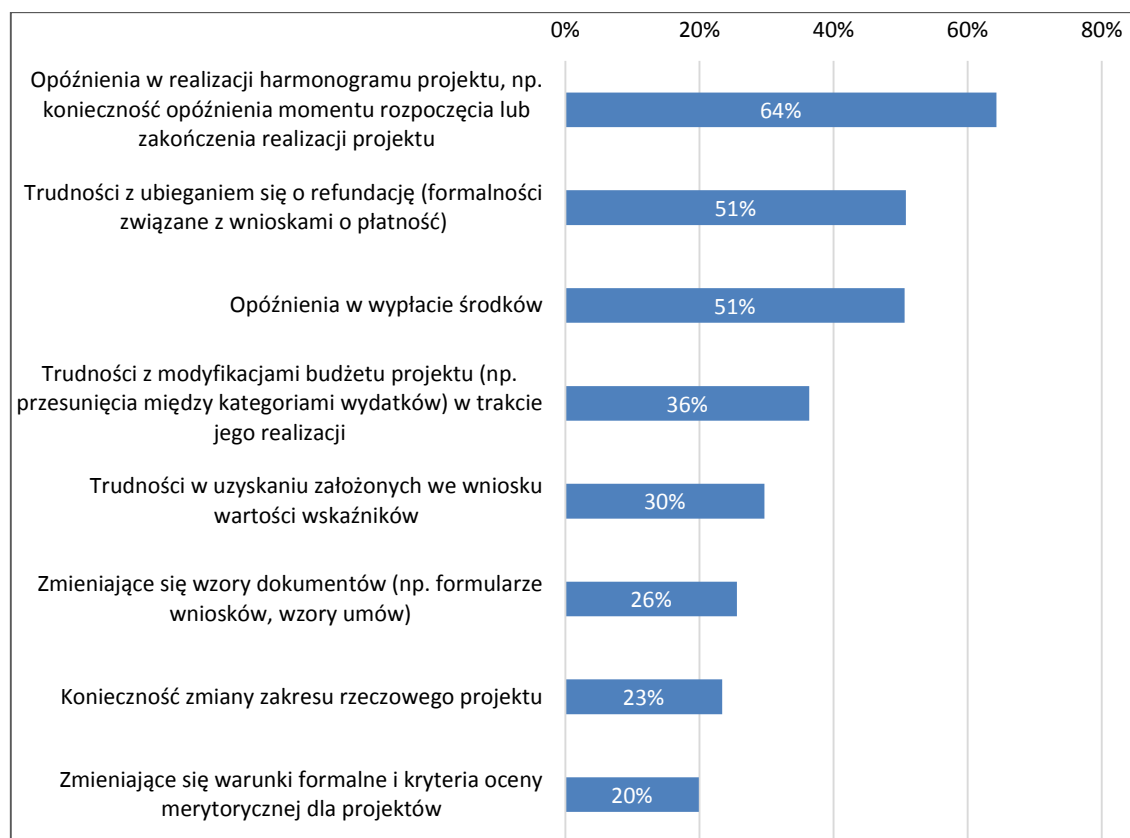
²⁰⁹ Dane nie uwzględniają kosztów poniesionych w związku z przygotowaniem wniosku o dofinansowanie. Biorąc pod uwagę cały projekt (etap aplikacji, realizacji i rozliczenia), średnie koszty po stronie beneficjenta związane z współpracą z doradcą, wyniosły średnio 26 589 zł (przygotowanie wniosku + obsługa projektu), co stanowi 1,65% średniej wartości dofinansowania.

14,3% i 55,2% wskazań). Wynika z tego, że obsługę formalną projektów na etapie ich realizacji i rozliczenia w analizowanych działaniach można ocenić jako relatywnie mało obciążającą kosztowo przedsiębiorstwa beneficjentów. Jest to jednocześnie pozytywny wskaźnik efektywności (sprawności) systemu wdrażania tej części Programu.

Beneficjenci analizowanych działań, w badaniu mieli również możliwość określenia typów kosztów, które pomimo, ich zdaniem, bezpośredniego związku z realizacją projektów nie zostały ujęte w katalogu kosztów kwalifikowanych.. Znamienny pozostaje odsetek podmiotów, które nie miały zdania w tym zakresie (64%), co można w pewnym sensie interpretować jako brak zastrzeżeń tej grupy beneficjentów do obowiązującego katalogu kosztów kwalifikowanych i jego zgodność z potrzebami przedsiębiorców. Jedynie 14% beneficjentów wskazało, że przynajmniej jedna kategoria poniesionych przez nich wydatków własnych w ramach projektu, powinna zostać objęta dofinansowaniem²¹⁰. Największy odsetek beneficjentów wskazujących na brakujące kategorie kosztów kwalifikowanych wystąpił w działaniu 6.1²¹¹ W innych działaniach było to: 21% - działanie 4.4., 19% - poddziałanie 5.4.1, 18% - działanie 1.4-4.1, 17% - działanie 4.2, 13% - działanie 8.2, 11% - działanie 8.1, 9% - poddziałanie 3.3.2.

Ostatnią omawianą kwestią związaną z efektywnością udzielonego wsparcia są trudności wskazywane przez beneficjentów, występujące podczas wdrażania dofinansowanych projektów.

Wykres 64. Trudności z realizacją projektu (średnia dla beneficjentów wszystkich działań PO IG)



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego, n=2019.(możliwość wskazania więcej niż jednego problemu)

²¹⁰ Brzmienie pytania zadawanego w ankiecie: *Czy Państwa zdaniem jakieś istotne wydatki, ściśle związane z realizacją projektu i nienależące do wydatków kwalifikowanych w obecnym kształcie Działania PO IG, powinny być w przyszłości uznane za wydatki kwalifikowane?*

²¹¹ W działaniu 6.1 przed zmianami wprowadzonymi w 2012 r. Beneficjenci wyłonieni w ramach nowych reguł konkursowych, wprowadzonych od 2012 r. nie zostali objęci badaniem.

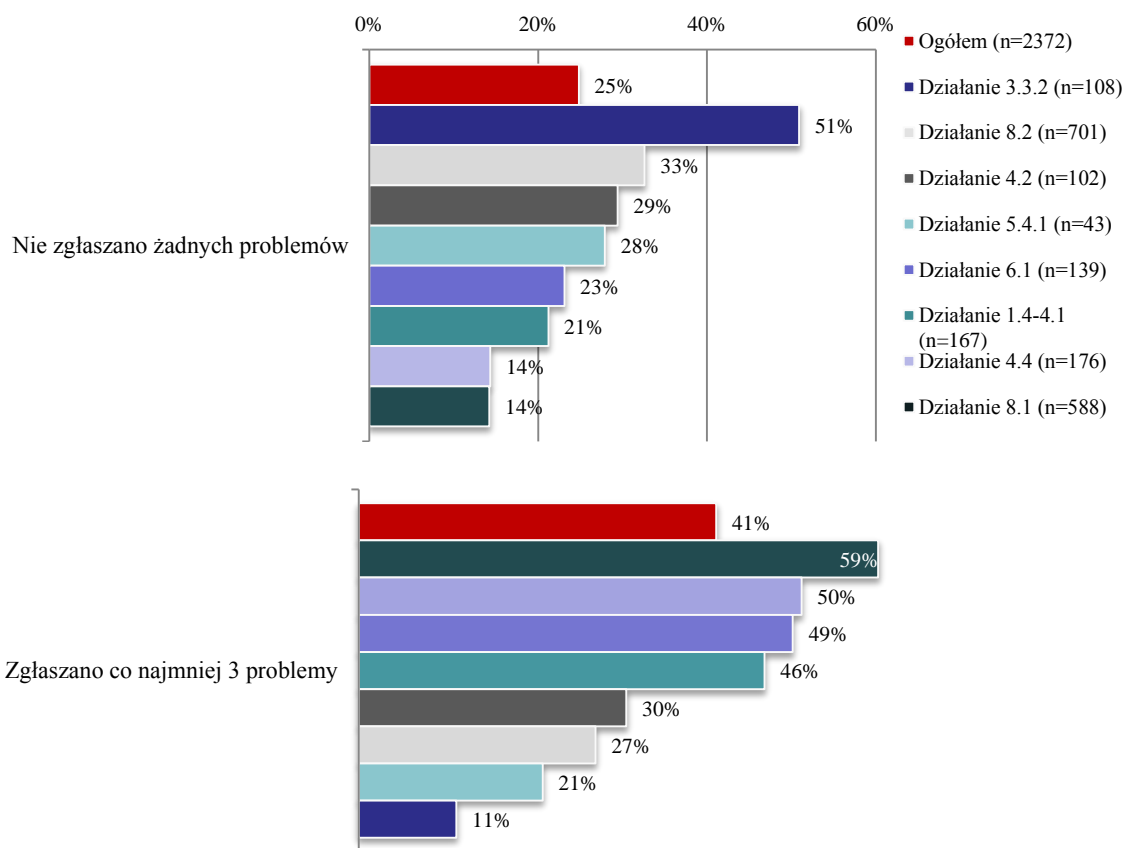
Najczęściej wskazywanym problemem (wśród beneficjentów wszystkich analizowanych działań PO IG) były opóźnienia w realizacji harmonogramu projektów - 64%, szczególnie często wskazywane przez beneficjentów działań: 1.4-4.1 (82%), 4.2 (76%) oraz 4.4. (75%) PO IG. Jednak jedynie 11% beneficjentów wskazujących ten problem uznała go za uciążliwy lub bardzo uciążliwy. Dla 15% przedsiębiorstw wiązało się to z dodatkowymi kosztami, a jedynie 5% przedsiębiorców odczuwało pewne „zawirowania” formalne z tego tytułu.

Ponad połowa beneficjentów (51%) odczuła również trudności z ubieganiem się o refundację (formalności związane z wnioskami o płatność). Najbardziej ten problem obserwowali beneficjenci działania 8.1 PO IG (68%). Problem okazał się bardziej dokuczliwy (aż 28% wskazań na uciążliwość problemu), co w przypadku 28% projektodawców skutkowało utratą płynności finansowej.

51% beneficjentów wskazywało również na opóźnienia w wypłacie środków (problem najczęściej sygnalizowali beneficjenci działania 8.1 PO IG - 74%). Koresponduje to z wcześniej opisanymi trudnościami z uzyskaniem refundacji. Z punktu widzenia uciążliwości i konsekwencji, problem opóźnienia w wypłacie środków okazał się najpoważniejszy (aż 42% wskazań na uciążliwość problemu), powodując w 46% przypadków utratę płynności finansowej, a w 24% kolejne opóźnienia projektowe.

Co ważne, 25% beneficjentów nie doświadczyło żadnego z wyżej zaprezentowanych na wykresie potencjalnych trudności. Jednak wśród przedsiębiorców, którzy na etapie realizacji projektu musieli się zmierzyć z pewnymi problemami, nierzadko doświadczali kilku różnych typów problemów. 41% beneficjentów deklarowało, że doświadczyło co najmniej 3 różnych problemów. Po części mogło to wynikać z tego, niektóre typy problemów koegzystują lub generują nowe, jak choćby trudności w realizacji założonych wskaźników i konieczność zmiany zakresu przedmiotowego projektu.

Wykres 65. Liczba zgłoszonych trudności na etapie realizacji projektu wg działań PO IG



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego, n=2372

Do działań, co do których beneficjenci najczęściej wskazywali na występowanie różnego typu trudności na etapie realizacji i rozliczania projektów, możemy zaliczyć: 8.1 (gdzie blisko 60% beneficjentów wskazywało na występowanie co najmniej trzech różnego typu analizowanych problemów), 4.4 i 6.1 (połowa beneficjentów zgłosiła co najmniej 3 problemy) oraz 1.4-4.1 (46%).

Odnotowano również niewielką zależność co do liczby zgłaszanych trudności na etapie realizacji i rozliczania projektów z wielkością przedsiębiorstwa. Firmy duże i średnie częściej nie zgłaszały żadnych trudności (odpowiednio 91,7% i 91,8%). Im mniejsza firma tym mniejszy odsetek firm nie wskazujących na jakiegokolwiek problemy (firmy mikro - 84,4%, firmy małe - 89,8%). Z jednej strony wynika to z różnicy potencjału przedsiębiorstw różnej klasy wielkości w płynnej obsłudze występujących „zagadnień projektowych” w toku realizacji rozliczenia dofinansowanego przedsięwzięcia, z drugiej - warto podkreślić, że mniejsze podmioty i beneficjenci działań w których częściej wskazywano na występowanie co najmniej 3 różnego typu problemów, rzadziej korzystali w trakcie obsługi projektu z pomocy zewnętrznych konsultantów.

Ponadto swobodne wypowiedzi mniejszych przedsiębiorców beneficjentów wskazują na odczucie bardzo „sztywnego” i długo trwającego procesu analizy i zatwierdzania wniosków o płatność (wynikającego z braku jednoznacznej interpretacji katalogu kosztów kwalifikowanych), a także na poczucie niskiej kompetencji pracowników RIF, głównie pod względem znajomości obowiązujących regulacji:

„Zdarzało się, że bardzo duże utrudnienia w działalności firmy powodowały bardzo mało istotne - lecz konieczne zdaniem RIF - poprawki. Przykładowo - jeśli projekt jest na 500 tys. złotych i wypłata, na którą się czeka to 100 tys. zł to czy naprawdę jest uzasadnione i robione z myślą o rozwoju przedsiębiorczości i polskich firm, żeby wstrzymać tę wypłatę na kilka tygodni z powodu czegoś co robi różnicę rzędu kilkudziesięciu złotych? Bardzo chętnie zapłaciłbym tę kwotę z własnej kieszeni byle tylko projekt poszedł dalej do przodu i żeby płynność została zachowana. Uważam, że powinna być możliwość wyboru nieudokumentowania czegoś pod rygorem zapłaty tego z własnych środków. Automatycznie rozwiąże to ok 70% problemów i zaoszczędzi czas i firm i RIFu”²¹².

Inne uwagi beneficjentów dotyczyły również relacji RIF-PARP, a dokładnie zbyt niskiej płynności przepływu informacji pomiędzy tymi instytucjami, szczególnie w kwestiach akceptacji wniosków o płatność. Oprócz tego, kilkakrotnie podnoszono kwestie zależności między PARP a RIF, wskazując fakt, iż *RIF jest „ubezwłasnowolniony względem PARP* [w podejmowaniu decyzji i czynnościach administracyjno-formalnych, np. w kwestii aneksowania umów o dofinansowanie]. Kilku beneficjentów działalność RIF odebrało jako niesamodzielną, ograniczającą się do kolekcjonowania dokumentów i jedynie przekazywania „sprawy” do PARP. Może to wynikać z pewnego niezrozumienia roli poszczególnych instytucji zaangażowanych w proces realizacji Programu.. PO IG (podobnie, jak aktualnie uruchamiany Program Operacyjny Inteligentny Rozwój 2014-2020) był programem sektorowym, zarządzanym na szczeblu krajowym. Regionalne Instytucje Finansowe wykonywały jedynie „odcinek pracy” w obsłudze tysięcy projektodawców. Z drugiej jednak strony, RIF w większości analizowanych działań miały częstą i bezpośrednią styczność z przedsiębiorcom. Beneficjenci mieli wobec nich największe oczekiwania (tj. odpowiedniego standardu obsługi klienta). Mając na względzie również dość liczne negatywne opinie przedsiębiorców nt. stopnia kwalifikacji pracowników RIF, warto w przyszłości zadbać o wysokie kompetencje instytucji (komórek) odpowiedzialnych za bezpośredni kontakt z beneficjentem. Z drugiej strony, poprzez kontakt z instytucjami, beneficjent musi mieć również poczucie, że zostają mu powierzone pieniądze publiczne, które muszą zostać przeznaczone na wcześniej ustalony cel, ściśle według zaplanowanych kategorii wydatków. Konsekwencją tego jest konieczność narzucenia pewnego reżimu, umożliwiającego instytucjom monitorowanie przeznaczonych wydatków publicznych. Trudność tego zagadnienia obrazuje jednak zrealizowana analiza *conjoint*. Ankietowani beneficjenci byli skłonni do obniżenia kwoty dofinansowania średnio do 70% otrzymanej dotacji w zamian za całkowitą swobodę w kwestii

²¹² Cytat z wypowiedzi beneficjenta działania 8.1 w pytaniu otwartym.

wykorzystania powierzonych środków finansowych²¹³. Na obniżenie dofinansowania w największym stopniu (nawet poniżej 70% uzyskanego wsparcia) za tę dowolność w wydatkowaniu środków skłonni byli się zgodzić beneficjenci działań 1.4-4.1, 6.1 i 8.1, czyli *de facto* beneficjenci zgłaszający najwięcej problemów na etapie obsługi formalnej projektu. Z drugiej jednak strony bardzo prawdopodobnym jest powszechne, czasem nieuzasadnione przeświadczenie beneficjentów o trudnościach i kosztach kontaktów z instytucjami systemu wdrażania Programu. Świadczy o tym fakt, że dla zdecydowanej większości beneficjentów koszty obsługi formalnej projektu były rozsądne w stosunku do wysokości otrzymanej dotacji.

Pozostając przy ocenie obsługi formalnej projektów przez RIF, należy nadmienić, że w swobodnych wypowiedziach beneficjenci sygnalizowali również inne zastrzeżenia, takie jak: zbyt ni formalizm podejmowanych czynności, niska decyzyjność pracowników instytucji regionalnych czy nierzadkie zmiany opiekunów projektów, które negatywnie rzutowały na współpracę obu stron.

Skala obserwowanych trudności w trakcie realizacji i rozliczania projektów nie była wielka, warto jednak raz jeszcze podkreślić przewagę problemów natury administracyjnej, z którymi zmierzyć musieli się beneficjenci. Pod tym względem warto przeanalizować projektowane wymogi administracyjne w PO IR 2014-2020. Analiza i redukcja obciążeń administracyjnych, to kierunek rekomendowany przez Komisję Europejską, w związku z realizacją przez Państwa Członkowskie Polityki Spójności na lata 2014-2020²¹⁴. Oprócz szkoleń pracowników instytucji zaangażowanych we wdrażanie programów operacyjnych, rekomenduje się również uproszczenie struktury kosztów (np. poprzez płatności ryczałtowe). Istotną kwestią wskazywaną przez Komisję jest również uspołnienie rejestrów organów publicznych i usystematyzowanie wymiany danych między instytucjami²¹⁵. Możliwe jest to poprzez wdrożenie tzw. e-spójności, która umożliwić może beneficjentom aplikowanie do programów i przechowywanie wszelkich informacji w wersji elektronicznej, przy dostępie do danych z rejestrów publicznych. Oprócz zredukowania części obowiązków beneficjentów związanych z przekazywaniem danych i dokumentów, minimalizuje to dodatkowo ryzyko wystąpienia błędów. Mnogość problemów natury biurokratycznej, odnotowana przez beneficjentów PO IG, skłania do sformułowania rekomendacji dotyczącej konieczności przeanalizowania planowanych wymogów administracyjnych w PO IR 2014-2020 i w tym względzie podjęcia decyzji lub doprecyzowania takich kwestii, jak: zwiększony dostęp do uproszczonej struktury kosztów w projektach, maksymalne wykorzystanie istniejących baz danych, a także rozwój interfejsów i innych narzędzi ułatwiających przesyłanie danych oraz przechowywanie dokumentów w postaci elektronicznej, uproszczenia w zarządzaniu projektami generującymi dochody. Inną kwestią jest konieczność bieżącego analizowania stopnia obciążeń administracyjnych oraz efektywności wprowadzanych rozwiązań, np. w ramach realizowanych badań ewaluacyjnych (badania systemowe realizowane w zakresie Planu ewaluacji Umowy Partnerstwa 2014-2020, za które odpowiada Krajowa Jednostka Ewaluacji).

4.5.3. Podsumowanie

Reasumując, należy w pierwszej kolejności wskazać na duże doświadczenie beneficjentów PO IG w realizacji projektów współfinansowanych ze środków UE, także w ramach innych działań Programu. Z jednej strony może to świadczyć o tym, że systematycznie wspierane są najbardziej innowacyjne jednostki w kraju, z drugiej natomiast, istnieje ryzyko, że możemy mieć do czynienia z grupą „zawodowych beneficjentów”, którzy mimo potencjału do finansowania tego typu przedsięwzięć na rynku komercyjnym (lub w oparciu o środki własne), korzystają z dotacji publicznych. Rekomendacją w tym zakresie są odpowiednio ukształtowane kryteria wyboru projektów i dedykowanie konkursów poszczególnym grupom przedsiębiorstw (co jest szczególnie istotne dla firm mikro i małych, które mają mniejszy potencjał instytucjonalny i finansowy do konkurencyjnego o wsparcie z

²¹³ Beneficjenci odpowiedzieli na pytanie „*Prosimy teraz wyobrazić sobie, że zamiast dofinansowania projektu w wysokości [wysokość dofinansowania na podstawie informacji z bazy] mogliby Państwo otrzymać pewną sumę pieniędzy – bez żadnych zobowiązań co do ich wykorzystania. Gdyby była taka możliwość, co by Państwo wybrali: [proponowany % otrzymanego dofinansowania]*”

²¹⁴ Patrz *Uproszczenie Polityki Spójności na lata 2014-2020*, KE, 2012 r.

²¹⁵ Więcej na ten temat w raporcie z ewaluacji ex- ante PO IR, PSDB&Regio Group, Ministerstwo infrastruktury i Rozwoju, 2014., w części poświęconej analizie obciążeń administracyjnych.

większymi pomiotami, a jednocześnie stanowią ponad 97% ogółu przedsiębiorstw w Polsce) lub rezygnacja z kryterium wielkości podmiotu, na rzecz kryteriów odnoszących się do faktycznego potencjału finansowego przedsiębiorstwa (opartych na szczegółowej analizie wyników finansowych, takich jak przychód czy zysk za ostatnie okresy sprawozdawcze przed aplikowaniem) i/lub ich wcześniejszego doświadczenia w realizacji projektów współfinansowanych z PO IG. Dla podmiotów posiadających wystarczający potencjał własny (lub potencjalny dostęp do finansowania rynkowego) finansowania zgłaszanych projektów proinnowacyjnych, warto jedynie oferować działania informacyjno-doradcze w zakresie dostępnych instrumentów (produktów) zwrotnych – o charakterze dłużnym lub udziałowym (publicznych, komercyjnych lub mieszanych) – dedykowanych tego typu przedsięwzięciom i klientom z jednoczesną koordynacją ubiegania się o wsparcie w ramach różnych schematów wsparcia (wprowadzenie obostrzenia uniemożliwiającego podmiotom o najlepszej kondycji finansowej ubieganie się o pomoc publiczną z różnych programów operacyjnych po otrzymaniu negatywnej oceny wystawionej chociażby przez jedną instytucję wdrażającą interwencję w zakresie możliwości wsparcia, przy utrzymującej się tej samej sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa).

Beneficjenci analizowanych działań PO IG, informację o możliwości uzyskania wsparcia swoich innowacyjnych przedsięwzięć czerpali głównie z Internetu (szczególnie w przypadku działania 8.1), od firm doradczych (szczególnie w przypadku działania 4.2) oraz partnerów biznesowych (działanie 8.2). Firmy doradcze jawiły się beneficjentom również jako podmioty dostarczające najbardziej użytecznych informacji na etapie aplikowania o dotację.

Jeśli chodzi o pracę nad wnioskiem o dofinansowanie, beneficjenci szczególnie chętnie powierzali przygotowanie dokumentacji aplikacyjnej (75% ogółu beneficjentów, jeszcze więcej w przypadku działań 4.4, 6.1 oraz 8.2) prywatnym konsultantom. Koresponduje to z wynikami na temat postrzegania firm doradczych, jako podmiotów dystrybuujących wysokiej jakości informacje, przydatne beneficjentom w procesie aplikowania. W 60% przypadków te same firmy doradcze prowadziły również obsługę klientów (beneficjentów) na etapie realizacji i rozliczania projektu. Na skłonność beneficjentów do korzystania z tego typu usług, a co za tym idzie na wysokość honorarium konsultantów, wpływ miały stopień skomplikowania przedsięwzięcia (zwłaszcza złożonych projektów inwestycyjnych) oraz potencjał organizacyjno-finansowy beneficjenta.

Beneficjenci analizowanych działań, cały etap aplikowania o dofinansowanie swoich projektów ocenili na 3,4 w pięciostopniowej skali (gdzie 1 oznacza bardzo źle, zaś 5 - bardzo dobrze). Najniżej ocenili szybkość procesu weryfikacji i selekcji wniosków (3,0), najwyżej - dostępność informacji o kosztach kwalifikowanych (3,6) oraz zrozumiałość reguł ubiegania się o dofinansowanie (3,6). Aż 88% beneficjentów analizowanych działań PARP nie miało żadnych zastrzeżeń do etapu przyjmowania i oceny wniosków o dofinansowanie. Część przedsiębiorstw sformułowało uwagi, do których, obok postulatów usprawnienia procesów oceny, zaliczają się: usprawnienie przekazywania danych i dokumentacji pomiędzy RIF a PARP, bardziej jednoznaczne formułowanie kryteriów wyboru oraz ograniczenia obowiązków biurokratycznych.

W fazie realizacji i rozliczania, czynności związane z formalną obsługą projektów powierzane były najczęściej pracownikom firmy beneficjenta (75%) a w 45% przypadków zewnętrznym konsultantom.

Beneficjenci w trakcie realizacji i rozliczania projektu, najczęściej kontaktowali się z RIF. Ponad 90% firm nie miało zastrzeżeń odnośnie obsługi formalnej projektów przez te instytucje. W kwestii użyteczności przekazywanych informacji również na tym etapie najbardziej docenione zostały firmy konsultingowe. Trzeba jednak pamiętać o roli RIF i PARP w systemie redystrybucji środków publicznych, często niezrozumiałej dla beneficjentów z punktu widzenia wymogów prawnych, którym musiały sprostać instytucje. Beneficjenci stosunkowo krytycznie odnosili się do samych czynności administracyjno-formalnych, dokonywanych przez RIF i PARP, w szczególności w kontekście aneksowania umów o dofinansowanie projektów, rozpatrywania wniosków o płatność czy dokonywania samych płatności.

Proces obsługi formalnej projektu, zdaniem większości beneficjentów, nie generował znacznych kosztów po ich stronie. Ponad połowa przedsiębiorców uznała, że koszty te były adekwatne do wysokości otrzymanej dotacji. Jeśli uwzględnimy przy tym odsetek beneficjentów, dla których obsługa formalna nie generowała kosztów istotnych w stosunku do kwoty wsparcia (14%), a także stosunkowo niski udział (12%) beneficjentów, którzy mieli jakiegokolwiek zastrzeżenia do procesu obsługi formalnej w trakcie realizacji i rozliczania projektów, to z perspektywy beneficjentów wyłania się względnie bardzo pozytywny obraz efektywności systemu wdrażania. Kosztowność systemu i formalnej obsługi projektu, z punktu widzenia beneficjentów częściej wiązały się z potrzebą angażowania wyspecjalizowanej firmy doradczej.

Analizując etap realizacji i rozliczenia projektów, uwzględniono także wskazywane przez beneficjentów napotymane trudności i ich konsekwencje dla firmy. Najczęściej wskazywanym problemem były opóźnienia w realizacji harmonogramu projektu. Jednak jedynie 11% wskazujących na niego beneficjentów, uznało go za uciążliwy. Ponad połowa sygnalizowała również trudności w ubieganiu się o refundację. Problem ten okazał się bardziej uciążliwy - 28% wskazała jego uciążliwość i negatywne następstwa w postaci utraty płynności finansowej. Relatywnie często, w odczuciu beneficjentów, dochodziło również do opóźnień w wypłacie środków, co przedsiębiorcy postrzegali jako uciążliwość, prowadzącą m.in. do przejściowych kłopotów finansowych i opóźnień w dalszych postępach projektu.

Z opinii formułowanych przez beneficjentów wynikało pewne niezrozumienie odnośnie do sposobu dystrybucji środków i systemu zarządzania realizacją Programu. To, w jak negatywny sposób beneficjenci odczuwali pewne wymogi administracyjne, pokazuje wynik analiz *conjoint* – beneficjenci byli skłonni do obniżenia kwoty dofinansowania średnio do 70% udzielonego im wsparcia w zamian za większą swobodę w wydatkowaniu otrzymanych środków finansowych. Mnogość trudności natury biurokratycznej wskazywana przez beneficjentów PO IG, skłania do sformułowania rekomendacji dotyczącej potrzeby przeanalizowania projektowanych wymogów administracyjnych w PO IR 2014-2020. Jest to ogólne zalecenie Komisji Europejskiej, która, oprócz szkoleń pracowników instytucji zaangażowanych we wdrażanie programów operacyjnych na lata 2014-2020, rekomenduje m. in. uproszczenie struktury kosztów (np. poprzez płatności ryczałtowe).

4.6 Wnioski i rekomendacje

Lp.	Wniosek	Rekomendacja	Adresat rekomendacji	Sposób wdrożenia	Termin realizacji
1	<p>Wyniki badania wskazują na bardzo dobre rezultaty wsparcia w ramach IV osi w zakresie rozwoju działalności innowacyjnej i B+R. Widoczny jest wpływ projektu PO IG w tym obszarze, a także zauważalna trwałość rezultatów. W opinii większości beneficjentów realizacja projektu o podobnym zakresie i w podobnym czasie byłaby niemożliwa bez wsparcia publicznego. Skala efektu deadweight jest stosunkowo niewielka, uwzględniając wielkość i kosztocłonność projektów.</p> <p>Wnioski szczegółowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Beneficjentów PO IG wyróżnia odmienny wzorzec inwestowania w innowacje, korzystny pod względem nowatorstwa tworzonych rozwiązań (duży udział nakładów na wewnętrzne prace B+R, a mniejszy udział wydatków inwestycyjnych na środki trwałe). - Poglądowe wyniki w zakresie wpływu Programu na inicjowanie prac badawczych (pomiar w trakcie realizacji projektu, uwzględniający beneficjentów nie prowadzących dotychczas wewnętrznych prac B+R) potwierdzają oddziaływanie interwencji. Najczęściej zależność taka dostrzegana była przez firmy działania 4.2 (91%). Wyniki dla działań 1.4-4.1 i 4.4 pozostają na zbliżonym poziomie i wynoszą odpowiednio 85% i 84%. - Bardzo duży przyrost liczby przedsiębiorstw posiadających dział B+R: przed dofinansowaniem jednostkę taką posiadało 33% przedsiębiorstw, podczas gdy po zakończeniu projektu 74% (zmiana dla działania 1.4-4.1 wynosiła 47 pkt. proc., 4.4 – 48 pkt. proc., 4.2 – 30 pkt. proc.). - Duży przyrost zatrudnienia w dziale B+R, świadczący o intensyfikacji prac, osiągnięto w działaniu 4.2. W przypadku 1.4-4.1 o 4.4 często powstawały zależki nowych działów o jeszcze niskim zatrudnieniu. -Udział przedsiębiorstw innowacyjnych (wprowadzających innowacje technologiczne) wynosił po zakończeniu projektu dla poszczególnych działań IV osi: 4.4 – 98%, 1.4-4.1 – 87%, 4.2 – 93%. Największą zmianę zanotowano w przypadku działania 4.4. - Beneficjentom, zapewne za sprawą wdrożonych w ramach projektów nowych rozwiązań, udało się utrzymać ciągle wzrost przychodów z działalności innowacyjnej, dwukrotnie przewyższający średnią krajową. - W ramach analizy conjoint opcja otrzymania pełnej kwoty dotacji z PO IG była najczęściej wskazywana przez beneficjentów działania 4.4 (66%). Dla działania 1.4-4.1 było to 47%, a dla 4.4 – 59%. Wskazuje to na fakt największego znaczenia dofinansowania w przypadku projektów inwestycyjnych, skierowanego do firm o wysokim potencjale innowacyjnym. - Beneficjentów działań IV osi cechuje wysoki poziom częściowej dodatkowości w zakresie czasu realizacji projektu, który trwałby dłużej bez wsparcia. - Również wysoka jest częściowa dodatkowość dotycząca zakresu projektu. Bez wsparcia unijnego trudno by było osiągnąć podobne rezultaty, co można wiązać z szerokim zakresem projektów i ich kosztocłonnością. 	<p>Przyjmując za cel interwencji publicznej rozwój innowacyjności, rozumiany jako wysokie nowatorstwo wprowadzanych rozwiązań, mających znaczenie na rynku międzynarodowym, należałoby kontynuować model wsparcia wewnętrznych prac badawczych, powiązanych z wdrożeniem uzyskanych wyników. Zachęca to przedsiębiorstwa do dużego wysiłku w tym obszarze, który nie mógłby się dokonać bez wsparcia zewnętrznego. Projekty tego typu podnoszą potencjał innowacyjny polskich przedsiębiorstw, a przy tym bardzo istotne jest także tworzenie i rozwój wewnętrznych działów B+R, umożliwiających prowadzenie własnych prac badawczych, a bazujących na wykwalifikowanych zasobach ludzkich. Wykazano bowiem dużą trwałość efektów w zakresie rozwoju wewnętrznych prac B+R. Należy jednak zwrócić większą uwagę na efekty dyfuzji wiedzy do gospodarki, możliwe wykorzystanie rezultatów do podniesienia konkurencyjności przedsiębiorstwa, pomysł na komercjalizację (badania rynku, odbiorców).</p>	<p>MiR, MG, PARP, NCBiR</p>	<p>Kontynuowanie interwencji skierowanej na rozwój wewnętrznych prac B+R. Uzasadnione jest wspieranie inwestycji związanych z prowadzeniem prac B+R jak i wdrożeniem opracowanych rozwiązań.</p> <p>W celu zapewnienia sukcesu w komercjalizacji wskazane jest uwzględnienie w ocenie projektów B+R+I elementów analizy potrzeb odbiorców, perspektyw rozwoju rynku, na który zostanie wprowadzony produkt.</p>	<p>2016-06-30</p>

2	<p>Trudność w przełożeniu wysokiej aktywności badawczej i wzrostu innowacyjności na wyniki finansowe, co dostrzegalne jest zwłaszcza w przypadku działania 1.4-4.1. Niezadowolające wyniki finansowe przedsiębiorstw, które jednocześnie w znaczący sposób podniosły aktywność badawczą i innowacyjną, wynikać mogą z trudności w alokowaniu produktów na rynku, jak również wiązać się z silnym oddziaływaniem czynników zewnętrznych na sytuację firm, częściowo osłabionych wysokimi kosztami generowanymi przez projekty. Należy tutaj również uwzględnić koncentrację wsparcia na stosunkowo małej liczbie dużych projektów, które w założeniu miały przynieść wyższą wartość dodaną dla gospodarki. Jednakże w obliczu spowolnienia gospodarczego firmy musiały radzić sobie ze zmniejszonym popytem, jak również kosztami generowanymi przez projekt (np. amortyzacja, koszty wynagrodzeń).</p> <p>Wnioski szczegółowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Najwyższy wskaźnik udziału kosztów w przychodach ze sprzedaży dla przedsiębiorstw działania 1.4-4.1 w okresie trwałości projektu (98%). W przypadku tych przedsiębiorstw nastąpiło również znaczące zahamowanie wzrostu przychodów oraz wzrost liczby podmiotów osiągających stratę finansową. Zestawienie informacji o znaczącym wzroście innowacyjności i zaangażowania prace B+R tych podmiotów, może nieść wniosek o trudności w przełożeniu tych pozytywnych zjawisk na sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa, na którą powinny wpływać korzyści uzyskane ze sprzedaży produktów innowacyjnych. Można mieć też obawy co do konkurencyjności wprowadzanych nowych produktów. - Beneficjenci działań IV osi stosunkowo często deklarowali wpływ projektu na wzrost poziomu rocznych przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów (4.4 – 90%, 4.2 – 87%, 1.4-4.1 – 68%). - Największe obciążenie realizacją projektu (podwyższenie kosztów operacyjnych) w trakcie jego trwania odczuwały przedsiębiorstwa korzystające z dofinansowania na innowacyjne inwestycje w ramach działania 4.4 (51%), 1.4-4.1 (41%) i 4.2 (30%). -Wydaje się natomiast, że wyjątkowo dużą wagę w inspirowaniu i inicjowaniu procesu innowacyjnego beneficjenci PO IG przywiązują do konferencji, targów, czasopism i publikacji, gdyż kategorie te były wybierane częściej niż klienci czy dostawcy. Inną sytuację obserwujemy natomiast w wynikach badania międzynarodowego, gdzie partnerzy biznesowi i klienci plasują się wysoko. Świadczyć to może o nadal dość słabej współpracy polskich przedsiębiorstw z partnerami jak również o stosunkowo mało rozwiniętej komunikacji z klientami w celu czerpania od nich inspiracji i pomysłów na innowacje. - Wprowadzanie innowacji organizacyjnych (w skali firmy) w okresie realizacji projektu i po jego zakończeniu deklarowało 75% beneficjentów działań 1.4-4.1, 4.2, 4.4 i 8.2. Na bezpośredni związek realizacji projektu PO IG z wprowadzeniem przez przedsiębiorstwo innowacji organizacyjnej wskazało 52% badanych. -Innowacje marketingowe były wprowadzane przez mniejszą grupę beneficjentów niż innowacje organizacyjne. Na wdrożenie tego rodzaju rozwiązań w okresie realizacji projektu i po jego zakończeniu wskazało 65% badanych przedsiębiorstw. Dość niski jest też poziom wdrożeń marketingowych, stanowiących efekt realizacji projektu (dotyczył zaledwie jednej trzeciej beneficjentów analizowanych działań tj. 1.4-4.1, 4.2, 4.4). -Zwłaszcza w działaniach 4.2 i 4.4 skupiano się na znaczącej wielkości projektach, mogących przynieść wartość dodaną dla gospodarki. Jednakże z punktu widzenia trwałości efektów podejście takie mogło okazać się w pewnym sensie zgubne, bowiem z większymi projektami idą w parze zwiększone koszty np. amortyzacji czy kredytów bankowych, stanowiące zagrożenie dla wyników finansowych przedsiębiorstw w sytuacji spowolnienia gospodarczego. Możliwe, że większa koncentracja wsparcia nie sprzyjała poprawie sytuacji finansowej przedsiębiorstw po zakończeniu interwencji. 	<p>Należy przeanalizować możliwości dodatkowego wsparcia przedsiębiorstw realizujących projekty badawcze i wdrożeniowe w zakresie wprowadzania innowacyjnych produktów na rynek.</p> <p>Rozważyć należy jaki stopień koncentracji wsparcia (tj. skupienie na jakiej wielkości projektów i realizowanych przez jakie firmy) jest uzasadniony, biorąc pod uwagę długoterminowe prognozy rozwoju kraju i gospodarki światowej. Szczególnie istotne są głębsze analizy możliwości realizacji i zapewnienia trwałości projektów przez mikro i małe podmioty, które są bardziej podatne na zawirowania gospodarcze. Wskazana jest szersza ocena kondycji ekonomicznej przedsiębiorstwa pod kątem możliwości utrzymania inwestycji po okresie trwałości (np. prognozy rozwoju przedsiębiorstwa, poziomu przychodów ze sprzedaży)</p>	<p>MiR, MG, PARP, NCBiR</p>	<p>1) W przyszłych działaniach proinnowacyjnych adresowanych do przedsiębiorstw dołączenie w projektach typu B+R+I komponentów doradczych (jako wymagane lub dodatkowo premiuwane): w zakresie strategii wprowadzania produktów na rynek, analiz rynkowych, łączenie wsparcia na innowacje produktowe i procesowe z innowacjami marketingowymi. 2) Proponowanie przedsiębiorstwom usług proinnowacyjnych świadczonych przez IOB (np. zachęcanie do skorzystania z oferty, pomoc w kontaktach, negocjacjach zakresu usługi).</p>	<p>2016-12-31</p>
---	--	---	-----------------------------	---	-------------------

3	<p>Wspierane w ramach poddziałania 5.4.1 przedsiębiorstwa cechował wysoki potencjał innowacyjny, a uzyskane dofinansowanie pozwoliło na osiągnięcie zamierzonych rezultatów. Ocena wartości wsparcia z PO IG była wysoka, jednak jednocześnie efekt deadweight był stosunkowo duży.</p> <p>Wnioski szczegółowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Zdecydowanie najlepsze rezultaty beneficjentów poddziałania 5.4.1 w zakresie wskaźnika udziału przychodów netto z tytułu wartości niematerialnych i prawnych. -Na wpływ Programu na rozpoczęcie działalności B+R wskazało 38% beneficjentów poddziałania 5.4.1. Można to uznać za wysoki poziom, gdyż działanie nie było wprost skierowane na rozwój działalności badawczej. -Stosunkowo niski i ciągle malejący udział kosztów operacyjnych w przychodach ze sprzedaży 79% w rok po rozliczeniu dofinansowania. -Zauważyć można, że od momentu zakończenia projektu poprawiła się kondycja finansowa przedsiębiorstw korzystających z poddziałania 5.4.1. – mniej firm wykazywało stratę. - W ramach analizy conjoint opcja otrzymania pełnej kwoty dotacji z PO IG była najczęściej wskazywana przez beneficjentów działania 4.4 (66%) i 5.4.1 (65%). Najwyższą łączną wyceną wsparcia charakteryzuje się działanie 5.4.1 (81%). - Zdecydowanie najwyższy odsetek odpowiedzi o możliwości zrealizowania projektu bez dofinansowania (efekt deadweight) odnotowano w poddziałaniu 5.4.1 (18%). Można to tłumaczyć tym, że wiele przedsiębiorstw mogłoby sobie pozwolić na sfinansowanie przygotowania zgłoszenia do ochrony prawnej i ponieść inne koszty z tym związane (np. koszty zakupu ekspertyz, obrony swoich praw), jednakże nie jest to najpilniejsza potrzeba albo korzystniejsze było sięgnięcie po dostępne fundusze zewnętrzne. Należy także mieć na uwadze, że świadomość na temat możliwości ochrony swoich rozwiązań jest niewielka, stąd też poddziałanie miało charakter popularyzacyjny. Dodatkowo dostępne były inne fundusze przeznaczone na podobny cel (np. Patent Plus). 	<p>Zasadne jest włączenie komponentu ochrony własności przemysłowej jako uzupełniającego wobec działań skierowanych na działalność B+R i wdrożenia innowacji. Rozwiązania wypracowane przez przedsiębiorstwa o wysokim potencjale innowacyjnym powinny mieć szansę na uzyskanie ochrony, zwłaszcza tej zagranicznej. Uzasadnione jest wspieranie tego typu inwestycji w odniesieniu zwłaszcza do przedsiębiorstw mikro- i małych (niekoniecznie dużych i średnich, które posiadają zdecydowanie większe zasoby finansowe i kadrowe).</p> <p>Należy się też zastanowić nad wsparciem bezzwrotnym ochrony własności przemysłowej w przypadku firm najmniejszych (mikro- i małe), w przypadku których uniknąć można byłoby efektu jałowej straty (deadweight). Dla tego typu podmiotów istotne jest pokrycie kosztów zgłoszeń zagranicznych, z uwagi na dużo wyższe koszty niż w przypadku zgłoszeń krajowych (także przy uwzględnieniu kosztów usług rzeczników patentowych).</p>	<p>MiR, MG, PARP, NCBiR</p>	<p>W przyszłych działaniach proinnowacyjnych ochrona własności przemysłowej powinna być uwzględniona jako komponent dużych projektów badawczych i wdrożeniowych, zwłaszcza firm sektora MSP. Należy wspierać zgłoszenia zagraniczne, których koszty są znacznie większe niż ochrony tylko krajowej.</p> <p>Dodatkowo wsparcie bezzwrotne na ochronę własności przemysłowej (zwłaszcza zgłoszeń zagranicznych) można kierować bezpośrednio do firm mikro- i małych, które mają mniejsze zasoby finansowe i kadrowe (opcjonalnie wsparcie zwrotne dla zgłoszeń krajowych).</p>	<p>2016-12-31</p>
---	--	---	-----------------------------	--	-------------------

4	<p>Wyniki analiz niosą wnioski o pozytywnej ocenie wsparcia w ramach poddziałania 3.3.2, które wyróżniała wysoka efektywność kosztowa (tj. przedsiębiorstwa pozyskały stosunkowo duży kapitał w porównaniu do dofinansowania uzyskanego z Programu). Co istotne, uzyskane dofinansowanie kierowane było również na rozwój potencjału innowacyjnego.</p> <p>Wnioski szczegółowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Z odpowiedzi beneficjentów poddziałania 3.3.2 wynika, że 68% z nich pozyskało kapitał o wartości zgodniej (56%) lub przewyższającej oczekiwania (12%). Kwotę do 1 mln PLN udało się zdobyć 44% badanych. Kolejne 40% deklaruowało zaangażowanie inwestorów na poziomie od 1 do 10 mln PLN, a powyżej tej kwoty 17%. Wysoka była efektywność kosztowa interwencji. -Przedstawione informacje pozwalają twierdzić, że założone rezultaty poddziałania 3.3.2 zostały osiągnięte. Zdecydowana większość beneficjentów osiągnęła oczekiwane wyniki, pozyskując kapitał na rozwój firmy, w tym podnoszenie jej innowacyjności. - W ramach analizy conjoint opcja otrzymania pełnej kwoty dotacji z PO IG była wskazywana przez 53% beneficjentów poddziałania 3.3.2. 	Kontynuowanie wsparcia przedsiębiorstw sektora MSP w oparciu o instrument analogiczny do poddziałania 3.3.2 PO IG.	MiR, MG, PARP	Zaplanowanie instrumentów wspierających przedsiębiorstwa sektora MSP w poszukiwaniu inwestorów zewnętrznych.	2015-12-31
5	<p>Działanie 6.1 realizowane w pierwotnej formule (tj. możliwość realizacji tylko I etapu), nie przyniosło zamierzonych rezultatów. W przypadku uczestnictwa przedsiębiorstw w obu etapach, efekty wsparcia są zauważalne, jednak ich skala wydaje się być niewystarczająca. Za ograniczenie instrumentu można też uznać zbyt mały nacisk na wybór innowacyjnych przedsiębiorstw.</p> <p>Wnioski szczegółowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Udział firm zaangażowanych w eksport był stosunkowo wysoki w działaniu 6.1 (powyżej średniej dla ogółu firm) (60% beneficjentów w dwa lata po rozliczeniu projektu deklaruowało osiągnięcie przychodów ze sprzedaży na eksport). Co istotne, wśród beneficjentów działania 6.1 nastąpił znaczący przyrost liczby eksporterów w stosunku do okresu trzech lat przed zakończeniem projektu, kiedy to wynosił on 41%. Jednakże stosunkowo mniej spektakularne okazały się wyniki finansowe, bowiem udział przychodów ze sprzedaży na eksport w przychodach ze sprzedaży ogółem przed zakończeniem projektu wynosił 14-15%, a w okresie trwałości zanotowano wzrost (tylko) do poziomu 22%. Możliwe więc, że działanie skierowane do firm chcących rozwijać eksport, przełożyło się na rzeczywiste rezultaty. Dotyczy to jednak grupy firm, które skorzystały z obu etapów wsparcia. - Najbardziej na możliwość zrealizowania projektu o podobnym zakresie bez wsparcia z PO IG wskazywali beneficjenci działania 6.1 (niski efekt deadweight). -Beneficjenci działania 6.1 najbardziej wybierali opcję uzyskania pełnej kwoty dotacji, przez to także łączna wycena wsparcia z PO IG była tutaj najniższa. - W działaniu 6.1 jako jedynym spośród analizowanych, odnotowano spadek liczby przedsiębiorstw deklarujących wprowadzanie innowacji produktowych. 	Działania skierowane na umiędzynarodowienie są istotne z punktu widzenia potrzeb przedsiębiorstw sektora MSP, przy czym należałoby zmienić formułę działania, skupiając się na interwencji bardziej odpowiadającej na potrzeby przedsiębiorstw, unikając działań, które firmy mogą sfinansować samodzielnie. Konieczne jest rozpoznanie potrzeb firm np. rynków docelowych, na które chcą wejść i większe indywidualizowanie zadań, przyczyniających się do rzeczywistych rezultatów. Przede wszystkim proces wyboru projektów do dofinansowania powinien zapewniać wybór przedsiębiorstw innowacyjnych, które będą rozwijać eksport produktów innowacyjnych. Warto zwrócić uwagę, że w Polsce bardzo niski jest eksport produktów wysokiej i średnio-wysokiej techniki, stąd też wskazane byłoby w przyszłości objęcie wsparciem proeksportowym firm technologicznych.	MiR, MG, PARP	W przyszłych instrumentach proeksportowych: 1) wprowadzenie kryteriów weryfikujących innowacyjność przedsiębiorstwa, posiadanie nowatorskich rozwiązań, potencjał międzynarodowy rozwiązań. 2) kierowanie wsparcia do firm sektora MSP, zwłaszcza tych działających w branżach wysokiej i średnio-wysokiej techniki.	2016-12-31

6	<p>Stosunkowo słabe efekty interwencji w ramach działania 8.1, przejawiające się małym potencjałem międzynarodowym projektów i niską innowacyjnością. Interwencja publiczna w szybko zmieniającym się sektorze e-biznesu wydaje się być mało efektywna. Tylko część rozwiązań osiągnie sukces rynkowy. Wysoki jest także efekt deadweight.</p> <p>Wnioski szczegółowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Po okresie intensywnego rozwoju przedsiębiorstw w czasie projektów, zauważyć można wyhamowanie wartości wskaźników ekonomicznych (zwłaszcza spadek przychodów ze sprzedaży), przy czym może to wynikać z ustabilizowania się sytuacji firm jak też z porażki założonego modelu biznesowego. Jak wynika z prezentowanych danych, przedsiębiorstwa starają się utrzymać podjęte w ramach PO IG przedsięwzięcia, chociaż w części przypadków konieczne są zmiany zakresu świadczonej e-usługi. -Wsparcie publiczne nie oferowało poza impulsem rozwojowym, mechanizmów zwiększających szanse na sukces start-upa. - Mimo, że 63% beneficjentów deklarowało dwa lata po zakończeniu projektu przekroczenie zakładanej liczby użytkowników e-usługi, to nie pociągało to za sobą przekroczenia wcześniej przewidywanego poziomu przychodów ze sprzedaży e-usług (28% deklaracji). - Odnotowano niską częściową dodatkowość. W przypadku działania 8.1 wyniki mogą wiązać się z powolnością – z perspektywy przedstawicieli start-up-ów - procedur uzyskiwania wsparcia, niedostosowanymi do szybkich zmian na rynku e-usług. Świadczy o tym wysoki odsetek (14%) odpowiedzi o możliwości realizacji projektu bez dotacji, w krótszym czasie. - Bez wsparcia unijnego swojego projektu nie zrealizowałoby 20% beneficjentów działania 8.1. Wiąże się to z faktem, że dofinansowanie uzyskiwały start-upy, a więc zazwyczaj powstanie firmy było uzależnione od dotacji. - Niskie wyniki częściowej dodatkowości, wprowadzają dodatkowe wątpliwości co do tego czy część projektów, które nie zostałyby podjęte bez dofinansowania, miała prawo bytu w odniesieniu do potrzeb rynkowych czy też zostały zrealizowane tylko w obliczu możliwości pozyskania zewnętrznego dofinansowania na korzystnych warunkach. 	<p>Należy zrezygnowanie z formuły dotacyjnego wspierania start-upów, skupiających się na wdrożeniu e-usług. Ocenę projektów technologicznych w zakresie ICT pozostawić można inwestorom prywatnym, decydującym o zaangażowaniu kapitałowym w dane przedsięwzięcie i ponoszącym koszty związane z ewentualną porażką. Pośrednim instrumentem może być więc wsparcie instytucji działających w obszarze preinkubacji (np. inkubatorów technologicznych, akceleratorów technologii).</p>	<p>MiR, MG, PARP, MAiC</p>	<p>Rezygnacja w przyszłości z instrumentów analogicznych do działania 8.1 PO IG. Utrzymanie kierunku wspierania rozwoju sieci inwestorów prywatnych, którzy dokonują oceny i wyboru projektów ICT wartych dofinansowania (dokapitalizowania).</p>	<p>2016-06-30</p>
---	--	---	----------------------------	---	-------------------

7	<p>Wyniki działania 8.2 w kontekście założonych celów interwencji były zgodne z oczekiwaniami i można je określić jako zadowalające. Wzrosło zaangażowanie przedsiębiorstw w innowacyjność technologiczną, a bardzo wysoki był udział firm deklarujących wprowadzanie innowacji organizacyjnych za sprawą projektu. Z drugiej strony, wyniki finansowe świadczące o konkurencyjności pozostawały na przeciętnym poziomie, nawet zmieniając się na niekorzyść (np. udział kosztów w przychodach). Przedsiębiorcy często byłiby też w stanie zrealizować projekt bez wsparcia unijnego. Można się zastanawiać czy realizacja przedsięwzięcia nawet w mniejszym zakresie nie zaspokoiłaby potrzeb przedsiębiorstw. Nie jest tu także tak istotny, jak w przypadku projektów zakładających innowacje produktowe, szybki czas wprowadzenia rozwiązania.</p> <p>Wnioski szczegółowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - W porównaniu do okresu sprzed dofinansowania w grupie beneficjentów działania 8.2 znacząco wzrósł udział firm innowacyjnych (z 46% do 89%). - Przed dofinansowaniem najniższy był udział firm wprowadzających innowacje produktowe (46%), dlatego odnotowany przyrost do poziomu 79% jest bardzo dobrym wynikiem. Podobnie wysoki przyrost osiągnięto w zakresie innowacji procesowych (z 44% do 79%). - Odnotowano duży wpływ projektu na wprowadzanie innowacji organizacyjnych (62% badanych wdrożyło nowy lub ulepszony proces za sprawą projektu). Zdecydowanie mniejszy (39% wskazań) był wpływ projektu na wprowadzanie innowacji marketingowych, ale ciągle pozostawał on na najwyższym poziomie na tle pozostałych analizowanych działań. - W okresie trwałości projektu przyrost miejsc pracy pozostawał na przeciętnym poziomie (5,2%). Dzięki działaniu 8.2 PO IG utworzono tylko 2,85 miejsc pracy (średnio na firmę). - Przyrost przychodów ze sprzedaży w okresie trwałości był umiarkowany (25,6%). - Poziom kosztów w przychodach ze sprzedaży systematycznie się podnosił do poziomu 91%. - Odnotowano wzrost udziału przedsiębiorstw wykazujących stratę. - Przeciętne zaangażowanie firm-beneficjentów w eksport (około połowy), jednakże niezadowalające przychody z eksportu (poniżej średniej dla analizowanych działań). - Efekty bezpośrednie związane z wdrożeniem lub modernizacją systemów informatycznych były zgodne z założeniami Programu i oczekiwaniami przedsiębiorstw. - Na możliwość realizacji projektu w podobnym albo większym zakresie bez dofinansowania z PO IG wskazała stosunkowo duża grupa beneficjentów działania 8.2 (13%). Stosunkowo mała grupa, bo 9% beneficjentów nie byłaby w stanie w ogóle zrealizować projektu bez dofinansowania -Relatywnie często (54%) przedsiębiorcy wdrażaliby rozwiązania o mniejszym zakresie bez wsparcia unijnego. 	<p>Z uwagi na koncentrację interwencji działania 8.2 na innowacjach procesowych i organizacyjnych, jak również stosunkowo częste wskazywanie przez przedsiębiorców możliwości realizacji projektu bez wsparcia unijnego, rekomenduje się rezygnację z tego typu wsparcia. Przynosi ono pożądane efekty z punktu widzenia działalności przedsiębiorstwa, jednak trudno mówić o szerszej wartości dodanej dla gospodarki. Wydaje się, że wcześniej czy później przedsiębiorstwa osiągające korzystne wyniki (firmy konkurencyjne na rynku) zainwestowałyby w odpowiedni system informatyczny.</p>	<p>MiR, MG, PARP, MAiC</p>	<p>Rezygnacja w przyszłości z instrumentu analogicznego do działania 8.2 PO IG jako wyodrębnionej interwencji na poziomie krajowym. Możliwe, że tego typu inwestycje sprawdziłyby się na poziomie regionalnym (jako towarzyszące np. zakupom maszyn i urządzeń i stricte innowacjom produktowym; opcjonalnie jako finansowane w formule zwrotnej).</p>	<p>2016-06-30</p>
---	--	---	----------------------------	--	-------------------

<p>8 Uzyskane wyniki, mimo że nie rozstrzygają dylematu czy w pełni zasadne jest wsparcie dużych przedsiębiorstw, przynoszą wnioski o dobrych efektach uzyskiwanych przez duże firmy (poprawa innowacyjności i aktywności badawczej, stabilne wyniki finansowe). Większe firmy tworzą wyższą wartość dodaną dla gospodarki (wzrost skali efektów wraz ze wzrostem wielkości firmy). Jednocześnie efekt deadweight był stosunkowo niski, a częściowa dodatkowość wysoka. Wynika to z dużej skali i kosztochłonności inwestycji, które byłyby trudne do zrealizowania nawet przez duże podmioty.</p> <p>Z kolei firmy mikro i małe notują duże wzrosty w stosunku do pozycji bazowej (niska baza, relatywnie większy przyrost), szybko się rozwijają pod względem zatrudnienia (zwłaszcza w przypadku firm innowacyjnych), są natomiast bardziej wrażliwe na obciążenie kosztami inwestycji czy osłabienie koniunktury gospodarczej.</p> <p>Szczegółowe wnioski:</p> <ul style="list-style-type: none"> - W podziale na wielkość przedsiębiorstwa największy przyrost firm podejmujących się prac badawczych po zakończeniu projektu w stosunku do okresu przed dofinansowaniem nastąpił w grupie małych (39,2 pkt. proc.) i mikroprzedsiębiorstw (38,6 pkt. proc.) Zaangażowanie tych podmiotów w prowadzenie działalności B+R przed realizacją projektu było relatywnie najmniejsze, stąd też widoczna jest w tej grupie największa poprawa. - Biorąc pod uwagę wielkość firmy, w grupie mikroprzedsiębiorstw (prowadzących wewnętrzną działalność B+R) odnotowano największy przyrost liczby podmiotów, które w trakcie realizacji projektu posiadały dział B+R, a nie posiadały go przed dofinansowaniem (o 46 pkt. proc.). - Średnio najwięcej miejsc pracy przy udziale Programu powstało w dużych firmach (22,81 etaty). Im mniejsze przedsiębiorstwo, tym mniej etatów udało się stworzyć. - Przyrost przychodów ze sprzedaży był najwyższy w grupie mikroprzedsiębiorstw (52%). Średni przyrost był zbliżony dla małych i średnich firm (odpowiednio 15,4% i 19,1%), natomiast w przypadku dużych kształtował się na poziomie 6,5%. - Poziom kosztów (ich udział w przychodach) był najwyższy w firmach mikro. - W ciągu dwóch lat po zakończeniu projektu najniższy odsetek firm nie wykazujących strat odnotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (80%). Z kolei najkorzystniejsza była sytuacja dużych podmiotów (100% odnotowało zysk lub zerowy wynik finansowy). Dodatni lub zerowy wynik finansowy cechował także większość małych (94%) i średnich przedsiębiorstw (90%). Duże podmioty posiadały znaczną przewagę w zakresie rentowności nad podmiotami sektora MSP. - Duże podmioty najczęściej prowadziły działalność eksportową. Udział dużych firm eksporterów w ogóle beneficjentów prowadzących działalność eksportową kształtował się na poziomie 88-95%. Wielkość przedsiębiorstwa określała jego potencjał i skłonność do internacjonalizacji. W grupie średnich firm udział eksporterów sięgał od 67% do 76%, a dla małych firm było to od 47% do 62% (wartości dla całego analizowanego okresu - od z-3 do z+2). W przypadku mikroprzedsiębiorstw udział eksporterów w firmach mikro był zdecydowanie najniższy (od 11 do 26% w zależności od działania). - Przedsiębiorstwa realizujące duże projekty musiały posiadać już odpowiedni potencjał pozwalający na udźwignięcie tych inwestycji, stąd też trudno zakładać, że powinny deklarować całkowitą niemożność realizacji projektu bez dofinansowania. Z drugiej strony mikro- i małe przedsiębiorstwa rosną szybciej, w stosunku do niskiego poziomu wyjściowego. Zwłaszcza widoczne to było we wskaźnikach innowacyjności i B+R. Mniej korzystnie wyglądały wskaźniki finansowe, wskazujące na obciążenie kosztami projektu i większą wrażliwość na pogorszenie koniunktury gospodarczej (np. spadek udziału zysku w przychodach ze sprzedaży znaczący na tle populacji firm krajowych). 	<p>MiR, MG, PARP, NCBiR</p>	<p>W przyszłych działaniach proinnowacyjnych adresowanych do przedsiębiorstw wprowadzić:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) osobne nabory wniosków dla firm dużych i MSP, 2) różnicowanie preferencji w warunkach kwalifikacji i kryteriach wyboru projektów, 3) uproszczenia administracyjne, które ułatwiałyby aplikowanie (a także realizację i rozliczanie projektów) mniejszym podmiotom, 4) ewentualne modyfikacje zakresu wsparcia, dostosowujące je do wielkości i potencjału przedsiębiorstwa w ramach oddzielnych konkursów (np. większy nacisk na komponenty doradcze, dodatkowe wsparcie ochrony własności intelektualnej). 	<p>2016-12-31</p>
---	-----------------------------	--	-------------------

9	<p>Wyniki badania świadczą o relatywnie dużym doświadczeniu beneficjentów PO IG w realizacji innych projektów współfinansowanych ze środków UE (także wielu projektów w ramach PO IG). Z jednej strony może to świadczyć o tym, że dotowano najbardziej innowacyjne jednostki, dofinansowując projekty na ich kolejnych etapach rozwoju, ale z drugiej strony możemy mieć do czynienia z grupą „zawodowych beneficjentów”, którzy mają wystarczający potencjał do finansowania tego typu przedsięwzięć na rynku komercyjnym.</p>	<p>1) Odpowiednie ukształtowanie kryteriów wyboru projektów i dedykowanie konkursów poszczególnym grupom przedsiębiorców, w tym uwzględnienie kryteriów odnoszących się do faktycznego potencjału przedsiębiorcy (na podstawie szczegółowej analizy wyników finansowych ex-ante, takich jak przychód czy zysk za ostatnie okresy sprawozdawcze przed aplikowaniem). 2) Opcjonalnie - dla jednostek mających wysoki potencjał do finansowania rynkowego projektów proinnowacyjnych - oferowanie działań informacyjno-doradczych, dotyczących zewnętrznych (komercyjnych) źródeł finansowania tego typu przedsięwzięć.</p>	<p>MiR, MG, PARP, NCBiR</p>	<p>W przyszłych działaniach proinnowacyjnych adresowanych do przedsiębiorstw właściwy i szczegółowy dobór kryteriów wyboru projektów oraz dedykowanie poszczególnych naborów wyodrębnionym celowo grupom firm (np. wg klasy wielkości, typu działalności).</p>	<p>2016-12-31</p>
10	<p>Na profil beneficjentów (np. dominację mikro i małych przedsiębiorstw w jednych działaniach PO IG przy niedoreprezentowaniu tych grup firm w innych) miały wpływ, oprócz przyjętych kryteriów dostępu, przede wszystkim intensywność wsparcia (czyli wymagany poziom partycypacji finansowej) oraz obiektywne możliwości (potencjał) firm do realizacji poszczególnych rodzajów przedsięwzięć.</p>	<p>Ogłaszanie dedykowanych naborów dla firm z danych klas wielkości, przy uwzględnieniu różnorodności samego sektora MSP</p>	<p>MiR, MG, PARP, NCBiR</p>	<p>W przyszłych działaniach proinnowacyjnych adresowanych do przedsiębiorstw dedykowanie poszczególnych naborów wyodrębnionym celowo grupom firm (np. wg klasy wielkości, typu działalności).</p>	<p>2016-12-31</p>
11	<p>Obsługa formalna projektu nie generowała znacznych kosztów po stronie przedsiębiorców. W układzie względnym kosztowność systemu z punktu widzenia beneficjentów bardziej determinowana była skalą powierzania obsługi formalnej firmom doradczym. Jednak przynajmniej część przedsiębiorców odczuwała sam proces realizacji projektu PO IG jako nadmiernie zbiurokratyzowany.</p> <p>Wnioski szczegółowe: To, w jak negatywny sposób beneficjenci odczuwali pewne wymogi administracyjne pokazuje analiza conjoint - ankietowani beneficjenci byli skłonni do obniżenia kwoty dofinansowania średnio do 70% udzielonego im wsparcia w zamian za większą swobodę w wydatkowaniu środków. Wniosek dotyczy szczególnie działań 8.1 oraz 6.1 (uciążliwość procedur czy inne zobowiązania były przez tych beneficjentów postrzegane wyjątkowo negatywnie w stosunku do uzyskanych korzyści z dotacji).</p>	<p>1) Przeanalizowanie planowanych wymogów administracyjnych PO IR 2014-2020 po stronie przedsiębiorców (wnioskodawców, beneficjentów, ostatecznych odbiorców) pod kątem możliwości uproszczenia struktury kosztów projektowych (np. poprzez częściowe wprowadzenie płatności ryczałtowych) oraz uspojnienia rejestrów publicznych, a także usystematyzowanie i usprawnienie wymiany danych między instytucjami - bezpośrednio lub pośrednio - zaangażowanymi w realizację działań PO IR. 2) Różnicowanie podejścia do przedsiębiorców (wnioskodawców, beneficjentów, ostatecznych odbiorców) ze względu na zakres projektu i typ przedsiębiorstwa (np. uproszczenia części</p>	<p>MiR, MG, PARP, NCBiR</p>	<p>Bieżąca (on-going) analiza obowiązków administracyjnych na poziomie przedsiębiorstw uczestniczących w działaniach PO IR i wdrażanie działań optymalizacyjnych (redukcja nadmiernych obciążeń).</p>	<p>2016-12-31</p>

		procedur).			
12	Choć nie było to bezpośrednim celem Programu, warto zwrócić uwagę, że analizowane działania PO IG nie przyczyniły się do dyfuzji innowacji na obszary wiejskie, położone poza miejskimi obszarami funkcjonalnymi. Wręcz przeciwnie, zaobserwowano silną koncentrację realizowanych projektów w dużych ośrodkach miejskich (w tym miastach powyżej 500 tys. mieszkańców) i w bezpośrednim zasięgu aglomeracji (miast z liczbą mieszkańców co najmniej 100 tys.).	<p>1) Weryfikacja terytorialnych kryteriów wyboru projektów w osi I (Przedsiębiorcza Polska Wschodnia) w ramach PO PW 2014-2020, gdzie jednym z głównych celów Programu jest zwiększenie spójności społeczno-gospodarczej (wewnętrznej i zewnętrznej).</p> <p>2) Szeroko zakrojona akcja informacyjno-promocyjna w odniesieniu do działań PO IR, PO PW, PO PC, 16 RPO 2014-2020 adresowanych do przedsiębiorstw, prowadzona poza dużymi ośrodkami miejskimi.</p>	MiR, MG, PARP, NCBiR, MAiC	<p>1) Weryfikacja kryteriów doboru projektów pod względem terytorialnym</p> <p>2) Intensyfikacja akcji informacyjno-promocyjnych prowadzonych poza dużymi ośrodkami miejskimi, dotyczących planowanych działań wspierających (w tym proinnowacyjnych) adresowanych do przedsiębiorstw.</p>	2016-12-31

