

**Barometr Innowacyjności. Program
Operacyjny Polska Wschodnia
Raport końcowy**



Raport powstał w ramach projektu współfinansowanego
z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



Badanie zrealizowane przez zespół badawczy w składzie:

Stanisław Bienias (IDEA), Tomasz Gapski (IDEA), Maciej Kolczyński (IDEA), Paulina Skórska (IDEA), Rafał Trzeciński (IDEA),

Współpraca:

Jacek Pokorski, Jacek Szut (PARP)

Wykonawca (konsorcjum):

MCM Institute Poland Sp. z o.o.

Realizacja Sp. z o.o.

Exacto Sp. z o.o.

IDEA Instytut Sp. z o.o.

Zamawiający:

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

ul. Pańska 81/83

00-834 Warszawa

Spis treści

1.	Zakres i metodologia badania	4
2.	Podsumowanie badania	8
2.1.	Dlaczego to badanie jest ważne?	8
2.2.	Na jakie pytania szukaliśmy odpowiedzi?	8
2.3.	Czego się dowiedzieliśmy?	9
2.4.	Co z tego wynika dla polityk publicznych?	14
3.	Kontekst makroekonomiczny dla realizacji programu	16
4.	Wyniki badania	37
5.1.	Innowacyjność	37
5.2.	Konkurencyjność.....	58
5.3.	Zatrudnienie	70
5.4.	Umiędzynarodowienie.....	84
5.5.	Tarcza antykryzysowa. Dotacje na kapitał obrotowy	96
6.	Tabela wniosków i rekomendacji	108

1. Zakres i metodologia badania

Niniejszy dokument jest raportem końcowym z ewaluacji on-going dla instrumentów I. osi Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020, zrealizowanej w ramach projektu PARP pt. „Barometr Innowacyjności”.

Głównym elementem ewaluacji on-going było badanie ankietowe, przeprowadzone na próbie przedsiębiorców będących beneficjentami POPW, w ramach działań i poddziałań wdrażanych przez PARP. Przedmiotem analiz były następujące instrumenty POPW:

- Poddziałanie 1.1.2 Rozwój startupów w Polsce Wschodniej¹,
- Działanie 1.2 Internacjonalizacja MŚP,
- Poddziałanie 1.3.1 Wdrażanie innowacji przez MŚP,
- Działanie 1.4 Wzór na konkurencję².

Osobnej analizie poddane zostały także efekty wdrażania Działania 1.5 Dotacje na kapitał obrotowy, czyli instrumentu stanowiącego element tarczy antykryzysowej, służącej łagodzeniu negatywnych skutków pandemii COVID-19 wśród średnich przedsiębiorstw makroregionu Polski Wschodniej.

Firmy ankietowane były w ramach dwóch pomiarów³:

- początkowego (PP), w około 3-6 miesięcy po podpisaniu umowy o dofinansowanie,
- końcowego (PK), po upływie 12 miesięcy od podpisania wniosku o płatność końcową.

Badanie było realizowane metodą CAWI (ankiet internetowych) na specjalnie w tym celu przygotowanej platformie badawczej.

Realizacja badania była podzielona na osiem półrocznych rund (pomiędzy 2018 a 2021). W każdej rundzie do udziału w badaniu beneficjenci byli kwalifikowani na podstawie informacji dostępnych w Centralnym systemie teleinformatycznym SL 2014 odnośnie do daty podpisania umowy o dofinansowanie (PP) oraz daty wniosku o płatność końcową (PK). Na ich podstawie ustalano właściwe półrocze, w którym beneficjent powinien wziąć udział w badaniu, uwzględniając początkową fazę realizacji jego projektu (pomiar początkowy - PP) lub okres roku po rozliczeniu dofinansowania (pomiar końcowy – PK) jako kryteria

¹ Ze względu na fakt, że beneficjenci poddziałania 1.1.1 POPW nie mieli obowiązku deklarowania skorzystania lub nieskorzystania ze wsparcia w ramach poddziałania 1.1.2 POPW, zaś sama decyzja o przystąpieniu do poddziałania 1.1.2 mogła odbywać się w dłuższym czasie, było możliwości wskazania tych podmiotów, które udział w POPW ograniczyły wyłącznie do poddziałania 1.1.1 (zrezygnowały ze wsparcia na rozwinięcie działalności biznesowej, która była przedmiotem wsparcia w ramach tego poddziałania)”. W konsekwencji beneficjenci wyłącznie poddziałania 1.1.1 nie brali udziału w badaniu.

² Z analizy wyłączone zostało poddziałanie 1.3.2 dla którego przeprowadzony został jedynie pomiar początkowy, z bardzo niską liczebnością próby (n=20). W trakcie realizacji ewaluacji on-going zrezygnowano z badania ww. instrumentu.

³ Z wyjątkiem działania 1.5, w którym beneficjentów objęto wyłącznie pomiarem końcowym.

kwalifikacji do pomiarów. W pierwszej rundzie (QII 2018 r.) do badania zostali zakwalifikowani beneficjenci, którzy w systemie mieli już zarejestrowaną umowę lub wniosek o płatność końcową i spełniali ww. kryteria czasowe, a w każdej kolejnej rundzie pomiary obejmowały nowe przypadki, które rozpoczynały realizację projektów (PP) lub w przypadku których upływał rok od rozliczenia dofinansowania (PK). Ankieta PP miała na celu ustalenie wszechstronnej sytuacji firmy w okresie poprzedzającym realizację projektu i dzieliła się na dwie części:

- rdzeniową, wspólną dla wszystkich (pod)działań, zawierającą pytania o wskaźniki ekonomiczne, w tym np. nakłady na działalność B+R, wyniki finansowe, przychody z działalności eksportowej, zatrudnienie, a także plany firm związane z realizacją projektu w obszarze innowacyjności,
- specyficzną, uwzględniającą charakter badanego instrumentu.

Ankieta PK miała na celu ustalenie wszechstronnej sytuacji firmy w trakcie oraz po zakończeniu realizacji projektu. Podobnie jak ankieta pomiaru początkowego składała się z dwóch części:

- rdzeniowej, wspólnej dla wszystkich (pod)działań, zawierającej pytania o wskaźniki ekonomiczno- finansowe, a także uzyskane w rezultacie projektu efekty w obszarze innowacyjności,
- specyficzną, uwzględniającą charakter badanego instrumentu.

W rezultacie realizacji pomiaru początkowego i końcowego, w przypadku każdej z firm beneficjentów, która wzięła udział w obu pomiarach, było możliwe opisanie trajektorii jej rozwoju w wyżej wymienionym zakresie przedmiotowym na przestrzeni wszystkich lat począwszy od roku przed złożeniem wniosku o dofinansowanie (w raporcie oznaczonego jako „r”), aż do sytuacji w rok po akceptacji wniosku o płatność końcową („z”)⁴.

W poniższej tabeli zawarto informację o zakładanych i uzyskanych liczebnościach ankiet, łącznie dla całego okresu realizacji badania, a także o wynikającym z tego odsetku zwrotności.

⁴ W raporcie końcowym wiele kluczowych danych jest prezentowanych w taki właśnie sposób (określony wskaźnik w roku „r-1” lub „r” oraz w latach „z-3”, „z-2”, „z-1”, „z”, „z+1”).

Tabela 1. Zestawienie planowanych i uzyskanych liczebności ankiet w badaniu POPW

Działanie	Pomiar początkowy (założenia)	Pomiar początkowy (realizacja)	Pomiar początkowy (response)	Pomiar końcowy (założenia)	Pomiar końcowy (realizacja)	Pomiar końcowy (response)
POPW.01.01.02	315	181	57%	97	55	57%
POPW.01.02.00	398	191	48%	137	61	45%
POPW.01.03.01	175	111	63%	77	41	53%
POPW.01.03.02	189	20	11%	0		
POPW.01.04.00	324	216	67%	115	61	53%
POPW.01.05.00	-	-	-	400	221	55%
POPW Ogółem	1401	719	51%	826	439	53%

Źródło: opracowanie własne

Niniejszy raport stanowi podsumowanie procesu badawczego po ośmiu rundach ankietowania i prezentuje jego najważniejsze wyniki w ujęciu syntetycznym. Punktem wyjścia dla prowadzonych analiz oraz formułowanych na ich podstawie wniosków i rekomendacji są wyniki ankietowania. Analiza koncentruje się na zmianach ekonomiczno-finansowych obserwowanych na poziomie wspieranych przedsiębiorstw w okresie przed i po zakończeniu projektów współfinansowanych w ramach POPW. Stąd, w celu identyfikacji skali i charakteru zachodzących zmian oraz oceny efektów udzielonego wsparcia, w analizach wykorzystane zostały głównie wyniki ankiet dla przedsiębiorstw biorących udział zarówno w pomiarze początkowym jak i końcowym. Wyniki prezentowane są dla POPW ogółem (w zakresie instrumentów objętych badaniem) oraz na poziomie poszczególnych instrumentów. Ponadto, w raporcie wykorzystane zostały źródła uzupełniające w postaci danych statystycznych GUS, danych monitoringowych z realizacji programu, wyników analiz kontrfaktycznych oraz wyników innych dostępnych badań i analiz pokrewnych przedmiotowi badania.

W raporcie zastosowane zostało ujęcie problemowe (przekrojowe, wykraczające poza wsparcie w ramach określonego Działania). Efekty realizacji programu prezentowane są dla czterech głównych zagadnień (badanych aspektów działalności przedsiębiorstw, objętych wsparciem POPW):

- Innowacyjności,
- Konkurencyjności,
- Zatrudnienia,
- Umiędzynarodowienia.

Raport składa się z pięciu głównych części. W rozdziale 2. prezentujemy syntetyczne podsumowanie najważniejszych ustaleń z badania oraz formułujemy rekomendacje dla przedmiotowej interwencji POPW jako całości, oraz dla poszczególnych instrumentów objętych analizą. Rozdział 3. przedstawia kontekst makroekonomiczny, w jakim wdrażany był program. Tę analizę przeprowadziliśmy na poziomie całej gospodarki, z uwzględnieniem specyfiki makroregionu Polski Wschodniej i koncentrując się na zagadnieniach stanowiących przedmiot badania ankietowego na poziomie mikroekonomicznym, tj. na działalności i nakładach B+R, wynikach finansowych przedsiębiorstw, zatrudnieniu i działalności eksportowej. W rozdziale 4. poddaliśmy analizie charakterystyki beneficjentów programu, ze szczególnym uwzględnieniem klasy wielkości i wieku wspieranych firm oraz branż w których działają. Zasadniczą część raportu stanowi rozdział 5, w którym w kolejnych podrozdziałach prezentujemy wyniki Barometru Innowacyjności POPW, dla każdego ze wspomnianych obszarów analizy, powiązanych z celami interwencji programu tj. Innowacyjności, Konkurencyjności, Zatrudnienia i Umiędzynarodowienia. Rozdział 5.5. zawiera wyniki badania dla instrumentu „anty-covidowego” tj. Działania 1.5 POPW⁵, zaś rozdział 6. to tabelaryczne zestawienie wniosków i rekomendacji.

⁵ Z uwagi na odrębną specyfikę Działania 1.5 POPW - biorąc pod uwagę przede wszystkim cel i grupę docelową wsparcia realizowanego w ramach tzw. „tarczy anty-covidowej” - instrument ten nie został uwzględniony w analizach przekrojowych, przedstawionych w podrozdziałach 5.1-5.4.

2. Podsumowanie badania

2.1. Dlaczego to badanie jest ważne?

Celem Barometru Innowacyjności POPW, realizowanego w latach 2018-2021, był cykliczny pomiar i bieżąca ocena rezultatów projektów POPW w trakcie ich realizacji przez przedsiębiorców oraz po ich zakończeniu. Niniejszy raport ma charakter analizy ex-post i stanowi podsumowanie tego kilkuletniego procesu ewaluacji on-going. Uzyskane wyniki mogą zostać wykorzystane w trakcie przygotowania programu Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej, na lata 2021-2027. Projekt wpisuje się tym samym w koncepcję realizacji polityk publicznych w oparciu o dowody.

2.2. Na jakie pytania szukaliśmy odpowiedzi?

Badanie miało przynieść odpowiedź na następujące, główne pytania badawcze⁶:

- Jakie były sylwetki beneficjentów wsparcia? Jakie typy beneficjentów/odbiorców ostatecznych (i o jakich charakterystykach) skorzystały z interwencji poszczególnych instrumentów? Czy typy te były zgodne z logiką interwencji danego instrumentu programu? Jaki są różnice i podobieństwa pomiędzy beneficjentami poszczególnych instrumentów?
- Jakie było znaczenie przeprowadzonej interwencji dla beneficjentów/odbiorców ostatecznych? Czy oddziaływanie interwencji było wystarczające dla wywołania oczekiwanych efektów związanych z poprawą ich konkurencyjności dzięki wzrostowi innowacyjności?
- Czy zastosowana w ramach analizowanych instrumentów forma wsparcia zapewniła osiągnięcie zakładanych efektów bezpośrednich?
- Czy realizacja poszczególnych instrumentów zapewniła osiągnięcie zakładanych efektów pośrednich, w skali, która była odpowiednia do wywołania zakładanych efektów końcowych interwencji?
- Czy w wyniku realizacji poszczególnych instrumentów wystąpiły efekty końcowe, zaplanowane w logice interwencji?
- Jaka jest spodziewana trwałość efektów, które wystąpiły w rezultacie wdrożenia interwencji publicznej?
- Efekty których z analizowanych instrumentów okazały się najbardziej problematyczne z punktu widzenia odtworzonej dla nich logiki interwencji (zakładanych efektów), tj. prowadziły do osiągnięcia efektów ustalonych w logikach interwencji w stopniu nieznacznym, lub też których efekty niezamierzone oddziaływały negatywnie, w stopniu istotnie eliminującym/ograniczającym efekty zakładane w logice interwencji danego instrumentu?

⁶ Zgodnie z OPZ.

2.3. Czego się dowiedzieliśmy?

Kontekst makroekonomiczny

Program Operacyjny Polska Wschodnia dotychczas realizowany był w okresie stabilnego rozwoju gospodarczego za wyjątkiem roku 2020, czyli pierwszego roku pandemii COVID-19, kiedy to realny PKB był niższy o 2,8% w porównaniu z 2019 r., wobec wzrostu o 4,5% w 2019 r.⁷ W roku 2021 gospodarka zaczęła systematycznie odrabiać straty i w III kwartale 2021 roku odnotowany został wzrost PKB na poziomie 5,3% (w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego). W roku 2020 w wybranych regionach Polski Wschodniej obserwowana była wyższa od średniej krajowej dynamika wzrostu PKB. Województwa makroregionu pozostają jednak wciąż na niższym poziomie rozwoju gospodarczego w porównaniu z pozostałymi polskimi regionami.

Kondycja ekonomiczno-finansowa polskich przedsiębiorstw w badanym okresie była stabilna i ulegała systematycznej poprawie. Recesja gospodarcza w 2020 r. przełożyła się na okresowy spadek zagregowanych przychodów firm, jednak nie spowodowało to obniżenia ich rentowności. Przyczyniły się do tego wprowadzone przez przedsiębiorstwa działania adaptacyjne w postaci redukcji kosztów oraz wsparcie publiczne udzielone w ramach tarczy antykryzysowej. Przedsiębiorstwa z obszaru Polski Wschodniej w roku 2020 osiągnęły stosunkowo wysoki poziom rentowności sprzedaży na tle przedsiębiorstw z pozostałych regionów (od 3,5% w przypadku województwa warmińsko-mazurskiego do 5,7% w przypadku województwa lubelskiego, przy średniej krajowej na poziomie 3,5%). Sytuacja ekonomiczna polskich firm w okresie pandemii była zróżnicowana w zależności od branży i od stopnia oddziaływania na nią skutków COVID-19. Do branż, które zakończyły rok 2020 z ujemnym wynikiem finansowym należały m.in. hotele i restauracje, kultura, transport i pozostała działalność usługowa, czyli rodzaje działalności najbardziej dotknięte negatywnymi skutkami pandemii.

Charakterystyka firm objętych wsparciem

Wsparciem w ramach badanych instrumentów POPW objęte zostały w większości firmy małe i mikro (około ¾ beneficjentów programu). Struktura wspieranych firm według klas wielkości uwarunkowana jest przede wszystkim logiką interwencji badanych instrumentów, odzwierciedloną m.in. w kryteriach wyboru projektów.

Wsparcie POPW udzielone zostało w większości (72%) firmom działającym na rynku co najmniej 6 lat. W ujęciu branżowym blisko połowa beneficjentów (48%) prowadzi działalność w ramach sekcji C – Przetwórstwo przemysłowe, zaś w ujęciu przestrzennym, wśród beneficjentów POPW przeważają firmy z województwa podkarpackiego (35%) oraz lubelskiego (25%). Najmniej beneficjentów z Polski Wschodniej korzystających ze wsparcia

⁷ <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rachunki-narodowe/roczne-rachunki-narodowe/produkt-krajowy-brutto-w-2020-roku-szacunek-wstepny,2,10.html>

POPW odnotowano w województwie świętokrzyskim (7%). Rozkład przestrzenny beneficjentów POPW odpowiada zatem rozkładowi przestrzennemu ogólnej populacji przedsiębiorstw w Polsce Wschodniej.

Innowacyjność

Wsparcie PARP udzielane w ramach POPW objęło rozmaite aspekty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw. Dotyczyło ono w szczególności tworzenia i rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw (poddziałania 1.1.1 oraz 1.1.2), wprowadzania (wdrożeń) innowacji na rynek (działania 1.3.1, 1.3.2 oraz 1.4), jak również ich promocji za granicą, z wykorzystaniem nowych modeli biznesowych (działanie 1.2).

Według założonych wartości docelowych wskaźników, wsparcie przełoży się na rozwój około 1,6 tys. innowacji, z czego aż 45% przypadnie na projekty realizowane przez firmy rozpoczynające działalność gospodarczą, wspierane w ramach instrumentów działania 1.1.

Wsparte innowacje różnią się pod względem zasięgu oraz charakteru. Najczęściej przedsiębiorcy wdrażali innowacje nowe w skali rynku, na którym działają (76%), a następnie w skali kraju (53%), Europy (33%) oraz świata (19%). Większość innowacji stanowiły innowacje ewolucyjne, a więc realizowane zgodnie z zasadą „róbmy lepiej to co już robiliśmy” (61%). Około połowy badanych (54%) deklarowało wprowadzanie innowacji przełomowych („zrobmy coś, czego jeszcze nikt nie robił”), zaś 29% ankietowanych decydowało się na wdrażanie innowacji zapożyczonych – „zrobmy coś dobrego, jak robią to inni”.

W powyższym kontekście, uwagę zwraca niska aktywność beneficjentów na polu ochrony własności intelektualnej – tj. zgłoszeń wynalazków do objęcia ochroną patentową oraz zgłoszeń wzorów użytkowych i przemysłowych. W grupie projektów zakończonych, łącznie około 24% beneficjentów zadeklarowało, że dokonane zostało zabezpieczenie praw własności, poprzez zgłoszenie wynalazku do urzędu patentowego, 19% firm zadeklarowało zgłoszenie wzorów przemysłowych, a około 13% zgłoszenie wzorów użytkowych. Widoczny jest w szczególności rozdźwięk między deklarowaną skalą nowości innowacji (na poziomie Europy i świata), a udziałem podmiotów, które starają się o ochronę własności intelektualnej. Ten rozdźwięk jest szczególnie duży w grupie startupów (beneficjenci podziałania 1.1.2), w przypadku, których deklarację nowości innowacji na poziomie świata i Europy zadeklarowało odpowiednio 64% i 51% firm, podczas gdy tylko 16% firm wskazało, że dokonało zgłoszeń wspartych innowacji do objęcia ochroną patentową.

Wsparcie nie przełożyło się na ogólny wzrost wartości nakładów beneficjentów na B+R, które generalnie utrzymywały się na dość niskim poziomie. Przy czym należy odnotować, że nie był to cel żadnego z analizowanych instrumentów. POPW nie oferowało również wsparcia bezpośrednio ukierunkowanego na rozwój potencjału w tym zakresie, w tym np. zaplecza B+R przedsiębiorstw. Z drugiej strony uzyskane wyniki wskazują, że wsparcie POPW przełożyło się na utrzymanie odsetka podmiotów aktywnych na polu działalności B+R.

Działalność tę prowadziło i prowadzi do roku po zakończeniu wsparcia około połowy beneficjentów analizowanych działań. Analizy z wykorzystaniem grupy kontrolnej (kontrafaktyczne) prowadzą do wniosku, że bez wsparcia publicznego spadek zaangażowania beneficjentów w tym zakresie byłby wyższy (od około 7 do 13 punktów procentowych). Co prawda w niektórych instrumentach widać spadek zaangażowania beneficjentów w działalność B+R (przede wszystkim w poddziałaniu 1.3.1). Przyczyn tego stanu rzeczy należy jednak raczej upatrywać w specyfice i skali działalności wspartych MŚP z makroregionu. U ich podłoża leży specyfika cyklu inwestycyjnego tej grupy przedsiębiorstw. Zwłaszcza w przypadku projektów o charakterze inwestycyjnym (działania 1.4 oraz 1.3.1), należy brać pod uwagę, że zrealizowane projekty stanowiły najważniejsze przedsięwzięcia rozwojowe w tych firmach w badanym okresie. Po ich zakończeniu, firmy koncentrują się przede wszystkim na działaniach związanych z promocją i zwiększaniem sprzedaży wytworzonych produktów innowacyjnych. Jednocześnie warto zwrócić uwagę na dwukrotny, w stosunku początkowego okresu realizacji projektów, wzrost liczby przedsiębiorstw prowadzących wewnętrzne prace B+R w grupie beneficjentów poddziałania 1.1.2. W tym przypadku firmy typu start-up, nawet po zakończeniu projektów koncentrują się na rozwoju swojej oferty produktowej.

Rozwój innowacyjności przedsiębiorstw przyjął namacalne skutki w przypadku beneficjentów obu instrumentów inwestycyjnych, u których nastąpił w trakcie realizacji projektów znaczący wzrost wartości posiadanych środków trwałych – w głównej mierze w postaci posiadanych maszyn i urządzeń. Przeprowadzone przez PARP analizy kontrafaktyczne wskazują, że bez wsparcia publicznego wartość posiadanych aktywów, w postaci środków trwałych, byłaby niższa o około 9 mln zł w przypadku beneficjentów poddziałania 1.3.1 oraz o 6 mln zł w przypadku działania 1.4. Z punktu widzenia efektywności działań inwestycyjnych, zestawienie efektów wsparcia z poniesionymi kosztami publicznymi (wartość dotacji) wskazuje na wyższą efektywność wsparcia tego ostatniego instrumentu. Publiczny koszt dodatkowej złotówki wydatkowanej na środki trwałe przez firmy, oszacowany został na poziomie około 41 groszy. Dla poddziałania 1.3.1, koszt ten wyniósł średnio około 62 groszy (tj. 52% więcej). Przy czym należy zauważyć, że w przypadku działania 1.3.1 część wprowadzanych innowacji polegała w założeniu na wdrożeniach wyników prac B+R. Wyższy koszt może być zatem uzasadniony. Ostateczna ocena tego aspektu wymagałaby weryfikacji efektywności finansowej wdrożonych rozwiązań w dłuższej perspektywie.

Konkurencyjność

Wyniki Barometru Innowacyjności oraz uzupełniających analiz kontrafaktycznych, wskazują na wstępne pozytywne efekty udzielonego wsparcia w obszarze konkurencyjności beneficjentów. Jednym z rezultatów wsparcia jest wzrost przychodów ze sprzedaży, który w przypadku części instrumentów (1.3.1) można z wysokim prawdopodobieństwem (efekt przyczynowy) wiązać z udzielonym wsparciem.

Skuteczność interwencji w obszarze konkurencyjności powiązana jest z sukcesem dużej grupy beneficjentów we wprowadzaniu wspartych innowacji na rynek. Według deklaracji firm, rok

po zakończeniu realizacji projektów, w około 68% przypadków udało się uzyskać przychody z tytułu sprzedawanych nowych bądź ulepszonych wyrobów lub usług wspartych dzięki POPW. Najskuteczniejsi w tym byli właśnie beneficjenci poddziałania 1.3.1 (88%) oraz 1.4 (73%). Potwierdza to skuteczność wykonania teorii interwencji w tym aspekcie.

Widoczne jest również potencjalne ograniczenie efektów wsparcia w powyższym zakresie wywołane negatywnym oddziaływaniem pandemii COVID-19. Wskazuje na to spadek wartości wskaźnika przychodu, ale również zysków ze sprzedaży w okresie następującym po zakończeniu projektów. Jest to zbieżne z sytuacją na poziomie makroekonomicznym. Podobne wnioski płyną również z równoległe realizowanych analiz dla beneficjentów POIR.

W grupie beneficjentów POPW zaistniały równocześnie korzystne zmiany w zakresie takich aspektów konkurencyjności jak jakość i cena oferowanych produktów. Po pierwsze wsparcie pomogło części beneficjentów nadgonić konkurencję w zakresie jakości oferowanych produktów. Po drugie, beneficjenci deklarują, że udaje im się utrzymywać ceny zbliżone lub niższe od konkurencji, przy jednoczesnym wzroście jakości oferowanych produktów.

Zatrudnienie

Pomimo, że przedsiębiorstwa objęte wsparciem POPW globalnie zwiększały zatrudnienie brutto po zakończeniu projektów (wzrost o ok. 10% w stosunku do sytuacji sprzed podpisania umowy o dofinansowanie), to trudno wiązać to z oddziaływaniem przyczynowo-skutkowym interwencji. Liczba nowopowstałych miejsc pracy, wygenerowana bezpośrednio wskutek realizacji projektów wyniosła przeciętnie zaledwie 1,3 etatu w roku zakończenia projektu i 1,1 etatu w rok od ustania wsparcia. Skala tego efektu prawdopodobnie będzie nieodczuwalna w sposobie funkcjonowania przedsiębiorstw. Relatywnie najwyższy, bezpośredni efekt dofinansowania widoczny jest w mikroprzedsiębiorstwach, firmach otrzymujących najwyższe dofinansowanie oraz krócej istniejących na rynku⁸. Wyniki wskazują zatem na stosunkowo większe znaczenie wsparcia dla zatrudnienia w firmach na wczesnym etapie rozwoju. W tym kontekście, beneficjenci mocno doceniają otrzymane z POPW wsparcie - prawie 60% beneficjentów uważa, że bez dofinansowania poziom zatrudnienia w firmie byłby mniejszy niż jest obecnie.

Na pozytywną zmianę w zakresie zatrudnienia najsilniej zwracają uwagę beneficjenci poddziałania 1.1.2 „Rozwój startupów w Polsce Wschodniej” oraz 1.3.1 „Ponadregionalne powiązania kooperacyjne”. W przypadku poddziałania 1.1.2 może być to konsekwencją specyfiki wnioskodawców, mikro i małych przedsiębiorstw będących startupami, w których każdy wzrost zatrudnienia będzie wpływał na dużą zmianę rozwojową podmiotu (efekt niskiej bazy). W poddziałaniu 1.3.1 zaś, zatrudnienie zajmowało ważną pozycję w logice instrumentu, co znalazło potwierdzenie w kryteriach wyboru projektów premiujących

⁸ Z wysokich dofinansowań od 500 tys. zł do 2,5 mln zł korzystało relatywnie dużo firm mikro (ponad 50% grupy korzystających z tego przedziału dofinansowania) i nowopowstałych (61%). Zaś z grupy korzystającej z dofinansowań powyżej 2,5 mln zł, najwięcej stanowią średnie przedsiębiorstwa, dłużej funkcjonujące na rynku.

podniesienie zatrudnienia (kryterium zatrudnieniowe zapewniało do 2 dodatkowych punktów na etapie oceny wniosku o dofinansowanie). Relatywnie niższe efekty w obszarze zatrudnienia odnotowano w poddziałaniu 1.4 „Wzór na konkurencję” oraz poddziałaniu 1.2 „Internacjonalizacja MŚP”. Należy podkreślić, że w obu tych instrumentach wzrost zatrudnienia nie był pierwszoplanowym celem. Wzrost ten mógłby być efektem pośrednim poprawy pozycji konkurencyjnej i sytuacji finansowej beneficjentów, tj. procesów wzrostowych przedsiębiorstwa w dłuższej perspektywie czasu. Wydaje się, że dla części instrumentów ewentualnym efektem może być nie tyle zmiana wielkości zatrudnienia, co jego struktury (np. nowe miejsca pracy w B+R, nowe miejsca pracy zdalnej, nowe miejsca pracy w sektorach średniej i wysokiej techniki oraz w usługach wiodących).

Umiejdzynarodowienie

Wsparcie w ramach POPW trafiło w większości do firm będących eksporterami. Dodatkowo udział beneficjentów prowadzących sprzedaż zagraniczną nieznacznie wzrósł po zakończeniu projektów (o ok. 5 p.p.). Skłonność do prowadzenia działalności eksportowej powiązana była z wielkością oraz okresem działalności wspieranej firmy. Udział eksporterów rośnie w każdym kolejnym przedziale klasy wielkości przedsiębiorstwa oraz wraz z liczbą lat funkcjonowania firmy na rynku. Największy wzrost udziału firm sprzedających na rynki zagraniczne po zakończeniu projektu, odnotowany został dla firm mikro i firm nowopowstałych, a także beneficjentów instrumentów wprost ukierunkowanych na umiejdzynarodowienie, tj. 1.2 i 1.1.2 POPW.

Jednocześnie, w badanym okresie (początkowy etap realizacji projektów vs. rok po zakończeniu) można było zaobserwować spadek przychodów z eksportu wśród beneficjentów programu. Może to być efekt spodka koniunktury międzynarodowej w związku z pandemią COVID-19. Również w opinii samych beneficjentów wpływ POPW na poziom przychodów z eksportu jest umiarkowany. Abstrahując jednak od pandemii, trzeba zauważyć, że ocena oddziaływania wsparcia w zakresie sprzedaży zagranicznej jest gorsza niż ocena wpływu Programu na pozostałe wyniki finansowe firm-beneficjentów.

Tarcza antykryzysowa

Struktura beneficjentów „Dotacji na kapitał obrotowy” odpowiada przestrzennemu rozkładowi firm średnich w Polsce Wschodniej. W ujęciu sektorowym dominują przedsiębiorcy działający w branży przetwórstwa przemysłowego. Wynika to ze specyfiki wsparcia, które kierowane było do firm średnich, a właśnie takie podmioty spotykamy najliczniej w tej sekcji. Wśród firm objętych wsparciem Działania 1.5 widoczna jest nadreprezentacja branży hotelarsko-gastronomicznej, czyli sekcji I - najbardziej dotkniętej skutkami pandemii COVID-19. Choć w ogóle firm średnich, podmioty z sekcji I stanowią 2%, to wśród beneficjentów poddziałania 1.5 POPW było ich 5%.

Negatywne skutki pandemii COVID-19 dla firmy wynikały głównie z ogólnego pogorszenia się sytuacji społeczno-ekonomicznej w kraju. Firmy dostosowywały się do nowej sytuacji

głównie poprzez ograniczanie działań i wydatków niezwiązanych bezpośrednio z działalnością podstawową, oraz ograniczanie inwestycji.

Ogólna sytuacja ekonomiczna jak i płynność finansowa większości firm objętych badaniem uległa poprawie w okresie na który udzielone zostało im wsparcie. Miało ono największe znaczenie dla branż mocniej dotkniętych skutkami pandemii, w tym w szczególności branży hotelarsko- gastronomicznej. Beneficjenci zdecydowanie pozytywnie oceniają trafność pomocy, wskazując jedynie na zbyt małą jej skalę w porównaniu do potrzeb zaistniałych w wyniku pandemii COVID-19. Ze względu na bezprecedensowy zasięg wsparcia, które objęło około 44% populacji firm średnich w Polsce Wschodniej, jego oddziaływanie miało istotne znaczenie dla makroregionalnego sektora przedsiębiorstw jako całości.

2.4. Co z tego wynika dla polityk publicznych?

Przedstawione powyżej ustalenia pozwalają sformułować rekomendacje dla polityk publicznych planowanych do realizacji dla perspektywy 2021-2027. Dotyczą one interwencji publicznej stanowiącej kontynuację POPW, czyli programu Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej 2021-2027 (FEPW):

- Choć zgodnie z teorią programu POPW wsparcie nie było ukierunkowane na zmiany w obszarze B+R, to odnotowaliśmy (wstępnie) pozytywne rezultaty w tym aspekcie. Dotyczy to w szczególności poddziałania 1.1.2, które przełożyło się na znaczący wzrost nowych podmiotów, zaangażowanych w realizację wewnętrznych prac B+R⁹. Przedsięwzięcia te wpływają korzystnie na podaż firm aktywnych innowacyjnie w makroregionie Polskie Wschodniej. Warto wykorzystać te doświadczenia również w perspektywie 2021-2027, poprzez kontynuację wsparcia o podobnym charakterze, adresowanego do firm rozpoczynających działalność gospodarczą (startupy). Jest to istotne w związku ze zmianami założeń wsparcia w perspektywie 2021 – 2027, które wyrażają się m.in. większym naciskiem na działania intensyfikujące (angażujące) przedsiębiorców w obszarze B+R oraz w ograniczeniu możliwości dotacyjnego wsparcia firm, w sytuacji gdy będą się one dotyczyć wyłącznie wdrożeń innowacji.
- Wyniki badania, uzupełnione o ustalenia innych analiz, wskazują na generalnie wysoką skuteczność obu instrumentów inwestycyjnych (poddziałanie 1.3.1 oraz działanie 1.4 POPW). Bez wsparcia publicznego, beneficjenci tych instrumentów nie dokonaliby dużej skali inwestycji, zwiększających ich potencjał do wprowadzania innowacji na rynek. O ile więc ten cel zostanie również włączony do następcy POPW na lata 2021-2027, warto rozważyć kontynuację obu działań. Wyższa efektywność działania 1.4 na poziomie inwestycji w aktywa, wskazuje na zasadną preferencję dla tego instrumentu wsparcia. Mogłaby ona zostać wzięta pod uwagę, podczas ustalania podziału alokacji w ramach FEPW.

⁹ W przypadku innych działań takie efekty nie były silnie widoczne.

- Ważnym elementem, na który od początku wsparcia należy również położyć nacisk, jest kwestia ochrony praw własności intelektualnej. W przypadku wspartych projektów POPW widoczny jest rozdźwięk między deklarowanym poziomem nowości wspieranych innowacji (na poziomie Europy, a nawet świata) a poziomem ich prawnej ochrony. Powinny być tu wdrożone zarówno rozwiązania promocyjne, jak i systemowe. Te drugie mogłyby polegać na opracowaniu odpowiedniej ścieżki wsparcia dla projektów, w których zidentyfikowano na etapie oceny konieczność zabezpieczenia praw własności (w tym również innowacji wzorniczych, w szczególności nowych wzorów użytkowych).
- Należy zweryfikować rolę zatrudnienia w logice interwencji podobnych instrumentów w przyszłości. Przy czym ewentualne wspieranie prozatrudnieniowej funkcji interwencji powinno raczej skupiać się na zmianie struktury zatrudnienia (np. tworzenie miejsc pracy w B+R, nowe miejsca pracy zdalnej, nowe miejsca pracy w sektorach średniej i wysokiej techniki oraz w usługach wiedzochłonnych) niż zatrudnieniu per se. Dodatkowo warto zwrócić uwagę na aspekt podnoszenia kwalifikacji pracowników i działania szkoleniowe. Jak wskazuje to badanie, realizacja projektów wiązała się ze wzrostem odsetka podmiotów, które finansują pracownikom firmy udział w studiach/szkoleniach i/lub innych formach kształcenia np. w obszarze prowadzonych prac B+R w firmie. Dlatego też logika interwencji w większym stopniu powinna skupiać się na strukturze zatrudnienia i jakości oferowanych miejsc pracy niż samym generowaniu miejsc pracy.
- Wyniki badania wskazują, że największa zmiana w zakresie umiędzynarodowienia rozumianego jako zainicjowanie prowadzenia sprzedaży zagranicznej obserwowana jest w przypadku firm mikro i nowopowstałych, czyli wśród podmiotów, które rzadziej prowadzą działalność międzynarodową i częściej doświadczają barier dla prowadzenia sprzedaży na rynkach zagranicznych. Stąd jeżeli celem interwencji w kolejnym okresie programowania miałyby być zwiększenie liczby eksporterów wśród przedsiębiorstw z obszaru makroregionu należałoby rozważyć ukierunkowanie wsparcia na tego typu podmioty (poprzez stworzenie osobnego dedykowanego im instrumentu lub konkursu).
- W przypadku zaistnienia ponownej konieczności udzielenia polskim firmom wsparcia antykryzysowego w postaci dotacji na kapitał obrotowy, należałoby rozważyć wprowadzenie preferencji (np. w postaci wyższych stawek jednostkowych lub dłuższego okresu wsparcia), dla firm z sekcji/branż szczególnie dotkniętych specyficznymi skutkami recesji/kryzysu.

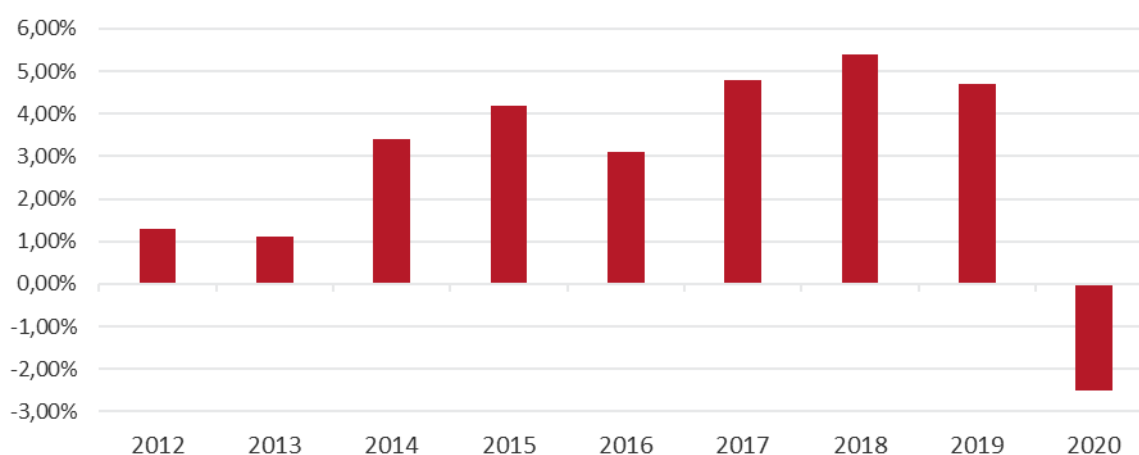
3. Kontekst makroekonomiczny dla realizacji programu

W niniejszym rozdziale analizie poddana została sytuacja makroekonomiczna w Polsce, z uwzględnieniem sytuacji w regionach Polski Wschodniej, w okresie realizacji POPW. W ramach analizy odtworzony został krajowy i regionalny kontekst dla wdrażanej interwencji, który stanowić będzie punkt odniesienia dla wyników badania, zaprezentowanych w kolejnych rozdziałach. Celem analizy jest identyfikacja czynników zewnętrznych warunkujących zmiany ekonomiczno- finansowe obserwowane na poziomie przedsiębiorstw. Prezentacja szerszego kontekstu ekonomicznego na poziomie makro ułatwia także ocenę efektów interwencji, dzięki możliwości odniesienia uzyskanych wyników do ogólnych trendów w gospodarce w badanym okresie. Analizie poddane zostały zatem głównie te zjawiska, i opisujące je wskaźniki, które objęte są zakresem przedmiotowym zrealizowanego badania ankietowego (działalność B+R+I, nakłady na B+R, wyniki finansowe, zatrudnienie, działalność eksportowa).

Jednym z elementów analizy, istotnym w szczególności dla ostatniego etapu wdrażania POPW, są ekonomiczne skutki pandemii COVID-19. Ocena wpływu pandemii na gospodarkę krajową i regionalną wykracza poza zakres niniejszego badania. Jednak z uwagi na znaczenie tego zagadnienia dla przedmiotu badania tj. wsparcia innowacyjności i rozwoju przedsiębiorstw oraz pomocy udzielanej w ramach tarczy antykryzysowej, rozdział uwzględnia również najważniejsze ustalenia, interpretacje i wnioski dotyczące ekonomicznych skutków pandemii COVID-19.

Program w latach 2014-2019 wdrażany był w okresie dynamicznego rozwoju polskiej gospodarki mierzonego procentowym wzrostem PKB w ujęciu rocznym (Wykres 1).

Wykres 1. Dynamika wzrostu Produktu Krajowego Brutto (r/r) w Polsce w latach 2012-2019 (%).



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

W latach 2014-2019 średnia dynamika wzrostu PKB wyniosła ok. 4%. Średnia dynamika dla całej UE w tym samym okresie była o połowę niższa i kształtowała się na poziomie ok. 2%. Najwyższy wzrost PKB odnotowany został w roku 2018 (5,1%), najniższy zaś w roku 2016 (3,1%). Sytuacja makroekonomiczna w kraju, podobnie jak w UE i na całym świecie, uległa diametralnej zmianie w roku 2020 w związku z pandemią COVID-19. W roku 2020 polski PKB spadł o 2,5% w stosunku do roku poprzedniego i tym samym polska gospodarka odnotowała pierwszą recesję od roku 1991 (-7,0%)¹⁰.

Pandemia COVID-19 spowodowała spadek aktywności gospodarczej w sposób bezpośredni, w wyniku nakładanych restrykcji i *lockdownu* dla wybranych sektorów gospodarki, niezbędnych dla zahamowania pandemii oraz w sposób pośredni pogarszając warunki prowadzenia działalności gospodarczej, utrudniając swobodny przepływ osób i towarów, a także zmniejszając popyt na produkty oferowane przez przedsiębiorstwa. Jednak już w roku 2021 gospodarka zaczęła odrabiać straty i w II kwartale odnotowany został roczny wzrost PKB na poziomie 11,2%, zaś w III kwartale 2021 roku na poziomie 5,3%. Choć wysoki wzrost PKB wynikał głównie z efektu niskiej bazy związanej ze spadkami w odpowiednich kwartałach 2020 roku, to jednak prognozy wzrostu PKB dla kolejnych lat są również optymistyczne i dla roku 2021 kształtują się na poziomie od 4,9% do 5,4% (przy średniej prognozie dla UE na poziomie 5,0%)¹¹.

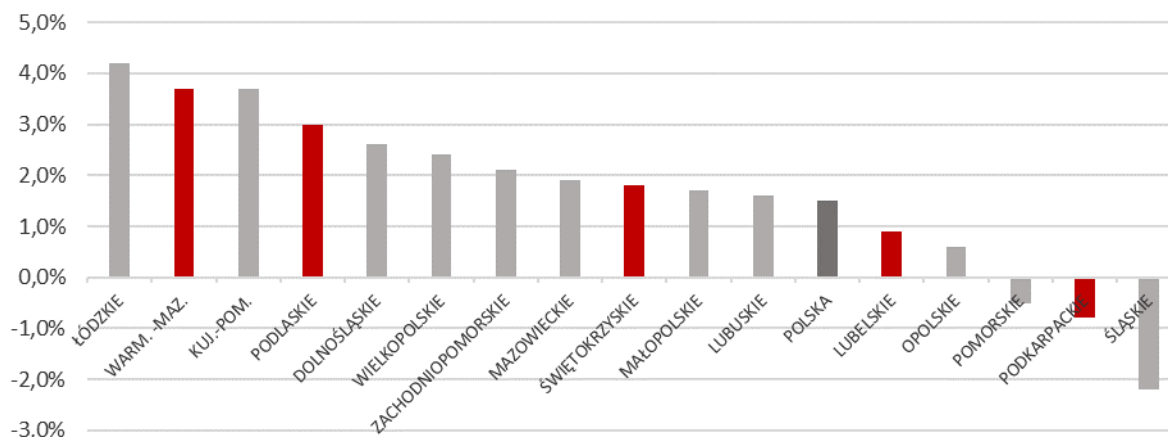
We wstępnym okresie pandemii COVID-19 odnotowano nieznaczną redukcję dysproporcji rozwojowych pomiędzy trzema województwami wchodzącymi w skład makroregionu Polski Wschodniej (warmińsko- mazurskim, podlaskim i świętokrzyskim) a resztą kraju. Województwa te odnotowały bowiem wyższą od średniej krajowej dynamikę wzrostu PKB. Zmiana dotyczy w szczególności województwa warmińsko- mazurskiego, które w okresie wcześniejszym tj. w latach 2017-2019 osiągało niższą od średniej krajowej dynamikę wzrostu PKB¹² (Wykres 2).

¹⁰ *Polska 1989-2014*, GUS, Warszawa 2014

¹¹ Gniazdowski, M., Klucznik M., Rybacki, J. (2021), *Przegląd gospodarczy PIE: zima 2021*, Sawulski, J., Welfe, A. (współpr.), Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2021

¹² BDL, GUS

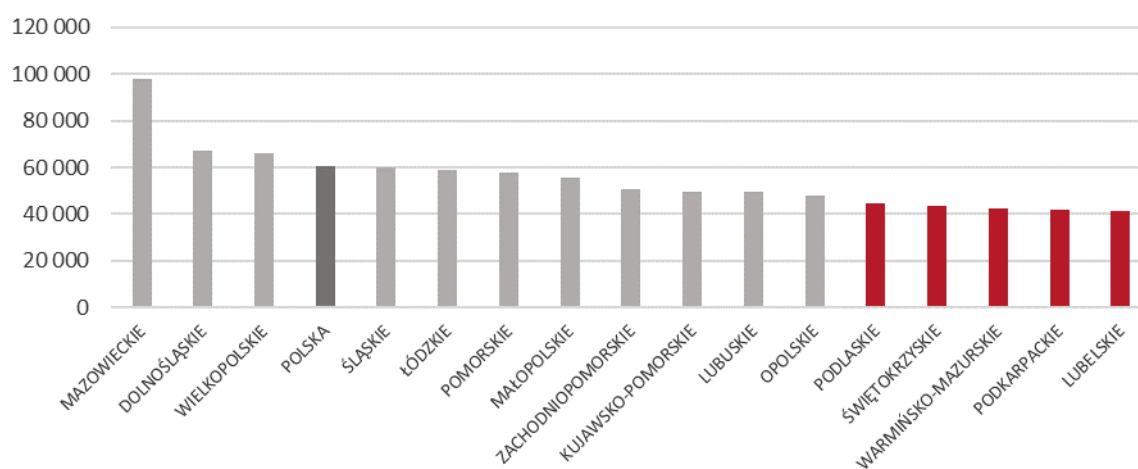
Wykres 2. Dynamika wzrostu PKB w 2020 r. w ujęciu regionalnym (% , ceny bieżące)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Województwa Polski Wschodniej pozostają jednak wciąż na wyraźnie niższym od średniej krajowej poziomie rozwoju gospodarczego, mierzonego wartością PKB na 1 mieszkańca (Wykres 3).

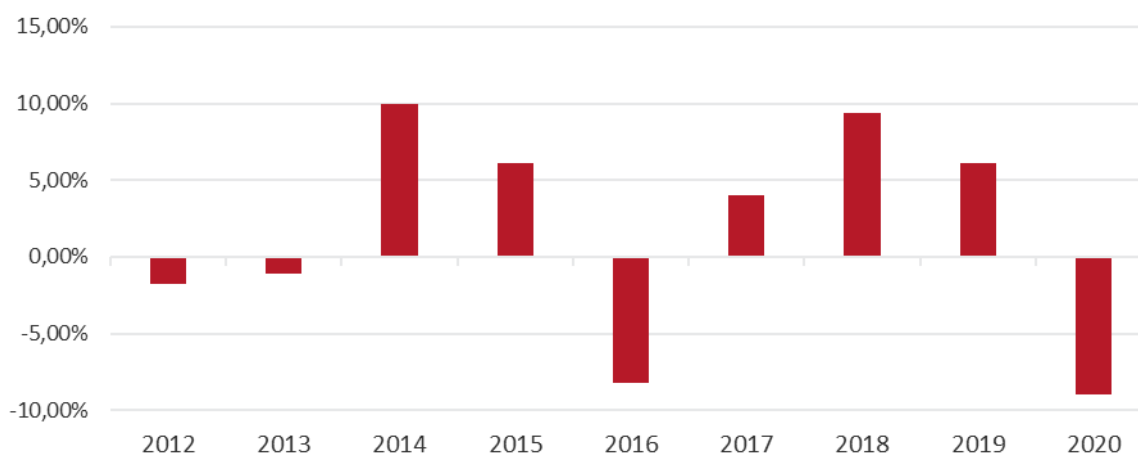
Wykres 3. Produkt Krajowy Brutto per capita w regionach w 2020 roku (PLN)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Analizowany wcześniej spadek dynamiki wzrostu krajowego PKB w roku 2016 i spadek krajowego PKB w roku 2020 wynikały m.in. ze spadku nakładów na środki trwałe. W roku 2016 nakłady zmniejszyły się, rok do roku, o 8,2%, zaś w 2020 o 9,0% (Wykres 4).

Wykres 4. Dynamika wzrostu nakładów brutto na środki trwałe (r/r) w Polsce w latach 2012-2020 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

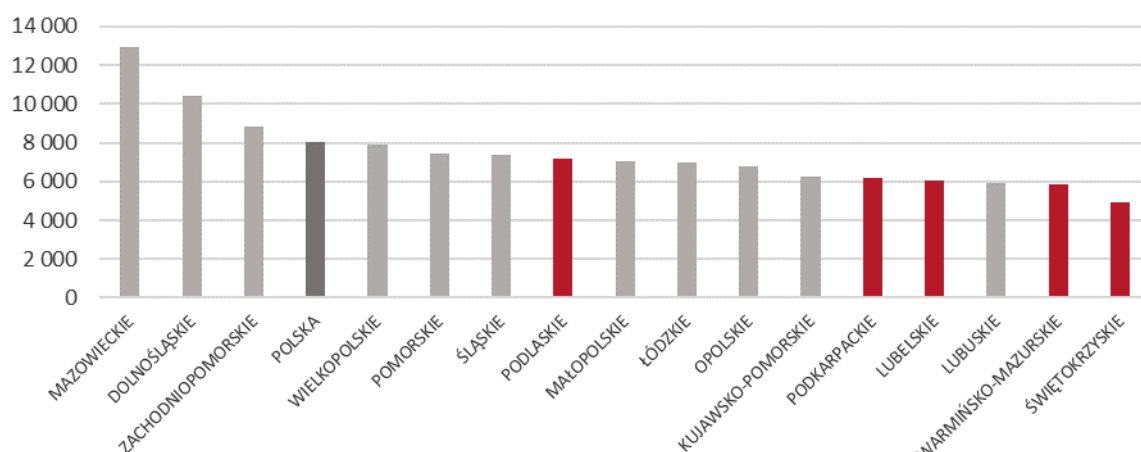
Spadki inwestycji w latach 2016 i 2020 miały różne przyczyny jak i charakter. W 2016 spadek nakładów wynikał m.in. z okresu przejściowego pomiędzy dwoma perspektywami finansowymi wydatkowania środków unijnych i dotyczył w większym stopniu sektora publicznego. W roku 2020 zaś ograniczenia wydatków inwestycyjnych to bezpośredni skutek pandemii COVID-19. Co istotne z punktu widzenia przedmiotu niniejszego badania, spadek ten dotyczył, inaczej niż w roku 2016, głównie sektora przedsiębiorstw. Podobnie jak w przypadku wzrostu ogólnego PKB, także w zakresie nakładów na środki trwałe już w 2021 roku obserwowana była widoczna poprawa (wzrost o 5,6% w II kwartale i 9,3% w III kwartale 2021 roku¹³), choć dotyczyła ona jedynie sektora prywatnego. W drugim kwartale 2021 roku inwestycje w przedsiębiorstwach wzrosły w ujęciu rocznym po raz pierwszy od momentu wybuchu pandemii. Sprzyjały temu dobra sytuacja finansowa firm oraz ożywienie gospodarcze pozwalające na systematyczny wzrost wykorzystania mocy produkcyjnych¹⁴.

W roku 2020 nakłady inwestycyjne na jednego mieszkańca w większości województw Polski Wschodniej kształtowały się na poziomie wyraźnie niższym od pozostałych regionów. Wyjątek stanowi region podlaski, który plasuje się w tym zakresie w połowie stawki (Wykres 5).

¹³ Bank Danych Makroekonomicznych, GUS (<https://bdm.stat.gov.pl/>)

¹⁴ Raport o inflacji. Listopad 2021, Narodowy Bank Polski, Warszawa, 2021

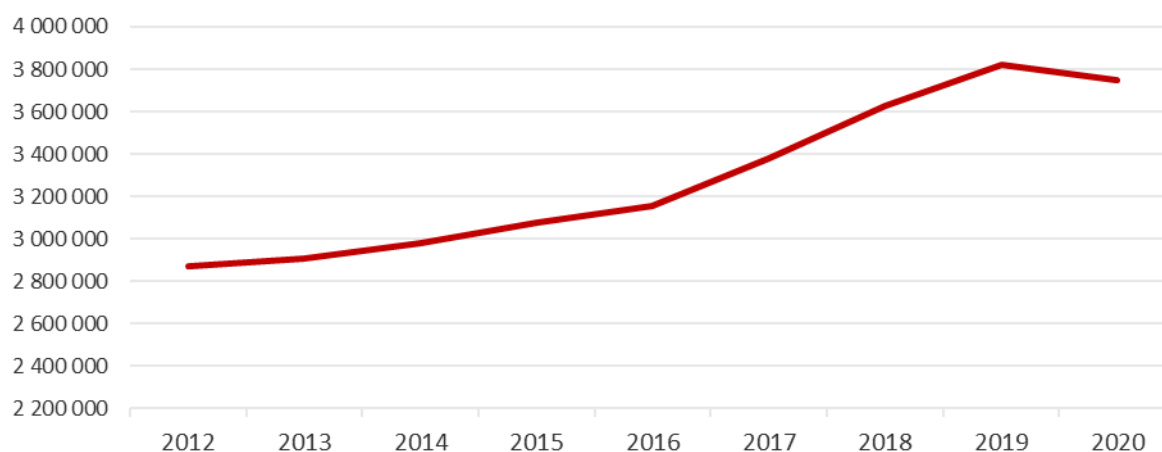
Wykres 5. Nakłady inwestycyjne per capita w regionach w 2020 roku (PLN)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

W badanym okresie, w tym również w latach bezpośrednio poprzedzających realizację Programu, obserwowany był systematyczny wzrost poziomu zagregowanych przychodów ze sprzedaży uzyskiwanych przez polskie przedsiębiorstwa. Wysoka dynamika wzrostu w tym zakresie była szczególnie widoczna w latach 2016-2019. Jednak podobnie jak w przypadku wcześniej analizowanych miar ekonomicznych, także dla przychodów ze sprzedaży sytuacja uległa pogorszeniu w roku 2020 (Wykres 6).

Wykres 6. Przychody ze sprzedaży przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2012-2020 (mln PLN)

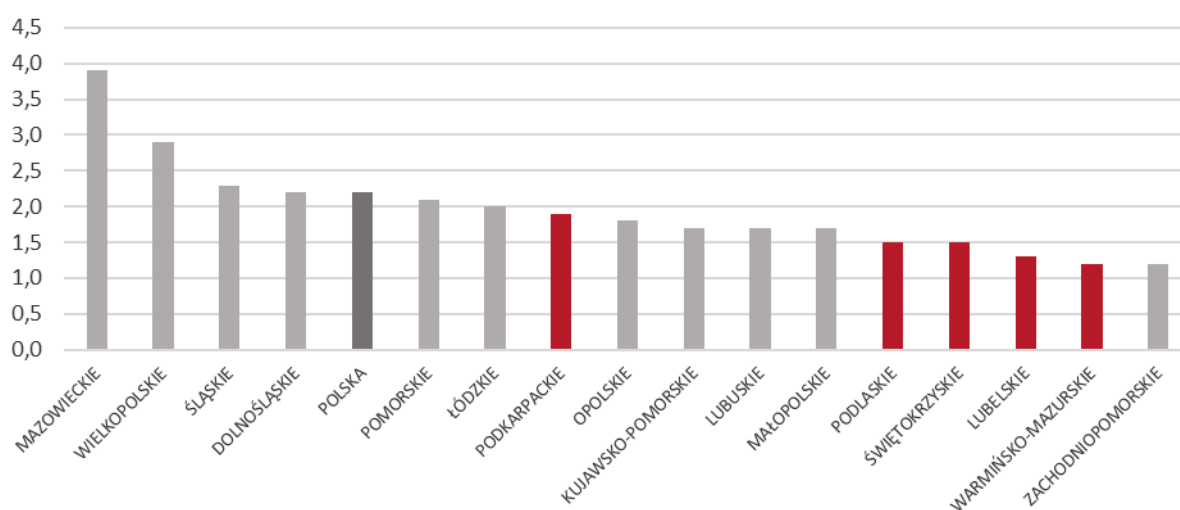


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

W pierwszym roku pandemii COVID-19 zagregowane przychody ze sprzedaży przedsiębiorstw spadły w porównaniu do roku 2019, niemniej jednak wciąż pozostawały łącznie na wyższym poziomie niż w roku 2018. Obserwowane w 2021 roku ożywienie gospodarcze przełożyło się na wyraźne odbicie dynamiki przychodów. Już dla III kwartału 2021 roku poziom zagregowanych przychodów ze sprzedaży był wyższy niż w analogicznych kwartałach lat 2020 i 2019.

Przychody ze sprzedaży na jedno polskie przedsiębiorstwo kształtowały się w roku 2020 na poziomie około 2,3 mln PLN¹⁵. Podobnie jak w przypadku wcześniej analizowanych miar ekonomicznych, także dla średnich przychodów przedsiębiorstw ze sprzedaży ich poziom w większości regionów Polski Wschodniej jest widocznie niższy niż w pozostałych polskich regionach (poza województwem zachodniopomorskim). Wyjątek w tym zakresie stanowi województwo podkarpackie, w którym średnie przychody ze sprzedaży przedsiębiorstw kształtują co prawda poniżej średniej krajowej (1,9 mln PLN), ale jednak plasuje się ono w grupie województw o stosunkowo wyższym poziomie przychodów ze sprzedaży na jedno przedsiębiorstwo (Wykres 7).

Wykres 7. Przychody ze sprzedaży na jedno przedsiębiorstwo w regionach w 2020 roku (mln PLN)

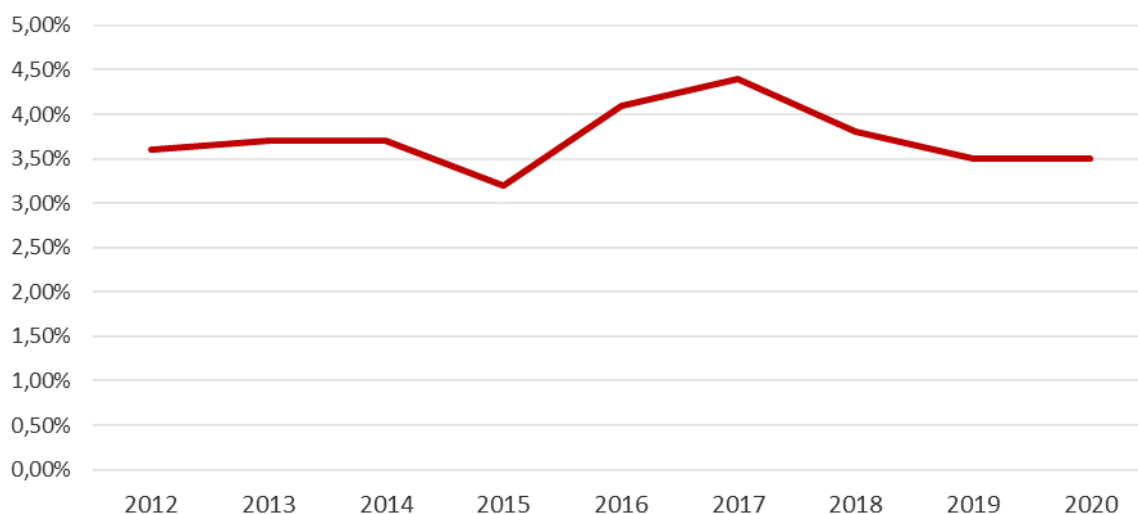


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Obserwowanemu w okresie realizacji POPW wzrostowi przychodów towarzyszyła także stabilna rentowność sprzedaży polskich przedsiębiorstw. W latach 2014-2020 rentowność obrotu netto przedsiębiorstw utrzymywała się na stabilnym poziomie wynoszącym średnio ok. 3,7% (Wykres 8).

¹⁵ Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2020 r, GUS, Warszawa 2021

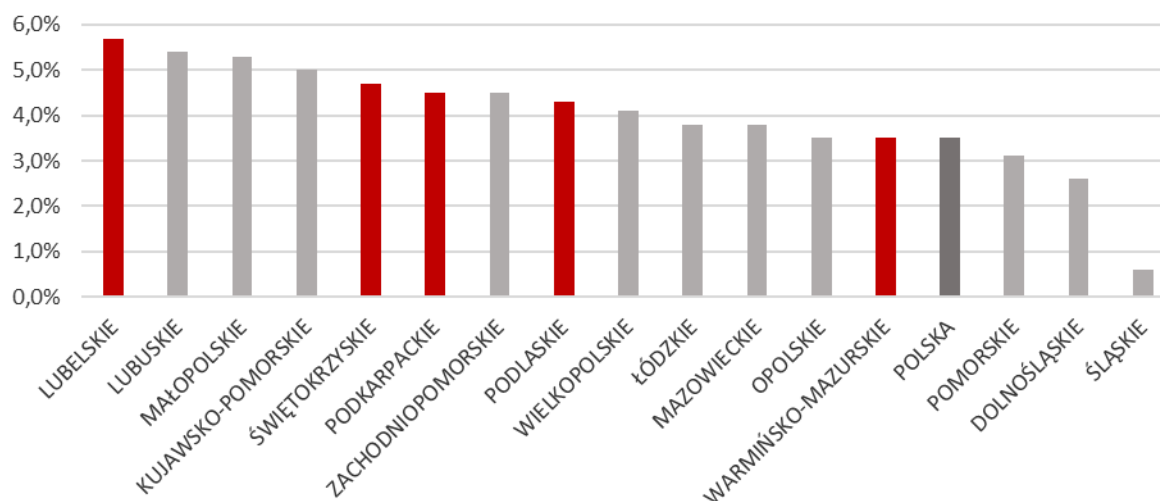
Wykres 8. Rentowność obrotu netto przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2012-2020 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

W roku 2020 w regionach Polski Wschodniej rentowność sprzedaży netto w przedsiębiorstwach kształtowała się na wyższym niż średnia krajowa poziomie i była też wyższa niż w roku 2019 (Wykres 9).

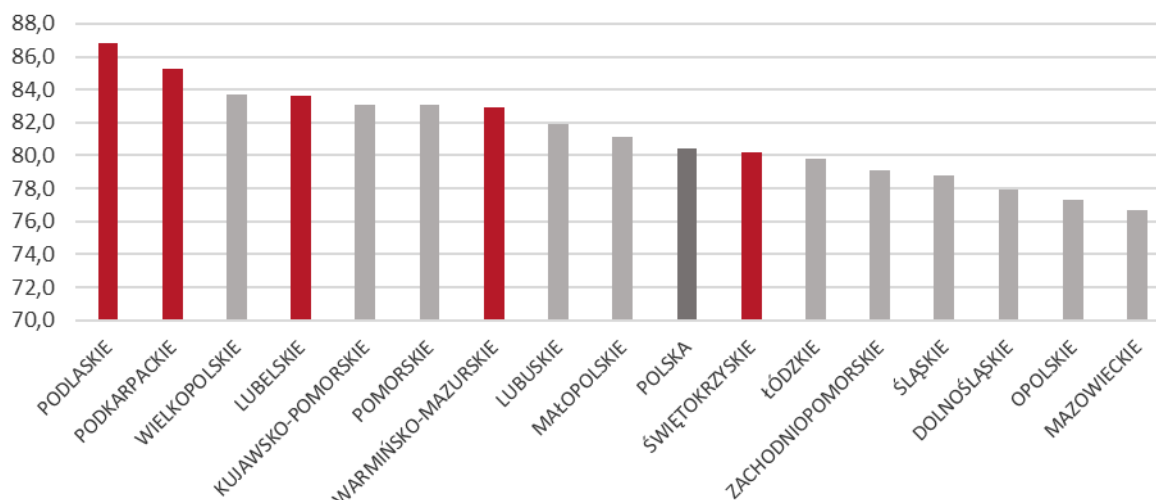
Wykres 9. Rentowność obrotu netto przedsiębiorstw niefinansowych w regionach w 2020 r. (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Województwa makroregionu wyróżniają się również ze względu na udział przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w całkowitej liczbie przedsiębiorstw. Dla regionów podlaskiego i podkarpackiego udział ten w 2020 roku był najwyższy w kraju i kształtował się odpowiednio na poziomie 87% i 85% przy średniej krajowej wynoszącej 80% (Wykres 10).

Wykres 10. Udział liczby przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w regionach w 2020 r. (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Zaprezentowane powyżej dane wskazują, że skutki pandemii COVID-19 nie przełożyły się na pogorszenie rentowności polskich przedsiębiorstw w roku 2020 na poziomie całej gospodarki. Analiza danych wskazuje, że złożyło się na to kilka czynników. Po pierwsze sytuacja finansowa przedsiębiorstw z okresu sprzed pandemii była stabilna. Po drugie już w 2020 roku w polskiej gospodarce obserwowana była poprawa koniunktury (niższe spadki PKB w III i IV kwartale 2020 roku). Wpłynęło to zatem na ograniczenie skali spadku przychodów ze sprzedaży w ujęciu rocznym.

Po stronie kosztowej zaś utrzymanie zyskowności zostało osiągnięte m.in. dzięki działaniom dostosowawczym w postaci optymalizacji kosztów, w szczególności w części niezwiązanej bezpośrednio z działalnością podstawową przedsiębiorstw. W okresie pandemii dużo rzadziej organizowane były szkolenia dla pracowników (spadek 37% w roku 2020), ograniczane były wydatki na podróże służbowe (spadek o 39%) oraz koszty usług obcych.¹⁶ Na analogiczny charakter działań dostosowawczych wskazują wyniki ankiety przeprowadzonej w ramach Barometru Innowacyjności, gdzie 84% firm deklaruje, że w odpowiedzi na sytuację wynikającą z pandemii COVID-19, ograniczyło działania i koszty niezwiązane bezpośrednio z ich podstawową działalnością (por. podrozdział 5.5 *Tarcza antykryzysowa. Dotacje na kapitał obrotowy*). Zmniejszeniu kosztów funkcjonowania firm sprzyjać mógł również obserwowany w czasie pandemii wzrost intensywności wykorzystywania technologii cyfrowych¹⁷. Z uwagi na swoją skalę, dla utrzymania rentowności przedsiębiorstw znaczenie miało również

¹⁶ Szybki Monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw, NBP, Warszawa kwiecień 2021

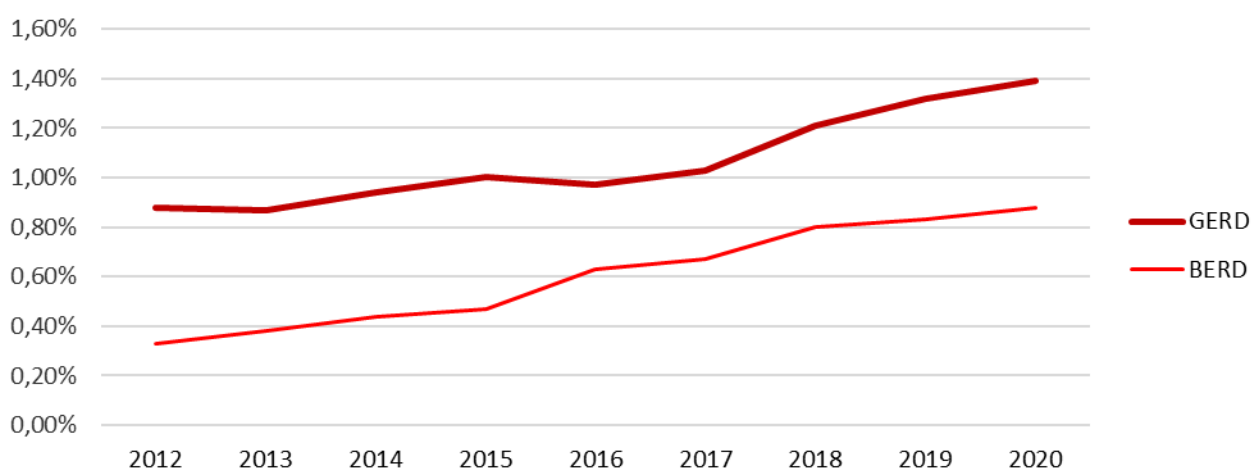
¹⁷ Nowoczesne technologie w przedsiębiorstwach przed, w trakcie i po pandemii COVID-19, PIE, Warszawa 2020

wsparcie publiczne¹⁸, zarówno w postaci dotacji pokrywających koszty bieżącego funkcjonowania firm w okresie pandemii, jak i w postaci ulg podatkowych wpływających w sposób bezpośredni na ich wynik finansowy netto.

Sytuacja finansowa firm w roku 2020 była jednak zróżnicowana w zależności od branży i od stopnia oddziaływania na nią skutków pandemii, w tym w szczególności w postaci obostrzeń przeciwpandemicznych. Do branż, które zakończyły rok 2020 z ujemnym wynikiem finansowym należały m.in. hotele i restauracje, kultura, transport i pozostała działalność usługowa¹⁹. W szczególnie trudnej sytuacji pozostawali przedsiębiorcy z sekcji zakwaterowanie i gastronomia. W ostatnim miesiącu 2020 roku ponad 40% firm z tej branży deklarowało, że skutki pandemii zagrażają ich stabilności, a jedynie 11% przewidywało czas przetrwania przedsiębiorstwa dłuższy niż pół roku, podczas gdy w pozostałych branżach odsetek ten wahał się pomiędzy 29% a 93%²⁰.

W okresie wdrażania POPW systematycznie zwiększał się udział nakładów na B+R w PKB. Wzrost ten dotyczył zarówno wydatków ogółem (GERD)²¹, jak i wydatków ponoszonych przez sektor przedsiębiorstw (BERD)²² (Wykres 11).

Wykres 11. Nakłady na działalność B+R (GERD i BERD) w relacji do PKB w Polsce w latach 2012-2020 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i Eurostat

W ujęciu regionalnym najwyższy poziom bezwzględnych nakładów na B+R odnotowywany jest w województwie mazowieckim. W makroregionie Polski Wschodniej najwyższe nakłady

¹⁸ Z badań PIE wynika, że z różnych form wsparcia w ramach pakietu pomocowego mającego na celu łagodzenie gospodarczych skutków kryzysu pandemicznego (sześć Tarcz Antykryzysowych) skorzystało około 86% firm (por. Dębkowska, K., Kłosiewicz-Górecka, U., Szymańska, A., Waźniewski, P., Zybortowicz, K. (2021), *Tarcza Antykryzysowa... Koło ratunkowe dla firm i gospodarki?*, Gniazdowski, M., Kubisiak, A., Kutwa, K., Rybacki, J. (współpr.), Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2021).

¹⁹ *Szybki Monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw*, NBP, Warszawa kwiecień 2021

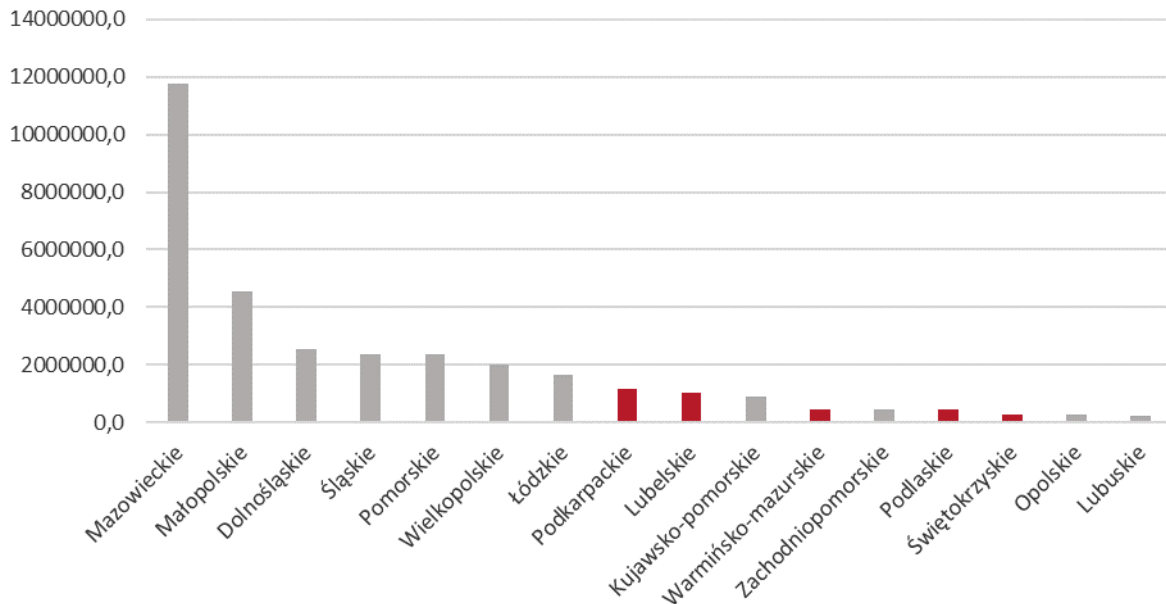
²⁰ *Wpływ pandemii COVID-19 na koniunkturę gospodarczą - oceny i oczekiwania (dane szczegółowe oraz szeregi czasowe)*, GUS, Warszawa 2021

²¹ Ang. *Gross domestic expenditure on research and development*.

²² Ang. *Business enterprise expenditure on R&D*

na B+R ponoszone są w województwach podkarpackim i lubelskim, które plasują się pod tym względem w środku stawki polskich regionów. Pozostałe województwa makroregionu (warmińsko- mazurskie, podlaskie i świętokrzyskie) należą do grupy regionów o niskim poziomie nakładów badawczo- rozwojowych (Wykres 12).

Wykres 12. Nakłady wewnętrzne na działalność B+R według województw w 2020 r. (tys. PLN)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i Eurostat

W roku 2020 udział ogólnych wydatków na B+R w PKB wynosił 1,39%, natomiast udział wydatków na B+R ponoszonych przez przedsiębiorstwa osiągnął poziom 0,88% PKB. W badanym okresie jedynie w roku 2016 obserwowany był spadek (o 0,3 p.p.) udziału ogólnych nakładów na badania i rozwój w gospodarce, co mogło wynikać z mniejszej skali finansowania projektów B+R ze środków unijnych w okresie przejściowym pomiędzy dwoma perspektywami finansowymi. Systematyczny wzrost nakładów na B+R w relacji do PKB, w tym w szczególności jeden z najwyższych w UE w okresie 2014-2020 wzrost nakładów w sektorze przedsiębiorstw, należy ocenić jednoznacznie pozytywnie. Trzeba jednak podkreślić, że wciąż nie jest to wynik satysfakcjonujący na tle ogólnej sytuacji w tym obszarze w Unii Europejskiej. Średni udział nakładów B+R w PKB dla UE-27 w roku 2020 wyniósł 2,3% (1,5% PKB w przypadku wydatków ponoszonych przez przedsiębiorstwa), co plasuje Polskę dopiero na 16 miejscu wśród krajów UE (i na 15 miejscu ze względu na udział nakładów B+R w PKB ponoszonych przez przedsiębiorstwa) ²³.

Przedstawione powyżej dane wskazują, że w ujęciu krótkoterminowym pandemia COVID-19 nie przełożyła się na istotne zmniejszenie dynamiki wzrostu udziału nakładów na B+R w gospodarce. Wynikało to zarówno ze spadku poziomu produktu krajowego jako punktu

²³ Eurostat (<https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>)

odniesienia jak i ze wzrostu nakładów na B+R w wartościach bezwzględnych w roku 2020 (o około 7%). Wzrosła również o 9% liczba podmiotów prowadzących działalność B+R²⁴. Brak istotnych negatywnych efektów pandemii w zakresie nakładów na B+R wynikać może z długoterminowego charakteru tego typu przedsięwzięć, których założenia są w dużej części niezależne od okresowych wahań koniunktury. Istotne znaczenie mogło mieć również stabilne wsparcie publiczne dla tego obszaru, udzielane w ramach programów współfinansowanych ze środków unijnych. Ponadto nowa sytuacja społeczno- ekonomiczna mogła przełożyć się na intensyfikację działalności B+R w części sektorów gospodarki (np. w sektorze medycznym czy sektorze IT). Jednak w perspektywie długoterminowej, w szczególności w sytuacji przedłużającego się okresu niepewności i ograniczeń, istnieje ryzyko negatywnego oddziaływania skutków pandemii na działalność badawczo- rozwojową. Wskazywać mogą na to wyniki badań, zgodnie z którymi pandemia COVID-19, choć nie powodowała przerywania projektów B+R (1% wskazań), to jednak wpływała w istotny sposób na ich realizację, skutkując w zdecydowanej większości przypadków (71%) koniecznością wprowadzania zmian w projektach, w szczególności w zakresie harmonogramu (52%), ale także sposobu realizacji przedsięwzięcia (23%)²⁵. Ponadto, co jest istotne z punktu widzenia spodziewanych długoterminowych ekonomicznych efektów działalności B+R, negatywne skutki pandemii były szczególnie widoczne na etapie wdrażania i komercjalizacji wyników prac badawczych²⁶.

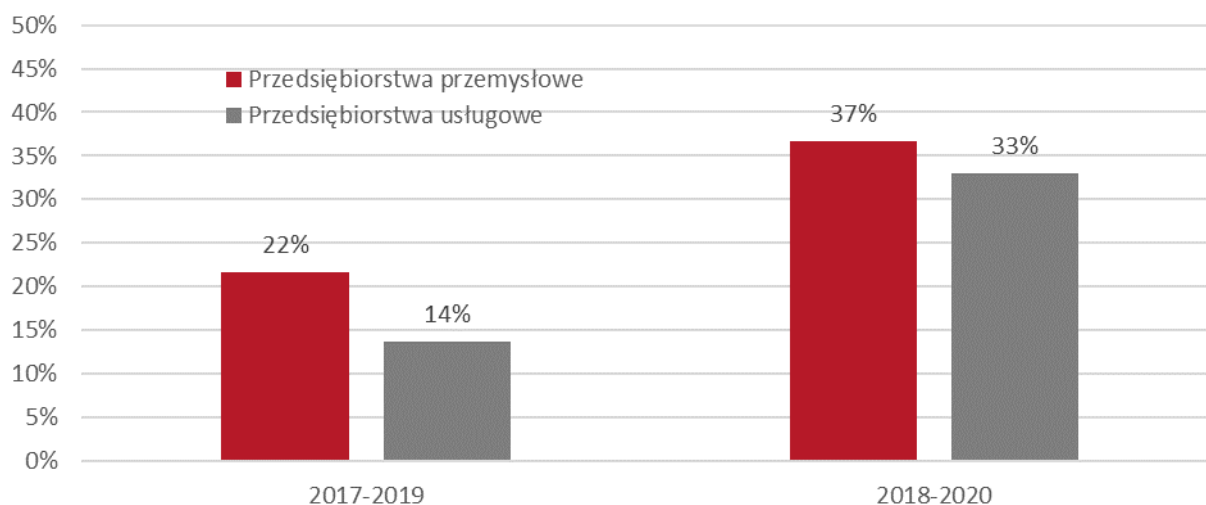
Na szczególną uwagę zasługuje wyraźny wzrost udziału przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie w okresie 2018-2020 w porównaniu z poprzednim trzyletnim okresem badawczym GUS, czyli latami 2017-2019. (Wykres 13).

²⁴ *Działalność badawcza i rozwojowa w Polsce w 2020 r.*, GUS, Warszawa 2021

²⁵ *Wpływ pandemii na realizację projektów B+R w ramach programów NCBR*, NCBR, Warszawa 2021

²⁶ *Wpływ wsparcia działalności badawczo-rozwojowej w polityce spójności 2014-2020 na konkurencyjność i innowacyjność gospodarki – I etap: badanie w trakcie wdrażania*, Warszawa 2021

Wykres 13. Udział przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych aktywnych innowacyjnie w przedsiębiorstwach ogółem w Polsce w latach 2017-2019 i 2018-2020 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

W latach 2017-2019 udział przedsiębiorstw innowacyjnych kształtował się poziomie 22% dla przemysłu i 14% dla usług, podczas gdy dla następnego trzyletniego okresu, uwzględniającego rok 2020, odnotowany został wzrost odpowiednio o około 15 p.p. i 19 p.p. (do 37% w przypadku przedsiębiorstw przemysłowych i 33% w przypadku przedsiębiorstw usługowych).

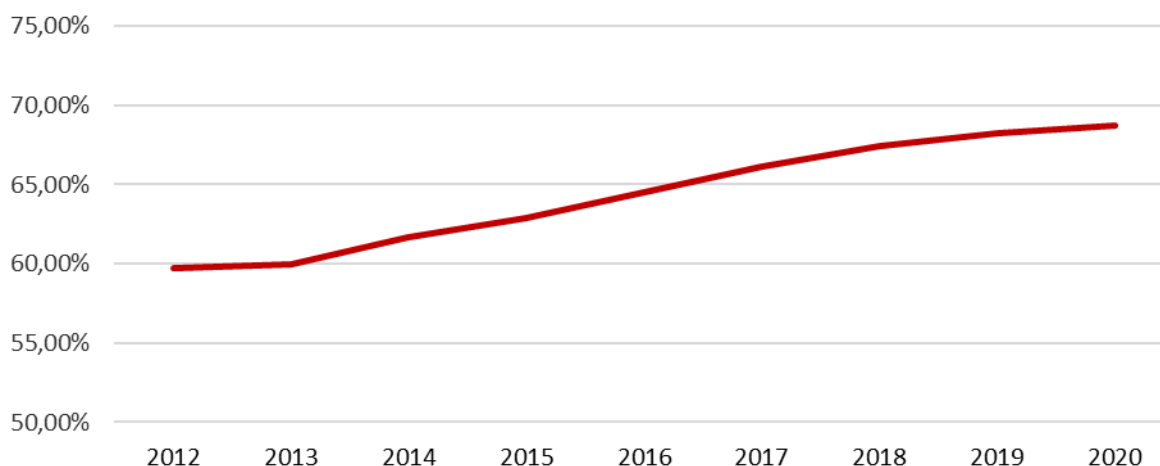
Wyjaśnienie tego zjawiska wymaga dodatkowych analiz, których zakres wykracza poza przedmiot niniejszego badania. W oparciu o dostępne dane statystyczne można jednak przyjąć wstępne założenie, że skokowy wzrost udziału przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie (przy jednoczesnym 2% wzroście liczby przedsiębiorstw ogółem w 2020 r.²⁷), mógł mieć związek z pandemią COVID-19. Przedsiębiorstwa w obliczu pandemii były bowiem zmuszone do podjęcia działań adaptacyjnych w postaci wprowadzania nowych, opartych głównie o technologie cyfrowe, sposobów prowadzenia działalności, w szczególności w zakresie marketingu i sprzedaży, systemów informacyjnych i komunikacyjnych, a także administracji i zarządzania. Takie wyjaśnienie jest spójne z dostępnymi danymi statystycznymi, które wskazują, że za wzrostem udziału przedsiębiorstw wprowadzających innowacje w badanym okresie stały głównie innowacje procesów biznesowych²⁸.

Obserwowany w okresie wdrażania programu wzrost gospodarczy przekładał się na systematyczny wzrost poziomu zatrudnienia. W okresie 2014-2020 wskaźnik zatrudnienia w polskiej gospodarce zwiększył się o 5,8 punktów procentowych i w roku 2020 osiągnął poziom 68,7% (Wykres 14).

²⁷ Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2020 r, GUS, Warszawa 2021

²⁸ Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w Polsce w latach 2018-2020, GUS, Warszawa 2021

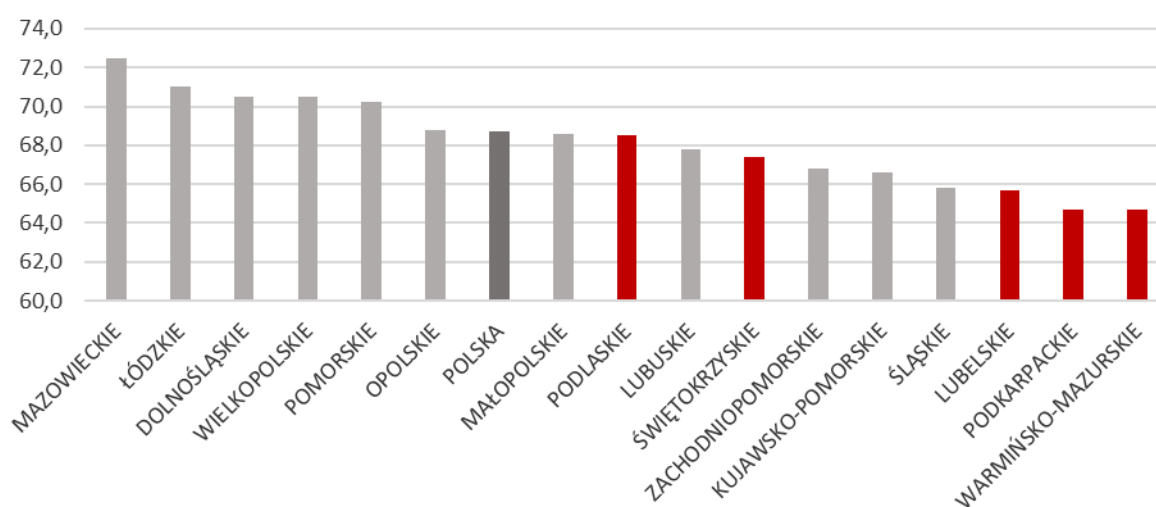
Wykres 14. Wskaźnik zatrudnienia wg BAEL w Polsce w latach 2012-2020 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Województwa makroregionu Polski Wschodniej pozostają regionami o niższym niż średnia krajowa poziomie zatrudnienia. Najniższy poziom zatrudnienia w Polsce (niższy o 3-4 p.p. od średniej krajowej) obserwujemy w województwach lubelskim (65,7%), podkarpackim (64,7%) i warmińsko- mazurskim (64,7%) (Wykres 15).

Wykres 15. Wskaźnik zatrudnienia wg BAEL w województwach w roku 2020

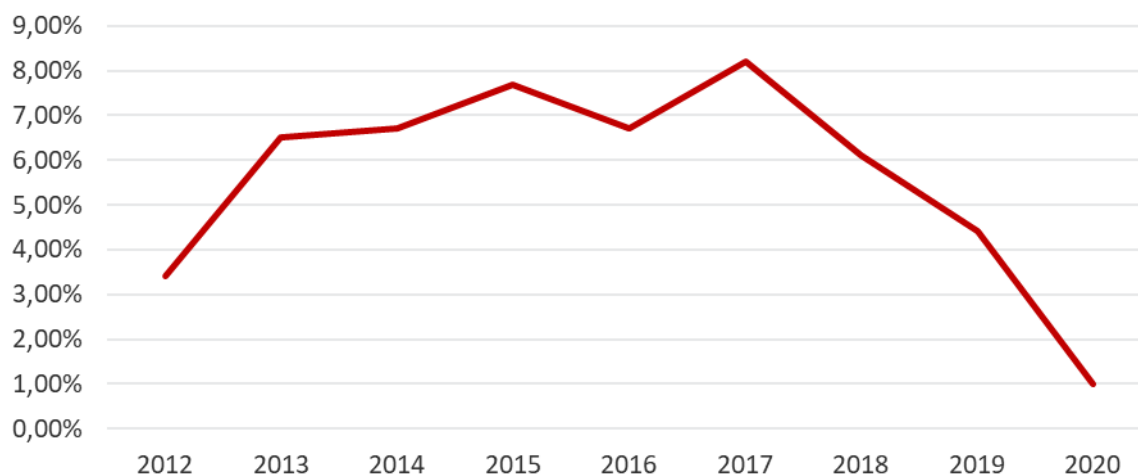


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Pandemia COVID-19 nie spowodowała obniżenia poziomu zatrudnienia w gospodarce w ujęciu rocznym. Jedynie w II kwartale 2020 r., w związku z załamaniem aktywności gospodarczej i wprowadzonymi ograniczeniami przeciwpandemicznymi, liczba pracujących wg BAEL spadła o 1,3% rok do roku (z największym spadkiem odnotowanym w sektorze usług). Jednak już w następnych kwartałach roku 2020 oraz roku 2021, obserwowany był systematyczny wzrost popytu na pracę.

W okresie wdrażania POPW wartość polskiego eksportu systematycznie rosła. Dynamika wzrostu eksportu towarów kształtowała się dość stabilnie w okresie 2014-2017 (średni wzrost na poziomie 7%), zaś dla kolejnych lat realizacji programu obserwowany był spadek dynamiki, z najniższym wzrostem odnotowanym dla roku 2020 (+1%) (Wykres 16).

Wykres 16. Dynamika wzrostu eksportu towarów (r/r) w Polsce w latach 2012-2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Obniżenie dynamiki wzrostu eksportu w 2020 roku wynikało bezpośrednio z recesji spowodowanej skutkami pandemii COVID-19²⁹. Należy jednak podkreślić, że na tle ogólnej sytuacji w UE w roku 2020 (średni spadek eksportu towarów w UE-27 o około 9%³⁰) był to wynik bardzo dobry³¹. Podobnie jak w przypadku pozostałych analizowanych powyżej wskaźników makroekonomicznych, także w przypadku eksportu towarów, w pierwszych dwóch kwartałach 2021 roku obserwowana była wyraźna poprawa wynikająca z ogólnego ożywienia gospodarczego (dla II kwartału 2021 wzrost eksportu towarów wyniósł 18,8% r/r).

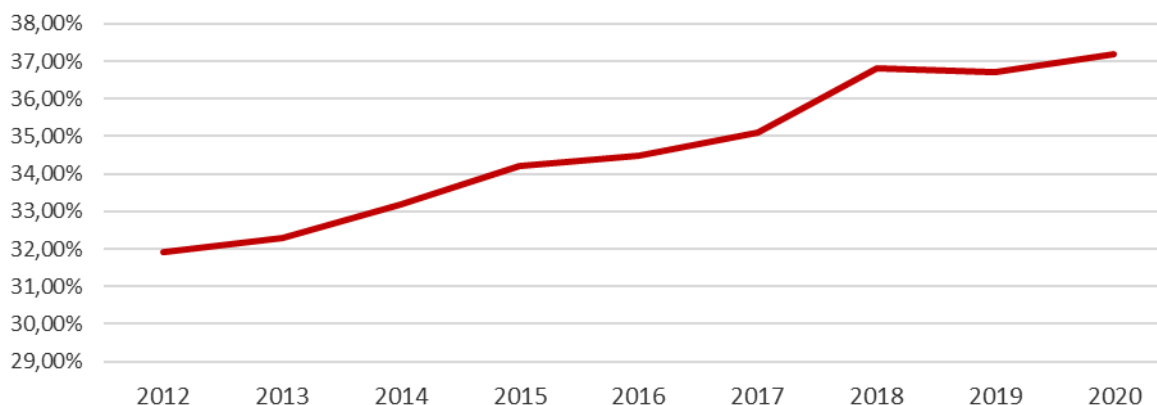
Wzrost eksportu w okresie realizacji POPW przekładał się na systematyczny wzrost udziału przedsiębiorstw wykazujących przychody ze sprzedaży zagranicznej (wzrost o 4 p.p. w latach 2014-2020). Dla roku 2020 udział przedsiębiorstw wykazujących przychody ze sprzedaży na eksport osiągnął poziom 37,2% (Wykres 17).

²⁹ Z kolei obniżenie dynamiki w 2018 i 2019 związane było głównie z pogorszeniem się koniunktury u głównych partnerów handlowych Polski, w tym zwłaszcza w Niemczech (wzrost PKB w Niemczech w 2018 i 2019 na poziomie 1,1%, przy 2,7% w 2017).

³⁰ Eurostat (<https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>)

³¹ Zgodnie z danymi Eurostatu jedynie Polska, Irlandia, Łotwa i Estonia odnotowały w 2020 roku wzrost eksportu towarów w EUR w cenach bieżących.

Wykres 17. Udział przedsiębiorstw wykazujących przychody ze sprzedaży na eksport w przedsiębiorstwach ogółem w Polsce w latach 2012-2020 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

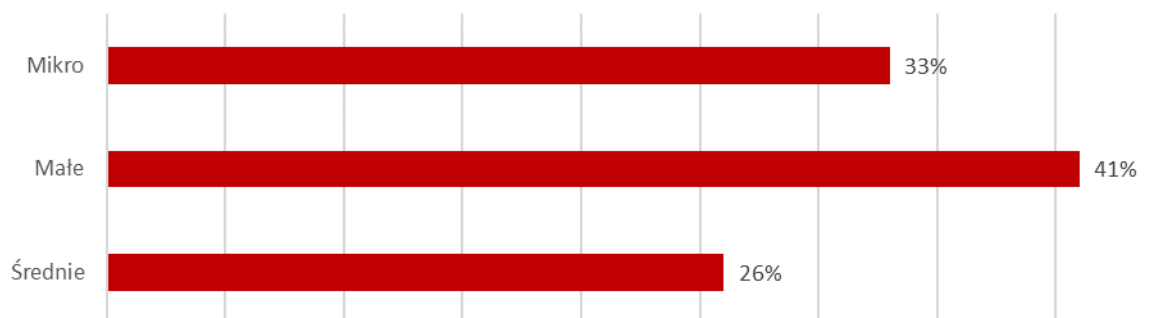
Podsumowując, Program Operacyjny Polska Wschodnia wdrażany był w okresie stabilnego rozwoju gospodarczego za wyjątkiem roku 2016, gdy dynamika wzrostu nieznacznie wyhamowała (spadek o 0,7 p.p.) oraz pierwszego roku pandemii COVID-19 tj. roku 2020, kiedy to polska gospodarka odnotowała pierwszą od 1991 recesję (spadek PKB o 2,5%). W roku 2020 w wybranych regionach Polski Wschodniej obserwowana była wyższa od średniej krajowej dynamika wzrostu PKB per capita. Niemniej jednak województwa makroregionu pozostają wciąż na niższym poziomie rozwoju gospodarczego w porównaniu z pozostałymi polskimi regionami. Sytuacja ekonomiczno- finansowa przedsiębiorstw w badanym okresie była stabilna i ulegała systematycznej poprawie. Recesja gospodarcza przełożyła się na okresowy spadek zagregowanych przychodów firm, jednak nie spowodowało to obniżenia ich rentowności. W tym kontekście pozytywnie wyróżniają się przedsiębiorstwa z obszaru Polski Wschodniej, które w roku 2020 osiągnęły stosunkowo wysoki poziom rentowności sprzedaży na tle przedsiębiorstw z pozostałych regionów. Spowolnienie gospodarcze wywołane skutkami pandemii COVID-19 nie wpłynęło w sposób istotny na ograniczenie działalności innowacyjnej i eksportowej (obserwowany stabilny wzrost wskaźników w tych obszarach działalności firm). Należy jednak podkreślić, że sytuacja ekonomiczna firm jest zróżnicowana w zależności od branży i od stopnia oddziaływania na nią skutków pandemii. Jako główne bieżące czynniki ryzyka na poziomie gospodarki, warunkujące funkcjonowanie firm w ostatnim okresie wdrażania POPW (po roku 2021), wskazać należy przedłużający się okres niepewności związanej z ewentualnymi kolejnymi falami pandemii COVID-19, a także wysoką inflację³² wywołaną m.in. szokiem podażowym, skutkującym wzrostem cen surowców energetycznych. Charakterystyka firm objętych wsparciem

³² Gniazdowski, M., Klucznik M., Rybacki, J. (2021), *Przegląd gospodarczy PIE: zima 2021*, Sawulski, J., Welfe, A. (współpr.), Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa.

W niniejszym rozdziale prezentujemy podstawowe charakterystyki beneficjentów poddziałań POPW objętych badaniem Barometru.³³ Profile wspieranych firm stworzone zostały w oparciu o dane z centralnego systemu informatycznego SL2014 oraz o uzupełniająco o dane pozyskane w procesie ankietowania.

Wsparcie udzielane w ramach badanych instrumentów POPW kierowane jest w większości do firm małych i mikro, które stanowią około ¾ beneficjentów programu (Wykres 18).

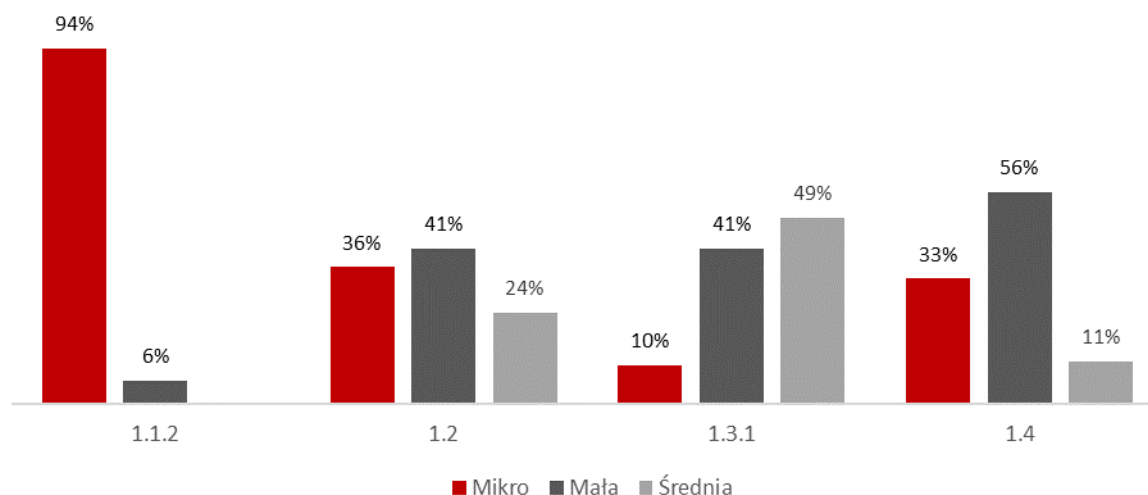
Wykres 18. Klasy wielkości przedsiębiorstw – badane instrumenty POPW ogółem



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL 2014. Stan: 30.06.2021 r.

Dominacja firm małych i mikro wynika ze specyfiki analizowanych poddziałań POPW. Poniżej prezentujemy strukturę wspieranych firm według klas wielkości, w podziale na poszczególne instrumenty (Wykres 19).

Wykres 19. Klasy wielkości przedsiębiorstw – w podziale na badane instrumenty POPW



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL 2014. Stan: 30.06.2021 r.

Struktura wspieranych firm w ramach poszczególnych poddziałań uwarunkowana jest przede wszystkim logiką interwencji badanych instrumentów odzwierciedloną m.in. w kryteriach

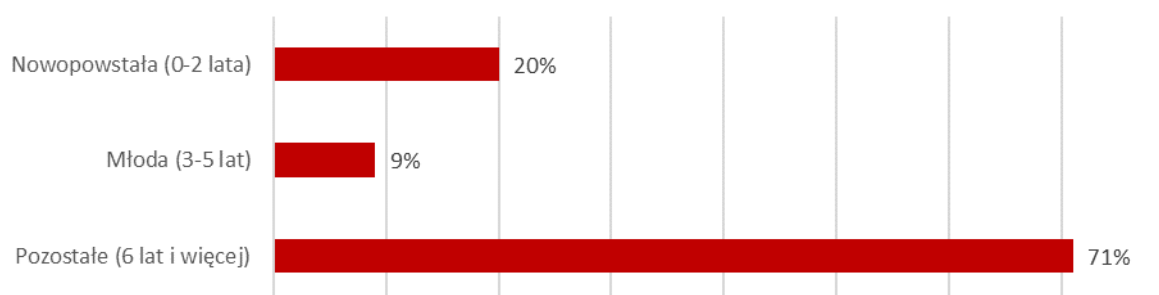
³³ Analiza nie obejmuje działania 1.5 Dotacje na kapitał obrotowy. Charakterystyka firm objętych wsparciem w ramach tego instrumentu zaprezentowana została w rozdziale 5.5.

wyboru projektów. Stąd firmy mikro dominują w działaniu 1.1.2 (94%), obejmującym akcelerację nowopowstałych firm, podczas gdy firmy średnie, dysponujące większym potencjałem do wdrażania innowacji w oparciu o wyniki prac badawczych, stanowią największy udział (49%) w poddziałaniu 1.3.1 ukierunkowanym na wzrost potencjału B+R+I podmiotów działających w ramach makroregionalnych powiązań kooperacyjnych. Stosunkowo wysoki udział firm średnich obserwowany jest także w przypadku wsparcia proeksportowego oferowanego w ramach poddziałania 1.2. Także w tym przypadku można to łączyć z wyższym potencjałem firm średnich do prowadzenia działalności międzynarodowej.

Teoria zmiany stojąca za programem (wsparcie procesów innowacyjnych i umiędzynarodowienie działalności) powoduje zatem, że struktura beneficjentów programu znacznie odbiega od struktury ogólnej populacji przedsiębiorstw w Polsce, w tym w województwach Polski Wschodniej. Zdecydowaną większość polskich przedsiębiorstw stanowią bowiem firmy mikro (97%), podczas gdy firmy średnie to jedynie niecały 1% wszystkich podmiotów³⁴.

W ramach badanych instrumentów wsparcie udzielane jest w zdecydowanej większości (71%) firmom działającym na rynku co najmniej 6 lat (Wykres 20).

Wykres 20. Okres działalności firmy – badane instrumenty POPW ogółem

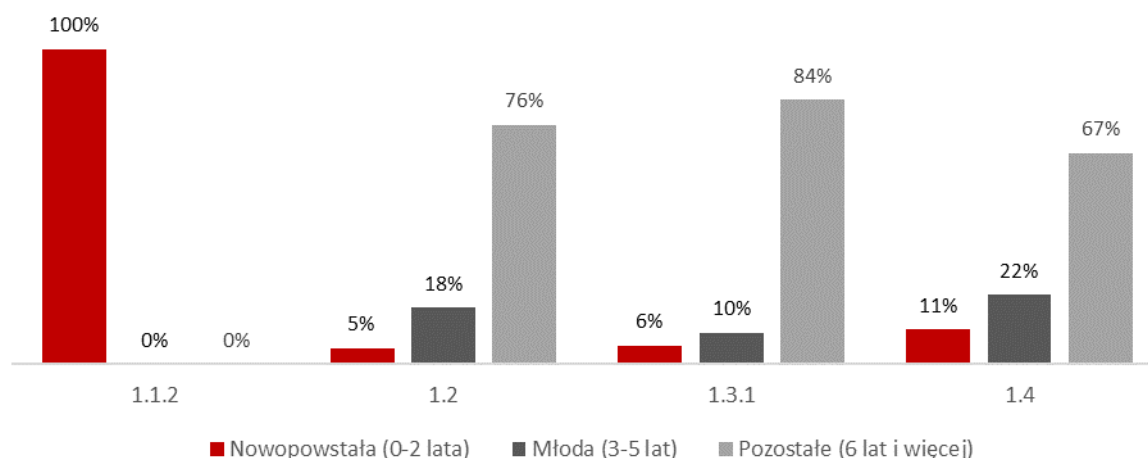


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL 2014. Stan: 30.06.2021 r.

Podobnie jak w przypadku struktury beneficjentów ze względu na klasę wielkości, także dla okresu działalności dominacja firm funkcjonujących na rynku powyżej 6 lat związana jest ze specyfiką badanych instrumentów. Poniżej prezentujemy strukturę wspieranych firm według okresu ich działalności, w podziale na poszczególne poddziałania (Wykres 21).

³⁴ *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2020 r*, GUS, Warszawa 2021

Wykres 21. Okres działalności firmy - w podziale na badane instrumenty POPW

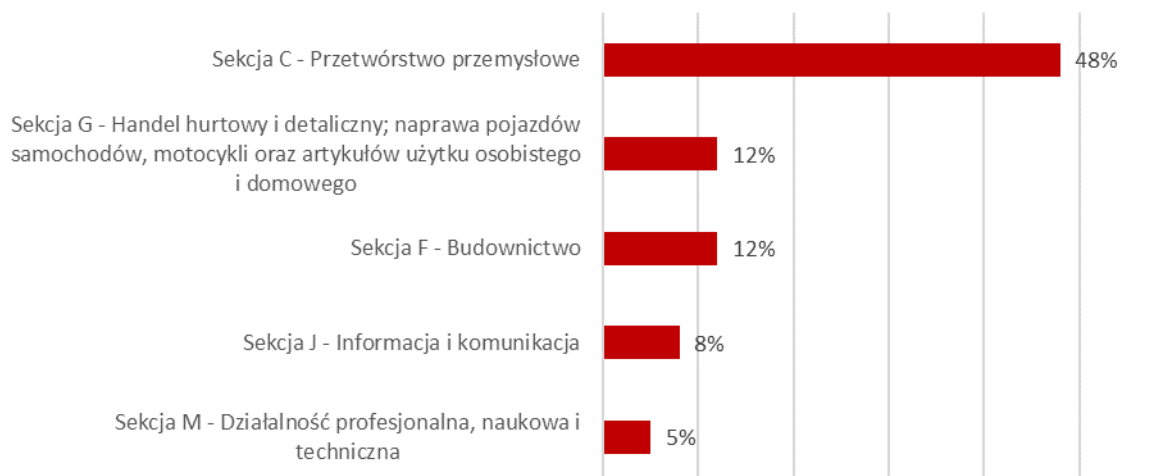


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL 2014. Stan: 30.06.2021 r.

Struktura firm ze względu na okres działalności uwarunkowana jest zatem założeniami i logiką badanych instrumentów. Najwyższy udział firm działających na rynku powyżej 6 lat obserwowany jest dla poddziałania 1.3.1 (84%), obejmującego wsparcie procesów B+R+I w ramach ponadregionalnych powiązań kooperacyjnych. Także w poddziałaniu proeksportowym (1.2) oraz w poddziałaniu wspierającym procesy wzornicze (1.4), udział firm działających na rynku dłużej niż 6 lat jest stosunkowo wysoki (odpowiednio 76% i 67%). Wysoki udział firm o dłuższej historii działalności wiązać można z zakresem oferowanego wsparcia (innowacyjność, umiędzynarodowienie i design) oraz wymaganiami w stosunku do beneficjentów odnośnie ich potencjału do realizacji tego typu projektów, promującymi firmy o większym doświadczeniu biznesowym. Z kolei najwyższy udział firm nowopowstałych odnotowywany jest z definicji w działaniu 1.1.2, oferującym usługi akceleracyjne dla startupów, gdzie wszystkie firmy objęte wsparciem to podmioty działające na rynku nie dłużej niż dwa lata.

W ujęciu branżowym blisko połowa beneficjentów (48%) prowadzi działalność w ramach sekcji C – Przetwórstwo przemysłowe. Wyraźnie mniej licznie reprezentowane są trzy kolejne sekcje: Sekcja G – Handel hurtowy i detaliczny (12%), Sekcja F- Budownictwo (12%), Sekcja J – Informacja i komunikacja (8%) oraz Sekcja M – Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (5%) (Wykres 22).

Wykres 22. Struktura branżowa przedsiębiorstw - badane instrumenty POPW ogółem



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL 2014. Stan: 30.06.2021 r.

Przedstawiony powyżej rozkład działalności beneficjentów odbiega od ogólnej struktury branżowej na poziomie całej populacji przedsiębiorstw w Polsce Wschodniej, gdzie dominującą branżą jest działalność handlowa (Sekcja G - Handel hurtowy i detaliczny - 24%) oraz budowlana (Sekcja F- Budownictwo - 17%), zaś przemysł stanowi obszar działalności jedynie 10% firm³⁵. Wysoki udział Sekcji C w ramach POPW wynika ze specyfiki wsparcia ukierunkowanego w większości na rozwój innowacyjnych produktów³⁶, ale powiązany jest także z wyższym niż w populacji ogółem udziałem firm średnich wśród beneficjentów programu, które najczęściej (39%) reprezentują właśnie branżę przetwórstwa przemysłowego³⁷.

Analiza sekcji PKD na poziomie poszczególnych poddziałań wskazuje, że jedynie profil branżowy poddziałania 1.1.2 odbiega od ogólnej struktury na poziomie programu. W przypadku tego instrumentu dominującym obszarem działalności wspieranych firm (52%) jest bowiem Sekcja J- Informacja i komunikacja, a następnie Sekcja C- Przetwórstwo przemysłowe (21%) i Sekcja M- Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (16%).

W ujęciu przestrzennym, wśród beneficjentów POPW przeważają firmy z województwa podkarpackiego (35%) oraz lubelskiego (25%). Najmniej beneficjentów z Polski Wschodniej korzystających ze wsparcia POPW odnotowano w województwie świętokrzyskim (7%). Natomiast zgodnie z danymi GUS³⁸ w roku 2020 na terenie województwa podkarpackiego swoją siedzibę miało 25% firm z Polski Wschodniej, podczas gdy dla województwa lubelskiego udział ten kształtował się na poziomie 27%. Kolejne regiony makroregionu ze

³⁵ *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2020 r*, GUS, Warszawa 2021

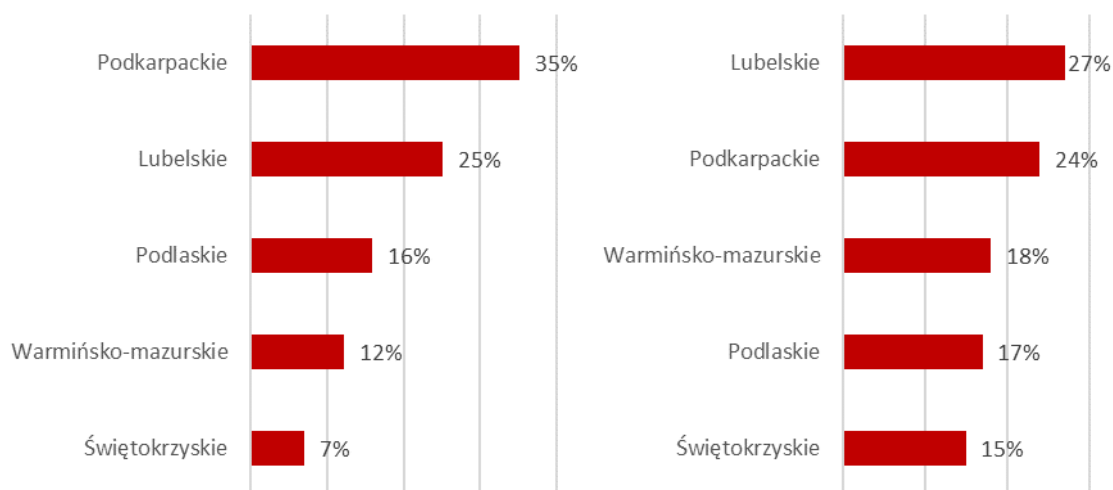
³⁶ W okresie wdrażania programu przedsiębiorstwa przemysłowe charakteryzowały się bowiem wyraźnie wyższą aktywnością innowacyjną niż firmy usługowe.

³⁷ Ibidem

³⁸ *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2020 r*, GUS, Warszawa 2021

względu na liczbę podmiotów to warmińsko- mazurskie (18%), podlaskie (16%) i świętokrzyskie (15%) (Wykres 23).

Wykres 23. Rozkład przestrzenny wspieranych firm - badane instrumenty POPW ogółem (panel lewy) oraz rozkład przestrzenny przedsiębiorstw w makroregionie Polski Wschodniej (panel prawy).



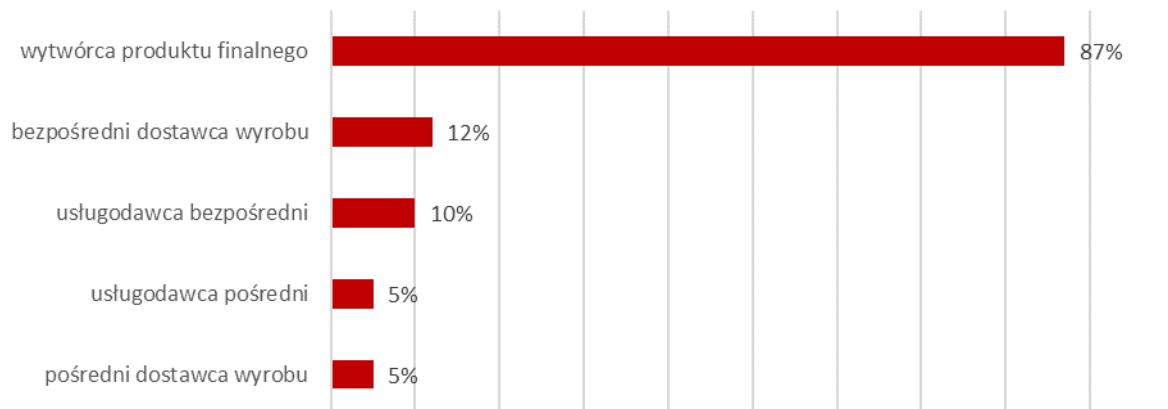
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL 2014. Stan: 30.06.2021 r.

Rozkład przestrzenny beneficjentów POPW odbiega zatem nieco od rozkładu przestrzennego populacji przedsiębiorstw w Polsce Wschodniej. W przypadku beneficjentów programu obserwowana jest bowiem widoczna nadreprezentacja województwa podkarpackiego, kosztem województw świętokrzyskiego i warmińsko- mazurskiego. Nadreprezentacja regionu podkarpackiego ma związek m.in. z większą niż w pozostałych województwach liczbą przedsiębiorstw działających w sekcji przetwórstwa przemysłowego³⁹, które stanowią najliczniejszą grupę beneficjentów programu.

Zdecydowana większość firm (87%) będących beneficjentami POPW deklaruje się jako wytwórcy dóbr finalnych (Wykres 24).

³⁹ *Ibidem*

Wykres 24. Miejsce w łańcuchach dostaw - badane instrumenty POPW ogółem



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności

Wysoki udział wytwórców produktów finalnych wśród beneficjentów programu jest spójny z logiką interwencji POPW, gdzie wsparciem objęte są bliższe rynkowi projekty wdrożeniowe będące na końcowych etapach procesów innowacyjnych (wprowadzenie na rynek innowacji i ich promocja międzynarodowa).

4. Wyniki badania

W poniższym rozdziale przedstawiono najważniejsze, szczegółowe wyniki analiz z badania Barometr Innowacyjności PARP. Ich prezentacja przedstawiona została w odniesieniu do oczekiwanych obszarów oddziaływania analizowanych instrumentów POPW, czyli innowacyjności, konkurencyjności, zatrudnienia oraz umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw.

5.1. Innowacyjność

5.1.1. Innowacyjność w świetle teorii interwencji poszczególnych instrumentów

Wszystkie objęte badaniem instrumenty POPW mają za zadanie wspierać rozwój innowacyjności, przy czym każde z nich odnosi się do innego aspektu działalności przedsiębiorstw. W grupie działań i poddziałań POPW wdrażanych przez PARP wyróżnić można instrumenty, które koncentrują się na etapie tworzenia i rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw (1.1.1 oraz 1.1.2), wprowadzania innowacji na rynek (1.3.1, 1.3.2 oraz 1.4) oraz promocji produktów za granicą, z wykorzystaniem nowych modeli biznesowych (1.2). W przypadku działania 1.4 występuje ponadto aspekt projektowania, związany z opracowaniem strategii wzorniczej w przedsiębiorstwie, która docelowo ma prowadzić do całościowej zmiany funkcjonowania firmy w oparciu o wzornictwo⁴⁰.

Rysunek 1. Etap życia innowacji, a wsparcie PARP w ramach POPW



Źródło: opracowanie własne.

⁴⁰ Wsparcie tworzenia strategii wzorniczych, bazujących na tzw. audycie wzorniczym, przewidziane jest w ramach I etapu działania 1.4. Etap ten jest niezbędny dla uzyskania wsparcia w ramach etapu II, polegającego na wdrożeniu ww. strategii.

**Poddziałanie 1.1.1, nie było przedmiotem osobnego badania – objęło ono wyłącznie te podmioty które zakończyły program inkubacji innowacyjnego pomysłu w ramach poddziałania 1.1.1 POPW Platformy startowe dla nowych pomysłów.*

Podobnie zatem jak w Programie Operacyjnym Inteligentny Rozwój, ale również programach regionalnych wdrażanych w perspektywie 2014-2020, wsparcie realizowane było w ramach wydzielonych ze względu na przeznaczenie wsparcia instrumentów. Były one w założeniu względem siebie komplementarne (zarówno w ramach POPW, ale również względem instrumentów dostępnych w innych programach). Warto zauważyć, że w kolejnej perspektywie, w części Programów planowane jest odejście od tej swoistej „wycinkowości” wsparcia przedsiębiorstw. W szczególności w ramach następcy POIR, którym będzie program Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki, przewidziano wsparcie projektów w systemie modułowym. Możliwe będzie w ramach jednego przedsięwzięcia wsparcie działań z różnych etapów realizacji projektu – np. prowadzenie prac B+R, w powiązaniu kolejno z ich wdrożeniem, a następnie promocją gospodarczą⁴¹. Podobne rozwiązanie planowane jest również w przypadku następcy POPW, tj. programu Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej 2021-2027 (Program Polska Wschodnia+), co należy ocenić pozytywnie.

Z punktu widzenia rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw, kluczowe znaczenie powinny mieć zwłaszcza instrumenty związane wdrażaniem oraz z wprowadzaniem innowacji na rynek (poddziałanie 1.1.2, 1.3.1 oraz działanie 1.4). Są to jednocześnie instrumenty o relatywnie największym budżecie. Łączne dofinansowanie wyniosło w nich bowiem ponad 1,9 mld zł⁴², na co w blisko 40% składa się wartość dofinansowania przyznanego w ramach poddziałania 1.3.1 Wdrażanie innowacji przez MŚP, 27% na wsparcie w ramach poddziałania 1.3.2 Tworzenie sieciowych produktów przez MŚP, a pozostałe 33% w ramach poddziałania 1.4 Wzór na konkurencję. Dofinansowanie w obu tych instrumentach stanowi ponad 75% łącznego dofinansowania przyznanego we wszystkich działaniach POPW objętych badaniem Barometru Innowacyjności.

Specyfika poszczególnych instrumentów będzie również rzutowała na typy innowacji wdrażanych przez wspierane podmioty. W tym kontekście należy oczekiwać relatywnie największego poziomu innowacyjności w przypadku projektów, w których ten aspekt był przedmiotem szczegółowej oceny na etapie podejmowania decyzji o przyznaniu wsparcia. Dotyczy to w szczególności poddziałania 1.1.2, 1.3.1 oraz 1.1.2⁴³. W przypadku działania 1.4 oczekuje się po prostu wprowadzenia innowacji, w szerokim rozumieniu Podręcznika Oslo. Z kolei w przypadku działania proeksportowego – 1.2 wsparcie polega na wdrożeniu innowacji w procesie biznesowym w postaci nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności przedsiębiorstwa.

⁴¹ Por. Program Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki 2021–2027 (projekt), Załącznik do uchwały nr 165/2021 Rady Ministrów z dnia 6 grudnia 2021 r.

⁴² Wg. stanu na koniec 2021 r.

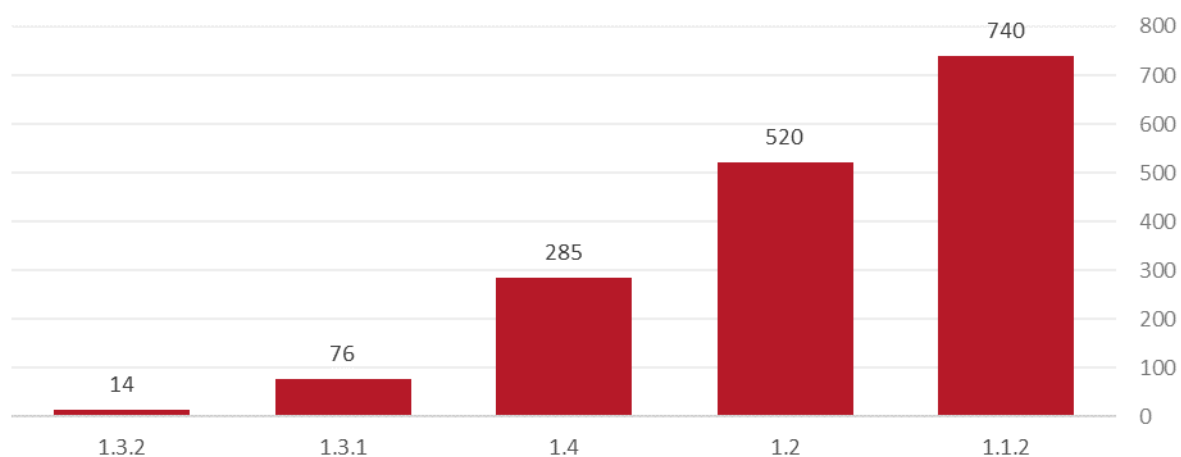
⁴³ Por. kryteria wyboru projektów dla obu instrumentów. W przypadku poddziałania 1.3.1, w naborze z 18.05.2021r. udział znaczenia innowacyjności może stanowić nawet 22% całościowej oceny (6 z 27 punktów).

Warto jednocześnie dodać, że część z analizowanych instrumentów POPW ma za zadanie wspierać również szeroko pojęty ekosystem innowacji w Polsce Wschodniej, poprzez połączenie sfery biznesu z innymi podmiotami – przedsiębiorstwami wchodzącymi w skład powiązań kooperacyjnych lub konsorcjów (1.3.1 oraz 1.3.2), dostawcami usług doradczych w obszarze wzornictwa (1.4) oraz inkubacji startupów (1.1.1).

5.1.2. Innowacje wspierane w ramach projektów

W grupie analizowanych instrumentów POPW zakłada się wsparcie ponad 1,6 tys. innowacji⁴⁴. Najwięcej, bo aż 45% wszystkich innowacji wspieranych jest w ramach poddziałania 1.1.2 POPW. Relatywnie najmniej innowacji uzyska wsparcie w poddziałaniu 1.3.2 oraz 1.3.1 POPW (łącznie nieco ponad 5%). Przy czym mniejsza liczba innowacji powiązana jest z wielkością realizowanych projektów. Instrumenty w działaniu 1.3 koncentrują się na względnie największych inwestycjach, o średnim wsparciu przypadającym na projekt w wysokości odpowiednio 18,9 mln. zł (1.3.2) i 5,2 mln. zł (1.3.1). Średnia wartość dofinansowania w przypadku pozostałych instrumentów to ok. 0,7 mln. zł.

Wykres 25. Zakładana w POPW liczba wspieranych innowacji⁴⁵



Źródło: opracowanie własne na podstawie Załącznika nr 2 do SZOOP POPW, wg stanu na 13.10.2021 r.

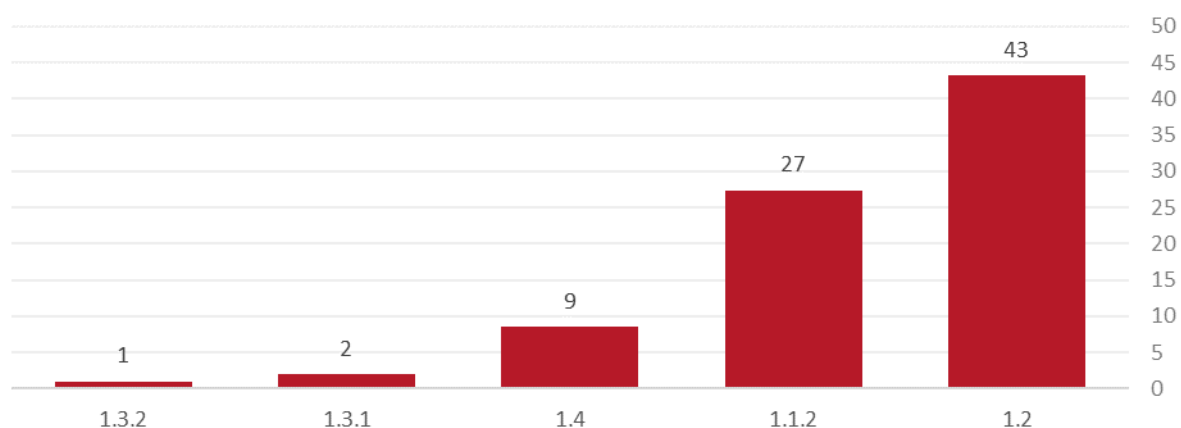
W przeliczeniu na 1 mln zł dostępnej w Programie alokacji, w ramach poddziałania 1.3.2 oraz 1.3.1, wsparte mają być odpowiednio 1 i 2 innowacyjne rozwiązania. W przypadku działania 1.4 będzie to 9 innowacji. Na drugim biegunie znajdują się projekty realizowane w ramach działania 1.2, w przypadku których na 1 mln alokacji przypadają aż 43 innowacje, wdrażane w postaci nowych modeli biznesowych. Zróżnicowanie w tym aspekcie ponownie wynika ze

⁴⁴ W przypadku poddziałań 1.1.2 oraz 1.3.1, liczbę wspieranych innowacji obliczono w oparciu o wskaźnik: „Liczba wprowadzonych innowacji produktowych”, w przypadku działania 1.2 liczbę wspieranych innowacji obliczono w oparciu o wskaźnik „Liczba przygotowanych do wdrożenia modeli biznesowych internacjonalizacji”, w przypadku działania 1.4, liczbę wspieranych innowacji obliczono w oparciu o wskaźnik: „Liczba wprowadzonych innowacji”.

⁴⁵ J.w.

specyfiki badanych instrumentów, w tym przede wszystkim maksymalnej wartości dopuszczalnych kosztów kwalifikowalnych oraz ich typu. W przypadku poddziałania 1.3.1 oraz działania 1.4 POPW wsparcie kierowane jest na wdrożenie innowacji, w ramach relatywnie dużych procesów inwestycyjnych, polegających na zakupie środków trwałych, w tym przede wszystkim maszyn i urządzeń. Podobny katalog kosztów dostępny jest w poddziałaniu 1.1.2, przy czym w tym przypadku, z uwagi na specyfikę wspieranych podmiotów (startupów), wartość wsparcia jest relatywnie mniejsza. Z tego powodu na jeden milion wsparcia liczba, liczba wspieranych innowacji jest istotnie wyższa (27) niż w przypadku pozostałych dwóch działań o charakterze inwestycyjnym.

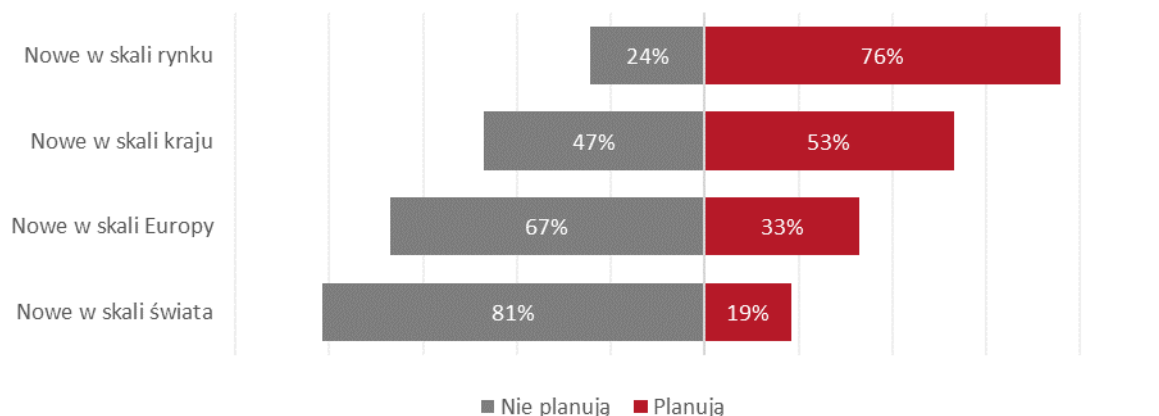
Wykres 26. Zakładana liczba innowacji w przeliczeniu na 1 mln PLN dostępnej alokacji



Źródło: opracowanie własne na podstawie SZOOP POPW, wg stanu na 13.10.2021 r.

Wgląd w specyfikę wspieranych innowacji, przynoszą wyniki Barometru Innowacyjności. Zgodnie z deklaracjami beneficjentów z początkowego etapu realizacji projektów, w przypadku 76% z nich wspierane są innowacje produktowe (wyroby lub usługi), które stanowią nowość na rynku, na którym działa przedsiębiorstwo. Około 53% beneficjentów wskazało również, że wspierane w projekcie innowacje, cechuje nowość na poziomie kraju. W około 33% projektów wspierane są innowacje, które według beneficjentów charakteryzują się poziomem nowości w skali Europy. Nowość w skali świata zadeklarowana została w przypadku 19% projektów.

Wykres 27. Planowany poziom nowości wspieranych w projektach innowacji produktowych

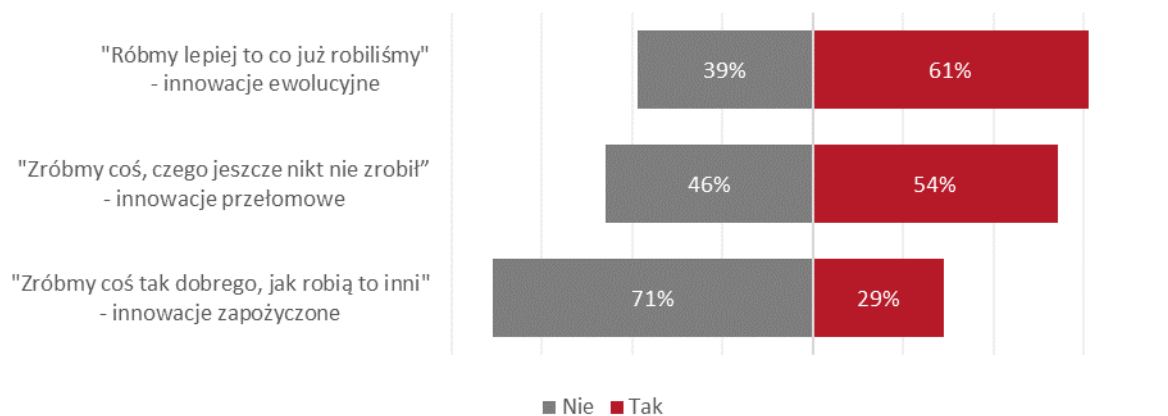


Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego w Barometrze Innowacyjności, N=719

Analiza projektów zakończonych, pokazuje że wyjściowe założenia dotyczące skali nowości wspieranej innowacji udało się utrzymać przez cały okres jego realizacji. W przypadku części beneficjentów ich deklaracje w tym względzie są nawet bardziej optymistyczne niż w początkowej fazie realizacji projektów. Udział projektów, dla których deklarowana jest nowość innowacji produktowych w skali Europy lub świata wzrósł odpowiednio o ok. 11 i 13 punktów procentowych. Ogółem 44% beneficjentów zadeklarowało po realizacji projektu, że wdrożone przez nich innowacje produktowe charakteryzują się poziomem nowości w skali Europy, natomiast około 31% beneficjentów wskazało, że ich produkt, to nowość w skali świata. Wzrost tej pozytywnej oceny dotyczy wszystkich analizowanych instrumentów, ale szczególnie duży był w przypadku beneficjentów poddziałania 1.3.1 POPW (wzrost o odpowiednio 17 i 27 punktów procentowych dla innowacji o deklarowanej nowości w skali Europy i świata).

Dopełnieniem powyższego obrazu, są deklaracje beneficjentów odnoszące się do idei stojącej za dofinansowanymi w ramach POPW projektami. Baza objętych analizą beneficjentów zawężona została w tym przypadku do podmiotów, które realizowały projekt bezpośrednio powiązany ze wsparciem konkretnej innowacji. Około 61% badanych wskazało, że ich innowacje są wprowadzane zgodnie z mottem „róbmy lepiej to co już robiliśmy”, mają więc raczej charakter ewolucyjny niż rewolucyjny. Warto jednak zwrócić uwagę również na wysoki udział (54%) podmiotów, które zadeklarowały, że ich innowacja wprowadzana jest zgodnie z koncepcją „zróbmy coś, czego jeszcze nikt nie zrobił”. Można zatem oczekiwać w tej grupie innowacji o potencjalnie przełomowym charakterze. Jednocześnie około 29% badanych zadeklarowało, że wspieraną innowację dobrze charakteryzuje zwrot „zróbmy coś tak dobrego, jak robią to inni”. Znajdują się tu zatem innowacje, które można określić mianem zapożyczonych.

Wykres 28. Idea stojąca za wprowadzanymi innowacjami

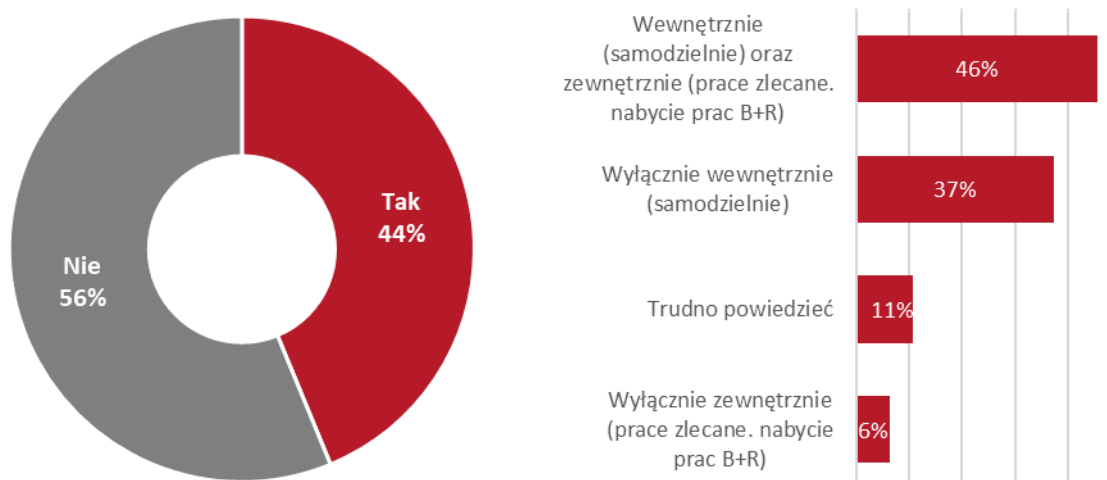


Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego w Barometrze Innowacyjności, N=595

Innowacje o deklarowanym, potencjalnie przełomowym charakterze, najczęściej można spotkać w przypadku projektów wspieranych w ramach poddziałania 1.1.2 (75%) oraz 1.3.1 (65%). Względnie najrzadziej występują w przypadku projektów wspieranych w działaniach 1.2 (27%) oraz 1.4 (35%). Taki rozkład jest zgodny z oczekiwaniami dla tych instrumentów, wynikających z założonej teorii programu. W przypadku dwóch ostatnich działań motywem dominującym, stojącym za wprowadzaniem innowacji do firmy, jest hasło „róbmy lepiej to co już robiliśmy” (73-80% deklaracji) oraz innowacje o charakterze zapożyczonym (47-49% odpowiedzi).

Część projektów wspieranych w ramach POPW mogła polegać na wdrożeniu wyników prac B+R. Taka możliwość i do pewnego stopnia również oczekiwanie było explicitnie wyrażone w przypadku poddziałania 1.3.1. Oprócz tego jednak taka sytuacja występowała również w innych analizowanych instrumentach. Ogółem w przypadku 44% projektów, które wspierały wprowadzenie konkretnych innowacji, beneficjenci zadeklarowali, że będzie to polegać na wdrożeniu wyników prac B+R. Blisko połowa (46%) z tych prac zrealizowana została zarówno wewnętrznie (samodzielnie) oraz zewnętrznie (w wyniku zleconych lub zakupionych prac B+R). Około 37% beneficjentów wskazało, że prace te były w całości wykonane samodzielnie. Bardzo niewielka grupa beneficjentów (6%) wskazała, że prace te były w całości wykonane przez podmiot zewnętrzny.

Wykres 29. Udział projektów, w których wprowadzenie innowacji polega na wdrożeniu wyników prac B+R



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego w Barometrze Innowacyjności, N=572

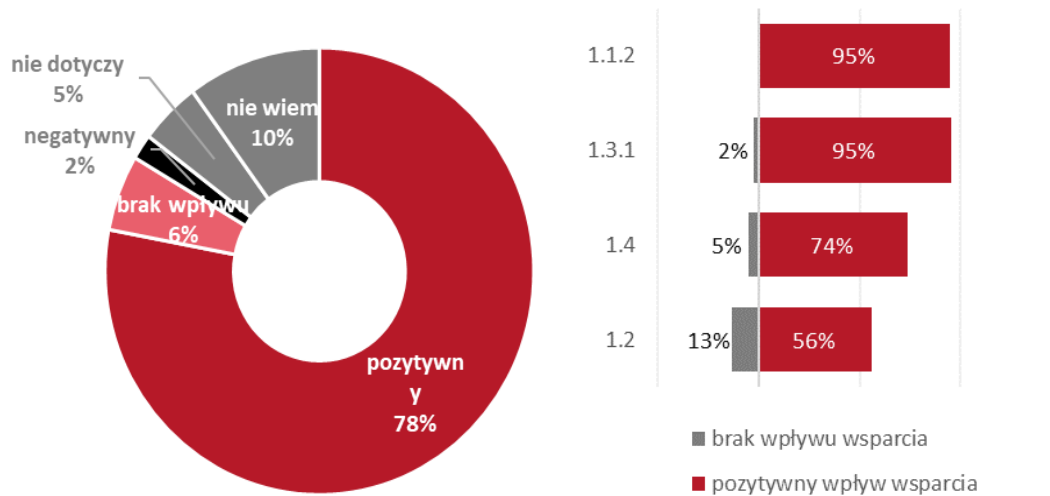
Największy udział projektów, które polegały na wdrożeniu wyników prac B+R występował we wspomnianym poddziałaniu 1.3.1 (98%). Ponadto był on również relatywnie wysoki w przypadku działania 1.1.2 (48%). Względnie częściej podejmują się takiej aktywności również firmy średnie (52%), co jest generalnie zgodne z sytuacją obserwowaną na poziomie populacji wszystkich przedsiębiorstw w Polsce⁴⁶. Warto jednak odnotować również wysoki udział takich projektów w grupie firm mikro (47%), co wynika ze wsparcia realizacji startupów w ramach poddziałania 1.1.2.

Deklaracje badanych przedsiębiorców⁴⁷ wskazują, że wsparcie w ramach POPW projekty pełniły ważną rolę w rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw na poziomie ich oferty produktowej. Na pytanie o to, czy projekt miał wpływ na poziom rozwoju produktu/oferty firmy 78% badanych podmiotów wskazało, że bez projektu, poziom ten byłby mniejszy, niż był po zrealizowaniu projektu. Udział takich odpowiedzi jest szczególnie wysoki wśród beneficjentów poddziałań 1.1.2 oraz 1.3.1 POPW (około 95%). Względnie najrzadziej takie przełożenie widzą beneficjenci działania 1.2, co wynika z ukierunkowania wsparcia na rozwój modelu biznesowego, a nie bezpośrednio na rozwój oferty produktowej (choć elementy te mogły być oczywiście ze sobą powiązane). Wyniki te są generalnie zgodne z zakładaną teorią interwencji.

⁴⁶ Por. Działalność badawcza i rozwojowa w Polsce w 2020 r. Główny Urząd Statystyczny, 2022.

⁴⁷ W założeniu badania byli to przedstawiciele kadry zarządzającej badanych przedsiębiorstw.

Wykres 30. Deklarowany wpływ projektu na poziom rozwoju produktu/oferty firmy – ogółem (lewy panel) i wg instrumentów⁴⁸ (prawy panel)



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego w Barometrze Innowacyjności, N=218

Wpływ projektu, który wychodzi poza deklaracje beneficjentów, został również potwierdzony w oparciu o wyniki analizy danych sprawozdawczych przedsiębiorstw, składanych do Głównego Urzędu Statystycznego⁴⁹. Warto wspomnieć że wnioski z tego badania wzmacniają wykorzystanie schematu kontrfaktycznego, polegającego na zestawieniu danych finansowych przedsiębiorstw, ze statystycznie dobraną grupą kontrolną. Przy czym efekty odnosiły się nie bezpośrednio do innowacji lecz nakładów ponoszonych na ich wdrożenie, w tym w szczególności nakładów na środki trwałe, w tym maszyny i urządzenia techniczne. Analizy prowadzone były łącznie dla dwóch instrumentów tj. poddziałania 1.3.1 oraz działania 1.4 POPW. W badaniu ustalono, że wartość nakładów na środki trwałe dzięki uzyskanemu wsparciu niemal się podwoiła w grupie beneficjentów. Pozwoliło to na istotne zwiększenie posiadanego przez firmy majątku, w tym w szczególności w postaci posiadanych maszyn i urządzeń technicznych służących w założeniu do wdrażania innowacji. Wartość posiadanych przez firmy rzeczowych aktywów trwałych w latach 2015-2018, zwiększyła się o średnią wartość ponad 4 mln zł, z czego blisko 3 mln zł stanowiły maszyny i urządzenia techniczne.

⁴⁸ Wyniki prezentowane wyłącznie dla instrumentów w przypadku, których próba badawcza jest większa od 30 podmiotów.

⁴⁹ Analizy wykonane zostały w ramach badania Barometru Innowacyjności, we współpracy z Głównym Urzędem Statystycznym. Wyniki przedstawiono w raporcie z badania "Efekty bieżące wsparcia udzielonego w ramach wybranych instrumentów POPW 2014-2020" w 2021 roku.

Powyższe wnioski potwierdzone zostały również w badaniu realizowanym z wykorzystaniem danych sprawozdawczych składanych przez spółki do KRS⁵⁰, które pozwalały na wyciągnięcie wniosków w dłuższej perspektywie czasowej (lata 2015-2020) oraz w rozbiciu na instrumenty wsparcia⁵¹. W badaniu potwierdzono, że w grupie beneficjentów POPW, wartość posiadanych aktywów trwałych wzrosła w kolejnych latach realizacji projektu do poziomu znacznie wyższego niż w dobranych grupach kontrolnych wnioskodawców nieskutecznych. Wnioski te dotyczą w szczególności poddziałania 1.3.1 oraz działania 1.4, w przypadku których średni efekt wsparcia oszacowany został na poziomie odpowiednio 9 mln zł oraz 6 mln zł na firmę. O tyle średnio byłaby niższa wartość aktywów trwałych w grupie beneficjentów, w trzecim roku od złożenia wniosku, gdyby nie dostali oni wsparcia. Co więcej, średnia wartość zwiększonych aktywów stanowi około 70% wartości aktywów posiadanych w okresie poprzedzającym złożenie wniosku o dofinansowanie. Oznacza to, że realizowane projekty w obu instrumentach stanowiły poważny bodziec do rozwoju, który powinien w szczególności przełożyć się na możliwości produkcyjne w obszarze prowadzonej działalności oraz wdrażanych innowacji. Porównanie wartości uzyskanych efektów z wydatkami publicznymi na ten cel (dofinansowaniem) wskazuje dodatkowo na wyższą efektywność wsparcia udzielonego w ramach działania 1.4. W jego przypadku koszt dodatkowej złotówki wydatkowanej przez przedsiębiorstwa na inwestycję w aktywa trwałe wyniósł około 41 groszy. W przypadku działania 1.3.1 są to 62 grosze, a więc o około 52% więcej.⁵² Naturalnie pełna ocena efektywności powinna wziąć pod uwagę również inne, w tym przede wszystkim końcowe rezultaty wsparcia.

Wyniki ww. analiz nie pozwalały na dokonanie oceny skuteczności wsparcia w obszarze innowacyjności, pozostałych instrumentów POPW objętych niniejszym badaniem.

Wsparcie w ramach POPW nie zmieniło zasadniczo potencjału beneficjentów do realizacji kolejnych projektów innowacyjnych. Deklaracje beneficjentów analizowane w początkowej fazie projektu i po jego zakończeniu⁵³, w trzech obszarach tematycznych – tj. zasobów (1) ludzkich, (2) technicznych oraz (3) finansowych – wskazują, że udzielone wsparcie nie miało w żadnym z nich zasadniczego wpływu na rozwój potencjału firm do rozwoju innowacji. Około 58-60% beneficjentów uważało, zarówno na początku projektu jak i po jego realizacji, że ma odpowiednie zasoby ludzkie do rozwoju innowacji, 4-45% wskazało, iż posiada odpowiednie do tego celu zasoby techniczne. Natomiast 26-27% badanych wskazało, że ma wystarczające do rozwoju innowacje zasoby finansowe.

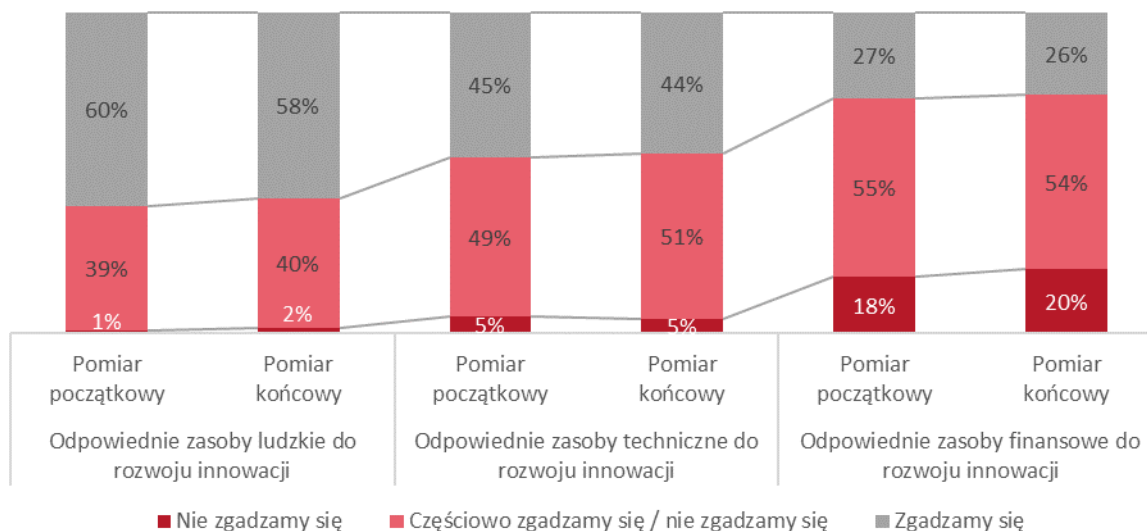
⁵⁰ Por. Raport z badania „Analizy kontrfaktyczne efektów POPW 2014-2020” przeprowadzonego przez IDEA Instytut Sp. z o.o. oraz Fundację IDEA Rozwoju, w 2021 roku na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2021

⁵¹ Analizy dodatkowo wykorzystywały jako grupę kontrolną tzw. nieskutecznych wnioskodawców analizowanych działań, co pozwalało dodatkowo kontrolować motywację firm do realizacji inwestycji.

⁵² Tamże.

⁵³ Tj. w pomiarze początkowym i końcowym.

Wykres 31. Potencjał do realizacji projektów innowacyjnych – na początku i po zakończeniu projektów

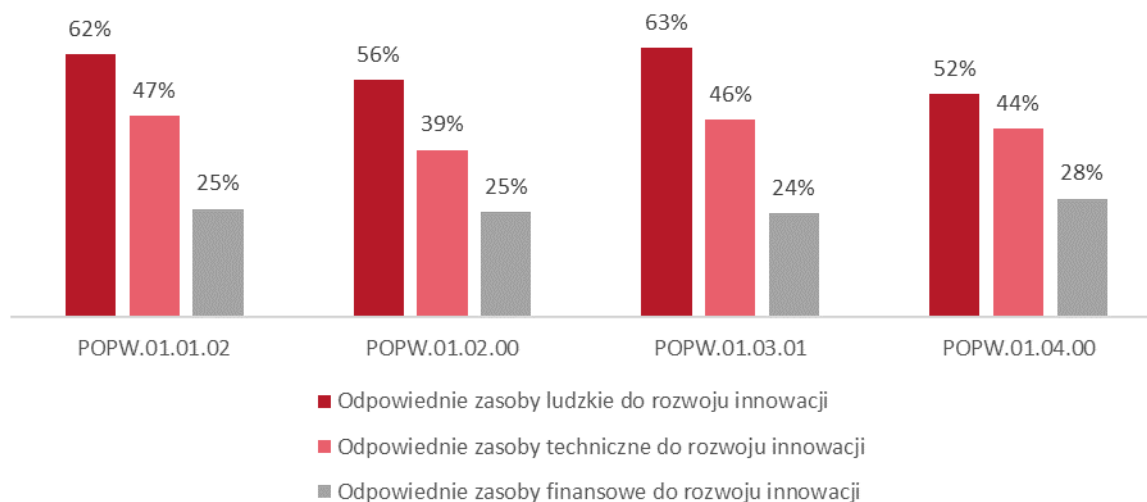


Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego i końcowego w Barometrze Innowacyjności, N (ogółem)=218

Powyższe ustalenie pozostaje częściowo zgodne z ogólną teorią interwencji analizowanych instrumentów POPW. Co do zasady, nie były w nich finansowane działania, których celem było zwiększenie potencjału ludzkiego (np. zatrudnienia osób na stanowiskach badawczych), czy też zaplecza badawczego na potrzeby rozwoju innowacji. Można było jednak spodziewać się, że w związku z oczekiwanym wzrostem konkurencyjności przedsiębiorstw, w tym finansową skalą działalności, zwiększą się zasoby finansowe przedsiębiorstw, które będą służyć rozwojowi w obszarze innowacji. Jak zostanie jednak pokazane w kolejnym podrozdziale, zgromadzone wyniki badania w obszarze skuteczności interwencji, wskazują na umiarkowany wpływ projektów w tym zakresie. Stąd przedstawiony wynik znajduje do pewnego stopnia uzasadnienie.

Największy deklarowany potencjał do rozwoju innowacji posiadają beneficjenci poddziałania 1.1.2 oraz 1.3.1. Ogółem blisko dwie trzecie beneficjentów (62-63%) w każdym z instrumentów wskazało, że posiada odpowiednie do tego celu zasoby ludzkie. Blisko połowa (46-47%) przyznała również, że posiada do tego celu odpowiednie zasoby techniczne. Jednocześnie w każdym z instrumentów jedynie około jednej czwartej firm wskazała, że posiada odpowiednie zasoby finansowe do rozwoju innowacji. Ten ostatni wynik może dziwić zwłaszcza w kontekście większego udziału firm średnich w przypadku poddziałania 1.3.1 POPW.

Wykres 32. Potencjał do realizacji projektów innowacyjnych po zakończeniu projektów, wg wybranych instrumentów POPW



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego w Barometrze Innowacyjności, N (ogółem)=218

5.1.3. Działalność B+R

Jak wspomniano w poprzedniej części rozdziału, blisko połowa (44%) projektów wspartych w ramach analizowanych działań POPW, polegała na wdrożeniu wyników prac B+R. Fakt ten należy wiązać z ogólną aktywnością firm na tym polu.

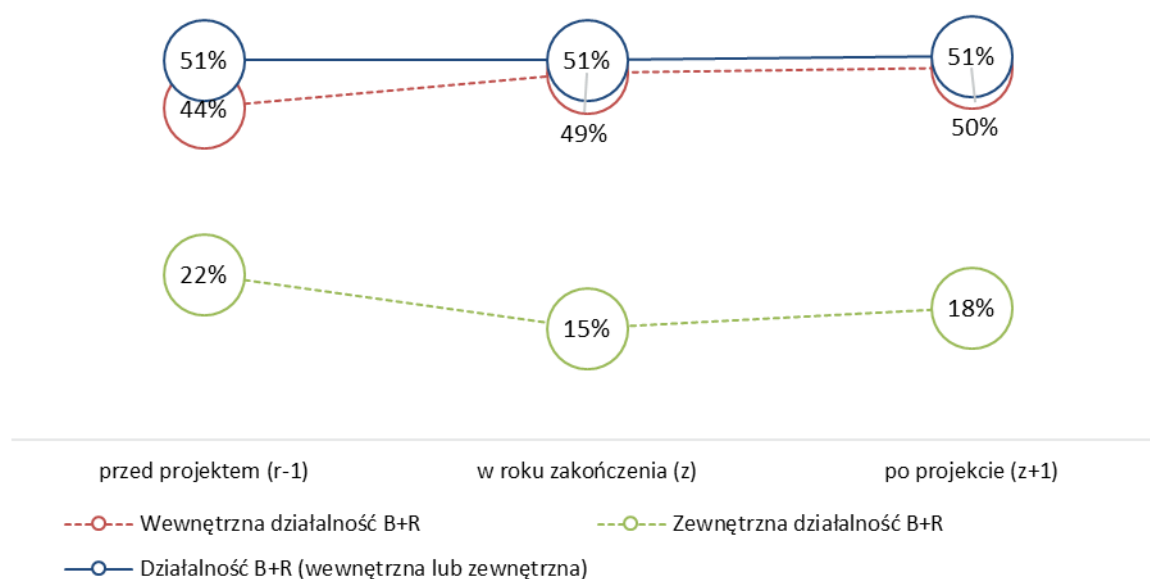
Według deklaracji beneficjentów, w roku bezpośrednio poprzedzającym rozpoczęcie projektu, działalność B+R prowadziło nieco ponad połowa badanych firm (51%).

Jednocześnie blisko 55% badanych przyznało, że przed przystąpieniem do projektu firma dysponowała własną infrastrukturą lub zapleczem do prowadzenia prac B+R.

Nie dziwi więc, że wśród beneficjentów powszechniejsza była aktywność polegająca na prowadzeniu wewnętrznych prac B+R. Ten fakt zadeklarowało 44% badanych, w porównaniu do 22% firm, które wskazały, że przed projektem zlecały realizację prac B+R na zewnątrz.

Obraz ten jedynie nieznacznie zmienia się w momencie zakończenia projektu oraz rok później. Generalnie ogólne zaangażowanie firm w działalność B+R pozostaje na tym samym poziomie (51%), nieznacznie jednak rośnie udział firm prowadzących prace wewnętrzne (z 44% do 50%) i jednocześnie spada odsetek firm zlecających takie prace na zewnątrz (z 22% do około 18%).

Wykres 33. Prowadzenie działalności B+R



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego i końcowego Barometru Innowacyjności, N=218

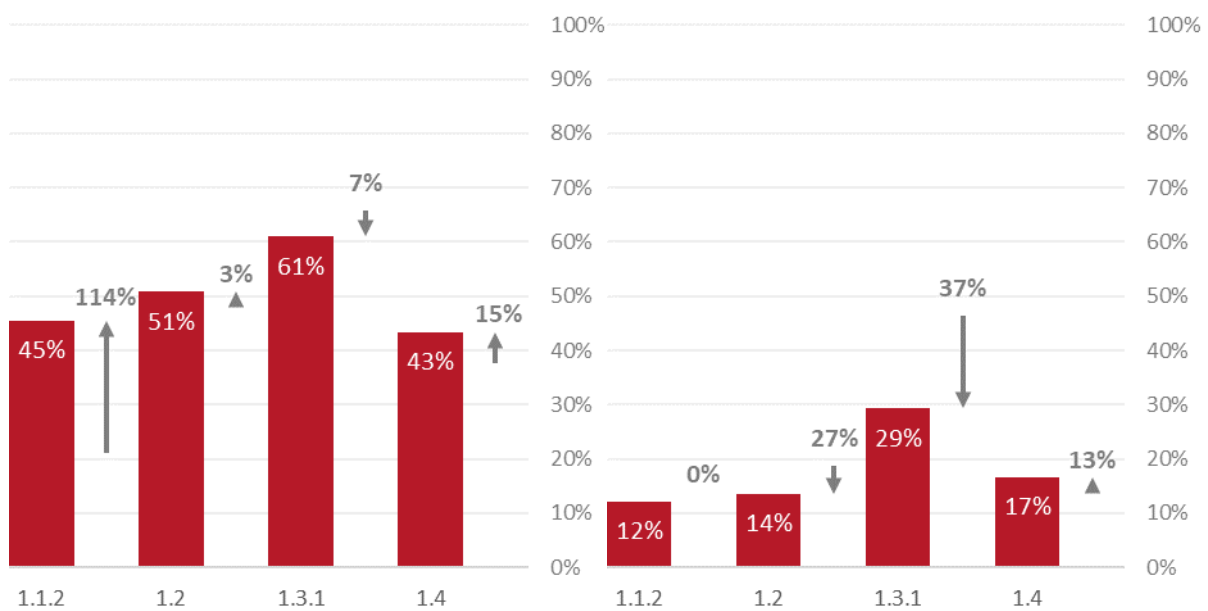
Występuje spore zróżnicowanie w powyższym zakresie, w poszczególnych instrumentach POPW. Po pierwsze warto odnotować duży wzrost na polu wewnętrznej aktywności B+R w grupie startupów wspartych w ramach poddziałania 1.1.2. Odsetek podmiotów prowadzących wewnętrzną działalność B+R podwoił się (114% wzrost) i w rok po zakończeniu projektu wyniósł 45%. Wzrost, choć nieco mniejszy, odnotowano również w grupie beneficjentów działania 1.4 (15% wzrost) oraz 1.2 (3%). Spadek wystąpił wyłącznie w przypadku poddziałania 1.3.1 (7%).

Na polu zewnętrznej działalności B+R obraz wygląda nieco inaczej. Zasadniczo nie odnotowano zmian w przypadku beneficjentów poddziałania 1.1.2. W ich przypadku aktywność na tym polu utrzymała się na poziomie 12%. Tłumaczyć to może specyfika firm (startupy), w których większość prac badawczych prowadzona jest z wykorzystaniem wewnętrznych zasobów. Firmy te mogą również nie mieć środków na finansowanie zewnętrznej działalności B+R. Może im być również trudniej zainteresować współpracą jednostki badawcze, w tym uczelnie. Wzrost ponownie odnotowali beneficjenci działania 1.4 (13% wzrost). Natomiast w przypadku działania 1.2 oraz poddziałania 1.3.1 zaobserwowano spadki wynoszące odpowiednio 27% i 37%. W przypadku poddziałania 1.3.1 warto jednak zauważyć, że pomimo zmniejszenia zaangażowania w prowadzenie zewnętrznej działalności B+R, to beneficjenci tego instrumentu i tak są najbardziej aktywną grupą firm na tym polu. Ogółem w rok po zakończeniu projektu zewnętrzne prace B+R były wykonywane na zlecenie około 29% beneficjentów poddziałania 1.3.1 POPW.

Biorąc powyższe pod uwagę, zaobserwowane spadki niekoniecznie należy utożsamiać z negatywnym oddziaływaniem projektu. Należy przypuszczać, że beneficjenci poddziałania

1.3.1 zapewne intensyfikowali swoje prace badawcze w okresie poprzedzającym realizację projektu. Stanowiło to konieczny punkt wyjścia do sfinansowania inwestycji. Okres jej realizacji to z kolei czas intensywnego wdrażania wyników tych prac, który w kolejnej fazie powinien przejść we wzmożoną aktywność marketingową, ukierunkowaną na promocję nowych produktów. Zaobserwowane spadki powiązane są zatem najprawdopodobniej z naturalnym cyklem inwestycyjnym przedsiębiorstw z tej grupy.

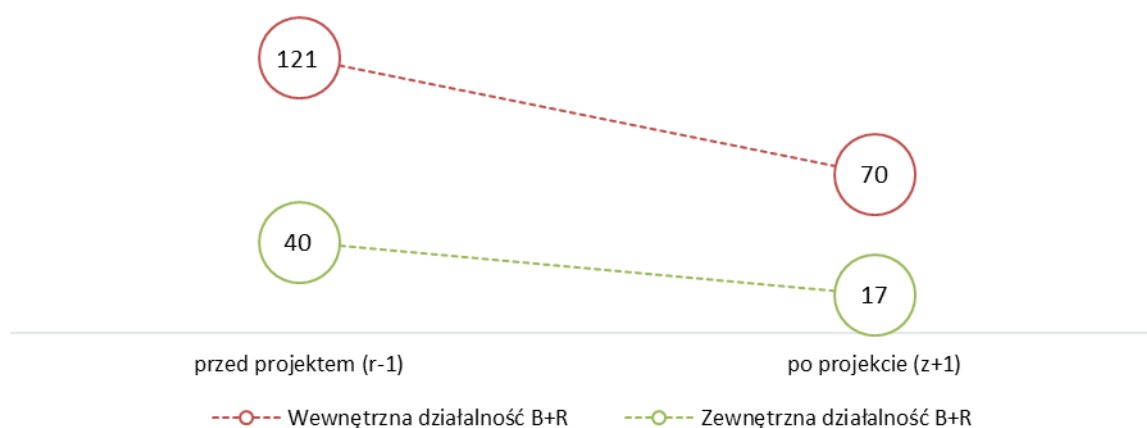
Wykres 34. Obecny odsetek podmiotów prowadzących działalność B+R (wewnętrzna – lewy panel i zewnętrzna – prawy panel) i zmiana w stosunku do roku przed rozpoczęciem wsparcia z uwzględnieniem podziału na wybrane instrumenty POPW



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego i końcowego Barometru Innowacyjności N (ogółem)=193, N (1.1.2)=33, N (1.2)=59, N (1.3.1)=41, N (1.4)=60

Do zbliżonych wniosków prowadzi analiza wartości nakładów na działalność B+R. Porównanie okresu przed uzyskaniem wsparcia z okresem następującym po zakończeniu projektów, wskazuje że spada intensywność realizowanych prac B+R (zarówno wewnętrznych jak i zewnętrznych). Z uwagi na dużą zmienność wartości, zdecydowano się przedstawić wyniki analiz w tym zakresie mediany. W przypadku nakładów wewnętrznych na B+R mediana w okresie poprzedzającym uruchomienie projektów wyniosła 121 tys. zł, by w rok po ich zakończeniu spaść do 70 tys. zł. Nakłady zewnętrzne wynosiły natomiast wyjściowo 40 tys. zł, a w końcowym okresie, rok po zakończeniu projektów spadły do około 17 tys. zł.

Wykres 35. Wartość nakładów na działalność B+R (mediana w tys. zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego i końcowego Barometru Innowacyjności, N=94 (nakłady wewnętrzne), N=33 (nakłady zewnętrzne)

Uzupełnienie powyższych wyników stanowią komplementarne analizy, wykonane w ramach przywoływanego już badania zrealizowanego we współpracy z GUS⁵⁴. Porównanie beneficjentów poddziałania 1.3.1 oraz 1.4 z dobraną grupą kontrolną, wskazuje na pozytywne oddziaływanie wsparcia w ramach POPW⁵⁵. Co prawda nie przekładało się ono w badanym okresie na podniesienie wyjściowego poziomu zaangażowania beneficjentów w tę działalność, jednak powstrzymało ono beneficjentów od rezygnacji z niej. Dotyczy to zarówno prac wewnętrznych jak i zewnętrznych. Według danych GUS, udział beneficjentów ponoszących nakłady na wewnętrzną działalność B+R, wynosił w 2015 r. 36%⁵⁶. Utrzymywał się on na zbliżonym poziomie w całym analizowanym okresie. W ostatnim, 2018 r. działalność wewnętrzną prowadziło około 35% beneficjentów obu instrumentów POPW. Podobnie sytuacja kształtowała się w odniesieniu do nakładów na zewnętrzną działalność B+R, przy czym udział podmiotów aktywnych na tym polu wynosił w pierwszym i ostatnim roku pomiaru ok. 17%. Dobranej grupie kontrolnej odsetek firm ponoszących nakłady na działalność B+R spadał w kolejnych latach – zarówno jeśli chodzi o wewnętrzną jak i zewnętrzną działalność B+R. W pierwszym przypadku nastąpił spadek z 31% do 17%, w drugim z 16% do 8%. Generalnie jednak należy ocenić oddziaływanie interwencji w tym aspekcie pozytywnie – w sytuacji braku wsparcia publicznego, należałoby się spodziewać spadku działalności innowacyjnej przedsiębiorstw, prowadzonej w oparciu o wewnętrzne i zewnętrzne prace B+R.

⁵⁴ Analizy wykonane zostały w ramach badania Barometru Innowacyjności, we współpracy z Głównym Urzędem Statystycznym. Wyniki przedstawiono w raporcie z badania "Efekty bieżące wsparcia udzielonego w ramach wybranych instrumentów POPW 2014-2020" w 2021 roku.

⁵⁵ Porównania zostało przeprowadzone na danych obejmujących lata 2015-2018.

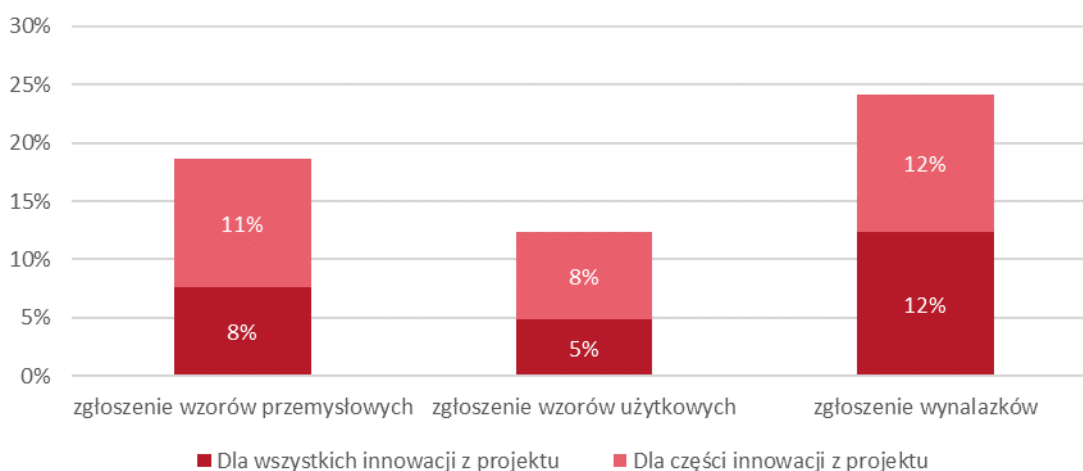
⁵⁶ Różnice w wielkościach wynikają m.in. z innej koncepcji szacowania wskaźników (pomiar w latach vs. pomiar względny) oraz innej próby badawczej objętej analizami.

5.1.4. Ochrona własności intelektualnej

Ważnym aspektem działalności innowacyjnej beneficjentów, jest ich aktywność na polu ochrony własności intelektualnej. W przypadku POPW, nie było co prawda osobnego instrumentu, który dotyczył bezpośrednio tego zagadnienia⁵⁷. Nie mniej, z uwagi na charakter realizowanych wdrożeń, w tym innowacji o deklarowanych poziomach nowości produktów na poziomie Europy i świata, należy oczekiwać, że przynajmniej część beneficjentów będzie również podejmować odpowiednie kroki prawne w tym zakresie.

Wyniki Barometru Innowacyjności potwierdzają powyższe założenia. W grupie projektów zakończonych, łącznie około 24% beneficjentów zadeklarowało, że dokonane zostało zabezpieczenie praw własności, poprzez zgłoszenie wynalazku do urzędu patentowego. Z czego połowa badanych z tej grupy przyznała, że dokonała zgłoszenia dla wszystkich innowacji wprowadzanych w ramach projektu, podczas gdy druga połowa zadeklarowała takie działanie dla części projektowych innowacji. Ponadto 19% beneficjentów zadeklarowało zgłoszenie wzorów przemysłowych (8% zadeklarowało dokonanie zgłoszenia dla wszystkich innowacji, natomiast 11% dla części innowacji). Wreszcie około 13% beneficjentów przyznało, że dokonali zgłoszenia wzorów użytkowych (5% dla wszystkich innowacji, 8% dla części innowacji).

Wykres 36. Udział innowacji, dla których dokonane zostało zabezpieczenie praw własności intelektualnych poprzez zgłoszenie do urzędu patentowego



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności, N=145

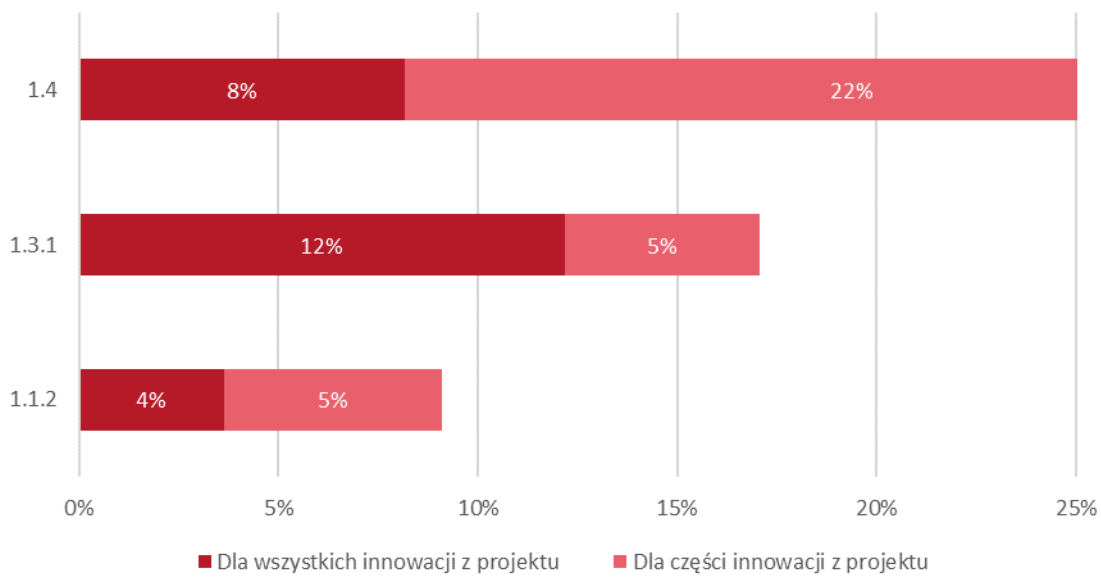
Aktywność na polu ochrony własności intelektualnej jest zróżnicowana w poszczególnych instrumentach. Biorąc pod uwagę zgłoszenia zabezpieczenia praw do wynalazków, najbardziej aktywną grupą byli beneficjenci poddziałania 1.3.1, w której aktywność na tym polu zadeklarowało 49% badanych. W pozostałych dwóch instrumentach, dla których wielkość próbek pozwalała na analizy, aktywność firm była znacznie mniejsza. W przypadku

⁵⁷ W przypadku POIR realizowane było poddziałanie 2.3.4 Ochrona własności przemysłowej.

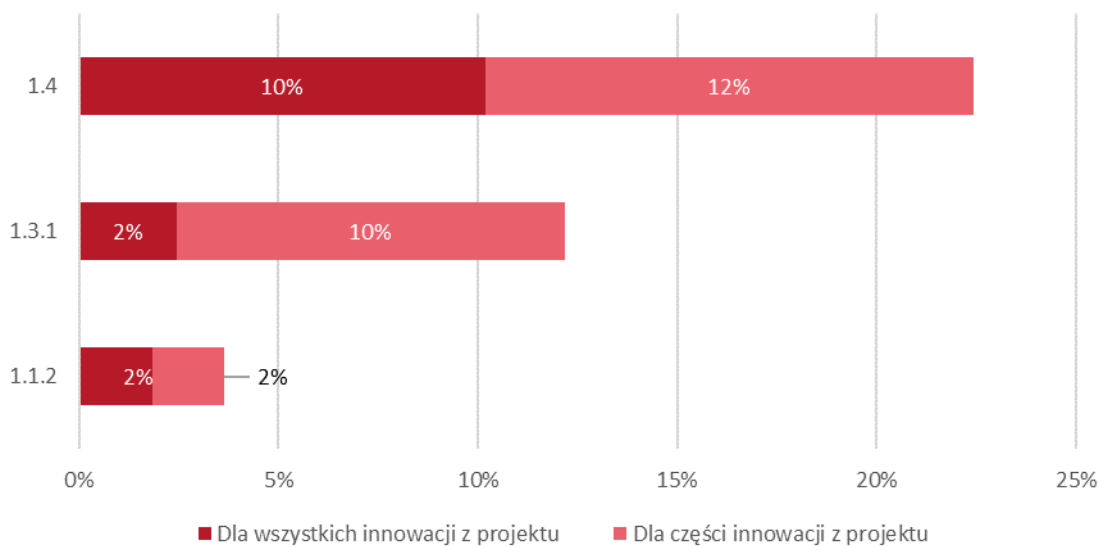
działania 1.1.2, zgłoszenia wynalazków do ochrony zadeklarowało około 16%, podczas gdy w działaniu 1.4 było to zaledwie 12%. Beneficjenci tego ostatniego instrumentu byli za to bardziej na polu ochrony wzorów przemysłowych i użytkowych, dla których podjęcie odpowiednich czynności zadeklarowało odpowiednio 30% i 22% badanych firm. W tym zakresie aktywnością wykazywały się również beneficjenci poddziałania 1.3.1 (odpowiednio 17% i 12%) oraz poddziałania 1.1.2 (odpowiednio 9% i 4% badanych).

Wykres 37. Udział innowacji, dla których dokonane zostało zabezpieczenie praw własności intelektualnych poprzez zgłoszenie do urzędu patentowego, wg instrumentów

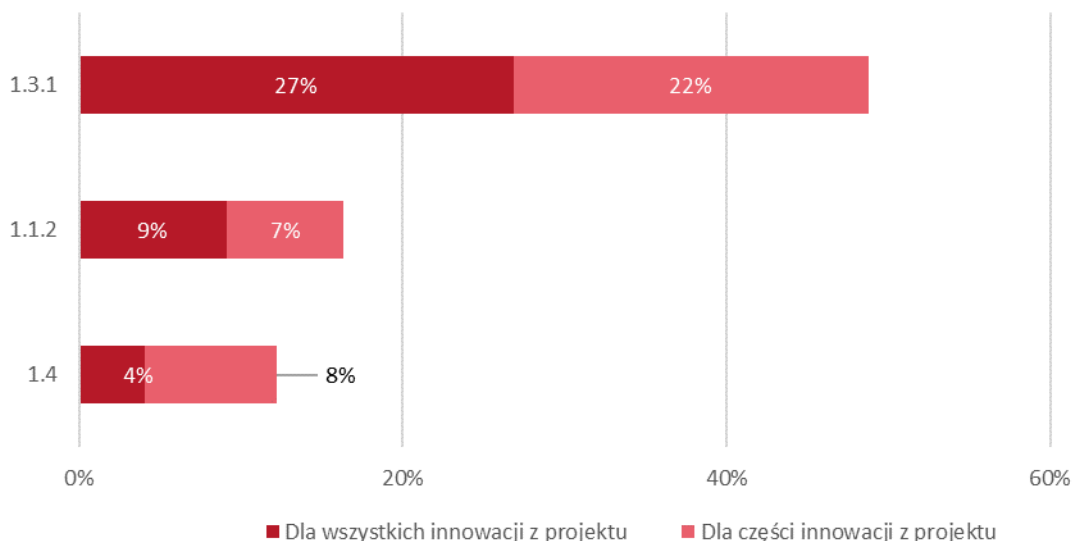
Zgłoszenia wzorów przemysłowych



Zgłoszenia wzorów użytkowych



Zgłoszenia wynalazków



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności N (ogółem)=145, N (1.1.2)=55, N (1.3.1)=41, N (1.4)=49

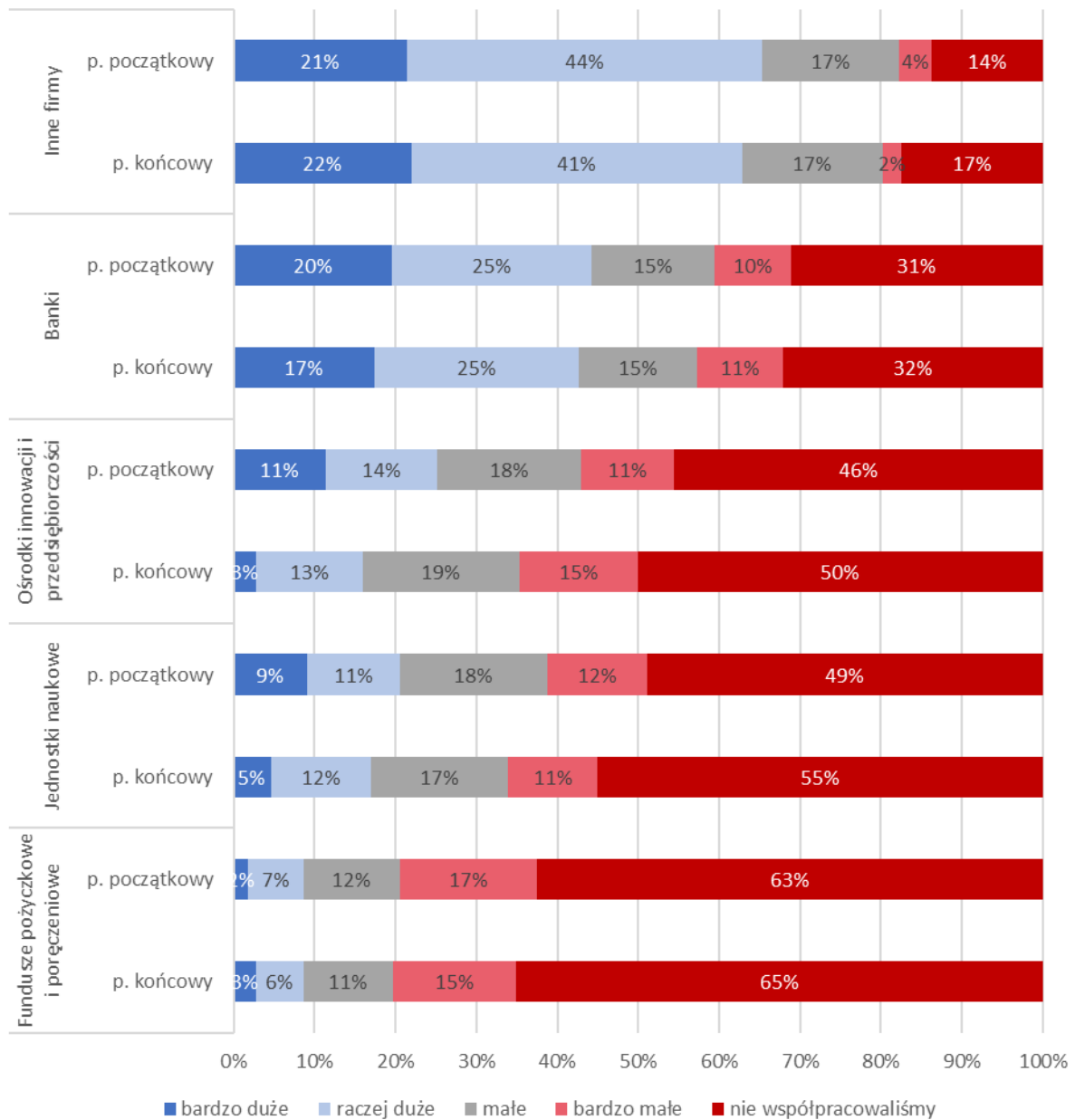
Skalę ochrony zarówno wynalazków jak i zgłoszeń wzorów przemysłowych i użytkowych należy uznać za niską. Kontrastuje ona zwłaszcza z wysokim udziałem innowacji o deklarowanym, wysokim poziomie nowości, w skali Europy i świata. Zakładając, że wsparte w ramach projektów innowacje posiadają faktyczną wartość rynkową, to powinny one zostać objęte prawną ochroną. Dotyczy to oczywiście przedsięwzięć, które nie zostały jeszcze wprowadzone na rynek. Z pewnością pożądane jest by na ten aspekt kłaść większy nacisk również w instrumentach wsparcia przedsiębiorstw w perspektywie 2021-2027.

5.1.5. Współpraca w obszarze innowacji

Beneficjenci analizowanych instrumentów POPW poproszeni zostali o ocenę znaczenia współpracy z wybranymi podmiotami, z punktu widzenia rozwoju własnej firmy. Badanie w tym zakresie wykonane zostało na początku realizacji dofinansowanych projektów (pomiar początkowy) oraz w około rok po ich zakończeniu (pomiar końcowy). Jak się okazało na poziomie badanej populacji nie widać zasadniczych zmian w tym zakresie lub wręcz odnotowano spadek znaczenia współpracy z wybranymi grupami (jednostkami naukowymi, ośrodkami innowacji i przedsiębiorczości).

Najważniejsza z punktu widzenia rozwoju beneficjentów była i pozostała współpraca z innymi firmami. Takiego zdania było blisko dwie trzecie badanych. Około 21% firm oceniło znaczenie tej współpracy jako bardzo duże. Na drugim pod względem znaczenia współpracy wymieniane były banki, w przypadku których znaczenie współpracy oceniło jako bardzo duże i raczej duże blisko połowa badanych. Najmniejsze znaczenie przypisywane było współpracy z funduszami pożyczkowymi i poręczeniowymi (ogółem około 9% pozytywnych wskazań).

Wykres 38. Znaczenie dla rozwoju firmy współpracy realizowanej na przestrzeni minionych 12 miesięcy, z wybranymi grupami podmiotów – pomiar początkowy i końcowy

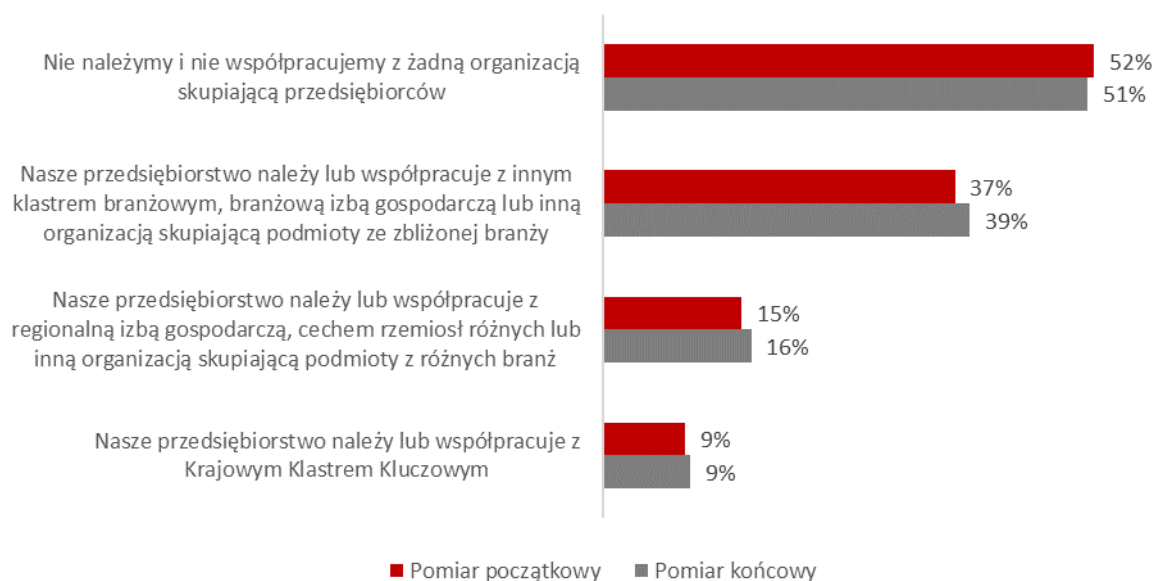


Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego i końcowego Barometru Innowacyjności, N (ogółem)=218

Do pewnego stopnia podobnie wygląda współpraca beneficjentów w ramach organizacji branżowych. Większość firm (ponad 51%), przyznała, że nie należy i nie współpracuje z żadną organizacją branżową. Przynależność do jednego z Krajowych Klastrow Kluczowych (KKK) lub współpracę z KKK zadeklarowało jedynie około 9% beneficjentów, zdecydowanie częściej, bo blisko 40% firm należy (lub współpracuje) do innego klastra branżowego, branżowej izby gospodarczej lub innej organizacji skupiającej podmioty ze zbliżonej branży. Około 15% badanych zadeklarowało również, że należy lub współpracuje z regionalną izbą gospodarczą, cechem rzemiosł różnych lub inną organizacją skupiającą podmioty z różnych branż. Nie

widać w powyższych obszarach zasadniczych zmian między początkowym okresem realizacji projektów, a sytuacją już po ich zakończeniu.

Wykres 39. Współpraca w ramach wybranych organizacji branżowych



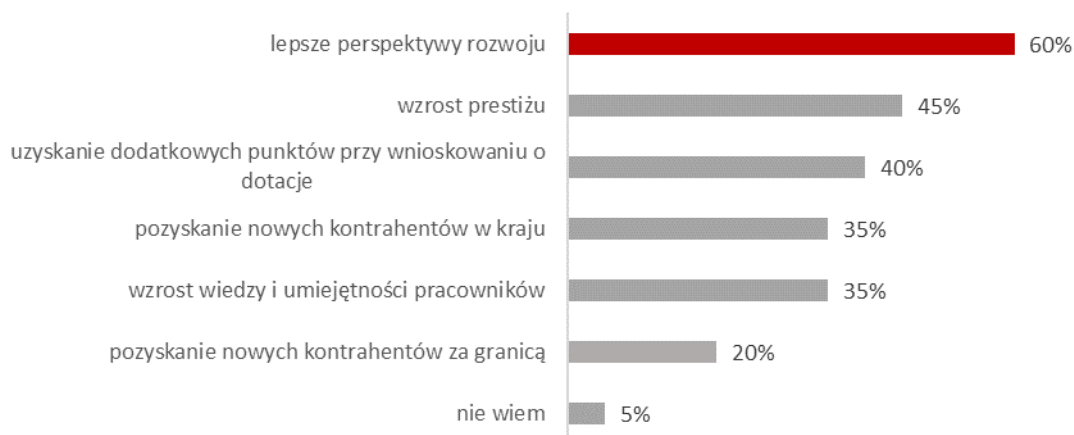
Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego i końcowego Barometru Innowacyjności, N (ogółem)=218

Tak nieliczna przynależność lub współpraca beneficjentów z KKK lub innymi klastrami branżowymi nie jest zjawiskiem korzystnym z punktu widzenia rozwoju innowacji. Spostrzeżenie to potwierdzają deklaracje tych beneficjentów, którzy taką przynależność do organizacji klastrowych zadeklarowały. Zarówno w przypadku KKK jak i innych klastrów branżowych, beneficjenci przyznali, że najważniejszą korzyścią jaka z tego wynika, są lepsze perspektywy rozwoju (60% wskazań w przypadku KKK oraz 50% w przypadku innych klastrów i organizacji branżowych).

Wykres 40. Najważniejsze korzyści wynikające z uczestnictwa/współpracy beneficjentów POPW z Krajowymi Klastrami Kluczowymi (panel górny) oraz z innymi klastrami branżowymi

lub organizacjami zrzeszającymi podmioty ze zbliżonej branży (panel dolny).

Krajowe Klastry Kluczowe



Inne klastry i organizacja branżowe



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=48; N=78)

5.1.6. Podsumowanie

Wsparcie udzielane w ramach POPW przez PARP odnosi się do różnych aspektów działalności innowacyjnej przedsiębiorstw. Dotyczyło ono zarówno tworzenia i rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw, wprowadzania (wdrożeń) innowacji na rynek, jak również ich promocji za granicą, z wykorzystaniem nowych modeli biznesowych.

Dzięki udzielonemu wsparciu możliwe będzie wsparcie około 1,6 tys. innowacji, z czego aż 45% przypada na projekty realizowane przez firmy rozpoczynające działalność gospodarczą. Jest to ważny aspekt wspierający podaż innowacyjnych przedsiębiorstw w makroregionie Polski Wschodniej.

Wsparte innowacje różnią się pod względem poziomu nowości oraz typu. W skali całej interwencji najczęściej wspierane były innowacje, które wg deklaracji beneficjentów stanowią nowość na rynku, na którym działa przedsiębiorstwo (76% ogółu innowacji), realizowane zgodnie z mottem „róbmy lepiej to co już robiliśmy” (61% innowacji). Oprócz nich w ramach projektów wspierane są również często (53%) innowacje, które cechuje nowość na poziomie kraju. Ponadto, około co trzeci projekt wspiera innowacje, które według beneficjentów charakteryzują się poziomem nowości w skali Europy. Co piąty projekt dotyczy innowacji, dla których wskazano poziom nowości na poziomie świata. Mniej więcej połowa wspieranych innowacji, jest również realizowana zgodnie z koncepcją „zróbmy coś, czego jeszcze nikt nie robił”.

Wsparcie udzielone w POPW przełożyło się na utrzymanie odsetka podmiotów aktywnych na polu działalności B+R, przez cały okres realizacji. Działalność tę prowadziło i prowadzi do roku po zakończeniu wsparcia około połowy beneficjentów analizowanych działań. Badania z wykorzystaniem grupy kontrolnej prowadzą do wniosku, że bez wsparcia publicznego spadek zaangażowania beneficjentów w tym zakresie byłby większy. Co prawda w niektórych instrumentach widać zmniejszenie zaangażowania beneficjentów w działalność B+R (przede wszystkim poddziałanie 1.3.1). Przyczyn tego stanu rzeczy należy jednak raczej upatrywać w specyfice i skali działalności wspartych MŚP. Wynika on w szczególności ze specyfiki cyklu inwestycyjnego w przedsiębiorstwach. Warto również zwrócić uwagę na fakt, że analizowane instrumenty, nie były bezpośrednio ukierunkowane na stymulowanie, w długim okresie działalności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw (nie były finansowane np. nakłady na rozwój zaplecza i potencjału B+R).

Wsparcie nie przełożyło się również na wzrost potencjału firm w obszarze rozwoju innowacji – według deklaracji beneficjentów zasoby ludzkie, techniczne i finansowe po zakończeniu realizacji projektów, są porównywalne z tym co miało miejsce na etapie ich uruchamiania. Wniosek ten, jest w dużej mierze zgodny teorią programu – badane instrumenty były bezpośrednio ukierunkowane na wsparcie określonych innowacji lub procesów innowacyjnych, a nie ogólnego potencjału do prowadzenia projektów w tym obszarze. Jest to odzwierciedlenie wspomnianej na wstępie „wycinkowości” wsparcia w perspektywie 2014-2020. Podejście to choć zrozumiałe, ma istotne ograniczenia. Podstawowym jest potencjalny brak wpływu wsparcia, na przyszłe inwestycje w innowacje firm-beneficjentów, a więc w pewnym sensie ograniczona trwałość efektów interwencji. Efekty zawężone będą wyłącznie do rezultatów bieżących inwestycji. Wyjściem naprzeciw temu ograniczeniu, jest planowane w FEPW kompleksowe podejście do inwestycji w innowacje. W powyższym kontekście należy je ocenić pozytywnie.

Na koniec należy zwrócić uwagę na relatywnie niewielką aktywność beneficjentów na polu ochrony własności intelektualnej – zgłoszeń wynalazków do objęcia ochroną patentową oraz zgłoszeń wzorów użytkowych i przemysłowych. Widoczny jest rozdźwięk między skalą nowości innowacji (na poziomie Europy i świata), a udziałem podmiotów, które starają się o

ochronę własności intelektualnej. Na ten aspekt należy położyć w instrumentach zaplanowanych do uruchomienia w perspektywie 2021-2027.

5.2. Konkurencyjność

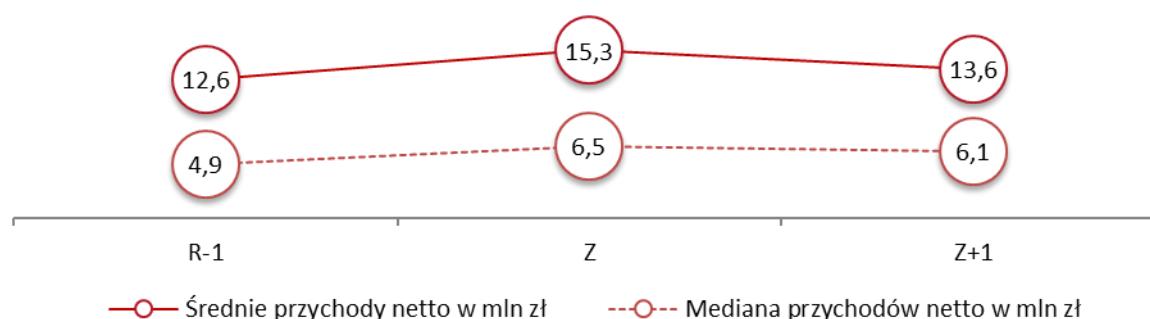
5.2.1. Konkurencyjność w świetle teorii interwencji poszczególnych instrumentów

Wsparcie innowacji w ramach analizowanych działań i poddziałań POPW powinno co do zasady przekładać się na wyższą konkurencyjność wspartych beneficjentów. Na poziomie obserwowalnych efektów wyższa konkurencyjność powinna przekładać się na wyższą sprzedaż oraz poprawę wyników finansowych przedsiębiorstw. Inwestycje powinny przekładać się również na produktywność prowadzonej działalności gospodarczej, zwłaszcza w przypadku projektów, w których komponent ten odgrywał ważną rolę (tj. działania 1.3.1, 1.3.2 oraz 1.4). Zwiększenia konkurencyjności oczekuje się również w przypadku działania 1.2, związanego z wdrażaniem nowych modeli biznesowych oraz promocją prowadzonej działalności na arenie międzynarodowej.

5.2.2. Przychody

W badanym okresie przychody beneficjentów rosły. Bezpośrednie porównanie okresu rok przed i rok po realizacji projektów wskazuje, że wzrost ten wyniósł przeciętnie 1 mln zł dla wartości średniej oraz 1,2 mln zł dla wartości mediany. Średnia wartość przychodów wzrosła więc z poziomu 12,6 mln zł do około 13,6 mln zł. W przypadku mediany w roku poprzedzającym udział w projekcie wartość przychodów wynosiła 4,9 mln zł, natomiast rok po jego zakończeniu było to 6,1 mln zł. Warto jednocześnie odnotować, że w roku zakończenia projektów przeciętne przychody były jeszcze nieco wyższe, zarówno na poziomie wartości średniej (+2,7 mln zł względem roku bazowego), jak i mediany (+1,7 mln zł).

Wykres 41. Przychody netto w mln zł – wartość średnia i mediana

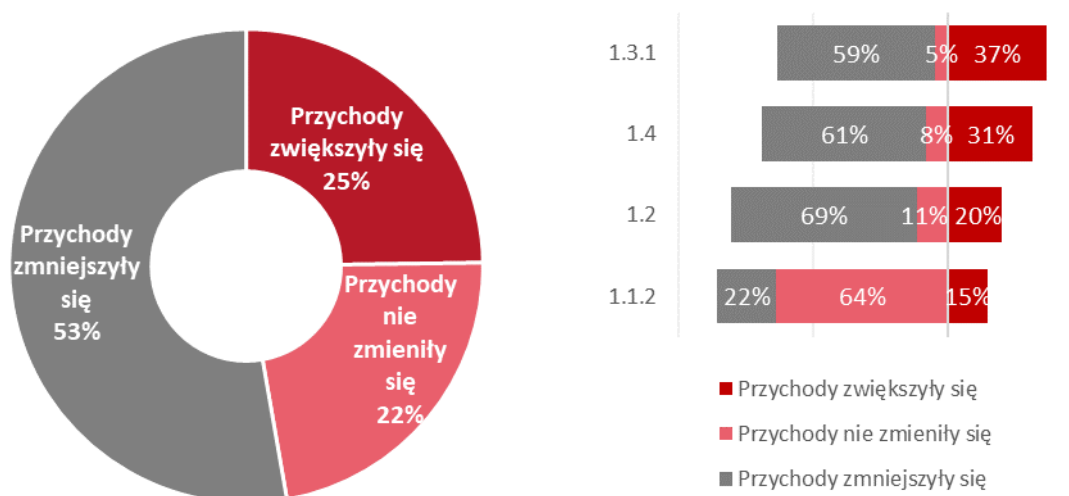


R-1 (rok przed uruchomieniem wsparcia); Z (rok zakończenia wsparcia), Z+1 (rok po zakończeniu wsparcia)

Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego i końcowego Barometru Innowacyjności POPW, N=218

Spadek przychodów w rok po zakończeniu wsparcia, w stosunku do roku zakończenia projektu jest dosyć częstą sytuacją, dotyczy bowiem około 53% badanych podmiotów. Przychody pozostały bez zmian w grupie 22% beneficjentów. Wzrost przychodów odnotowało około 25% firm. Istnieje wyraźne zróżnicowanie tego zjawiska w grupie beneficjentów poszczególnych działań. Najczęściej wzrost przychodów odnotowali beneficjenci poddziałania 1.3.1 (aż 37% z nich), natomiast najrzadziej beneficjenci poddziałania 1.1.2 (15%) oraz 1.2 (20%). W ostatnim przypadku, w grupie podmiotów planujących zwiększać swoją działalność eksportową dochodziło najczęściej (69% badanych) do spadku przychodów w okresie ostatnich dwóch analizowanych okresów sprawozdawczych. Duży udział podmiotów odnotowujących spadek przychodów występował również w grupie beneficjentów poddziałania 1.3.1 (59%) oraz 1.4 (61%). Co ponownie należy najprawdopodobniej tłumaczyć negatywnym oddziaływaniem pandemii COVID-19. Warto również zauważyć znaczną grupę podmiotów (ogółem 64%) wśród beneficjentów poddziałania 1.1.2, dla której przychody w tym okresie się nie zmieniły. Ta sytuacja w przeważającym udziale dotyczy firm, które nie rozpoczęły jeszcze sprzedaży wspartych innowacji.

Wykres 42. Bilans przychodów w rok po zakończeniu projektu w stosunku do roku zakończenia projektu

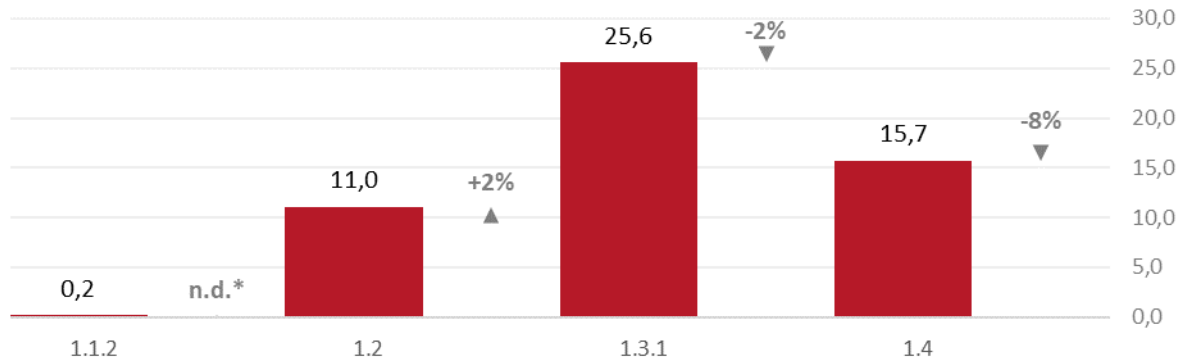


Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności POPW, N (ogółem)=218, N (1.1.2)=55, N (1.2)=61, N (1.3.1)=41, N (1.4)=61

Uzupełnieniem powyższego wykresu stanowi porównanie wartości przychodów po projekcie z przychodami beneficjentów poszczególnych instrumentów, uzyskiwanymi przed rozpoczęciem ich realizacji. Wskazuje ona wzrost średnich przychodów w grupie startupów do około 200 tys. zł (z poziomu najczęściej równego zero przed rozpoczęciem projektu). W przypadku Działania 1.2 odnotowano 2% wzrost, choć należy do niego podchodzić z pewną ostrożnością (wartość mediany przychodów w tym samym okresie spada o ok. 15%). Analogicznie w przypadku poddziałania 1.3.1 co prawda odnotowano niewielki spadek przychodów o ok. 2%, jednak na poziomie mediany widoczny jest jej niewielki wzrost (o

około 2%). W przypadku działania 1.4 widoczny jest największy spadek średnich przychodów (8%), potwierdzony również spadkiem wartości mediany tego wskaźnika.

Wykres 43. Przychody netto rok po zakończeniu wsparcia i zmiana procentowa w stosunku do roku przed uruchomieniem wsparcia POPW (w mln zł)

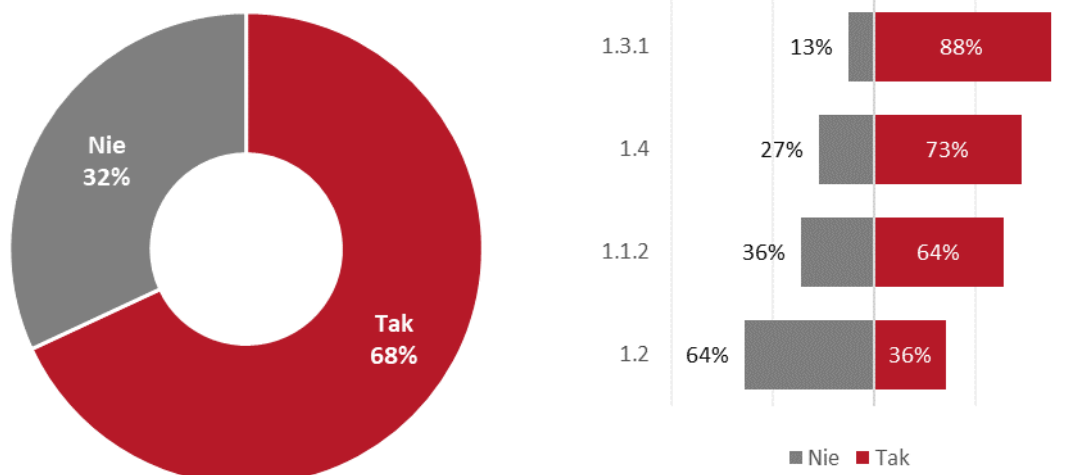


Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego i końcowego Barometru Innowacyjności N (ogółem)=218, N (1.1.2)=33, N (1.2)=58, N (1.3.1)=39, N (1.4)=57

Wyjaśnienie dla powyższych obserwacji stanowi kontekst makroekonomiczny oraz najprawdopodobniej negatywne oddziaływanie pandemii COVID-19. Jak pokazane zostało w rozdziale trzecim, spadek przychodów odnotowany został w roku 2020 na poziomie całej gospodarki. Z kolei badanie końcowe, w którym raportowano opisywane spadki, realizowane było przede wszystkim w latach 2020-2021.

Kluczowym aspektem z punktu widzenia skuteczności interwencji oraz możliwości zwiększania przychodów przedsiębiorstw, jest oczywiście kwestia sprzedaży wspartych innowacji. Według deklaracji badanych rok po zakończeniu realizacji projektów 68% beneficjentom udało się do momentu badania uzyskać przychody z tytułu sprzedawanych nowych bądź ulepszonych wyrobów lub usług wspartych w ramach projektu. Widoczne są przy tym znaczne różnice pomiędzy poszczególnymi instrumentami. W przypadku beneficjentów poddziałania 1.3.1, zdecydowana większość (88%) podmiotów rozpoczęło sprzedaż wspartych produktów. Wysoki udział firm, którym również się to udało występuje również w gronie beneficjentów działania 1.4 (73%), ale i 1.1.2 (64%). Względnie najrzadziej sytuacja ta dotyczy beneficjentów działania 1.2 (36%). Przy czym w tym przypadku wynika to ze specyfiki instrumentu, w którym głównym przedmiotem wsparcia był nowy model biznesowy, w odniesieniu do działań ukierunkowanych na internacjonalizację działalności firmy. Efekty finansowe związane z tą działalnością są zwykle odsunięte w czasie, wymagają bowiem nawiązania formalnej współpracy z kontrahentem, odpowiedniej kampanii reklamowej i wreszcie eksportu produktów.

Wykres 44. Odsetek podmiotów, w których beneficjenci uzyskali przychody z tytułu sprzedawanych nowych bądź ulepszonych wyrobów lub usług wspartych w ramach projektu



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności POPW, N (ogółem)=218, N (1.1.2)=53, N (1.2)=25, N (1.3.1)=40, N (1.4)=48

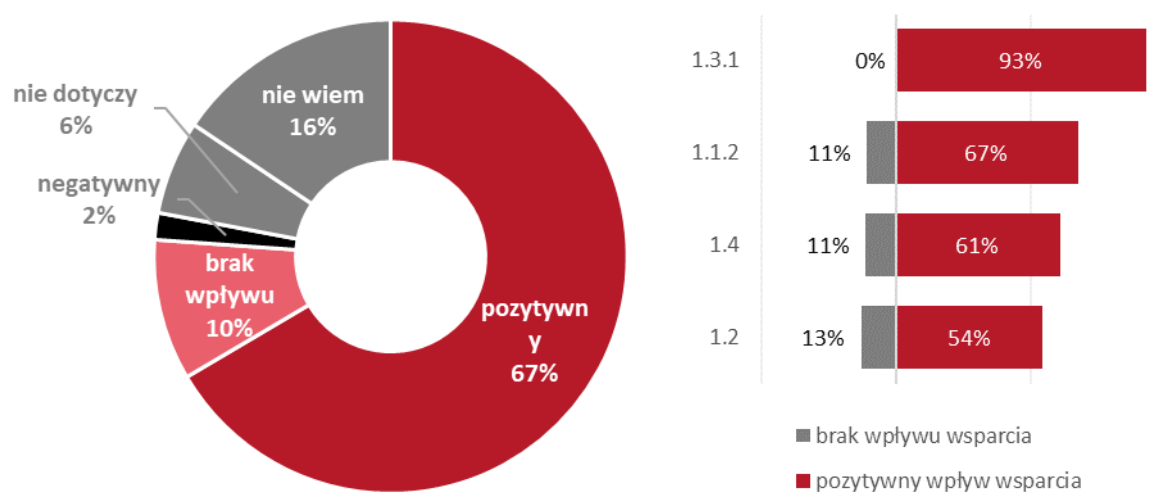
Jednocześnie należy zaznaczyć, że wartość przychodów ze sprzedaży wspartych produktów stanowi póki co niewielką część sprzedaży ogółem (16% w przypadku średnich przychodów). Jednak warto odnotować tendencję wzrostową (w roku zakończenia projektu udział przychodów ze sprzedaży wspartych produktów wynosił ok. 12% sprzedaży ogółem). Co istotne wzrosty obserwowane są w każdym z instrumentów, co stanowi dobry prognostyk wzrostu wartości tych przychodów w przyszłości. Dodatkowo, w grupie podmiotów uzyskujących przychody z nowych produktów, około 24% firm zadeklarowało, że przychody te są większe od planowanych na etapie ubiegania się o wsparcie. Ponad 27% firm wskazało, że poziom przychodów odpowiada wyjściowym założeniom. Jednocześnie blisko 48%⁵⁸ firm wskazało, że przychody te są niższe od planowanych. Jest ich najwięcej w grupie beneficjentów poddziałania 1.1.2 (prawie 80%), najmniej zaś w grupie beneficjentów 1.4 (nieco ponad 31%). W pierwszym przypadku wynikać może to z nazbyt optymistycznych planów firm o niewielkim doświadczeniu (startupy), których plany zostały zweryfikowane w toku projektów. Ten optymizm objawiał się również na innych polach, w tym przede wszystkim w zakresie oczekiwanego zasięgu (poziomu nowości) rozwijanych w ramach projektów innowacji.

Na poziomie ogólnych deklaracji ponad dwie trzecie badanych zauważa pozytywny związek pomiędzy zrealizowanym projektem, a poziomem uzyskiwanych przychodów. W praktyce dotyczy to oczywiście w większości (85%) podmiotów, które zadeklarowały również, że uzyskują przychody ze wspartych produktów. Pozostałą grupę stanowić mogą podmioty, które wykorzystują nową infrastrukturę (maszyny i sprzęt) do ogólnej działalności gospodarczej. Dotyczy to zapewne dominującej grupy beneficjentów. Podobnie w tym

⁵⁸ Pozostałe 6% podmiotów wskazała, że nie planowała przychodów w tym zakresie.

zakresie rozkładają się opinie w poszczególnych instrumentach – tj. im wyższy udział podmiotów uzyskujących już przychody ze sprzedaży produktów, tym wyższa skłonność do deklarowania pozytywnego wpływu projektu w analizowanym obszarze. Grupą najczęściej deklarującą pozytywny wpływ projektu na poziom przychodów, są beneficjenci poddziałania 1.3.1 (93% wskazań), najrzadziej beneficjenci działania 1.2 (54%). W tym ostatnim przypadku, widoczny jest najprawdopodobniej negatywny wpływ pandemii COVID-19, który w przypadku działania 1.2 był relatywnie największy. Wynika to z załamania, które w 2020 r. doprowadziło do istotnego spadku wielkości i wartości przepływów w światowym handlu towarami.

Wykres 45. Deklarowany wpływ projektu na poziom przychodów firmy – ogółem (lewy panel) i wg instrumentów⁵⁹ (prawy panel)



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności POPW, N (ogółem)=218, N (1.1.2)=55, N (1.2)=61, N (1.3.1)=41, N (1.4)=61

Ocena wpływu wsparcia na wartość przychodów ze sprzedaży weryfikowana była również w dwóch przywoływanych już badaniach, które korzystały z podejścia kontrfaktycznego⁶⁰. W analizach porównano wartość uzyskiwanych przychodów w grupie beneficjentów i w dobranych grupach kontrolnych. Analizy dotyczyły działań 1.2, 1.3.1 oraz 1.4⁶¹. Wyniki analiz wskazują na generalny wzrost wartości uzyskiwanych przychodów w badanych firmach w analizowanym okresie. Jednak ich zestawienie z grupą kontrolną wskazuje, że wpływ wsparcia jest na obecnym etapie jeszcze ograniczony (1.3.1 lub 1.4) lub jeszcze nie występuje

⁵⁹ Wyniki prezentowane wyłącznie dla instrumentów w przypadku, których próba badawcza jest większa od 30 podmiotów.

⁶⁰ Por. Raport z badania „Analizy kontrfaktyczne efektów POPW 2014-2020” przeprowadzonego przez IDEA Instytut Sp. z o.o. oraz Fundację IDEA Rozwoju, w 2021 roku na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2021 oraz raport z badania ad hoc: „Efekty bieżące wsparcia udzielonego w ramach wybranych instrumentów POPW 2014-2020” wykonany w ramach Barometru Innowacyjności POPW, Warszawa 2021.

⁶¹ Działanie 1.1.2, z uwagi na ograniczoną dostępność danych dla startupów, nie było przedmiotem analizy.

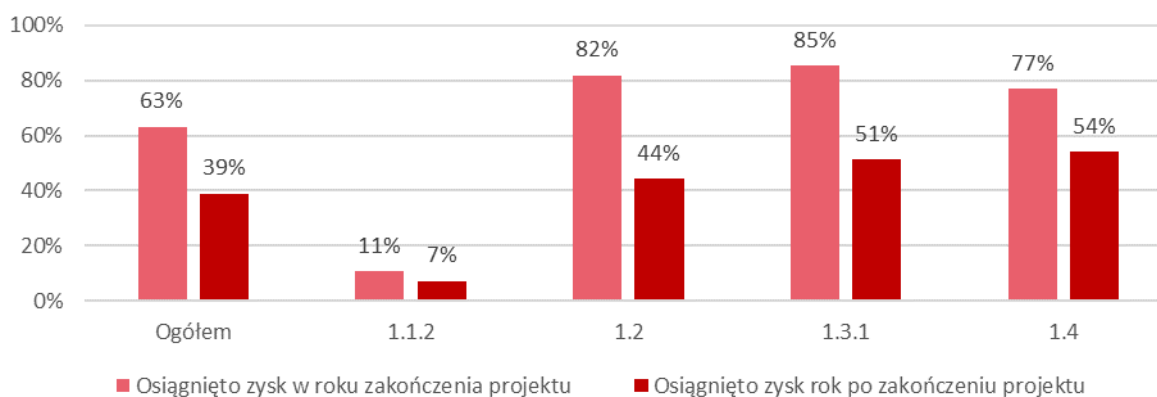
(1.2). Średnie przychody beneficjentów w przypadku poddziałania 1.3.1 i działania 1.4 są wyższe od przychodów w grupie kontrolnej nieskutecznych wnioskodawców na granicy istotności statystycznej ($p < 0,1$). Generalnie w analizowanym okresie beneficjenci poddziałania 1.3.1 zwiększyli wartość przychodów ze średniego poziomu około 32 mln zł do 46 mln zł⁶². Analiza wartości mediany również wskazuje na pozytywny trend w zakresie wzrostu wartości przychodów, jednak jego skala jest mniejsza (wzrost odpowiednio z 19 mln zł do 24 mln zł). Analogicznie w przypadku działania 1.4 średnie przychody wzrosły z poziomu 23 mln zł do około 30 mln, przy medianie wynoszącej odpowiednio 15 i niecałe 26 mln zł. W przypadku działania 1.2 różnica zidentyfikowana w badanej próbie jest nieistotna statystycznie.

W kontekście wcześniejszej analizy przychodów i spadku ich wartości między rokiem po realizacji projektu a rokiem jego zakończenia, nie powinien dziwić fakt, że po zamknięciu projektów spada udział podmiotów, które uzyskują dodatni wynik finansowy w zakresie sprzedaży. O ile w roku zakończenia projektów zysk ze sprzedaży odnotowało 63% badanych, o tyle w roku kolejnym było to już tylko 39% firm. Największy spadek, bo wynoszący około 38 punktów procentowych, odnotowano w przypadku poddziałania 1.2, co zapewne powiązane jest z ograniczeniem sprzedaży na eksport w czasie pandemii COVID-19. Względnie najwyższy udział podmiotów odnotowujących zysk, występuje w przypadku poddziałania 1.4 POPW (54% w rok po zakończeniu projektów) oraz 1.3.1 (51%). Choć w obu przypadkach nastąpił spadek wartości tego wskaźnika. Warto jednocześnie dodać, że w analizach kontrafaktycznych ujawniły się również pozytywne efekty w tym zakresie dla działania 1.4. W trzecim roku od uruchomienia projektów średnia wartość uzyskiwanego zysku w grupie analizowanych spółek wyniosła średnio 1.2 mln zł ($p < 0,1$)⁶³.

⁶² Autorzy raportu zwracają uwagę, że z uwagi na prawostronną skośność rozkładu wartości tego wskaźnika, do prezentowanych wartości średnich należy podchodzić z pewną rezerwą i warto uzupełnić ją o prezentację wartości mediany.

⁶³ Raport z badania „Analizy kontrafaktyczne efektów POPW 2014-2020” przeprowadzonego przez IDEA Instytut Sp. z o.o. oraz Fundację IDEA Rozwoju, w 2021 roku na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2021

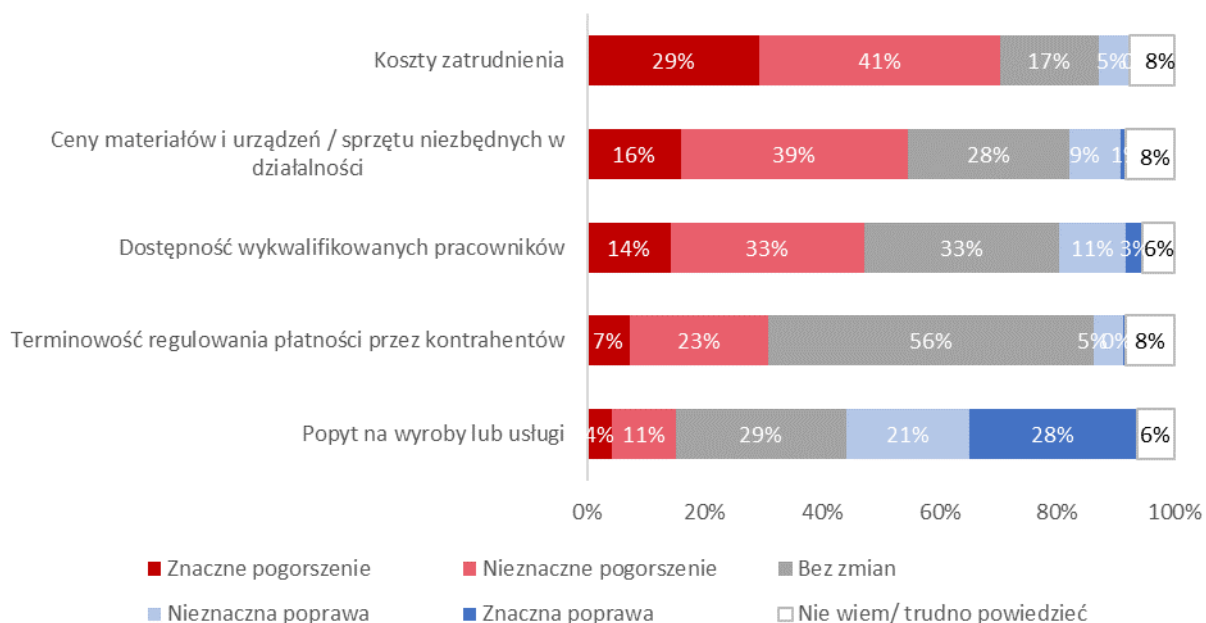
Wykres 46. Udział podmiotów osiągających zysk w momencie oraz w rok po zakończeniu projektu



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności POPW, N (ogółem)=218, N (1.1.2)=55, N (1.2)=61, N (1.3.1)=41, N (1.4)=61

Obserwowany spadek rentowności powiązany jest niewątpliwie ze zmianami, jakie miały miejsce w gospodarce w latach 2020-2021. Wśród głównych czynników, które przełożyły się na spadek rentowności przedsiębiorstw wskazywany był wzrost kosztów zatrudnienia (70% badanych, z tego 29% wskazało na znaczne pogorszenie w tym wymiarze) oraz wzrost cen materiałów i urządzeń/ sprzętu niezbędnego w działalności (55% badanych, z tego 16% wskazało na znaczne pogorszenie). Z drugiej strony spora część podmiotów (49%) wskazała, że doświadczyła wzrostu popytu na oferowane wyroby i usługi. Przedstawione wcześniej wyniki finansowe w zakresie rentowności wskazują jednak, że wzrost ten nie pozwolił zrównoważyć wzrostu kosztów prowadzonej działalności. Można go jednak postrzegać jako pozytywny prognostyk dla dalszych wzrostów przychodów w przyszłości i tym samym zwiększania rentowności prowadzonej przez beneficjentów działalności.

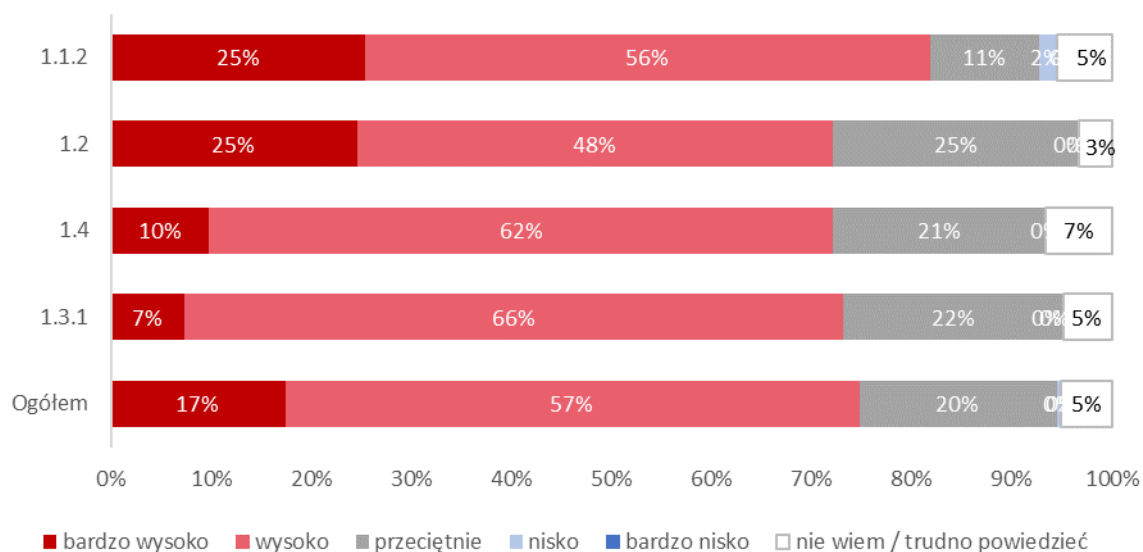
Wykres 47. Zmiana warunków funkcjonowania przedsiębiorstwa w ciągu ostatnich 12 miesięcy w zakresie wybranych parametrów



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności, N (ogółem)=218

Opinie beneficjentów na temat ich konkurencyjności na rynku/ rynkach na których dostępny jest ich kluczowy produkt, są na ogół pozytywne. W sumie ponad 74% firm wskazało, że w tym względzie ich poziom konkurencyjności jest wysoki (57%) lub bardzo wysoki (17%). Najczęściej przekonani o takim stanie rzeczy są beneficjenci poddziałania 1.1.2 (81%).

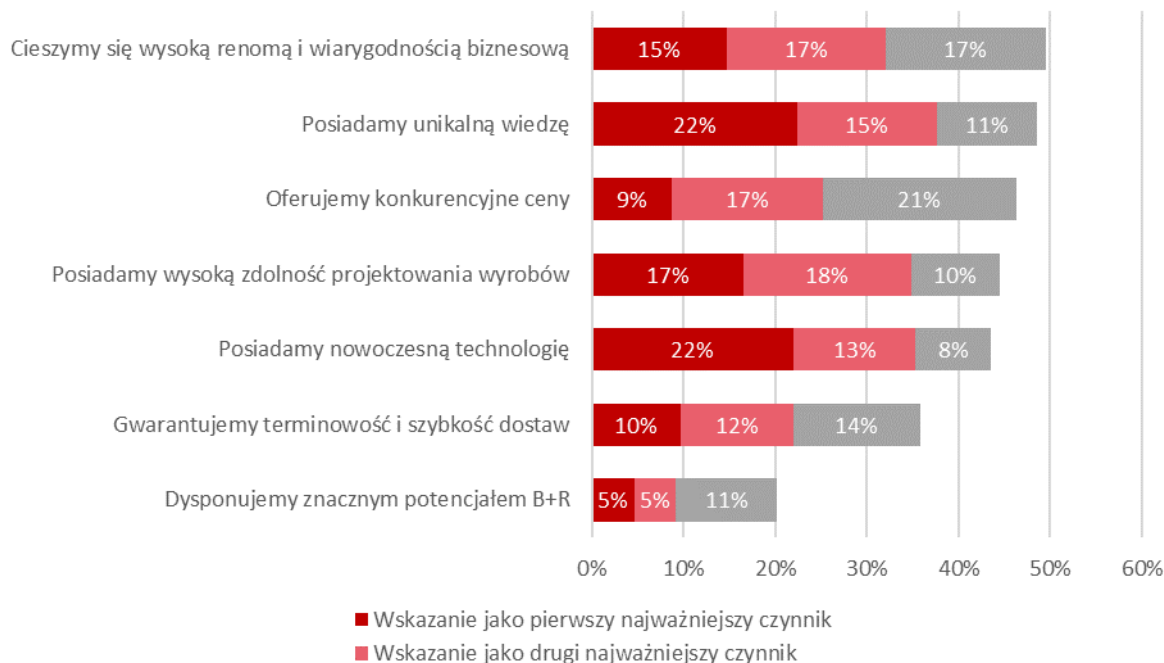
Wykres 48. Subiektywna ocena poziomu konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku/rynkach, na których jest dostępny kluczowy produkt (wyrób/usługa) firmy



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności, N (ogółem)=218

Wśród najczęściej wymienianych czynników, które decydować mają o konkurencyjności beneficjentów, wskazywana jest renoma i wiarygodność biznesowa, unikatowa wiedza oraz konkurencyjne ceny. Czynniki te wskazywane były jako jeden z trzech najważniejszych przez odpowiednio 49%, 48% i 37% beneficjentów. Najrzadziej wskazywanym czynnikiem było posiadanie znacznego potencjału B+R. Na pierwszym miejscu wskazało ten czynnik zaledwie 5% badanych, kolejne 5% na drugim oraz 11% na trzecim.

Wykres 49. Główne czynniki decydujące o konkurencyjności beneficjentów w przygotowaniu produktu finalnego, który wytwarza lub w wytwarzaniu, którego współuczestniczy firma

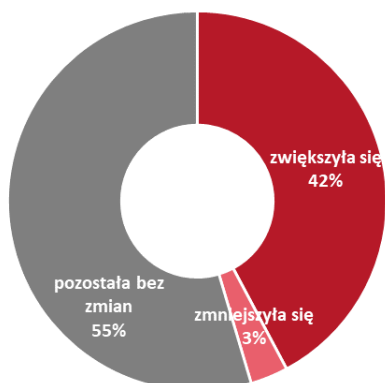


Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności, N (ogółem)=218

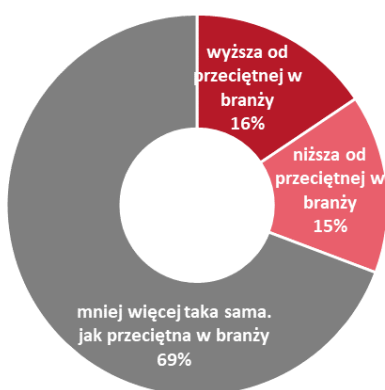
Ważnym wymiarem konkurencyjności przedsiębiorstw, który w przyszłości powinien przełożyć się na wyniki finansowe przedsiębiorstw, jest kwestia oferty produktowej beneficjentów biorąc pod uwagę ich jakość i cenę. W obu przypadkach beneficjenci poproszeni zostali o ocenę jak się ona zmieniły po projekcie oraz jak wypadają na tle potencjalnej konkurencji. Około 42% beneficjentów, wskazało na wzrost cen oferowanych produktów, przy czym zdecydowana większość firm wskazała również, że ceny ich produktów są zbliżone (69%) lub niższe (15%) od przeciętnych cen w danej branży. Jednocześnie aż 79% badanych wskazała, że jakość oferowanych przez nich produktów polepszyła się. Równocześnie względnie duża grupa wskazała (65%), że ich jakość jest wyższa od przeciętnej w branży, w jakiej działają. Niemal wszyscy pozostali wskazali, że jakość ta jest porównywalna, z tą która występuje w branży. Na uwagę zasługuje jednak różnica w rozkładach obu wskaźników. Wynika z niej bowiem, że dla znacznej części beneficjentów projekt mógł przełożyć się na dogonienie konkurencji, biorąc pod uwagę jakość oferowanych produktów.

Wykres 50. Cena i jakość oferowanych produktów przez beneficjentów POPW

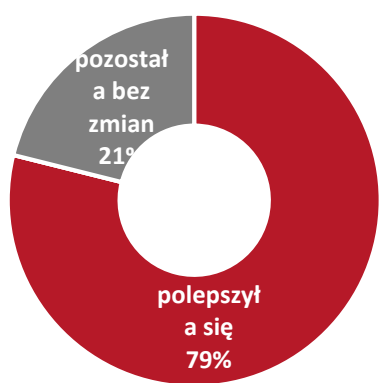
Cena oferowanych wyrobów/ usług....



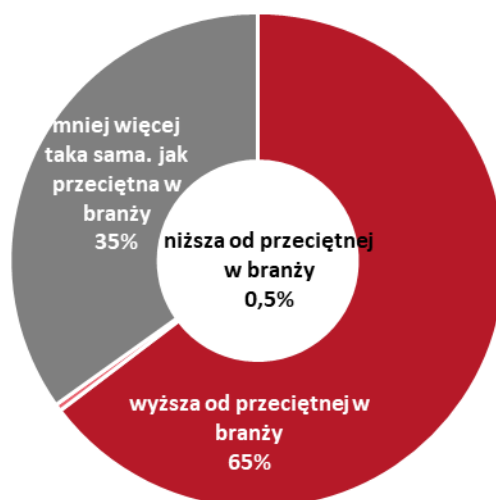
Cena oferowanych wyrobów/ usług jest....



Jakość oferowanych wyrobów/ usług....



Czy jakość oferowanych wyrobów/ usług jest....



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności POPW, N (ogółem)=218

Powyższe wyniki sugerują więc wystowanie pożądanego kierunku zmian, tj. utrzymanie cen zbliżonych lub niższych od konkurencji, przy jednoczesnym wzroście jakości oferowanych produktów. Pamiętając o deklaracyjnym charakterze prezentowanych wyników, powyższe ustalenia mogą stanowić dobry prognostyk dla dalszej poprawy wyników finansowych beneficjentów również w dłużym okresie.

5.2.3. Podsumowanie

Wyniki Barometru Innowacyjności odnoszące się do wskaźników związanych z konkurencyjnością przedsiębiorstw, wskazują na wstępne pozytywne wyniki udzielonego wsparcia. Wyrażają się one we wzroście uzyskiwanych przychodów ze sprzedaży. Co istotne dla części instrumentów (1.3.1) wzrost ten można z wysokim prawdopodobieństwem przypisywać do udzielonego wsparcia, co potwierdziły wykonane analizy kontrfaktyczne. Pozytywny związek w tym aspekcie deklaruje również około 63% badanych.

Zaobserwowany wzrost był zapewne możliwy dzięki wprowadzeniu przez część przedsiębiorstw wspartych innowacji do sprzedaży. Według deklaracji badanych rok po zakończeniu realizacji projektów, 68% beneficjentom udało się do momentu badania uzyskać przychody z tytułu sprzedawanych nowych bądź ulepszonych wyrobów lub usług wspartych w ramach projektu. Najskuteczniejsi w tym byli właśnie beneficjenci poddziałania 1.3.1 (88%) oraz 1.4 (73%). Potwierdza to skuteczność teorii interwencji w tym aspekcie. Należy jednocześnie uzupełnić, że efekty wsparcia mogą być warunkowane nie tylko wprowadzeniem wspartych innowacji na rynek, ale również dzięki dokonaniom w ramach projektów inwestycjom (działania 1.4 i 1.3.1), w tym wymianie posiadanych maszyn i urządzeń, czy też zmianie prowadzonych praktyk gospodarczych w obszarze innowacji.

Warto dodatkowo zwrócić uwagę, na występowanie korzystnych zmian na poziomie oferty produktowej przedsiębiorstw biorąc pod uwagę ich cenę i jakość. Deklaracje beneficjentów wskazują, że udaje im się utrzymywać ceny zbliżone lub niższe od konkurencji, przy jednoczesnym wzroście jakości oferowanych produktów. Wsparcie pomogło w szczególności części beneficjentów nagdonic konkurencję w odniesieniu do jakości oferowanych produktów. Jest to zgodne z ogólną teorią programu, zgodnie z którą interwencja dla makroregionu Polski Wschodniej, ma wspierać nadganie różnic względem regionów o wyższym rozwoju gospodarczym.

Biorąc powyższe pod uwagę, pożądane są dalsze analizy funkcjonowania przedsiębiorstw w zakresie ich konkurencyjności⁶⁴ – przynajmniej w okresie trwałości, tj. do trzeciego roku od zakończenia realizacji projektów. Pozwoliłoby to bowiem na końcowe rozstrzygnięcie, czy przedmiotowe instrumenty były skuteczne w zakresie zwiększania konkurencyjności firm oraz pełną weryfikację teorii interwencji w przedmiotowym zakresie.

5.3. Zatrudnienie

5.3.1. Zatrudnienie w świetle teorii interwencji poszczególnych instrumentów

Analizując wpływ POPW na poziom zatrudnienia należy zwrócić uwagę, że co do zasady zwiększenie zatrudnienia nie było pierwszoplanowym celem analizowanych instrumentów⁶⁵. Natomiast, z analizowanych w badaniu interwencji należy wyróżnić poddziałanie 1.3.1 POPW „Ponadregionalne powiązania kooperacyjne”. Celem poddziałania było zwiększenie potencjału MŚP w zakresie zdolności do realizowania procesów innowacyjnych. Działanie koncentruje się na wsparciu tworzenia innowacyjnych produktów lub opracowania innowacyjnych procesów technologicznych w szczególności poprzez wdrożenie wyników prac B+R przez MŚP. Jednak wzrost zatrudnienia był ważnym elementem logiki instrumentu, co potwierdzają kryteria wyboru projektów, które premiuje przedsięwzięcia przyczyniające się do wzrostu zatrudnienia. Kryteria oceny pozwalały wnioskodawcom uzyskać dodatkowo 1 punkt za utworzenie do 20 miejsc pracy lub 2 punkty za 21 i więcej utworzonych nowych miejsc pracy. W przypadku instrumentu 1.1.2 POPW „Rozwój startupów w Polsce Wschodniej” koncentrowano się na udostępnieniu startupom kapitału rozwojowego w formie dotacji w ramach programu akceleracyjnego. Logika interwencji zakłada, że bezpośrednim efektem końcowym ma być wzrost przychodów ze sprzedaży wynikający z wprowadzenia na rynek nowych produktów i ich rozwoju. Wzrost zatrudnienia jest jedynie

⁶⁴ Np. w oparciu o dane rejestrowe, gromadzone w systemie KRS. Działanie to nie wymagałoby zatem obciążania beneficjentów kolejnymi badaniami.

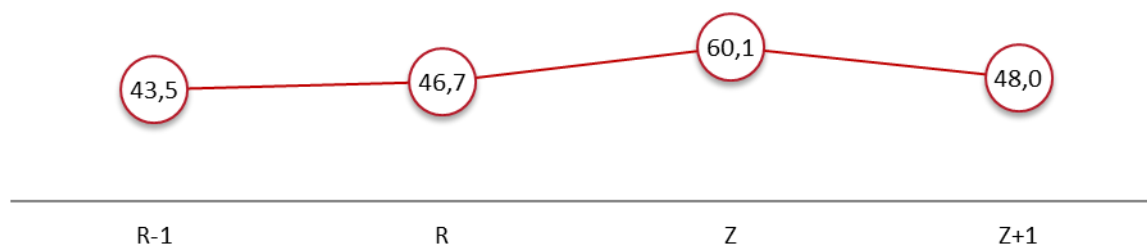
⁶⁵ Przy tej okazji należy nadmienić, że w POPW założono, że miejsca pracy powstaną przede wszystkim w poddziałaniu 1.3.2 i będzie to ok. 142 EPC. Instrument ten nie był jednak uwzględniony w badaniach ankietowych, co powoduje nieuwzględnienie ważnego impulsu zwiększania zatrudnienia. Jak już wspomniano w podsumowaniu badania na początku raportu, wyłączenie z badania poddziałania 1.3.2, wynikało z tego, że przeprowadzony został jedynie pomiar początkowy, z bardzo niską liczebnością próby (n=20). W trakcie realizacji ewaluacji on-going zrezygnowano z badania ww. instrumentu.

zakładany jako długoterminowy efekt końcowy wsparcia. Podobnie w poddziałaniu 1.2 POPW „Internacjonalizacja MŚP”. Tam interwencja miała odpowiadać na problem niskiego poziomu umiędzynarodowienia firm z obszaru Polski Wschodniej. W ramach instrumentu udzielane było wsparcie na usługi doradcze polegające na opracowaniu i przygotowaniu do wdrożenia modelu biznesowego firmy opartego o internacjonalizację jej działalności. Zwiększenia zatrudnienia można wyłącznie spodziewać się w formie pośredniej, jako efektu wprowadzenia przez przedsiębiorstwo swoich produktów (wyroby lub usługi) na wybrane rynki zagraniczne, wzrostu przychodów ze sprzedaży zagranicznej, a w konsekwencji poprawy kondycji finansowej. Zapotrzebowanie na nowych pracowników byłoby efektem długoterminowym, którego nie należałoby się spodziewać w perspektywie czasowej uwzględnionej w schemacie badania w Barometrze Innowacyjności. Analogicznie sytuacja wygląda w poddziałaniu 1.4 POPW „Wzór na konkurencję”. Sposób konstrukcji tego instrumentu nie wskazuje by wzrost zatrudnienia był bezpośrednim efektem wsparcia. Istotą poddziałania jest wsparcie udzielane na usługi doradcze polegające na przeprowadzeniu audytu wzorniczego i opracowaniu strategii wzorniczej firmy (Etap I) oraz na usługi doradcze i inwestycję początkową w celu wdrożenia wypracowanej strategii (Etap II). Wzrost zatrudnienia może być długoterminowym efektem wynikającym z poprawy pozycji konkurencyjnej i sytuacji finansowej beneficjentów. Podsumowując, wzrost zatrudnienia nie był efektem bezpośrednim wsparcia POPW, a jedynie założono możliwość pojawienia się tego efektu w dłuższej perspektywie czasu, jako konsekwencja procesów wzrostu przedsiębiorstwa.

5.3.2. Zmiany ogólnego poziomu zatrudnienia

W niniejszym rozdziale analizie zostanie poddany poziom zatrudnienia w przedsiębiorstwach będących beneficjentami POPW biorących udział w Barometrze. Globalnie dla beneficjentów wszystkich poddziałań POPW zatrudnienie wzrosło po zakończeniu projektów w stosunku do roku przed rozpoczęciem wsparcia. Był to wzrost zatrudnienia o 10%, z ok. 44 etatów przed rozpoczęciem projektu do 48 etatów w rok od zakończenia udziału we wsparciu. Jak opisano szczegółowo poniżej, za tym efektem stoi zmiana zatrudnienia w poddziałaniu 1.2. Warto też mieć na uwadze, że najwyższy efekt wzrostu zatrudnienia wystąpił jednak w ostatnim roku funkcjonowania wsparcia (tj. roku zakończenia projektu), zaś w rok po ustaniu wsparcia zatrudnienie spadło przeciętnie o 20% w porównaniu do ostatniego roku trwania projektu. Odsetek zatrudnionych kobiet pozostawał stały kształtując się na poziomie ok. 1/3.

Wykres 51. Zmiana poziomu zatrudnienia (w przeliczeniu na pełen etat) w okresie od roku przed rozpoczęciem wsparcia z POPW do roku po zakończeniu wsparcia



R-1 (rok przed uruchomieniem wsparcia POIR); R (rok otrzymania wsparcia); Z (rok zakończenia wsparcia), Z+1 (rok po zakończeniu wsparcia)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności, N=218

Analizując sytuację beneficjentów poszczególnych instrumentów wsparcia można wskazać na pewne zróżnicowanie pomiędzy poddziałaniami POPW. Poniższy wykres prezentuje poziom zatrudnienia w przedsiębiorstwach w rok po ustaniu wsparcia oraz zmianę w porównaniu do okresu sprzed realizacji projektów⁶⁶. W rok po ustaniu finansowania tylko w działaniu 1.2 odnotowano wzrost przeciętnego zatrudnienia ogółem w stosunku okresu przed przystąpieniem do udziału w POPW. Wzrost ten był relatywnie niewielki, na poziomie 4,7%. W dwóch pozostałych instrumentach odnotowano niewielkie spadki przeciętnego zatrudnienia, o 6,7% w poddziałaniu 1.4 oraz o 3,7% w poddziałaniu 1.3.1. W przypadku wszystkich instrumentów widoczna jest tendencja znaczącego wzrostu zatrudnienia podczas okresu finansowania, zwłaszcza w ostatnim roku trwania finansowania (dla przykładu u beneficjentów poddziałania 1.3.1 przeciętne zatrudnienie wzrosło o 20%), a następnie spadku liczby zatrudnionych już po ustaniu wsparcia publicznego.

⁶⁶ Na wykresach, także dalej w tym rozdziale, prezentowane są wyniki tylko dla instrumentów reprezentowanych przez odpowiednio dużą liczebność respondentów w pomiarze Barometr Innowacyjności.

Wykres 52. Przeciętna liczba zatrudnionych w przeliczeniu na etaty po zakończeniu wsparcia i zmiana procentowa w stosunku do roku przed uruchomieniem wsparcia POPW

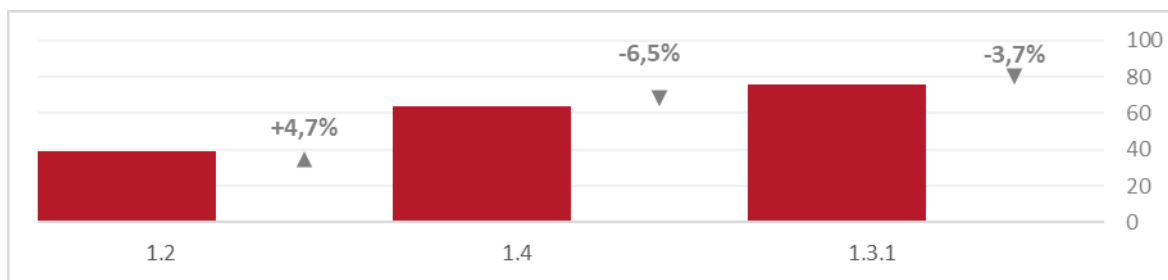


Tabela 2. Zmiana zatrudnienia⁶⁷ u beneficjentów poszczególnych instrumentów wsparcia POPW

Kolejne lata	R-1	R	Z	Z+1
1.2	37,3	41,2	44,0	39,1
1.3.1	78,6	81,4	94,2	75,7
1.4	68,5	71,9	67,5	64,0

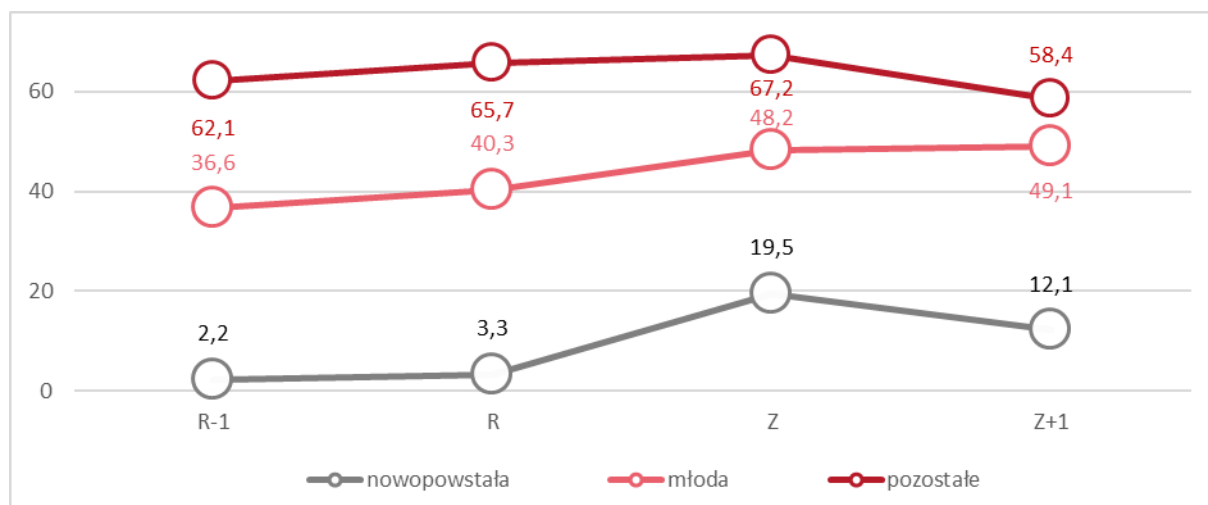
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności, $N(1.2)= 59$, $N(1.3.1)= 39$, $N(1.4)= 58$ ⁶⁸

Choć najniższy poziom zatrudnienia charakteryzuje firmy nowopowstałe (funkcjonujące na rynku do 2 lat), to należy zwrócić uwagę na dynamiczny wzrost zatrudnienia w tych podmiotach w stosunku do okresu przed wsparciem POPW. Przeciętnie, liczba zatrudnionych w przeliczeniu na etaty wzrosła tam ponad pięciokrotnie, ze średnio 2,2 etatu w rok przed przystąpieniem do wsparcia do 12,1 etatu po ustaniu finansowania. Część firm zmieniła więc status i przestała być mikroprzedsiębiorstwem. Globalnie wzrost zatrudnienia o ok. 1/3 zanotowały także firmy młode, funkcjonujące na rynku od 3 do 5 lat. Te dwie kategorie przedsiębiorstw odpowiadają więc za przeciętne wzrosty zatrudnienia globalnie dla analizowanych beneficjentów POPW. Natomiast firmy najstarsze – działające dłużej niż 6 lat zanotowały niewielki 6% spadek liczby etatów.

⁶⁷ Tam gdzie mowa o poziomie zatrudnienia chodzi o przeciętną liczbę zatrudnionych w przeliczeniu na pełne etaty.

⁶⁸ Poddziałanie 1.1.2 miało zbyt niskie liczebności, by pokazać je na wykresie i w tabeli.

Wykres 53. Zmiana poziomu zatrudnienia (w przeliczeniu na pełen etat) w czasie z uwzględnieniem „wieku” firmy (nowopowstała: 0-2 lata, młoda: 3-5 lat, pozostałe: 6 lat i więcej)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności, N=218

Relatywnie największe przyrosty zatrudnienia charakteryzowały mikroprzedsiębiorstwa, choć tu trzeba mieć na uwadze, że jest to również w naturalny sposób efekt skali przedziałów definiujących wielkość firmy. Firmy te ponad trzykrotnie zwiększały zatrudnienie w okresie od roku przed do roku po udziale w projekcie POPW. Globalnie za spadki liczby zatrudnionych po ustaniu wsparcia w porównaniu do trwania projektów odpowiadają przede wszystkim zmiany u średnich przedsiębiorców⁶⁹ (spadek o ok. 17% w stosunku do ostatniego roku finansowania). Jeśli uwzględnimy wielkość dofinansowania to jedyną grupą, u której zanotowano spadek zatrudnienia w porównaniu do okresu sprzed wsparcia POPW są beneficjenci otrzymujący dofinansowanie w wysokości od 250 do 500 tys. zł. Najwięcej zyskały przedsiębiorstwa otrzymujące od 500 do 2500 tys. zł. dofinansowania (wzrost przeciętnej liczby zatrudnionych z 24 do 26 etatów).

Tabela 3. Zmiana poziomu zatrudnienia w czasie wg klasy wielkości przedsiębiorstwa i wielkości dofinansowania

Wielkość przedsiębiorstwa					
	R-1	R	Z	Z+1	zmiana %
mikro	1,9	3,0	6,6	6,1	226%
mała	21,9	22,9	32,6	33,6	53%

⁶⁹ Trzeba mieć na uwadze, że średnie przedsiębiorstwa dominowały w grupie badanych w poddziałaniach 1.3.1 oraz 1.4 (ponad połowa ankietowanych z tych instrumentów to średnie przedsiębiorstwa). Jak wskazano powyżej te dwa instrumenty notowały spadek przeciętnej liczby zatrudnionych. Ponieważ, jak wskazano na początku rozdziału, działanie 1.3.1 dodatkowo premiowało wzrost zatrudnienia w kryteriach wyboru projektów, można mówić o niskiej trwałości efektów tego rozwiązania.

	R-1	R	Z	Z+1	zmiana %
średnia	113,2	115,2	118,9	98,9	-13%

Wielkość dofinansowania

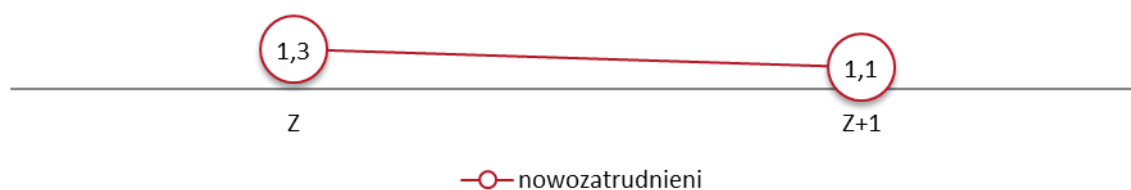
	R-1	R	Z	Z+1	zmiana %
poniżej 250 tys. zł.	45,0	50,0	50,5	48,6	8%
od 250 i poniżej 500 tys. zł.	42,2	43,6	46,1	31,0	-27%
od 500 tys. zł. i poniżej 2,5 mln. zł.	23,9	27,4	46,3	26,2	10%
2,5 mln. zł. i więcej	94,6	95,6	102,8	98,4	4%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności

5.3.3. Zmiany poziomu zatrudnienia jako efekt wsparcia POPW

Powyżej zaprezentowano zmiany poziomu zatrudnienia w przedsiębiorstwach korzystających z POPW, jednak można je tylko pośrednio wiązać z uzyskaniem dofinansowania. Zmiany te mogą wynikać również z czynników makroekonomicznych, takich jak zmiany koniunktury, czy cech samych przedsiębiorstw, w tym ich tendencji rozwojowych. Dlatego, respondenci badania Barometr Innowacyjności zostali także poproszeni o wskazanie liczby nowopowstałych miejsc pracy w wyniku realizacji projektu. Efekt ten okazał się relatywnie niewielki, wskutek realizacji projektu utworzono przeciętnie 1,3 miejsca pracy w typowym przedsiębiorstwie. Przy czym współczynnik ten spadł do 1,1 etatu w rok od ustania wsparcia.

Wykres 54. Liczba nowopowstałych miejsc pracy wskutek wsparcia POPW w subiektywnym odczuciu beneficjentów



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności, N=218

Patrząc na różnicowanie pomiędzy instrumentami wsparcia POPW można wyróżnić działanie 1.4, którego beneficjenci jako jedyni wskutek otrzymania dofinansowania zwiększyli zatrudnienie w sposób trwały – średnio z 0,8 etatu w roku zakończenia projektu do ok. 1 etatu po zakończeniu wsparcia. Trzeba mieć jednak na uwadze relatywnie niewielką wartość tego efektu, która może nie być odczuwalna w działalności przedsiębiorstwa. Z drugiej strony należy pamiętać, że logika interwencji działania 1.4 POPW „Wzór na konkurencję” nie wskazuje by wzrost zatrudnienia był bezpośrednim efektem wsparcia. Istotą działania jest wsparcie udzielane na usługi doradcze polegające na przeprowadzeniu audytu wzorniczego i opracowaniu strategii wzorniczej firmy (Etap I) oraz na usługi doradcze

i inwestycję początkową w celu wdrożenia wypracowanej strategii (Etap II). Jedynie założono długoterminowy wpływ działania na poprawę pozycji konkurencyjnej i sytuacji finansowej beneficjentów, a w konsekwencji procesu wzrostu przedsiębiorstwa wzrost zatrudnienia. Wyniki są zasadniczo zbieżne z analizami kontrfaktycznymi prowadzonymi w ramach innego badania⁷⁰. Co prawda efekt w zakresie zatrudnienia był tam badany pośrednio, tj. z wykorzystaniem wskaźnika obejmującego wartość wynagrodzeń, ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń. Wcześniejsze badania PARP wykazały jednak, że wzrost wartości wynagrodzeń, przekłada się bezpośrednio również na wielkość zatrudnienia. Przywołane badanie wskazuje na średni wpływ wsparcia w działaniu 1.4 POPW na wzrost wskaźnika obejmującego wartość wynagrodzeń, ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń o ok 946 tys. zł ($p < 0,05$; w porównaniu do sytuacji, gdyby beneficjenci nie otrzymali wsparcia POPW). Najwyższe przeciętne zatrudnienie wygenerowały projekty w poddziałaniu 1.1.2 – średnio 2,7 etatu w roku zakończenia projektu, z lekkim spadkiem do 2,4 etatu w rok od ustania wsparcia. W przypadku instrumentu 1.1.2 POPW „Rozwój startupów w Polsce Wschodniej” chodziło o udostępnienie startupom kapitału rozwojowego w formie dotacji w ramach programu akceleracyjnego wypracowanego przy udziale platform startowych modelu biznesowego. Bezpośrednim efektem końcowym ma być wzrost przychodów ze sprzedaży wynikający z wprowadzenia na rynek nowych produktów i ich rozwoju. Wzrost zatrudnienia jest więc zakładany jako długoterminowy efekt końcowy wsparcia. Warto zwrócić uwagę, że w przypadku poddziałania 1.1.2, rezultat w postaci nowych miejsc pracy mógł pojawić się jeszcze w trakcie realizacji projektu. Beneficjenci tego instrumentu zanotowali znaczący wzrost liczby zatrudnionych wskutek realizacji projektu w rok i dwa lata od zakończenia projektu.

Podobna skala efektów wystąpiła wskutek realizacji projektów w poddziałaniu 1.3.1 „Ponadregionalne powiązania kooperacyjne” – 2,2 etatu, z nieco większym spadkiem w rok od ustania wsparcia (spadek wielkości efektu o ok. 1/4). Celem tej interwencji jest zwiększenie potencjału MŚP w zakresie zdolności do realizowania procesów innowacyjnych, a działanie koncentruje się na wsparciu tworzenia innowacyjnych produktów lub opracowania innowacyjnych procesów technologicznych w szczególności poprzez wdrożenie wyników prac B+R przez MŚP. Na interwencje na poziomie przedsiębiorstw przeznaczono stosunkowo dużą alokację, a maksymalne dofinansowanie wydatków kwalifikowalnych wynosi 20 mln zł. Założeniem wsparcia jest wdrożenie innowacji produktowej lub technologicznej innowacji procesowej (m.in. w oparciu o własne lub nabyte prace B+R). Oczekiwany efekt krótkoterminowy jest wprowadzenie na rynek innowacyjnych wyrobów i usług, co ma przełożyć się na wymierne, bezpośrednie korzyści finansowe w postaci wzrostu przychodów ze sprzedaży, a w dłuższej perspektywie na poprawę ich kondycji finansowej i pozycji konkurencyjnej, łącznie ze wzrostem zatrudnienia. Ważną pozycję zatrudnienia w logice poddziałania potwierdzają kryteria wyboru projektów, które

⁷⁰ „Analizy kontrfaktyczne efektów POPW 2014-2020”

premiują przedsięwzięcia przyczyniające się do generowania nowych miejsc pracy. Kryterium „Realizacja projektu przyczyni się do wzrostu zatrudnienia” pozwalało uzyskać 1 punkt za utworzenie do 20 miejsc pracy (etatów liczone jako ekwiwalent czasu pracy (1 FTE) lub 2 punkty za 21 i więcej utworzonych nowych miejsc pracy. Wskazany wzrost zatrudnienia u beneficjentów poddziałania 1.3.1 potwierdzają też badania kontrfaktyczne⁷¹. W porównaniu do grupy kontrolnej beneficjenci instrumentu zwiększyli wskaźnik wartości wynagrodzeń, ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń przeciętnie o 1,8 mln zł ($p < 0,1$), co pośrednio pozwala wnioskować o wzroście liczby miejsc pracy.

Poddziałania 1.3.1 oraz 1.4 traktowane łącznie były przedmiotem zainteresowania w badaniu PARP „Efekty bieżące wsparcia udzielonego w ramach wybranych instrumentów POPW 2014-2020” w 2021 r. Badanie to porównywało sytuację przedsiębiorstw w 2015 roku (poprzedzającym udzielenie wsparcia) i trzy lata później. Średni wzrost zatrudnienia – jako skutek realizowanych projektów w grupie beneficjentów – wyniósł 14 pracujących (12 etatów). U beneficjentów w roku 2015 pracowało bowiem średnio 80 osób (77 etatów), rosnąc do 2018 r. do poziomu 94 pracujących (89 etatów). W grupie kontrolnej zaś zatrudnienie wyniosło w 2015 roku 84 pracujących (79 etatów) oraz wzrosło do 86 osób (84 etatów) w roku 2018. Wzrost zatrudnienia wyniósł więc średnio 2 osoby (5 etatów). Przyrost osób zatrudnionych, który można utożsamiać z oddziaływaniem wsparcia udzielonego w ramach tych dwóch instrumentów POPW wynosi więc globalnie średnio 12 osób (8 etatów), a różnice te były istotne statystycznie. Podobnie badanie to potwierdziło wzrost kosztów operacyjnych w zakresie wynagrodzeń, pośrednio wskazując na wzrost zatrudnienia. W grupie beneficjentów zostały one zwiększone ze średniego poziomu 3,1 mln zł w roku 2015 do 4,3 mln zł w roku 2018, a w grupie kontrolnej z 3,3 mln zł do 4,2 mln zł. Przyrost kosztów po stronie beneficjentów był o średnio 360 tys. zł wyższy niż w grupie kontrolnej i różnica ta była również istotna statystycznie. Oczywiście przy interpretacji należy zachować ostrożność, a w dodatkowych badaniach warto byłoby zweryfikować charakterystykę wygenerowanych miejsc pracy. Powyższe dane mogłyby sugerować, że przeliczenie średnich kosztów operacyjnych na nowo wygenerowane miejsca pracy przemawia za tym, że beneficjenci i firmy z grupy kontrolnej mogą przyjmować inną strategię zatrudnieniową. Hipoteza ta wymagałaby oddzielnego zweryfikowania, również w badaniach jakościowych.

Najniższe efekty w obszarze zatrudnienia wygenerowały projekty realizowane w poddziałaniu 1.2 POPW „Internacjonalizacja MŚP”. Interwencja adresuje problem niskiego poziomu umiędzynarodowienia firm z obszaru Polski Wschodniej. W ramach instrumentu udzielane było wsparcie na usługi doradcze polegające na opracowaniu i przygotowaniu do wdrożenia modelu biznesowego firmy opartego o internacjonalizację jej działalności. Zatrudnienie więc nie było przedmiotem uwagi w ramach tych oddziaływań. Jedynie można spodziewać się zwiększonego popytu na pracowników jako pośredni efekt wprowadzenia

⁷¹ „Analizy kontrfaktyczne efektów POPW 2014-2020”

przez przedsiębiorstwa swoich produktów (wyroby lub usługi) na wybrane rynki zagraniczne, wzrostu przychodów ze sprzedaży zagranicznej, a w konsekwencji poprawy kondycji finansowej firm, które to same w sobie stanowią długoterminowy efekt wsparcia. Wyniki tego badania potwierdzają analizy kontrfaktyczne⁷², które wykazały brak istotnego wpływu wsparcia z poddziałania 1.2 POPW na poziom wynagrodzeń, ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń.

Tabela 4. Liczba nowopowstałych miejsc pracy w wyniku realizacji projektu w podziale na poddziałania POPW

nowozatrudnieni

kolejne lata	Z-3	Z-2	Z-1	Z	Z+1	różnica (Z+1 do Z)
1.1.2	1,54	3,03	3,24	2,67	2,36	-12%
1.2	0,29	0,48	0,41	0,3	0,28	-7%
1.3.1	0,14	0,75	1,72	2,2	1,66	-25%
1.4	b.d.	b.d.	0,69	0,82	0,98	20%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności N(1.1.2)=55, N(1.2)=61, N(1.3.1)=41, N(1.4)=61

Po wzięciu pod uwagę charakterystyk badanych przedsiębiorstw uwagę zwraca relatywnie wyższy, bezpośredni efekt dofinansowania widoczny w mikroprzedsiębiorstwach i firmach otrzymujących najwyższe dofinansowanie (od 500 tys. zł i więcej). Jednocześnie efekty zatrudnieniowe w tych kategoriach firm udało się utrzymać w rok po ustaniu wsparcia. Najwyższe efekty zanotowały firmy nowopowstałe i młode, zachowując trwałość przedmiotowych rezultatów. W firmach młodych dofinansowanie było katalizatorem do zwiększenia zatrudnienia w rok po ustaniu wsparcia publicznego.

Tabela 5. Liczba nowopowstałych miejsc pracy w wyniku realizacji projektu wg charakterystyk przedsiębiorstw

nowopowstałe miejsca pracy	okres	nowopowstała									
		młoda	pozostałe	mikro	mała	średnia	poniżej 250 tys. zł.	od 250 i poniżej 500 tys. zł.	od 500 tys. zł. i poniżej 2,5 mln. zł.	i więcej	
ogółem	Z	2,3	2,3	0,9	1,9	1,2	0,8	0,4	0,7	1,7	2
ogółem	Z+1	2,2	3	0,7	1,8	1,1	0,7	0,2	1	1,5	1,9

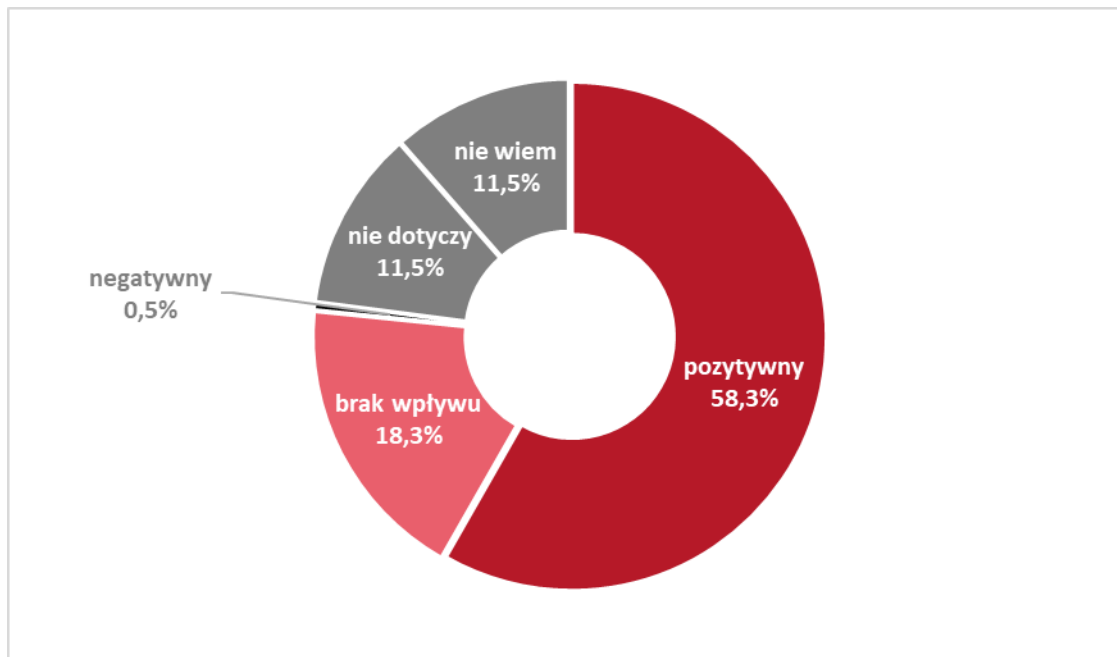
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności

Jeśli chodzi o subiektywną ocenę wpływu POPW na wzrost zatrudnienia to niemal 60% przedsiębiorstw uważa, że bez dofinansowania poziom zatrudnienia byłby mniejszy niż jest

⁷² „Analizy kontrfaktyczne efektów POPW 2014-2020”

obecnie (tj. w rok od zakończenia projektu). Praktycznie nie ma przedsiębiorców uważających, że przystąpienie do Programu negatywnie wpłynęło na zatrudnienie w firmie (mniej niż 1% respondentów). Jednocześnie jedynie 18% beneficjentów nie widzi żadnego wpływu projektu na poziom zatrudnienia.

Wykres 55. Ocena wpływu realizowanych projektów na poziom zatrudnienia przez przedsiębiorców objętych wsparciem POPW



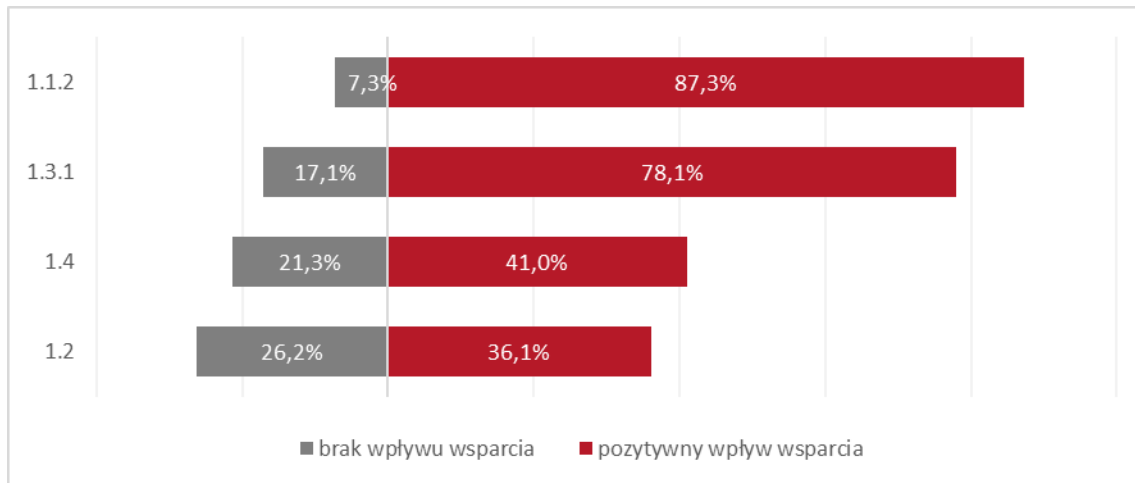
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności, N=218

Ponownie możemy odnotować zróżnicowanie pomiędzy poszczególnymi instrumentami wsparcia. I tak najwyższy odsetek beneficjentów subiektywnie oceniających wpływ projektu na zatrudnienie jako pozytywny charakteryzuje poddziałanie 1.1.2. Aż 87% beneficjentów jest przekonanych, że bez wsparcia POPW poziom zatrudnienia byłby w tych firmach niższy bez udziału w projekcie. Jednocześnie tylko 7% respondentów, którzy otrzymali wsparcie z poddziałania 1.1.2 uważa, że projekt nie miał wpływu na liczbę pracowników. Koresponduje to z najwyższą, na tle analizowanych instrumentów, liczbą nowopowstałych miejsc pracy wskutek realizacji projektu opisaną powyżej.

Nieco niższym odsetkiem beneficjentów oceniających projekty jako wpływające na wzrost zatrudnienia wykazało się poddziałanie 1.3.1, drugie co do wielkości efektu w zakresie wykreowanych dzięki wsparciu nowych miejsc pracy. 78% beneficjentów tego instrumentu ocenia pozytywnie wpływ POPW na poziom zatrudnienia.

W subiektywnych ocenach beneficjentów nieco słabiej wypadają poddziałania 1.4 oraz 1.2, w których odpowiednio 41% i 36% respondentów dostrzega pozytywny wpływ dofinansowania na liczbę miejsc pracy w firmie. Jednocześnie ponad 20% beneficjentów ocenia, że wsparcie POPW w żaden sposób nie oddziaływało na zwiększenia zatrudnienia.

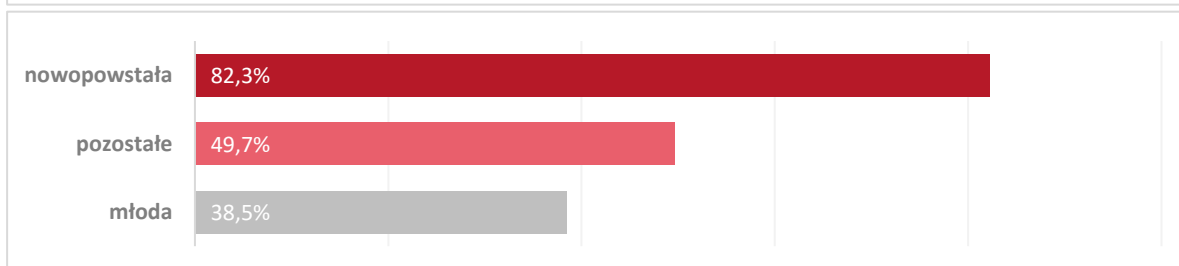
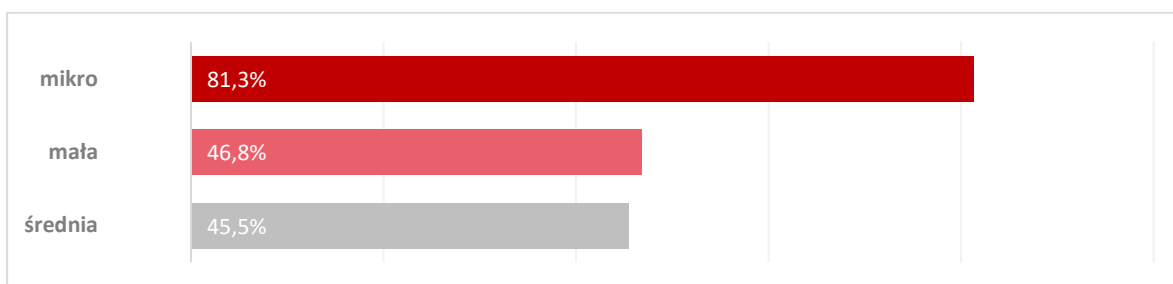
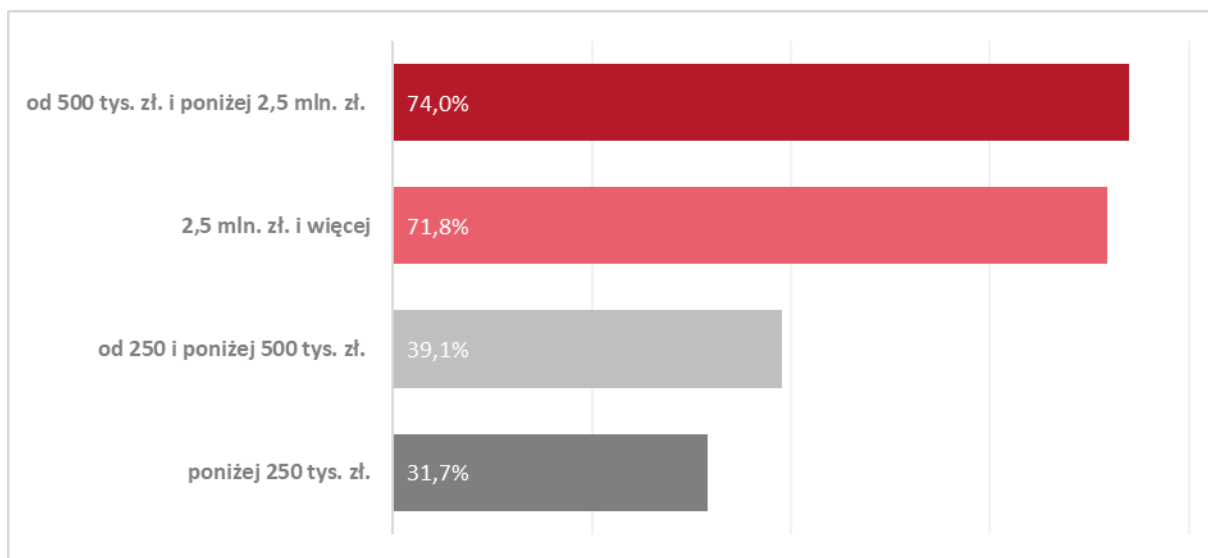
Wykres 56. Odsetek przedsiębiorstw oceniających wpływ wsparcia POPW na poziom zatrudnienia w podziale na wybrane poddziałania



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności, N(1.1.2)=55, N(1.2)=61, N(1.3.1)=41, N(1.4)=61

Największy odsetek przedsiębiorstw oceniających dofinansowanie, jako mające bezpośredni pozytywny wpływ na poziom zatrudnienia charakteryzuje te podmioty, które otrzymały relatywnie wysokie wsparcie. Było tak w wypadku 74% firm, które otrzymały między 500 tys. zł i 2,5 mln oraz 72% firm, które wsparto kwotą powyżej 2,5 mln zł. Najsilniej pozytywny wpływ na zatrudnienie odczuły firmy najmłodsze, funkcjonujące na rynku nie dłużej niż 2 lata (82%). Firmy „najstarsze”, tj. działające co najmniej od 6 lat w około połowie wskazywały na pozytywne efekty POPW dla zatrudnienia. Najrzadziej korzyści dostrzegały firmy istniejące od 3-5 lat, niespełna 40% dopatrzyło się pozytywnego wpływu POPW na zatrudnienie. Najczęściej wpływ programu deklarowały firmy mikro - ponad 80%. Im firma większa, tym mniejszy odsetek beneficjentów dostrzegających dodatni wpływ interwencji na zatrudnienie.

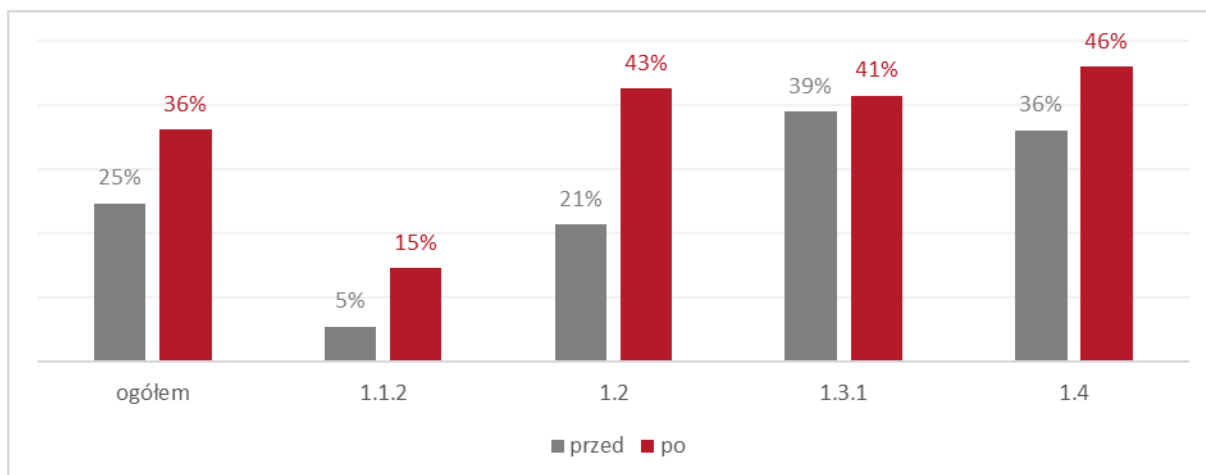
Wykres 57. Odsetek przedsiębiorstw oceniających pozytywnie wpływ wsparcia POPW na poziom zatrudnienia wg wielkości dofinansowania, „wieku” (Wykres 58) i wielkości przedsiębiorstwa (Wykres 59)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności, N=218

Warto zaznaczyć, że jeśli chodzi o dane kontekstowe dla poziomu zatrudnienia, to na poziomie całego Programu wzrosła liczba podmiotów posiadających wydzielony dział odpowiedzialny za opracowanie w firmie projektów innowacyjnych. Przed projektem 1/4 podmiotów posiadała taką komórkę organizacyjną, a po zakończeniu projektu 36%. Przy czym za ten globalny wzrost odsetka odpowiadają głównie zmiany u beneficjentów poddziałania 1.2, którzy są jednocześnie najliczniejszą grupą badanych przedsiębiorstw. Wśród nich 43% posiada taki dział – w porównaniu do ok. 21% przed projektem. Jak wskazuje poniższy wykres w przypadku pozostałych interwencji zmiany w tym zakresie nie były tak duże, jednak w każdym z (pod)działań notowano zwiększenie udziału firm z własną komórką odpowiedzialną za projekty innowacyjne.

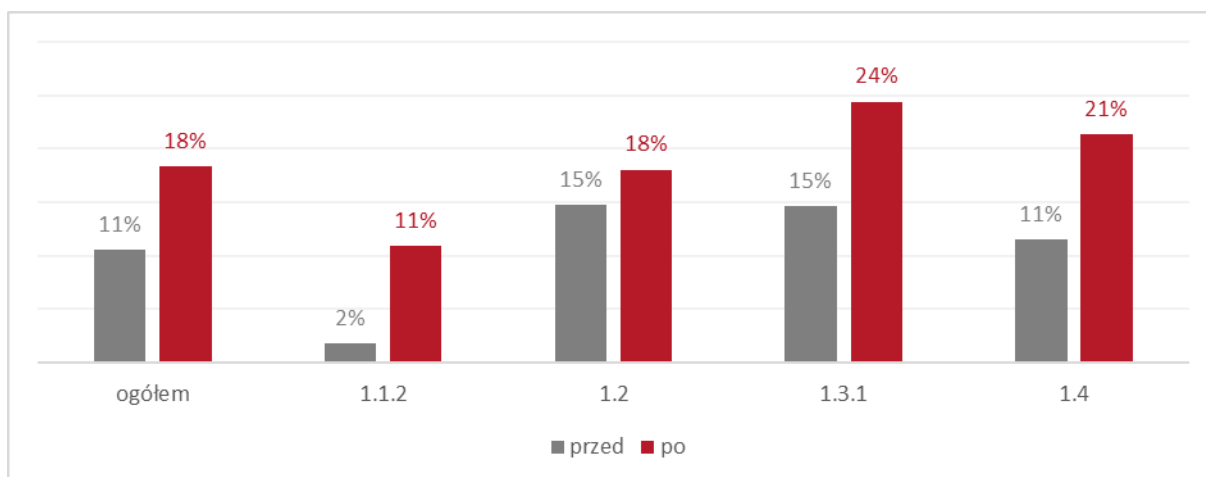
Wykres 60. Odsetek podmiotów, w których istnieje wydzielony organizacyjnie dział / komórka lub stanowisko w strukturze firmy odpowiedzialne za opracowywanie w firmie projektów innowacyjnych – przed i po realizacji projektu



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności, N=218, N(1.1.2)= 55, N(1.2)=61, N(1.3.1)=41, N(1.4)=61

Po realizacji projektów wzrósł także odsetek firm, które finansują pracownikom różne formy podnoszenia kompetencji w obszarze prowadzonych prac B+R w przedsiębiorstwie. Na poziomie całego Programu odsetek przedsiębiorstw umożliwiających doszkalać się pracownikom wzrósł z ok. 11 do 18%. W zasadzie we wszystkich interwencjach poza podziałaniem 1.2 (nieco mniejszy wzrost) odnotowano wzrost odsetka firm oferujących takie wsparcie dla pracowników o ok. 10%, w porównaniu do sytuacji przed projektem.

Wykres 61. Odsetek podmiotów, które finansują pracownikom firmy udział w studiach/szkoleniach i/lub innych formach kształcenia w obszarze prowadzonych prac B+R w firmie – przed i po realizacji projektu



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności, N=218, N(1.1.2)= 55, N(1.2)=61, N(1.3.1)=41, N(1.4)=61

5.3.4. Podsumowanie

Chociaż firmy objęte wsparciem POPW zwiększały całkowite zatrudnienie (powstałe globalnie w firmach, nie tylko wskutek realizowanych projektów) po zakończeniu projektów (wzrost o ok. 10%), to trudno wiązać to z oddziaływaniem przyczynowo- skutkowym interwencji. Beneficjenci pytani o liczbę nowopowstałych miejsc pracy, bezpośrednio wskutek realizacji projektów, wskazali na pozytywny, jednak bardzo niski efekt - przeciętnie na poziomie 1,3 etatu, którego wielkość nieco obniżyła się po roku – do 1,1 etatu. Taka skala efektu może być nieodczuwalna w sposobie funkcjonowania przedsiębiorstwa⁷³. Relatywnie najwyższy, bezpośredni efekt dofinansowania widoczny jest w mikroprzedsiębiorstwach i firmach otrzymujących najwyższe dofinansowanie (od 500 tys. zł i więcej). Jednocześnie efekty zatrudnieniowe w tych kategoriach firm udało się utrzymać w rok po ustaniu wsparcia. Najwyższe efekty zanotowały firmy nowopowstałe i młode, również zachowując trwałość przedmiotowych rezultatów. Zwłaszcza w firmach młodych, funkcjonujących od 3 do 5 lat na rynku widać, że dofinansowanie było katalizatorem do zwiększenia zatrudnienia w rok po ustaniu wsparcia publicznego. Subiektywne odczucie wpływu POPW na wzrost zatrudnienia jest nieco bardziej pozytywne. Prawie 60% beneficjentów uważa, że bez dofinansowania poziom zatrudnienia byłby mniejszy niż jest obecnie. Pozytywne zmiany w zakresie subiektywnego wpływu projektu na zatrudnienie najczęściej deklarowały podmioty, które otrzymały najwyższe dofinansowanie, najmniejsze przedsiębiorstwa i te najkrócej działające na rynku. Jednocześnie firmy funkcjonujące od 3 do 5 lat, pomimo relatywnie najwyższego efektu liczby osób nowozatrudnionych wskutek realizacji projektu (w porównaniu do firm „młodszych” i „starszych”) relatywnie najslabiej odczuwają pozytywną zmianę (deklarowana ocena wpływu projektu) w zakresie swojego funkcjonowania.

Interpretując uzyskane wyniki, należy mieć na uwadze, że zwiększenie zatrudnienia nie było zasadniczym efektem planowanym w logice analizowanych instrumentów. Stąd trudno byłoby zakładać ujawnienie się tego typu rezultatów, zwłaszcza w krótkim horyzoncie czasowym. Zatrudnienie w samej logice interwencji uwzględniano długofalowo, jako konsekwencję naturalnych procesów rozwoju i ekspansji przedsiębiorstwa. W przypadku elementów działań odnoszących się do innowacyjności, należy też brać pod uwagę, że co do zasady wzrost innowacyjności powinien iść w parze z procesem optymalizacji kosztów, a także automatyzacji produkcji. Ta z kolei może ograniczać zapotrzebowanie na nowe kadry, natomiast spodziewać się można zmian struktury zatrudnienia wskutek zapotrzebowania na nowe kompetencje. Wdrażane innowacje mogą wpływać na zwiększanie produktywności firm przy stałym lub niekiedy nawet niższym poziomie zatrudnienia. W związku z tym, że rola zwiększania zatrudnienia była rewidowana w toku wdrożenia, należałoby się ponownie pochylić nad dalszym uwzględnianiem zatrudnienia w logice instrumentów. W dyskusji należy uwzględnić nie tylko wskaźnik wielkości zatrudnienia, ale odnieść się do struktury i charakterystyki powstających miejsc pracy oraz zagadnienia produktywności. Niezależnie od

⁷³ Warto kontekstowo wspomnieć, że na dzień 31.12.2021, dla umów zakończonych zrealizowano zakładane wartości wskaźnika „Wzrost zatrudnienia we wspieranych przedsiębiorstwach (CI 8) [EPC]” w 75% od momentu uruchomienia projektów.

tego warto nadal monitorować wskaźniki dot. zatrudnienia, w zakresie zarówno wielkości, jak i struktury. Najlepiej uwzględnić w planie monitorowania perspektywę długofalową w odniesieniu do zrealizowanych projektów (dwa lata od zakończenia projektu i dłużej).

Pozytywna zmiana w zakresie zatrudnienia jest najsilniej odczuwana u beneficjentów poddziałań 1.1.2 „Rozwój startupów w Polsce Wschodniej” oraz 1.3.1 „Ponadregionalne powiązania kooperacyjne”⁷⁴. I koresponduje to z subiektywnym odczuciem beneficjentów tych instrumentów w zakresie pozytywnego oddziaływania na poziom zatrudnienia. W przypadku poddziałania 1.1.2 może być to również kwestią specyfiki wnioskodawców, mikro i małych przedsiębiorstw będących startupami, w których każdy wzrost zatrudnienia będzie wpływał na dużą zmianę rozwojową podmiotu. W poddziałaniu 1.3.1 zaś, zatrudnienie zajmowało ważną pozycję w logice instrumentu, już na etapie jego planowania. Znalazło to potwierdzenie w kryteriach wyboru projektów premiujących przedsiębiorstwa za podniesienie zatrudnienia (do 2 dodatkowych punktów na etapie aplikowania o dofinansowanie).

Relatywnie niższe efekty w obszarze zatrudnienia odnotowano w poddziałaniu 1.4 „Wzór na konkurencję” – projekt przyczynił się do wzrostu nowych etatów o przeciętnie 0,8 etatu. Należy pamiętać jednak, że zatrudnienie nie było bezpośrednim zakładanym efektem wsparcia. Usługi doradcze związane z opracowaniem strategii wzorniczej firmy i inwestycja początkowa w jej wdrożenie mogłyby zaowocować wzrostem zatrudnienia pośrednio poprzez poprawę pozycji konkurencyjnej i sytuacji finansowej beneficjentów. Ujawnienia tego efektu można byłoby spodziewać się w dłuższej perspektywie czasowej. Jednocześnie warto odnotować, że wyłącznie w tym instrumencie zwiększono liczbę nowozatrudnionych w rok od ustania wsparcia, co wskazuje wstępnie na trwałość efektu w obszarze zatrudnienia. Możliwe, że związane było to z poprawą sytuacji finansowej przedsiębiorstw po zakończeniu wsparcia. Tendencję należałoby zweryfikować w dalszym horyzoncie czasowym.

Relatywnie najniższe efekty odnotowano w poddziałaniu 1.2 „Internacjonalizacja MŚP”. Wskutek realizacji projektu utworzono przeciętnie zaledwie 1/3 etatu. Skala tego efektu jest praktycznie nieodczuwalna w sposobie funkcjonowania firm, co potwierdza pytanie o subiektywne odczucie oddziaływania Programu. Jedynie około 1/3 beneficjentów dostrzegło bowiem pozytywne oddziaływanie wsparcia na poziom zatrudnienia. Być może zapotrzebowanie na nowych pracowników ujawni się w dłuższej perspektywie czasowej jako skutek wprowadzenia przez przedsiębiorstwa swoich produktów (wyroby lub usługi) na rynki zagraniczne, a w konsekwencji wzrostu przychodów ze sprzedaży zagranicznej i poprawy kondycji finansowej.

5.4. Umiejdzynarodowienie

⁷⁴ W działaniu 1.3.1 koresponduje to z osiągnięciem wskaźnika „Wzrost zatrudnienia we wspieranych przedsiębiorstwach (CI 8) [EPC]” w ponad 90% na dzień 31.12.2021. Podobnie wysokie poziomy odnotowano dla poddziałania 1.4.

5.4.1. Umiejdzynarodowienie w świetle teorii interwencji poszczególnych instrumentów

Główny obszarem zainteresowania odnośnie umiejdzynarodowienia działalności firm z obszaru Polski Wschodniej są cztery instrumenty, oferowane w ramach POPW, tj. poddziałanie 1.1.2 Rozwój startupów w Polsce Wschodniej, działanie 1.2 - Internacjonalizacja MŚP, poddziałanie 1.3.1 - Wdrażanie innowacji przez MŚP oraz działanie 1.4 - Wzór na konkurencję. Umiejdzynarodowienie działalności firm wspieranych w ramach POPW jest wskazane bezpośrednio jako cel dwóch z ww. instrumentów, tj. działania 1.2 oraz poddziałania 1.1.2.

Poddziałanie 1.1.2 skierowane jest do przedsiębiorstw typu startup, które zakończyły pozytywnie program akceleracji w Platformie startowej⁷⁵. Pomoc realizowana jest m.in. poprzez zakup usług informatycznych, wzorniczych, technicznych, doradczych i eksperckich, które pomagają rozwijać model biznesowy, zakup środków trwałych (z wyłączeniem nieruchomości), surowców lub materiałów umożliwiających testowanie i służących właściwej produkcji. W ramach poddziałania możliwe jest też pokrycie kosztów nabycia patentów, licencji, know-how, czy nieopatentowanej wiedzy technicznej. W kontekście badanego obszaru kluczowa jest jednak możliwość pokrycia kosztów organizacji i przeprowadzenia działań służących ekspansji rynkowej, w tym międzynarodowej.

Celem poddziałania 1.2 jest zwiększenie aktywności gospodarczej firm z makroregionu Polski Wschodniej na rynkach międzynarodowych. Służy temu kompleksowe wsparcie związane z opracowaniem i przygotowaniem do wdrożenia nowego modelu biznesowego związanego z umiejdzynarodowieniem działalności MŚP z Polski Wschodniej. Obejmuje ono m.in. dostęp do usług, w tym usług doradczych, finansowanie zakupu środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności oraz doradztwo z tym związane. MŚP mogą też liczyć na wsparcie w udziale w krajowych i międzynarodowych targach i misjach gospodarczych. Interwencja w założeniu powinna prowadzić do zwiększenia aktywności gospodarczej wspieranych firm z Polski Wschodniej na rynkach międzynarodowych.

W ramach pozostałych instrumentów objętych zakresem niniejszego badania umiejdzynarodowienie nie stanowi bezpośredniego celu interwencji publicznej, niemniej poprzez oddziaływanie na pozycję konkurencyjną przedsiębiorstw, zwiększenie ich potencjału do prowadzenia działalności innowacyjnej, może mieć pośrednie przełożenie na wzrost międzynarodowej konkurencyjności firm.

5.4.2. Działalność eksportowa

Jak wykazało badanie, większość firm wspieranych w ramach analizowanych poddziałań POPW prowadzi działalność eksportową. W okresie dwóch lat poprzedzających

⁷⁵ W ramach poddziałania 1.1.1 POPW

podpisanie umowy o dofinansowanie przychody ze sprzedaży na eksport osiągało 55% badanych przedsiębiorstw. Rok po zakończeniu projektu udział firm sprzedających swoje produkty na rynki zagraniczne kształtował się na poziomie ok 60%, co oznacza wzrost o około 5 p.p. (Wykres 62).

Wykres 62. Udział beneficjentów prowadzących sprzedaż na rynki zagraniczne przed i po projekcie



Przed projektem

Po projekcie

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=218)

Podobnie jak w przypadku POIR udział eksporterów wśród beneficjentów programu jest więc wyższy, niż ogólnie w populacji przedsiębiorstw w Polsce. Udział firm osiągających w roku 2020 przychody ze sprzedaży zagranicznej kształtował się bowiem na poziomie około 37%⁷⁶.

Skłonność do prowadzenia działalności eksportowej była ściśle powiązana z wielkością oraz wiekiem wspieranej firmy. Udział eksporterów rośnie w każdym kolejnym przedziale klasy wielkości przedsiębiorstwa oraz wraz z liczbą lat funkcjonowania firmy na rynku, zarówno przed jak i po projekcie.

Tabela 6. Zmiana udziału eksporterów wśród wspieranych firm w czasie wg klasy wielkości i wieku przedsiębiorstwa.

Wielkość przedsiębiorstwa			
Wielkość przedsiębiorstwa	Przed projektem	Po projekcie	zmiana w p.p.
mikro	18%	27%	+9 p.p.
mała	74%	79%	+5 p.p.
średnia	76%	77%	+1 p.p.

⁷⁶ Należy jednak przyjąć zastrzeżenie, że dane te nie są w pełni porównywalne ze względu na różnice metodologiczne oraz inne okresy badania stosowane przez GUS i w ramach Barometru. W przypadku Barometru fakt prowadzenia sprzedaży zagranicznej dotyczy okresu dwóch lat poprzedzających moment badania, podczas gdy badanie GUS realizowane jest w ujęciu rocznym.

Wiek przedsiębiorstwa

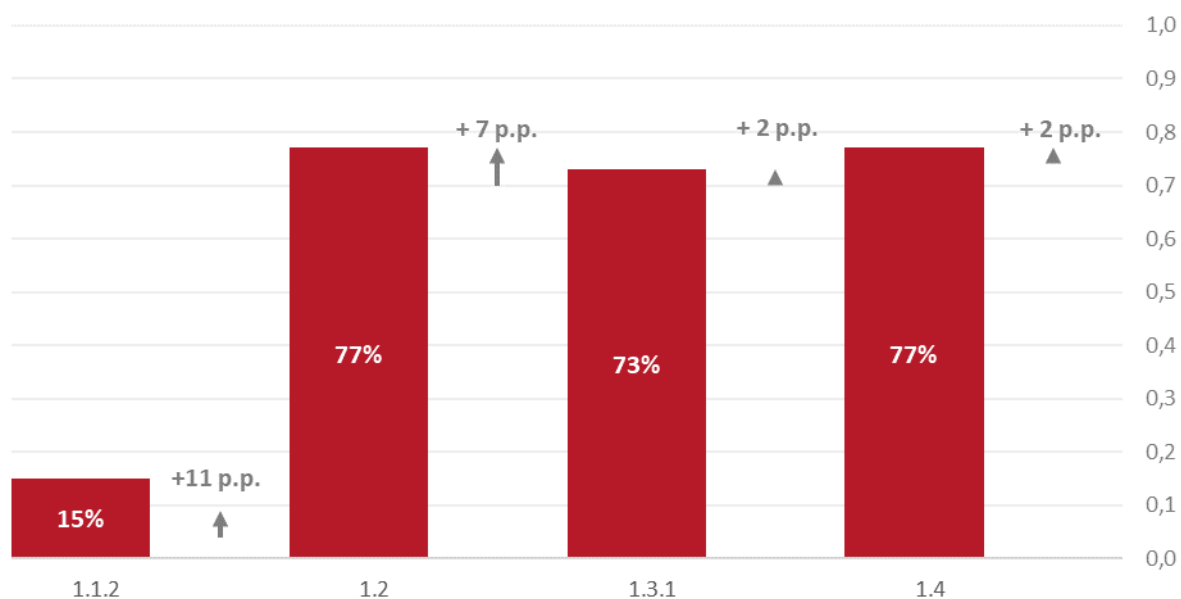
Wiek przedsiębiorstwa	Przed projektem	Po projekcie	zmiana w p.p.
nowopowstała (0-2 lata)	7%	19%	+12 p.p.
młoda (3-5 lat)	54%	62%	+ 8 p.p.
pozostałe (6 lat i więcej)	75%	78%	+3 p.p.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=218)

Rok po zakończeniu projektu sprzedaż na rynki zagraniczne deklaruje 27% mikroprzedsiębiorstw, 79% małych firm i 77% firm średnich. W przypadku zmiany udziału eksporterów w okresie przed i po projekcie wzrosty widać w przypadku wszystkich klas wielkości firm. Największy wzrost udziału firm sprzedających na rynki zagraniczne odnotowany został dla firm mikro (wzrost o 9 p.p.), najmniejszy wzrost udziału eksporterów w badanym okresie nastąpił zaś w przypadku firm średnich (wzrost o 1 p.p.). W przypadku POPW skłonność do prowadzenia eksportu rośnie również wraz z wiekiem firm. Największy wzrost udziału eksporterów w okresie wsparcia miał miejsce w przypadku firm nowopowstałych (wzrost o 12 p.p.), a następnie w przypadku firm młodych (+ 8 p.p.).

Ze względu na poszczególne instrumenty wsparcia, największa zmiana w zakresie prowadzenia sprzedaży zagranicznej obserwowana była w przypadku firm korzystających z pomocy w ramach poddziałania 1.1.2. W przypadku działania 1.2, ukierunkowanego w sposób bezpośredni na rozwijanie działalności eksportowej, wzrost ten był nieco mniejszy i wyniósł 7 p.p. Największą zmianę w zakresie prowadzenia eksportu zaobserwować można wśród beneficjentów poddziałania 1.1.2 oraz działania 1.2. (Wykres 63).

Wykres 63. Udział firm prowadzących sprzedaż zagraniczną po zakończeniu wsparcia i zmiana procentowa w stosunku do okresu przed uruchomieniem wsparcia POPW



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności, N(1.1.2)=55, N(1.2)=61, N(1.3.1)=41, N(1.4)=61

Przedsiębiorcy korzystający ze wsparcia POPW są aktywni na rynkach zagranicznych średnio od 9 lat i w większości działają w sekcji przetwórstwa przemysłowego oraz branży informacyjno-komunikacyjnej (60% to firmy z sekcji C – przetwórstwo przemysłowe, natomiast 15% działa w sekcji J - informacja i komunikacja).

W większości prowadzą sprzedaż wyłącznie samodzielnie (69%), rzadziej zaś korzystają z pośredników na wybranych rynkach (28%) lub opierają swoją sprzedaż wyłącznie o pośredników (3%) (Wykres 64). Przed rozpoczęciem projektu eksporterzy sprzedawali swoje produkty średnio do 8 krajów, podczas gdy po zakończeniu średnio do 9 państw.

Wykres 64. Sposób prowadzenia sprzedaży zagranicznej rok po zakończeniu projektu



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności

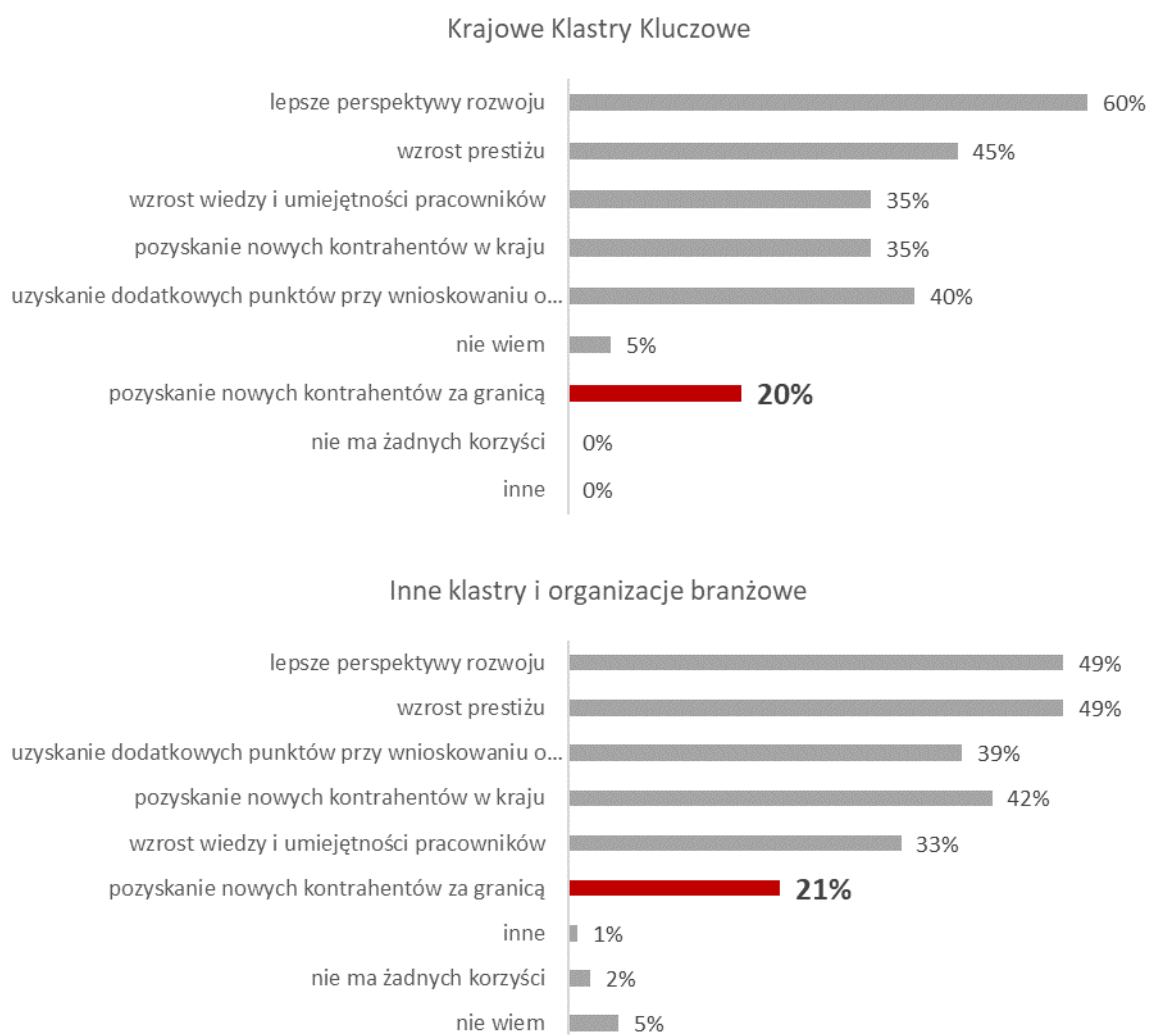
Firmy mikro częściej niż firmy małe (o 6,3 p.p.) oraz zdecydowanie częściej niż średnie (o 34 p.p.) prowadzą sprzedaż zagraniczną samodzielnie.

Umiejscowienie beneficjentów POPW zdominowane jest przez działalność sprzedażową. Jedynie niecałe 4% badanych firm dokonało jakiegokolwiek inwestycji zagranicznej w okresie po zakończeniu projektu (wzrost o 1 p.p. w stosunku do okresu sprzed projektu).

Największą zagraniczną aktywnością inwestycyjną cechują się firmy będące beneficjentami działania 1.2, czyli firmy korzystające ze wsparcia ukierunkowanego w sposób bezpośredni na rozwijanie działalności eksportowej (8% z nich deklaruje dokonanie w okresie przed projektem inwestycji zagranicznej). Umiejscowienie firm ma także związek z pochodzeniem kapitału finansującego ich działalność. Wśród eksporterów obserwowany jest bowiem dwukrotnie wyższy udział firm z kapitałem zagranicznym (4%) niż ma to miejsce w przypadku firm niebędących eksporterami (2%).

Na wzrost aktywności eksportowej w umiarkowany sposób wpływa uczestnictwo beneficjentów w klastrach i organizacjach branżowych. Na korzyści w postaci nowych kontraktów zagranicznych wskazują zarówno firmy będące członkami Krajowych Kłustrów Kluczowych, jak i firmy będące członkami pozostałych kłustrów i organizacji branżowych (20% vs. 21%) (Wykres 40).

Wykres 65. Najważniejsze korzyści wynikające z uczestnictwa/współpracy beneficjentów POPW z Krajowymi Klastrami Kluczowymi (panel górny) oraz z innymi klastrami branżowymi lub organizacjami zrzeszającymi podmioty ze zbliżonej branży (panel dolny).



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=48; N=203)

Uczestnictwo w klastrach i organizacjach branżowych ma przy tym większe znaczenie dla pozyskiwania kontrahentów zagranicznych w przypadku firm średnich (40%) i mikro (25%) niż w przypadku firm małych (10%).

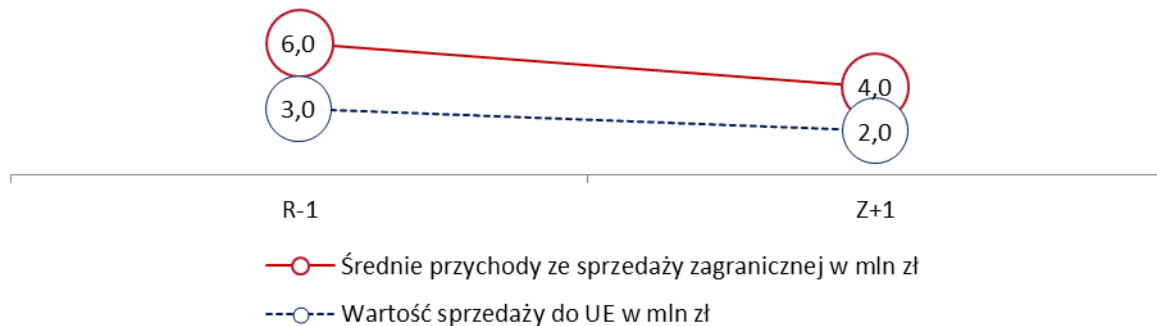
5.4.3. Sprzedaż zagraniczna

Zgodnie z ogólną logiką POPW, jak i logiką instrumentów ukierunkowanych bezpośrednio na zwiększenie aktywności MŚP z Polski Wschodniej na rynkach międzynarodowych, jednym ze spodziewanych efektów powinien być wzrost przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport z Polski Wschodniej oraz wzrost liczby intensywnych eksporterów w makroregionie.

Wyniki Barometru wskazują natomiast na spadek średnich przychodów ze sprzedaży zagranicznej wśród beneficjentów prowadzących działalność eksportową w badanym

okresie. Spadek ten dotyczy zarówno przychodów z eksportu ogółem, jak i sprzedaży do krajów UE (Wykres 66).

Wykres 66. Przychody ze sprzedaży zagranicznej produktów w mln zł

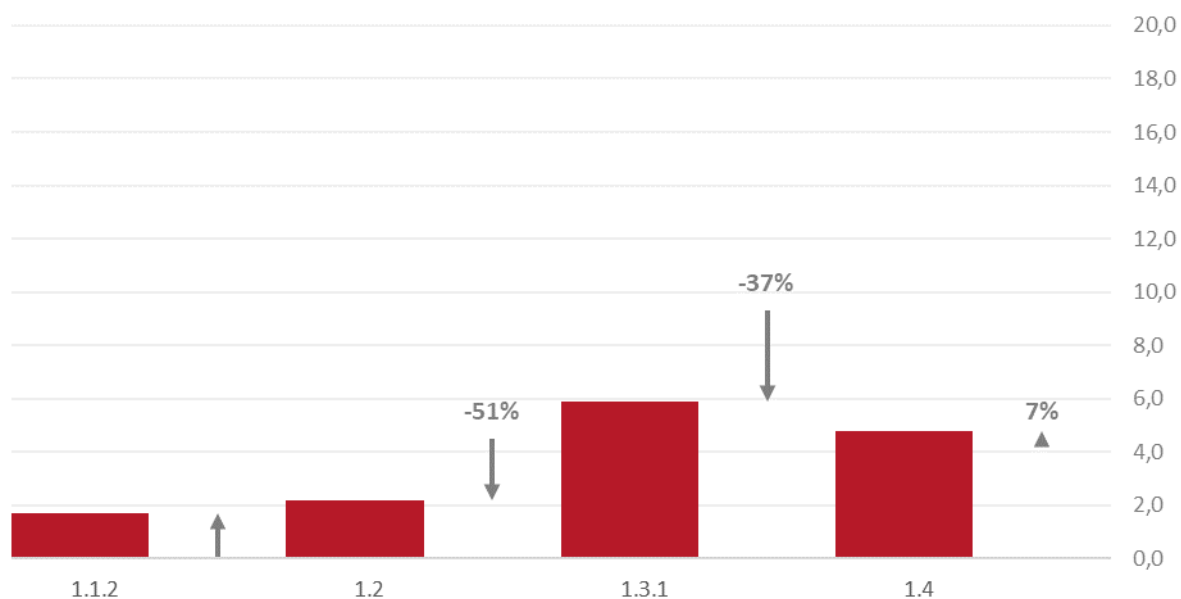


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności N=218

Średnie przychody ze sprzedaży zagranicznej firm objętych wsparciem kształtowały się, na rok przed podpisaniem umowy, na poziomie 6 mln PLN, podczas gdy rok po zakończeniu projektu wynosiły one średnio 4 mln PLN, co oznacza spadek o około 33%. Także średnie przychody ze sprzedaży do krajów UE były niższe po zakończeniu projektu (2 mln PLN), niż rok przed jego uruchomieniem (3 mln PLN).

Podobną sytuację możemy obserwować także na poziomie wybranych działań/poddziałów, gdzie dla badanych instrumentów odnotowany został spadek przychodów ze sprzedaży zagranicznej na poziomie zbliżonym do ogólnego spadku dla całego programu (Wykres 67). Co istotne, spadek o ok. 50% widoczny był w odniesieniu do działania 1.2. Wzrost na poziomie 7% nastąpił natomiast w działaniu 1.4.

Wykres 67. Przychody ze sprzedaży zagranicznej produktów po zakończeniu wsparcia i zmiana procentowa w stosunku do roku przed uruchomieniem wsparcia POPW



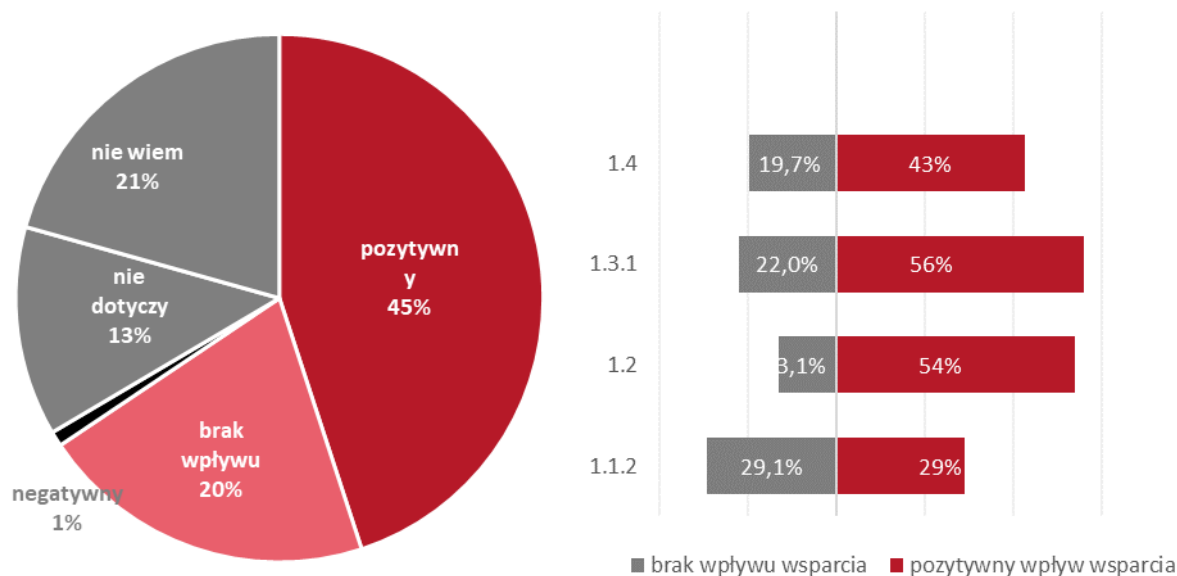
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności, $N(1.1.2)=55$, $N(1.2)=61$, $N(1.3.1)=41$, $N(1.4)=61$

Spadek przychodów ze sprzedaży zagranicznej w przypadku niektórych badanych instrumentów może być powiązany z negatywnymi skutkami pandemii COVID-19. Pomiar końcowy w ramach którego raportowano poziom przychodów z eksportu po zakończeniu projektu był bowiem realizowany głównie w latach 2020-2021. Na wpływ czynników koniunkturalnych wskazywać mogą również wyniki badania z pomiaru początkowego. W okresie poprzedzającym realizację projektów, czyli w okresie dobrej koniunktury międzynarodowej, wśród beneficjentów POPW obserwowany był bowiem 29% wzrost przychodów ze sprzedaży zagranicznej⁷⁷.

Spadkowi przychodów ze sprzedaży zagranicznej towarzyszyła również umiarkowana ocena wpływu wsparcia na przychody z eksportu, formułowana przez beneficjentów w pomiarze końcowym. Jedynie ok 45% firm twierdzi, że bez wsparcia POPW roczny poziom przychodów ze sprzedaży zagranicznej byłby niższy niż rzeczywisty poziom uzyskany rok po zakończeniu projektu (Wykres 68).

⁷⁷ Wzrost średnich przychodów ze sprzedaży zagranicznej w roku r-1 (rok przed podpisaniem umowy) w stosunku do roku r-2 (dwa lata przed podpisaniem umowy).

Wykres 68. Deklarowany wpływ projektu na poziom przychodów ze sprzedaży zagranicznej produktów ogółem dla POPW (lewy panel) i wg instrumentów (prawy panel)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności N=218

Ocena skuteczności wsparcia w zakresie sprzedaży zagranicznej jest nieco zróżnicowana w zależności od badanego instrumentu. Związek przyczynowy pomiędzy udzielonym wsparciem, a poziomem przychodów ze sprzedaży zagranicznej dostrzegają w szczególności beneficjenci poddziałania 1.3.1 i działania 1.2 (ponad 50% z nich deklaruje, że sprzedaż zagraniczna byłaby niższa w przypadku braku wsparcia POPW). Z kolei beneficjenci 1.4 i 1.1.2 dostrzegają taką zależność w mniejszym stopniu.

Analizując skuteczność z punktu widzenia wieku i wielkości przedsiębiorstw widać, że w przypadku firm mikro i nowopowstałych wsparcie miało dużo mniejsze znaczenie dla poziomu ich sprzedaży zagranicznej (odpowiednio jedynie 37% i 29% deklaruje jego pozytywny wpływ), niż w przypadku firm średnich i funkcjonujących na rynku powyżej 6 lat (ocena pozytywna na poziomie odpowiednio 47% i 52%). Wsparcie było również dosyć istotne z punktu widzenia firm małych (50% deklaruje wpływ pozytywny).

Wyrażana przez beneficjentów ocena wsparcia w zakresie sprzedaży zagranicznej jest zatem niższa niż ocena wpływu wsparcia na pozostałe wskaźniki finansowe np. przychody ze sprzedaży.

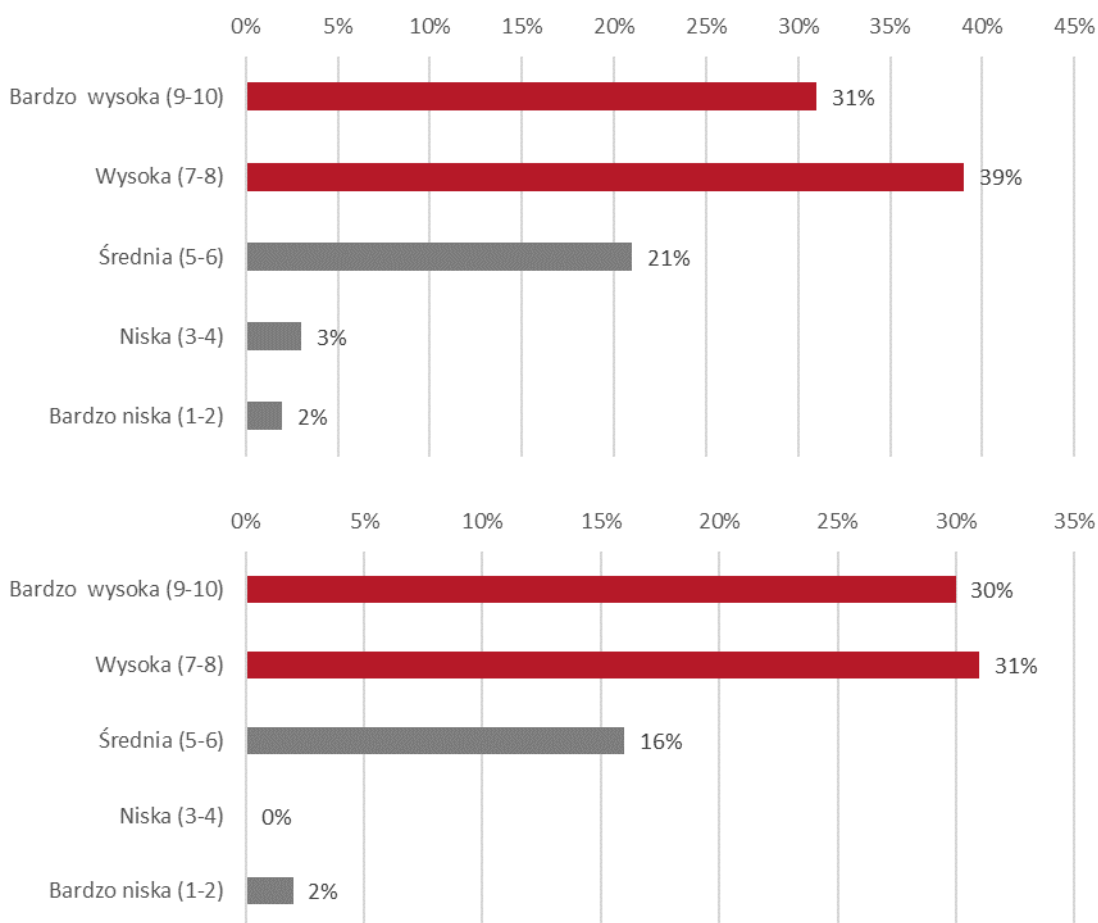
5.4.4. Rezultaty w obszarze umiędzynarodowienia specyficzne dla analizowanych instrumentów POPW

W niniejszym podrozdziale przedstawiono uzupełniająco wyniki badania ankietowego, specyficzne dla jednego z instrumentów ukierunkowanych bezpośrednio na wsparcie umiędzynarodowienia firm tj. dla działania 1.2 Internacjonalizacja MŚP. Pomoc udzielana w ramach 1.2 POPW polegała m.in. na współfinansowaniu udziału MŚP w krajowych i

zagranicznych targach i misjach gospodarczych. Wyniki te dotyczą głównie trafności oferowanego wsparcia.

Badanie wykazało, że firmy objęte wsparciem w większości pozytywnie oceniają jego merytoryczną trafność. Około 2/3 beneficjentów ocenia wysoko lub bardzo wysoko, zarówno wybór rynków perspektywicznych na których prowadzona była promocja (70%), jak i dobór wydarzeń promocyjnych (61%) (Wykres 69).

Wykres 69. Ocena trafności wyboru rynków docelowych wyznaczonych w strategii (panel górny) oraz trafności doboru imprez targowo-wystawienniczych (panel dolny) z perspektywy beneficjentów poddziałania 1.2 POPW

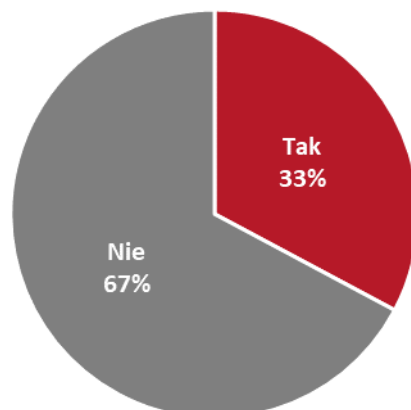


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności N=61

W większości (67%) analizowanych przypadków realizacja projektu w ramach działania 1.2 nie miała jednak przełożenia na nowe kontrakty eksportowe. Niewykluczone jednak, że ostatecznie ten odsetek ulegnie zwiększeniu. Nie można bowiem wykluczyć (w badaniu kwestia ta nie była poruszona), że część beneficjentów jest nadal w trakcie negocjowania takich kontraktów. Dopuszczalne jest również założenie, że ze względu na pandemię Sars-Cov-2 odnotowany wynik można oceniać pozytywnie. Czym innym jest bowiem zawieranie umów handlowych w sytuacji relatywnie niskiej niepewności, co do zachowań rynków, a czym innym w sytuacji, gdy niepewność (np. co do utrzymania się dotychczasowych

łańcuchów dostaw i stabilnych cen) jest silnie widoczna. A z taką właśnie sytuacją mamy do czynienia od końca pierwszego kwartału roku 2020.

Wykres 70. Rozkład odpowiedzi na pytanie: czy dzięki realizacji projektu w ramach Działania 1.2 PO PW Państwa firma podpisała nowe kontrakty eksportowe



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności N=61

Zaledwie 3% ankietowanych firm podpisało dzięki realizacji projektu nowe umowy inwestorskie (dotyczące zarówno inwestycji w konkretny produkt jak i inwestycji w firmę). Żadna z ankietowanych firm otrzymujących wsparcie z działania 1.2 nie uruchomiła natomiast dzięki niemu działalności franczyzowej poza Polską, a tylko niecałe 2% badanych firm założyło dzięki realizacji projektu nowe zagraniczne oddziały, filie lub spółki zależne.

Ponad 40% firm przyznaje natomiast, że dzięki realizacji projektu w ramach działania 1.2 zaczęła inwestować w marketing zagraniczny. Wg beneficjentów wsparcie przyczyniło się w największym stopniu do geograficznego rozszerzenia rynku zbytu produkowanych wyrobów lub usług (uważa tak ponad 55% respondentów). Zaobserwowano też wzrost rozpoznawalności produktów lub poprawę wizerunku firm (wg ponad 62% ankietowanych).

Wsparcie miało też wg ok. 42% beneficjentów przełożenie na wyższą niż wcześniejsza jakość oferowanych wyrobów lub usług, którą można by nawet uznać za wyższą od przeciętnej w danej branży.

Co istotne z punktu widzenia logiki działania 1.2 ankietowani podkreślali też zwiększenie potencjału firmy do ekspansji na nowe rynki zagraniczne. Prawie 38% beneficjentów uznało, że projekt taką zmianę wywołał, a ok 51% wskazało, że wzmocnił dotychczasowy potencjał w tym zakresie. W przypadku 9% respondentów takiego wpływu nie odnotowano.

W najmniejszym stopniu wsparcie z działania 1.2 przekładało się na obniżenie cen oferowanych wyrobów lub usług (ok. 67% ankietowanych uznało, że wsparcie z POPW nie miało na to żadnego wpływu).

5.4.5. Podsumowanie

Wsparcie w ramach POPW trafiło w większości do firm prowadzących działalność eksportową. Skłonność do prowadzenia działalności eksportowej jest powiązana z wielkością

oraz wiekiem wspieranej firmy. Udział eksporterów rośnie w każdym kolejnym przedziale klasy wielkości przedsiębiorstwa oraz wraz z liczbą lat funkcjonowania firmy na rynku, zarówno przed jak i po projekcie. Odsetek beneficjentów prowadzących sprzedaż zagraniczną nieznacznie wzrósł po zakończeniu projektów. Największa zmiana tym zakresie była dla mikroprzedsiębiorstw oraz firm działających mniej niż 2 lata, a także beneficjentów instrumentów wprost ukierunkowanych na umiędzynarodowienie, tj. 1.1.2 i 1.2.

W badanym okresie można było zaobserwować spadek przychodów z eksportu wśród beneficjentów programu. Po części może to być efekt słabej koniunktury międzynarodowej zaistniałej w związku z pandemią COVID-19. Również w opinii samych beneficjentów wpływ POPW na poziom przychodów z eksportu jest umiarkowany. Ocena oddziaływania wsparcia w zakresie sprzedaży zagranicznej jest gorsza niż ocena wpływu wsparcia na pozostałe wyniki finansowe firm wspartych w ramach POPW.

5.5. Tarcza antykryzysowa. Dotacje na kapitał obrotowy

Uzasadnienie uruchomienia instrumentu i oczekiwane skutki. Teoria zmiany

Wsparcie w ramach poddziałania 1.5 Dotacje na kapitał obrotowy jest odpowiedzią na trudną sytuację ekonomiczno- finansową, w jakiej znalazły się polskie przedsiębiorstwa w wyniku zakłóceń w funkcjonowaniu gospodarki na skutek pandemii COVID-19 (por. analiza skutków pandemii na poziomie gospodarki w rozdziale 3. Kontekst makroekonomiczny dla realizacji programu).

Instrument stanowił element Funduszonego Pakietu Antywirusowego⁷⁸, wdrażanego jako uzupełnienie szerszego wsparcia w ramach Tarczy antykryzysowej dla biznesu. Jego celem było zachowanie płynności finansowej firm umożliwiającej im bieżące funkcjonowanie i utrzymanie zatrudnienia. Bezwrotne wsparcie dotacyjne udzielone w roku 2020 (konkurs ogłoszony został w czerwcu 2020 r.) skierowane było do firm średnich, które w dniu udzielenia pomocy znajdowały się w trudnej sytuacji ekonomicznej lub odnotowały spadek obrotów (spadek sprzedaży towarów lub usług) o co najmniej 30% dla dowolnego miesiąca po 1 lutego 2020 w porównaniu do miesiąca poprzedniego lub odpowiedniego miesiąca roku poprzedniego. Pomoc udzielona została na okres do 3 miesięcy, a jej wysokość uzależniona była od wielkości zatrudnienia w danej firmie⁷⁹. Zakres terytorialny obejmował przedsiębiorców prowadzących działalność na terenie województw wchodzących w skład

⁷⁸ Wsparcie antykryzysowe udzielone biznesowi w ramach programów współfinansowanych ze środków unijnych na poziomie regionalnym (firmy mikro i małe wspierane w ramach RPO) oraz krajowym (firmy średnie wspierane w ramach POIR i POPW).

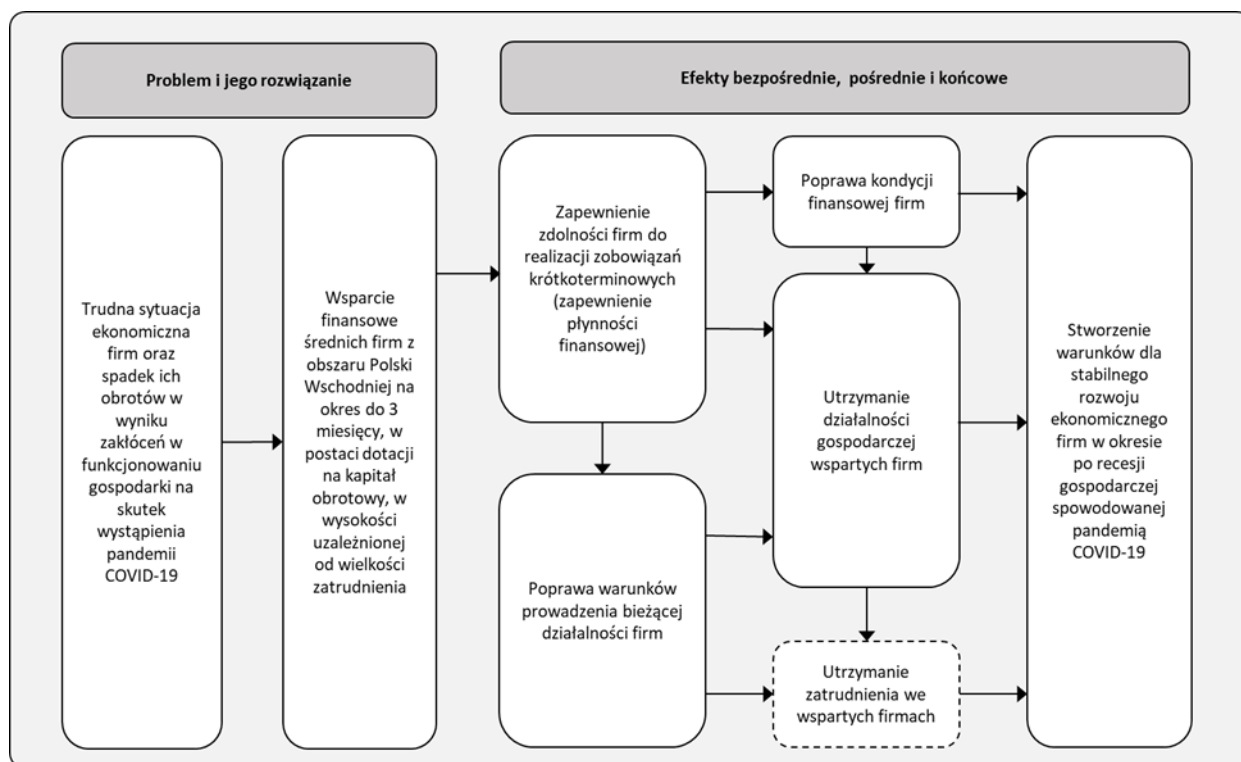
⁷⁹ Kwota dofinansowania stanowiła iloczyn stawki jednostkowej dla określonego poziomu zatrudnienia (mierzonego liczbą etatów w oparciu o ekwiwalent pełnego czasu pracy- FTE) i liczby miesięcy dla których firma wnioskowała o wsparcie (maksymalnie 3 miesiące).

makroregionu Polski Wschodniej⁸⁰. Całkowita alokacja w ramach POPW wyniosła 500 mln PLN. Wsparciem objętych zostało łącznie około 1 tys. firm z obszaru Polski Wschodniej.

Przeznaczeniem wsparcia było sfinansowanie bieżących kosztów funkcjonowania przedsiębiorstw (kapitału obrotowego). Krótkoterminowym i bezpośrednim efektem interwencji miało być zapewnienie firmom płynności finansowej, czyli zdolności do realizacji zobowiązań krótkoterminowych. Stabilizacja finansowa miała pozwolić na utrzymanie zatrudnienia i szerzej działalności gospodarczej, a w perspektywie średnio i długoterminowej, tj. po zakończeniu recesji spowodowanej pandemią COVID-19, stworzyć warunki do dalszego, stabilnego rozwoju ekonomicznego wspartych firm.

Na poniższym schemacie prezentujemy logikę interwencji poddziałania 1.5 Dotacje na kapitał obrotowy (Rysunek 2).

Rysunek 2. Schemat logiczny działania 1.5 POPW – Dotacje na kapitał obrotowy



Źródło: opracowanie własne

5.5.2. Charakterystyka beneficjentów⁸¹

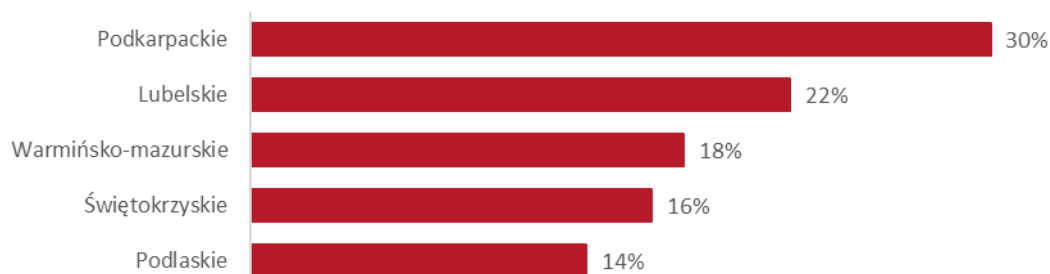
W ujęciu przestrzennym, wsparcie antykrzysowe udzielone w ramach POPW trafiło w największym zakresie do firm z województwa podkarpackiego (30%), a następnie

⁸⁰ Firmy z pozostałych województwa objęte zostały wsparciem w ramach działania 3.4 POIR

⁸¹ Charakterystyka beneficjentów przygotowana została w oparciu reprezentatywną próbę firm, którym udzielone zostało wsparcie w ramach Dotacji na kapitał obrotowy.

województw lubelskiego (22%), warmińsko- mazurskiego (18%), świętokrzyskiego (16%) i podlaskiego (14%) (Wykres 71).

Wykres 71. Rozkład przestrzenny firm korzystających z wsparcia w ramach działania 1.5 Dotacje na kapitał obrotowy POPW

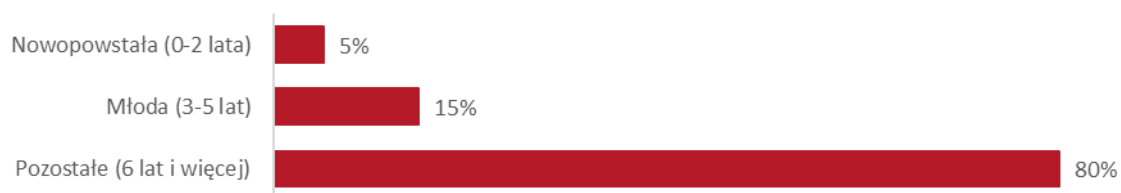


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL 2014

Rozkład przestrzenny beneficjentów wsparcia w ramach Tarczy anty kryzysowej odpowiada rozkładowi przestrzennemu ogólnej populacji firm średnich w Polsce Wschodniej⁸². Udzieloną pomoc można zatem uznać za trafną z punktu widzenia reprezentatywności regionalnej wspieranych podmiotów (dane wskazują na brak barier regionalnych w uzyskiwaniu wsparcia). Ma to szczególne znaczenie dla tego typu instrumentów interwencyjnych, które z założenia mają charakter powszechny i powinny obejmować, w odpowiednich proporcjach, firmy z wszystkich regionów dotkniętych recesją. Powyższe dane wskazują również pośrednio na powszechne i niezależne od lokalizacji zapotrzebowanie na tego rodzaju wsparcie.

Pomoc w ramach Dotacji na kapitał obrotowy w ramach POPW została udzielona w zdecydowanej większości (80%) firmom działającym na rynku co najmniej 6 lat (Wykres 72).

Wykres 72. Okres działalności firm wspieranych w ramach działania 1.5 Dotacje na kapitał obrotowy POPW



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL 2014

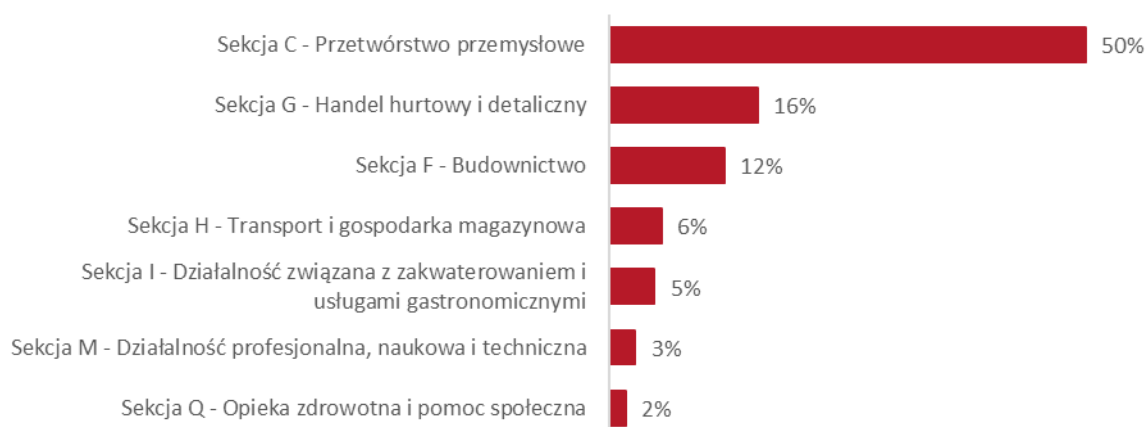
Udział firm działających na rynku powyżej 6 lat jest zatem wyższy od udziału tego typu firm w populacji beneficjentów POPW ogółem o około 8 p.p. Dominacja firm starszych wynika z

⁸² Za wyjątkiem niewielkiej nadreprezentacji firm z województwa świętokrzyskiego, kosztem firm z województwa podlaskiego. Zgodnie z danymi GUS rozkład przestrzenny firm średnich z Polski Wschodniej (2 302 podmioty) kształtował się w roku 2020 następująco: podkarpackie – 29%, lubelskie – 22%, warmińsko-mazurskie – 19%, podlaskie – 16%, świętokrzyskie – 14% (źródło: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2020 r.*, GUS, Warszawa 2021).

założeń wsparcia, które obejmowało jedynie firmy średnie, a zatem podmioty będące zazwyczaj na bardziej zaawansowanych etapach rozwoju, z dłuższą historią działalności.

W ujęciu branżowym połowa wspieranych firm (51%) prowadzi działalność w ramach sekcji C – Przetwórstwo przemysłowe. Wyraźnie mniej licznie reprezentowane są cztery kolejne sekcje: Sekcja G – Handel hurtowy i detaliczny (16%), Sekcja F – Budownictwo (12%), Sekcja H- Transport i gospodarka magazynowa (6%) oraz Sekcja I – Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi (5%) (Wykres 73).

Wykres 73. Struktura branżowa przedsiębiorstw wspieranych w ramach działania 1.5 Dotacje na kapitał obrotowy POPW



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL 2014

Branżowy rozkład działalności beneficjentów Dotacji na kapitał obrotowy odbiega zatem zarówno od ogólnej struktury branżowej na poziomie całej populacji przedsiębiorstw w Polsce Wschodnie (gdzie dominuje Sekcja G – Handel hurtowy i detaliczny: 24%)⁸³, jak i od branżowej struktury beneficjentów POPW ogółem (gdzie bardziej widoczny jest udział Sekcji J - Informacja i komunikacja i M – Działalność profesjonalna naukowa i techniczna – odpowiednio 8% i 5%).

Należy jednak pamiętać, że wsparcie w ramach instrumentu udzielane było jedynie przedsiębiorstwom średnim. Jeżeli weźmiemy pod uwagę tę klasę przedsiębiorstw to dominującą sekcją w Polsce jest właśnie Sekcja C (39% wszystkich firm średnich), a następnie Sekcja G (21%) oraz Sekcje F (8%) i Sekcja H (6%). Struktura beneficjentów Dotacji na kapitał obrotowy w Polsce Wschodniej koresponduje zatem co do zasady z ogólną branżową strukturą populacji firm średnich w Polsce, poza jednym wyjątkiem tj. Sekcją I – Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi. W przypadku tej branży obserwowana jest bowiem widoczna nadreprezentacja wśród beneficjentów działania. Udział beneficjentów z Sekcji I jest wyraźnie wyższy od udziału tej branży w populacji firm średnich w Polsce, który kształtuje się na poziomie około 2%. Można przyjąć założenie, że ma

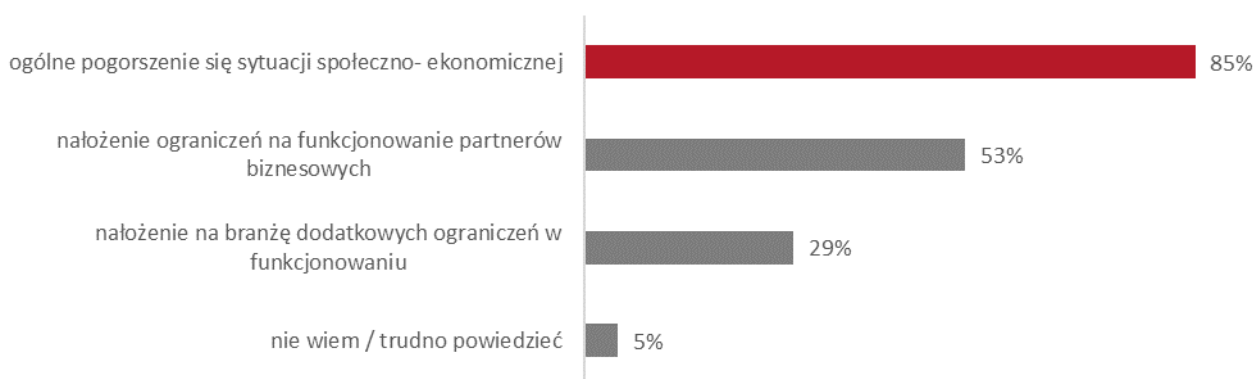
⁸³ Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2020 r, GUS, Warszawa 2021

to związek ze skalą negatywnego oddziaływania skutków COVID-19 na branżę hotelową i gastronomiczną. Zgodnie z wynikami badań GUS dotyczącymi wpływu pandemii na koniunkturę z lipca 2020 roku, czyli z miesiąca zamknięcia naboru wniosków o dotacje w ramach działania 1.5 jedynie 25% wszystkich przedsiębiorców z tej branży przewidywało czas przetrwania firmy na okres dłuższy niż 6 miesięcy (podczas gdy dla pozostałych branż udział ten wahał się od 35% do 54%).

5.5.3. Negatywne skutki pandemii COVID-19 dla przedsiębiorstw

Negatywne oddziaływanie pandemii COVID-19 na firmy z obszaru Polski Wschodniej wynikało w większym stopniu z ogólnego pogorszenia się sytuacji społeczno- ekonomicznej w kraju (85% wskazań), niż z ograniczeń nakładanych zarówno na daną branżę (29%), jak i kooperantów i dostawców (53%) (Wykres 74).

Wykres 74. Przyczyny negatywnych skutków związanych z pandemią COVID-19 wśród beneficjentów 1.5 POPW



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=221)

Źródła zaistniałych trudności zależały jednak w dużym stopniu od branży w jakiej funkcjonowały firmy. W przypadku branży gastronomiczno- hotelowej 100% respondentów jako bezpośrednią przyczynę negatywnych skutków COVID-19 wskazało ograniczenia nakładane na branżę, podczas gdy ogólne pogorszenie koniunktury było źródłem trudności dla 73% firm z tej sekcji. Pogorszenie koniunktury miało też nieco większe znaczenie dla firm nowopowstałych (93%), niż dla firm funkcjonujących na rynku dłużej niż 6 lat (84%).

Opisane powyżej przyczyny zaistniałych trudności przekładały się odpowiednio na rodzaje negatywnych skutków, których doświadczały firmy w czasie pandemii COVID-19. Stąd najczęściej wskazywanymi negatywnymi skutkami pandemii był związany z pogorszeniem się koniunktury spadek zainteresowania oferowanymi produktami (67% firm dotkniętych skutkiem w dużym lub bardzo dużym stopniu) oraz utrudnienia w zawieraniu kontraktów (59%) (Wykres 75).

Wykres 75. Negatywne skutki pandemii COVID-19 dla firm-beneficjentów działania 1.5 POPW



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=221)

Sposób oddziaływania pandemii COVID-19 na funkcjonowanie firm uzależniony był także od branży, w której działali beneficjenci. Spadkiem zainteresowania oferowanymi produktami w największym stopniu dotknięta została Sekcja I, czyli branża hotelarsko- gastronomiczna (93% wskazań), podczas gdy na przykład dla firm z sektora budowlanego był to stosunkowo mniejszy problem (50% wskazań). Z kolei firmy z Sekcji I nieco rzadziej doświadczały utrudnień w zawieraniu kontraktów (40%), a dużo większą barierą były wymagane procedury sanitarne (67% wskazań, czyli 23 p.p. więcej niż średnio wśród beneficjentów 1.5 POPW ogółem).

Działania dostosowawcze firm zmierzały przede wszystkim do zrekompensowania strat wynikających ze zmniejszenia przychodów ze sprzedaży w związku ze spadkiem popytu na oferowane produkty. Dostosowania polegały głównie na ograniczaniu działań i wydatków niezwiązanych bezpośrednio z działalnością podstawową (81%) oraz ograniczaniu inwestycji (72%) (Wykres 76).

Wykres 76. Działania podjęte przez firmy- beneficjentów działania 1.5 POPW w związku z pandemią COVID-19



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=221)

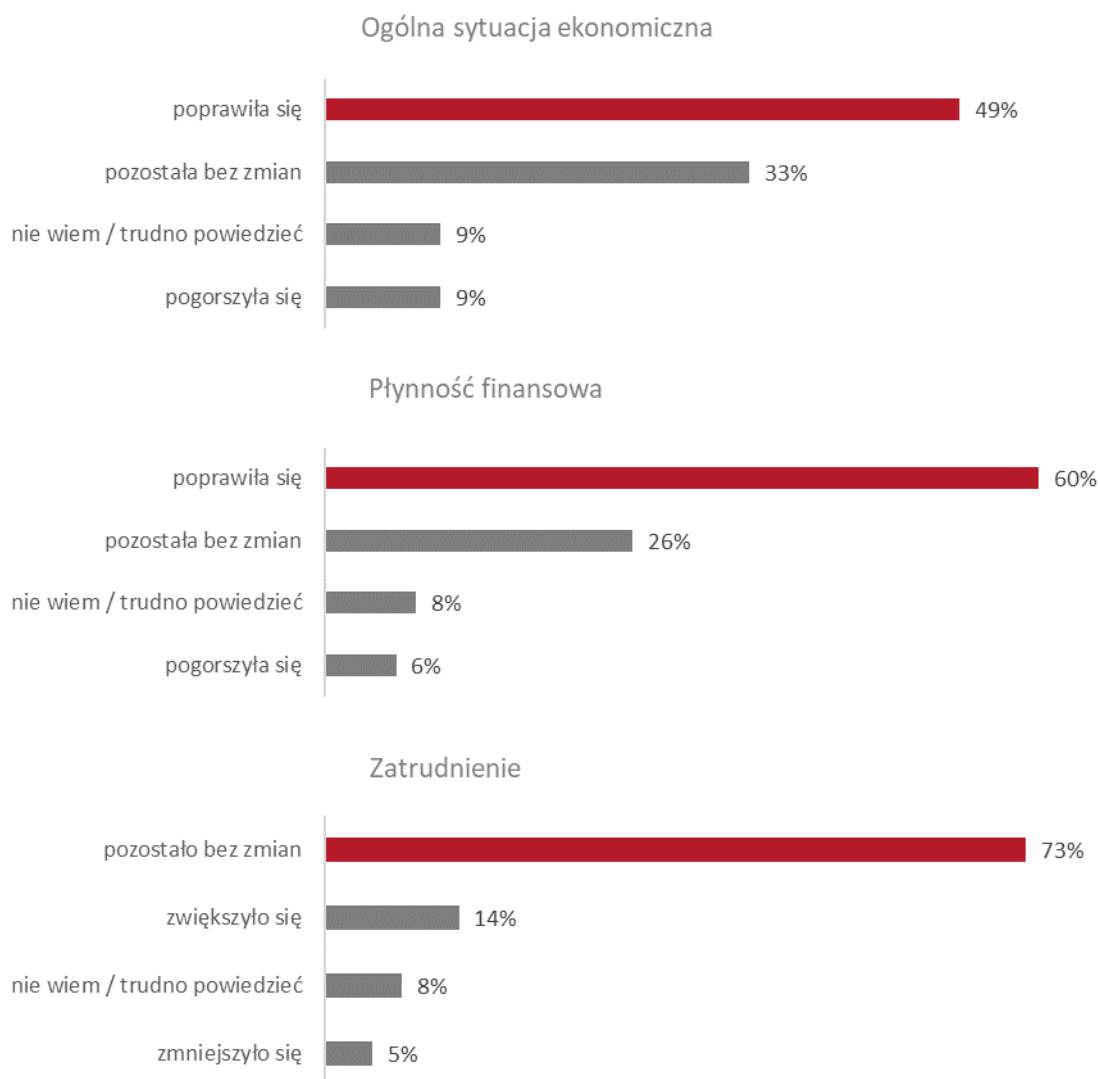
Celem firm było więc utrzymanie bieżącej płynności finansowej kosztem wydatków rozwojowych (inwestycje, szkolenia pracowników) oraz wydatków, które nie były konieczne do utrzymania podstawowej działalności firmy (usługi doradcze, marketing). Większość firm była również zmuszona do wprowadzenia pracy zdalnej (58%) oraz do ograniczenia produkcji (50%), w związku ze spadkiem popytu na oferowane produkty.

W opinii firm największy negatywny wpływ na ich funkcjonowanie miało ograniczenia inwestycji (31%) oraz zmniejszenie produkcji (30%).

5.5.4. Efekty wsparcia dotacyjnego na kapitał obrotowy

Płynność finansowa większości firm objętych badaniem (60%) uległa poprawie w okresie na który udzielone zostało im wsparcie (Wykres 71).

Wykres 77. Zmiana sytuacji ekonomicznej, płynności finansowej i zatrudnienia u beneficjentów działania 1.5 POPW w okresie na który udzielone zostało wsparcie



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=221)

Poziom zatrudnienia w okresie wsparcia w przypadku większości firm nie zmienił się (73%), co należy traktować jako efekt zgodny z założeniami instrumentu, którego jednym z celów było właśnie utrzymanie zatrudnienia. Zmiany obserwowane w badanym okresie dotyczyły w podobnych proporcjach większości branż za wyjątkiem branży informacyjno-komunikacyjnej, w przypadku której widocznie większy niż w pozostałych sekcjach odsetek firm deklarował brak zmian w zakresie sytuacji ekonomicznej (63%).

Pozytywnych zmian ekonomicznych obserwowanych na poziomie firm w badanym okresie nie należy jednak utożsamiać z efektami przyczynowymi wsparcia POPW. Po pierwsze bowiem, odnotowane pozytywne zmiany miały miejsce w okresie, gdy w polskiej gospodarce obserwowana była stopniowa poprawa koniunktury (niższe spadki PKB w III i IV kwartale 2020 roku oraz wzrost wyników na sprzedaży i wyhamowanie dynamiki spadków

przychodów firm w III i IV kwartale 2020⁸⁴). Po drugie polskie firmy objęte zostały wsparciem publicznym w ramach Tarczy antykryzysowej w bardzo szerokim zakresie, stąd trudno jest oszacować w jakim stopniu na poprawę ich sytuacji wpłynęły poszczególne instrumenty pomocowe. W przypadku beneficjentów Dotacji na kapitał obrotowy POPW 81% badanych firm skorzystało także z innych form wsparcia rządowego. W badanym okresie (III i IV kwartał 2020) również wskaźnik płynności finansowej (gotówkowej) firm pozostawał na stabilnym i wysokim poziomie⁸⁵, co było efektem właśnie intensywnej pomocy rządowej oraz niskich nakładów inwestycyjnych⁸⁶.

Sytuacja była jednak zróżnicowana w zależności od branży, w której działają badane firmy. Zgodnie z danymi GUS w okresie od lipca do grudnia 2020 dla większości branż odnotowana została poprawa ogólnego klimatu koniunktury (choć pozostawał on wciąż na wyraźnie niższym poziomie w porównaniu do okresu sprzed pandemii). Wyjątek stanowiła Sekcja I (branża hotelowo- gastronomiczna) dla której wskaźnik koniunktury wyraźnie pogorszył się w drugim półroczu 2020 r. (spadek z -29 w lipcu 2020 r. do -50 w grudniu 2020 r.)⁸⁷. Wyniki Barometru wskazują z kolei, że większość firm (51%) z Sekcji I korzystających ze wsparcia w ramach Dotacji na kapitał obrotowy odnotowało poprawę płynności finansowej, co sugeruje, że kondycja ekonomiczna beneficjentów POPW w badanym okresie mogła być lepsza od ogólnej kondycji firm z branży.

Na duże znaczenie wsparcia udzielonego w ramach 1.5 POPW wskazują subiektywne opinie beneficjentów pomocy. Większość badanych firm deklaruje, że w przypadku braku uzyskania dofinansowania POPW doświadczyłaby szeregu negatywnych skutków związanych w pandemią COVID-19 (Wykres 78).

⁸⁴ *Raport o inflacji. Marzec 2021*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, 2021

⁸⁵ 43% i 44% odpowiednio w III i IV kwartale 2020 r., wobec 39% w I kwartale 2020 r.

⁸⁶ *Raport o inflacji. Marzec 2021*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, 2021

⁸⁷ *Wpływ pandemii COVID-19 na koniunkturę gospodarczą - oceny i oczekiwania (dane szczegółowe oraz szeregi czasowe)*, GUS, Warszawa 2021

Wykres 78. Przewidywane negatywne skutki dla firm w przypadku braku wsparcia POPW

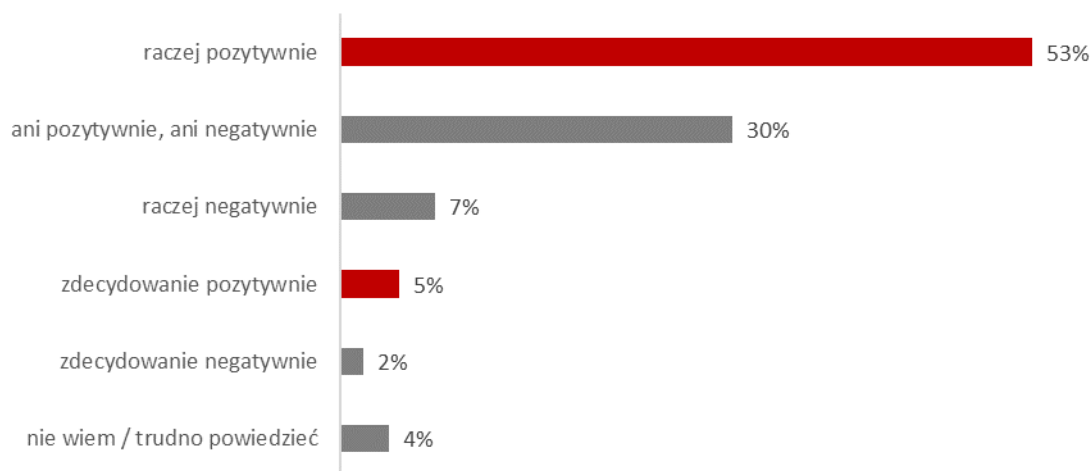


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=221)

Wyniki Barometru pokazują, że jedynie 4% firm zmuszona byłaby do zawieszenia działalności w sytuacji braku wsparcia POPW. Jednak w przypadku branży hotelowo- gastronomicznej udział firm deklarujących konieczność zawieszenia działalności bez wsparcia POPW kształtuje się na dużo wyższym poziomie 27%, co ponownie wskazuje na większe znaczenie udzielonego wsparcia dla tej branży na tle pozostałych sekcji.

W momencie realizacji badania tj. rok po udzieleniu wsparcia ponad połowa firm (58%) oceniała pozytywnie swoją ogólną kondycję ekonomiczną (Wykres 79).

Wykres 79. Ocena ogólnej, bieżącej sytuacji ekonomicznej firmy

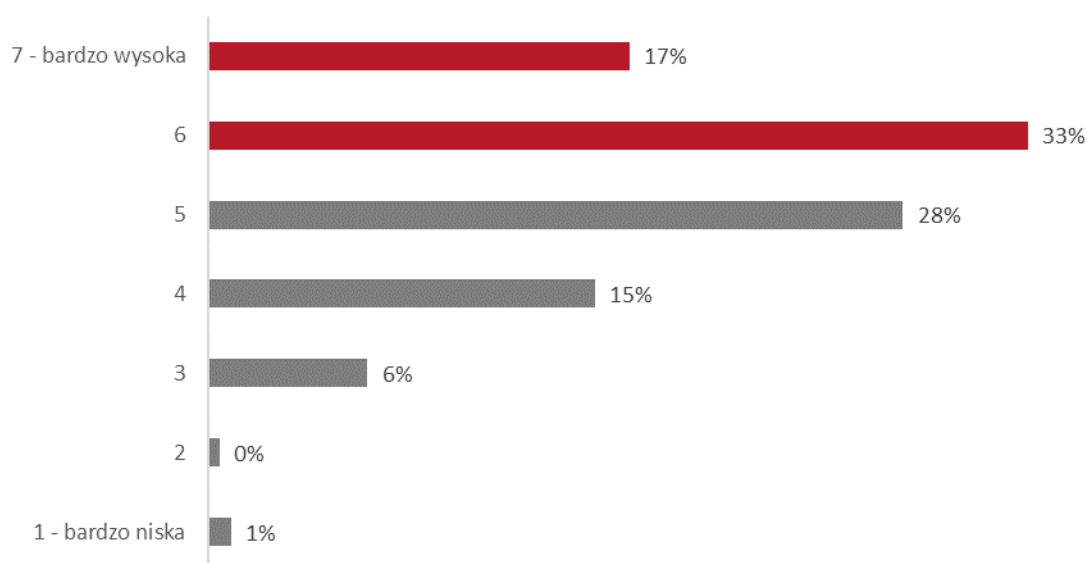


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=221)

Większość firm (58%) rok po uzyskaniu wsparcia deklarowało, że ich sytuacja była zbliżona do sytuacji pozostałych firm z branży, a jedynie 4%, że ich sytuacja była lepsza od ogólnej w branży. Na tym tle ponownie wyróżnia się Sekcja I (zakwaterowanie i gastronomia), z której to firmy częściej oceniają swoją bieżącą sytuację jako korzystniejszą od ogólnej sytuacji panującej w branży (13% firm).

Beneficjenci w większości pozytywnie oceniają ogólną trafność wsparcia udzielonego w ramach działania 1.5 Dotacje na kapitał obrotowy POPW. Połowa firm ocenia wsparcie wysoko lub bardzo wysoko (ocena 6 lub 7 na siedmiostopniowej skali) (Wykres 80).

Wykres 80. Ogólna ocena wsparcia uzyskanego w ramach Działania 1.5 POPW



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=221)

Dla zdecydowanej większości firm (84%) informacje dotyczące możliwości skorzystania ze wsparcia były łatwo dostępne. Wątpliwości wśród firm nie budziło także główne kryterium udzielenia wsparcia odnoszące się do skali spadków obrotów. 91% beneficjentów oceniło je jako trafnie zdefiniowane. Większość firm (81%) jako trafną oceniło także zasadę powiązania stawek jednostkowych z wielkością zatrudnienia.

Jedynie 15% firm twierdzi, że czas oczekiwania na wypłatę środków był zbyt długi. Uzyskanie wsparcia było skomplikowane dla około 30% firm. Stąd ze wsparcia firm konsultingowych na etapie przygotowania wniosku skorzystało 28% beneficjentów.

Nieco bardziej umiarkowane oceny wyrażane były w odniesieniu do długości okresu wsparcia oraz wielkości wsparcia w stosunku do skali potrzeb przedsiębiorstw w okresie pandemii COVID-19. Maksymalna kwota dotacji możliwa do uzyskania była wystarczająca dla 58%, zaś maksymalny trzymiesięczny okres wsparcia był wystarczający dla 59% firm. Największe niezaspokojone potrzeby finansowe firm odnotowano w przypadku branży hotelarsko-gastronomicznej, w której jedynie 20% respondentów zadeklarowało, że wielkość oferowanego wsparcia była adekwatna do ich potrzeb.

5.5.5. Podsumowanie

Wsparcie udzielone w ramach poddziałania 1.5 Dotacje na kapitał obrotowy POPW stanowiące odpowiedź na trudną sytuację ekonomiczno- finansową firm w wyniku zakłóceń w funkcjonowaniu gospodarki na skutek pandemii COVID-19 zostało rozdysponowane proporcjonalnie we wszystkich regionach Polski Wschodniej. Struktura beneficjentów odpowiada bowiem przestrzennemu rozkładowi firm średnich w makroregionie. Wśród beneficjentów dominują przedsiębiorcy działający w branży przetwórstwa przemysłowego, czyli w sekcji zdominowanej przez firmy średnie będące odbiorcami pomocy. Wśród firm objętych wsparciem widoczna jest nadreprezentacja branży hotelarsko- gastronomicznej jako sekcji najbardziej dotkniętej skutkami pandemii COVID-19.

Negatywne skutki pandemii COVID-19 dla firmy wynikały głównie z ogólnego pogorszenia się sytuacji społeczno- ekonomicznej w kraju i przekładały się w największym stopniu na spadek zainteresowania oferowanymi produktami oraz utrudnienia w zawieraniu kontraktów. Firmy dostosowywały się do nowej sytuacji głównie poprzez ograniczanie działań i wydatków niezwiązanych bezpośrednio z działalnością podstawową oraz ograniczanie inwestycji.

Ogólna sytuacja ekonomiczna jak i płynność finansowa większości firm objętych badaniem uległa poprawie w okresie na który udzielone zostało im wsparcie. Choć obserwowanej poprawy nie można jednoznacznie łączyć ze wsparciem uzyskanym w ramach Dotacji na kapitał obrotowy to jednak opinie beneficjentów wskazują na duże znaczenie wsparcia dla poprawy warunków funkcjonowania firm. Szczególnie istotne znaczenie miało wsparcie udzielone firmom z branży hotelarsko- gastronomicznej (27% firm z tej branży zadeklarowało konieczność zawieszenia działalności w przypadku braku wsparcia POPW).

Beneficjenci zdecydowanie pozytywnie oceniają trafność wsparcia udzielonego w ramach działania 1.5 Dotacje na kapitał obrotowy POPW, wskazując jedynie na zbyt małą jego skalę w porównaniu do potrzeb zaistniałych w wyniku pandemii COVID-19.

Podsumowując, pomoc udzielona w ramach działania 1.5 Dotacje na kapitał obrotowy POPW sprzyjała poprawie sytuacji ekonomicznej wspartych firm i miała duże znaczenie dla ich bieżącego funkcjonowania w okresie wsparcia. Dotyczy to zwłaszcza firm z branż mocniej dotkniętych skutkami pandemii, w tym w szczególności branży hotelarsko- gastronomicznej. Należy także podkreślić, że ze względu na bezprecedensowy zasięg wsparcia, które objęło około 44% populacji firm średnich w Polsce Wschodniej⁸⁸, jego oddziaływanie miało także istotne znaczenie dla makroregionalnego sektora przedsiębiorstw jako całości.

⁸⁸ Wsparciem w ramach POPW objętych zostało łącznie 1007 firm średnich z 2,3 tys. firm średnich funkcjonujących w Polsce Wschodniej (źródło: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2020 r.*, GUS, Warszawa 2021)

6. Tabela wniosków i rekomendacji

Lp.	Treść wniosku	Treść rekomendacji	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji
1.	Zidentyfikowano ograniczony wpływ analizowanych instrumentów POPW na działalność B+R w długim okresie. Ustalenie to wymaga reakcji w związku ze zmianami założeń wsparcia w perspektywie 2021-2027. Wyrażają się one m.in. w większym ukierunkowaniu wsparcia przedsiębiorstw na obszar działalności B+R oraz w ograniczeniu możliwości dotacyjnego wsparcia firm, wyłącznie w obszarze wdrożeń innowacji.	Kontynuacja instrumentów wsparcia, które ukierunkowane są na zwiększanie aktywności B+R, w grupie nowopowstałych przedsiębiorstw, z wykorzystaniem doświadczeń zdobytych podczas wdrażania poddziałań 1.1.1 oraz 1.1.2.	IZ, PARP	Uwzględnienie w Programie Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej instrumentu/ów stanowiących kontynuację poddziałania 1.1.1 oraz 1.1.2 POPW.	Na etapie projektowania instrumentów w ramach Programu Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej	Programowa/ Strategiczna

Lp.	Treść wniosku	Treść rekomendacji	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji
2.	Potwierdzono wysoką skuteczność obu instrumentów inwestycyjnych (poddziałanie 1.3.1 oraz działanie 1.4 POPW). Bez wsparcia publicznego, beneficjenci tych instrumentów nie dokonaliby dużej skali inwestycji zwiększających ich potencjał do wprowadzania innowacji na rynek. Działanie 1.4 charakteryzuje się wyższą efektywnością na poziomie inwestycji w aktywa trwałe.	O ile następca POPW będzie miał na celu osiągnięcie wzrostu potencjału firm do wprowadzania innowacji rynek (w tym w obszarze wzornictwa), to warto rozważyć kontynuację obu działań inwestycyjnych. Wyższa efektywność działania 1.4 powinna być wzięta pod uwagę, podczas ustalania podziału alokacji w ramach FEPW (preferencje dla zwiększania wartości alokacji, w porównaniu do bieżącej perspektywy).	PARP	Uwzględnienie w Programie Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej instrumentu/ów stanowiących kontynuację poddziałania 1.3.1 oraz działania 1.4 POPW.	Na etapie projektowania instrumentów w ramach Programu Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej	Programowa/ Strategiczna
3.	Beneficjenci POPW w ograniczonym zakresie	Należy położyć dodatkowy nacisk na	PARP	Uwzględnienie na etapie projektowania wsparcia w	Na etapie projektowania	Programowa/ Strategiczna

Lp.	Treść wniosku	Treść rekomendacji	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji
	<p>stosują środki ochrony praw własności intelektualnych innowacji rozwijanych w ramach projektów. Kontrastuje to z deklaracjami dotyczącymi poziomu nowości wspieranych innowacji, lokowanych na poziomie Europy, a nawet świata.</p>	<p>kwestię ochrony praw własności intelektualnej. W tym aspekcie powinny zostać wdrożone zarówno rozwiązania promocyjne, jak i systemowe. Te drugie mogłyby polegać na opracowaniu odpowiedniej ścieżki wsparcia dla projektów, w których zidentyfikowano na etapie oceny konieczność zabezpieczenia praw własności przemysłowej (w tym \ przypadku innowacji wzorniczych - w szczególności ochrony nowych wzorów użytkowych).</p>		<p>ramach FEPW działań na rzecz promocji oraz popularyzacji stosowania środków ochrony własności intelektualnej dla wspieranych w makroregionie innowacji.</p>	<p>wsparcia w ramach Programu Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej.</p>	

Lp.	Treść wniosku	Treść rekomendacji	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji
4.	Zatrudnienie nie jest pierwszoplanowym celem bezpośrednim interwencji. W większości analizowanych instrumentów zatrudnienie może być spodziewane jako długofalowy efekt wsparcia, wynikający pośrednio z poprawy sytuacji finansowej i konkurencyjności przedsiębiorstwa.	Należy zweryfikować rolę (rangę) wzrostu zatrudnienia w logice instrumentów w następcy POPW na lata 2021-2027. Wydaje się, że w przypadku analizowanych instrumentów POPW wzrost zatrudnienia nie powinien być spodziewanym efektem interwencji. Dla części instrumentów ewentualnym efektem może być nie tyle zmiana wielkości zatrudnienia, co jego struktury (np. nowe miejsca pracy w B+R, nowe miejsca pracy zdalnej, nowe miejsca pracy w sektorach	IZ, PARP	Weryfikacja wagi wzrostu zatrudnienia na etapie programowania kolejnych, podobnych instrumentów.	Na etapie projektowania instrumentów w ramach Programu Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej	Programowa/ Strategiczna

Lp.	Treść wniosku	Treść rekomendacji	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji
		średniej i wysokiej techniki oraz w usługach wiedzochłonnych).				
5.	Największa zmiana w zakresie umiędzynarodowienia rozumianego jako zainicjowanie prowadzenia sprzedaży zagranicznej obserwowana jest w przypadku firm mikro i nowopowstałych, czyli podmiotów które rzadziej prowadzą działalność międzynarodową i częściej doświadczają barier dla prowadzenia sprzedaży na rynkach zagranicznych.	Jeżeli celem interwencji w kolejnym okresie programowania miałyby być zwiększenie liczby eksporterów wśród przedsiębiorstw z obszaru makroregionu należałoby rozważyć ukierunkowanie wsparcia na tego typu podmioty (poprzez stworzenie osobnego dedykowanego im instrumentu lub konkursu).	IZ, PARP	Uwzględnienie na etapie projektowania wsparcia w ramach FEPW działań wspierających umiędzynarodowienie firm mikro i firm nowopowstałych.	Na etapie projektowania wsparcia w ramach Programu Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej.	Programowa/ Strategiczna

Lp.	Treść wniosku	Treść rekomendacji	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji
6.	<p>Negatywne skutki pandemii COVID-19 dla przedsiębiorstw różnicowane były w zależności od branży w jakich działały firmy. Na poziomie sekcji PKD w szczególnej trudnej sytuacji pozostawali przedsiębiorcy z branży hotelowo-gastronomicznej (Sekcja I), dotkniętej w największym stopniu negatywnymi skutkami obostrzeń przeciwpandemicznych.</p> <p>Wyniki Barometru pokazują, że w konsekwencji przekładało się to na większe zapotrzebowanie na</p>	<p>W przypadku zaistnienia ponownej konieczności udzielenia wsparcia antykryzysowego w postaci dotacji na kapitał obrotowy, należałoby rozważyć wprowadzenie preferencji dla firm z sekcji/branż szczególnie dotkniętych specyficznymi skutkami recesji/kryzysu.</p>	IZ, PARP	<p>Zastosowanie wyższych stawek jednostkowych i/lub dłuższego okresu wsparcia dla przedsiębiorstw z branż/sekcji szczególnie dotkniętych specyficznymi skutkami recesji/kryzysu.</p>	<p>W przypadku zaistnienia ponownej konieczności udzielenia wsparcia antykryzysowego w postaci dotacji na kapitał obrotowy.</p>	Programowa/ Operacyjna

Lp.	Treść wniosku	Treść rekomendacji	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji
-----	---------------	--------------------	---------	------------------	------------------	--------------------

wsparcie oraz na
większe znaczenie
pomocy dla bieżącego
funkcjonowania firm z
tej sekcji.

