

**Barometr Innowacyjności. Program
Operacyjny Inteligentny Rozwój
Raport końcowy**



Raport powstał w ramach projektu współfinansowanego
z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego



Badanie zrealizowane przez zespół badawczy w składzie:

Stanisław Bienias (IDEA), Tomasz Gapski (IDEA), Paulina Skórska (IDEA), Rafał Trzciński (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.....	3
2.	PODSUMOWANIE BADANIA.....	7
3.	KONTEKST MAKROEKONOMICZNY DLA REALIZACJI PROGRAMU	16
4.	CHARAKTERYSTYKA FIRM OBJĘTYCH WSPARCIEM.....	27
5.	WYNIKI BADANIA.....	34
5.1.	INNOWACYJNOŚĆ.....	34
5.2.	KONKURENCYJNOŚĆ	59
5.3.	ZATRUDNIENIE	71
5.4.	UMIĘDZYNARODOWIENIE	87
5.5.	TARCZA ANTYKRYZYSOWA. DOTACJE NA KAPITAŁ OBROTOWY	100
6.	TABELA WNIOSKÓW I REKOMENDACJI.....	114

1. Zakres i metodologia badania

Niniejszy dokument jest raportem końcowym z ewaluacji on-going Programu Operacyjnego Innowacyjny Rozwój 2014-2020, zrealizowanej w ramach projektu PARP „Barometr Innowacyjności”.

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

- Poddziałanie 2.3.1 Proinnowacyjne usługi IOB dla MŚP
- Poddziałanie 2.3.2 Bony na innowacje dla MŚP
- Poddziałanie 2.3.3 Umiejdzynarodowienie Krajowych Klastrow Kluczowych
- Poddziałanie 2.3.4 Ochrona własności przemysłowej
- Poddziałanie 2.3.5 Design dla przedsiębiorców
- Poddziałanie 2.4.1 Centrum analiz i pilotaży nowych instrumentów – INNO_LAB (Scale Up)
- Działanie 2.5 Programy akceleracyjne
- Poddziałanie 3.1.5 Wsparcie MŚP w dostępie do rynku kapitałowego – 4 Stock
- Poddziałanie 3.2.1 Badania na rynek
- Poddziałanie 3.3.3 Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to Brand

Osobnej analizie poddane zostały także efekty wdrażania Działania 3.4 Dotacje na kapitał obrotowy, instrumentu stanowiącego element tarczy antykryzysowej, służącej łagodzeniu negatywnych skutków pandemii COVID-19.

Firmy ankietowane były w ramach dwóch pomiarów¹:

- 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.

¹ Z wyjątkiem poddziałania 2.4.1 i działania 3.4. w których beneficjentów objęto wyłącznie pomiarem końcowym.

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 płatności 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 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”)².

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.

² 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 POIR

Działanie	Pomiar początkowy (założenia)	Pomiar początkowy (realizacja)	Pomiar początkowy (response)	Pomiar końcowy (założenia)	Pomiar końcowy (realizacja)	Pomiar końcowy (response)
POIR.02.03.01	389	198	51%	125	56	45%
POIR.02.03.02	992	525	53%	582	233	40%
POIR.02.03.03	46	28	61%	5	3	60%
POIR.02.03.03	1055	172	16%	253	14	6%
POIR.02.03.04	187	101	54%	13	5	38%
POIR.02.03.05	507	192	38%	0		
POIR.02.04.01	-	-	-	321	45	14%
POIR.02.05.00	412	88	21%	214	17	8%
POIR.03.01.05	108	31	29%	27	6	22%
POIR.03.02.01	463	323	70%	144	77	53%
POIR.03.03.03	1953	718	37%	684	203	30%
POIR.03.04.00	-	-	-	800	431	54%
POIR Ogółem	6112	2376	39%	3168	1092	34%

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 POIR. 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 jaki i końcowym. Wyniki prezentowane są dla POIR ogółem (w

zakresie instrumentów objętych badaniem) oraz na poziomie wybranych instrumentów w przypadku, gdy umożliwiają to liczebności z pomiaru końcowego³.

Na etapie analizy i interpretacji wyników badania ankietowego oraz na etapie formułowania wniosków i rekomendacji, wykorzystane zostały dane uzupełniające w postaci danych statystycznych GUS, danych monitoringowych z realizacji programu, wyników analiz konfaktycznych oraz wyników innych dostępnych badań i analiz, w tym w szczególności analiz konfaktycznych i jakościowych zrealizowanych w ramach badania *Ewaluacja pomocy publicznej PARP w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020*.

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 POIR):

- 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 interwencji POIR jako całości, oraz dla poszczególnych instrumentów objętych analizą. Rozdział 3 przedstawia kontekst makroekonomiczny w jakim wdrażany był program. Ta analiza została przeprowadzona na poziomie całej gospodarki i koncentruje się na zagadnieniach stanowiących przedmiot badania ankietowego na poziomie mikroekonomicznym przedsiębiorstw 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 POIR dla każdego z obszarów interwencji programu tj. Innowacyjności, Konkurencyjności, Zatrudnienia i Umiędzynarodowienia. Rozdział 5.5 zawiera wyniki badania dla instrumentu „anty-covidowego” tj. Działania 3.4 POIR4, zaś rozdział 6 to tabelaryczne zestawienie szczegółowych wniosków i rekomendacji.

³ Analizy zmian wartości wskaźników ekonomicznych przedsiębiorstw w okresie przed i po realizacji projektu na poziomie poszczególnych poddziałań przeprowadzone zostały dla tych instrumentów, dla których liczebności w pomiarze końcowym były wyższe niż n=40 czyli dla 2.3.1, 2.3.1, 3.2.1 i 3.3.3. W przypadku poddziałania 2.4.1 dla którego zrealizowany został jedynie pomiar końcowy (n=45), analiza dotyczy sytuacji po zakończeniu realizacji projektu.

⁴ Z uwagi na odrębną specyfikę Działania 3.4 POIR - 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 POIR realizowanego w latach 2018-2020 był cykliczny pomiar i bieżąca ocena rezultatów programu w trakcie jego realizacji oraz ocena efektów po jego zakończeniu. Niniejsze badanie ma charakter analizy ex-post i stanowi podsumowanie tego procesu. Zostało ono przeprowadzone w okresie projektowania instrumentów wsparcia przedsiębiorstw dla perspektywy finansowej 2021-2027, stąd uzyskane wyniki mogą zostać wykorzystane w trakcie przygotowania programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki 2021-2027. Tym samym badanie wpisuje się w koncepcję realizacji polityk publicznych w oparciu o dowody.

2.2. Na jakie pytania szukaliśmy odpowiedzi?

Badanie miało przynieść odpowiedź na następujące, główne pytania badawcze⁵:

- 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? Czy na podstawie analizy profilu beneficjentów oraz realizowanych przez nich projektów można przeprowadzić ich segmentację, a jeżeli tak, to jakie segmenty można wyodrębnić (charakterystyka opisowa poszczególnych grup)?
- 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.

⁵ Zgodnie z OPZ.

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?

2.3. Czego się dowiedzieliśmy?

Kontekst makroekonomiczny

Program Operacyjny Inteligentny Rozwój od roku 2014 wdrażany był w okresie stabilnego rozwoju gospodarczego za wyjątkiem roku 2020, czyli pierwszego roku pandemii COVID-19, kiedy to realny PKB był niższy o 2,5% w porównaniu z 2019 r., wobec wzrostu o 4,7% w 2019 r. Kondycja ekonomiczno- finansowa przedsiębiorstw w badanym okresie była stabilna i ulegała systematycznej poprawie.

Recesja gospodarcza (konsekwencja pandemii Sars-Cov-2) przełożyła się na okresowy spadek zagregowanych przychodów firm, jednak nie spowodowało to obniżenia ich rentowności. Sytuacja ekonomiczna 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.

Charakterystyka firm objętych wsparciem

Wsparciem w ramach badanych instrumentów POIR objęte zostały w większości firmy małe i mikro, które stanowią ponad ¾ beneficjentów programu. Struktura wspieranych firm według klas wielkości uwarunkowana jest przede wszystkim logiką interwencji badanych instrumentów odzwierciedloną m.in. w kryteriach wyboru projektów. Specyfika wsparcia oferowanego w ramach programu (wsparcie procesów innowacyjnych i umiędzynarodowienie działalności) powoduje zatem, że struktura beneficjentów programu znacznie odbiega od struktury ogólnej populacji przedsiębiorstw w Polsce, gdzie zdecydowaną większość polskich przedsiębiorstw (97%) stanowią firmy mikro.

Wsparcie POIR udzielone zostało większości (64%) firmom działającym na rynku co najmniej 6 lat. W ujęciu branżowym blisko połowa beneficjentów (49%) prowadzi działalność w ramach sekcji C – Przetwórstwo przemysłowe, zaś w ujęciu przestrzennym, wśród beneficjentów POIR przeważają firmy z województwa mazowieckiego (18%), a następnie województw wielkopolskiego (12%), małopolskiego (11%) oraz śląskiego (10%). Rozkład przestrzenny beneficjentów POIR jest zatem bardzo zbliżony do rozkładu przestrzennego ogólnej populacji polskich przedsiębiorstw.

Innowacyjność

Instrumenty wdrażane przez PARP w ramach POIR wspierały innowacyjność na różnych etapach procesu inwestycyjnego – począwszy od etapu projektowania i pozyskania środków na prowadzenie innowacji, przez proces ich ochrony, wdrażanie, aż po promocję produktów na rynkach zagranicznych. Wspartych w nich zostanie około 4,4 tys. innowacji.

Wsparte innowacje różnią się pod względem zasięgu oraz charakteru. Najczęściej przedsiębiorcy wdrażali innowacje będące nowością na rynku, na którym działają (66%). Rządziej mieliśmy do czynienia z innowacjami w skali kraju (42%), jeszcze rzadziej w skali Europy (24%) oraz świata (16%). Większość przedsiębiorców (66%) wdrażało innowacje ewolucyjne, a więc realizowane zgodnie z zasadą „róbmy lepiej to, co już robiliśmy”. Blisko połowa badanych przedsiębiorstw (46%) miało wśród wprowadzanych innowacji innowacje przełomowe („zrobmy coś, czego jeszcze nikt nie robił”), a jedna trzecia innowacje zapożyczone – „zrobmy coś dobrego, jak robią to inni”.

Realizacja projektów nie miała zasadniczo wpływu na zwiększanie w średnim okresie⁶ aktywności w zakresie prowadzonej przez beneficjentów działalności B+R, choć prace w tym zakresie były podstawą około 2/3 wspieranych innowacji. Po zakończeniu inwestycji udział podmiotów prowadzących wewnętrzne lub zewnętrzne prace B+R maleje. Maleje również przeciętna wartość ponoszonych nakładów na ten cel. Wyjątek stanowią beneficjenci poddziałania 2.3.2, w przypadku, którego udział podmiotów prowadzących wewnętrzną działalność B+R jest w rok po zakończeniu projektu wyższy niż miało to miejsce przed projektem. Pozytywne oddziaływanie wsparcia w tym względzie potwierdzają również wyniki analiz kontryfaktycznych.

Spadek aktywności beneficjentów analizowanych działań POIR na polu prowadzonej działalności B+R nie jest jednak sprzeczny z ogólną teorią interwencji. W świetle dostępnych danych należy go raczej wiązać ze specyfiką i skalą działalności wspartych MŚP. Analizowane instrumenty, w odróżnieniu od działań w ramach pierwszej osi priorytetowej POIR, czy też działania 2.1 POIR – Wsparcie inwestycji w infrastrukturę B+R przedsiębiorstw, nie były bezpośrednio ukierunkowane na stymulowanie, w długim okresie działalności B+R przedsiębiorstw. Koncentrowały się bowiem na wsparciu wprowadzania innowacji na rynek (ich komercjalizacji). Jednocześnie w przypadku ukierunkowania interwencji na osiągnięcie tego celu, co jak się zdaje będzie miało miejsce w pierwszej osi priorytetowej FENG, warto skorzystać z doświadczeń z wdrażania poddziałania 2.3.2 POIR⁷.

Uwagę należy zwrócić na względnie niską aktywność podmiotów na polu ochrony praw własności intelektualnej, które kontrastują z deklaracjami beneficjentów wsparcia, w zakresie nowości rozwijanych w projektach innowacji.

⁶ Przez średni okres rozumiemy w tym przypadku porównanie skali prowadzonej działalności B+R rok po zakończeniu realizacji projektów, z sytuacją poprzedzającą ich uruchomienie. Nie wyklucza to zwiększania okresowego zaangażowania w działalność B+R, w trakcie realizacji projektów (tzw. efekty bezpośrednie).

⁷ Por. rekomendacja z badania numer 1.

W obszarze efektów specyficznych dla wybranych instrumentów POIR, warto wyróżnić poddziałanie 2.3.1 – Proinnowacyjne usługi IOB dla MŚP oraz 2.3.2 – Bony na innowacje dla MŚP. W obu przypadkach innowacje wypracowywane były przez beneficjenta we współpracy z podmiotem zewnętrznym, którym mogła być odpowiednio akredytowana Instytucja Otoczenia Biznesu (2.3.1) lub jednostka naukowa (2.3.2). Wyniki Barometru Innowacyjności uzupełniane wynikami innych badań, wskazują na generalnie wysoką ocenę większości aspektów współpracy między wszystkimi zaangażowanymi aktorami. Jednocześnie uwidoczniło się kilka mankamentów wsparcia, zwłaszcza w przypadku poddziałania 2.3.1 okazało się bowiem, że będzie ono stanowiło niewystarczający bodziec do trwałego rozwoju IOB, zaangażowanych w realizację projektów. Należy spodziewać się również ograniczonego popytu przedsiębiorstw na usługi IOB, świadczone z pominięciem wsparcia publicznego.

Konkurencyjność

Wyniki BI i innych badań pokazują, że na obecnym etapie zaawansowania projektów wpływ wsparcia na konkurencyjność przedsiębiorstw jest bardzo ograniczony lub nie występuje. Wynika to z jednej strony z relatywnie wczesnego momentu pomiaru przedmiotowych efektów (rok po zakończeniu projektów), jak również czynników zewnętrznych (spowolnienie gospodarcze wywołane COVID-19), które negatywnie przekładają się na funkcjonowanie przedsiębiorstw, w tym beneficjentów analizowanych działań POIR. Większość analizowanych wskaźników, w tym przede wszystkim przychody ze sprzedaży oraz udział podmiotów odnotowujących zysk, w pierwszym roku po zakończeniu realizacji projektów, jest niższa niż w roku zakończenia. Ponadto średnie przychody utrzymują się na poziomie tych sprzed uruchomienia wsparcia. Pozytywnym aspektem jest fakt wprowadzenia na rynek oraz sprzedaży wspartych innowacji, w przypadku około 60% beneficjentów.

Zidentyfikowano również pewne pożądane symptomy pozytywnego oddziaływania interwencji na poziomie konkurencyjności firm. Wyrażają się one jednak przede wszystkim na poziomie deklaracji firm, w zakresie wpływu projektu na wyniki finansowe, jak również w odniesieniu do wybranych aspektów związanych z konkurencyjnością przedsiębiorstw, takich jak jakość oraz ceny oferowanych wyrobów i usług. Ich efekty nie znajdują jeszcze potwierdzenia w wynikach finansowych przedsiębiorstw.

Zatrudnienie

Globalnie, firmy objęte wsparciem POIR zwiększyły zatrudnienie po zakończeniu projektów o ok. 18%. Trudno jednak ogólne zmiany w poziomie zatrudnienia wiązać bezpośrednio z oddziaływaniem przyczynowo- skutkowym Programu. Beneficjenci pytani o liczbę nowopowstałych miejsc pracy, bezpośrednio wskutek realizacji projektów POIR, wskazali na dodatni, jednak relatywnie niski efekt - przeciętnie na poziomie 2,8 etatu, którego trwałość okazała się dość niska już w rok od ustania finansowania (przeciętnie 0,7 etatu). Najwyższe efekty zatrudnieniowe odnotowano w firmach otrzymujących najwyższą wartość dofinansowania (powyżej 2,5 mln zł). W mikroprzedsiębiorstwach, dla których finansowanie

okazało się potężnym impulsem rozwojowym w zakresie zatrudnienia, efekt ten spadał po ustaniu finansowania. Może to sugerować zwiększenie krótkoterminowego popytu na pracowników w najmniejszych firmach, wynikającego z konieczności obsługi wdrażanego projektu.

Stosunkowo niewielkie efekty zatrudnienia, charakteryzujące się niską trwałością korespondują z subiektywnymi odczuciami beneficjentów objętych wsparciem, gdyż tylko 1/3 z nich dostrzega pozytywny wpływ dofinansowania na poziom zatrudnienia. Wyniki te nie zaskakują jednak w odniesieniu do logiki analizowanych instrumentów POIR, gdzie wzrost zatrudnienia nie był zasadniczym planowanym efektem tych działań. Mógłby być ewentualnie długofalowym rezultatem ogólnego procesu rozwoju firmy, jednak horyzont roku po zakończeniu wsparcia, uwzględniony w Barometrze, jest zdecydowanie za krótki, by można ten efekt zaobserwować i ocenić. Należy pamiętać o tym, że wsparcie innowacyjnych rozwiązań powinno również co do zasady iść w parze z procesem optymalizacji kosztów, w tym automatyzacji produkcji, co może ograniczać zapotrzebowanie na nowe kadry.

Przyglądając się zróżnicowaniu analizowanych instrumentów należy wyróżnić poddziałanie 3.2.1 POIR „Badania na rynek”. Nowopowstałym miejscom pracy towarzyszy szczególnie pozytywna subiektywna ocena oddziaływania wsparcia przez samych przedsiębiorców. Trzeba jednak pamiętać, że skala tego instrumentu jest największa spośród działań pomocowych wdrażanych przez PARP w ramach POIR i jednocześnie jest to instrument, w którym wzrost zatrudnienia jako element ogólnego rozwoju wspartych przedsiębiorstw był jednym z zakładanych efektów długoterminowych, a jednocześnie monitorowanym wskaźnikiem rezultatu. Beneficjenci poddziałania 2.3.1 „Proinnowacyjne usługi IOB dla MŚP” co prawda wskutek otrzymania dofinansowania w sposób trwały powiększali przeciętne zatrudnienie, jednak efekt ten jest relatywnie niewielki, co może nie być odczuwalne w działalności przedsiębiorstwa. Należy jednak pamiętać, że waga zatrudnienia w logice tego instrumentu zmniejszyła się w trakcie wdrażania, a wartość monitorowanego wskaźnika rezultatu dot. wzrostu zatrudnienia została zredukowana. Z kolei przedsiębiorcy korzystający z poddziałania 2.3.2 „Bony na innowacje dla MŚP” choć wskutek dofinansowania najsilniej zwiększyli zatrudnienie, to jednocześnie zanotowali znaczące spadki wraz z upływem czasu. W tym wypadku zapotrzebowanie na nowych pracowników mogło wprost wynikać z potrzeby obsługi i wdrożenia projektu, i w naturalny sposób zanikać po jego zakończeniu. Podobne wyniki uzyskano w innych badaniach w schemacie kontryfakcyjnym. W przypadku poddziałań z kategorii 2.3 POIR trzeba jednak uwzględnić relatywnie niewielką skalę wsparcia, zaadresowanie dofinansowania do mniejszych podmiotów o niższym potencjale i niewielkie znaczenie zatrudnienia w logice interwencji. Niższe efekty w zakresie zatrudnienia odnotowały poddziałania 2.4.1 oraz 3.3.3, łącznie z obniżającą się trwałością efektu w rok od ustania finansowania. Zatrudnienie ma szansę zwiększyć się w przedmiotowych przedsiębiorstwach z czasem, wskutek osiągnięcia podstawowych celów instrumentów i w

konsekwencji rozwoju przedsiębiorstw, jednak horyzont badania nie daje możliwości prognozowania w tym zakresie.

Umiejdzynarodowienie

Wsparcie POIR trafiło w większości do firm będących eksporterami. Udział beneficjentów prowadzących sprzedaż zagraniczną nieznacznie wzrósł po zakończeniu projektów. Największa zmiana w tym zakresie obserwowana była dla firm mikro oraz firm nowopowstałych oraz beneficjentów poddziałania 3.3.3 czyli instrumentu ściśle ukierunkowanego na promocję międzynarodową. Realizacja programu nie przełożyła się na wzrost przychodów ze sprzedaży zagranicznej w badanym okresie. Wśród beneficjentów programu obserwowany był spadek przychodów z eksportu o około 17%, co można wiązać z niesprzyjającą koniunkturą międzynarodową zaistniałą w wyniku pandemii COVID-19. Także subiektywna ocena beneficjentów w zakresie wpływu programu na poziom przychodów z eksportu jest umiarkowana i kształtują się na niższym poziomie niż ocena dotycząca wpływu wsparcia na pozostałe wskaźniki finansowe. Ocena skuteczności różnicuje się jednak wyraźnie w zależności od badanego instrumentu. W przypadku poddziałania 3.3.3, czyli instrumentu proeksportowego, beneficjenci dostrzegają silny związek przyczynowy pomiędzy udzielonym wsparciem, a poziomem przychodów ze sprzedaży zagranicznej (aż 84% z nich deklaruje, że sprzedaż zagraniczna byłaby niższa w przypadku braku wsparcia POIR).

Tarcza antykryzysowa

Struktura beneficjentów Dotacji na kapitał obrotowy odpowiada przestrzennemu rozkładowi firm średnich w Polsce. 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, czyli 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. 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. Udzielone wsparcie miało największe znaczenie dla branż mocniej dotkniętych skutkami pandemii, w tym w szczególności branży hotelarsko- gastronomicznej. Beneficjenci działania 3.4 POIR zdecydowanie pozytywnie oceniają trafność pomocy, wskazując jedynie na zbyt małą jego 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, jego oddziaływanie miało istotne znaczenie dla 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 POIR, czyli programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki 2021-2027:

1. Wyniki Barometru Innowacyjności oraz innych badań wskazują na ograniczony wpływ analizowanych instrumentów POIR na działalność B+R w średnim okresie⁸. Choć ustalenie to nie prowadzi to podważenia założeń teorii programu, to wymaga reakcji w związku ze zmianą koncepcji realizacji następcy POIR (programu FENG). W szczególności przewidziano w nim wiodącą rolę dla PARP z punktu widzenia rozwoju potencjału i działalności B+R w grupie przedsiębiorstw MŚP. Wśród instrumentów POIR, skuteczność w tym zakresie wykazało jedynie poddziałanie 2.3.2 Bony na innowacje dla MŚP. Z tego powodu warto wykorzystać zdobyte w nim doświadczenia w celu rozwijania instrumentów projektowanych dla FENG. Wśród kluczowych cech warto w szczególności wymienić modułowy charakter wsparcia (projektowanie + wdrożenie innowacji), włączenie w proces tworzenia innowacji jednostek naukowych, relatywnie niski próg wejścia dla przedsiębiorstw (minimalne wymagane koszty kwalifikowalne).
2. Analizowane wsparcie nie przełożyło się również na zasadniczy wzrost potencjału firm w obszarze rozwoju innowacji w przyszłości. Podobnie, nie odnotowano wpływu wsparcia POIR, na zwiększanie aktywności beneficjentów na polu udziału w organizacjach branżowych lub klastrach. Efekty badanych instrumentów będą zawężone do rezultatów bieżących inwestycji. Naprzeciw temu ograniczeniu wychodzi ponownie planowane w FENG, modułowe podejście do inwestycji w innowacje. Powinno jednak ono znaleźć bezpośrednie odzwierciedlenie również na poziomie wyrażonych wprost, oczekiwanych efektów wsparcia. Wsparcie powinno być zorientowane na trwałe wsparcie potencjału firm do realizacji projektów innowacyjnych oraz na zwiększaniu zakorzenienia w instytucjach wspierających innowacyjność (tzw. otoczeniu innowacyjnym). Na poziomie operacyjnym te oczekiwane efekty wsparcia powinny znaleźć odzwierciedlenie w kryteriach wyboru projektów. Z jednej strony powinny być promowane i wspierane podmioty, które mają doświadczenie w przedmiotowych obszarach (systematycznie zwiększają swój potencjał innowacyjny oraz mają doświadczenie realnej współpracy z podmiotami wchodzącymi w skład otoczenia innowacyjnego – uczelniami, jednostkami badawczymi, IOB, klastrami itd.). Z drugiej strony wspierane powinny być przedsięwzięcia, które zakładają realne wystąpienie powyższych efektów w toku lub w konsekwencji wspieranych projektów.

⁸ Wniosek na podstawie badania beneficjentów w rok po zakończeniu projektów.

3. Ważnym elementem, na który od początku wsparcia należy również położyć nacisk, jest kwestia ochrony praw własności intelektualnej. W przypadku wspartych projektów POIR 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 (w tym również innowacji wzorniczych, w szczególności nowych wzorów użytkowych).. Te drugie mogłyby polegać na opracowaniu odpowiedniej ścieżki wsparcia dla projektów, w których zidentyfikowano na etapie oceny konieczność zabezpieczenia praw własności. Rozwiązaniem procesowym, które powinno również usprawnić aktywność w tym obszarze, jest przewidywane w ramach FENG modułowego systemu wsparcia. Przedsiębiorca będzie mógł tym samym w ramach jednego projektu uwzględnić rozmaite elementy inwestycji, uwzględniając w tym zakresie działania służące uzyskaniu ochrony praw własności intelektualnej. Niezależnie od powyższego ustalenia, wyniki badania wskazują również na potrzebę dalszej diagnozy niskiej aktywności firm w przedmiotowym zakresie. Pożądanym jest zdobycie wiedzy, jakie są główne ograniczenia firm w tym zakresie – tj. na ile wynikają one z niskiej świadomości przedsiębiorstw, sytuacji rynkowej (np. krótki czas życia produktu / wzoru przemysłowego), a na ile są efektem barier wejścia (brak środków, wiedzy, ale również np. podaży ekspertów, którzy mogliby świadczyć w tym zakresie pomoc dla MŚP).
4. Wyniki Barometru Innowacyjności wspierają wnioski innych badań, dotyczące niskiej skuteczności modelu popytowego zastosowanego w poddziałaniu 2.3.1 POIR, z punktu widzenia rozwoju potencjału IOB. Z tego powodu oczekiwana byłaby w przyszłej perspektywie zmiana modelu działania, w którym połączone byłyby rozwiązania stosowane w perspektywie 2007-2013 (model podażowy) oraz w perspektywie 2014-2020 (model popytowy).
5. Należy zweryfikować rolę zatrudnienia w logice interwencji podobnych instrumentów w przyszłości. W toku wdrażania przedmiotowych interwencji zmniejszono wagę zatrudnienia w złożeniach niektórych działań, jak również zredukowano wartości monitorowanych wskaźników w tym obszarze. Wydaje się, że w przypadku analizowanych instrumentów wzrost zatrudnienia nie powinien być spodziewanym efektem interwencji. Ewentualnie długoterminowo, choć należałoby to zweryfikować w dodatkowych badaniach. Dla części instrumentów efektem może być nie tyle zmiana wielkości zatrudnienia, co jego struktury. A zatem 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.

6. Wyniki badania wskazują, że największe potrzeby w zakresie umiędzynarodowienia obserwowana są w przypadku firm mikro i nowopowstałych, czyli wśród podmiotów, które rzadziej prowadzą działalność międzynarodową (także na tle innych krajów OECD) i częściej doświadczają barier dla prowadzenia sprzedaży na rynkach zagranicznych. Jednocześnie wyniki Barometru pokazują, że w przypadku tego typu podmiotów dla okresu przed i po zakończeniu projektów obserwowana jest największa zmiana w zakresie umiędzynarodowienia rozumianego jako zainicjowanie prowadzenie sprzedaży zagranicznej. Stąd jeżeli jednym z celów interwencji w kolejnym okresie programowania miałyby być zwiększenie aktywności międzynarodowej i liczby eksporterów wśród polskich przedsiębiorstw należałoby uwzględnić wsparcie dla tego typu firm (np. poprzez stworzenie osobnego dedykowanego im instrumentu lub konkursu).
7. 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.

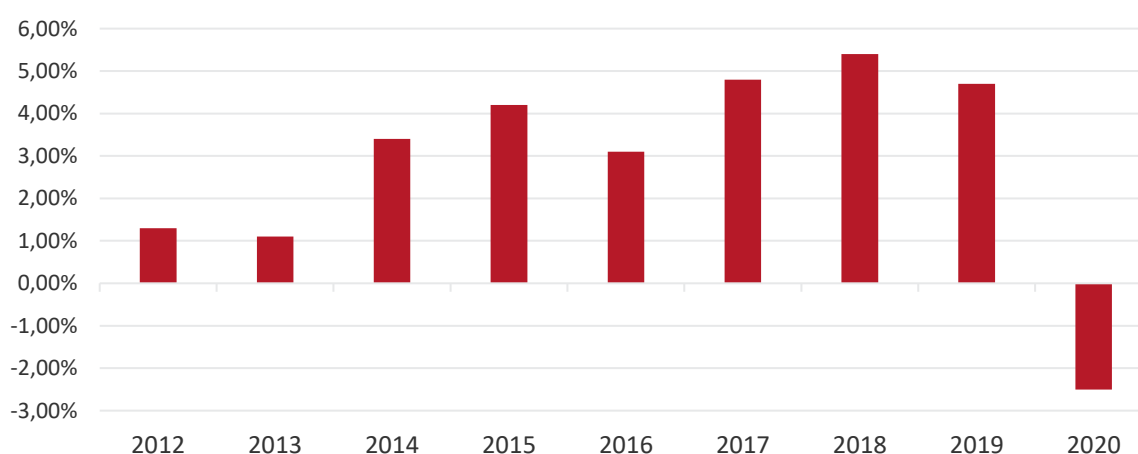
3. Kontekst makroekonomiczny dla realizacji programu

W niniejszym rozdziale analizie poddana została sytuacja makroekonomiczna w Polsce w okresie realizacji Programu Operacyjnego Innowacyjny Rozwój. Stanowi ona kontekst dla wdrażanej interwencji oraz punkt odniesienia dla wyników badania, zaprezentowanych w kolejnych rozdziałach. Analiza kontekstu makroekonomicznego pozwala na identyfikację 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 POIR, są ekonomiczne skutki pandemii COVID-19. Ocena wpływu pandemii na gospodarkę krajową 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 2012-2020 (%).



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%)⁹.

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%)¹⁰.

Należy jednak zauważyć, że obserwowane do tej pory negatywne skutki pandemii mają charakter krótkoterminowy i wynikają ze spadku intensywności wykorzystania czynników produkcji. W ujęciu średnio i długoterminowym istnieje dodatkowe ryzyko obniżenia produktu potencjalnego¹¹, determinowanego przez podaż i produktywność czynników produkcyjnych¹². W tym kontekście pozytywną rolę pełnić mogą interwencje publiczne realizowane w ramach POIR i będące przedmiotem niniejszego badania. Wsparcie wdrażania innowacyjnych rozwiązań technologicznych, w tym opartych o prace B+R, jak również pomoc udzielana w ramach tarczy antykryzysowej mogą przyczynić się do łagodzenia długoterminowych negatywnych skutków pandemii, dzięki utrzymaniu podaży i podnoszeniu produktywności kapitału ludzkiego i fizycznego.

Spadek dynamiki wzrostu PKB w roku 2016 i spadek 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 2).

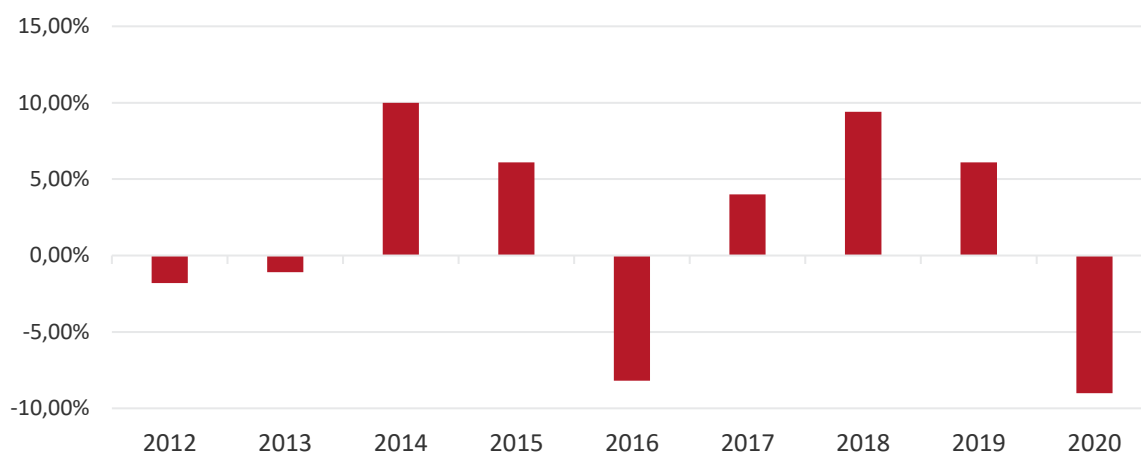
⁹ *Polska 1989-2014*, GUS, Warszawa 2014

¹⁰ Gniazdowski, M., Klucznik M., Rybacki, J. (2021), *Przegląd gospodarczy PIE: zima 2021*, Sawulski, J., Welfe, A. (współpr.), Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2021

¹¹ Wielkość produktu krajowego możliwa do wytworzenia przy pełnym i optymalnym wykorzystaniu czynników produkcji.

¹² Growiec J., *Czy pandemia COVID-19 długotrwale obniży produkt potencjalny?*, Obserwator Finansowy, 2020

Wykres 2. Dynamika wzrostu nakładów brutto na środki trwałe (r/r) w Polsce w latach 2012-2020 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

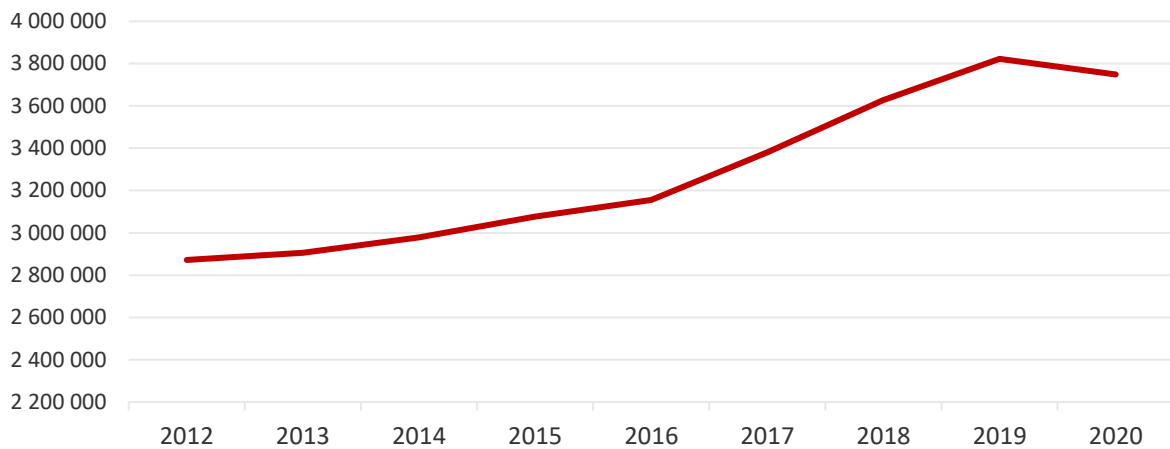
Spadki inwestycji w latach 2016 i 2020 miały różne przyczyny jak i charakter. W 2016 spadek nakładów wynikał m.in. z okresu przejściowego pomiędzy dwoma perspektywami finansowymi wydatkowania środków unijnych i dotyczył w większym stopniu sektora publicznego. W roku 2020 zaś ograniczenia wydatków inwestycyjnych 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. Sprzyjało temu wsparcie publiczne udzielone w ramach tarczy antykryzysowej oraz ożywienie gospodarcze pozwalające na systematyczny wzrost wykorzystania mocy produkcyjnych¹⁴.

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 3).

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

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

Wykres 3. Przychody ze sprzedaży przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2012-2020 (mln PLN)

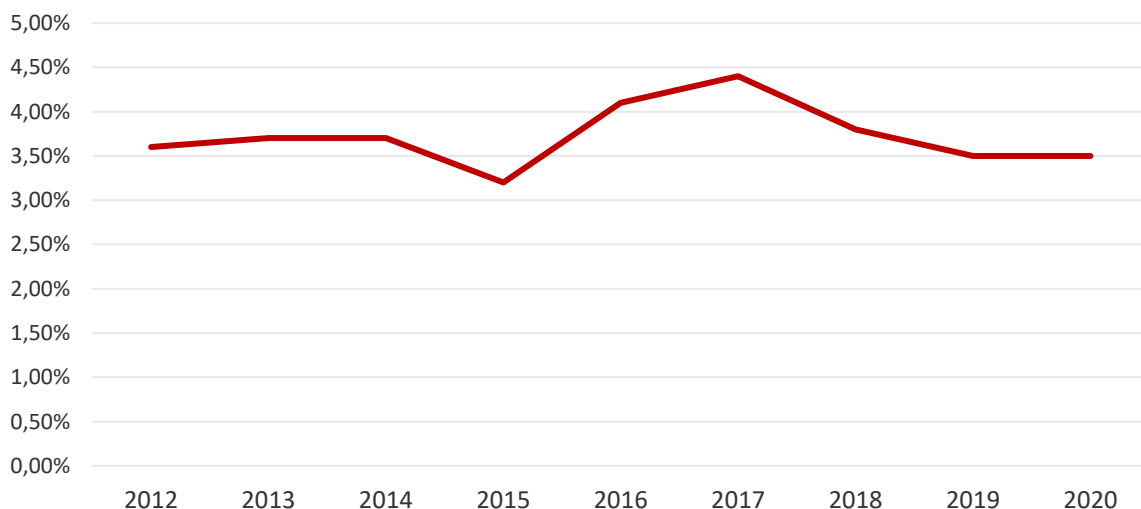


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

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.

Obserwowanemu w okresie realizacji POIR wzrostowi przychodów towarzyszyła także stosunkowo stabilna rentowność sprzedaży polskich przedsiębiorstw. W latach 2014-2020 rentowność obrotu netto przedsiębiorstw utrzymywała się na stabilnym poziomie wynoszącym średnio ok. 3,7% (Wykres 4).

Wykres 4. Rentowność obrotu netto przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2012-2020 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Zaprezentowane powyżej dane wskazują, że skutki pandemii COVID-19 nie przełożyły się na pogorszenie rentowności 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 wydatków zaś utrzymanie zyskowności zostało osiągnięte m.in. dzięki działaniom dostosowawczym w postaci redukcji kosztów w szczególności w części niezwiązanej bezpośrednio z działalnością podstawową przedsiębiorstw i ograniczaniu inwestycji. 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 obcych¹⁵. 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 cyfrowych¹⁶. Z uwagi na swoją skalę, dla utrzymania rentowności przedsiębiorstw istotne znaczenie miało również wsparcie publiczne¹⁷, 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 usługowa¹⁸. 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

¹⁵ *Szybki Monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw*, NBP, Warszawa kwiecień 2021

¹⁶ *Nowoczesne technologie w przedsiębiorstwach przed, w trakcie i po pandemii COVID-19*, PIE, Warszawa 2020

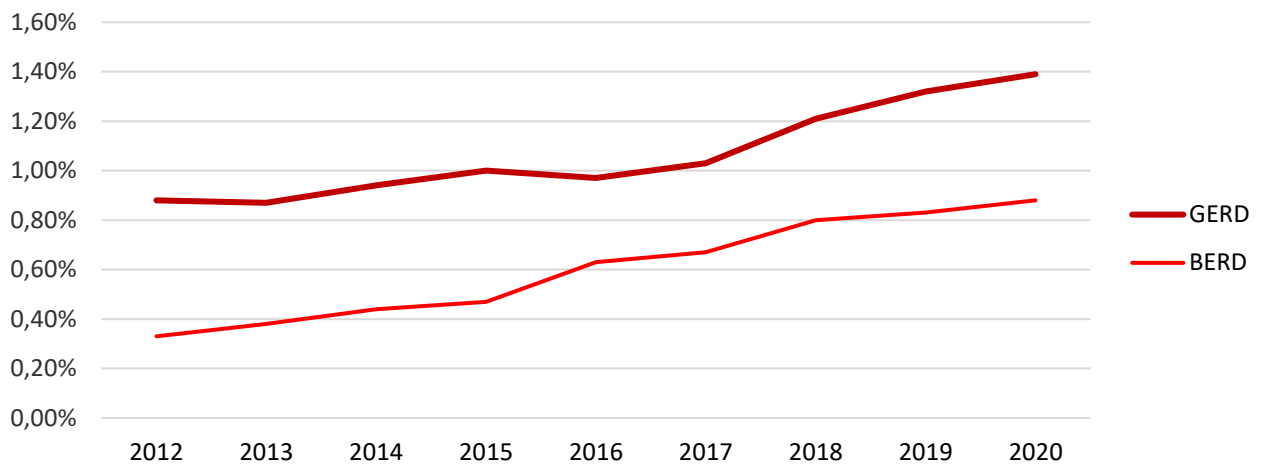
¹⁷ Z badań PIE wynika, że z różnych form wsparcia w ramach pakietu pomocowego mającego na celu łagodzenie gospodarczych skutków kryzysu pandemicznego (sześć Tarcz Antykryzysowych) skorzystało około 86% firm (por. Dębkowska, K., Kłosiewicz-Górecka, U., Szymańska, A., Waźniewski, P., Zybortowicz, K. (2021), *Tarcza Antykryzysowa... Koło ratunkowe dla firm i gospodarki?*, Gniazdowski, M., Kubisiak, A., Kutwa, K., Rybacki, J. (współpr.), Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2021).

¹⁸ *Szybki Monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw*, NBP, Warszawa kwiecień 2021

przetrwania przedsiębiorstwa dłuższy niż pół roku, podczas gdy w pozostałych branżach odsetek ten wahał się pomiędzy 29% a 93%¹⁹.

W okresie wdrażania POIR systematycznie zwiększał się udział nakładów na B+R w PKB. Wzrost ten dotyczył zarówno wydatków ogółem (GERD)²⁰, jak i wydatków ponoszonych przez sektor przedsiębiorstw (BERD)²¹ (Wykres 5).

Wykres 5. 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 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)²².

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

²⁰ Ang. *Gross domestic expenditure on research and development*.

²¹ Ang. *Business enterprise expenditure on R&D*

²² Eurostat (<https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>)

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 odniesienia jak i ze wzrostu nakładów na B+R w wartościach bezwzględnych w roku 2020 (około 7% w stosunku do roku 2019). W porównaniu do roku 2019 wzrosła również o 9% liczba podmiotów prowadzących działalność B+R²³. 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%)²⁴. 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 badawczych²⁵.

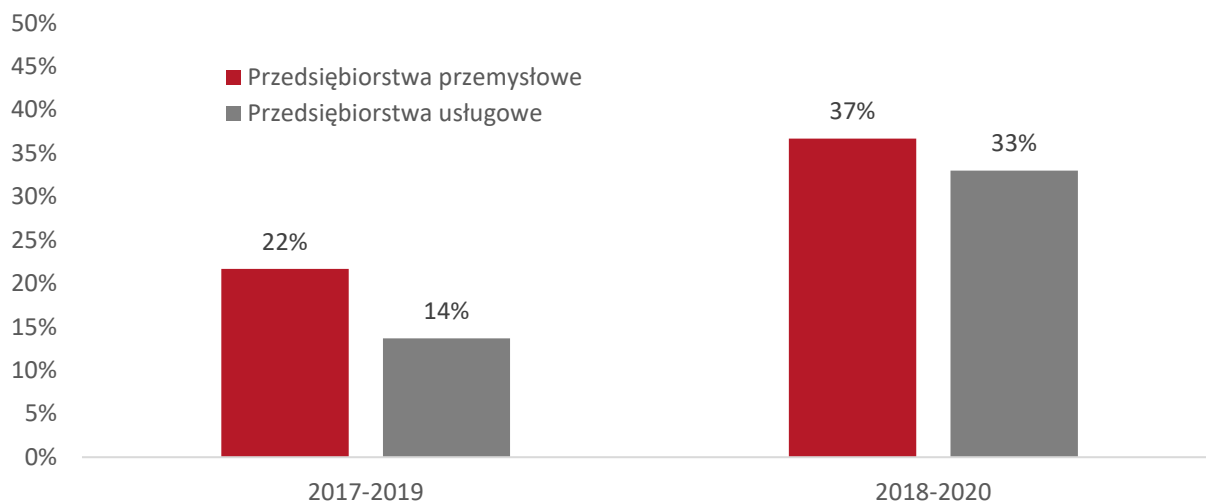
Na szczególną uwagę zasługuje wyraźny wzrost udziału przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie w okresie 2018-2020 w porównaniu z poprzednim trzyletnim okresem badawczym GUS, czyli latami 2017-2019. (Wykres 6).

²³ *Działalność badawcza i rozwojowa w Polsce w 2020 r.*, GUS, Warszawa 2021

²⁴ *Wpływ pandemii na realizację projektów B+R w ramach programów NCBR*, NCBR, Warszawa 2021

²⁵ *Wpływ wsparcia działalności badawczo-rozwojowej w polityce spójności 2014-2020 na konkurencyjność i innowacyjność gospodarki – I etap: badanie w trakcie wdrażania*, Warszawa 2021

Wykres 6. 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).

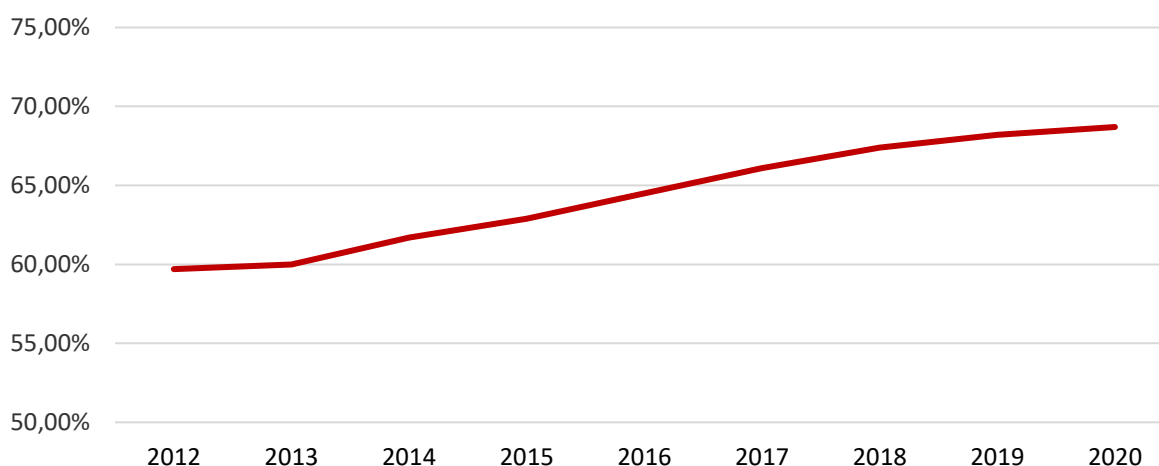
Wyjaśnienie tego zjawiska wymaga dodatkowych analiz, których zakres wykracza poza przedmiot niniejszego badania. W oparciu o dostępne dane statystyczne można jednak przyjąć wstępne założenie, że skokowy wzrost udziału przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie (przy jednoczesnym 2% wzroście liczby przedsiębiorstw ogółem w 2020 r.²⁶), 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 biznesowych²⁷.

Obserwowany w okresie wdrażania POIR 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 7).

²⁶ Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2020 r, GUS, Warszawa 2021

²⁷ Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w Polsce w latach 2018-2020, GUS, Warszawa 2021

Wykres 7. Wskaźnik zatrudnienia wg BAEL w Polsce w latach 2012-2020 (%)

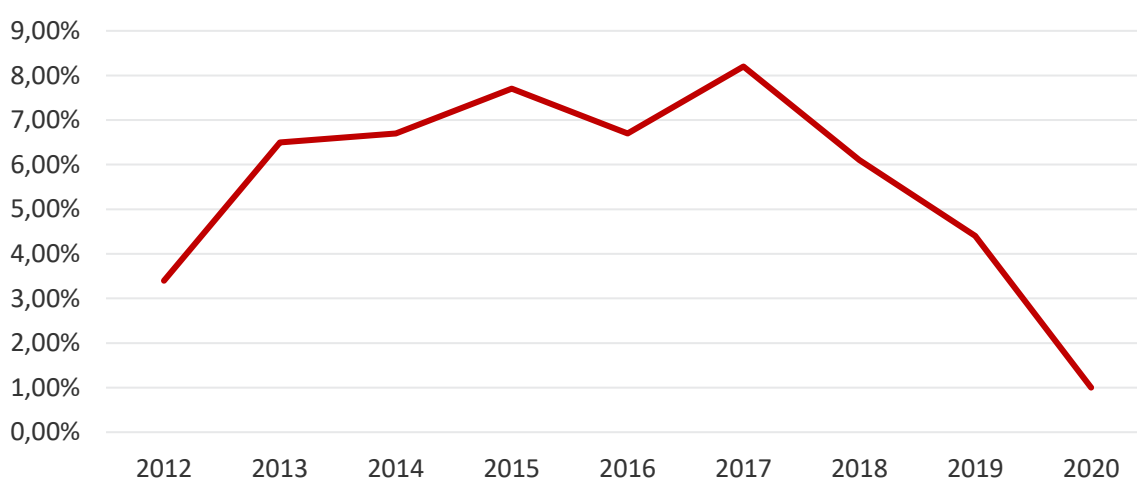


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

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 POIR 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 8).

Wykres 8. Dynamika wzrostu eksportu towarów (r/r) w Polsce w latach 2012-2020

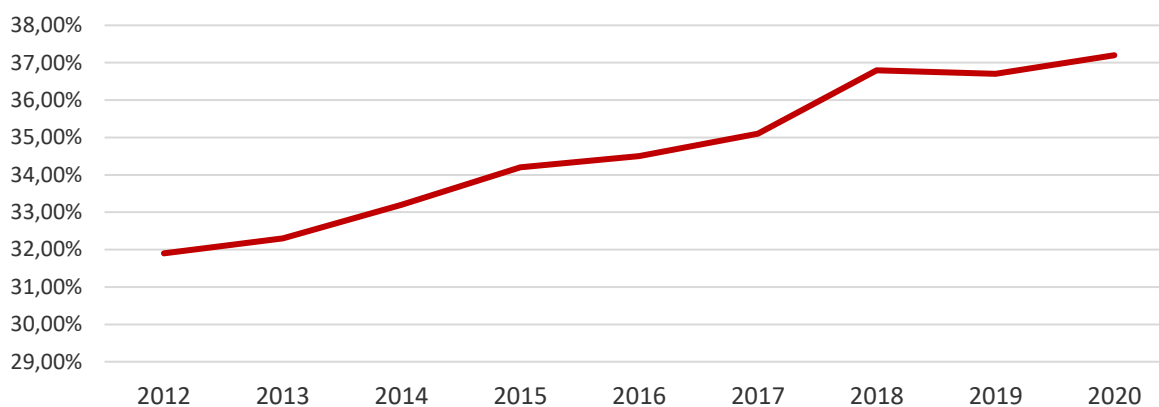


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Obniżenie dynamiki wzrostu eksportu w 2020 roku wynikało bezpośrednio z recesji spowodowanej skutkami pandemii COVID-19. Należy jednak podkreślić, że na tle ogólnej sytuacji w UE w roku 2020 (średni spadek eksportu towarów w UE-27 o około 9%²⁸) był to wynik bardzo dobry²⁹. 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 POIR 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 9).

Wykres 9. 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 Inteligentny Rozwój 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%). 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. Spowolnienie gospodarcze wywołane skutkami pandemii COVID-19 nie wpłynęło także negatywnie na działalność innowacyjną i eksportową (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

²⁸ Eurostat (<https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>)

²⁹ Zgodnie z danymi Eurostatu jedynie Polska, Irlandia, Łotwa i Estonia odnotowały w 2020 roku wzrost eksportu towarów w EUR w cenach bieżących.

skutków pandemii. Jako główne bieżące czynniki ryzyka na poziomie gospodarki, warunkujące funkcjonowanie firm w ostatnim okresie wdrażania POIR (po roku 2021), wskazać należy przedłużający się okres niepewności związanej z ewentualnymi kolejnymi falami pandemii COVID-19, a także wysoką inflację³⁰ wywołaną m.in. szokiem podażowym, skutkującym wzrostem cen surowców energetycznych.

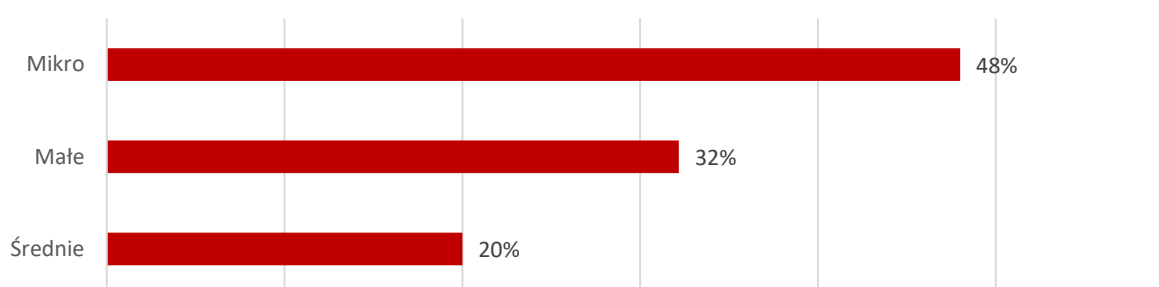
³⁰ Gniazdowski, M., Klucznik M., Rybacki, J. (2021), *Przegląd gospodarczy PIE: zima 2021*, Sawulski, J., Welfe, A. (współpr.), Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa.

4. Charakterystyka firm objętych wsparciem

W niniejszym rozdziale prezentujemy podstawowe charakterystyki beneficjentów poddziałań POIR objętych badaniem Barometru³¹. 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 POIR kierowane jest w większości do firm małych i mikro, które stanowią ponad ¾ beneficjentów programu (Wykres 10).

Wykres 10. Klasy wielkości przedsiębiorstw – badane instrumenty POIR ogółem

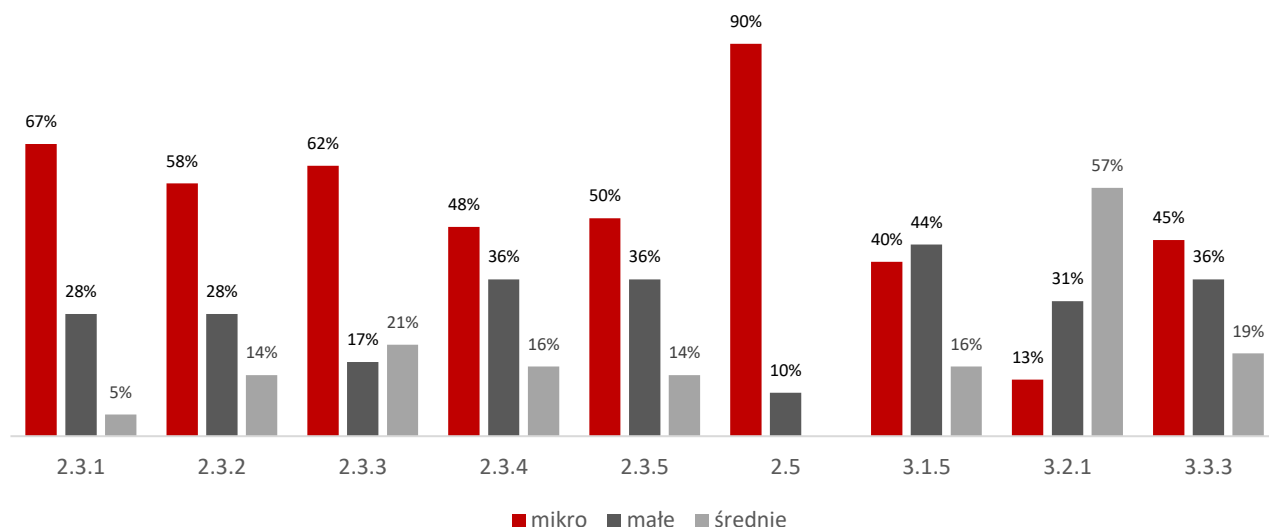


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL 2014. Stan: 30.06.2021 r.

Przedstawione powyżej dane nie obejmują firm będących uczestnikami projektów realizowanych w ramach POIR, czyli przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia programu w sposób pośredni. Są to firmy wspierane w ramach poddziałań 2.3.3 (wsparcia proeksportowe członków klastrów kluczowych) oraz poddziałań 2.4.1 i 2.5 (akceleracja startupów). Należy zatem przyjąć, że rzeczywisty udział mniejszych firm, w szczególności mikroprzedsiębiorstw jest jeszcze wyższy. Poniżej prezentujemy strukturę wspieranych firm według klas wielkości, w podziale na poszczególne instrumenty, z wykorzystaniem danych uzupełniających z procesu ankietowania (Wykres 11).

³¹ Analiza nie obejmuje działania 3.4 Dotacje na kapitał obrotowy. Charakterystyka firm objętych wsparciem w ramach tego instrumentu zaprezentowana została w rozdziale 5.5.

Wykres 11. Klasy wielkości przedsiębiorstw – w podziale na badane instrumenty POIR



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL 2014. Stan: 30.06.2021 r. oraz na podstawie pomiaru początkowego badania Barometr Innowacyjności (n=172 dla 2.3.3; n=51 dla 2.5)

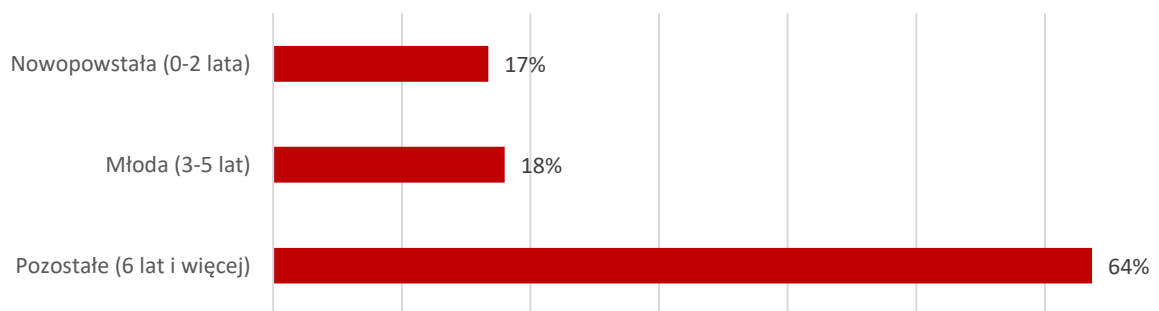
Struktura wspieranych firm w ramach poszczególnych poddziałań uwarunkowana jest przede wszystkim logiką interwencji badanych instrumentów odzwierciedloną m.in. w kryteriach wyboru projektów. Stąd firmy mikro dominują w działaniu 2.5 obejmującym akcelerację nowopowstałych firm oraz w poddziałaniach 2.3.1 i 2.3.2, czyli instrumentach służących wsparciu mniejszych przedsiębiorstw o niższym potencjale i doświadczeniu w prowadzeniu działań B+R+I (Badania Rozwój Innowacje). Dla prawie wszystkich instrumentów udział mniejszych firm (małych i mikro) kształtuje się na podobnym wysokim poziomie od około 79% w przypadku poddziałania 2.3.3 do 100% w przypadku programów akceleracyjnych 2.5 i 2.4.1. Wyjątek stanowi poddziałanie 3.2.1 Badania na rynek, gdzie beneficjenci to w większości firmy średnie (57%) dysponujące większym potencjałem do wdrażania wyników prac B+R o wysokim poziomie innowacyjności.

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. Zdecydowaną większość polskich przedsiębiorstw stanowią bowiem firmy mikro (97%), podczas gdy firmy średnie to jedynie niecały 1% wszystkich podmiotów³².

W ramach badanych instrumentów wsparcie udzielone zostało w większości (64%) firmom działającym na rynku co najmniej 6 lat (Wykres 12).

³² Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2020 r, GUS, Warszawa 2021

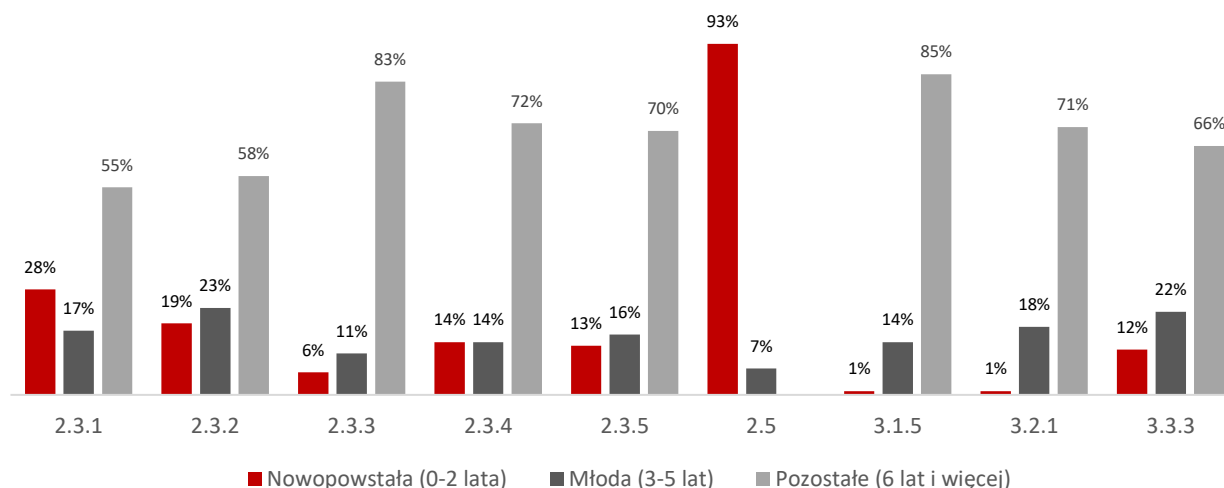
Wykres 12. Okres działalności firmy - badane instrumenty POIR ogółem



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

Podobnie jak w przypadku klas wielkości także tutaj należy podkreślić, że przedstawiona powyżej struktura dotyczy jedynie beneficjentów bezpośrednich, a zatem nie obejmuje uczestników projektów realizowanych w ramach poddziałań 2.3.3, 2.5 i 2.4.1, którzy stanowią istotną część firm wspieranych w ramach POIR. Analiza struktury wspieranych firm według okresu ich działalności na poziomie poszczególnych poddziałań wskazuje na wyższy rzeczywisty udział firm nowopowstałych oraz firm działających na rynku powyżej 6 lat (firmy te jako uczestnicy dominują odpowiednio w działaniu 2.5-93% i poddziałaniu 2.3.3-83%) (Wykres 13).

Wykres 13. Okres działalności firmy - w podziale na badane instrumenty POIR



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL 2014. Stan: 30.06.2021 r. oraz na podstawie pomiaru początkowego badania Barometr Innowacyjności (n=172 dla 2.3.3; n=51 dla 2.5)

Struktura firm ze względu na okres działalności na poziomie poszczególnych poddziałań, podobnie jak struktura ze względu na klasę wielkości, uwarunkowana jest założeniami i logiką badanych instrumentów. Najwyższy udział firm działających na rynku powyżej 6 lat obserwowany jest w przypadku poddziałania 3.1.5 (85%) oraz poddziałania 2.3.3 (83%).

Poddziałanie 3.1.5 obejmuje wsparcie w zakresie pozyskiwania kapitału na rynku publicznym (rynku akcji), a zatem dotyczy podmiotów na stosunkowo późniejszych etapach rozwoju o odpowiednio długiej i wiarygodnej historii działalności. Natomiast poddziałanie 2.3.3 ukierunkowane jest bezpośrednio na wsparcie umiędzynarodowienia Krajowych Klastrow Kluczowych, czyli powiązań o istotnym znaczeniu dla gospodarki kraju i wysokiej konkurencyjności międzynarodowej. Jednym z kryteriów nadawania statusu klastra kluczowego jest okres jego działalności (co najmniej 3 lata). Stąd firmy działające w ich ramach to w większości przedsiębiorstwa o dłuższym okresie funkcjonowania. Z kolei najwyższy udział firm nowopowstałych odnotowywany jest w działaniu 2.5 (93%) oferującym usługi akceleracyjne dla startupów oraz w poddziałaniach 2.3.1 (28%) i 2.3.2 (19%), ukierunkowanych na wsparcie firm na wcześniejszych etapach rozwoju o mniejszym potencjale i doświadczeniu w prowadzeniu działalności innowacyjnej.

W ujęciu branżowym blisko połowa beneficjentów (49%) prowadzi działalność w ramach sekcji C – Przetwórstwo przemysłowe. Wyraźnie mniej licznie reprezentowane są trzy kolejne sekcje: Sekcja J – Informacja i komunikacja (14%), Sekcja M – Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (13%) oraz Sekcja G – Handel hurtowy i detaliczny (13%) (Wykres 14).

Wykres 14. Struktura branżowa przedsiębiorstw - badane instrumenty POIR 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, gdzie dominującą branżą jest działalność handlowa (Sekcja G - Handel hurtowy i detaliczny -22%) oraz budowlana (Sekcja F- Budownictwo - 15%), zaś przetwórstwo przemysłowe stanowi obszar działalności jedynie 10% firm.³³ Wysoki udział Sekcji C w ramach POIR wynika ze specyfiki wsparcia

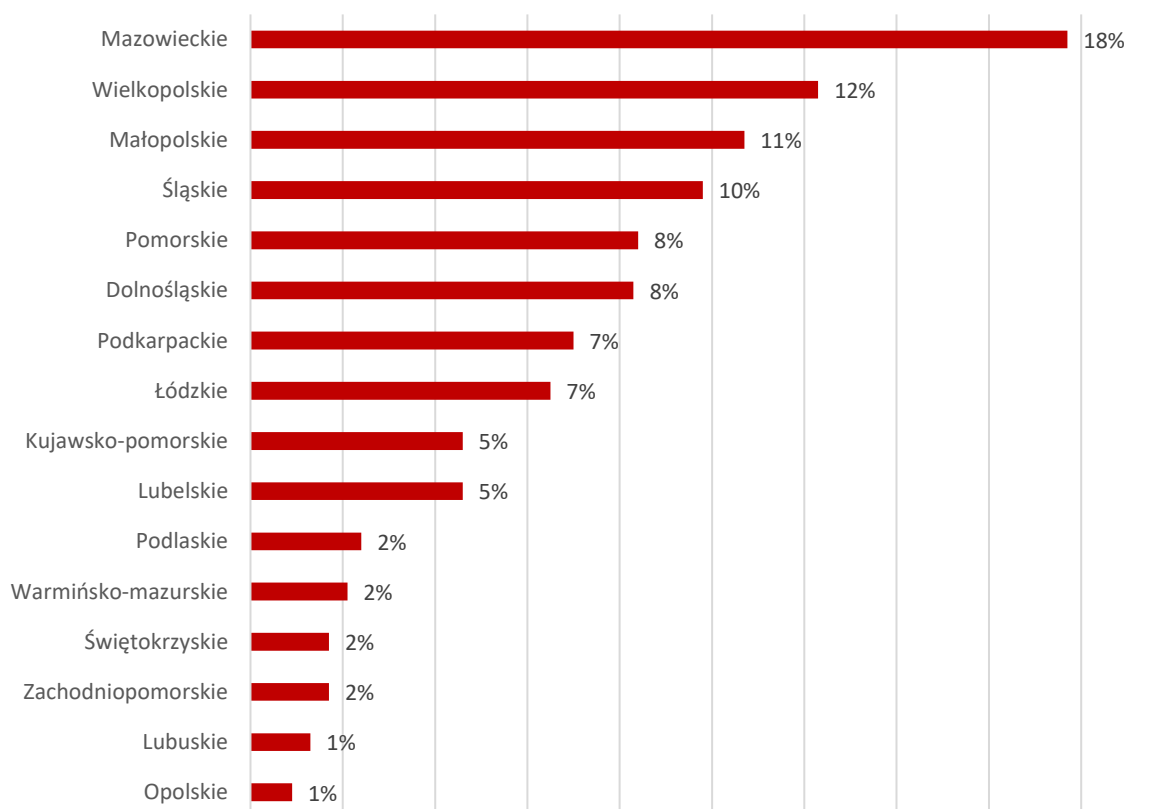
³³ *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2020 r*, GUS, Warszawa 2021

ukierunkowanego na rozwój i promocję międzynarodową innowacyjnych produktów³⁴, ale powiązany jest także z wyższym niż w populacji ogółem udziałem firm średnich wśród beneficjentów programu, które najczęściej (39%) reprezentują właśnie branżę przetwórstwa przemysłowego³⁵.

Analiza sekcji PKD na poziomie poszczególnych poddziałań wskazuje, że niektóre z instrumentów posiadają jednak swoją specyfikę i ich profil odbiega nieco od struktury branżowej na poziomie programu. Dotyczy to przede wszystkim Sekcji J- Informacja i komunikacja, która stanowi najczęstszy obszar działalności firm wspieranych w ramach 2.4.1 (49%), 3.1.5 (29%) oraz 2.3.1 (24%).

W ujęciu przestrzennym, wśród beneficjentów POIR przeważają firmy z województwa mazowieckiego (18%), a następnie województw wielkopolskiego (12%), małopolskiego (11%) oraz śląskiego (10%). Najmniej beneficjentów korzystających ze wsparcia POIR odnotowano w regionach zachodnich (województwa zachodniopomorskie i lubuskie – łącznie 3% firm) oraz w województwie opolskim (1%) (Wykres 15).

Wykres 15. Rozkład przestrzenny wspieranych firm - badane instrumenty POIR ogółem



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

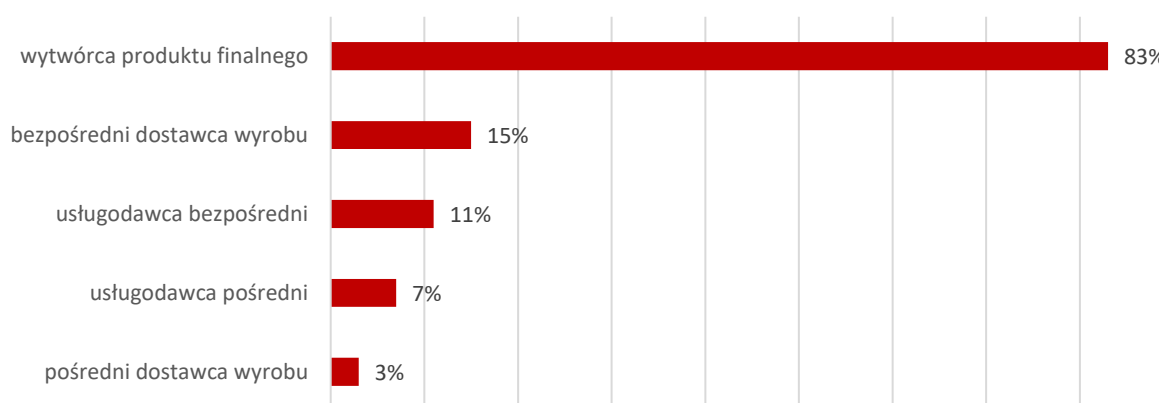
³⁴ W okresie wdrażania programu przedsiębiorstwa przemysłowe charakteryzowały się bowiem wyraźnie wyższą aktywnością innowacyjną niż firmy usługowe.

³⁵ Ibidem

Rozkład przestrzenny beneficjentów POIR jest bardzo zbliżony do rozkładu przestrzennego ogólnej populacji polskich przedsiębiorstw. W roku 2020 na terenie województwa mazowieckiego swoją siedzibę miało bowiem 19% firm. Kolejne regiony ze względu na liczbę podmiotów to śląskie (11%), małopolskie (10%) i wielkopolskie (10%). Najmniej firm miało swoją siedzibę w województwie opolskim (1%). Interwencję programu można uznać zatem za trafną z punktu widzenia reprezentatywności regionalnej wspieranych podmiotów.

Zdecydowana większość firm (83%) będących beneficjentami POIR deklaruje się jako wytwórcy dóbr finalnych (Wykres 16).

Wykres 16. Miejsce w łańcuch dostaw - badane instrumenty POIR ogółem



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności

Wysoki udział wytwórców produktów finalnych wśród beneficjentów programu jest spójny z logiką interwencji POIR, w części wdrażanej przez PARP, gdzie wsparciem objęte są bliższe rynkowi projekty wdrożeniowe będące na końcowych etapach procesów B+R+I (wprowadzenie na rynek innowacji i ich promocja międzynarodowa).

W ramach Barometru przeprowadzona została także analiza segmentacyjna beneficjentów POIR, którzy wzięli udział w badaniu ankietowym. Posłużyła ona do wydzielenie jednolitych i jednocześnie maksymalnie różniących się od siebie grup przedsiębiorstw. Poszczególne segmenty wydzielone zostały w oparciu o pytania dotyczące głównie skali innowacyjności wdrażanych projektów oraz potencjału B+R+I badanych firm. Poniżej prezentujemy charakterystykę 4 segmentów grupujących beneficjentów POIR objętych badaniem.

„Średniacy” stanowią 36% badanych firm. Są to w większości firmy mikro i małe (80%), wdrażające projekty o zróżnicowanym poziomie dofinansowania. Planowane do wprowadzenia innowacje mają najczęściej zasięg rynkowy lub krajowy i w większości opierają się o prace B+R realizowane w trybie mieszanym (47%). Firmy te posiadają stosunkowo duże zaplecze i infrastrukturę B+R (38% z nich dysponowało infrastrukturą B+R przed rozpoczęciem projektu, przy średnim poziomie wśród beneficjentów POIR wynoszącym 32%), choć nie przekłada się to na ich wysoką aktywność w zakresie zgłaszania wzorów przemysłowych i użytkowych oraz wynalazków. Deklarowana przez te firmy jakość

oraz ceny wyrobów i usług są zbliżone do średniej w branży. „Średniacy” stanowią największą część beneficjentów poddziałań 3.2.1, 3.3.3 i 2.3.4 (po około 40%).

„**Ambitni**” stanowią 30% firm objętych badaniem. Są to w większości mikroprzedsiębiorstwa (61%) o niższym od średniej potencjale do prowadzenia prac badawczo- rozwojowych. Stąd korzystają one częściej niż pozostałe grupy z zewnętrznych usług B+R (35% przy średniej na poziomie 19%). Planowane do wdrożenia innowacje posiadają zasięg głównie rynkowy lub krajowy. Realizują projekty mniejsze, rzadko przekraczające poziom dofinansowania 2,5 mln PLN. Przed podpisaniem umowy o dofinansowanie zarówno cena jak i jakość ich produktów kształtowały się na poziomie średniej dla branży w której firmy funkcjonowały.

Podsumowując, są to zatem firmy mniejsze o niższym potencjale potencjału B+R+I, ale ukierunkowane na rozwój w oparciu o innowacje. „Ambitni” stanowią największą część beneficjentów poddziałania 2.3.1 (65%), działania 2.5 (58%) oraz poddziałania 2.3.5 (52%).

„**Okręty flagowe**” to 21% badanych firm. Są to w 1/3 firmy średnie realizujące częściej niż pozostali beneficjenci projekty o wartości dofinansowania powyżej 2,5 mln. PLN. Planowane przedsięwzięcia wyróżniają się ze względu na skalę planowanych innowacji – częściej niż w pozostałych grupach są to innowacje o skali europejskiej i światowej. „Okręty flagowe” są liderami w dziedzinie ochrony przemysłowej i wyróżniają się większą od pozostałych grup liczbą zgłoszeń wzorów, wynalazków i patentów. Wyraźnie rzadziej niż w innych firmach prace B+R zlecają wyłącznie na zewnątrz (9%). Pozwala im na to wyższy potencjał B+R w postaci odpowiedniej infrastruktury (74%), zaplecza (71%) oraz organizacyjnie wydzielonych działów lub komórek (48%). „Okręty flagowe” charakteryzują się także mocniejszą od średniej pozycją konkurencyjną (firmy z tej grupy częściej niż pozostali beneficjenci deklarują że jakość ich produktów i usług jest wyższa od średniej rynkowej). „Okręty flagowe” stanowią największą część beneficjentów poddziałania 3.2.1 (53%) oraz poddziałań 3.1.5 (34%) i 2.3.4 (30%).

„**Nieplanujący wdrażania innowacji**” stanowią 14% badanych firm. Segment ten definiowany jest głównie w oparciu o parametry projektowe i obejmuje w większości beneficjentów poddziałań, w ramach których nie było wymogu opracowania i wdrożenia innowacji w ramach projektu, czyli przede wszystkim instrumentów proeksportowych (76% firm z tej grupy to beneficjenci poddziałania 3.3.3). Grupę tę stanowią w większości firmy mikro (42%) i małe (32%), ale ze stosunkowo wysokim udziałem firm średnich (27%). Firmy te z uwagi na specyfikę wsparcia rzadko planują w ramach projektów wdrożenie innowacji, choć dysponują zbliżoną do średniej dla całej populacji beneficjentów POIR infrastrukturą i zapleczem badawczo- rozwojowym.

5. Wyniki badania

Poniższy rozdział przedstawia główne wyniki analiz z badania Barometr Innowacyjności PARP. Odnoszą się one do najważniejszych, oczekiwanych obszarów oddziaływania badanych interwencji POIR, tj. innowacyjności, konkurencyjności, zatrudnienia oraz umiędzynarodowienia działalności. Zwieńczeniem rozdziału są wyniki badania odnoszące się do zagadnienia wsparcia przedsiębiorstw, w ramach tzw. tarczy antykryzysowej.

5.1. Innowacyjność

5.1.1. Innowacyjność w świetle teorii interwencji poszczególnych instrumentów

Wszystkie analizowane instrumenty POIR wspierają rozwój innowacyjności przedsiębiorstw. Robią to jednak w różnych obszarach, czy też na różnym etapie życia innowacyjnego przedsięwzięcia. W grupie działań POIR realizowanych przez PARP, wyróżnić można narzędzia, które koncentrują się na etapie projektowania innowacyjnych rozwiązań (2.3.2 oraz 2.4.1), pozyskiwaniu kapitału oraz zaplecza na ich rozwój (2.5, 3.1.5), ich formalnej ochrony (2.3.4), wprowadzania innowacji na rynek (2.3.1, 2.3.5, 3.2.1 i częściowo 2.3.2) oraz ich promocji za granicą (2.3.3, 3.3.3).

Rysunek 1. Etapy życia innowacji, a wsparcie PARP w ramach POIR



Źródło: opracowanie własne

Ta swoista komplementarność, ale i „wycinkowość” wsparcia przedsiębiorstw była zresztą specyfiką całego POIR³⁶, czy nawet szerzej – wszystkich programów wdrażanych w

³⁶ W tym zakresie zajdzie też istotna zmiana w przypadku następcy POIR, jakim jest program Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki, w którym wsparcie będzie udzielane w ramach projektów o charakterze modułowym. Możliwe będzie bowiem w ramach jednego przedsięwzięcia wsparcie działań z

perspektywie 2014-2020. W rezultacie poszczególne instrumenty w różny sposób powinny oddziaływać w zakresie osiągnięcia celów Programu, związanych ze wsparciem innowacyjności. Z punktu widzenia rozwoju tego aspektu działalności przedsiębiorstw, kluczowe znaczenie powinny mieć zwłaszcza instrumenty związane wdrażaniem innowacji, tj. ich komercjalizacją. Są to jednocześnie instrumenty o relatywnie największym budżecie. Łączne dofinansowanie wyniosło w nich bowiem blisko 5,2 mld zł³⁷, na co w większości złożyła się wartość projektów realizowanych w ramach poddziałania 3.2.1 Badania na rynek (łączne dofinansowanie wyniosło w nim 4,4 mld zł). Dlatego też, z punktu widzenia zagadnienia pomocy publicznej udzielanej przez PARP, to poddziałanie zostało uznane za tzw. instrument kluczowy³⁸.

W tym miejscu warto również zwrócić uwagę na fakt, że choć innowacyjność stanowi wspólny mianownik dla wszystkich omawianych tu działań POIR, to w praktyce pojęcie to będzie miało wiele znaczeń. Wynika to bezpośrednio z założeń poszczególnych instrumentów, które znalazły następnie bezpośredni wyraz w kształcie systemów selekcji projektów do wsparcia. Generalnie oczekuje się najwyższego poziomu innowacyjności, w przypadku projektów z zakresu ochrony innowacji (poddziałanie 2.3.4 POIR), w których przedsiębiorcy objęci są wsparciem w procesie uzyskania ochrony prawa własności przemysłowej (OWP) w trybie krajowym, regionalnym, unijnym lub międzynarodowym, z wyłączeniem zgłoszenia do Urzędu Patentowego RP w celu uzyskania ochrony wyłącznie na terytorium Polski i jej realizacji. Na drugim biegunie znajdują się projekty związane z promocją gospodarczą (poddziałania 2.3.3 oraz 3.3.3), w przypadku których oczekiwania związane z poziomem innowacyjności promowanych produktów, były najbardziej ogólne³⁹.

Dodatkowo, w przypadku działania 3.2.1 POIR – Badania na rynek, sformułowano wymóg, by wspierane innowacje polegały na wdrożeniu wyników prac B+R. W pozostałych instrumentach, panowała w tym zakresie większa dowolność, choć w przypadku instrumentów z działania 2.3, formułowano oczekiwania dotyczące usługodawców, którzy mogą być zaangażowani we wsparcie przedsiębiorcy, w prowadzonym procesie innowacyjnym. Warto jednocześnie dodać, że pośrednio instrumenty działania 2.3 mają rozwijać szeroko pojęty ekosystem innowacji, poprzez połączenie sfery biznesu z innymi

różnych etapów realizacji projektu – np. prowadzenie prac B+R z ich wdrożeniem, a następnie promocją gospodarczą. Por. Program Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki 2021–2027 (projekt), Załącznik do uchwały nr 165/2021 Rady Ministrów z dnia 6 grudnia 2021 r.

³⁷ Wg. stanu na koniec 2021 r.

³⁸ Por. Raport z badania "Ewaluacja pomocy publicznej PARP w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020" przeprowadzonego przez IDEA Instytut Sp. z o.o., Fundacja IDEA Rozwoju oraz Uniwersytet Jagielloński, Centrum Ewaluacji i Analiz Polityk Publicznych w 2021 roku na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2021 rok. <http://www.parp.gov.pl>

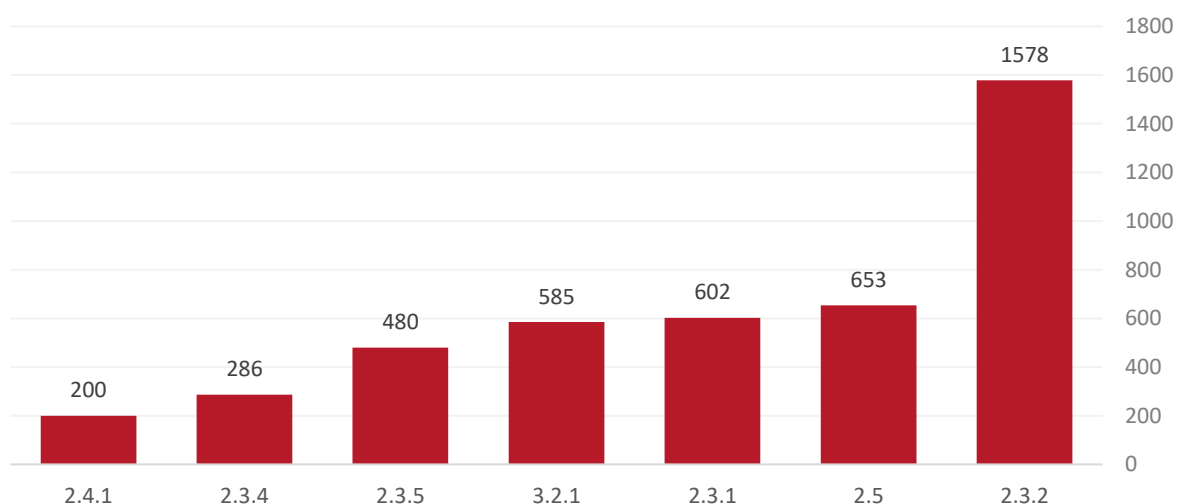
³⁹ Trudno również przypisać im odpowiednie wskaźniki programowe, które pozwalałyby np. zdać relację z liczby wspieranych w ramach tych instrumentów innowacji.

podmiotami – instytucjami otoczenia biznesu, jednostkami naukowymi, czy też innymi podmiotami działającymi w ramach struktur klastrowych.

5.1.2. Innowacje wspierane w ramach projektów

Ogółem w ramach analizowanych instrumentów, zaplanowano wsparcie niemal 4,4 tys. innowacji⁴⁰. Najwięcej, bo 36% wszystkich innowacji rozwijanych ma być w poddziałaniu 2.3.2 POIR. Relatywnie najmniej innowacji uzyska wsparcie w poddziałaniu 2.4.1 POIR – Centrum analiz i pilotaży nowych instrumentów inno_LAB oraz 2.3.4 POIR – Ochrona własności przemysłowej. W obu przypadkach mniejsza liczba innowacji wynika ze specyfiki interwencji. Pierwszy z instrumentów koncentruje się na rozwijaniu i testowaniu nowych rozwiązań w obszarze wsparcia innowacji. Drugi z projektów obejmuje specyficzny proces związany z uzyskaniem ochrony prawa własności przemysłowej. Realizowane w nim projekty są relatywnie najdłuższe, co wynika ze specyfiki procesu związanego z uzyskiwaniem prawnej ochrony (dotyczy to przede wszystkim zgłoszeń patentowych na ochronę wynalazków).

Wykres 17. Zakładana w POIR liczba wspieranych innowacji⁴¹



Źródło: opracowanie własne na podstawie Załącznika nr 2 do SZOOP POIR, wg stanu na 29.12.2021 r.

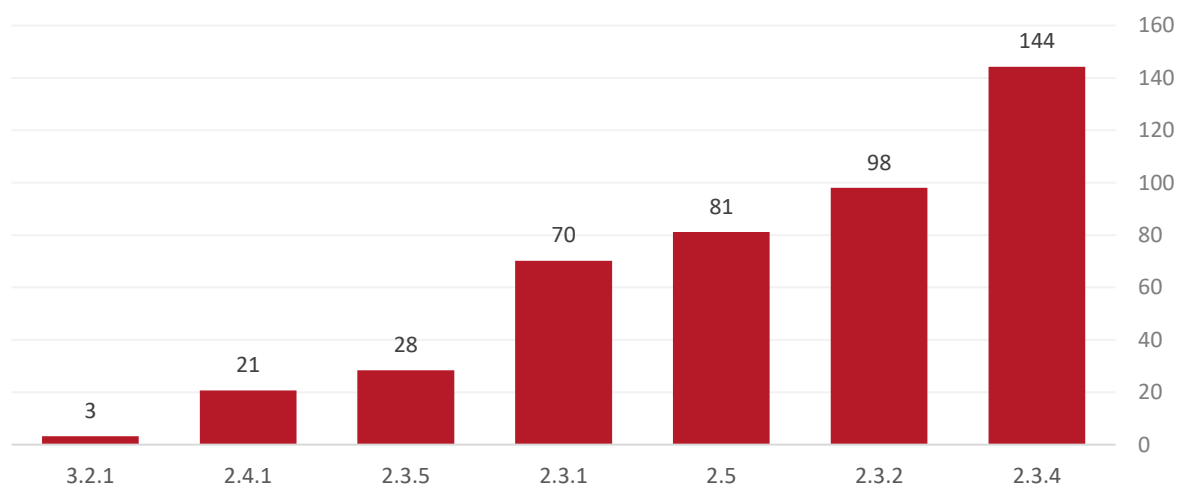
Projekty wspierane w ramach poddziałania 2.3.4 POIR, są również relatywnie najmniejsze. W przeliczeniu na 1 mln zł dostępnej alokacji wspartych ma być w nim 144 innowacyjnych rozwiązań. Na drugim biegunie znajdują się projekty poddziałania 3.2.1, w przypadku którego 1 mln alokacji dostępnej w ramach POIR przełoży się na wsparcie około 3 innowacji.

⁴⁰ W przypadku działań 2.3.1, 2.3.2, 2.4.1, 2.5 oraz 3.2.1, liczbę wspieranych innowacji obliczono w oparciu o wskaźnik: „Liczba wprowadzonych innowacji”, w przypadku działania 2.3.4 liczbę wspieranych innowacji obliczono w oparciu sumę wartości wskaźników: „Liczba dokonanych zgłoszeń patentowych”; „Liczba zgłoszeń wzorów użytkowych” oraz „Liczba zgłoszeń wzorów przemysłowych”, w przypadku działania 2.3.5, liczbę wspieranych innowacji obliczono w oparciu o wskaźnik: „Liczba wdrożonych nowych projektów wzorniczych”.

⁴¹ J.w.

Jak wspomniano wynika to ze specyfiki tych instrumentów, w tym przede wszystkim możliwych do sfinansowania kosztów. W przypadku poddziałania 3.2.1 POIR wsparcie kierowane jest na wdrożenia wyników prac B+R, w ramach dużych procesów inwestycyjnych, polegających na zakupie środków trwałych, w tym przede wszystkim maszyn i urządzeń.

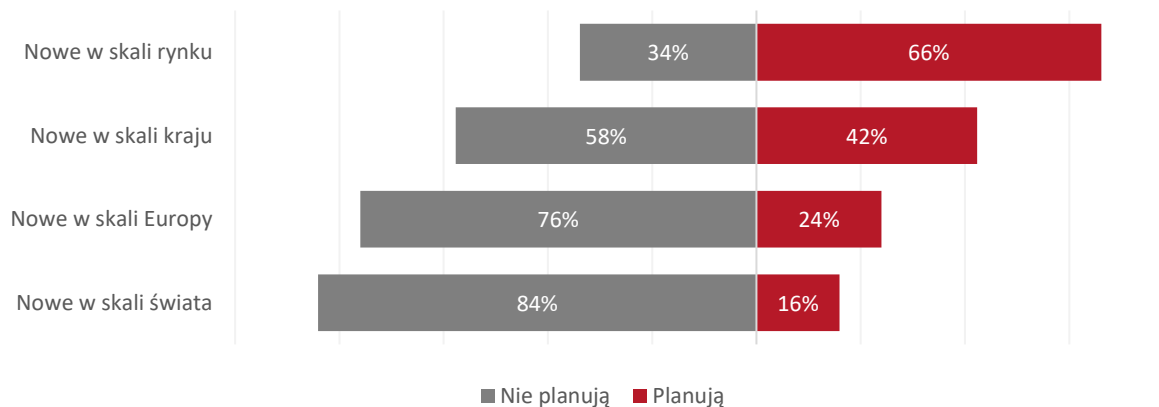
Wykres 18. Zakładana liczba innowacji w przeliczeniu na 1 mln PLN dostępnej alokacji



Źródło: opracowanie własne na podstawie SZOOP POIR, wg stanu na 29.12.2021 r.

Dodatkowy wgląd w specyfikę wspieranych innowacji, przynoszą wyniki Barometru Innowacyjności. Zgodnie z deklaracjami beneficjentów na początku realizacji projektów, w przypadku 66% z nich wspierane są innowacje produktowe (wyroby lub usługi), które stanowią nowość na rynku, na którym działa przedsiębiorstwo. Około 42% beneficjentów wskazało, że wspierane w projekcie innowacje, cechuje nowość na poziomie kraju. Około 24% projektów wspiera innowacje, które według beneficjentów charakteryzują się poziomem nowości w skali Europy. Z kolei nowość w skali świata zadeklarowana została w przypadku 16% projektów.

Wykres 19. Planowany poziom nowości wspieranych w projektach innowacji produktowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego w Barometrze Innowacyjności, N=2376

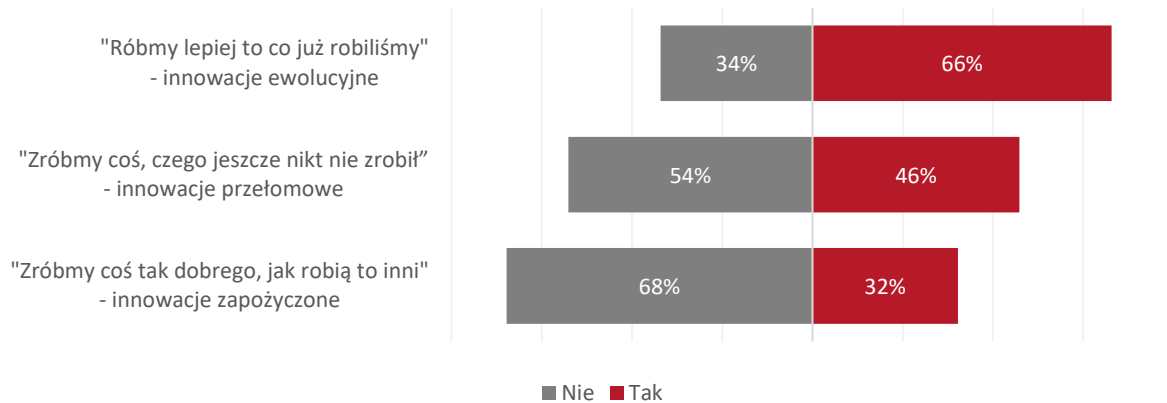
Warto odnotować, że podobny rozkład odpowiedzi ma również miejsce w przypadku projektów zakończonych (dużo węższa na ten moment próba⁴²), choć udział projektów o deklarowanej skali nowości na poziomie Europy i świata spadł nieznacznie odpowiednio do około 21% i 11%, co może oznaczać, że w przypadku części przedsięwzięć, poziom nowości wspieranych produktów uległ dezaktualizacji. Mogło to się stać za sprawą produktów wprowadzonych na rynek przez konkurencję. Nadmierny, pierwotny optymizm w tej materii dotyczył zwłaszcza firm nowopowstałych, nieprowadzących sprzedaży produktów na rynkach zagranicznych oraz beneficjentów działań 2.3.1 oraz 2.3.2 POIR. W każdym przypadku, deklaracje dotyczące poziomu nowości wspieranych innowacji, były wyraźnie wyższe na początku realizacji projektu, niż po jego zakończeniu. Największy udział innowacji, których poziom nowości ulokowany został na poziomie Europy lub świata, znajduje się w grupie projektów poddziałania 2.3.4 (odpowiednio 48% i 44%) oraz poddziałania 3.2.1 (odpowiednio 60% i 41%).

Uzupełnieniem powyższej charakterystyki wspieranych innowacji, są deklaracje beneficjentów odnoszące się do idei stojącej za dofinansowanymi projektami, które uzyskały wsparcie w ramach POIR. W odróżnieniu od wcześniej analizowanego wskaźnika, tutaj baza analizowanych beneficjentów zawężona została tylko do tych podmiotów, które realizowały projekt bezpośrednio powiązany ze wsparciem konkretnej innowacji. Zdecydowana większość badanych beneficjentów wskazała, że ich innowacje mają raczej charakter ewolucyjny niż rewolucyjny i są zgodne z mottem „róbmy lepiej to co już robiliśmy”. Na uwagę zasługuje jednak również wysoki udział (46%) podmiotów, które zadeklarowały, że ich innowacja wprowadzana jest zgodnie z koncepcją „zrobmy coś, czego jeszcze nikt nie zrobił”. W tym koszyku mieszczą się więc potencjalnie innowacje o charakterze przełomowym. Wreszcie blisko co trzeci badany podmiot wskazał, że wprowadzaną przez niego innowację

⁴² Omawiane wyniki odnoszą się do próby badanych wynoszącej 616 obserwacji.

dobrze opisuje zwrot „zrobmy coś tak dobrego, jak robią to inni”. Innowacje w tym przypadku można więc określić mianem zapożyczonych.

Wykres 20. Idea stojąca za wprowadzanymi innowacjami



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego w Barometrze Innowacyjności, N=1804

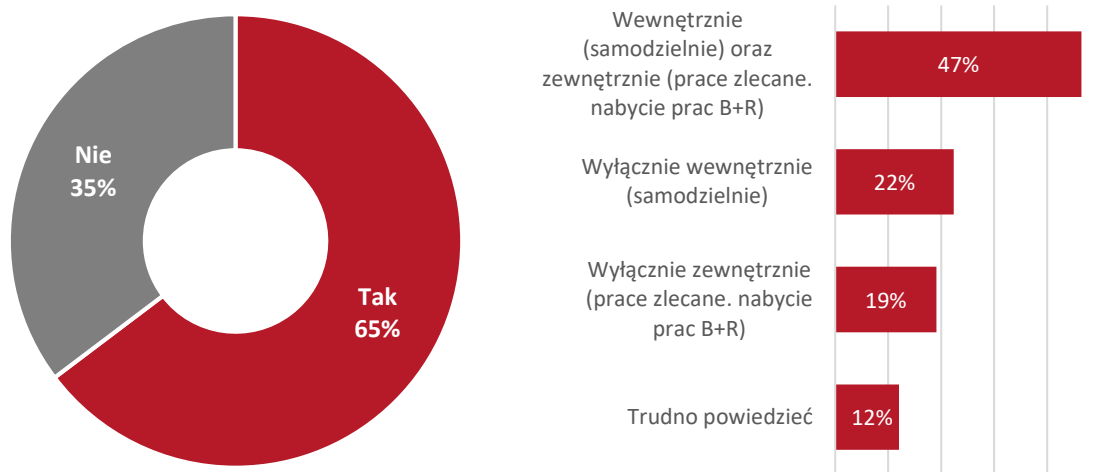
Innowacje o deklarowanym, potencjalnie przełomowym charakterze, najczęściej można spotkać w przypadku projektów wspieranych w poddziałaniu 2.3.4 – Ochrona własności przemysłowej. W tym instrumencie ponad 80% beneficjentów zadeklarowało, że ich projekty wpisują się w motto „zrobmy coś, czego jeszcze nikt nie zrobił”. Jest to oczywiście zrozumiałe, biorąc pod uwagę specyfikę realizowanych tu projektów i fakt, że większość innowacji objętych wsparciem to wynalazki, na które beneficjenci starają się uzyskać międzynarodową ochronę patentową. Wyniki te również są zgodne z odpowiedziami w zakresie poziomu nowości wspieranych innowacji.

Instrumentem z wysokim, deklarowanym udziałem innowacji o potencjalnie przełomowym charakterze jest również poddziałanie 3.2.1 (67%) oraz działanie 2.5 (66%). Innowacje o charakterze ewolucyjnym i zapożyczonym najczęściej występują w przypadku projektów proeksportowych. W poddziałaniu 3.3.3 zadeklarowało taki charakter odpowiednio 81% (innowacje ewolucyjne) i 42% (innowacje zapożyczone) badanych. Zwłaszcza wyższy udział tych ostatnich innowacji wskazuje na dodatkowy aspekt wsparcia, polegający w dużej mierze na umożliwieniu beneficjentom wzięcia udziału w międzynarodowych imprezach targowych i wystawienniczych. Jest to mianowicie możliwość obserwacji produktów światowej konkurencji oraz ich wykorzystanie we własnej działalności gospodarczej.

Jak wspomniano we wprowadzeniu do niniejszego podrozdziału, część projektów wspieranych w ramach POIR polegała na wdrożeniu wyników prac B+R. Obligatoryjnie dotyczyło to przedsięwzięć wspieranych w ramach poddziałania 3.2.1. Jednocześnie, zakres występowania tego typu projektów był znacznie większy. W przypadku projektów, które wspierały wprowadzenie konkretnych innowacji, blisko w dwóch trzecich w nich (65%)

beneficjenci zadeklarowali, że będzie to polegać właśnie na wdrożeniu wyników prac B+R. Blisko połowa (47%) z tych prac zrealizowana została zarówno wewnątrz (samodzielnie) oraz zewnątrz (w wyniku zleconych lub zakupionych prac B+R). Około 22% beneficjentów wskazało, że prace te były w całości wykonane samodzielnie, zaś nieznacznie mniejsza grupa (19%) wskazała, że prace te były w całości wykonane przez podmiot zewnętrzny.

Wykres 21. Udział projektów, w których wprowadzenie innowacji polega na wdrożeniu wyników prac B+R



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego w Barometrze Innowacyjności, N=1706

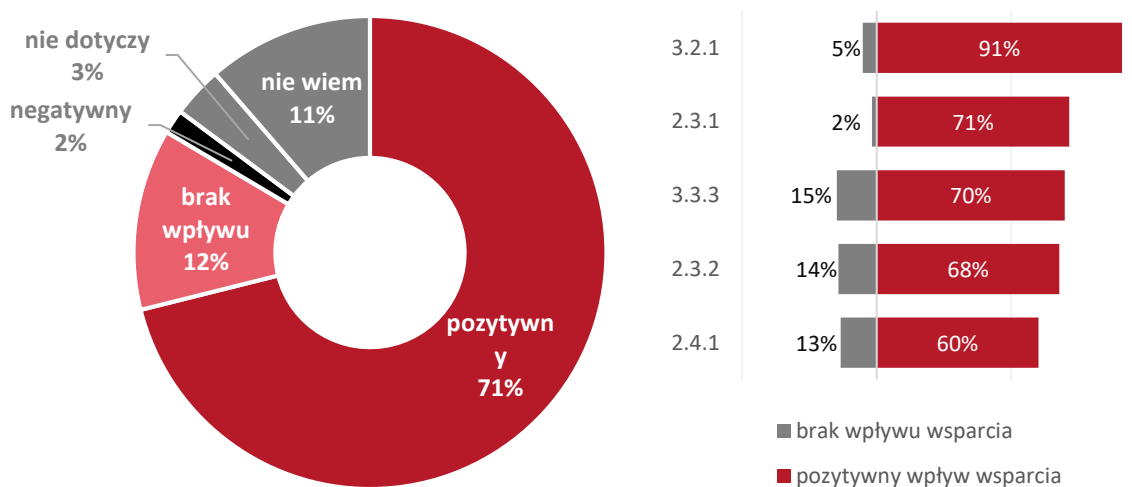
Poza poddziałaniem 3.2.1 POIR, względnie wysoki udział wdrożeń prac B+R występuje ponownie w poddziałaniu 2.3.4 (87%) oraz poddziałaniu 2.3.2 (86%). Relatywnie częściej podejmują się takiej aktywności również firmy średnie (73%), co jest generalnie zgodne z sytuacją obserwowaną na poziomie populacji wszystkich przedsiębiorstw w Polsce⁴³.

Realizowane projekty pełniły ważną rolę w rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw na poziomie ich oferty produktowej. Wskazują na to odpowiedzi beneficjentów⁴⁴ na pytanie o to, czy projekt miał wpływ na poziom rozwoju produktu/oferty firmy. Ponad 71% przedstawicieli badanych podmiotów wskazało, że bez projektu, poziom ten byłby niższy, niż był po zrealizowaniu projektu. Udział takich odpowiedzi jest szczególnie wysoki wśród beneficjentów poddziałania 3.2.1 POIR (ponad 91%), a więc w największym wartościowo instrumencie.

⁴³ Por. Działalność badawcza i rozwojowa w Polsce w 2020 r. Główny Urząd Statystyczny, 2022.

⁴⁴ W założeniu badania byli to przedstawiciele kadry zarządzającej badanych przedsiębiorstw.

Wykres 22. Deklarowany wpływ projektu na poziom rozwoju produktu/oferty firmy – ogółem (lewy panel) i wg instrumentów⁴⁵ (prawy panel)



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego w Barometrze Innowacyjności, N (ogółem)=661, N (3.2.1)=78, N (2.3.2)=233, N (3.3.3)=202, N (2.3.1)=56, N (2.4.1) =45

Potwierdzenie znaczenia wpływu projektu, wychodzące poza deklaracje beneficjentów, przynoszą również wyniki Ewaluacji pomocy publicznej PARP, udzielanej w ramach POIR⁴⁶, w której grupa beneficjentów poddziałania 3.2.1 porównana została z dopasowaną statystycznie grupą kontrolną (firmy niekorzystające ze wsparcia), w zakresie wprowadzania na rynek ulepszonych wyrobów i usług. Analizy wykonane w oparciu o dane sprawozdawcze gromadzone przez GUS wskazują, że w latach 2016-2018 aż 80% beneficjentów poddziałania 3.2.1 wprowadziło na rynek nowy lub ulepszony produkt. W grupie kontrolnej odsetek takich podmiotów wyniósł 52%. Różnica w wysokości 28 punktów procentowych utożsamiana jest z oddziaływaniem przyczynowym wsparcia udzielonego w ramach POIR. Innymi słowy, w przypadku braku otrzymania wsparcia, taki odsetek podmiotów, najprawdopodobniej nie wprowadziłby na rynek nowych produktów i usług. Do podobnych wniosków prowadzi analogiczna analiza dla beneficjentów poddziałania 2.3.2. W jego przypadku udział podmiotów wprowadzających innowacje w badanym okresie jest co prawda niższy (58%) niż w grupie beneficjentów poddziałania 3.2.1, jednak o około 30 punktów procentowych wyższy, niż w statystycznie dobranej grupie kontrolnej.

⁴⁵ Wyniki prezentowane wyłącznie dla instrumentów w przypadku, których próba badawcza jest większa od 30 podmiotów.

⁴⁶ Por. Raport z badania "Ewaluacja pomocy publicznej PARP w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020" przeprowadzonego przez IDEA Instytut Sp. z o.o., Fundacja IDEA Rozwoju oraz Uniwersytet Jagielloński, Centrum Ewaluacji i Analiz Polityk Publicznych w 2021 roku na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2021 rok. <http://www.parp.gov.pl>

Niestety analizy w tym zakresie możliwe były do wykonania tylko dwóch ww. instrumentów, wdrażanych w ramach POIR⁴⁷.

Wykres 23. Udział firm, które w latach 2016-2018 wprowadziły nowe lub ulepszone wyroby



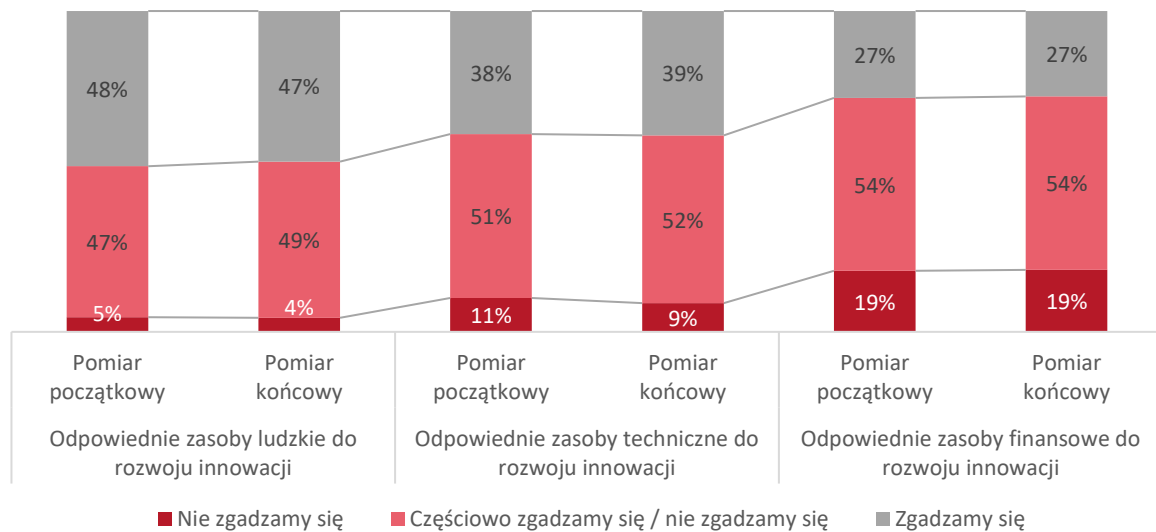
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania „Ewaluacja pomocy publicznej PARP w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020”, PARP 2021 r.

Wpływ na rozwój konkretnego produktu/produktów jest, jak się wydaje, głównym obszarem oddziaływania udzielonego wsparcia w ramach analizowanych instrumentów. Jako takie nie zmieniło ono bowiem zasadniczo potencjału beneficjentów do realizacji kolejnych projektów innowacyjnych. Deklaracje beneficjentów analizowane w początkowej fazie projektu i po jego zakończeniu⁴⁸, 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 47-48% beneficjentów przed i po projekcie uważało, że ma odpowiednie zasoby ludzkie do rozwoju innowacji, 38%-39% wskazało przed i po projekcie, iż posiada odpowiednie do tego celu zasoby techniczne. Natomiast 27% badanych przed i po projekcie wskazało, że ma wystarczające do rozwoju innowacji zasoby finansowe.

⁴⁷ W przypadku pozostałych działań, wielkość próbek w czasie realizacji badania (2020 r), była zbyt mała do wykonania osobnych analiz.

⁴⁸ Tj. w pomiarze początkowym i końcowym.

Wykres 24. Potencjał do realizacji projektów innowacyjnych – na początku i po zakończeniu projektów

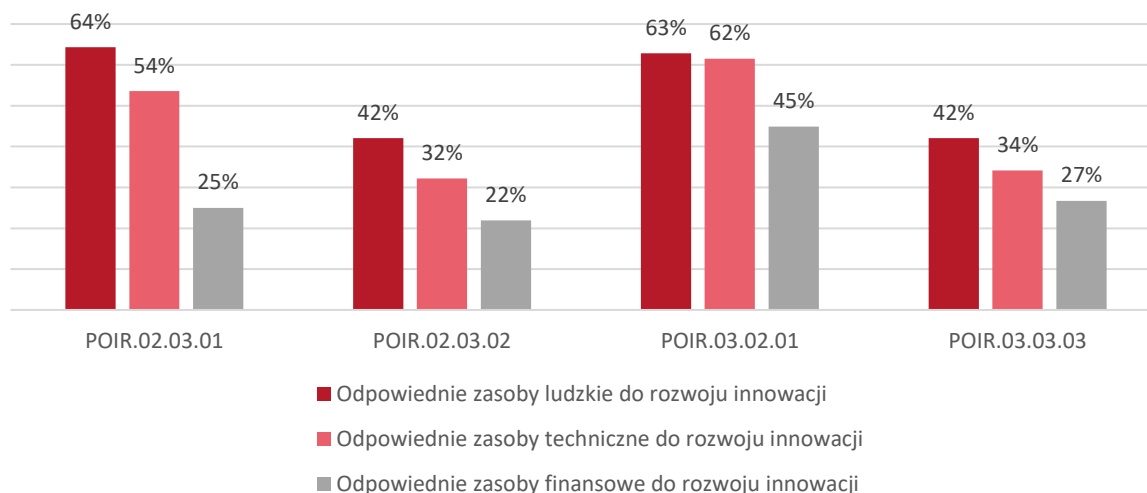


Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego i końcowego w Barometrze Innowacyjności, N (ogółem)=616

Powyższe ustalenie pozostaje częściowo zgodne z ogólną teorią interwencji analizowanych instrumentów POIR. Co do zasady nie były w nich finansowane działania, których celem było zwiększenie potencjału ludzkiego (np. w wyniku szkoleń lub zatrudnienia osób na stanowiskach badawczych), czy też zaplecza technicznego na potrzeby rozwoju innowacji (np. zakupy aparatury badawczej). 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, nie potwierdzają, skuteczności wsparcia w tym aspekcie. Fakt ten może wyjaśniać przedstawiony powyżej brak zmiany w obszarze potencjału finansowego do rozwoju innowacji.

Z punktu widzenia poszczególnych instrumentów, największy, deklarowany potencjał do rozwoju innowacji posiadają beneficjenci poddziałania 3.2.1. Ogółem blisko dwie trzecie z nich wskazało, że posiada zarówno odpowiednie do tego celu zasoby ludzkie jak i techniczne. Dodatkowo 45% przedstawicieli firm korzystających z tego instrumentu wskazało na posiadanie odpowiednich zasobów finansowych. Relatywnie wysoki potencjał ludzki i techniczny posiadają również beneficjenci poddziałania 2.3.1. Co ciekawe, beneficjenci poddziałania 2.3.2 oraz 3.3.3 wykazują się podobnym deklarowanym potencjałem do rozwoju innowacji. W obu przypadkach 42% badanych przyznało, że ma do tego odpowiednie zasoby ludzkie, kolejne 32-34%, że posiada odpowiedni potencjał techniczny, natomiast 22%-27%, że posiada odpowiednie zasoby finansowe.

Wykres 25. Potencjał do realizacji projektów innowacyjnych po zakończeniu projektów, wg wybranych instrumentów POIR



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego w Barometrze Innowacyjności, N (ogółem)=616

Ponownie należy zauważyć, że takie wyniki pozostają zgodne teorią interwencji – w przypadku „Bonów na innowacje dla MŚP” (poddziałanie 2.3.2), beneficjenci by móc rozwijać innowacyjny projekt musieli skorzystać ze wsparcia jednostek naukowych. Jednocześnie stosunkowo niski deklarowany potencjał, może wskazywać, na występowanie poważnych barier do samodzielnego kontynuowania działalności innowacyjnej oraz jej potencjalne uzależnienie od finansowania zewnętrznego. W przypadku „Badań na rynek” (3.2.1) beneficjenci by móc uzyskać wsparcie, musieli zaprezentować rozwiązanie innowacyjne gotowe do wdrożenia. Zwykle wprowadzane innowacje były rozwijane z wykorzystaniem wewnętrznych prac badawczych. Potencjał w tym zakresie został więc utrzymany i można oczekiwać, że w przyszłości przerodzi się w kolejne inwestycje w innowacje.

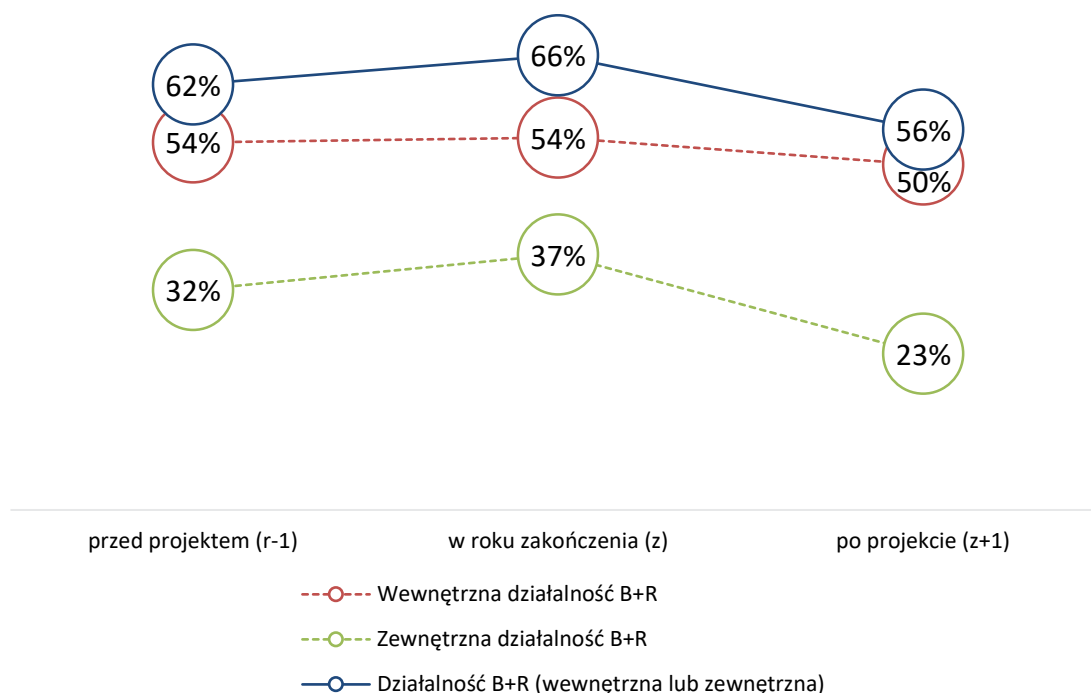
5.1.3. Działalność B+R

Jak wskazano we wcześniejszym podrozdziale, znaczna część projektów wspartych w ramach POIR, polegała na wdrożeniu wyników prac B+R. Powiązane jest to z ogólną aktywnością firm na tym polu. Według deklaracji beneficjentów, w roku bezpośrednio poprzedzającym rozpoczęcie projektu, działalność B+R prowadziło 62% firm. Warto również dodać, że ponad 67% beneficjentów zadeklarowało, że przed przystąpieniem do projektu posiadali własną infrastrukturę lub zaplecze do prowadzenia prac B+R.

Biorąc pod uwagę powyższe, nie dziwi więc, że wśród beneficjentów powszechniejsza była aktywność polegająca na prowadzeniu prac B+R wewnętrznie niż zlecenie ich na zewnątrz. Ogółem około 54% firm zadeklarowało prowadzenie wewnętrznej działalności B+R, natomiast zewnętrzną (prace B+R były zlecane lub wyniki prac B+R były nabywane), prowadziło około 32% badanych firm. W roku zakończenia projektu udział podmiotów

aktywnych w tym zakresie był średnio nieco wyższy lub utrzymywał się na podobnym poziomie. Jednak już w pierwszym roku po zakończeniu projektu, udział podmiotów prowadzących działalność B+R wyraźnie spada – niezależnie od analizowanego wskaźnika. Udział podmiotów prowadzących wewnętrzną działalność B+R spadł o 4 punkty procentowe w porównaniu do roku poprzedzającego realizację projektu (tj. z 54% do 50%). W przypadku zewnętrznej działalności spadek jest jeszcze większy, wyniósł bowiem około 9 punktów procentowych – w rok po realizacji zakończeniu projektu, udział podmiotów aktywnych w zakresie zewnętrznych prac B+R wynosił 23%. Ogółem w analizowanym okresie udział podmiotów prowadzących działalność B+R (wewnętrzną lub zewnętrzną) spadł z 62% do 56%.

Wykres 26. Prowadzenie działalności B+R

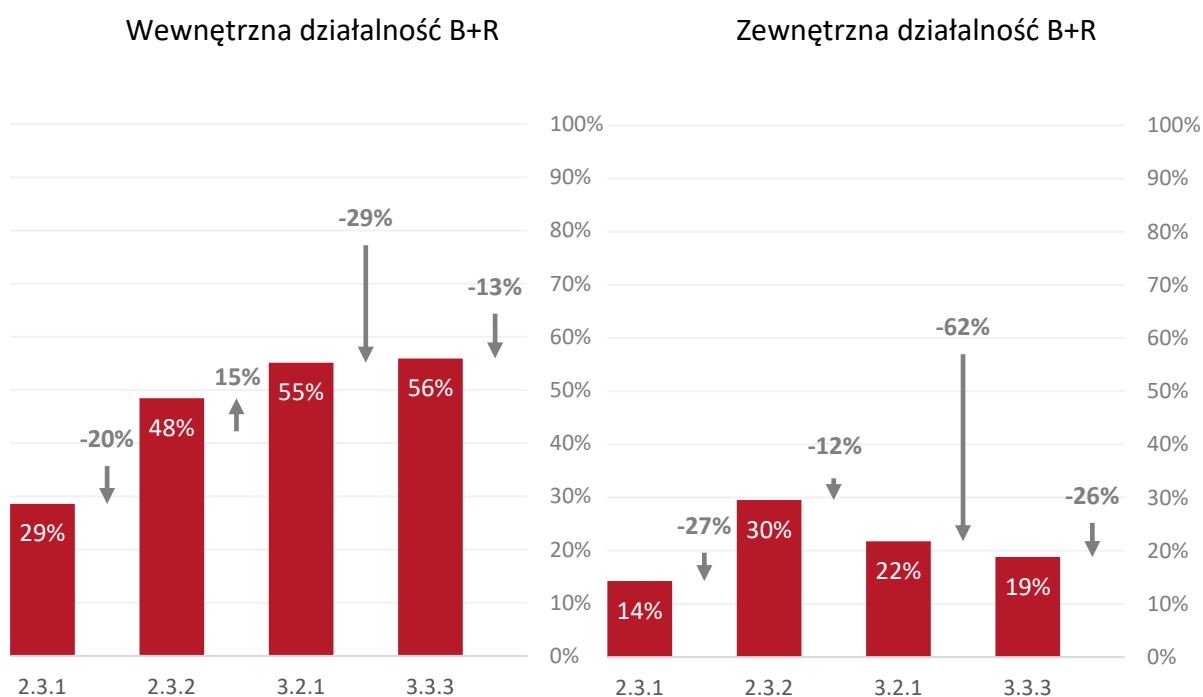


Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego i końcowego Barometru Innowacyjności, N=616

Spadki obserwowane są niemal we wszystkich instrumentach. Wyjątkiem pozostają beneficjenci poddziałania 2.3.2 – Bony na innowacje dla MŚP, w przypadku którego odnotowano niewielki wzrost udziału podmiotów prowadzących wewnętrzną działalność B+R (z 42% do 48% - wzrost o 15%), przy jednoczesnym spadku udziału podmiotów prowadzących zewnętrzne prace B+R (z 34% do 30% – spadek o 12%). Spadek w tym drugim wymiarze można zapewne częściowo tłumaczyć zakończeniem projektów wspartych w ramach POIR (tj. realizacją określonych prac, które miały się odbyć przy wsparciu zewnętrznych jednostek badawczych). Największe spadki dotyczą jednak beneficjentów poddziałania 3.2.1 POIR, w przypadku którego udział podmiotów prowadzących wewnętrzne prace B+R spadł z 77% w roku poprzedzającym realizację projektu do 55% w rok po jego

zakończeniu (spadek o 29%). Jeszcze większy spadek wystąpił w przypadku zewnętrznych prac B+R, bowiem w analizowanym okresie udział podmiotów ją prowadzących spadł z 57% do 22% (spadek o 62%). W pozostałych dwóch analizowanych instrumentach (2.3.1 oraz 3.3.3), w których liczebność próbek w pomiarze końcowym pozwalała na osobne analizy, również występują spadki, choć nie są one już tak duże jak w przypadku Badań na rynek. Przy czym owe spadki niekoniecznie należy utożsamiać z negatywnym oddziaływaniem projektu. Większe znaczenie ma tu bowiem specyfika wymogów dla wspieranych projektów inwestycyjnych. W przypadku działania 3.2.1 warunkiem koniecznym dla uzyskania wsparcia było wcześniejsze przeprowadzenie lub zakup zewnętrznych wyników prac B+R. Niejako wymuszało to więc na wnioskodawcach zwiększenie aktywności na tym polu. Okres realizacji projektu to z kolei czas intensywnego wdrażania wyników tych prac, który w kolejnej fazie powinien przejść we wzmożoną aktywność marketingową, ukierunkowaną na promocję nowych produktów. Można więc rzec, że obserwowane spadki powiązane są z naturalnym cyklem inwestycyjnym.

Wykres 27. 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 POIR

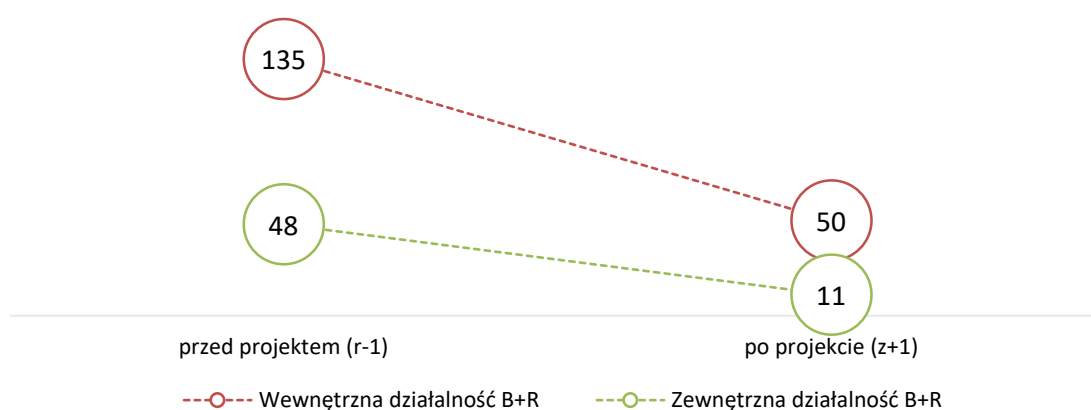


Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego i końcowego Barometru Innowacyjności, N (ogółem)=616, N (3.2.1)=78, N (2.3.2)=233, N (3.3.3)=202, N (2.3.1)=56

Do podobnych wniosków prowadzi analiza wartości nakładów na działalność B+R. Porównanie okresu przed uzyskaniem wsparcia z okresem następującym po zakończeniu projektów, ponownie wskazuje na ograniczanie nie tylko generalnej aktywności na polu B+R, ale również jej intensywności. Z uwagi na dużą zmienność wartości, zdecydowano się

przedstawić wyniki analiz w tym zakresie mediany⁴⁹. W przypadku nakładów wewnętrznych na B+R mediana w okresie poprzedzającym uruchomienie projektów wyniosła 135 tys. zł, by w rok po ich zakończeniu spaść do 50 tys. zł. Nakłady zewnętrzne wynosiły natomiast wyjściowo 48 tys. zł, a w końcowym okresie, rok po zakończeniu projektów spadły do 11 tys. zł.

Wykres 28. Wartość nakładów na działalność B+R (mediana w tys. zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego i końcowego Barometru Innowacyjności, N=616

Ponownie należy zaznaczyć, że zmiany te co do zasady nie są niezgodne z teorią interwencji poszczególnych instrumentów. Żaden z nich nie był bowiem bezpośrednio zorientowany na zwiększanie długoterminowego zaangażowania w działalność B+R beneficjentów, czy też na rozwijanie ich potencjału w tym zakresie. Warto odnotować, że do podobnych wniosków prowadzą wyniki Barometru Innowacyjności dla poprzednika POIR, tj. Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka⁵⁰. Zgodnie z wynikami z 2015 roku szersza kategoria nakładów na działalność innowacyjną (obejmująca nakłady na B+R), miała również ujemną dynamikę od pierwszego roku od zakończenia projektów (ok 5%), co więcej zwiększała się ona jeszcze bardziej w roku kolejnym⁵¹. Autorzy wskazują, że zaobserwowane zmiany mogą mieć co najmniej dwa różne źródła. Po pierwsze może być to skutek czasowego zaspokojenia potrzeb inwestycyjnych. Po drugie może być to negatywny wpływ kryzysu z roku 2009. W przypadku POIR, drugi z warunków wydaje się nie być właściwy. Pomimo kryzysu wywołanego pandemią COVID-19, nakłady na B+R w sektorze przedsiębiorstw utrzymały

⁴⁹ Analiza wartości średniej wskazuje, że przeciętne wewnętrzne nakłady na B+R spadły z poziomu 2,5 mln zł przed uruchomieniem projektów, do około 1,6 mln zł, w rok po ich zakończeniu. Natomiast nakłady zewnętrzne spadły odpowiednio z 2,1 mln zł do 1,4 mln zł.

⁵⁰ Por. Raport z badania "Raport końcowy z ewaluacji on-going działań Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, na lata 2007-2013, skierowanych do przedsiębiorstw" przeprowadzonego przez Konsorcjum spółek ARC Rynek i Opinia oraz Exacto w 2015 roku na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012 rok. <http://www.parp.gov.pl>

⁵¹ Ten okres nie podlega badaniu w Barometrze Innowacyjności POIR 2014-2020.

swoją dodatnią dynamikę (por. kontekst makroekonomiczny). Wydaje się więc, że głównym czynnikiem ograniczającym nakłady beneficjentów w tym zakresie pozostaje cykl inwestycyjny poszczególnych przedsiębiorstw, powiązany ze skalą ich działalności (MŚP).

Ważnym uzupełnieniem w powyższym względzie pozostają również wyniki innej ewaluacji PARP w zakresie pomocy publicznej udzielanej w ramach POIR⁵². Potwierdzają one zasadniczo brak istotnego wpływu Programu na beneficjentów poddziałania 3.2.1 w zakresie prowadzonej działalności B+R oraz pozytywny wpływ w przypadku beneficjentów poddziałania 2.3.2. Instrument ten może być więc przykładem dla projektowanych instrumentów wsparcia przedsiębiorstw w ramach pierwszej osi priorytetowej FENG⁵³.

Przywoływane badanie dotyczące pomocy publicznej, rzuca jednocześnie dodatkowe światło na znaczenie prowadzenia prac B+R w działalności przedsiębiorstw poddziałania 3.2.1. Ich skala, znaczenie pod względem wartości, ale również jakości, była kwestionowana. Wykonane w badaniu szacunki wskazywały, że prace B+R (wewnętrzne i/lub zewnętrzne) stanowiły 2,6% wartości realizowanych projektów (mediana: 0,8%). Wskazuje to na „projektowe” podejście do realizacji prac B+R oraz podporządkowanie tych działań pod strategię procesu inwestycyjnego w firmie. Oznacza to, że obserwowane skoki w wartościach ponoszonych nakładów na działalność B+R, mogą być całkowicie naturalne dla specyfiki i skali prowadzonej przez beneficjentów działalności gospodarczej. Jednocześnie zidentyfikowany w badaniu pomocy publicznej problem jakości wdrażanych wyników B+R, wymaga niezależnej reakcji w przypadku kontynuacji wsparcia tego typu działań w przyszłości. W szczególności konieczne jest przyjęcie rozwiązań, które będą umożliwiać eliminację z obszaru wsparcia tych projektów, których innowacyjność jest podważana na etapie oceny (tj. odstaje od wyjściowych założeń programowych). W perspektywie 2014-2020 procedury wykluczania takich przedsięwzięć ze wsparcia nie były w 100% skuteczne⁵⁴.

5.1.4. Ochrona własności intelektualnej

Innym wymiarem działalności innowacyjnej beneficjentów, jest ich aktywność na polu ochrony własności intelektualnej. Naturalnie bezpośrednio powiązane z tym obszarem było poddziałanie 2.3.4 POIR – Ochrona własności przemysłowej, jednak z uwagi na fakt, że w

⁵² Por. Raport z badania "Ewaluacja pomocy publicznej PARP w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020" przeprowadzonego przez IDEA Instytut Sp. z o.o., Fundacja IDEA Rozwoju oraz Uniwersytet Jagielloński, Centrum Ewaluacji i Analiz Polityk Publicznych w 2021 roku na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2021 rok. <http://www.parp.gov.pl>

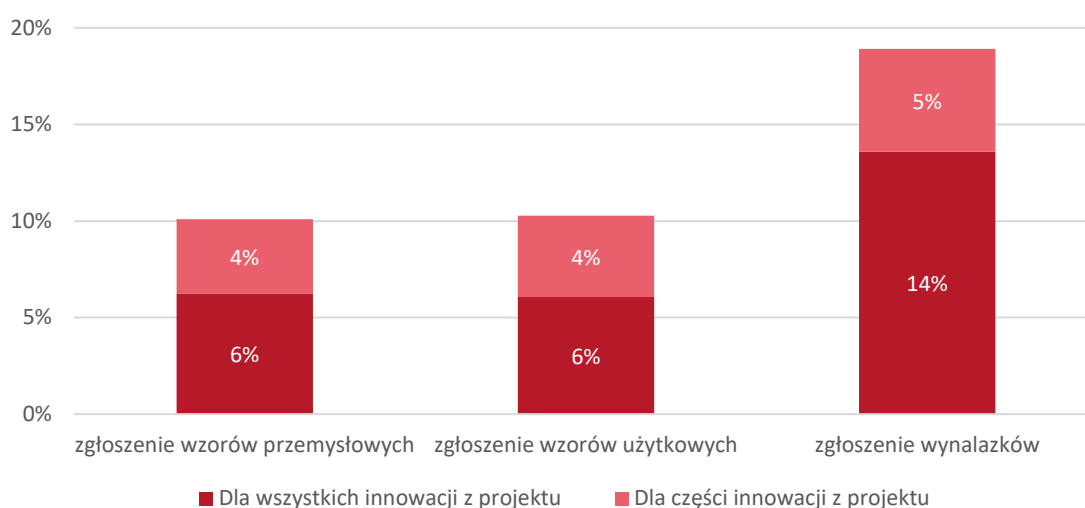
⁵³ W pierwszej osi przewidziano bowiem m.in. wsparcie przedsiębiorstw w zakresie działalności badawczo-rozwojowej (jako obligatoryjny komponent wsparcia modułowego). Zgodnie z aktualnymi na koniec 2021 r. założeniami FENG, PARP ma być podmiotem odpowiedzialnym za wsparcie w tym zakresie, kierowane do podmiotów sektora MŚP.

⁵⁴ Por. Raport z badania "Ewaluacja pomocy publicznej PARP w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020" przeprowadzonego przez IDEA Instytut Sp. z o.o., Fundacja IDEA Rozwoju oraz Uniwersytet Jagielloński, Centrum Ewaluacji i Analiz Polityk Publicznych w 2021 roku na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2021 rok. <http://www.parp.gov.pl>

każdym z instrumentów wsparcie mogło być potencjalnie powiązane z rozwijaniem innowacji, zagadnienie to pokazane zostanie również w szerszym ujęciu.

Jak się okazuje, w grupie projektów zakończonych, łącznie 19% beneficjentów wskazało, że dokonane zostało zabezpieczenie praw własności intelektualnych, poprzez zgłoszenie wynalazku do urzędu patentowego. Z tego większość (ogółem w badanej grupie 14% beneficjentów) dokonała zgłoszenia dla wszystkich innowacji wprowadzanych w ramach projektu. Oprócz tego około 10% zadeklarowało zgłoszenie wzorów przemysłowych i tyle samo wzorów użytkowych (każdorazowo odpowiednio 6% zadeklarowało dokonanie zgłoszenia dla wszystkich innowacji, natomiast 4%, dla części innowacji wprowadzanych w ramach projektu).

Wykres 29. Udział innowacji, dla których dokonane zostało zabezpieczenie praw własności intelektualnych poprzez zgłoszenie do urzędu patentowego



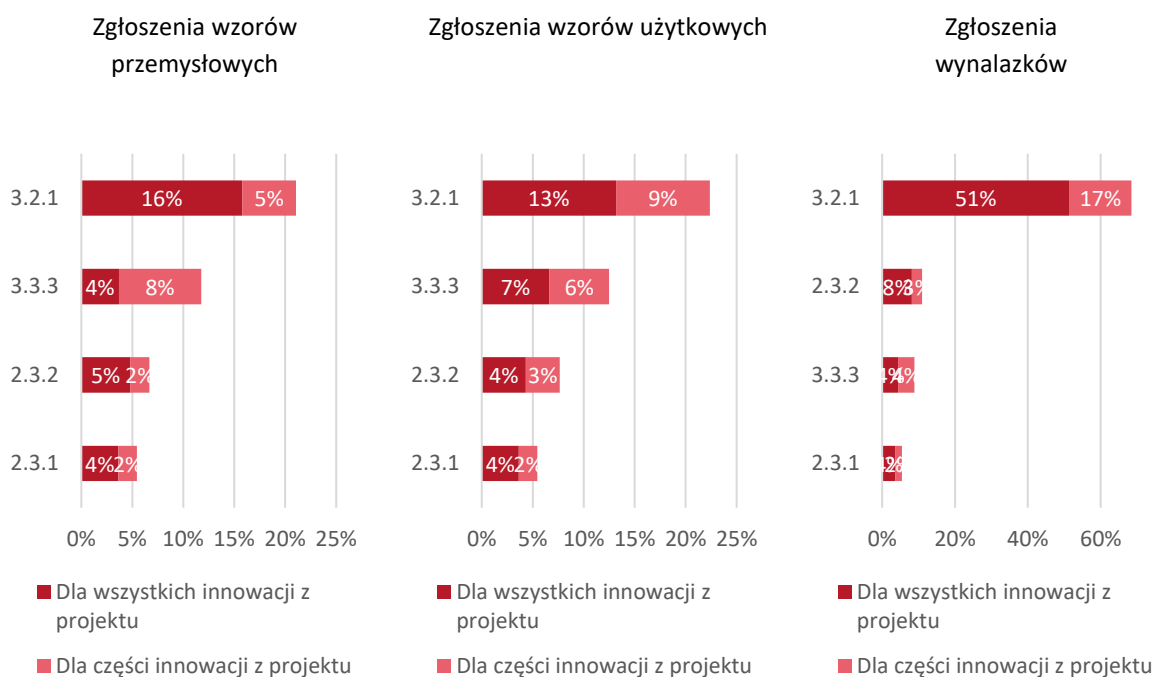
Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności, N=545

Analiza dla poszczególnych poddziałań – tam gdzie pozwala na to wielkość próbek⁵⁵ – wskazuje, że najbardziej aktywną grupą w przedmiotowym zakresie, byli beneficjenci poddziałania 3.2.1 POIR. Aż 68% ich przedstawicieli wskazało, że dokonali zabezpieczenia praw własności do wynalazków, poprzez zgłoszenie wszystkich (51%) lub części (17%) z innowacji wprowadzanych w ramach projektu. Podmioty wsparte w ramach tego instrumentu były również najbardziej aktywne na polu zgłoszeń w zakresie ochrony wzorów użytkowych (22%) oraz wzorów przemysłowych (21%). Jeśli chodzi o ochronę wynalazków, na drugim miejscu, pod względem aktywności, znajdują się beneficjenci poddziałania 2.3.2

⁵⁵ Z tego powodu w zestawieniach dla instrumentów nie są prezentowane wyniki dla beneficjentów poddziałania 2.3.4 POIR Ochrona własności przemysłowej. Do końca 2021 objęci badaniem końcowym zostało bowiem zaledwie 3 beneficjentów, co wynika z faktu, iż jest to instrument z najdłuższym czasem trwania projektów i wiele z nich nie kwalifikuje się jeszcze do pomiaru końcowego.

POIR (ogółem 11% dokonało zgłoszeń wynalazków). Jeśli chodzi o zgłoszenia wzorów przemysłowych i użytkowych, względnie często o ochronę starali się beneficjenci poddziałania 3.3.3 Go to brand (odpowiednio 13% i 12% z nich).

Wykres 30. Udział innowacji, dla których dokonane zostało zabezpieczenie praw własności intelektualnych poprzez zgłoszenie do urzędu patentowego, wg instrumentów



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności, N (ogółem)=616, N (3.2.1)=78, N (2.3.2)=233, N (3.3.3)=202, N (2.3.1)=56

Skala zgłoszeń, zwłaszcza w przypadku instrumentów działania 2.3 jest relatywnie niewielka. O ile wypracowane w ramach projektów innowacje posiadają wartość rynkową, to powinny również zostać objęte prawną ochroną. Naturalnie dotyczy to przedsięwzięć, które nie zostały jeszcze wprowadzone na rynek. Dotyczy to w szczególności tych innowacji, dla których beneficjenci deklarują wysoki poziom nowości (w skali Europy lub świata).

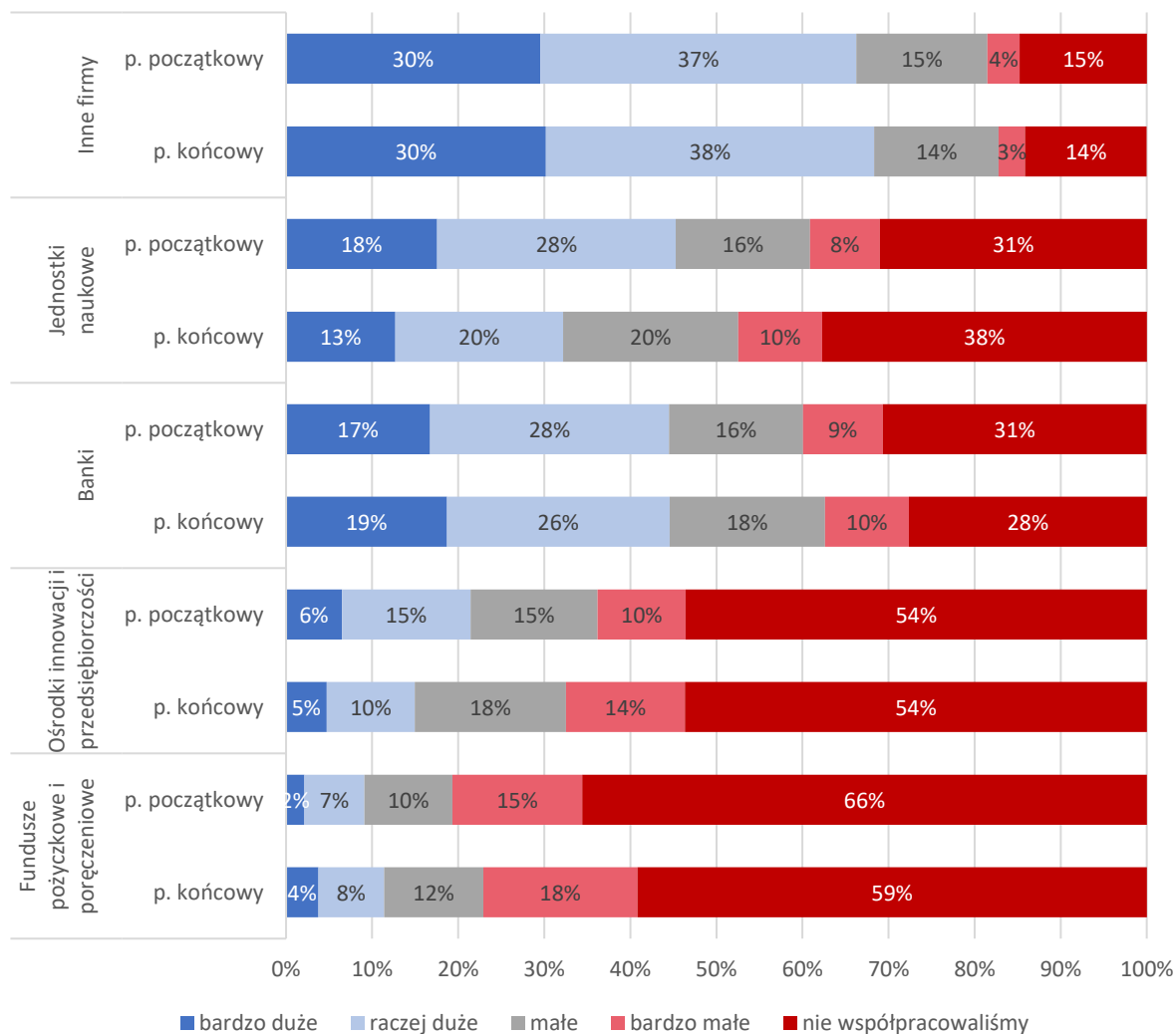
5.1.5. Współpraca w obszarze innowacji

Analizowane instrumenty POIR w różnym stopniu przewidywały wsparcie współpracy na etapie realizacji przez MŚP projektów innowacyjnych. Specyficzne podejście w tym zakresie zastosowano w szczególności w przypadku instrumentów realizowanych w ramach działania 2.3, w ramach którego przewidziano wsparcie współpracy przedsiębiorstw z otoczeniem innowacyjnym. W szczególności w ramach poddziałania 2.3.1 wspierane były projekty realizowane wspólnie z akredytowanymi instytucjami otoczenia biznesu, w poddziałaniu 2.3.2 wspierana była współpraca z jednostkami naukowymi, w poddziałaniu 2.3.3 przewidywano natomiast rozwój współpracy z innymi podmiotami w ramach klastrów.

Beneficjenci poproszeni zostali o ocenę znaczenia współpracy z wybranymi podmiotami, z punktu widzenia rozwoju własnej firmy. Badanie to 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 ponad dwie trzecie badanych. Około 30% firm oceniło znaczenie tej współpracy jako bardzo duże. Na drugim pod względem znaczenia współpracy wymieniane były jednostki naukowe. Przy czym w tym przypadku znaczenie współpracy zmalało po projekcie. Początkowo było ono wg 46% badanych bardzo duże lub raczej duże. Podczas gdy w pomiarze końcowym takiego zdania było już tylko 23% firm. Niewielki spadek znaczenia współpracy widoczny jest również w przypadku ośrodków innowacji i przedsiębiorczości – odpowiednio z 21% do 15%. W obu przypadkach największe spadki odnotowały dwa działania – odpowiednio 2.3.2 w przypadku jednostek naukowych (spadek z 71% do 46%) oraz 2.3.1 w przypadku ośrodków innowacji (spadek z 64% do 20%). Spadki te wynikają najprawdopodobniej z typowo projektowego podejścia do współpracy. Na początku projektów, gdy owa współpraca była niezbędną dla realizacji inwestycji, jej znaczenie było odpowiednio wyższe. Po zakończeniu projektów następował naturalny koniec (lub przerwa) we współpracy.

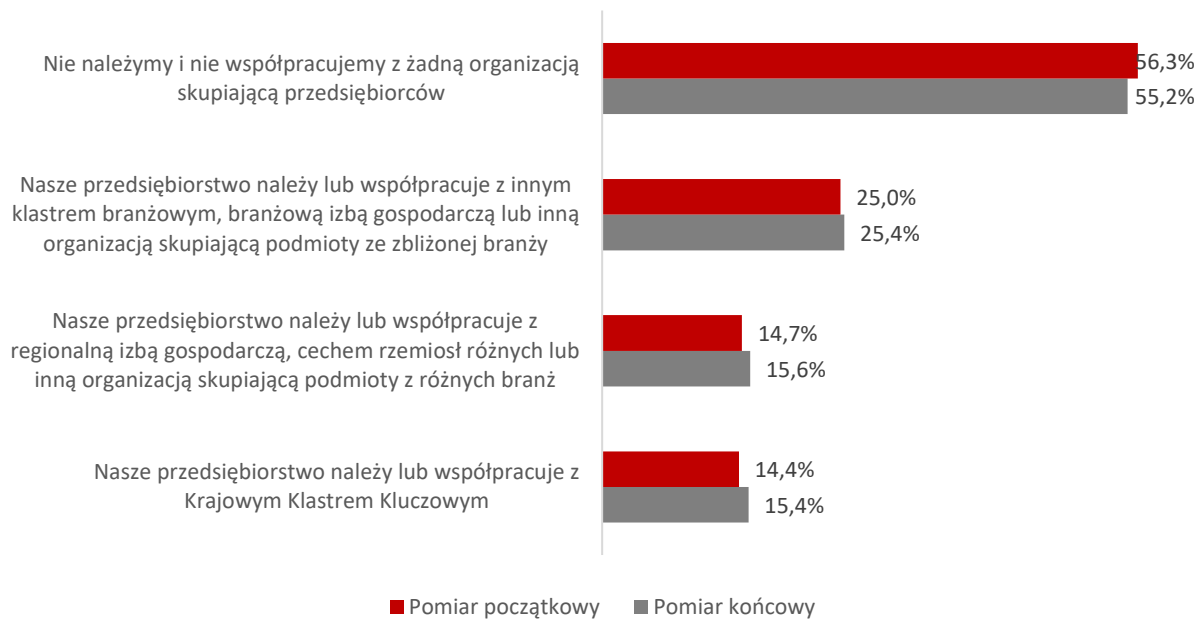
Wykres 31. Znaczenie dla rozwoju firmy współpracy realizowanej na przestrzeni minionych 12 miesięcy, z wybranymi grupami podmiotów – pomiar początkowy i końcowy



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego i końcowego Barometru Innowacyjności, N (ogółem)=616

Do pewnego stopnia podobnie wygląda współpraca beneficjentów w ramach organizacji branżowych. Jak się okazuje sytuacja ta praktycznie nie uległa zmianie w toku realizacji projektów. Większość firm (ponad 55%), 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 15% beneficjentów, nieco częściej, bo około 25% 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.

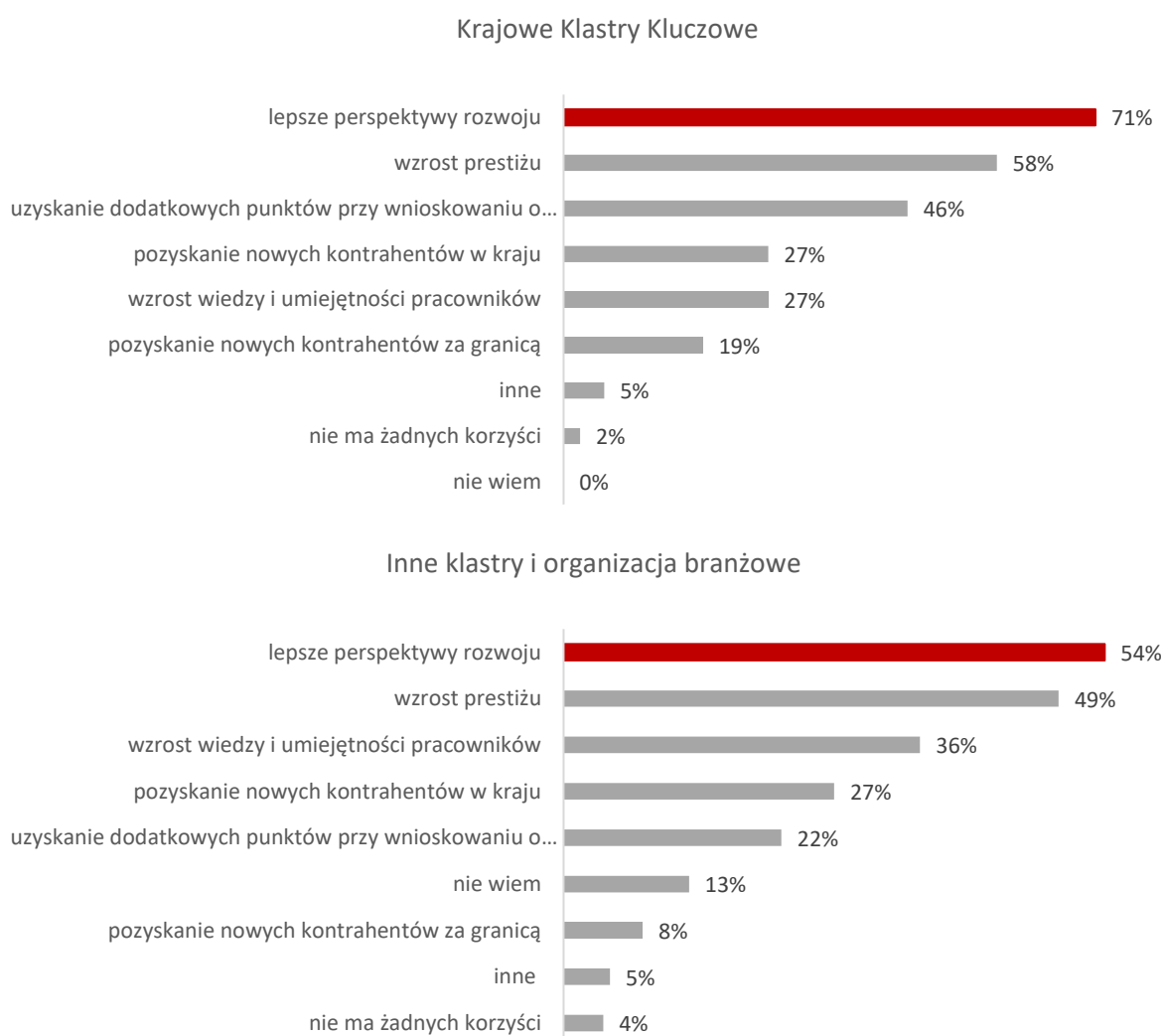
Wykres 32. Współpraca w ramach wybranych organizacji branżowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego i końcowego Barometru Innowacyjności, N (ogółem)=598

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 niej wynika, są lepsze perspektywy rozwoju (71% wskazań w przypadku KKK oraz 54% w przypadku innych klastrów i organizacji branżowych).

Wykres 33. Najważniejsze korzyści wynikające z uczestnictwa/współpracy beneficjentów POIR 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=92; N=152)

5.1.6. Rezultaty w obszarze innowacyjności specyficzne dla analizowanych instrumentów POIR

W niniejszym podrozdziale przedstawiono uzupełniające wyniki badań, specyficzne dla wybranych instrumentów POIR. Zawężone są one do przedsięwzięć, w których dochodziło do współpracy w zakresie wsparcia innowacji. Miało to miejsce w szczególności w instrumentach działania 2.3. Aktualny postęp w realizacji interwencji oraz podążających za nią badań, pozwala nam zaprezentować wyniki dla dwóch instrumentów, tj. poddziałania 2.3.1 – Proinnowacyjne usługi IOB dla MŚP oraz 2.3.2 – Bony na innowacje dla MŚP. W obu przypadkach innowacje wypracowywane były przez beneficjenta we współpracy z podmiotem zewnętrznym, którym mogła być odpowiednio akredytowana Instytucja Otoczenia Biznesu (2.3.1) lub jednostka naukowa (2.3.2). W ramach Barometru

Innowacyjności, beneficjenci zostali poproszeni o udzielenie dodatkowych informacji, odnoszących się do jakości i rezultatów tej współpracy, jak również planów dotyczących jej ewentualnej kontynuacji.

Generalne opinie beneficjentów na temat współpracy z zewnętrznymi podmiotami w procesie pracy nad innowacyjnymi rozwiązaniami są bardzo pozytywne. W przypadku poddziałania 2.3.1 POIR 88% beneficjentów jest zadowolonych z otrzymanej usługi doradztwa ze strony IOB, w tym 46% badanych wyraża ten pogląd w sposób zdecydowany. Co więcej 98% respondentów przyznało, że pierwotne oczekiwania związane ze wsparciem firmy ze strony IOB zostały spełnione. Użyteczność (tj. możliwość faktycznego wykorzystania) doradztwa dla wdrożenia innowacji w ramach poddziałania 2.3.1 ponad 57% beneficjentów oceniła bardzo dobrze, kolejne 38% wystawiło w tym względzie ocenę dobrą. Podobny udział ocen bardzo dobrych i dobrych dotyczy również innych aspektów związanych z otrzymanym doradztwem ze strony IOB, w tym jakości pracy ekspertów, ich merytorycznego przygotowania, komunikatywności, dostępności czasowej, czy też jakości samych produktów dostarczonych przez IOB w ramach doradztwa.

Również wysoko oceniona została współpraca z jednostkami naukowymi, zaangażowanymi w świadczenie usług badawczych dla beneficjentów poddziałania 2.3.2 POIR. W tym przypadku 85% beneficjentów oceniło wysoko (w tym 38% bardzo wysoko) użyteczność przeprowadzonych prac badawczo-rozwojowych w ramach instrumentu dla firmy. Jednocześnie 94% badanych wskazało, że wypracowane w projekcie materialne rezultaty (np. dokumentacja, raporty, ekspertyzy) mogą być wykorzystywane w przyszłości w działalności firmy. Ocena jakości pracy po stronie uczelni również co do zasady jest wysoka, choć inaczej niż w przypadku działania 2.3.1 pojawiają się sporadyczne oceny negatywne. Co prawda 83% oceniło znajomość przez badaczy problematyki związanej z zakresem realizowanych prac B+R na wysoką, to jednocześnie około 11% beneficjentów wskazało, że była ona przeciętna, a kolejne 3%, że była ona niska lub bardzo niska. Jeszcze słabiej oceniono aspekt zrozumienia potrzeb beneficjenta ze strony przedstawicieli jednostki badawczej oraz determinację do ich zaspokojenia. Blisko co piąty badany wskazał, że była ona przeciętna (13%), raczej niska (3%) lub bardzo niska (3%). Dominują oczywiście opinie pozytywne (76%), jednak pożądanym byłoby, by ich udział był wyższy.

Obraz znaczenia uzyskanego wsparcia dla realizacji innowacji, uzupełniają deklaracje dotyczące hipotetycznej sytuacji braku pomocy publicznej. Opinie beneficjentów obu instrumentów są w tym zakresie zgodne. Około połowa badanych wskazało bowiem, że nie zdecydowałaby się na sfinansowanie z własnych środków przedmiotowych usług, gdyby nie było dostępne dla nich dofinansowanie z POIR. Skłonność taką wyrażał jedynie blisko co piąty badany. Blisko co trzeci miał trudność w określeniu swojej decyzji w tej hipotetycznej sytuacji. Wskazuje to z jednej strony na wysokie znaczenie samego wsparcia publicznego w kreowaniu innowacji. Z drugiej strony wyniki te mogą być postrzegane jako niekorzystne, zwłaszcza w przypadku poddziałania 2.3.1, którego jednym z celów była dalsza

profesjonalizacja IOB, służąca pełnej komercjalizacji świadczonych usług proinnowacyjnych przez te podmioty oraz skutkująca uniezależnieniem ich działalności od środków publicznych. Inne badania wskazują jednak, że cel ten niestety nie będzie najprawdopodobniej osiągnięty w ramach POIR⁵⁶. Oczekiwać należy, że potencjał tych podmiotów udało się rozwinąć w bardzo ograniczonym zakresie oraz dotyczy on bardzo wąskiej grupy podmiotów. W tym względzie konieczne są inne rozwiązania na poziomie systemu wsparcia tych instytucji. Znalazły one zresztą wyraz w następcy POIR (FENG), w ramach którego przewidziano mieszany system wsparcia IOB, łączący cechy modelu popytowego (obecnego w perspektywie 2014-2020) z modelem podażowym (wdrażanego w perspektywie 2007-2013).

Wykres 34. Skłonność do zamówienia usługi na zasadach komercyjnych, w przypadku braku wsparcia publicznego⁵⁷



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności, N(2.3.1)=56, N(2.3.2)=233

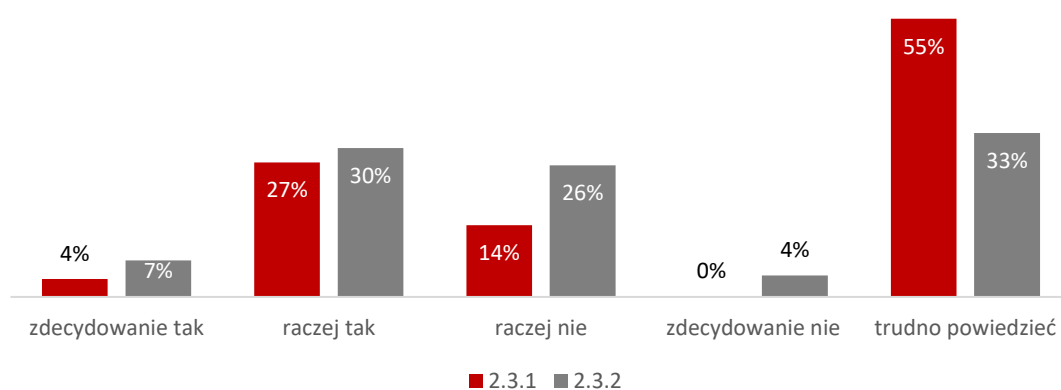
Do podobnych, choć nieco bardziej optymistycznych wniosków prowadzi analiza deklaracji beneficjentów, w zakresie planowanego skorzystania na zasadach komercyjnych z usług IOB lub jednostek naukowych w najbliższej perspektywie (odpowiednio 12 miesięcy w przypadku beneficjentów poddziałania 2.3.2 oraz dwóch lat jeśli chodzi o beneficjentów poddziałania 2.3.1). W tym przypadku beneficjenci obydwu instrumentów nieco częściej potwierdzają, że

⁵⁶ Por. Raport z badania "Ewaluacja pomocy publicznej PARP w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020" przeprowadzonego przez IDEA Instytut Sp. z o.o., Fundacja IDEA Rozwoju oraz Uniwersytet Jagielloński, Centrum Ewaluacji i Analiz Polityk Publicznych w 2021 roku na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2021 rok. <http://www.parp.gov.pl>

⁵⁷ Pytania do respondentów, zostały sformułowane w nieco inny sposób – dostosowany do specyfiki badanego instrumentu. Założono jednak, że są one porównywalne. W przypadku poddziałania 2.3.1, brzmienie pytania było następujące: *Biorąc pod uwagę Państwa doświadczenia ze współpracy z IOB w ramach Poddziałania 2.3.1 PO IR, czy w sytuacji braku dofinansowania z PO IR, zdecydowałoby się Państwo na analogiczną współpracę z IOB, płacąc za otrzymaną usługę w całości ze środków prywatnych?* W przypadku poddziałania 2.3.2, brzmienie pytania było następujące: *Czy zrealizowana w projekcie usługa badawczo-rozwojowa zostałaaby przez Państwa firmę zamówiona na zasadach komercyjnych w sytuacji nie uzyskania wsparcia w ramach Poddziałania 2.3.2 (Bon na innowacje)?*

mają w planach taką współpracę. Co ciekawe częściej dotyczy to beneficjentów poddziałania 2.3.2 i współpracy w obszarze usług B+R (pomimo krótszego horyzontu czasowego) – plan taki ma bowiem nawet 37% badanych firm, w porównaniu do około 31% beneficjentów poddziałania 2.3.1, którzy wyrażają chęć podjęcia współpracy z IOB. Z drugiej strony bardzo duża grupa podmiotów (około 55%), ma trudność z określeniem się w tym zakresie, zaś około 14% wskazuje, że raczej do takiej współpracy nie dojdzie. W grupie beneficjentów poddziałania 2.3.2 grupa podmiotów wskazujących na brak planowanej współpracy w najbliższym czasie z jednostkami naukowymi jest jeszcze większa, wynosi bowiem około 30%.

Wykres 35. Planowane skorzystanie z usług IOB (beneficjenci 2.3.1) lub jednostek naukowych (beneficjenci 2.3.2) na zasadach komercyjnych w przyszłości⁵⁸



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności N (2.3.1)=56, N(2.3.2)=233

5.1.7. Podsumowanie

PARP w ramach POIR wspierał innowacyjność na różnych etapach procesu inwestycyjnego – począwszy od etapu projektowania i pozyskania środków na prowadzenie innowacji, przez proces ich ochrony, wdrażanie, aż po promocję produktów na rynkach zagranicznych. Dofinansowane w ramach POIR projekty, to przede wszystkim gigantyczna skala wspartych innowacji, które zostały lub mogą zostać w kolejnych latach wprowadzone na rynek. Wyłączając działania proeksportowe, w ramach POIR w działaniach wdrażanych przez PARP, wspartych zostanie około 4,4 tys. innowacji.

Innowacje te różnią się poziomem nowości, który najczęściej powiązany jest z wymogami i założeniami danego instrumentu wsparcia. W skali całej interwencji dominują innowacje,

⁵⁸ Pytania do respondentów, zostały sformułowane w nieco inny sposób – dostosowany do specyfiki badanego instrumentu. Przyjęto jednak, że warto je ze sobą zestawić. W przypadku poddziałania 2.3.1, brzmienie pytania było następujące: *A czy planują Państwo w przeciągu najbliższych dwóch lat skorzystać z usług IOB, które w części lub w całości finansowane będą przez Państwa firmę?* W przypadku poddziałania 2.3.2, brzmienie pytania było następujące: *Czy Państwa przedsiębiorstwo planuje w ciągu najbliższych 12 miesięcy korzystać z usług badawczo-rozwojowych, oferowanych przez jednostki naukowe, na zasadach komercyjnych?*

które wg deklaracji beneficjentów stanowią nowość na rynku, na którym działa przedsiębiorstwo (66% ogółu innowacji), realizowane zgodnie z mottem „róbmy lepiej to co już robiliśmy”. Oprócz nich w ramach projektów wspierane są również często (42%) innowacje, które cechuje nowość na poziomie kraju. Ponadto, mniej więcej co czwarty projekt wspiera innowacje, które według beneficjentów charakteryzują się poziomem nowości w skali Europy. Około 16% projektów dotyczy innowacji, dla których wskazano poziom nowości na poziomie świata.

Realizacja projektów nie miała zasadniczo wpływu na zwiększanie przez beneficjentów aktywności w zakresie prowadzonej działalności B+R, choć prace w tym zakresie były podstawą około 2/3 wspieranych innowacji. Jednak po zakończeniu inwestycji udział podmiotów prowadzących wewnętrzne lub zewnętrzne prace B+R maleje. Maleje również przeciętna wartość ponoszonych nakładów na ten cel. Wyjątek stanowią beneficjenci poddziałania 2.3.2, w przypadku którego udział podmiotów prowadzących wewnętrzną działalność B+R jest w rok po zakończeniu projektu wyższy niż miało to miejsce przed projektem. Pozytywne oddziaływanie wsparcia w tym względzie potwierdzają również wyniki analiz kontrfaktycznych, wykonanych w oparciu o dane GUS, w ramach ewaluacji pomocy publicznej PARP.

Generalnie jednak przeciętny spadek aktywności beneficjentów analizowanych działań POIR na polu prowadzonej działalności B+R, nie jest zjawiskiem, które należy oceniać negatywnie. W świetle dostępnych danych należy go raczej wiązać ze specyfiką i skalą działalności wspartych MŚP. Analizowane instrumenty, w odróżnieniu od działań w ramach pierwszej osi priorytetowej POIR, czy też działania 2.1 POIR – Wsparcie inwestycji w infrastrukturę B+R przedsiębiorstw, nie były bezpośrednio ukierunkowane na stymulowanie, w długim okresie działalności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw. Jednocześnie w przypadku ukierunkowania interwencji na osiągnięcie tego celu, co jak się zdaje będzie miało miejsce w pierwszej osi priorytetowej FENG, warto skorzystać z doświadczeń z wdrażania poddziałania 2.3.2 POIR.

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

modułowe podejście do inwestycji w innowacje. W powyższym kontekście należy je ocenić pozytywnie.

Uwagę należy zwrócić na niewielką aktywność podmiotów na polu ochrony własności intelektualnej. Z wyłączeniem beneficjentów poddziałania 3.2.1 oraz 2.3.4, udział projektów, w których dokonano zgłoszeń na ochronę (wynalazków, wzorów przemysłowych lub użytkowych), nie przekracza kilku, czy co najwyżej kilkunastu procent. W tym aspekcie potrzeba dalszych działań promocyjnych również w ramach FENG, co będzie możliwe między innymi dzięki modułowemu podejściu do wdrażania projektów B+R.

Analogicznie do powyższego, nie odnotowano wpływu wsparcia POIR, na zwiększanie aktywności beneficjentów na polu udziału w organizacjach branżowych lub klastrach. Taka sytuacja może być ponownie niekorzystna z punktu widzenia potencjału do rozwoju przez pryzmat innowacji. Planowane zmiany w FENG w tym obszarze (zwiększanie znaczenia wsparcia w obszarze rozwoju klastrów), należy więc ocenić pozytywnie.

5.2. Konkurencyjność

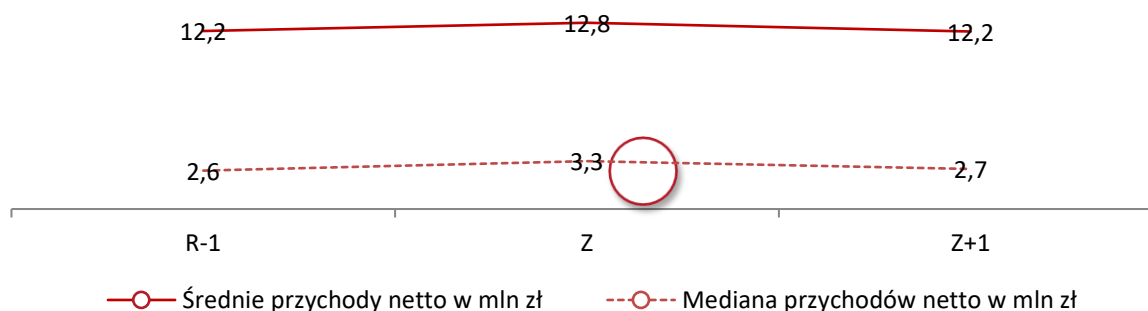
5.2.1. Konkurencyjność w świetle teorii interwencji poszczególnych instrumentów

Wsparcie innowacji w ramach analizowanych instrumentów POIR powinno przekładać się na wyższą konkurencyjność beneficjentów. Jej wyrazem powinny być odczuwalne skutki finansowe, w postaci większej sprzedaży innowacyjnych produktów oraz rosnących przychodów z jej tytułu. Dzięki dokonanej inwestycji powinna rosnąć również produktywność prowadzonej działalności gospodarczej, zwłaszcza w przypadku projektów, w których występował komponent inwestycyjny (tj. działania 2.3.2, 2.3.5 oraz 3.2.1). Podobnych efektów oczekuje się również w przypadku instrumentów, które nie wspierają bezpośrednio rozwoju oferty produktowej przedsiębiorstw, ale ukierunkowane są na ich promocję (m.in. działania proeksportowe w ramach poddziałania 2.3.3 oraz 3.3.3). W przypadku instrumentu wspierającego ochronę własności przemysłowej, należy przyjąć, że efekty na poziomie konkurencyjności mogą być odłożone w czasie oraz wykraczać poza okres realizacji badania Barometru Innowacyjności.

5.2.2. Przychody

Poziom przeciętnych przychodów netto, w rok po zakończeniu wsparcia jest zbliżony do poziomu jaki firmy osiągały bezpośrednio przed rozpoczęciem projektów. Biorąc pod uwagę wartość średnią przychodów, utrzymywała się ona na poziomie około 12,2 mln zł (przed i po projekcie), z kolei mediana przychodów wynosiła około 2,6-2,7 mln zł (przed i po projekcie). W roku zakończenia wsparcia przeciętne przychody nieznacznie wzrosły, zarówno na poziomie wartości średniej, jak i mediany. Jednak zmiana ta nie przeszła w trwały trend wzrostowy.

Wykres 36. Przychody netto w mln zł – wartość średnia i mediana

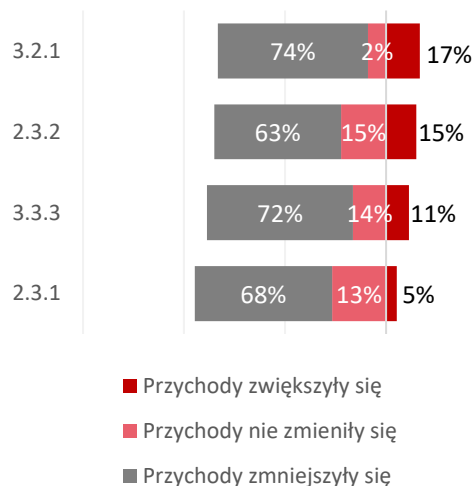
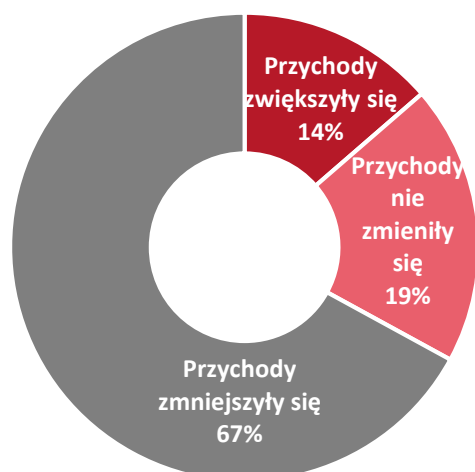


R-1 (rok przed uruchomieniem wsparcia POIR); Z (rok zakończenia wsparcia), Z+1 (rok po zakończeniu wsparcia)

Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego i końcowego Barometru Innowacyjności POIR, N=616

Obserwowany spadek przychodów w rok po zakończeniu wsparcia, w stosunku do roku zakończenia projektu jest bardzo częstą sytuacją. Ogółem, aż w przypadku 67% badanych podmiotów miała miejsce taka sytuacja. Przychody pozostały bez zmian w grupie 19% beneficjentów. Wzrost przychodów odnotowało zaledwie 14% firm. Istnieje pewne zróżnicowanie tego zjawiska w grupie beneficjentów poszczególnych działań. Względnie najczęściej wzrost przychodów odnotowali beneficjenci poddziałania 3.2.1 (17%), natomiast najrzadziej beneficjenci poddziałania 2.3.1. W tej grupie wzrost przychodów w rok po zakończeniu projektu odnotował zaledwie co dwudziesty badany. Wśród beneficjentów poddziałania 2.3.2 i 3.3.3 wzrost przychodów odnotowało odpowiednio 15% i 11% badanych podmiotów. W każdym z wyróżnionych działań dominują jednak firmy, w których odnotowano spadek wartości przychodów lub w których nie uległy one zmianom.

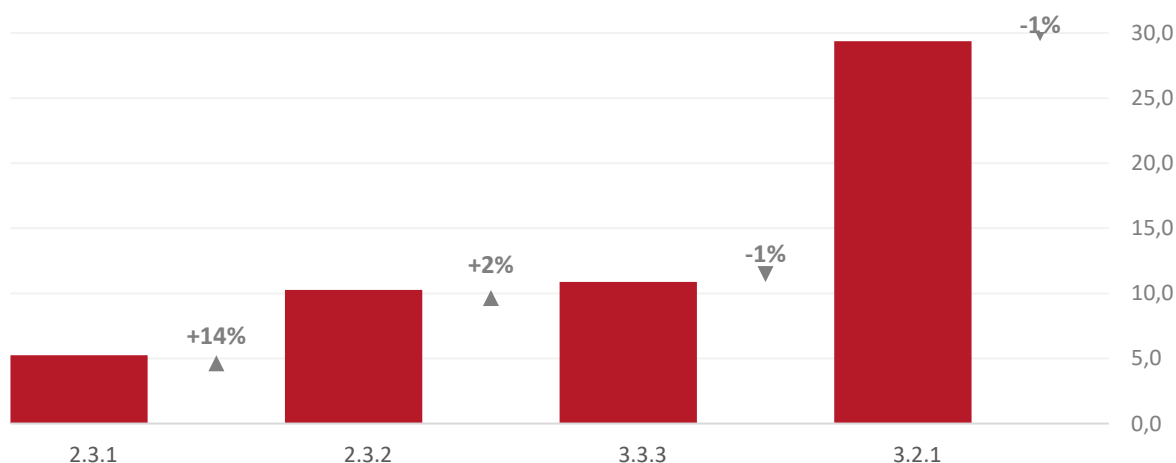
Wykres 37. Bilans przychodów w rok po zakończeniu projektu w stosunku do roku zakończenia projektu



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności POIR, N (ogółem)=616, N (3.2.1)=78, N (2.3.2)=233, N (3.3.3)=202, N (2.3.1)=56

Podobnie spadki lub brak wyraźnych zmian w zakresie przeciętnych wartości uzyskiwanych przychodów ze sprzedaży widoczne są w porównaniu do okresu poprzedzającego uzyskanie wsparcia. Co prawda w przypadku poddziałania 2.3.1 średnie przychody wzrosły o ok. 14% w porównaniu do roku bazowego. Jednak zmiana ta była stosunkowo nieduża (średni wzrost o około 0,6 mln zł) oraz nie znalazła potwierdzenia na poziomie wartości środkowej (mediany). W tym przypadku widoczny był wręcz wyraźny spadek z ok. 2 mln zł w okresie poprzedzającym uzyskanie wsparcia do 1,2 mln zł w rok po jego zakończeniu.

Wykres 38. Przychody netto rok po zakończeniu wsparcia i zmiana procentowa w stosunku do roku przed uruchomieniem wsparcia POIR (w mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru początkowego i końcowego Barometru Innowacyjności POIR, N (2.3.1)=53, N (2.3.2)=222, N (3.2.1)=62, N (3.3.3)=182

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.

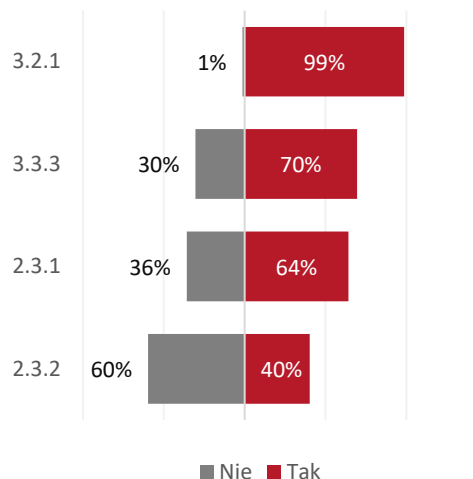
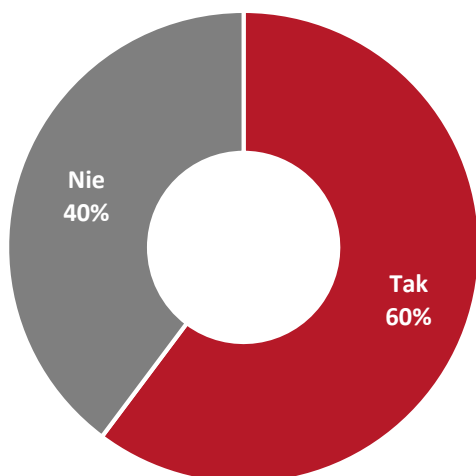
Ważnym aspektem z punktu widzenia możliwości zwiększania przychodów przedsiębiorstw i tym samym skuteczności interwencji, jest oczywiście kwestia sprzedaży wspartych w projekcie produktów. Według deklaracji badanych 60% beneficjentów udało się do momentu badania uzyskać przychody z tytułu sprzedawanych nowych bądź ulepszonych wyrobów lub usług wspartych w ramach projektu. Widoczne są przy tym znaczne różnice pomiędzy poszczególnymi instrumentami wsparcia POIR. W przypadku beneficjentów poddziałania 3.2.1 POIR, blisko wszystkie (99%) podmioty rozpoczęły sprzedaż wspartych produktów. Fakt ten nie powinien jednak dziwić – przychody ze sprzedaży⁵⁹ są w tym instrumencie jednym z obowiązkowych wskaźników, który beneficjenci muszą sprawozdawać w okresie trwałości projektu. Podobny wymóg dotyczy beneficjentów poddziałania proeksportowego 3.3.3⁶⁰, w którym beneficjenci deklarują wartość przychodów ze sprzedaży na eksport. W ich przypadku około 70% badanych firm uzyskała już przychody ze sprzedaży wspartych produktów. Wysoki udział podmiotów w tej grupie firm, dotyczy również beneficjentów poddziałania 2.3.1, w przypadku którego blisko dwie trzecie firm uzyskało przychody ze sprzedaży wspartych produktów. Odwrotne proporcje dotyczą beneficjentów poddziałania 2.3.2, gdzie przedmiotową sprzedaż zadeklarowało 40% firm. Wniosek ten jest zgodny z wynikami badania dotyczącego pomocy publicznej, w ramach którego ustalono, że w przypadku wielu projektów projekt wsparty w ramach poddziałania 2.3.2 wymaga dalszych prac rozwojowych. Część beneficjentów decydowała się na dalsze prace B+R, z wykorzystaniem większych pod względem potencjału projektów w ramach I osi priorytetowej POIR⁶¹. Potwierdzają to również wcześniej przytaczane wyniki w zakresie rosnącej aktywności beneficjentów na polu wewnętrznych prac B+R. Moment wprowadzenia na rynek wspartych produktów w przypadku działania 2.3.2 POIR, może być więc odłożony w czasie.

Wykres 39. Odsetek podmiotów, w których beneficjenci uzyskali przychody z tytułu sprzedawanych nowych bądź ulepszonych wyrobów lub usług wspartych w ramach projektu

⁵⁹ Por. Załącznik nr 2 do SZOOP POIR – Tabela wskaźników rezultatu bezpośredniego i produktu dla działań i poddziałań. Monitorowany na poziomie programu wskaźnik nosi nazwę: *Przychody ze sprzedaży nowych lub udoskonalonych produktów/procesów*.

⁶⁰ W tym przypadku monitorowany wskaźnik to: *Przychody ze sprzedaży produktów na eksport*

⁶¹ Por. Por. Raport z badania "Ewaluacja pomocy publicznej PARP w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020" przeprowadzonego przez IDEA Instytut Sp. z o.o., Fundacja IDEA Rozwoju oraz Uniwersytet Jagielloński, Centrum Ewaluacji i Analiz Polityk Publicznych w 2021 roku na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2021 rok. <http://www.parp.gov.pl>



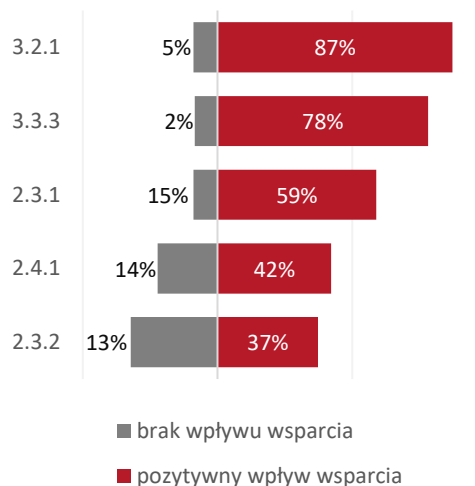
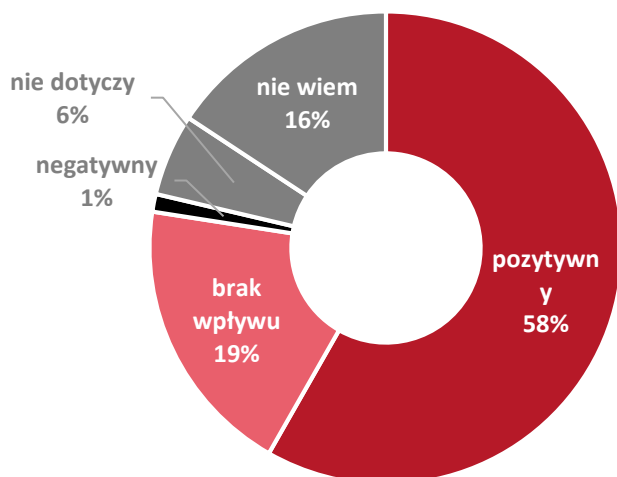
Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności POIR, N (ogółem)=616, N (2.3.1)=53, N (2.3.2)=191, N (3.2.1)=76, N (3.3.3)=105

Jednocześnie należy zaznaczyć, że wartość przychodów ze sprzedaży wspartych produktów pozostaje póki co na bardzo niskim poziomie i podobnie jak w przypadku przychodów ogółem wykazuje tendencję spadkową, w rok po zakończeniu projektu. Mediana przychodów w roku zakończenia projektu, w grupie podmiotów, które zadeklarowały uzyskanie takich przychodów wyniosła bowiem 142 tys. zł, natomiast w roku kolejnym 71 tys. zł. Spadki obserwowane są w każdym z analizowanych instrumentów, z wyłączeniem poddziałania 2.3.1 (tu pozostawały one na zbliżonym i niskim poziomie – mediana wyniosła odpowiednio 5 tys. zł i nicałe 9 tys. zł).

Na poziomie ogólnych deklaracji około 58% badanych zauważa pozytywny związek między projektem, a poziomem uzyskiwanych przychodów. W praktyce dotyczy to oczywiście w większości (80%) podmiotów, które zadeklarowały również, że uzyskują przychody ze wspartych produktów. Podobnie w tym 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.

Wykres 40. Deklarowany wpływ projektu na poziom przychodów firmy – ogółem (lewy panel) i wg instrumentów⁶² (prawy panel)

⁶² Wyniki prezentowane wyłącznie dla instrumentów w przypadku, których próba badawcza jest większa od 30 podmiotów.



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności POIR, N (ogółem)=661, N (2.3.1)=56, N (2.3.2)=233, N (2.4.1)=45, N (3.2.1)=78, N (3.3.3)=202

W grupie deklarującej częściej pozytywny wpływ projektu na poziom przychodów, występują przedstawiciele beneficjentów poddziałania 3.2.1 oraz 3.3.3. W ich przypadku odpowiednio 87% i 78% wskazuje na pozytywne oddziaływanie projektu, deklarując, że bez projektu przychody firmy byłyby niższe. Najrzadziej związek w tym zakresie deklarują beneficjenci poddziałania 2.3.2 (37% badanych), co pozostaje zgodne z ich wcześniejszymi deklaracjami dotyczącymi uzyskiwania przychodów ze sprzedaży wspartych produktów (40%).

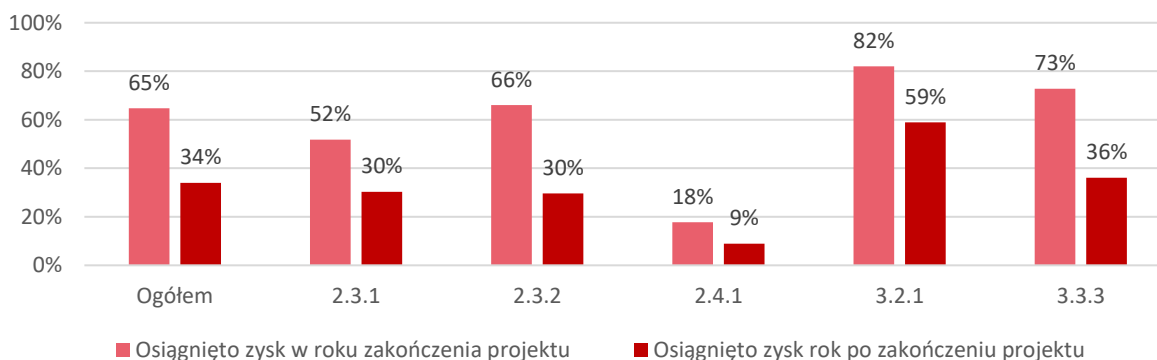
Ocena wpływu wsparcia na wartość przychodów ze sprzedaży weryfikowana była również w przywoływanym już badaniu pomocy publicznej PARP, udzielanej w ramach POIR⁶³. Analiza bazowała na porównaniu uzyskiwanych przychodów w grupie beneficjentów i w dobranej grupie kontrolnej. Analizy w tym aspekcie przeprowadzone zostały w odniesieniu do trzech instrumentów POIR – odpowiednio poddziałania 2.3.2, 3.2.1 oraz 3.3.3. W każdym z nich nie ustalono występowania związków przyczynowo skutkowych między realizowanymi inwestycjami a przychodami ze sprzedaży. Należy jednak dodać, że analizy objęły w większości projekty w trakcie realizacji – ostatni dostępny i uwzględniony okres sprawozdawczy to 2018 r. Wyniki z obu badań pozostają więc w tym zakresie również zgodne.

W kontekście dotychczas opisanych wyników, nie powinien zatem dziwić fakt, że po zakończeniu projektów spada udział podmiotów, które uzyskują zysk ze sprzedaży. O ile w roku zakończenia projektów zysk ze sprzedaży odnotowało blisko dwie trzecie badanych, o tyle w roku kolejnym było to tylko nieco ponad jedna trzecia firm. Największy spadek, bo wynoszący około 37 punktów procentowych, odnotowano w przypadku poddziałania 3.3.3,

⁶³ Por. Raport z badania "Ewaluacja pomocy publicznej PARP w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020" przeprowadzonego przez IDEA Instytut Sp. z o.o., Fundacja IDEA Rozwoju oraz Uniwersytet Jagielloński, Centrum Ewaluacji i Analiz Polityk Publicznych w 2021 roku na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2021 rok. <http://www.parp.gov.pl>

co zapewne powiązane jest z ograniczeniem sprzedaży na eksport w czasie pandemi Covid-19. Względnie najwyższy udział podmiotów odnotowujących zysk, występuje w przypadku poddziałania 3.2.1 POIR (59% w rok po zakończeniu projektów), choć i tu wystąpił spadek wartości tego wskaźnika (z 82%).

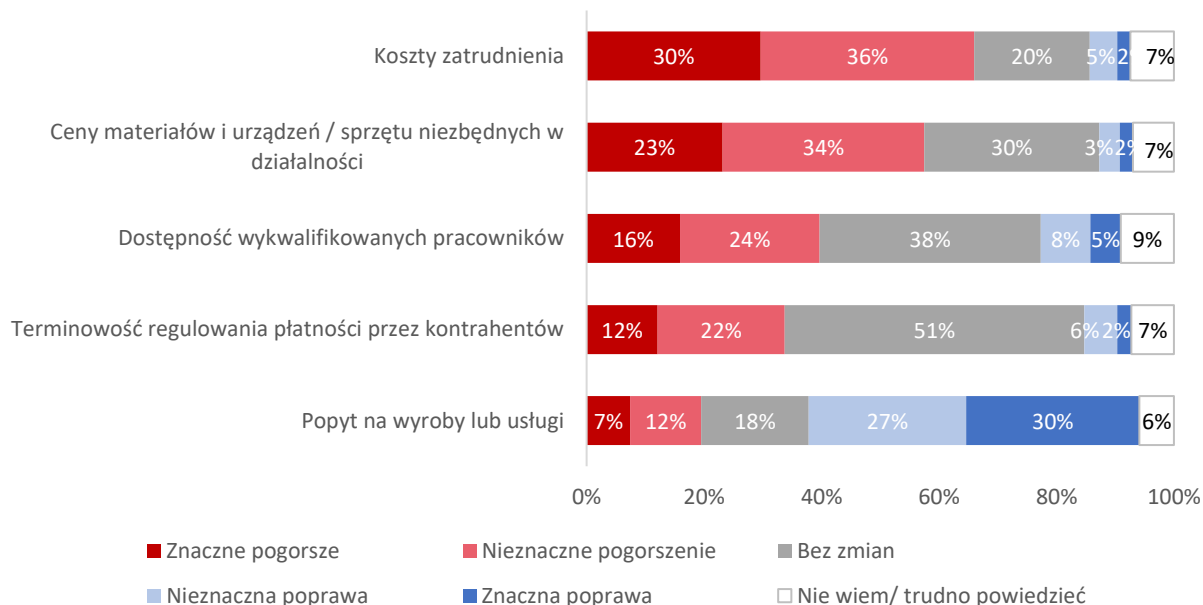
Wykres 41. Udział podmiotów osiągających zysk w momencie oraz w rok po zakończeniu projektu



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności POIR, N (ogółem)=661, N (2.3.1)=56, N (2.3.2)=233, N (2.4.1)=45, N (3.2.1)=78, N (3.3.3)=202

Spadek rentowności powiązany jest niewątpliwie ze zmianą warunków funkcjonowania przedsiębiorstw, jakie zachodziły w latach 2020-2021. Wśród głównych czynników, które przełożyły się na spadek rentowności przedsiębiorstw wskazywany był wzrost kosztów zatrudnienia (66% badanych, z tego 30% wskazało na znaczne pogorszenie w tym wymiarze) oraz wzrost cen materiałów i urządzeń/ sprzętu niezbędnego w działalności (57% badanych, z tego 23% wskazało na znaczne pogorszenie). Z drugiej strony, spora część podmiotów (57%) 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 42. Zmiana warunków funkcjonowania przedsiębiorstwa w ciągu ostatnich 12 miesięcy w zakresie wybranych parametrów



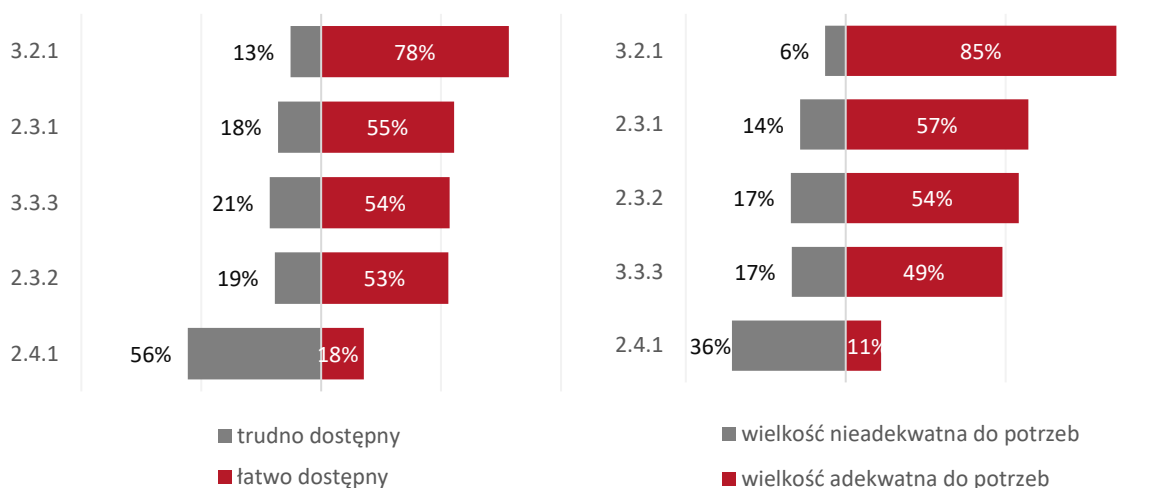
Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności POIR, N (ogółem)=661

Malejąca rentowność prowadzonej działalności zwiększa ryzyko zaburzenia płynności finansowej przedsiębiorstw. W tym kontekście rośnie znaczenie dostępności kapitału, który mógłby być pomocny w sytuacji utraty płynności. Beneficjenci zostali poproszeni o ocenę dostępności kredytów bankowych na potrzeby obrotowe oraz na ile ich wysokość jest dopasowana do realnych potrzeb. Ogółem 54% beneficjentów przyznało, że kredyt tego typu jest dla nich łatwo dostępny, przeciwnego zdania było około 22% firm. Pozostała grupa nie miała w tym zakresie odpowiedniej wiedzy lub wyrobionej opinii. Przy czym występuje spore zróżnicowanie w poszczególnych grupach beneficjentów. Relatywnie najmniejsze trudności z dostępem do kredytu miałyby firmy korzystające z poddziałania 3.2.1 – takiego zdania jest ponad trzy czwarte beneficjentów tego instrumentu. Jest to zrozumiałe biorąc pod uwagę znaczny udział firm średnich w tej grupie, o wyjściowo dobrej sytuacji finansowej. Firmy tego typu są generalnie lepiej postrzegane przez banki (tj. przypisywane jest im mniejsze ryzyko), w odróżnieniu od firm małych i mikro. Potwierdzeniem tych spostrzeżeń, zwłaszcza dla tych ostatnich, jest sytuacja odbiorców ostatecznych poddziałania 2.4.1 (startupy biorące udział w pilotażu ScaleUp). W tej grupie łatwy dostęp do kredytu zadeklarowało jedynie 18% firm, 56% było przeciwnego zdania. W przypadku beneficjentów pozostałych analizowanych w tym aspekcie instrumentów⁶⁴ (2.3.1, 2.3.2 oraz 2.3.3), wśród których dominują firmy małe, przeważa przekonanie, że dostęp do kredytu obrotowego jest łatwy (ok. 53-55% wskazań). Przeciwnego zdania jest około 18-21% firm. Podobna grupa firm nie ma w tym względzie opinii, co może świadczyć o tym, że po prostu o takie wsparcie się nie ubiegali. Podobnie

⁶⁴ W tym zakresie badani byli beneficjenci wszystkich instrumentów POIR, przy czym dla działań w tym miejscu pominiętych nie było możliwe przedstawienie wyników z uwagi na zbyt małe wielkości prób badawczych. Wyniki dla tych podmiotów zostały jednak ujęte w statystykach ogółem.

wygląda sytuacja pod względem oceny wielkości dostępnego kredytu z uwzględnieniem zróżnicowania wynikającego z wielkości beneficjentów poszczególnych działań POIR.

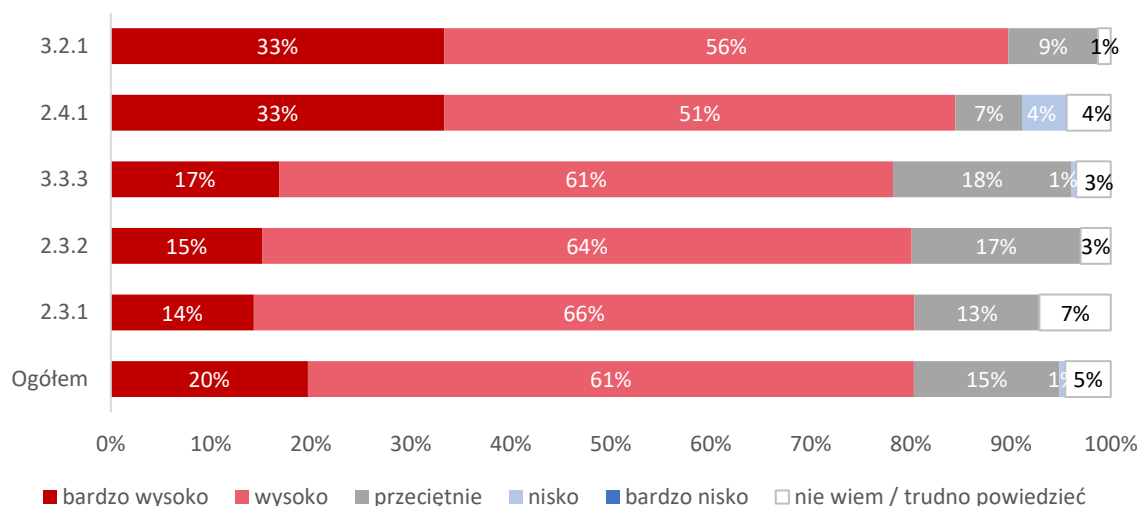
Wykres 43. Ocena dostępności kredytu bankowego na potrzeby obrotowe (lewy panel) i ocena jego wielkości, przez pryzmat potrzeb (prawy panel)



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności POIR, N (ogółem)=661

Opinie beneficjentów na temat ich konkurencyjności na rynku/ rynkach na których dostępny jest ich kluczowy produkt, są na ogół pozytywne. W sumie ponad 81% firm wskazało, że w tym względzie ich poziom konkurencyjności jest wysoki lub bardzo wysoki. Najczęściej przekonani o takim stanie rzeczy są beneficjenci poddziałania 3.2.1 (89%) oraz startupy z poddziałania 2.4.1 (84%).

Wykres 44. 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 POIR, N (ogółem)=661

Wśród najczęściej wymienianych czynników, które decydować mają o konkurencyjności beneficjentów, wskazywana jest renoma i wiarygodność biznesowa, unikatowa wiedza oraz posiadana nowoczesna technologia. Czynniki te były wskazywane jako jeden z trzech najważniejszych przez odpowiednio 51%, 48% i 43% beneficjentów. Najrzadziej wskazywanym czynnikiem było posiadanie znacznego potencjału B+R. Na pierwszym miejscu wskazało ten czynnik zaledwie 5% badanych, 6% na drugim oraz 9% na trzecim.

Wykres 45. Główne czynniki decydujące o konkurencyjności beneficjentów w przygotowaniu produktu finalnego, który wytwarza lub w wytwarzaniu którego współuczestniczy firma

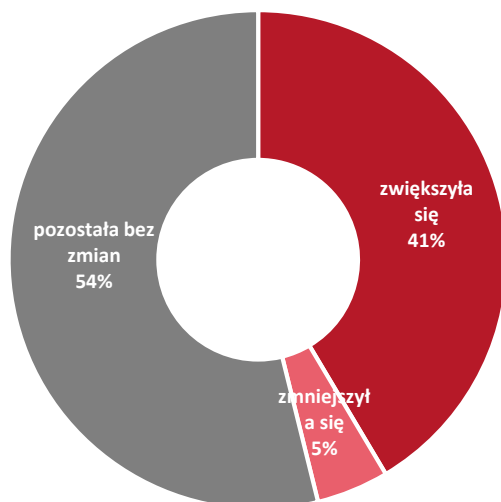


Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności POIR, N (ogółem)=661

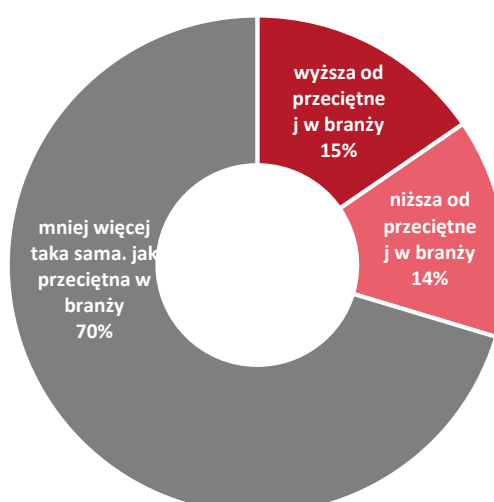
Ważnym wymiarem konkurencyjności przedsiębiorstw, który w przyszłości powinien przełożyć się na wyniki finansowe przedsiębiorstw, jest kwestia oferty produktowej beneficjentów biorąc pod uwagę ich jakość i cenę. W obu przypadkach beneficjenci poproszeni zostali o ocenę jak się ona zmieniły po projekcie oraz jak wypadają na tle potencjalnej konkurencji. Około 41% beneficjentów, wskazało na wzrost cen oferowanych produktów, przy czym zdecydowana większość firm wskazała również, że ceny ich produktów są zbliżone (70%) lub niższe (14%) od przeciętnych cen w danej branży. Sam wzrost cen należy również wiązać ze wzrostem inflacji, która zaczęła przybierać na sile w 2021 roku. Jednocześnie 72% badanych wskazała, że jakość oferowanych przez nich produktów wzrosła. Podobna grupa (70%) wskazała, że ich jakość jest wyższa od przeciętnej w branży, w jakiej działają.

Wykres 46 Cena i jakość oferowanych produktów przez beneficjentów POIR

Cena oferowanych wyrobów/usług...

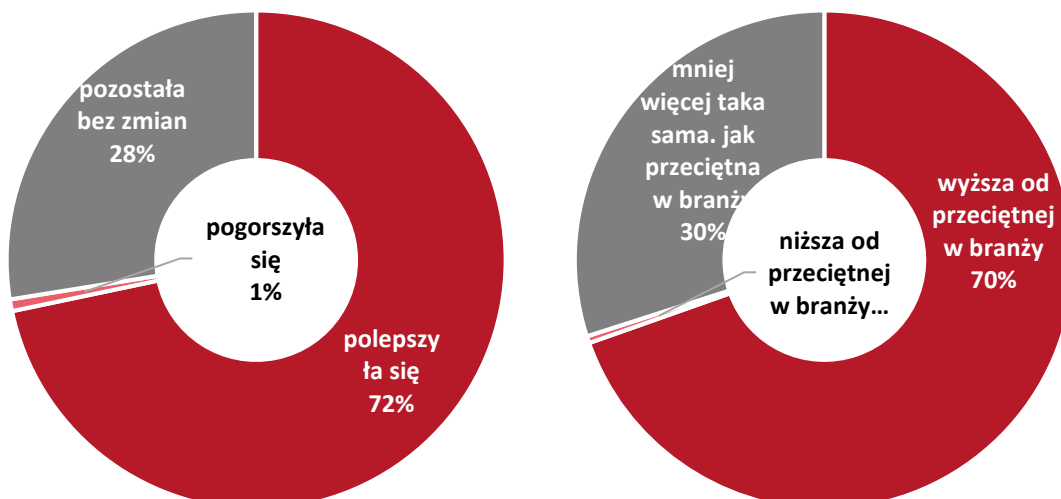


Cena oferowanych wyrobów/usług jest...



Jakość oferowanych wyrobów/usług...

Czy jakość wyrobów/usług jest...



Źródło: opracowanie własne na podstawie pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności POIR, N (ogółem)=661

Powyższe wyniki sugerują pożądany kierunek zmian, tj. utrzymanie cen zbliżonych lub niższych od konkurencji, przy jednoczesnym wzroście jakości oferowanych produktów. Może to – pamiętając o deklaracyjnym charakterze prezentowanych wyników – stanowić dobry prognostyk dla poprawy wyników finansowych beneficjentów w dłużym okresie.

5.2.3. Podsumowanie

Wyniki Barometru Innowacyjności odnoszące się do wskaźników związanych z konkurencyjnością przedsiębiorstw, wskazują na bardzo ograniczone lub brak istotnego oddziaływania projektów w badanym okresie. Wynika to z jednej strony z relatywnie wczesnego momentu pomiaru przedmiotowych efektów (rok po zakończeniu projektów), jak również czynników zewnętrznych (spowolnienie gospodarcze wywołane Covid-19), które negatywnie przekładają się na funkcjonowanie przedsiębiorstw, w tym beneficjentów analizowanych działań POIR. Większość analizowanych wskaźników, w tym przede wszystkim przychody ze sprzedaży, w tym przychody ze sprzedaży wspartych produktów oraz udział podmiotów odnotowujących zysk, w pierwszym roku po zakończeniu realizacji projektów zmniejszyła się w porównaniu do roku zakończenia projektu. Spadek rentowności firm wynika w dużej mierze z rosnących kosztów, w tym przede wszystkim kosztów wynagrodzeń i materiałów niezbędnych do prowadzenia działalności.

Wskazane byłyby dalsze analizy funkcjonowania przedsiębiorstw w przedmiotowym zakresie⁶⁵ – przynajmniej w okresie trwałości, tj. do trzeciego roku od zakończenia realizacji projektów. Na obecnym etapie nie jest bowiem możliwe jednoznaczne rozstrzygnięcie, czy przedmiotowe instrumenty były skuteczne w zakresie zwiększania konkurencyjności firm.

⁶⁵ Np. w oparciu o dane rejestrowe, gromadzone w systemie KRS. Działanie to nie wymagałoby zatem obciążania beneficjentów kolejnymi badaniami.

Tym samym teoria interwencji może być na obecnym etapie zweryfikowana jedynie częściowo.

Na koniec warto zwrócić uwagę, że występują również pewne pożądane symptomy pozytywnego oddziaływania interwencji na poziomie konkurencyjności. Wyrażają się one jednak przede wszystkim na poziomie deklaracji firm, w zakresie wpływu projektu na wyniki finansowe, jak również w odniesieniu do wybranych aspektów związanych z konkurencyjnością przedsiębiorstw, takich jak wzrost popytu na oferowane produkty, ale również wzrost jakości wyrobów i usług, przy utrzymaniu dla nich konkurencyjnych cen.

5.3. Zatrudnienie

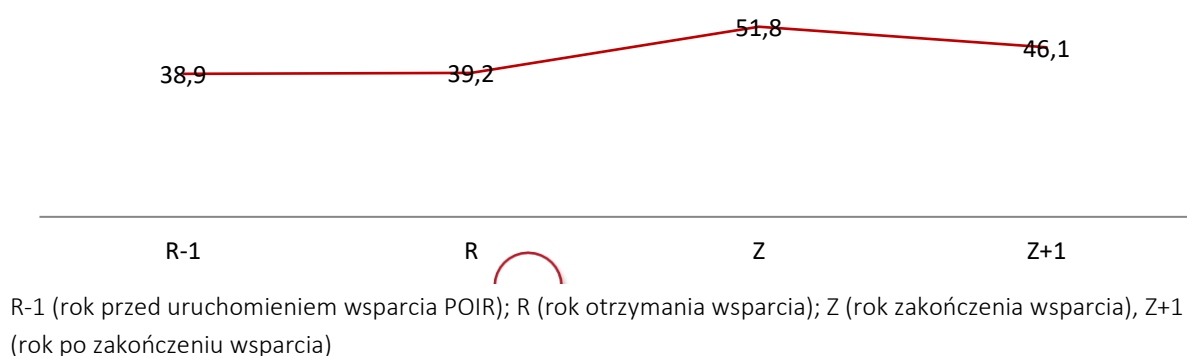
5.3.1. Zatrudnienie w świetle teorii interwencji poszczególnych instrumentów

Analizując wpływ POIR na poziom zatrudnienia należy mieć świadomość, że co do zasady zwiększenie zatrudnienia nie było przedmiotem większości analizowanych instrumentów. Wyjątkiem jest poddziałanie 3.2.1 „Badania na rynek”, w którym wzrost zatrudnienia jako element ogólnego rozwoju wspartych przedsiębiorstw był jednym z zakładanych efektów długoterminowych, a jednocześnie wskaźnikiem rezultatu, podlegającym monitoringowi. W przypadku 2.3.1 „Proinnowacyjne usługi IOB dla MŚP” zatrudnienie było co prawda przedmiotem zainteresowania, jednak w toku wdrożenia uznano, że założenia dot. zwiększenia liczby zatrudnionych były poczynione na wyrost, wskutek czego wartości monitorowanego wskaźnika rezultatu dot. wzrostu zatrudnienia zostały ograniczone. W poddziałaniu 2.3.2 „Bony na innowacje dla MŚP” można założyć wzrost zatrudnienia jako długoterminowy rezultat, jednak centralnym elementem tego instrumentu było współfinansowanie usług B+R dla MŚP oferowanych przez ośrodki badawcze, co miało przyczynić się do rozwoju nowych produktów wspieranych firm i współfinansowania inwestycji początkowej. Nowe miejsca pracy mogłyby być zatem efektem pośrednim wprowadzenia nowych produktów do oferty przedsiębiorstwa pod warunkiem powodzenia tego działania. Także w poddziałaniu 2.4.1 zatrudnienie nie zostało bezpośrednio zaadresowane w logice interwencji, może być traktowane jedynie jako pośredni efekt procesu rozwoju start-upów, w tym zwiększenia skali działalności. Zasadniczym celem poddziałania 3.3.3 „Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – „Go to Brand” jest zaś podniesienie konkurencyjności polskich przedsiębiorstw sektora MŚP poprzez internacjonalizację ich działalności gospodarczej. Podobnie, wzrost zatrudnienia nie był bezpośrednim założeniem tego instrumentu, a zwiększone zapotrzebowanie na nowe kadry mogłoby ewentualnie wynikać bezpośrednio z realizacji projektów. Podsumowując, w żadnym z analizowanych szczegółowo poddziałań, zatrudnienie nie było centralnym celem, zostało ono bezpośrednio zaadresowane zasadniczo tylko w jednym instrumencie.

5.3.2. Zmiany ogólnego poziomu zatrudnienia

W niniejszym rozdziale analizie zostanie poddany poziom zatrudnienia w przedsiębiorstwach będących beneficjentami POIR biorących udział w Barometrze. Globalnie dla beneficjentów wszystkich poddziałań POIR zatrudnienie wzrosło po zakończeniu projektów w stosunku do roku przed rozpoczęciem wsparcia. Był to wzrost zatrudnienia o 18%, z ok. 38,9 etatów przed rozpoczęciem projektu do 46,1 etatu w rok od zakończenia udziału we wsparciu. Warto mieć jednak na uwadze, że w rok po ustaniu wsparcia zatrudnienie spadło przeciętnie o 11% w porównaniu ostatniego roku trwania projektu. Jednocześnie stale wzrastał odsetek zatrudnionych kobiet, z 31 do 34% po zakończeniu projektów.

Wykres 47. Zmiana poziomu zatrudnienia (w przeliczeniu na pełen etat) w okresie od roku przed rozpoczęciem wsparcia z POIR do roku po zakończeniu wsparcia



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności, N=616

Analizując sytuację beneficjentów poszczególnych instrumentów wsparcia można wskazać na duże zróżnicowanie pomiędzy poddziałaniami POIR. Poniższy wykres (wykres 32) prezentuje poziom zatrudnienia w przedsiębiorstwach w rok po ustaniu wsparcia oraz zmianę w porównaniu do okresu sprzed realizacji projektów⁶⁶. Globalny wzrost przeciętnego poziomu zatrudnienia można bezpośrednio powiązać ze zmianami u beneficjentów poddziałania 3.2.1 „Badania na rynek”, którzy zwiększyli liczbę osób zatrudnionych o ok. 1/3. Nie powinno to dziwić uwzględniając również specyfikę tego instrumentu, który jest największy spośród tych wdrażanych przez PARP w ramach PO IR. Łącznie jego budżet to blisko 1 mld euro, co stanowi ok. 69% programu pomocowego PARP⁶⁷. Wzrost zatrudnienia jako element ogólnego rozwoju wspartych przedsiębiorstw był jednym z zakładanych efektów długoterminowych tego instrumentu, a jednocześnie monitorowanym wskaźnikiem rezultatu. Na wzrost przeciętnego zatrudnienia dla przedsiębiorstw wspartych POIR składa się także zmiana u beneficjentów poddziałania 3.3.3 – przedsiębiorstwa korzystające z niego zwiększyły zatrudnienie o ponad 1/4. Na drugim biegunie znajdują się przedsiębiorstwa objęte poddziałaniem 2.3.1 „Proinnowacyjne usługi IOB dla MŚP”, które zanotowały ok. 16%

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

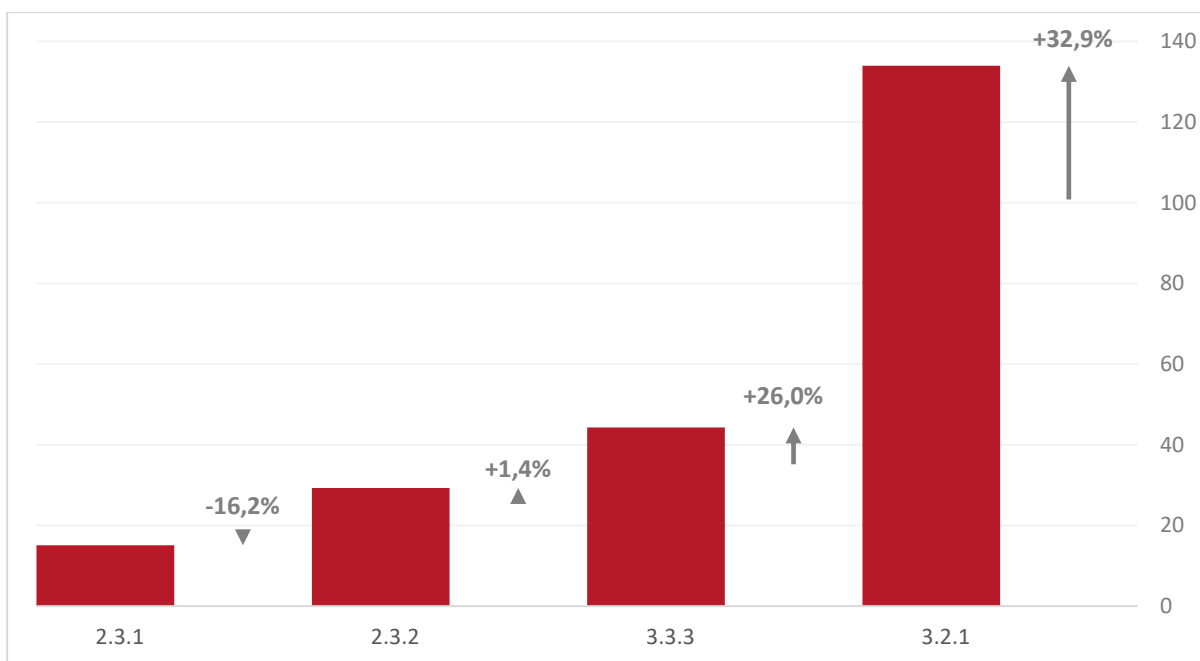
⁶⁷ „Ewaluacja pomocy publicznej PARP w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020”.

spadek przeciętnego zatrudnienia w rok po zakończeniu projektów. W ich wypadku widoczny jest spadek liczby zatrudnionych w rok od ustania finansowania do poziomu niższego niż przed wsparciem – w okresie trwania wsparcia można było wskazać na wzrost zatrudnienia.

Tabela 2. Zmiana zatrudnienia⁶⁸ u beneficjentów poszczególnych instrumentów wsparcia POIR

	R-1	R	Z	Z+1
2.3.1	18,0	18,5	20,2	15,1
2.3.2	28,9	30,9	30,4	29,3
2.4.1			4,2	5,2
3.2.1	100,8	96,5	154,5	134,0
3.3.3	35,2	36,1	46,5	44,3

Wykres 48. Przeciętna liczba zatrudnionych w przeliczeniu na etaty po zakończeniu wsparcia i zmiana procentowa w stosunku do roku przed uruchomieniem wsparcia POIR

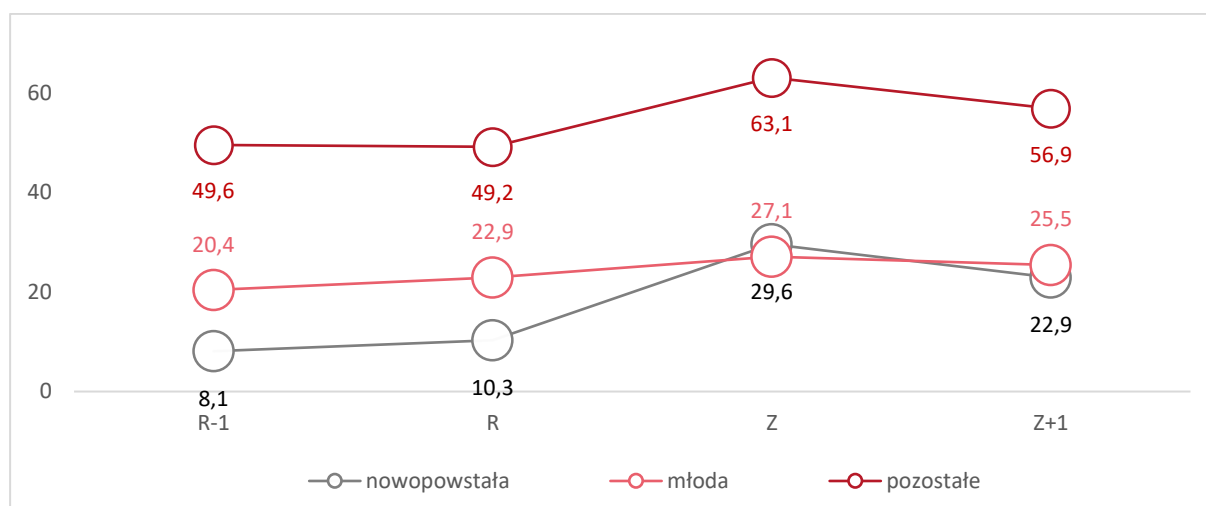


⁶⁸ Tam gdzie mowa o poziomie zatrudnienia chodzi o przeciętną liczbę zatrudnionych w przeliczeniu na pełne etaty.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności, N(2.3.1)= 55, N(2.3.2)= 225, N(2.4.1)= 44, N(3.2.1)= 75, N(3.3.3)=197

Najniższy poziom zatrudnienia charakteryzuje firmy nowopowstałe (funkcjonujące na rynku do 2 lat). Przeciętnie było to ok. 23 zatrudnionych pracowników po zakończeniu wsparcia. Warto jednak odnotować, że tempo wzrostu zatrudnienia w tych przedsiębiorstwach było relatywnie najszybsze (niemal trzykrotny wzrost liczby pracowników na przestrzeni analizowanych lat) i firmy te w przeciągu kilku lat zmieniły status z mikroprzedsiębiorstwa na małe. Jednocześnie firmy te zanotowały największy spadek zatrudnienia w rok od ustania wsparcia w porównaniu do ostatniego roku finansowania.

Wykres 49. 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=616

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. Globalnie za spadki liczby zatrudnionych po ustaniu wsparcia w porównaniu do trwania projektów odpowiadają zmiany u średnich przedsiębiorców (spadek o ok. 14% w stosunku do ostatniego roku finansowania). Jeśli uwzględnimy wielkość dofinansowania to jedyną grupą, u której zanotowano spadek zatrudnienia w porównaniu do okresu sprzed wsparcia POIR są beneficjenci otrzymujący dofinansowanie w wysokości od 250 do 500 tys. zł. Jest to jednocześnie największa grupa beneficjentów (35% wszystkich). Najwięcej zyskały przedsiębiorstwa otrzymujące od 500 do 2500 tys. zł. dofinansowania (wzrost przeciętnej liczby zatrudnionych z 26 do 40 osób). W przypadku najwyższych dofinansowań można wskazać również wysokie wzrosty zatrudnienia (ok.1/3). Warto przy tym zwrócić uwagę na to, że równocześnie zmiany w zakresie przeciętnych przychodów netto po zakończeniu wsparcia były relatywnie niewielkie (wahania na poziomie kilku procent). W związku z tym można przyjąć, że wygenerowane miejsca pracy w firmach o

najwyższym wsparciu mogły być ściśle związane z obsługą inwestycji, zwłaszcza na początkowym etapie jej wdrożenia. Hipoteza ta wymagałaby dodatkowej weryfikacji w kolejnych badaniach.

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

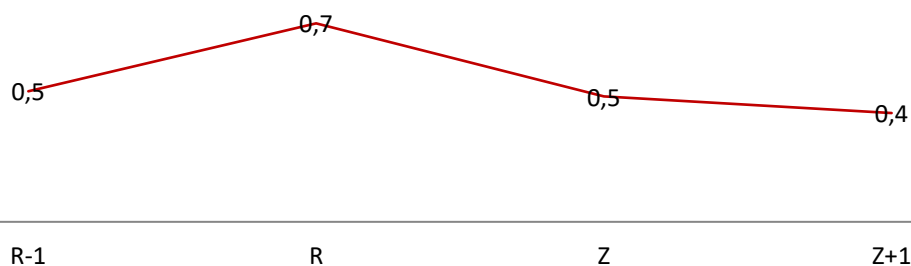
Wielkość przedsiębiorstwa					
Wielkość przedsiębiorstwa	R-1	R	Z	Z+1	zmiana %
mikro	2,7	2,9	7,3	7,2	164%
mała	20,1	20,7	25,3	25,6	28%
średnia	115,9	116,2	157,0	134,5	16%

Wielkość dofinansowania					
Wielkość dofinansowania	R-1	R	Z	Z+1	zmiana %
poniżej 250 tys. zł.	31,0	32,4	37,4	33,7	9%
od 250 i poniżej 500 tys. zł.	30,9	32,5	35,1	29,4	-5%
od 500 tys. zł. i poniżej 2,5 mln. zł.	26,1	27,6	37,8	40,3	54%
2,5 mln. zł. i więcej	102,4	99,2	160,0	137,0	34%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności

Jeśli chodzi o zatrudnienie w działalności B+R to utrzymuje się ono na podobnym poziomie po realizacji projektów w stosunku do momentu zakończenia projektu i w rok po nim. Za to widoczny jest wzrost poziomu zatrudnienia w działalności B+R w roku rozpoczęcia finansowania POIR. Można postawić hipotezę, że może to być do pewnego stopnia bezpośredni, natychmiastowy efekt uruchomienia środków publicznych. Trzeba mieć jednak na uwadze, że mówimy tu o globalnych zmianach zatrudnienia, które mogły być związane z innymi, poza projektem POIR, czynnikami.

Wykres 50. Zmiana poziomu zatrudnienia w działalności B+R ogółem w okresie od roku przed rozpoczęciem wsparcia z POIR do roku po zakończeniu wsparcia



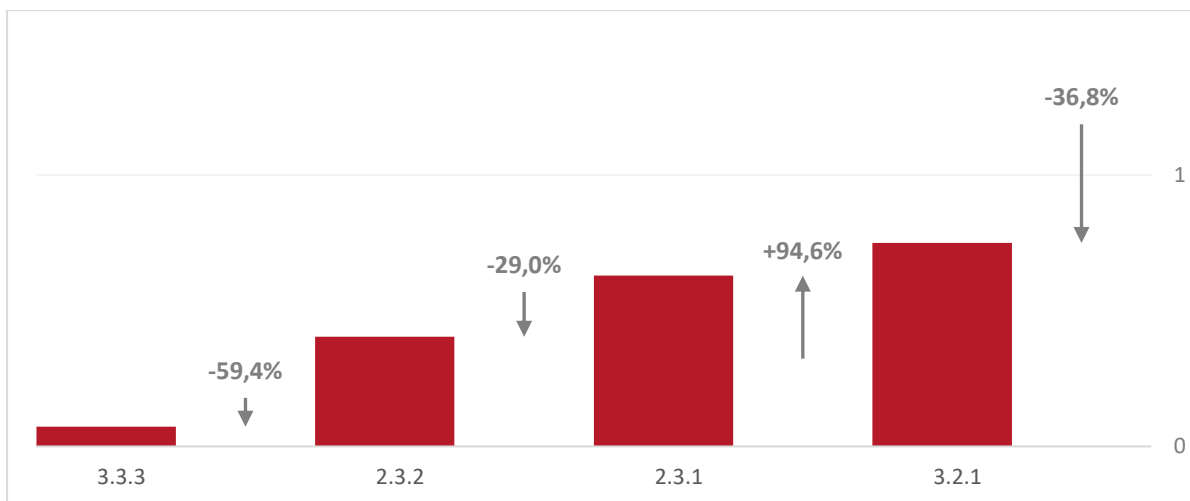
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności, N=212

Choć w bezwzględnych liczbach zatrudnienie w działalności B+R jest niskie, to dla poszczególnych kategorii beneficjentów POIR można wskazać zróżnicowane trendy. Stosunkowo wyższe (na tle innych poddziałań) zatrudnienie personelu B+R charakteryzuje beneficjentów działania 3.2.1 POIR, jednak zanotowali oni spadek zatrudnienia w B+R o ok. 1/3 w stosunku do roku przed rozpoczęciem projektu. Dla kontrastu przedsiębiorcy korzystający z poddziałania 2.3.1 zwiększyli zatrudnienie w działalności personelu B+R niemal dwukrotnie.

Tabela 4. Zmiana zatrudnienia B+R u beneficjentów poszczególnych instrumentów wsparcia POIR

	R-1	R	Z	Z+1
2.3.1	0,32	0,91	0,67	0,63
2.3.2	0,57	0,80	0,50	0,40
2.4.1			0,17	0,17
3.2.1	1,19	1,25	0,88	0,75
3.3.3.	0,18	0,34	0,05	0,07

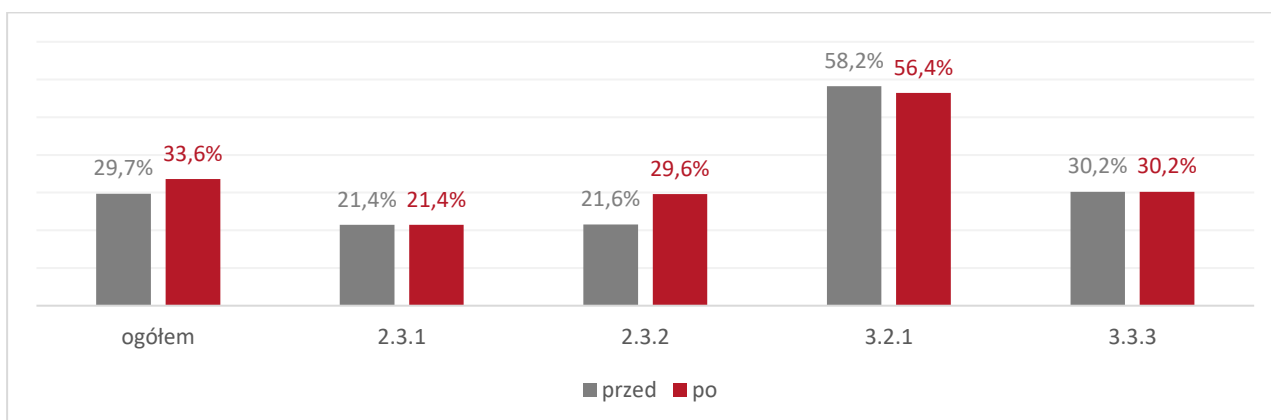
Wykres 51. Przeciętna liczba zatrudnionych w B+R przeliczeniu na etaty po zakończeniu wsparcia i zmiana procentowa w stosunku do roku przed uruchomieniem wsparcia POIR



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności, $N(2.3.1)= 27$, $N(2.3.2)= 94$, $N(3.2.1)= 8$, $N(3.3.3)=55$

Na poziomie całego Programu wzrosła liczba podmiotów posiadających wydzielony dział odpowiedzialny za opracowanie w firmie projektów innowacyjnych. Przed projektem niepełna 30% podmiotów posiadało taką komórkę organizacyjną, a po zakończeniu projektu 33,6%. Przy czym za ten globalny wzrost odsetka odpowiadają głównie zmiany u beneficjentów poddziałania 2.3.2, którzy są jednocześnie najliczniejszą grupą badanych przedsiębiorstw. Wśród nich niemal 30% posiada taki dział – w porównaniu do ok. 22% przed projektem. Jak wskazuje poniższy wykres, w przypadku pozostałych interwencji odsetek ten był stały lub nieznacznie spadał (w przedsiębiorstwach korzystających z poddziałania 3.2.1).

Wykres 52. 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

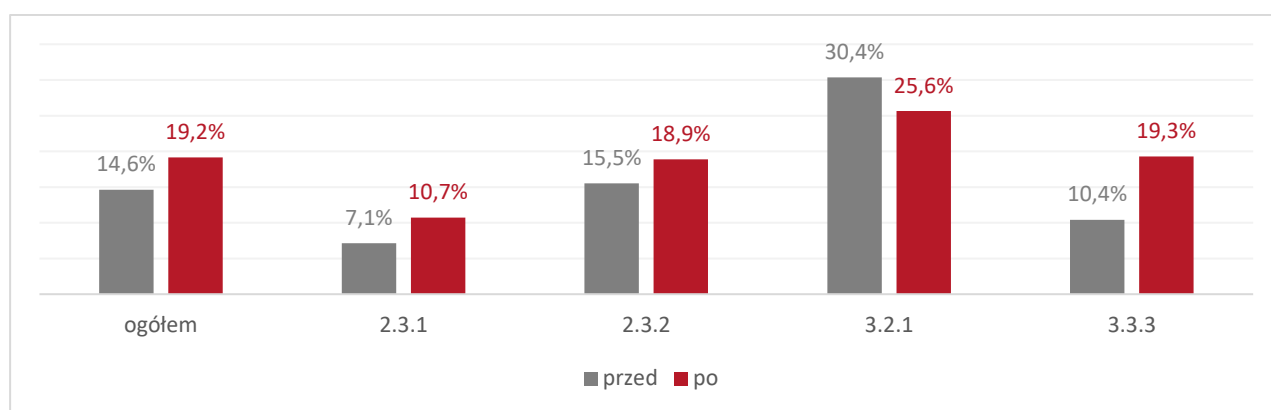


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności, $N=616$, $N(2.3.1)= 56$, $N(2.3.2)= 232$, $N(3.2.1)= 78$, $N(3.3.3)=202$

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 doszkalanie się

pracowników wzrósł z ok. 15 do 19%. Najsilniej miało to miejsce w grupie firm korzystających ze wsparcia poddziałania 3.3.3, gdzie obecnie z takich rozwiązań korzysta niemal dwa razy więcej firm niż przed projektem. Spadek w obrębie analizowanego wskaźnika zanotowano tylko wśród beneficjentów poddziałania 3.2.1, gdzie odsetek firm umożliwiających pracownikom doskonalenie wynosi obecnie ok. 26%, podczas gdy przed realizacją projektu było to ok. 30% firm.

Wykres 53. 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=616, N(2.3.1)= 56, N(2.3.2)= 232, N(3.2.1)= 78, N(3.3.3)=202

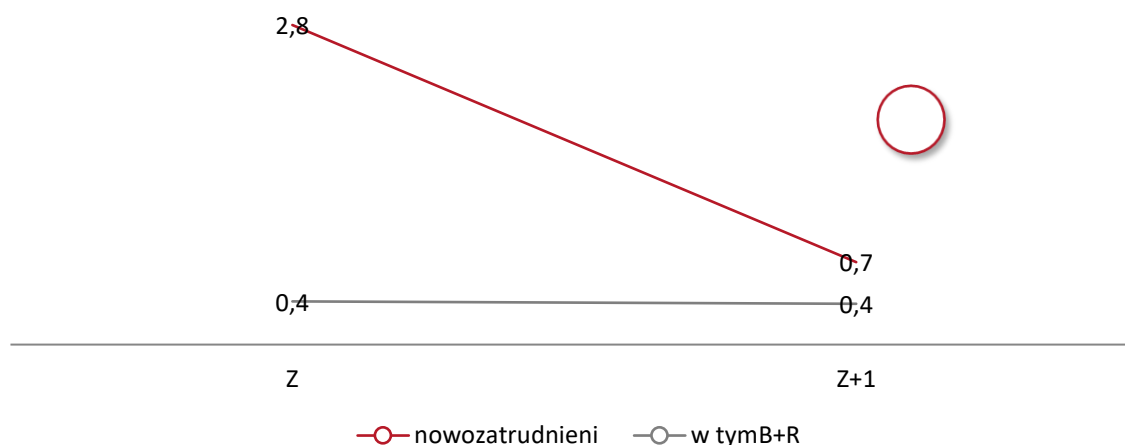
5.3.3. Zmiany poziomu zatrudnienia jako efekt wsparcia POIR

Powyżej zaprezentowano zmiany poziomu zatrudnienia w przedsiębiorstwach korzystających z POIR, 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. Respondenci badania Barometr Innowacyjności zostali także poproszeni o wskazanie liczby nowopowstałych miejsc pracy w wyniku realizacji projektu. I choć bezpośrednio wskutek realizacji projektów zatrudnienie zwiększyło się przeciętnie niemal o 3 etaty to już w rok po ustaniu dofinansowania spadło przeciętnie do poziomu 0,7 etatu. Wskazuje to na relatywnie niską trwałość pozytywnego efektu zatrudnienia pracowników wskutek dofinansowania. Jeśli chodzi o zatrudnionych w działalności B+R to ich liczba zwiększyła się wskutek projektu o niespełną pół etatu i została utrzymana w rok po ustaniu finansowania. Spadki zatrudnienia w rok od ustania wsparcia mogą być powiązane ze zmianami w zakresie produktywności. Jak wskazano w innym badaniu⁶⁹ wydatkowanie środków z PO IR wpływa na produkcję i wartość dodaną silniej niż na zatrudnienie dzięki czemu rośnie produktywność pracy. To z kolei

⁶⁹„Analiza efektów wybranych działań POIR i POPW na poziomie sektorowym i makroekonomicznym za pomocą modelu makroekonomicznego. FAZA V (2021)”

stymuluje wzrost popytu na pracę i podaży pracy (przez mechanizm wzrostu płac) na poziomie makro przekładając się na wzrost zatrudnienia, wydajności i płac. W związku z tym badanie obszary zatrudnienia należałoby rozszerzyć o dodatkowe wymiary w przyszłości.

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



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności, N=661

Patrząc na zróżnicowanie pomiędzy instrumentami wsparcia POIR można wyróżnić działanie 2.3.1, którego beneficjenci jako jedyni wskutek otrzymania dofinansowania zwiększyli zatrudnienie w sposób trwały powiększając przeciętne zatrudnienie ogólnie oraz w działalności B+R. Należy mieć jednak na uwadze relatywnie niską liczbę nowozatrudnionych wskutek wsparcia (także w działalności B+R), która może nie być znacząco odczuwalna w działalności przedsiębiorstwa. Trzeba przy tym wskazać na problematyczny charakter efektu zatrudnieniowego w logice interwencji tego instrumentu. Jak wskazują badania ewaluacyjne⁷⁰, oczekiwanie wystąpienia wpływu wsparcia na zatrudnienie było wprowadzone do logiki działania 2.3.1 na wyrost, a wartości monitorowanego wskaźnika rezultatu w postaci wzrostu zatrudnienia zostały ograniczone w toku realizacji instrumentu. Zwłaszcza dotyczy to działań realizowanych w pierwszej fazie wdrażania instrumentu. Początkowe nabory umożliwiły dofinansowanie wyłącznie usług doradczych w zakresie innowacji świadczonych przez akredytowane Instytucje Otoczenia Biznesu – tzw. Ośrodki Innowacji, bez komponentów inwestycyjnych (mogących owocować w perspektywie nowymi miejscami pracy), a skala wsparcia była relatywnie nieduża. Z instrumentu tego korzystają głównie mikro oraz małe przedsiębiorstwa, u których rozwój z wykorzystaniem innowacyjnych rozwiązań idzie w parze z procesem optymalizacji kosztów, w tym automatyzacji produkcji, co ogranicza zapotrzebowanie na nowe kadry.

⁷⁰ „Ewaluacja pomocy publicznej PARP w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020”

Z kolei przedsiębiorcy działań 2.3.2 oraz 3.2.1, którzy bezpośrednio wskutek dofinansowania najsilniej zwiększyli zatrudnienie, to jednocześnie zanotowali znaczące spadki wraz z upływem czasu. Analizy kontrfaktyczne z wykorzystaniem grupy kontrolnej podobnych przedsiębiorstw, lecz nieobjętych wsparciem prowadzone w ramach ewaluacji Pomocy Publicznej PARP⁷¹ wskazują, że w przypadku działania 3.2.1 wzrost wskaźnika wielkości zatrudnienia ma podobną dynamikę u beneficjentów, jak i w grupie kontrolnej. Brak różnic w tym zakresie dowodzi, że pozytywne zmiany w wielkości zatrudnienia były niezależne od udzielanego wsparcia publicznego. Można je raczej sprowadzić do tendencji wzrostowej przedsiębiorstw, zależnej od cech samych firm i czynników koniunkturalnych. Dodatkowo, należy wskazać na malejące w czasie znaczenie wskaźnika rezultatu dot. zatrudnienia w kolejnych naborach wniosków w działaniu 3.2.1⁷². Stąd występujący wzrost zatrudnienia można silniej wiązać z ogólnym procesem wzrostu działalności beneficjentów, a nie samym wsparciem. Z kolei obniżenie wartości wskaźnika nowozatrudnionych po roku od ustania wsparcia finansowego w stosunku do okresu trwania projektu może być związane ze specyfiką tego instrumentu, który powinien co do zasady sprzyjać automatyzacji produkcji, a w konsekwencji ograniczać zapotrzebowanie na nowych pracowników. W tym kontekście opisana ograniczona skuteczność poddziałania 3.2.1 w zakresie zatrudnienia może się do pewnego stopnia wpisywać w logikę działania tego instrumentu wsparcia.

W przypadku poddziałania 2.3.2 „Bony na innowacje dla MŚP” interpretując zasadniczo brak zmian zatrudnienia brutto i spadek zatrudnienia powstałego wskutek projektu w rok po ustaniu wsparcia należy mieć na uwadze specyfikę instrumentu i jego adresatów. Na działanie to przeznaczono stosunkowo niewielkie wsparcie (4,2% Programu pomocowego PARP⁷³) i było ono adresowane zasadniczo do mniejszych podmiotów. Zatrudnienie było tutaj jedynie pośrednim efektem, związanym długofalowo z poprawą kondycji finansowej i procesem wzrostowym przedsiębiorstw. Zasadniczym celem poddziałania było inicjowanie współpracy między sektorem przedsiębiorstw (MŚP) i sferą naukowo-badawczą oraz transfer wiedzy i technologii. Efekty długoterminowe, związane z poprawą kondycji finansowej zależą od skutecznego rynkowego wdrożenia opracowanych innowacji, co wymaga czasu. Pomiar w rok od zakończenia projektu nie jest wystarczający do wnioskowania o efektach w zakresie zatrudnienia. Brak zasadniczych pozytywnych zmian w zakresie zatrudnienia potwierdzają wyniki kontrfaktycznego badania ewaluacyjnego⁷⁴. Pokazały one, że choć beneficjenci interwencji „Bony na innowacje dla MŚP” zwiększali zatrudnienie, w porównaniu do grupy kontrolnej, to różnica ta nie jest istotna statystycznie i nie można przypisać jej do oddziaływania programu.

⁷¹ Każdorazowo mowa o raporcie „Ewaluacja pomocy publicznej PARP w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020”.

⁷² „Ewaluacja systemu wyboru projektów POIR 2014-2020 – ocena wybranych zmian”, PAG-Uniconsult, IDEA Instytut, na zlecenie Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju, Warszawa 2019 r.

⁷³ „Ewaluacja pomocy publicznej PARP w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020”.

⁷⁴ „Ewaluacja pomocy publicznej PARP w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020”.

Podobnie, spadki w zakresie trwałości zatrudnienia pojawiły się u firm korzystających z dofinansowania w ramach działania 2.4.1, choć miały one mniejszą skalę (spadek o ok. 1/4).

Tabela 5. Liczba nowopowstałych miejsc pracy w wyniku realizacji projektu, w tym B+R w podziale na poddziałania POIR

Nowozatrudnieni / w tym B+R						
Instrumenty	Z	Z+1	różnica	Z	Z+1	różnica
2.3.1	0,29	0,54	88%	0,09	0,13	40%
2.3.2	5,05	0,25	-95%	0,28	0,30	8%
2.4.1	0,66	0,39	-41%	0,76	0,57	-26%
3.2.1	5,76	3,65	-37%	0,36	0,24	-32%
3.3.3.	0,70	0,34	-51%	0,49	0,44	-10%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności

Po wzięciu pod uwagę charakterystyk badanych przedsiębiorstw uwagę zwraca relatywnie wysoki, bezpośredni efekt dofinansowania widoczny w mikroprzedsiębiorstwach i firmach otrzymujących najniższą wysokość dofinansowania (do 250 tys. zł.). Jednocześnie już rok po ustaniu wsparcia efekt ten został w tych przedsiębiorstwach zniwelowany niemal do zera. Podobna tendencja charakteryzuje firmy najdłużej funkcjonujące na rynku. Choć wszystkie typy przedsiębiorstw wg badanych cech zanotowały obniżenie pozytywnego efektu dofinansowania po jego ustaniu, to w największym stopniu były na ten efekt odporne małe przedsiębiorstwa. Z kolei negatywne efekty, które w zakresie ogólnego poziomu zatrudnienia dotknęły mikroprzedsiębiorstwa i firmy otrzymujące najniższą wysokość dofinansowania nie dotyczą aż w takim stopniu zatrudnienia w działalności B+R. W większości bowiem firmy te utrzymały poziom zatrudnienia personelu B+R.

Tabela 6. Liczba nowopowstałych miejsc pracy w wyniku realizacji projektu, w tym B+R wg charakterystyk przedsiębiorstw

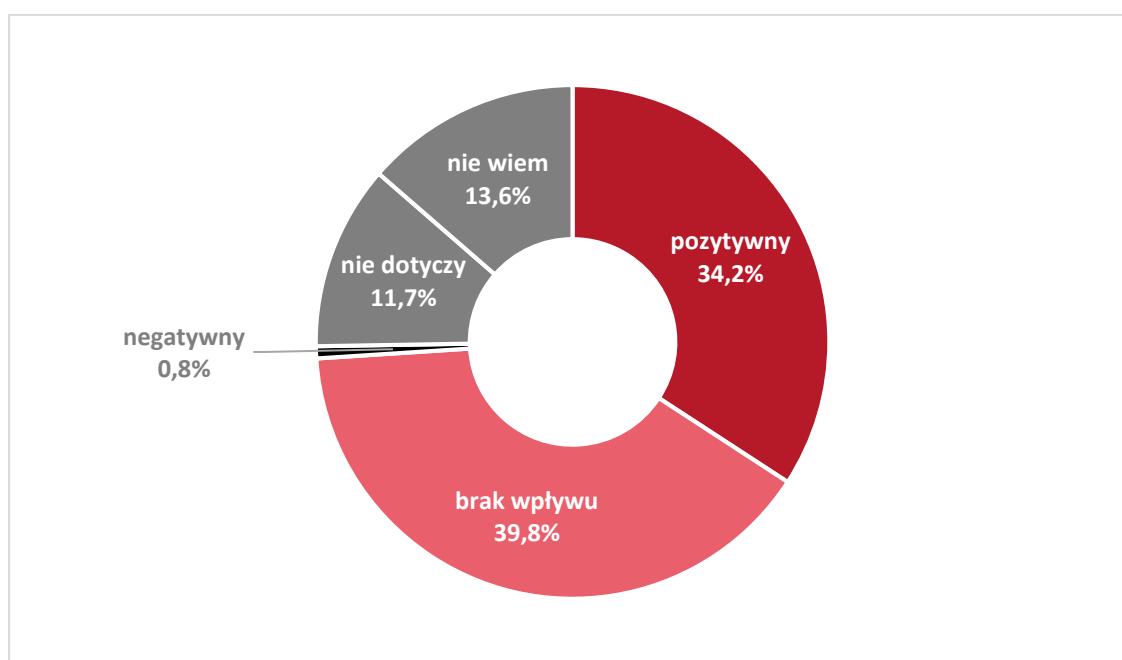
nowopowstałe miejsca pracy	okres	nowopowstała							w tys. zł.			
		młoda	pozostałe	mikro	mała	średnia	poniżej 250	od 250 i poniżej 500	od 500 tys. zł. i poniżej 2,5 mln. zł.	2,5 mln. zł. i więcej		
ogółem	Z	0,83	1,11	3,92	4,49	0,90	2,38	5,01	0,55	0,50	5,64	
ogółem	Z+1	0,56	0,82	0,77	0,39	0,76	1,34	0,33	0,34	0,39	3,72	
w tym B+R	Z	0,46	0,29	0,38	0,42	0,31	0,42	0,37	0,46	0,34	0,29	

w tym B+R	Z+ 1	0,41	0,43	0,33	0,37	0,31	0,42	0,38	0,44	0,32	0,15
-----------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności

Jeśli chodzi o subiektywną ocenę wpływu POIR na wzrost zatrudnienia to około 1/3 przedsiębiorstw uważa, że bez dofinansowania poziom zatrudnienia byłby mniejszy niż jest 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). Za to ok. 40% firm nie widzi żadnego wpływu POIR na poziom zatrudnienia.

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



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności, N=661

Ponownie możemy w tym zakresie odnotować duże zróżnicowanie pomiędzy poszczególnymi instrumentami wsparcia. I tak wysoki, obiektywny wzrost liczby zatrudnionych w przedsiębiorstwach korzystających z poddziałania 3.2.1 POIR, w tym wskutek realizacji projektu, koresponduje ze szczególnie pozytywną oceną oddziaływania wsparcia dokonaną przez samych przedsiębiorców. Jak wskazuje poniższy wykres prawie 3/4 beneficjentów tego poddziałania ocenia, że bez dofinansowania poziom zatrudnienia byłby niższy niż obecnie i jednocześnie najniższy odsetek respondentów (19,2%) zwracał uwagę na brak efektów POIR w tym zakresie.

W działaniu 2.3.2 POIR relatywnie niewielka, pozytywna zmiana zatrudnienia (wzrost o ok. 1,5%) koresponduje z najwyższym odsetkiem przedsiębiorstw, które oceniły, że wpływ projektu na zatrudnienie jest zerowy (ok. połowy beneficjentów poddziałania 2.3.2). Może

być za to odpowiedzialny przede wszystkim niski stopień trwałości efektu. Można mówić tu o zniwelowaniu pozytywnego efektu wsparcia z momentu kończenia projektu. Inne badania ewaluacyjne⁷⁵ sugerują, że u beneficjentów poddziałania 2.3.2 wsparcie może wpływać nie tyle na poziom zatrudnienia, ile na zmianę jego struktury. Skutkiem zrealizowanych inwestycji może być dywersyfikacja i restrukturyzacja oferty firmy, a tym samym zmiana wymaganych kompetencji, posiadanych przez pracowników. Studia przypadku zrealizowane w tym badaniu wskazują także na zjawisko odwrotnej relacji przyczynowo- skutkowej w zakresie wpływu wsparcia na zatrudnienie w perspektywie krótkoterminowej. Zasadniczo, w dłuższym okresie można spodziewać się wzrostu zatrudnienia jako efektu ekonomicznego, wynikającego z ogólnego rozwoju firm oraz zwiększania zakresu i skali ich funkcjonowania. Jednak krótkoterminowo wdrażane innowacje wpływają w większym stopniu na zwiększanie produktywności firm przy stałym lub niekiedy nawet niższym poziomie zatrudnienia. Podsumowując, ocena oddziaływania tego instrumentu czy to na wzrost zatrudnienia, czy na zmiany struktury kadrowej firm, wymaga pomiaru w dłuższym horyzoncie czasowym.

Stosunkowo niewielki (w porównaniu do innych instrumentów) odsetek beneficjentów działania ocenił, że bez dofinansowania poziom zatrudnienia byłby niższy niż obecnie. Warto zaznaczyć, że ponad 1/4 przedsiębiorstw korzystających z tego wsparcia nie potrafiła ocenić wpływu tego instrumentu na sytuację kadrową w firmie (ok. 27% odpowiedzi „nie wiem”). Powyższe wnioski wraz z odnotowanym niskim poziomem nowozatrudnionych wskutek realizacji projektu (wskazany powyżej) nie są zaskakujące zważywszy na logiczną strukturę tego instrumentu. W założeniach wzrost poziomu zatrudnienia może być jedynie efektem pośrednim rozwoju start-upów, m.in. wskutek zwiększenia skali działalności.

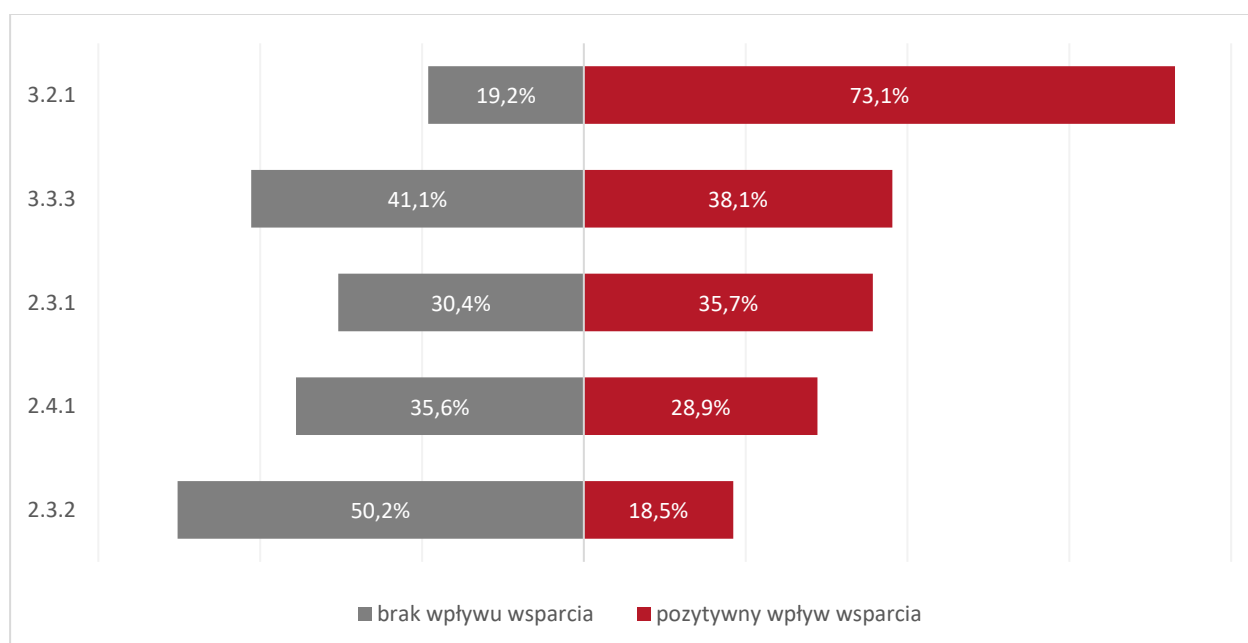
Stosunkowo wysokim odsetkiem przedsiębiorstw, które nie zauważyły żadnego oddziaływania projektu na liczbę pracowników charakteryzuje się poddziałanie 3.3.3 „Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – „Go to Brand””. Celem instrumentu jest podniesienie konkurencyjności polskich przedsiębiorstw sektora MŚP poprzez internacjonalizację ich działalności gospodarczej. Wsparcie skierowane jest do MŚP, a ukierunkowane w szczególności na branże o wysokim potencjale konkurencyjnym i innowacyjnym oraz na ekspansję na wybrane priorytetowe rynki zagraniczne. Niewielki efekt zatrudnieniowy w postaci nowopowstałych miejsc pracy, zmniejszył się o połowę w rok od ustania wsparcia, co może świadczyć o niskiej trwałości wygenerowanych nowych miejsc pracy. Spadek zanotowano także w zakresie nowozatrudnionych pracowników dla działalności B+R w rok po zakończeniu projektów. Wyniki te są spójne z rezultatami innego badania ewaluacyjnego⁷⁶. Warto mieć na uwadze, że wzrost zatrudnienia nie jest efektem poddziałania 3.3.3 planowanym na poziomie teorii zmiany. Co prawda analizy kontrfaktyczne wskazały w tym badaniu na dynamiczniejszy wzrost liczby etatów wśród beneficjentów niż przedsiębiorstw nieobjętych wsparciem. Wśród beneficjentów średnia liczba zatrudnionych

⁷⁵ „Ewaluacja pomocy publicznej PARP w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020”.

⁷⁶ „Ewaluacja pomocy publicznej PARP w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020”.

na etatach w roku 2018 wzrosła bowiem w stosunku do roku 2015 o ponad 10 osób. W tym samym czasie wzrost liczby zatrudnionych w przedsiębiorstwach nieobjętych wsparciem był o połowę niższy. Jednak dane dotyczą okresu największej kumulacji działań w projektach. Tym samym, tworzone miejsca pracy mogą być związane bezpośrednio z realizacją projektów i stąd może wynikać brak trwałego charakteru zmiany. Niewykluczone jednak, że pomiar efektów w rok od ustania wsparcia stanowi zbyt krótki horyzont czasowy i długofalowo, wskutek wsparcia, obserwowane będzie polepszenie sytuacji finansowej i rozwój tych przedsiębiorstw, wynikający z rozszerzenia sprzedaży na eksport, co będzie generowało zapotrzebowanie na nowe kadry. Nie jest to jednak możliwe do stwierdzenia w tym momencie, zwłaszcza w kontekście trwania pandemii COVID-19 generującej niepewność gospodarczą i ograniczenia mobilności.

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

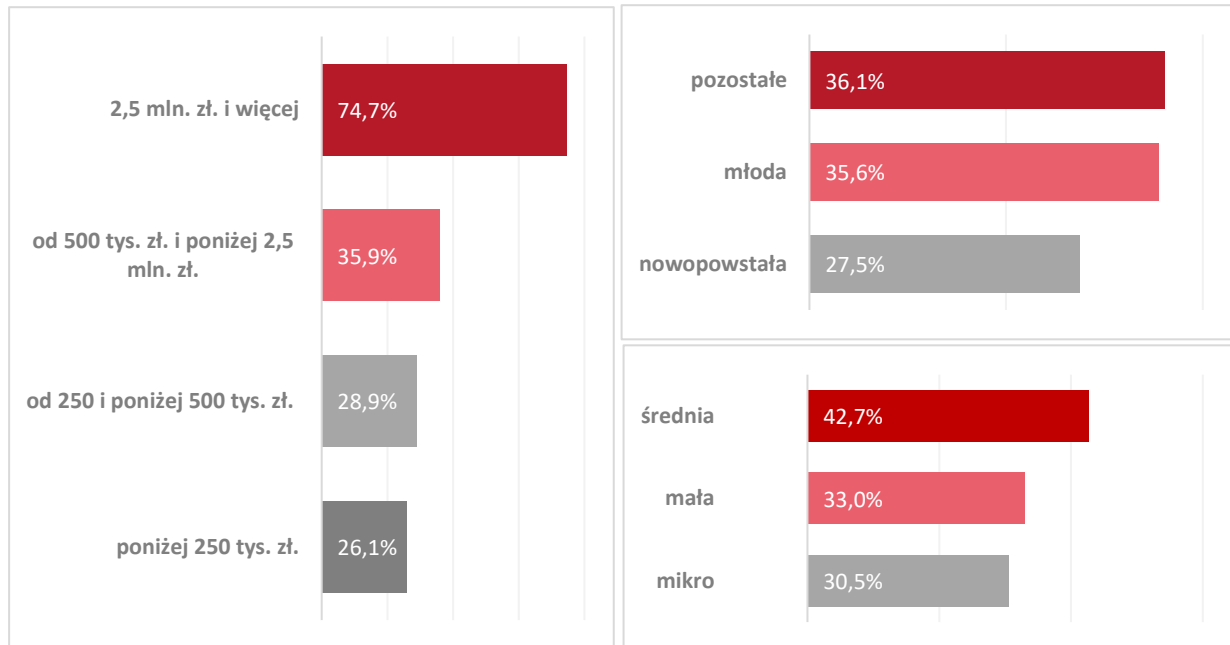


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności, N(2.3.1)= 56, N(2.3.2)= 233, N(2.4.1)= 45, N(3.2.1)= 78, N(3.3.3)=202

Największy odsetek przedsiębiorstw oceniających subiektywnie dofinansowanie, jako mające bezpośredni pozytywny wpływ na poziom zatrudnienia charakteryzuje te podmioty, które otrzymały najwyższe wsparcie – 2,5 mln zł. i więcej (75% tej grupy). W przypadku wielkości dofinansowania trend jest wyraźny, im wyższe dofinansowanie, tym wyższy odsetek firm dostrzegających pozytywne oddziaływanie projektu. Może to być do pewnego stopnia zgeneralizowana ocena wynikająca z wysokości wsparcia, niekoniecznie odnosząca się do zatrudnienia. Jeśli chodzi o wielkość firm, to relatywnie więcej średnich przedsiębiorców (42,7%) zauważa pozytywne efekty projektu dla zatrudnienia zwłaszcza w porównaniu do mikro przedsiębiorców (30,5%). Wiek firmy nie ma w tym zakresie większego znaczenia, jedynie nieco niższy odsetek przedsiębiorców najkrócej działających na rynku (do 2 lat)

dostrzega pozytywne efekty finansowania niż w przypadku firm dłużej działających na rynku (ok. 36%).

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



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności, N=661

5.3.4. Podsumowanie

Podsumowując, choć firmy objęte wsparciem POIR globalnie zwieszały zatrudnienie brutto po zakończeniu projektów (wzrost o ok. 18%), to trudno wiązać to z oddziaływaniem przyczynowo- skutkowym interwencji. Beneficjenci pytani o liczbę nowopowstałych miejsc pracy, bezpośrednio wskutek realizacji projektów, wskazali na relatywnie niski, pozytywny efekt przeciętnie na poziomie 2,8 etatu, którego trwałość okazała się dość niska już w rok od ustania finansowania (przeciętnie 0,7 etatu). Relatywnie niewielki efekt zatrudnienia w działalności B+R dzięki wsparciu udało się utrzymać na podobnym poziomie, co w czasie realizacji projektów. Najwyższe efekty zatrudnieniowe odnotowano w rok od zakończenia wsparcia w firmach otrzymujących najwyższą wartość dofinansowania (powyżej 2,5 mln zł). Obiecujący, bezpośredni efekt wzrostu liczby miejsc pracy w firmach otrzymujących najniższe dofinansowanie (do 250 tys. zł) został zniwelowany już w rok od ustania finansowania. Podobny efekt można zauważyć w mikroprzedsiębiorstwach, dla których finansowanie okazało się potężnym impulsem rozwojowym w zakresie zatrudnienia, jednak nie do utrzymania po jego ustaniu.

Stosunkowo niewielkie efekty zatrudnienia, charakteryzujące się niską trwałością korespondują z subiektywnymi odczuciami beneficjentów objętych wsparciem. Tylko 1/3

beneficjentów POIR ocenia, że bez dofinansowania poziom zatrudnienia byłby mniejszy niż jest obecnie i jednocześnie ok. 40% nie dostrzega wpływu otrzymanych środków publicznych na zmianę wielkości zatrudnienia. Wyniki te nie są jednak zaskakujące zważywszy na specyfikę logiki i założenia analizowanych instrumentów wsparcia. Wzrost zatrudnienia nie był zasadniczym planowanym efektem tych działań. Mógłby być teoretycznie długofalowym rezultatem ogólnego procesu rozwoju firmy, jednak horyzont roku po zakończeniu wsparcia jest zdecydowanie za krótki, by można ten efekt zaobserwować i ocenić. Adresatami wsparcia były głównie mniejsze podmioty, których skala działania jest ograniczona, a jednocześnie wsparcie w części analizowanych instrumentów było stosunkowo niewielkie. Dodatkowo należy pamiętać o tym, że wsparcie innowacyjnych rozwiązań powinno co do zasady iść w parze z procesem optymalizacji kosztów, w tym automatyzacji produkcji, co ogranicza zapotrzebowanie na nowe kadry. Niekoniecznie więc można spodziewać się wzrostu zatrudnienia wskutek zmian wywołanych wsparciem ze środków publicznych, a m.in. zmiany jego struktury wskutek zapotrzebowania na nowe kompetencje.

Przyglądając się zróżnicowaniu analizowanych instrumentów należy wyróżnić poddziałanie 3.2.1 POIR. Nowopowstałym miejscom pracy towarzyszy szczególnie pozytywna subiektywna ocena oddziaływania wsparcia przez samych przedsiębiorców. Prawie 3/4 beneficjentów tego poddziałania ocenia, że bez dofinansowania poziom zatrudnienia byłby niższy niż obecnie i jednocześnie najniższy odsetek respondentów (19,2%) zwracał uwagę na brak efektów POIR w tym zakresie. Trzeba jednak pamiętać, że skala tego instrumentu jest największa spośród działań pomocowych wdrażanych przez PARP w ramach PO IR. Jednocześnie jest to instrument, w którym wzrost zatrudnienia jako element ogólnego rozwoju wspartych przedsiębiorstw był jednym z zakładanych efektów długoterminowych, a jednocześnie monitorowanym wskaźnikiem rezultatu, z którego musieli wywiązać się beneficjenci.

Beneficjenci poddziałania 2.3.1 co prawda wskutek otrzymania dofinansowania w sposób trwały powiększali przeciętne zatrudnienie ogólnie oraz w działalności B+R. Należy mieć jednak na uwadze relatywnie niską liczbę nowozatrudnionych wskutek wsparcia, co może nie być odczuwalne w działalności przedsiębiorstwa. Pamiętać należy także o redukcji wartości monitorowanego wskaźnika rezultatu w postaci wzrostu zatrudnienia w toku wdrażania instrumentu spowodowane zmniejszeniem wagi tej zmiany w logice działania. Z kolei przedsiębiorcy korzystający z działania 2.3.2 choć wskutek dofinansowania najsilniej zwiększyli zatrudnienie, to jednocześnie zanotowali znaczące spadki wraz z upływem czasu. Badanie kontrfaktyczne potwierdziło brak różnic między beneficjentami i grupą kontrolą, wskazując, że pojawiający się wzrost zatrudnienia nie ma związku z realizowanymi projektami. W przypadku poddziałań z kategorii 2.3 POIR trzeba także pamiętać o relatywnie niewielkiej skali wsparcia, zaadresowaniu dofinansowania do mniejszych podmiotów o niższym potencjale i o niewielkim znaczeniu zatrudnienia w logice interwencji tych narzędzi.

Relatywnie niewielka część beneficjentów działania 2.4.1 oceniła, że bez dofinansowania poziom zatrudnienia byłby niższy niż obecnie, a ok. 1/4 nie potrafiła ocenić wpływu tego instrumentu na sytuację kadrową w firmie. Koresponduje to z obiektywnym poziomem nowych miejsc pracy powstałych wskutek realizacji projektów, który był niski i spadał w rok od ustania wsparcia.

Stosunkowo wysokim odsetkiem przedsiębiorstw, które nie zauważyły żadnego oddziaływania projektu na liczbę pracowników charakteryzuje się poddziałanie 3.3.3, mające na celu podniesienie konkurencyjności polskich przedsiębiorstw sektora MŚP poprzez internacjonalizację ich działalności gospodarczej. Niski efekt zatrudnienia w roku zakończenia finansowania okazał się mało trwały wykazując spadek już w rok po ustaniu wsparcia. Potwierdzają to także wyniki analiz kontrfaktycznych prowadzonych w innym badaniu ewaluacyjnym. Wskazały one, że tworzone miejsca pracy mogą być związane bezpośrednio z realizacją projektów i stąd może wynikać brak trwałego charakteru zmiany. Zatrudnienie ma szansę zwiększyć się w przedmiotowych przedsiębiorstwach z czasem, wskutek osiągnięcia podstawowych celów instrumentu i rozszerzenia sprzedaży na eksport, jednak horyzont badania nie daje możliwości prognozowania w tym zakresie.

5.4. Umiejdzynarodowienie

5.4.1. Umiejdzynarodowienie w świetle teorii interwencji poszczególnych instrumentów

Umiejdzynarodowienie działalności firm wspieranych w ramach POIR jest bezpośrednim celem dwóch z analizowanych w niniejszym badaniu instrumentów tj. poddziałania 2.3.3

Umiejdzynarodowienie Krajowych Klastrow Kluczowych oraz poddziałania 3.3.3 Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to Brand.

Poddziałanie 2.3.3 ukierunkowane jest na wsparcie internacjonalizacji firm będących członkami Krajowych Klastrow Kluczowych. Pomoc realizowana jest poprzez finansowania kompleksowych usług, w tym udziału w imprezach targowo-wystawienniczych i misjach gospodarczych, służących międzynarodowej promocji produktów firm będących członkami klastra, w tym w szczególności produktów zaawansowanych technologicznie. Interwencja w założeniu powinna prowadzić do zwiększenia aktywności eksportowej wspieranych firm, nawiązywania nowych relacji z partnerami zagranicznymi, pozyskiwania nowych kontraktów i w konsekwencji do zwiększania przychodów ze sprzedaży zagranicznej.

Drugi z instrumentów wspierania internacjonalizacji tj. poddziałanie 3.3.3 posiada logikę interwencji zbliżoną do poddziałania 2.3.3. Celem wsparcia w „Go to Brand” jest wzrost konkurencyjności i aktywności międzynarodowej firm i w konsekwencji zwiększenie ich przychodów ze sprzedaży zagranicznej. W przypadku poddziałania 3.3.3 pomoc kierowana jest jednak do indywidualnych firm funkcjonujących w ściśle określonych priorytetowych

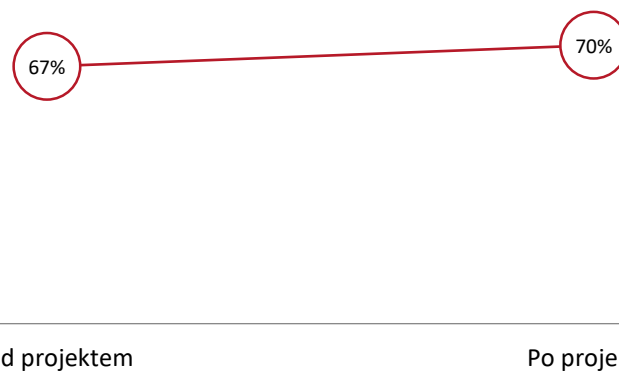
branżach o wysokim potencjale rozwojowym, a promocja zagraniczna dotyczy wyselekcjonowanych rynków perspektywicznych.

W ramach pozostałych instrumentów POIR objętych zakresem niniejszego badania umiędzynarodowienie nie stanowi bezpośredniego celu interwencji publicznej. Internacjonalizacja działalności jest jednak jednym ze spodziewanych efektów programu i wynika z ogólnej logiki wspierania procesów innowacyjnych. Wzrost międzynarodowej konkurencyjności firm i w konsekwencji ich sprzedaży zagranicznej powiązany jest bowiem i ściśle wynika z poziomu innowacyjności produktów stanowiących przedmiot wsparcia programu.

5.4.2. Działalność eksportowa

Większość firm wspieranych w ramach analizowanych poddziałań POIR prowadzi działalność eksportową. W okresie dwóch lat poprzedzających podpisanie umowy o dofinansowanie przychody ze sprzedaży na eksport osiągało 67% badanych firm. Rok po zakończeniu projektu udział firm sprzedających swoje produkty na rynki zagraniczne kształtował się na poziomie 70%, co oznacza wzrost o około 3 p.p. (Wykres 60).

Wykres 60. Udział beneficjentów prowadzących sprzedaż na rynki zagraniczne przed i po projekcie



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=616)

Udział eksporterów wśród beneficjentów programu jest zatem wyraźnie 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%⁷⁷.

⁷⁷ 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.

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

Wielkość przedsiębiorstwa	Przed projektem	Po projekcie	zmiana w p.p.
mikro	53%	58%	+5 p.p.
mała	69%	72%	+3 p.p.
średnia	88%	87%	-1 p.p.
Wiek przedsiębiorstwa	Przed projektem	Po projekcie	zmiana w p.p.
nowopowstała (0-2 lata)	36%	52%	+16 p.p.
młoda (3-5 lat)	64%	68%	+ 4 p.p.
pozostałe (6 lat i więcej)	73%	75%	+2 p.p.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=616)

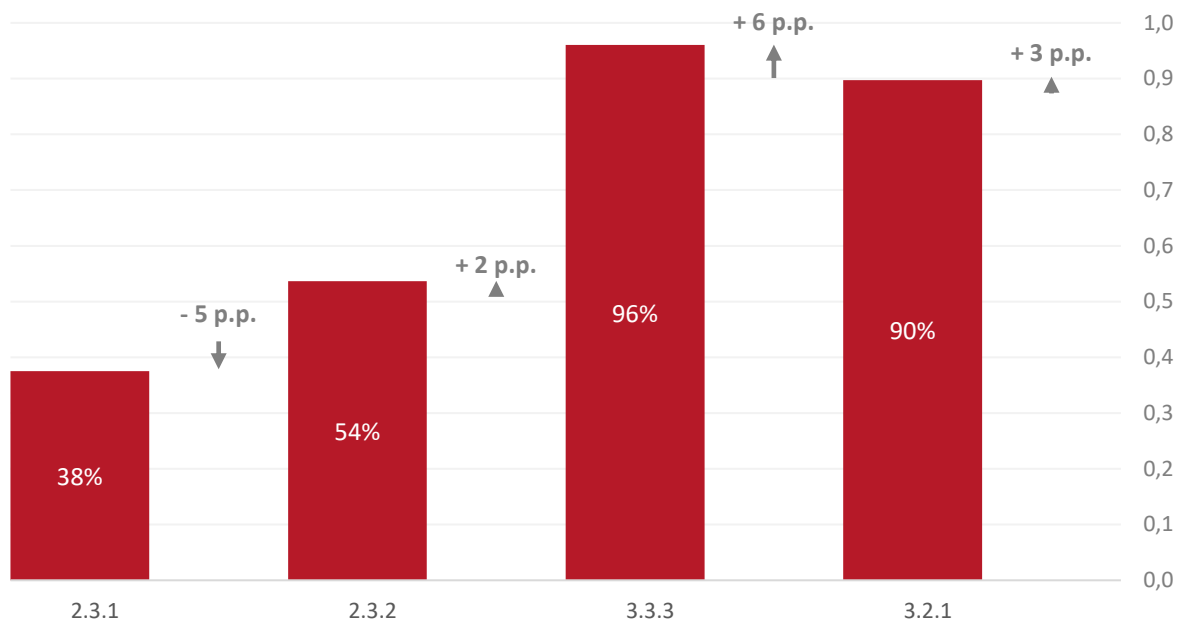
Rok po zakończeniu projektu sprzedaż na rynki zagraniczne deklaruje 58% mikroprzedsiębiorstw, 72% małych firm i aż 87% firm średnich. Jest to spójne z ustaleniami innych badań w tym zakresie, które wskazują na niską aktywność eksportową MŚP w Polsce, także na tle innych krajów. Problem ten dotyczy w szczególności najmniejszych polskich firm (mikroprzedsiębiorstw) dla których przeciętna wartość eksportu na jedną firmę jest o 80% mniejsza niż średnia dla mikrofirm w krajach OECD⁷⁸. Jednak w przypadku zmiany udziału eksporterów w okresie przed i po projekcie obserwowana jest zależność odwrotna. Największy wzrost udziału firm sprzedających na rynki zagraniczne odnotowany został dla firm mikro (wzrost udziału o 5 p.p.), podczas gdy dla firm średnich obserwowany był nieznaczny spadek udziału eksporterów w badanym okresie (o 1 p.p.). Analogiczna zależność odnotowana została dla wieku badanych firm. Skłonność do prowadzenia eksportu rośnie wraz wiekiem firmy, jednak największy wzrost udziału eksporterów w okresie wsparcia obserwowany jest w przypadku firm nowopowstałych (wzrost aż o 16 p.p.), a następnie w przypadku firm młodych, czyli działających na rynku od 3 do 5 lat (+ 4 p.p.).

Ze względu na poszczególne instrumenty wsparcia największa zmiana w zakresie prowadzenia sprzedaży zagranicznej obserwowana była w przypadku firm korzystających z

⁷⁸ Błoński, Ł. (2021), *Pułapka małej skali. O produktywności polskich firm*, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa.

pomocy w ramach poddziałania 3.3.3, czyli właśnie instrumentu ukierunkowanego w sposób bezpośredni na rozwijanie działalności eksportowej (Wykres 61).

Wykres 61. Udział firm prowadzących sprzedaż zagraniczną po zakończeniu wsparcia i zmiana procentowa w stosunku do okresu przed uruchomieniem wsparcia POIR



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności POIR, N (ogółem)=616, N (2.3.1)=53, N (2.3.2)=191, N (3.2.1)=76, N (3.3.3)=105

Obserwowana stosunkowo duża zmiana w zakresie prowadzenia eksportu wśród beneficjentów Go to Brand jest zatem spójna z logiką instrumentu i wynika z charakteru udzielonego wsparcia. Poddziałanie 3.3.3 przyczynia się także do wyższej dynamiki wzrostu eksporterów wśród firm mikro i małych, ponieważ to właśnie te firmy są głównymi beneficjentami wsparcia w ramach instrumentu (81% beneficjentów to firmy małe lub mikro)⁷⁹.

Zarówno przed i jak i po zakończeniu projektu eksporterzy sprzedają swoje produkty średnio do 11 krajów. Są aktywne na rynkach zagranicznych średnio od 9 lat i częściej niż przeciętny beneficjent POIR działają w sekcji przetwórstwa przemysłowego (62% to firmy z sekcji C przetwórstwa przemysłowe, podczas gdy dla całej populacji beneficjentów POIR udział ten wynosi 47%). W większości prowadzą sprzedaż wyłącznie samodzielnie (56%), rzadziej zaś korzystają z pośredników na wybranych rynkach (38%) lub opierają swoją sprzedaż wyłącznie o pośredników (6%) (Wykres 62).

⁷⁹ Wynika to także ze struktury badanej populacji w której 1/3 stanowią właśnie firmy wspierane w ramach poddziałania 3.3.3

Wykres 62. Sposób prowadzenia sprzedaży zagranicznej rok po zakończeniu projektu

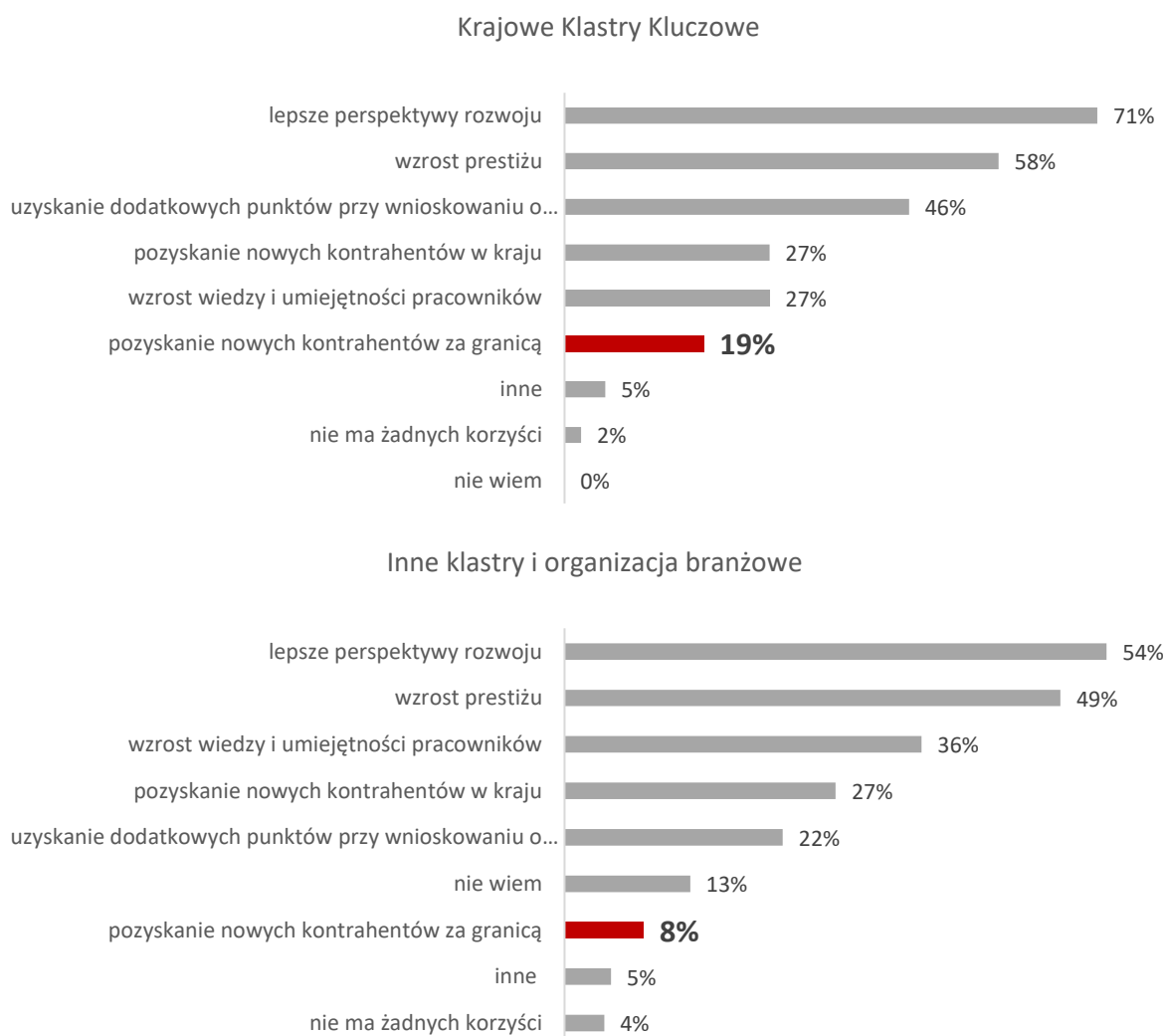


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=436)

Firmy mikro nieco częściej niż firmy małe (o 1,4 p.p.) oraz średnie (o 4,7 p.p.) prowadzą sprzedaż zagraniczną samodzielnie. Umiędzynarodowienie beneficjentów POIR ogranicza się głównie do działalności sprzedażowej. Jedynie 5% 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 poddziałania 3.1.5, czyli firmy korzystające ze wsparcia w zakresie pozyskiwania kapitału na rynku publicznym (11% z nich deklaruje dokonanie w okresie przed projektem inwestycji zagranicznej). Umiędzynarodowienie firm ma także zauważalny związek z pochodzeniem kapitału finansującego ich działalność. Wśród eksporterów obserwowany jest bowiem dwukrotnie wyższy udział firm z kapitałem zagranicznym (8%) niż ma to miejsce w przypadku firm niebędących eksporterami (4%).

Na wzrost aktywności eksportowej w umiarkowany sposób wpływa uczestnictwo beneficjentów w klastrach i organizacjach branżowych, przy czym ponad dwukrotnie częściej na korzyści w postaci nowych kontraktów zagranicznych wskazują firmy będące członkami Krajowych Klastrow Kluczowych niż firmy będące członkami pozostałych klastrow i organizacji branżowych (19% vs. 8%) (Wykres 63).

Wykres 63. Najważniejsze korzyści wynikające z uczestnictwa/współpracy beneficjentów POIR 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=92; N=152)

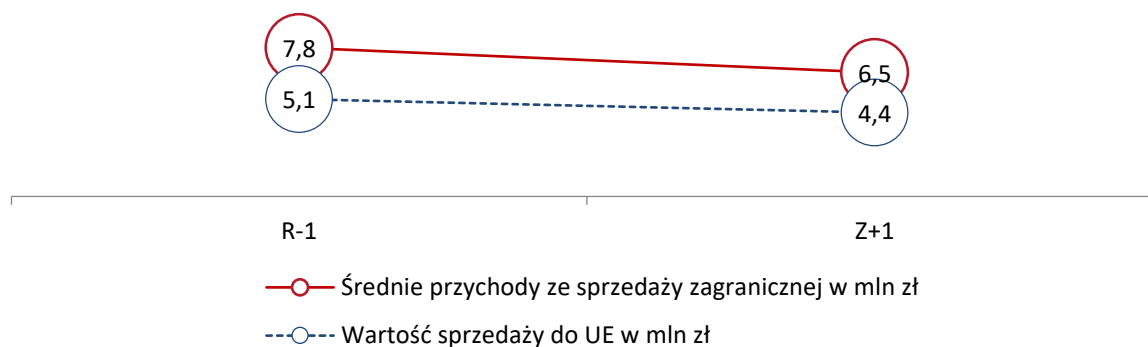
Uczestnictwo w klastrach i organizacjach branżowych ma większe znaczenie dla pozyskiwania kontrahentów zagranicznych w przypadku firm małych (14%) i mikro (7%) niż w przypadku firm średnich (4%).

5.4.3. Sprzedaż zagraniczna

Zgodnie z ogólną logiką POIR, jak i logiką instrumentów ukierunkowanych bezpośrednio na wsparcie internacjonalizacji (tj. poddziałań 2.3.3 i 3.3.3), głównym spodziewanym efektem ekonomicznym w obszarze umiędzynarodowienia powinien być wzrost sprzedaży zagranicznej wśród przedsiębiorstw objętych wsparciem.

Wyniki Barometru wskazują 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 64).

Wykres 64. Przychody ze sprzedaży zagranicznej produktów w mln zł



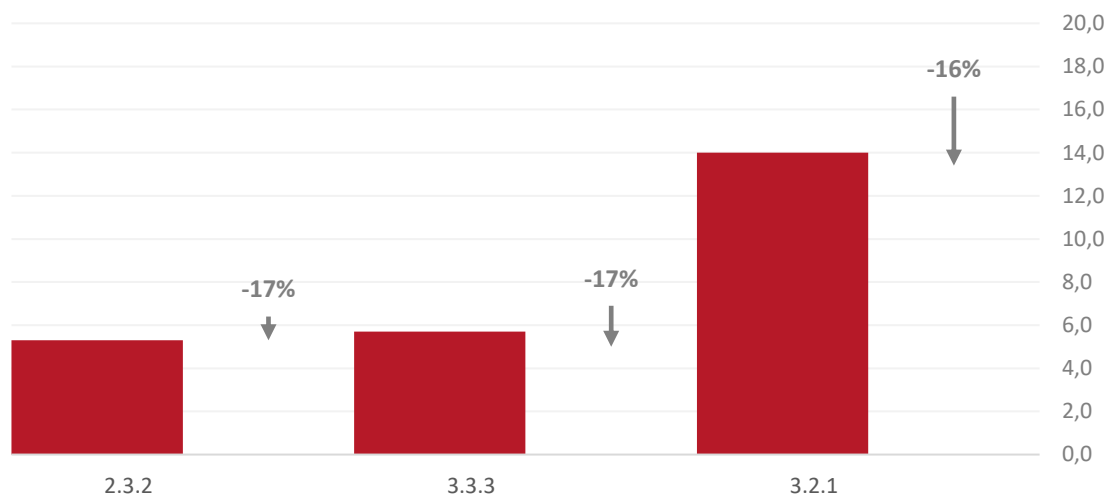
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=436)

Średnie przychody ze sprzedaży zagranicznej firm objętych wsparciem kształtowały się, na rok przed podpisaniem umowy, na poziomie 7,8 mln PLN, podczas gdy rok po zakończeniu projektu wynosiły średnio 6,5 mln PLN, co oznacza spadek o około 17%. Także średnie przychody ze sprzedaży do krajów UE były niższe po zakończeniu projektu (4,4 mln PLN), niż rok przed jego uruchomieniem (5,1 mln PLN).

Analogiczną sytuację obserwować możemy także na poziomie poszczególnych poddziałań⁸⁰, gdzie dla badanych instrumentów odnotowany został spadek przychodów ze sprzedaży zagranicznej na poziomie zbliżonym do ogólnego spadku dla całego programu (Wykres 65).

⁸⁰ Z analizy wyłączone zostało poddziałanie 2.3.1 z uwagi na zbyt niską liczebność respondentów prowadzących sprzedaż zagraniczną (n=21)

Wykres 65. Przychody ze sprzedaży zagranicznej produktów po zakończeniu wsparcia i zmiana procentowa w stosunku do roku przed uruchomieniem wsparcia POIR



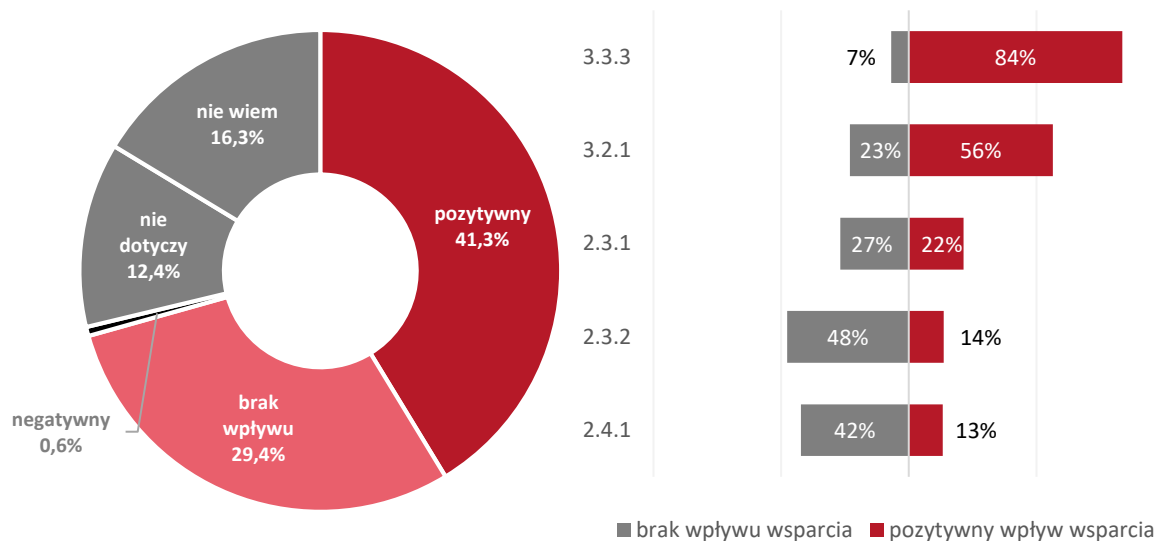
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=436)

Spadek przychodów ze sprzedaży zagranicznej w badanym okresie może mieć związek 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 POIR obserwowany był bowiem 26% wzrost przychodów ze sprzedaży zagranicznej⁸¹.

Spadkowi przychodów ze sprzedaży zagranicznej towarzyszyła również umiarkowana ocena wpływu wsparcia na przychody z eksportu, formułowana przez beneficjentów w pomiarze końcowym. Nieco ponad 40% firm twierdzi, że bez wsparcia POIR roczny poziom przychodów ze sprzedaży zagranicznej byłby niższy niż rzeczywisty poziom uzyskany rok po zakończeniu projektu (Wykres 66).

⁸¹ 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 66. Deklarowany wpływ projektu na poziom przychodów ze sprzedaży zagranicznej produktów ogółem dla POIR (lewy panel) i wg instrumentów (prawy panel)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności POIR, N (ogółem)=661, N (2.3.1)=56, N (2.3.2)=233, N (2.4.1)=45, N (3.2.1)=78, N (3.3.3)=202

Wyrażana przez beneficjentów POIR subiektywna ocena skuteczności wsparcia w zakresie sprzedaży zagranicznej jest zatem niższa niż ocena skuteczności dla pozostałych wskaźników finansowych tj. przychodów ze sprzedaży i zysków brutto (por. Rozdział 5.2 Konkurencyjność). Ocena skuteczności różnicuje się jednak wyraźnie w zależności od badanego instrumentu. W szczególności beneficjenci Go to Brand, czyli instrumentu proeksportowego, dostrzegają silny związek przyczynowy pomiędzy udzielonym wsparciem, a poziomem przychodów ze sprzedaży zagranicznej (aż 84% z nich deklaruje, że sprzedaż zagraniczna byłaby niższa w przypadku braku wsparcia POIR). Z kolei beneficjenci 2.3.1, 2.3.2 i 2.4.1 de facto nie dostrzegają takiej zależności.

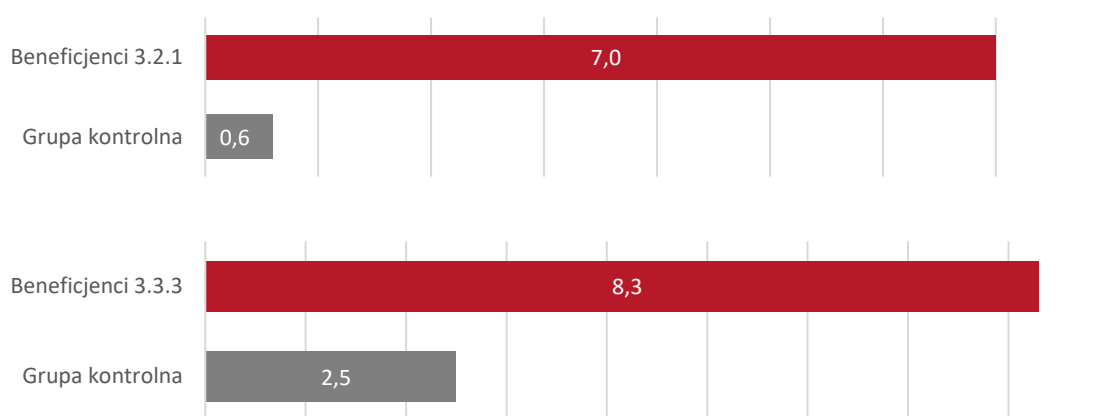
Ocena w tym zakresie jest także silnie powiązana z wiekiem i wielkością przedsiębiorstwa. W przypadku firm mikro i nowopowstałych wsparcie miało dużo mniejsze znaczenie dla poziomu ich sprzedaży zagranicznej (odpowiednio jedynie 36% i 25% deklaruje pozytywny wpływ wsparcia), niż w przypadku firm średnich i funkcjonujących na rynku powyżej 6 lat (ocena pozytywna na poziomie odpowiednio 55% i 46%).

Analiza wpływu wsparcia na wartość przychodów ze sprzedaży zagranicznej stanowiła również przedmiot przywoływanego wcześniej badania pomocy publicznej PARP, udzielanej w ramach POIR⁸². Badanie polegało na porównaniu uzyskiwanych przychodów z eksportu w

⁸² Por. Raport z badania "Ewaluacja pomocy publicznej PARP w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020" przeprowadzonego przez IDEA Instytut Sp. z o.o., Fundacja IDEA Rozwoju oraz Uniwersytet Jagielloński, Centrum Ewaluacji i Analiz Polityk Publicznych w 2021 roku na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2021 rok. <http://www.parp.gov.pl>

grupie beneficjentów i w dobranej grupie kontrolnej w okresie 2015-2018. Analizy w tym zakresie zrealizowane zostały dla dwóch instrumentów POIR tj. poddziałań 3.2.1 i 3.3.3. W obu przypadkach nie ustalono zaistnienia związków przyczynowo- skutkowych między uzyskanym dofinansowaniem, a przychodami ze sprzedaży zagranicznej. Dla badanego okresu obserwowany był co prawda większy przyrost średnich przychodów ze sprzedaży zagranicznej wśród beneficjentów niż w grupie kontrolnej zarówno w poddziałaniu 3.2.1 jak i 3.3.3, jednak z uwagi na niską istotność statystyczną uzyskanych wyników, różnic tych nie można jednoznacznie utożsamiać z efektami przyczynowymi wsparcia udzielanego w ramach POIR (Wykres 67).

Wykres 67. Wzrost średnich przychodów ze sprzedaży na eksport w okresie 2015-2018 wśród beneficjentów POIR i w grupie kontrolnej (w mln PLN)



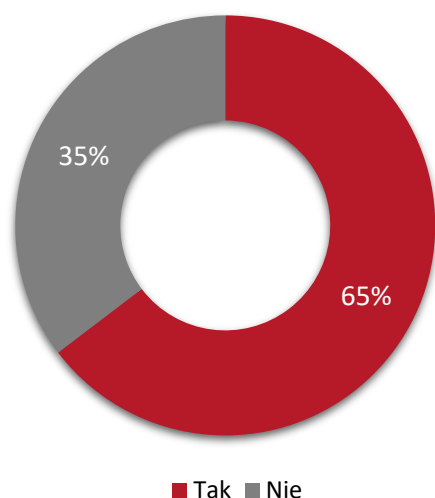
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania „Ewaluacja pomocy publicznej PARP w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020”, PARP 2021 r.

5.4.4. Rezultaty w obszarze umiędzynarodowienia specyficzne dla analizowanych instrumentów POIR

W niniejszym podrozdziale przedstawiono uzupełniające wyniki badania ankietowego, specyficzne dla jednego z instrumentów ukierunkowanych bezpośrednio na wsparcie umiędzynarodowienia firm tj. dla poddziałania 3.3.3 Go to Brand. Wyniki te dotyczą głównie trafności oferowanego wsparcia.

Pomoc udzielana w ramach 3.3.3 POIR polegała m.in. na współfinansowaniu udziału w imprezach targowo-wystawienniczych i misjach gospodarczych firm funkcjonujących w priorytetowych branżach o wysokim potencjale rozwojowym. Wyniki badania ankietowego wskazują, że udzielona pomoc trafiła w większości (65%) do firm, które w roku poprzedzającym podpisanie umowy uczestniczyły w tego typu wydarzeniach w charakterze wystawcy (Wykres 68).

Wykres 68. Udział firm- beneficjentów Go to Brand biorących udział w targach lub misjach gospodarczych w charakterze wystawcy w roku poprzedzającym rozpoczęcie realizacji projektu



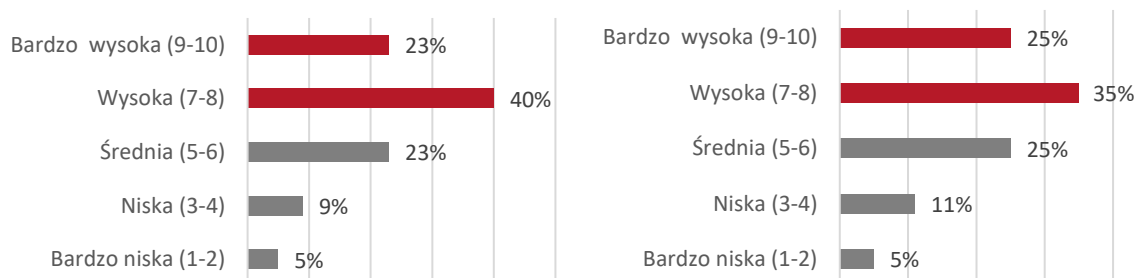
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=718)

Wysoki udział firm aktywnie uczestniczących w międzynarodowych wydarzeniach promocyjnych wynika pośrednio z przyjętych założeń wsparcia, które adresowane jest głównie do podmiotów posiadających doświadczenie w prowadzeniu działalności eksportowej (kryterium punktowane). Bardziej szczegółowa analiza pokazuje jednak, że pomimo wysokiego udziału eksporterów wśród beneficjentów poddziałania (90%), udział w targach i misjach gospodarczych przed projektem jest wyraźnie powiązany z klasą wielkości i wiekiem wspieranych firm. Im mniejsza i młodsza firma, tym mniejsza skłonność i/lub możliwość jej udziału w tego typu wydarzeniach. Jedynie 47% firm mikro uczestniczyło w roku poprzedzającym wsparcie w targach lub misjach gospodarczych, podczas gdy dla firm małych i średnich udział ten kształtował się odpowiednio na poziomie 70% i 89%. Podobna dysproporcja obserwowana jest również dla długości okresu działalności firm. Na rok przed podpisaniem umowy, w międzynarodowych wydarzeniach handlowych uczestniczyło jedynie 38% firm nowopowstałych (funkcjonujących na rynku do 2 lat), podczas gdy dla firm działających na rynku od 3 do 5 lat i dla firm działających dłużej niż 6 lat, udział ten wynosił odpowiednio 53% i 71%. Biorąc pod uwagę strukturę beneficjentów którym udzielono wsparcia w ramach Go to Brand (największy udział tj. 45% stanowią firmy mikro, a następnie firmy małe i średnie z udziałem odpowiednio na poziomie 36% i 14%) interwencję można uznać zatem za stosunkowo dobrze ukierunkowaną i trafnie adresującą potrzeby firm w zakresie promocji międzynarodowej.

Firmy objęte wsparciem wyrażają także w większości pozytywną opinię dotyczącą merytorycznej trafności wsparcia udzielonego w ramach Go to Brand. Około 2/3 beneficjentów ocenia wysoko lub bardzo wysoko, zarówno dobór wydarzeń promocyjnych

(63%), jak i wybór rynków perspektywicznych na których prowadzona była promocja (60%) (Wykres 69).

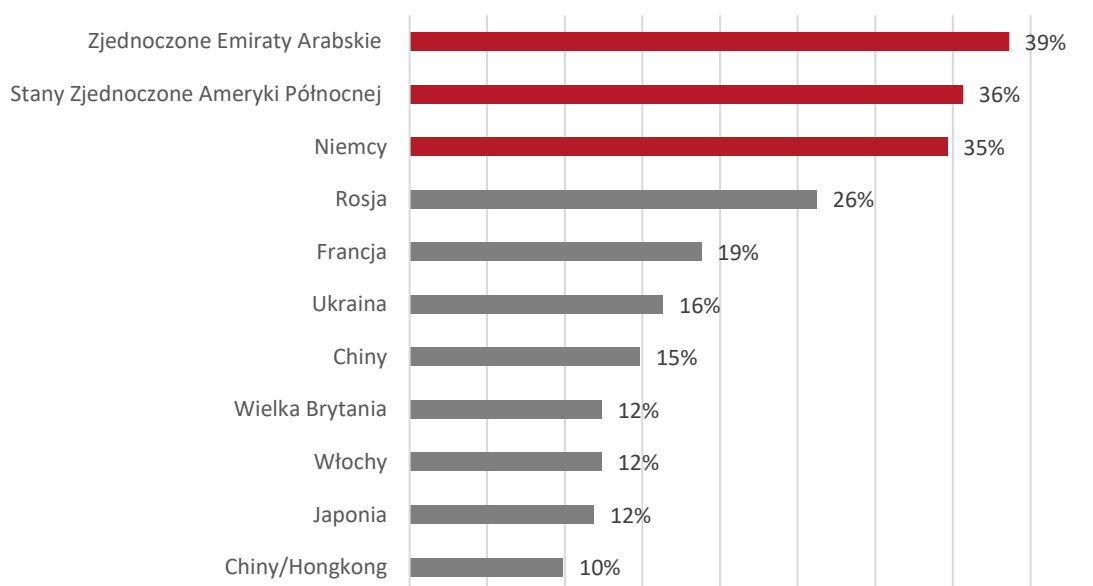
Wykres 69. Ocena trafności wyboru rynków perspektywicznych wspieranych w programie branżowym (panel lewy) oraz trafności doboru imprez targowych (panel prawy) z perspektywy beneficjentów poddziałania 3.3.3 POIR



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=718)

Poniżej prezentujemy geograficzny rozkład głównych rynków perspektywicznych objętych działaniami promocyjnymi w ramach Go to Brand (Wykres 70).

Wykres 70. Rynki perspektywiczne objęte działaniami promocyjnymi w ramach działania 3.3.3 POIR



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

Zgodnie z wynikami pomiaru końcowego Barometru Innowacyjności beneficjenci najczęściej uczestniczyli w działaniach i wydarzeniach ukierunkowanych na promocję eksportu do Zjednoczonych Emiratów Arabskich (39% firm), Stanów Zjednoczonych (36%) i Niemiec (35%). Rzeczywista struktura rynków objętych wsparciem w ramach Go to Brand koresponduje zatem co do zasady z rankingiem atrakcyjności i perspektywiczności

pozaeuropejskich rynków eksportowych opracowanym przez Polski Instytut Ekonomiczny⁸³ (Wykres 71).

Wykres 71. Pięć najbardziej perspektywicznych⁸⁴ rynków pozaeuropejskich dla polskiego eksportu

Kraj	Wskaźnik perspektywiczności
Stany Zjednoczone	0,647
Zjednoczone Emiraty Arabskie	0,569
Chiny	0,440
Ukraina	0,390
Indie	0,282

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PIE

Wyjątek stanowią Indie, które pomimo wysokiej pozycji w rankingu PIE były celem promocji w przypadku jedynie 7% firm oraz Rosja, która w ramach wsparcia poddziałania 3.3.3 stanowiła rynek docelowy aż dla 26% firm, podczas gdy w opinii PIE kraj ten z powodu konfliktu z Ukrainą i wzajemnych sankcji z Zachodem nie został uznany za rynek perspektywiczny.

5.4.5. Podsumowanie

Podsumowując, wsparcie POIR trafiało w większości do firm będących eksporterami. Skłonność i możliwości prowadzenia działalności międzynarodowej powiązane były z klasą i wiekiem przedsiębiorstwa. Udział eksporterów rośnie bowiem w każdym kolejnym przedziale klasy wielkości przedsiębiorstwa oraz wraz z liczbą lat funkcjonowania firmy na rynku, zarówno przed jak i po projekcie. Udział beneficjentów prowadzących sprzedaż zagraniczną nieznacznie wzrósł po zakończeniu projektów. Największa zmiana w tym zakresie obserwowana była dla firm mikro oraz firm nowopowstałych oraz beneficjentów poddziałania 3.3.3, czyli instrumentu ściśle ukierunkowanego na promocję międzynarodową. Aktywność międzynarodowa ogranicza się głównie do prowadzenia sprzedaży zagranicznej. Jedynie 5% badanych firm dokonało jakiegokolwiek inwestycji zagranicznej w okresie po zakończeniu projektu. Na tym tle wyróżnia się poddziałanie 3.1.5, w ramach którego 11% beneficjentów deklaruje dokonanie w okresie przed projektem inwestycji zagranicznej.

⁸³ Ambroziak, Ł., Ciszewski, P., Gniadek, J., Łaskowski, J., Sierocińska, K., Strzelecki, J., Wąsiński, M. (2021), Rynki perspektywiczne dla polskiego eksportu, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa.

⁸⁴ Perspektywiczność rynku szacowana była poprzez uwzględnienie jego wielkości, perspektyw i dynamiki wzrostu importu oraz obecnych stosunków handlowych z Polską.

Realizacja programu nie przełożyła się na wzrost przychodów ze sprzedaży zagranicznej w badanym okresie. Zarówno na poziomie POIR ogółem, jak i na poziomie poszczególnych poddziałań obserwowany był spadek przychodów z eksportu o około 17%. Spadek przychodów można wiązać z niesprzyjającą koniunkturą międzynarodową zaistniałą w wyniku pandemii COVID-19. Także subiektywna ocena beneficjentów w zakresie wpływu programu na poziom przychodów z eksportu jest umiarkowana i kształtują się na niższym poziomie niż ocena dotycząca wpływu wsparcia na pozostałe wskaźniki finansowe. Niemniej jednak opinie w tym zakresie różnią się znacznie w zależności od instrumentów POIR z których korzystali przedsiębiorcy. W przypadku Go to Brand, czyli instrumentu proeksportowego, beneficjenci dostrzegają silny związek przyczynowy pomiędzy udzielonym wsparciem, a poziomem przychodów ze sprzedaży zagranicznej (aż 84% z nich deklaruje, że sprzedaż zagraniczna byłaby niższa w przypadku braku wsparcia POIR).

Analiza wyników badania w zakresie pytań specyficznych dotyczących poddziałania 3.3.3 POIR wskazuje na stosunkowo wysoką trafność oferowanego wsparcia. Odnosi się to do doboru wydarzeń międzynarodowych i rynków docelowych, jak i ukierunkowanie wsparcia na firmy mikro i małe, czyli podmioty dla których brak możliwości udziału w międzynarodowych wydarzeniach promocyjnych stanowi istotną barierę dla rozwoju ich działalności międzynarodowej.

5.5. Tarcza antykryzysowa. Dotacje na kapitał obrotowy

5.5.1. Uzasadnienie uruchomienia instrumentu i oczekiwane skutki. Teoria zmiany

Wsparcie oferowane w ramach poddziałania 3.4 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 Antywirusowego⁸⁵, wdrażanego jako uzupełnienie szerszego wsparcia w ramach Tarczy antykryzysowej dla biznesu. Jego celem było zachowanie płynności finansowej firm umożliwiające 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

⁸⁵ 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).

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 firmie⁸⁶. Zakres terytorialny obejmował przedsiębiorców prowadzących działalność na terenie kraju z wyłączeniem województw wchodzących w skład makroregionu Polski Wschodniej⁸⁷. Całkowita alokacja w ramach POIR wyniosła 700 mln PLN. Wsparciem objętych zostało łącznie ponad 5 tys. firm.

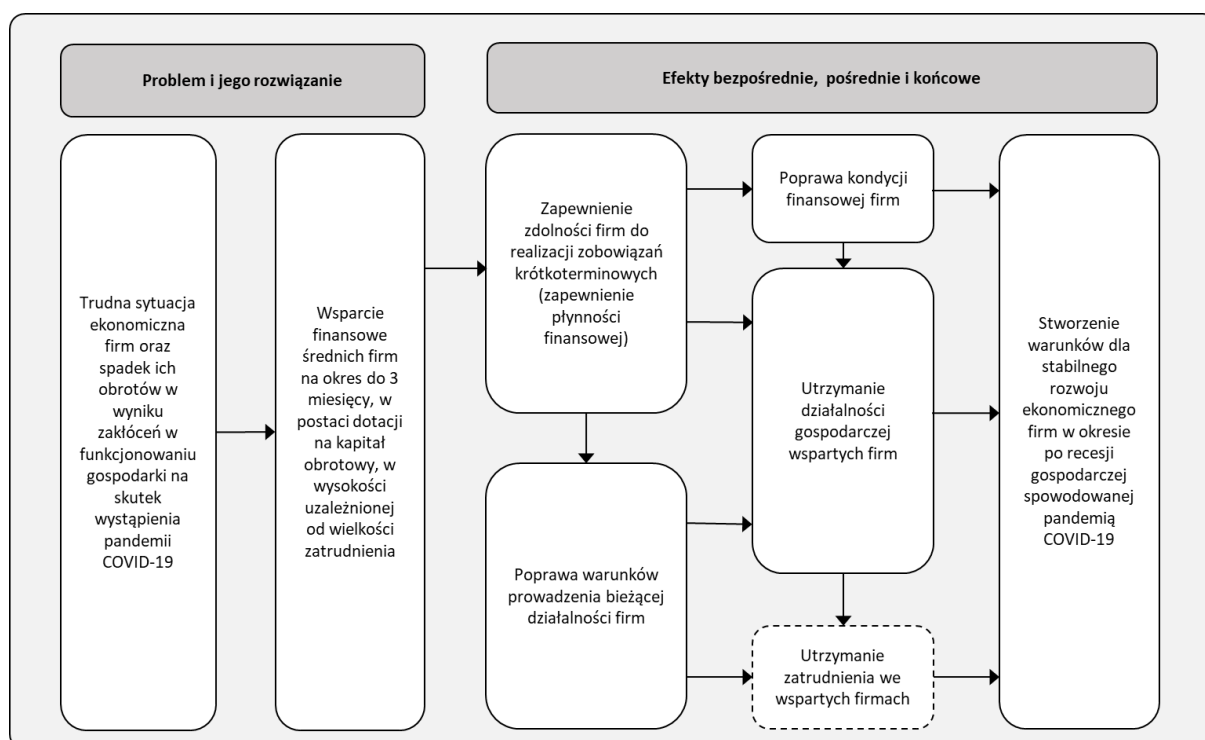
Przeznaczeniem wsparcia było sfinansowanie bieżących kosztów funkcjonowania przedsiębiorstw (kapitału obrotowego). Krótkoterminowym i bezpośrednim efektem interwencji miało być zapewnienie firmom płynności finansowej, czyli zdolności do realizacji zobowiązań krótkoterminowych. Stabilizacja finansowa 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 3.4 Dotacje na kapitał obrotowy (Rysunek 2).

⁸⁶ 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).

⁸⁷ Tj. województw lubelskiego, warmińsko- mazurskiego, podlaskiego i podkarpackiego. Przedsiębiorcy z tych regionów mogli ubiegać się o analogiczne wsparcie w ramach poddziałania 1.5 POPW.

Rysunek 2. Schemat logiczny działania 3.4 POIR – Dotacje na kapitał obrotowy



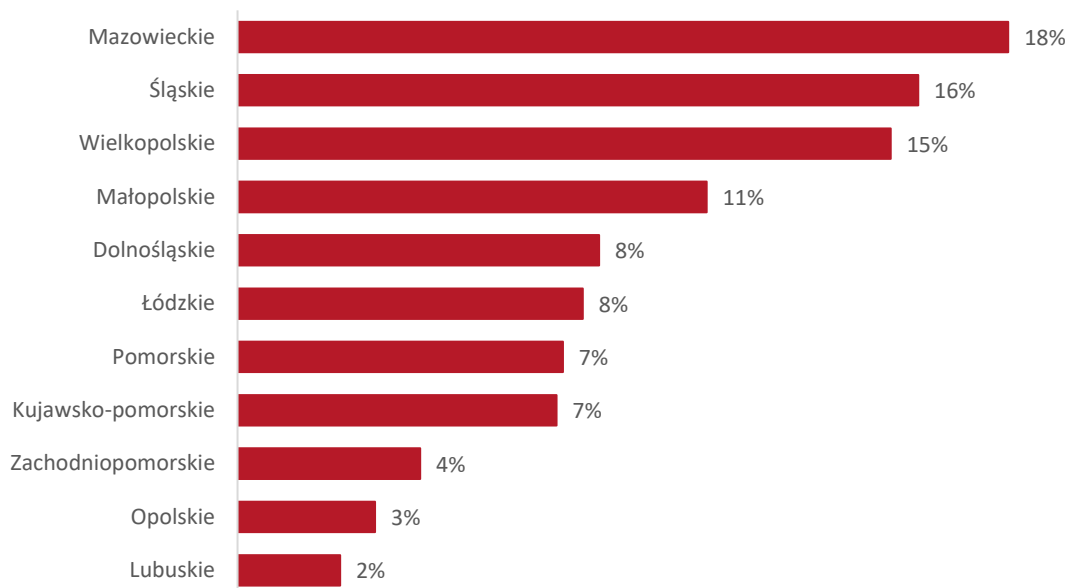
Źródło: opracowanie własne

5.5.2. Charakterystyka beneficjentów⁸⁸

W ujęciu przestrzennym, wsparcie antykrzysowe udzielone w ramach POIR trafiło w największym zakresie do firm z województwa mazowieckiego (18%), a następnie województw śląskiego (16%), wielkopolskiego (15%) oraz małopolskiego (10%). Najmniej beneficjentów korzystających ze wsparcia odnotowano w regionach zachodnich (województwa zachodniopomorskie i lubuskie – łącznie 7% firm) oraz w województwie opolskim (3%) (Wykres 72).

⁸⁸ Charakterystyka beneficjentów przygotowana została w oparciu o reprezentatywną próbę firm, którym udzielone zostało wsparcie w ramach Dotacji na kapitał obrotowy (n=800).

Wykres 72. Rozkład przestrzenny firm korzystających z wsparcia w ramach działania 3.4 Dotacje na kapitał obrotowy POIR



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL 2014

Podobnie jak dla ogółu beneficjentów POIR, także w przypadku wsparcia w ramach Tarczy antykryzysowej, rozkład przestrzenny beneficjentów odpowiada rozkładowi przestrzennemu zarówno ogólnej populacji polskich przedsiębiorstw (por. rozdział 4. Charakterystyka firm objętych wsparciem) jak i populacji firm średnich. 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 POIR udzielana była w zdecydowanej większości (83%) firmom działającym na rynku co najmniej 6 lat (Wykres 73).

Wykres 73. Okres działalności firmy wspieranych w ramach działania 3.4 Dotacje na kapitał obrotowy POIR



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 POIR ogółem o około 20 p.p. Dominacja firm starszych wynika z 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 (13%), Sekcja F – Budownictwo (10%), Sekcja I – Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi (7%) oraz Sekcja H – Transport i gospodarka magazynowa (7%) (Wykres 74).

Wykres 74. Struktura branżowa przedsiębiorstw wspieranych w ramach działania 3.4 Dotacje na kapitał obrotowy POIR



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 (gdzie dominuje Sekcja G – 22%), jak i od branżowej struktury beneficjentów POIR ogółem (gdzie odnotowywany jest znaczący udział Sekcji J - Informacja i komunikacja i M – Działalność profesjonalna naukowa i techniczna – odpowiednio 14% i 13%).

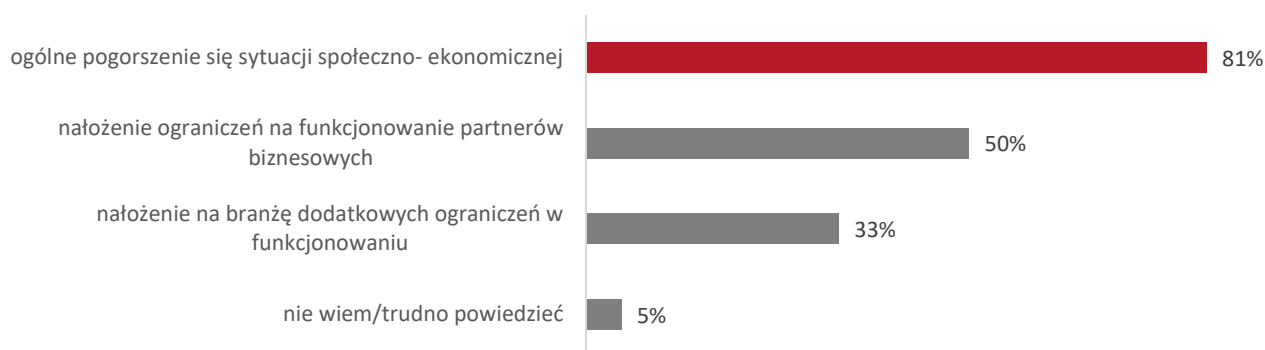
Należy jednak pamiętać, że wsparcie w ramach instrumentu udzielane było jedynie przedsiębiorstwom średnim. Jeżeli weźmiemy pod uwagę tę klasę przedsiębiorstw to dominującą sekcją w Polsce jest właśnie Sekcja C (39% wszystkich firm średnich), a następnie Sekcja G (21%) oraz Sekcje F (8%) i Sekcja H (6%). Struktura beneficjentów Dotacji na kapitał obrotowy 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 znaczna 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 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 3.4, jedynie 25% 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 wynikało w większym stopniu z ogólnego pogorszenia się sytuacji społeczno- ekonomicznej w kraju (81% wskazań), niż z ograniczeń nakładanych zarówno na daną branżę (33%), jak i kooperantów i dostawców (50%) (Wykres 75).

Wykres 75. Przyczyny negatywnych skutków związanych z pandemią COVID-19



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=431)

Źródła zaistniałych trudności zależały jednak w dużym stopniu od branży w jakiej funkcjonowały firmy. I tak 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 63% firm z tej sekcji. Z kolei ograniczenia nakładane na partnerów biznesowych wymieniane były najczęściej przez firmy transportowe oraz firmy handlowe (po 61% wskazań). Pogorszenie koniunktury miało też nieco większe znaczenie dla firm nowopowstałych (88%), niż dla firm działających na rynku dłużej niż 3 lata (81%).

Opisane powyżej przyczyny zaistniałych trudności przekładały się odpowiednio na rodzaje negatywnych skutków, których doświadczały firmy w czasie pandemii COVID-19. Najczęściej wskazywanymi negatywnymi skutkami pandemii był związany z pogorszeniem się koniunktury spadek zainteresowania oferowanymi produktami (66% firm dotkniętych skutkiem w dużym lub bardzo dużym stopniu) oraz utrudnienia w zawieraniu kontraktów (64%) (Wykres 76)

Wykres 76. Negatywne skutki pandemii COVID-19 dla firm-beneficjentów działania 3.4. POIR

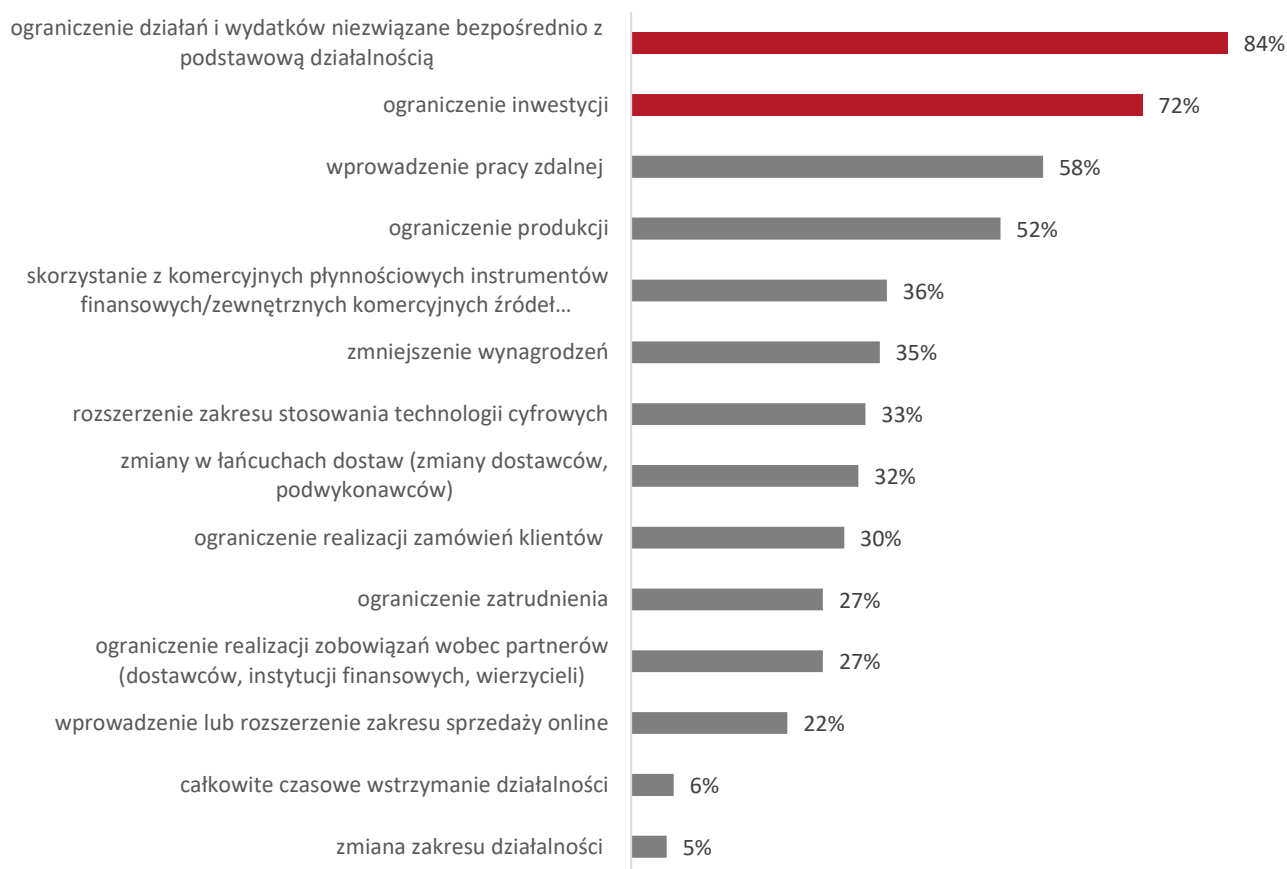


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=431)

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 (91% wskazań), podczas gdy na przykład dla firm z sektora budowlanego był to stosunkowo mniejszy problem (40% wskazań). Z kolei firmy z Sekcji I nieco rzadziej niż pozostałe firmy doświadczały utrudnień w zawieraniu kontraktów (57%), a dużo większą barierą były dla nich wymagane procedury sanitarne (77% wskazań, czyli 31 p.p. więcej niż średnio wśród beneficjentów pomocy 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 (84%) oraz na ograniczaniu inwestycji (72%) (Wykres 77).

Wykres 77. Działania podjęte przez firmy- beneficjentów działania 3.4 POIR w związku z pandemią COVID-19



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=431)

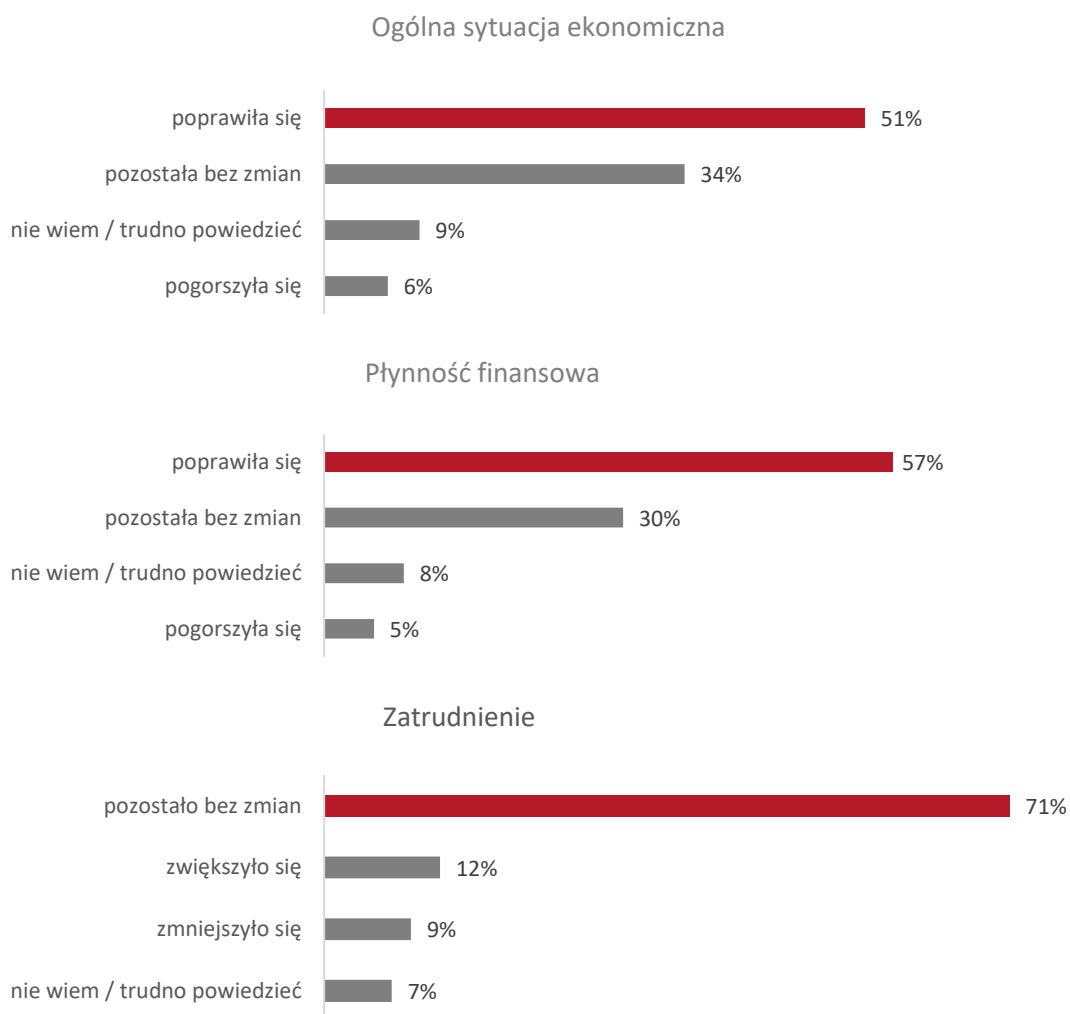
Celem firm było więc utrzymanie bieżącej płynności finansowej kosztem wydatków rozwojowych (inwestycje, szkolenia pracowników) oraz wydatków, które nie były konieczne do utrzymania podstawowej działalności firmy (usługi doradcze, marketing). Większość firm była również zmuszona do wprowadzenia pracy zdalnej (58%) oraz do ograniczenia produkcji (52%), w związku ze spadkiem popytu na oferowane produkty.

W opinii firm największy negatywny wpływ na ich funkcjonowanie miało ograniczenia inwestycji (36%) oraz zmniejszenie produkcji (31%).

5.5.4. Efekty wsparcia dotacyjnego na kapitał obrotowy

Ogólna sytuacja ekonomiczna jak i płynność finansowa większości firm objętych badaniem (odpowiednio 51% i 57%) uległa poprawie w okresie na który udzielone zostało im wsparcie (Wykres 78).

Wykres 78. Zmiana sytuacji ekonomicznej, płynności finansowej i zatrudnienia u beneficjentów w okresie na który udzielone zostało wsparcie



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=431)

Poziom zatrudnienia w okresie wsparcia w przypadku większości firm nie zmienił się (71%), 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 transportowej i informacyjno-komunikacyjnej, w przypadku których widocznie większy niż w pozostałych sekcjach odsetek firm deklaruował brak zmian w zakresie sytuacji ekonomicznej (odpowiednio 44% i 61%).

Pozytywnych zmian ekonomicznych obserwowanych na poziomie firm w badanym okresie nie należy jednak utożsamiać z efektami przyczynowymi wsparcia POIR. 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 2020⁸⁹). 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 85% 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 poziomie⁹⁰, co było efektem właśnie intensywnej pomocy rządowej oraz niskich nakładów inwestycyjnych⁹¹.

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.)⁹². Wyniki Barometru wskazują z kolei, że większość firm (51%) z Sekcji I korzystających ze wsparcia w ramach Dotacji na kapitał obrotowy odnotowało poprawę swojej ogólnej sytuacji, co sugeruje, że kondycja ekonomiczna beneficjentów POIR w badanym okresie mogła być lepsza od ogólnej kondycji firm z branży.

Na duże znaczenie wsparcia udzielonego w ramach 3.4 POIR wskazują subiektywne opinie beneficjentów pomocy. Większość badanych firm deklaruje, że w przypadku braku uzyskania dofinansowania POIR doświadczyłaby szeregu negatywnych skutków związanych w pandemią COVID-19 (Wykres 79).

⁸⁹ *Raport o inflacji. Marzec 2021*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, 2021

⁹⁰ 43% i 44% odpowiednio w III i IV kwartale 2020 r., wobec 39% w I kwartale 2020 r.

⁹¹ *Raport o inflacji. Marzec 2021*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, 2021

⁹² *Wpływ pandemii COVID-19 na koniunkturę gospodarczą - oceny i oczekiwania (dane szczegółowe oraz szeregi czasowe)*, GUS, Warszawa 2021

Wykres 79. Przewidywane negatywne skutki dla firm w przypadku braku wsparcia POIR



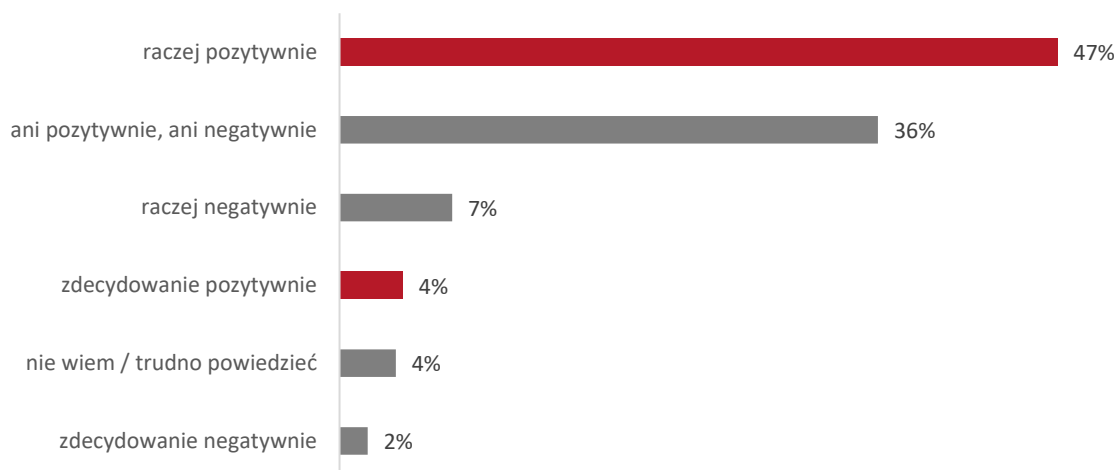
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=431)

Wyniki Barometru pokazują, że jedynie 6% firm zmuszona byłaby do zawieszenia działalności w sytuacji braku wsparcia POIR⁹³. Jednak w przypadku branży hotelowo- gastronomicznej udział firm deklarujących konieczność zawieszenia działalności bez wsparcia POIR kształtuje się na dużo wyższym poziomie 17%, 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 (51%) oceniała pozytywnie swoją ogólną kondycję ekonomiczną (Wykres 80).

⁹³ Należy jednak podkreślić, że głównym celem wsparcia nie była ochrona przed upadłością, ale poprawa płynności finansowej i utrzymanie zatrudnienia w firmach. Deklaracje beneficjentów wskazują, że cele te zostały w dużym stopniu osiągnięte.

Wykres 80. Ocena ogólnej, bieżącej sytuacji ekonomicznej firmy

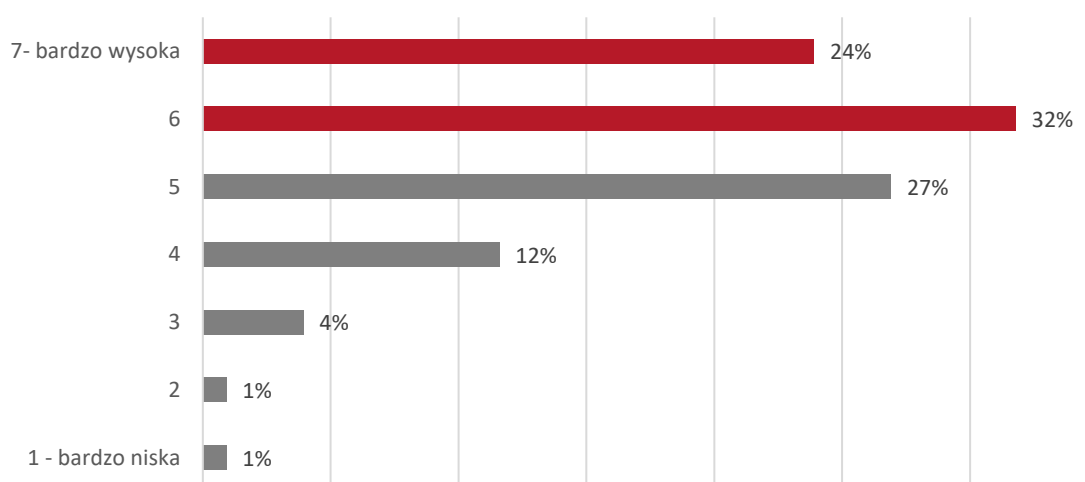


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=431)

Większość firm (62%) 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) oraz Sekcja J (informacja i komunikacja), z których to firmy częściej oceniają swoją bieżącą sytuację jako korzystniejszą od ogólnej sytuacji panującej w branży (odpowiednio 11% i 17% firm).

Beneficjenci w większości pozytywnie oceniają ogólną trafność wsparcia udzielonego w ramach działania 3.4 Dotacje na kapitał obrotowy POIR. Ponad połowa firm (56%) ocenia wsparcie wysoko lub bardzo wysoko (ocena 6 lub 7 na siedmiostopniowej skali) (Wykres 81).

Wykres 81. Ogólna ocena wsparcia uzyskanego w ramach Działania 3.4 POIR



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania Barometr Innowacyjności (N=431)

Dla zdecydowanej większości firm (86%) 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. Około ¼ firm jako trafną oceniło także zasadę powiązania stawek jednostkowych z wielkością zatrudnienia.

Jedynie 14% firm twierdzi, że czas oczekiwania na wypłatę środków był zbyt długi. Uzyskanie wsparcia było skomplikowane dla około ¼ firm. Ze wsparcia firm konsultingowych na etapie przygotowania wniosku skorzystało 18% 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 52% firm. Największe niezaspokojone potrzeby finansowe firm odnotowano w przypadku branży hotelarsko-gastronomicznej, w której jedynie 34% respondentów zadeklarowało, że wielkość oferowanego wsparcia była adekwatna do ich potrzeb. Podobnie wysoki poziom niezaspokojonego zapotrzebowania na wsparcie obserwowany był dla firm najmłodszych, działających na rynku do 2 lat (jedynie 38% firm nowopowstałych twierdzi, że skala wsparcia była wystarczająca).

5.5.5. Podsumowanie

Wsparcie udzielone w ramach poddziałania 3.4 Dotacje na kapitał obrotowy POIR stanowiące odpowiedź na trudną sytuację ekonomiczno- finansową firm w wyniku zakłóceń w funkcjonowaniu gospodarki na skutek pandemii COVID-19 zostało rozdysponowane proporcjonalnie we wszystkich polskich regionach. Struktura beneficjentów odpowiada bowiem przestrzennemu rozkładowi firm średnich w Polsce. 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 (17% firm z tej branży zadeklarowało konieczność zawieszenia działalności w przypadku braku wsparcia POIR).

Beneficjenci zdecydowanie pozytywnie oceniają trafność wsparcia udzielonego w ramach działania 3.4 Dotacje na kapitał obrotowy POIR, wskazując jedynie na zbyt małą jego skalę w porównaniu do potrzeb zaistniałych w wyniku pandemii COVID-19.

Podsumowując, pomoc udzielona w ramach działania 3.4 Dotacje na kapitał obrotowy POIR 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 Polsce⁹⁴, jego oddziaływanie miało także istotne znaczenie dla sektora przedsiębiorstw jako całości.

⁹⁴ Wsparciem w ramach POIR i POPW objętych zostało łącznie 6,4 tys. firm średnich z 14,4 tys. firm średnich funkcjonujących w Polsce (źródło: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2020 r.*, GUS, Warszawa 2021)

6. Tabela wniosków i rekomendacji

Tabela 8. Tabela wniosków i rekomendacji

Lp.	Treść wniosku	Treść rekomendacji	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji
1.	<p>Wyniki Barometru Innowacyjności oraz innych badań wskazują na ograniczony wpływ analizowanych instrumentów POIR na działalność B+R w średnim okresie (rok po zakończeniu projektów). Choć ustalenie to nie prowadzi to podważenia założeń teorii programu, to wymaga reakcji w związku ze zmianą koncepcji realizacji następcy POIR (programu FENG). W szczególności przewidziano w nim wiodącą rolę dla PARP z punktu widzenia</p>	<p>Wśród instrumentów POIR realizowanych przez PARP, skuteczność w zakresie budowania trwałego potencjału B+R, wykazało poddziałanie 2.3.2 Bony na innowacje dla MŚP. Należy wykorzystać zdobyte w nim doświadczenia w celu rozwijania instrumentów projektowanych dla FENG. Wśród kluczowych cech warto w szczególności wymienić modułowy charakter wsparcia (projektowanie + wdrożenie innowacji), włączenie w proces tworzenia innowacji jednostek naukowych, relatywnie niski próg</p>	PARP	<p>Uwzględnienie w Programie Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki instrumentu stanowiącego kontynuację poddziałania 2.3.2 POIR.</p>	<p>Na etapie projektowania instrumentów w ramach Programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki</p>	<p>Programowa/ Strategiczna</p>

Lp.	Treść wniosku	Treść rekomendacji	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji
	rozwoju potencjału i działalności B+R w grupie przedsiębiorstw MŚP.	wejścia dla przedsiębiorstw (minimalne wymagane koszty kwalifikowalne).				
2.	Analizowane wsparcie nie przełożyło się na zasadniczy wzrost potencjału firm w obszarze rozwoju innowacji w przyszłości. Podobnie, nie odnotowano wpływu wsparcia POIR, na zwiększanie aktywności beneficjentów na polu udziału w organizacjach branżowych lub klastrach (otoczeniu innowacyjnym). Efekty badanych instrumentów będą zawężone do	Naprzeciw wskazanemu ograniczeniu wychodzi ponownie planowane w FENG modułowe podejście do inwestycji w innowacje. Powinno jednak ono znaleźć bezpośrednie odzwierciedlenie również na poziomie wyrażonych wprost, oczekiwanych efektów wsparcia. Wsparcie powinno być zorientowane na trwałe wsparcie potencjału firm do realizacji projektów innowacyjnych oraz na zwiększaniu zakorzenienia w instytucjach	IZ, PARP	Na poziomie operacyjnym wymienione, oczekiwane efekty wsparcia powinny znaleźć odzwierciedlenie w kryteriach wyboru projektów. Z jednej strony powinny być promowane i wspierane podmioty, które mają doświadczenie w przedmiotowych obszarach (tj. systematycznie zwiększają swój potencjał innowacyjny oraz mają doświadczenie realnej współpracy z podmiotami wchodzącymi w skład otoczenia innowacyjnego	Na etapie projektowania systemu wyboru projektów w ramach FENG.	Programowa/ Strategiczna

Lp.	Treść wniosku	Treść rekomendacji	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji
	rezultatów bieżących inwestycji	wspierających innowacyjność (tzw. otoczeniu innowacyjnym).		– uczelniami, jednostkami badawczymi, IOB, klastrami itd.). Z drugiej strony wspierane powinny być przedsięwzięcia, które zakładają realne wystąpienie powyższych efektów w toku lub w konsekwencji wspieranych projektów.		
3.	Beneficjenci POIR w ograniczonym zakresie stosują środki ochrony praw własności intelektualnych innowacji rozwijanych w ramach projektów. Kontrastuje to z deklaracjami dotyczącymi poziomu nowości wspieranych innowacji, lokowanych	W FENG należy położyć dodatkowy nacisk na 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	IZ, PARP	Uwzględnienie na etapie projektowania wsparcia w ramach FENG działań na rzecz promocji oraz popularyzacji stosowania środków ochrony własności intelektualnej dla wspieranych innowacji. Włączenie komponentu wsparcia ochrony własności intelektualnej	Na etapie projektowania instrumentów w ramach Programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki.	Programowa/ Strategiczna

Lp.	Treść wniosku	Treść rekomendacji	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji
	na poziomie Europy, a nawet świata.	zidentyfikowano na etapie oceny konieczność zabezpieczenia praw własności intelektualnej. Praktycznym wdrożeniem tej rekomendacji będzie również włączenie komponentu OWI, do modułowego systemu wsparcia w ramach I osi priorytetowej FENG. Przedmiotowy wniosek wskazuje również na potrzebę pogłębionej diagnozy niskiej aktywności firm na polu OWI.		do modułowego systemu wsparcia w ramach FENG. Realizacja działań badawczych służących pogłębieniu wiedzy o przyczynach niskiej aktywności firm na polu ochrony praw własności intelektualnej.		
4.	Wyniki Barometru Innowacyjności wspierają wnioski innych badań, dotyczące niskiej skuteczności modelu popytowego	W perspektywie 2021-2027 powinno dojść do zmiany modelu działania w zakresie rozwoju otoczenia innowacyjnego przedsiębiorstw, w tym w	IZ	Zaprojektowanie systemu otoczenia wsparcia innowacji, z uwzględnieniem mechanizmów stosowanych w	Na etapie projektowania wsparcia w ramach Programu Fundusze Europejskie dla	Programowa/ Strategiczna

Lp.	Treść wniosku	Treść rekomendacji	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji
	zastosowanego w poddziałaniu 2.3.1 POIR, z punktu widzenia rozwoju potencjału IOB oraz ich przejścia na funkcjonowanie w modelu rynkowym (z pominięciem funduszy publicznych).	szczegółności IOB. W nowym podejściu powinny być połączone rozwiązania stosowane w perspektywie 2007-2013 (model podażowy) oraz w perspektywie 2014-2020 (model popytowy).		perspektywie 2007-2013 (model podażowy) oraz w perspektywie 2014-2020 (model popytowy). W szczególności powinno być dostępne bezpośrednio wsparcie dla wybranych, perspektywicznych IOB, w obszarze utrzymania i rozwoju potencjału, do świadczenia wysoce specjalistycznych usług badawczych na rzecz przedsiębiorstw.	Nowoczesnej Gospodarki	
5.	Rola wpływu wsparcia na wzrost zatrudnienia podlegała weryfikacji. W toku wdrażania przedmiotowych interwencji zmniejszono wagę zatrudnienia w złożeniach niektórych	Należy zweryfikować rolę wzrostu zatrudnienia w logice instrumentów POIR w przyszłości. Wydaje się, że w przypadku analizowanych instrumentów wzrost zatrudnienia nie powinien	IZ, PARP	Uwzględnienie na etapie programowania kolejnych, podobnych instrumentów.	Na etapie projektowania instrumentów w ramach Programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki.	Programowa/ Strategiczna

Lp.	Treść wniosku	Treść rekomendacji	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji
	działań, jak również zredukowano wartości monitorowanych wskaźników w tym obszarze.	być spodziewanym efektem interwencji. Ewentualnie długoterminowo, choć należałoby to zweryfikować w dodatkowych badaniach. Dla części instrumentów 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 wiedzochłonnych).				
6.	Wyniki badania wskazują, że największe potrzeby w zakresie umiędzynarodowienia	Stąd jeżeli jednym z celów interwencji w kolejnym okresie programowania miałyby być zwiększenie	IZ, PARP	Uwzględnienie na etapie projektowania wsparcia w ramach FENG działań wspierających	Na etapie projektowania wsparcia w ramach Programu Fundusze	Programowa/ Strategiczna

Lp.	Treść wniosku	Treść rekomendacji	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji
	<p>obserwowana są w przypadku firm mikro i nowopowstałych, czyli wśród podmiotów, które rzadziej prowadzą działalność międzynarodową (także na tle innych krajów OECD) i częściej doświadczają barier dla prowadzenia sprzedaży na rynkach zagranicznych.</p> <p>Jednocześnie wyniki Barometru pokazują, że w przypadku tego typu podmiotów dla okresu przed i po zakończeniu projektów obserwowana jest największa zmiana w zakresie umiędzynarodowienia</p>	<p>aktywności międzynarodowej i liczby eksporterów wśród polskich przedsiębiorstw należałoby uwzględnić wsparcie na dla tego typu firm (np. poprzez stworzenie osobnego dedykowanego im instrumentu lub konkursu).</p>		<p>umiędzynarodowienie firm mikro i firm nowopowstałych.</p>	<p>Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki.</p>	

Lp.	Treść wniosku	Treść rekomendacji	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji
	rozumianego jako zainicjowanie prowadzenie sprzedaży zagranicznej.					
7.	Zarówno dane GUS jak, i wyniki Barometru Innowacyjności, wskazują, że negatywne skutki pandemii COVID-19 dla przedsiębiorstw różnicowały się 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	W przypadku zaistnienia ponownej konieczności udzielenia 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.	IZ, PARP	Zastosowanie wyższych stawek jednostkowych i/lub dłuższego okresu wsparcia dla przedsiębiorstw z branż/sekcji szczególnie dotkniętych specyficznymi skutkami recesji/kryzysu.	W przypadku zaistnienia ponownej konieczności udzielenia wsparcia antykryzysowego w postaci dotacji na kapitał obrotowy.	Programowa/ Operacyjna

Lp.	Treść wniosku	Treść rekomendacji	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji
	negatywnymi skutkami obostrzeń przeciwpanicznych.					
	Wyniki Barometru pokazują, że w konsekwencji przekładało się to na większe zapotrzebowanie na wsparcie oraz na większe znaczenie pomocy dla bieżącego funkcjonowania firm z tej sekcji.					

Źródło: opracowanie własne

