**RAPORT KOŃCOWY**

***Efekty wsparcia przedsiębiorstw w ramach RPO WP 2014-2020***



Opracował zespół w składzie:

Anna Borowczak

Tomasz Klimczak

Anna Lis

Marta Mackiewicz

Adam Miller (koordynator badania)

Łukasz Widła-Domaradzki

Warszawa, kwiecień 2023 r.

**Zawartość**

[WYKAZ SKRÓTÓW 4](#_Toc131708036)

[STRESZCZENIE 6](#_Toc131708037)

[SUMMARY 14](#_Toc131708038)

[1. WPROWADZENIE 22](#_Toc131708039)

[2. SYNTETYCZNY OPIS KONCEPCJI BADANIA ORAZ ZASTOSOWANEJ METODOLOGII 23](#_Toc131708040)

[3. WSPARCIE INFRASTRUKTURY B+R W SEKTORZE NAUKI 25](#_Toc131708041)

[3.1 Informacje wprowadzające 25](#_Toc131708042)

[3.1.1 Charakterystyka wsparcia 25](#_Toc131708043)

[3.1.2 Charakterystyka podmiotów korzystających ze wsparcia 27](#_Toc131708044)

[3.2 Skuteczność wsparcia – efekty wskaźnikowe 27](#_Toc131708045)

[3.2.1 Stopień osiągnięcia wskaźników 27](#_Toc131708046)

[3.2.2 Efektywność 29](#_Toc131708047)

[3.3 Efekty pozawskaźnikowe i czynniki wpływające na ich osiągnięcie 32](#_Toc131708048)

[3.4 Trwałość inwestycji 36](#_Toc131708049)

[3.5 Przyjęte rozwiązania systemowe i ich adekwatność 37](#_Toc131708050)

[3.6 Podsumowanie – ocena logiki interwencji 38](#_Toc131708051)

[4. WSPARCIE PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH 42](#_Toc131708052)

[4.1 Informacje wprowadzające 42](#_Toc131708053)

[4.1.1 Charakterystyka wsparcia 42](#_Toc131708054)

[4.1.2 Charakterystyka podmiotów korzystających ze wsparcia 51](#_Toc131708055)

[4.2 Skuteczność wsparcia - efekty wskaźnikowe 64](#_Toc131708056)

[4.2.1 Stopień osiągnięcia wskaźników 64](#_Toc131708057)

[4.2.2 Efektywność 69](#_Toc131708058)

[4.3 Skuteczność wsparcia - efekty pozawskaźnikowe i czynniki wpływające na ich osiągnięcie 76](#_Toc131708059)

[4.3.1 Wpływ wsparcia na innowacyjność 76](#_Toc131708060)

[4.3.2 Wpływ wsparcia na konkurencyjność 97](#_Toc131708061)

[4.3.3 Wpływ wsparcia o charakterze obrotowym na funkcjonowanie firm w okresie pandemii 115](#_Toc131708062)

[4.4 Trwałość inwestycji 123](#_Toc131708063)

[4.5 Przyjęte rozwiązania systemowe i ich adekwatność do potrzeb firm 125](#_Toc131708064)

[4.5.1 Wsparcie dotacyjne 125](#_Toc131708065)

[4.5.2 Wsparcie w postaci instrumentów finansowych 135](#_Toc131708066)

[4.5.3 Wsparcie w postaci grantów 139](#_Toc131708067)

[4.6 Podsumowanie – ocena logiki interwencji dotyczącej wsparcia przedsiębiorstw 142](#_Toc131708068)

[5. PROMOWANIE PRZEDSIĘBIORCZOŚCI 152](#_Toc131708069)

[5.1 Informacje wprowadzające 152](#_Toc131708070)

[5.1.1 Charakterystyka wsparcia 152](#_Toc131708071)

[5.1.2 Charakterystyka podmiotów korzystających ze wsparcia 154](#_Toc131708072)

[5.2 Skuteczność wsparcia - efekty wskaźnikowe 154](#_Toc131708073)

[5.2.1 Stopień osiągnięcia wskaźników 154](#_Toc131708074)

[5.2.2 Efektywność 157](#_Toc131708075)

[5.3 Skuteczność wsparcia - efekty pozawskaźnikowe i czynniki wpływające na ich osiągnięcie 165](#_Toc131708076)

[5.4 Trwałość inwestycji 173](#_Toc131708077)

[5.5 Przyjęte rozwiązania systemowe i ich adekwatność 174](#_Toc131708078)

[5.6 Podsumowanie – ocena logiki interwencji 177](#_Toc131708079)

[6. KOMPLEMENTARNOŚĆ PROJEKTÓW 180](#_Toc131708080)

[6.1 Zewnętrzna, wewnętrzna i funkcjonalna 180](#_Toc131708081)

[6.2 Przestrzenna (rozkład terytorialny projektów) 184](#_Toc131708082)

[7. OCENA DZIAŁAŃ PODJĘTYCH W KONTEKŚCIE PANDEMII COVID 191](#_Toc131708083)

[8. ZASADY HORYZONTALNE 193](#_Toc131708084)

[9. POZIOM MAKRO - WPŁYW PROJEKTÓW NA REALIZACJĘ ZOBOWIĄZAŃ I CELÓW STRATEGICZNYCH WYNIKAJĄCYCH Z DOKUMENTÓW UNIJNYCH, KRAJOWYCH I REGIONALNYCH ORAZ WSKAŹNIKI ZE STATYSTYKI PUBLICZNEJ. 197](#_Toc131708085)

[9.1 Wskaźniki ze statystyki publicznej 197](#_Toc131708086)

[9.2 Wpływ projektów na realizację założeń dokumentów strategicznych 207](#_Toc131708087)

[9.3 Wskazanie stopnia w jakim realizacja wsparcia przyczyniła się do rozwoju inteligentnych specjalizacji 212](#_Toc131708088)

[10. TABELA REKOMENDACJI [PL] 218](#_Toc131708089)

[11. TABELA REKOMENDACJI [ENG] 226](#_Toc131708090)

WYKAZ SKRÓTÓW

Tabela 1 Wykaz skrótów

| Skrót | Rozwinięcie |
| --- | --- |
| B+R | Badania i rozwój |
| BDL | Bank danych lokalnych |
| BGK | Bank Gospodarstwa Krajowego |
| CATI | Computer Assisted Telephone Interview |
| CAWI | Computer Assisted Web Interview |
| EFRR | Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego |
| EPC | Ekwiwalent Pełnego Czasu Pracy |
| FEP 2021-2027 | Fundusze Europejskie dla Podkarpacia 2021-2027 |
| GUS | Główny Urząd Statystyczny |
| IB | Infrastruktura badawcza |
| IF | Instrumenty finansowe |
| IS | Inteligentna specjalizacja |
| IOB | Instytucja otoczenia biznesu |
| JST | Jednostka Samorządu Terytorialnego |
| KM | Komitet Monitorujący |
| KT | Kontrakt Terytorialny |
| LSI | Lokalny System Informatyczny |
| MFiPR | Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej |
| MŚP | Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa |
| NCBR | Narodowe Centrum Badań i Rozwoju |
| OP | Oś Priorytetowa |
| OPZ | Opis Przedmiotu Zamówienia |
| PARP | Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości |
| PCI | Podkarpackie Centrum Innowacji |
| PI | Priorytet Inwestycyjny |
| PKB | Produkt krajowy brutto |
| PKD | Polska klasyfikacja działalności |
| PO IR | Program Operacyjny Inteligentny Rozwój |
| PO PW | Program Operacyjny Polska Wschodnia |
| P.p. | Punkt procentowy |
| PI | Priorytet inwestycyjny |
| PPWB | Podkarpacka Platforma Wsparcia Biznesu |
| PSM | Propensity Score Matching |
| RARR | Rzeszowska Agencja Rozwoju Regionalnego |
| REGON | Krajowy Rejestr Urzędowy Podmiotów Gospodarki Narodowej |
| RIS | Regionalna inteligentna specjalizacja |
| RM | Raport metodologiczny |
| ROF | Rzeszowski Obszar Funkcjonalny |
| RPI | Regionalna Pomoc Inwestycyjna |
| RPO | Regionalny Program Operacyjny |
| RPO WP | Regionalny Program Operacyjny Województwa Podkarpackiego na lata 2014-2020 |
| SL2014 | Centralny system monitorowania funduszy europejskich |
| TIK | Technologie informacyjno - komunikacyjne |
| TRL | Technology readiness level (poziom gotowości technologicznej) |
| SZOOP | Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych |
| UE | Unia Europejska |
| WoD | Wniosek o dofinansowanie |
| ZIT | Zintegrowane Inwestycje Terytorialne |

*Źródło: opracowanie własne*

STRESZCZENIE

Wprowadzenie

Celem głównym badania była ocena efektów wsparcia skierowanego do przedsiębiorców w ramach Osi Priorytetowej I RPO WP 2014-2020 ukierunkowanej na wzmocnienie innowacyjności i konkurencyjności gospodarki regionu oraz rozwój przedsiębiorczości w regionie. Badaniem zostały objęte wszystkie działania OP I.

Ewaluację zrealizowano z wykorzystaniem szerokiego wachlarza metod badawczych, który obejmował: analizę danych zastanych, wywiady z przedstawicielami: IZ RPO WP, beneficjentów, pośredników finansowych, Banku Gospodarstwa Krajowego, ekspertów w zakresie przedsiębiorczości i innowacyjności oraz ekspertów oceniających wnioski w ramach naborów, ankiety z: przedsiębiorstwami - beneficjentami działań 1.2 i 1.4.1, podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie z poddziałania 1.4.1, pożyczkobiorcami z poddziałania 1.4.2, grantobiorcami w działaniu 1.6, studia przypadków z beneficjentami wybranych działań oraz warsztat ewaluacyjny z adresatami rekomendacji.

Wsparcie infrastruktury B+R w sektorze nauki (rozdział 3)

Z działania 1.1 dofinansowanie, w łącznej kwocie przekraczającej 18 mln zł, otrzymały dwie jednostki naukowe. Wsparcie dotyczyło projektów obejmujących inwestycje w budynki oraz aparaturę badawczą. Zgodnie z założeniami infrastruktura w przynajmniej 30% ma być wykorzystywana dla celów prowadzenia działalności gospodarczej – wymóg ten należy uznać za w pełni trafny.

Na moment realizacji niniejszego badania wpływ udzielonego wsparcia na współpracę sektora nauki z sektorem gospodarki był obserwowalny tylko w przypadku jednego projektu (drugi znajdował się jeszcze w fazie realizacji). Jego beneficjent wykorzystuje już powstałe dzięki dofinansowaniu zaplecze badawcze do świadczenia usług na rzecz innych podmiotów. Zrealizowanych zostało dotychczas kilka zleceń natomiast należy spodziewać się, że ich liczba będzie systematycznie wzrastać – projekt zakończył się relatywnie niedawno stąd proces nawiązywania relacji z potencjalnymi klientami znajduje się dopiero w początkowej fazie. Zakupiona aparatura jest też wykorzystywana do realizacji prac B+R bez udziału podmiotów gospodarczych (w tym z udziałem studentów wpływając tym samym pozytywnie na jakość procesu dydaktycznego). Jeżeli chodzi o projekt trwający to biorąc pod uwagę duże doświadczenie beneficjenta związane ze świadczeniem usług na rzecz podmiotów gospodarczych nie ma ryzyka nieosiągnięcia wskaźnika dotyczącego 14 przedsiębiorstw korzystających ze wspartej infrastruktury badawczej.

Jeżeli chodzi o mechanizmy wsparcia to największe wątpliwości budzą zapisy mechanizmu monitorowania i wycofania w zakresie w jakim ma być on stosowany co najmniej przez okres amortyzacji infrastruktury (w skrajnych wypadkach nawet 40 lat). Należy stwierdzić, że po pewnym czasie infrastruktura będzie tracić swoje walory i utrzymanie założonej we wniosku proporcji części gospodarczej do niegospodarczej projektu może stanowić coraz większe wyzwanie. Dostrzegalne jest ponadto ryzyko ograniczania dostępu podmiotom gospodarczym do infrastruktury w momencie, w którym dostęp ten wpływałby na przekroczenie zakładanego udziału części gospodarczej. W takim przypadku jednostki naukowe ponoszą sankcję z tytułu częściowego zwrotu dofinansowania.

Wsparcie podmiotów gospodarczych

*Wpływ wsparcia na innowacyjność (rozdział 4.3.1)*

Dzięki wsparciu działalność innowacyjną zainicjowało 32% beneficjentów działania 1.2 i 55% beneficjentów poddziałania 1.4.1. Było to możliwe dzięki ukierunkowaniu wsparcia dotacyjnego wyłącznie na projekty, które można określić mianem innowacyjnych (na co wpływ miały warunki udzielania wsparcia w tym przyjęte kryteria wyboru). Jeżeli chodzi o pożyczkobiorców to nieco ponad połowa zadeklarowała, że inwestycja miała charakter innowacyjny. Działalność innowacyjną zainicjowało 14% z nich.

Wsparcie miało też pozytywny wpływ na aktywność firm w obszarze badań i rozwoju – 40% beneficjentów projektów B+R i 44% beneficjentów inwestycji w infrastrukturę B+R nie realizowało takich przedsięwzięć w ciągu trzech lat przed złożeniem WoD. Zdecydowana większość beneficjentów działania 1.2 deklarowała ponadto, że otrzymane wsparcie przyczyniło się do wzrostu ich potencjału badawczego w zakresie liczby/skali realizowanych projektów B+R/ poziomu ambitności/innowacyjności podejmowanych prac B+R oraz wzrostu skłonności do podejmowania prac B+R w przyszłości. Dla 60% firm, które z poddziałania 1.4.1 otrzymały wsparcie na wdrożenie wyników prac B+R była to pierwsza tego rodzaju aktywność we wskazanym okresie.

Większość beneficjentów wsparcia dotacyjnego realizowała projekty, których przedmiotem były rozwiązania innowacyjne przynajmniej w skali kraju. Z kolei wśród pożyczkobiorców wyraźnie dominowały innowacje o poziomie nie wyższym niż regionalny. Wsparcie dotacyjne miało wpływ na poziom innowacyjności rozwiązań wdrażanych przez firmy. O ile w okresie trzech lat przed realizacją projektu wśród beneficjentów działania 1.2 dominowała działalność dotycząca innowacji w skali kraju o tyle przedmiotem dofinansowanych projektów były przede wszystkim innowacje w skali świata. Z kolei dzięki regionalnej pomocy inwestycyjnej z poddziałania 1.4.1 zwiększyła się liczba firm, które zdecydowały się wdrażać innowacje z poziomu ponadregionalnego.

Wsparcie dotacyjne było warunkiem realizacji innowacyjnych przedsięwzięć. 63% firm, które nie otrzymały dotacji z poddziałania 1.4.1 nie rozpoczęło w ogóle realizacji projektu. Wśród tych, które projekt zainicjowały zaobserwowano, że nieotrzymanie wsparcia wpływa negatywnie na czas realizacji projektu (bądź to poprzez jego późniejsze rozpoczęcie bądź większe rozciągnięcie w czasie) lub jego kształt.

Co do zasady wsparcie udzielane z RPO WP w zakresie w jakim miało służyć wsparciu innowacyjności było adekwatne do potrzeb przedsiębiorców. Kluczowe znaczenie miało w tym zakresie oczywiście wsparcie dotacyjne, w które wbudowano szereg mechanizmów pozytywnie oddziaływujących na innowacyjność projektów. Docenić należy w szczególności następujące spośród zastosowanych rozwiązań: przyjęcie szerokiego przedziału minimalnych i maksymalnych wydatków kwalifikowalnych co umożliwiało zaspokojenie zróżnicowanych (jeżeli chodzi o wartość projektów) potrzeb firm, uwzględnienie w jednym z naborów dotyczących projektów B+R również wsparcia dla firm z sektora MŚP na wdrożenie wyników prac B+R, stymulowanie w naborach dotyczących infrastruktury B+R realizacji projektów zakładających wykorzystanie infrastruktury przez inne niż beneficjent przedsiębiorstwa, a także dopuszczenie IOB do ubiegania się o wsparcie, silną koncentrację poddziałania 1.4.1 na wsparciu wdrożeń wyników prac B+R a także stymulowanie realizacji projektów o poziomie innowacyjności wyższym aniżeli tylko w skali firmy.

Jeżeli chodzi o mechanizmy, które należy uznać za nie w pełni adekwatne do potrzeb podmiotów gospodarczych, które dodatkowo mogły stwarzać ryzyko rezygnacji przez firmy z aplikowania do RPO WP na rzecz aplikowania do PO IR to należy wymienić przede wszystkim następujące: uwzględnienie w kryteriach wyboru projektów takich, których spełnienie wiązało się z koniecznością poniesienia przez wnioskodawcę dodatkowych kosztów, premiowanie w większości naborów na projekty B+R tylko tej formy współpracy z sektorem nauki jaką było angażowanie stażystów czy nieco mniej korzystne od obowiązujących w PO IR warunki dotyczące finansowania i rozliczania projektów (zakres zastosowania stawek ryczałtowych, termin na rozliczenie zaliczki).

*Wpływ wsparcia na konkurencyjność (rozdział 4.3.2.)*

Wpływy interwencji w postaci wsparcia inwestycji przedsiębiorstw w PI 3c na konkurencyjność jest zróżnicowany. Czynnikiem różnicującym jest przede wszystkim skala realizowanych inwestycji (będąca skutkiem zastosowanych w poszczególnych naborach rozwiązań). Znajduje ona wyraz choćby w średniej wielkości realizowanych projektów: średnia wartość projektu realizowanego przez beneficjentów wyłonionych w ramach naborów opartych o RPI (dalej: beneficjenci RPI) to 5,328 mln zł, naborów opartych o pomoc de minimis (dalej: beneficjenci de minimis) – 0,894 mln zł, naboru na projekty TIK (dalej: beneficjenci TIK) – 0,633 mln zł, i ostatecznych odbiorców Pożyczki Standardowej-Innowacyjnej (dalej: pożyczkobiorcy 1.4.2.) – 0,191 mln zł.

W celu przeanalizowania wpływu interwencji na konkurencyjność, przyjęto założenie, że konkurencyjność można analizować w oparciu o mierniki charakteryzujące nakłady (wejście) i wyniki (wyjście). Zakłada się, że nakłady zwiększają potencjał konkurencyjny, będący podstawą do uzyskania przewagi konkurencyjnej, która, przy pomocy instrumentów konkurowania, umożliwia osiągnięcie wyniku w postaci wysokiej pozycji konkurencyjnej.

Samocena (w badaniu kwestionariuszowym) wpływu interwencji na potencjał konkurencyjny pokazała, że:

* beneficjenci i ostateczni odbiorcy najwyżej oceniają wpływ wspartych inwestycji na takie obszary funkcjonalno-zasobowe firmy jak: jakość maszyn i urządzeń, nowoczesność stosowanych technologii, jakość oferowanych produktów i usług i pozytywny wizerunek firmy (reputacja). Ponadto beneficjenci dotacji wysoko oceniają wpływ wspartej inwestycji na nowatorskie/innowacyjne rozwiązania oferowanych wyrobów/usług;
* beneficjenci dotacji 1.4.1. generalnie wyżej niż pożyczkobiorcy 1.4.2. oceniają wpływ wspartych projektów inwestycyjnych na poszczególne obszary funkcjonalno-zasobowe ich firmy;
* wśród beneficjentów dotacji najwyższe oceny wpływu projektu na potencjał konkurencyjny firmy przyznają beneficjenci RPI, następnie beneficjenci de minimis i na końcu beneficjenci TIK.

Beneficjenci 1.4.1. i pożyczkobiorcy 1.4.2., w badaniu ankietowym, dokonali także samooceny swojej obecnej pozycji konkurencyjnej na głównym rynku działalności, w stosunku do swoich głównych konkurentów. W pięciostopniowej skali od 1 – pozycja mało znacząca, poprzez 2-pozycja słaba, 3-pozycja umiarkowania, 4-pozycja silna, do 5-pozycja dominująca, beneficjenci RPI ocenili swoją pozycję konkurencyjną, w przybliżeniu, w połowie przedziału między pozycją silną a umiarkowaną (3,41), a beneficjenci TIK ocenili swoją pozycję konkurencyjną jako słabą (2,16). Beneficjenci de minimis i pożyczkobiorcy 1.4.2. ocenili swoją pozycję konkurencyjną jako umiarkowaną (beneficjenci de minimis – 3,06, pożyczkobiorcy 1.4.2 – 3,08). Przy czym należy pamiętać, że są to oceny w odniesieniu do konkurencji na głównym rynku działalności, a np. beneficjenci RPI działają na bardziej konkurencyjnych rynkach niż pozostali beneficjenci 1.4.1 i pożyczkobiorcy 1.4.2.

Niezależnie od samooceny obecnej pozycji konkurencyjnej istotne jest, czy inwestycja zrealizowana w ramach wsparcia z Działania 1.4. wpłynęła na poprawę pozycji konkurencyjnej wspartych przedsiębiorstw, czy nie. Większość ankietowanych przedsiębiorców odpowiada na to pytanie pozytywnie. Najczęściej stosowanymi i najbardziej syntetycznymi miernikami **pozycji konkurencyjnej** są: uzyskany **udział w rynku** i **sytuacja finansowa** firmy określana przy pomocy różnych wskaźników cząstkowych, takich jak: nakłady inwestycyjne; przychody ze sprzedaży; wskaźnik rentowności sprzedaży, wydajność pracy. W okresie od momentu złożenia wniosku do momentu przeprowadzenia badania ankietowego (przełom 2022 i 2023 r) beneficjenci 1.4.1. i pożyczkobiorcy 1.4.2. zanotowali znaczący wzrost wskaźników charakteryzujących ich pozycję konkurencyjną:

* 67% beneficjentów 1.4.1 i 64% pożyczkobiorców 1.4.2. deklaruje, że ich **pozycja konkurencyjna** wzrosła w stosunku do okresu poprzedzającego złożenie wniosku, a tylko odpowiednio 4% i 6%, że się osłabiła;
* 60% beneficjentów 1.4.1 i 64% pożyczkobiorców 1.4.2. deklaruje, że ich **udział w rynku** wzrósł w stosunku do okresu poprzedzającego złożenie wniosku, a tylko, odpowiednio, 10% i 6%, że był niższy;
* 68% beneficjentów 1.4.1 i 55% pożyczkobiorców 1.4.2. deklaruje, że ich **przychody ze sprzedaży** wzrosły w stosunku do okresu poprzedzającego złożenie wniosku, a tylko, odpowiednio, 11% i 10%, że były niższe;
* 58% beneficjentów 1.4.1 i 43% pożyczkobiorców 1.4.2. deklaruje, że ich **wskaźnik rentowości sprzedaży** wzrósł w ostatnim roku obrotowym, a tylko odpowiednio 5% i 10%, że obniżył się;
* 75% beneficjentów 1.4.1 i 75% pożyczkobiorców 1.4.2. deklaruje, że osiągnęli **zysk** w ostatnim roku obrotowym, a tylko, odpowiednio, 8% i 5%, że ponieśli stratę.

Dla beneficjentów 1.4.1 ogółem, pozytywny efekt netto (wzrost wartości danego wskaźnika w stosunku do sytuacji, gdyby beneficjent nie otrzymał wsparcia) widoczny jest w przypadku pozycji konkurencyjnej (16 p.p.), rentowności sprzedaży (24 p.p.), zatrudnienia (24 p.p.) i wydajności pracy (12 p.p.). W przypadku beneficjentów RPI, analizy kontrfaktyczne potwierdziły wcześniejsze obserwacje, że wsparcie pozwoliło na osiągnięcie korzystniejszych efektów w zakresie wzrostu pozycji konkurencyjnej w tej grupie beneficjentów w porównaniu z pozostałymi grupami. Efekt netto dla beneficjentów RPI jest istotnie statystycznie większy niż dla beneficjentów 1.4.1. ogółem, dla wskaźników: pozycja konkurencyjna (30 p.p.), nakłady inwestycyjne (11 p.p.), zatrudnienie (41 p.p.) i wydajność pracy (21 p.p.). Jest to efektem wspomnianego już wcześniej wyższego potencjału konkurencyjnego tych firm wynikającego z większej skali realizowanych projektów, co dało tym firmom silniejszy impuls rozwojowy.

Pozytywny efekt netto dotyczący jednocześnie zatrudnienia i wydajności pracy świadczy o tym, że w wyniku uzbrojenia technicznego miejsc pracy stworzone miejsca pracy są wysokiej jakości.

Negatywny efekt netto obserwujemy dla przychodów ze sprzedaży na rynkach zagranicznych   
(-28 p.p). może to być efektem tego, że znaczny odsetek beneficjentów dotacji (łącznie 49%), dopiero dzięki wsparciu, zainicjował swoją aktywność na rynkach zagranicznych lub rozszerzył rynki zagraniczne o nowe.

Za nie w pełni udane rozwiązanie systemowe należy uznać zastosowanie naboru dedykowanego tematycznie projektom TIK i nowopowstałym firmom działającym na rynku B2B, B2C i C2C. Wskaźniki charakteryzujące pozycję konkurencyjną beneficjentów TIK wypadają najsłabiej w porównaniu z pozostałymi beneficjentami i pożyczkobiorcami. Dla wielu z beneficjentów TIK projekt inwestycyjny okazał się za trudnym do udźwignięcia, finansowo i organizacyjnie, przedsięwzięciem. Efekty tych inwestycji są słabsze, a i ich trwałość ograniczona w porównaniu do efektów pozostałych naborów dotacyjnych i wśród ostatecznych odbiorców pożyczek inwestycyjnych.

*Wpływ wsparcia o charakterze obrotowym na funkcjonowanie firm w okresie pandemii (rozdział 4.3.3)*

Pożyczki

Możliwość otrzymania pożyczki płynnościowej w ramach Poddziałania 1.4.2 została zapewniona firmom w połowie 2020 roku jako reakcja na negatywne skutki dla działania firm spowodowane pandemią. Pożyczki umożliwiły przedsiębiorcom sfinansowanie bieżących wydatków i regulowanie bieżących zobowiązań. Jak wynika z deklaracji pożyczkobiorców, sfinansowanie tych wydatków nie byłoby możliwe, gdyby nie środki z pożyczki. W szczególności nie byliby w stanie kupować materiałów, towarów i usług.

Dzięki otrzymaniu pożyczki na obrót, zdecydowana większość pożyczkobiorców utrzymała się na rynku. Dodatkowo, prawie 40% z objętych badaniem firm określiło swoją obecną sytuację finansową jako dobrą lub bardzo dobrą. Co więcej, odbiorcy pożyczki nie planują zaprzestawać działalności w ciągu najbliższych 2 lat.

Granty

Badania pokazały, że wsparcie w formie grantów na kapitał obrotowy zaoferowane przedsiębiorstwom w Działaniu 1.6 było uzasadnione, ze względu na pogorszenie się warunków funkcjonowania firm w wyniku pandemii COVID-19. Skutki pandemii odczuwalne były w różnych wymiarach – dotyczyło to przede wszystkim spadku przychodów ze sprzedaży i zmniejszenia płynności finansowej.

Na podstawie badań można stwierdzić, że pozyskane przez przedsiębiorców granty z przeznaczeniem na sfinansowanie kapitału obrotowego podmiotów gospodarczych w sposób istotny wpłynęły na poprawę sytuacji finansowej oraz ekonomicznej, w szczególności na poprawę płynności finansowej i uzyskanie wymiernej zdolności do regulowania zobowiązań, wynikających z prowadzonej działalności gospodarczej. Ten pozytywny wpływ uwidocznił się zarówno w okresie pandemii, jak i po jej zakończeniu. W okresie pandemii, firmy dzięki otrzymanemu wsparciu były w stanie regulować swoje zobowiązania na bieżąco. O zasadności udzielonego wsparcia można mówić również w kontekście tego, iż niemal wszystkie badane firmy, które otrzymały grant nadal prowadzą swoją działalność, chociaż sytuacja prawie połowy z nich (rynkowa i finansowa) pogorszyła się w porównaniu do sytuacji przed pandemią. Warto jednak zauważyć, że na taki stan rzeczy mogły mieć wpływ również inne czynniki niezwiązane bezpośrednio z pandemią (np. konflikt zbrojny na Ukrainie, inflacja, itp.).

Organizacja naboru została przeprowadzona sprawnie, pomimo napiętych terminów związanych z nadzwyczajnym trybem konkursu. Nie stwierdzono również żadnych nieprawidłowości w zakresie oceny wniosków i rozliczenia projektów. Nie w pełni adekwatne do potrzeb wspartych przedsiębiorstw okazały się jedynie zastosowane kryteria naboru, ograniczone właściwie do jednego głównego kryterium, jakim był spadek obrotów firmy. Mogło to stwarzać ryzyko pozbawienia możliwości wsparcia tych firm, które w największym stopniu odczuły negatywne skutki pandemii COVID-19. O przyznaniu wsparcia w dużej mierze decydował bowiem czas złożenia wniosku. Dlatego w przypadku organizacji kolejnego podobnego konkursu w trybie nadzwyczajnym, należałoby - w miarę możliwości wprowadzić dodatkowe aspekty oceny, zaś ewentualny spadek obrotów ustalić na dużo wyższym poziomie.

Wpływ wsparcia na promowanie przedsiębiorczości (rozdziały 5.2 i 5.3)

Należy stwierdzić, że zakładany efekt w postaci stworzenia lepszych warunków do rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw został osiągnięty (na moment realizacji badania) w ograniczonym, w stosunku do pierwotnych założeń, stopniu. Część projektów nie została jeszcze zakończona, zaś w niektórych oszacowanie wpływu Programu na osiągnięcie wzmiankowanego celu może być trudne do przeprowadzenia w krótkiej perspektywie. Poza tym zasadne wydaje się pytanie, czy cel sformułowany ogólnie jako „poprawienie warunków do rozwoju MŚP” rzeczywiście powinien być rozważany na tak ogólnym poziomie, czy też raczej wprost odnosić się do przedsiębiorstw, których działalność mieściła się w zakresie inteligentnych specjalizacji regionu.

Projekty polegające na tworzeniu „Stref aktywności gospodarczej” w Działaniu 1.3 oraz kreowaniu przestrzeni dla przedsiębiorców w ramach Rzeszowskiego Obszaru Funkcjonalnego kończą sprzedaż działek i/lub obserwują stopniowe lokowanie się na nich inwestorów. Proces ten jest mocno spowolniony ze względu na pandemię, lockdowny, wojnę za wschodnią granicą Polski oraz pogarszającą się sytuację gospodarczą kraju (przede wszystkim bardzo wysoką inflację). Wszystkie te elementy odnaleźć można było również i w projektach z pozostałych obszarów. Jednocześnie należy podkreślić, iż w zdecydowanej większości przypadków beneficjenci pozytywnie oceniali elastyczność działania IZ w tak trudnych, nieprzewidywalnych warunkach.

W kontekście rekomendacji, myśląc o rozwiązaniach na przyszłość warto zastanowić się nad stworzeniem takiej oferty wsparcia MŚP, która nie będzie wykluczała większości branż obecnych na rynku lokalnym. Właściwe wydaje się zaadresowanie wsparcia dedykowanego potrzebom zdiagnozowanym na poziomie NUTS 3 – żadne województwo nie jest bowiem tworem homogenicznym i na jego obszarze zaobserwować można skupiska podmiotów gospodarczych o różnej specyfice, do których również powinno zostać skierowane wsparcie.

Oznacza to, że w kolejnym okresie programowania, w działaniach ukierunkowanych na rozwój przedsiębiorczości (w kontekście tworzenia warunków dla rozwoju MŚP) warto wziąć pod uwagę - w miarę możliwości - również przedsiębiorstwa reprezentujące branże nie pokrywające się z regionalnymi inteligentnymi specjalizacjami (mając jednak na uwadze fakt, iż tego typu założenia jak typy beneficjentów i rodzaj wsparcia tworzone są na wyższych poziomach decyzyjności). Wątek rozszerzenia wsparcia na branże spoza inteligentnych specjalizacji wydaje się na tyle istotne, iż może to pobudzić rozwój przedsiębiorczości i dać całemu regionowi dodatkowy pozytywny bodziec rozwojowy. Może to również korzystnie wpłynąć na funkcjonowanie podkarpackich instytucji otoczenia biznesu, poprzez ułatwienie dostępu do oferowanych przez nich usług, uwzględniających potrzeby bardziej zdywersyfikowanej grupy przedsiębiorców.

Kluczowe rekomendacje (rozdział 10)

* Wprowadzenie modyfikacji dotyczących sposobu wyliczania kwoty podlegającej zwrotowi w przypadku zwiększenia wykorzystania gospodarczego infrastruktury badawczej ponad wartość wskazaną we wniosku o dofinansowanie (adresatem Instytucja Koordynująca Umowę Partnerstwa);
* Wprowadzenie rozwiązań, które pozwolą na minimalizację obciążeń finansowych firm związanych z realizacją projektów;
* W kontekście programu na lata 2021-2027, w którym w ograniczonym zakresie stosowane będą dotacje dla wsparcia inwestycji przedsiębiorstw w maszyny i urządzenia, wprowadzenie zmian w instrumencie finansowym polegających na:
  + zwiększeniu maksymalnej wartości udzielanej pożyczki by zaadresować potrzeby firm realizujących większe projekty inwestycyjne;
  + dopuszczeniu w komponencie innowacyjnym pożyczki zakupu używanych maszyn i urządzeń pod warunkiem, że są nie starsze niż ustalona cezura czasowa.

SUMMARY

Introduction

The main objective of the study was to assess the impacts attained through supports addressed to entrepreneurs under Priority Axis I (PA I) of the 2014-2020 Podkarpackie Voivodship Regional Operational Programme (PV ROP), aimed at strengthening the innovativeness and competitiveness of the region's economy and the development of entrepreneurship in the region. The study covered all PA I measures.

The evaluation was carried out using a wide range of research methods, which included: desk research, interviews with representatives of: MA of the PV ROP, beneficiaries, financial intermediaries, Bank Gospodarstwa Krajowego, experts in the field of entrepreneurship and innovation and experts evaluating project proposals under calls for proposals, questionnaire based surveys among: enterprises - beneficiaries of measures 1.2 and 1.4.1, entities applying unsuccessfully for support under sub-measure 1.4.1, borrowers under sub-measure 1.4.2, grant recipients under measure 1.6, case studies of beneficiaries under selected measures, and an evaluation workshop with addressees of the recommendations.

Support to R&D infrastructure in the science sector (chapter 3)

Under measure 1.1 two research units received co-financing cumulatively in excess of PLN 18 million. The support was provided to projects involving investments in buildings and research equipment. In line with the established principles, at least 30% of the infrastructure is to be used for business purposes - this requirement should be considered fully appropriate.

At the time of this study, the impact of the support granted on cooperation between the science sector and the business sector was observable only in the case of one project (the second project was still in the implementation phase). The beneficiary utilises the research facilities, established thanks to the funding, to provide services to other entities. Several commissions have been completed so far, but it is expected that their number will systematically increase - the project has been completed relatively recently, hence the process of establishing relationships with potential customers is only in the initial phase. The purchased equipment is also used to carry out R&D works without the participation of business entities (including those involving the participation of students, thus positively influencing the quality of the didactic process). As for the project which is still ongoing, taking into account the beneficiary's extensive experience in providing services to business entities, there is no risk to meeting the indicator for 14 enterprises using the supported research infrastructure.

As far as the support mechanisms are concerned, the provisions of the monitoring and withdrawal mechanism raise the greatest doubts to the extent that it is to be applied at least for the period of infrastructure depreciation (in extreme cases even 40 years). It should be noted that with time the infrastructure will lose its value and maintaining project proportions between business and non-business actions as assumed in the project proposals may become increasingly challenging. Moreover, there is a noticeable risk that the access of business entities to the infrastructure will be limited at the moment when this access would result in exceeding the planned proportions on the business side. In such cases research units are sanctioned with partial reimbursement of the grant.

Support to business entities

*Impact of the support on innovativeness (chapter 4.3.1.)*

Thanks to the support, innovative activity was initiated by 32% of beneficiaries of measure 1.2 and 55% of beneficiaries of sub-measure 1.4.1. This was possible thanks to directing grant support only to projects that can be described as innovative (which was influenced by the terms and conditions for granting support, including the adopted selection criteria). When it comes to borrowers, slightly more than half declared that the investment was innovative. 14% of them initiated innovative activity.

The support also had a positive impact on the activity of enterprises in the area of research and development - 40% of beneficiaries of R&D projects and 44% of beneficiaries of investments in R&D infrastructure had not implemented such projects within three years before submitting their project proposal. The vast majority of beneficiaries of measure 1.2 also declared that the received support contributed to the increase in their research potential in terms of the number/scale of implemented R&D projects/level of ambition/innovativeness of undertaken R&D works and increased willingness to undertake R&D works in the future. For 60% of enterprises that received support for the implementation of R&D results under sub-measure 1.4.1, it was the first activity of this kind in the indicated period.

A majority of grant-aided beneficiaries implemented projects involving solutions innovative, at least, at a national level. On the other hand, among the borrowers, innovations of no higher than regional level were clearly dominant. Grant based support had an impact on the level of innovation of solutions implemented by enterprises. While in the period of three years before the implementation of the project activities related to innovation at a national level prevailed among the beneficiaries of measure 1.2, the grant-aided projects involved primarily innovations on a global level. Also thanks to regional investment aid under sub-measure 1.4.1, the number of enterprises that decided to implement innovations at the supra-regional level increased.

Grant support was a condition for the implementation of innovative projects. 63% of enterprises that were not grant-aided under sub-measure 1.4.1 did not initiate their projects. Among those that did initiate their project, it was observed that failure to receive support had a negative impact on the duration of the project (either through its later start or greater extension in time) or on its shape.

As a rule the support provided under the PV ROP, to the extent it was intended to support innovation, was appropriate given the needs of entrepreneurs. Clearly the grant support was of key importance in this respect, under the terms of which a number of mechanisms positively influencing the innovativeness of projects were built in. The following solutions should be noted in particular: adopting a wide spread between the minimum and maximum eligible expenses, which made it possible to meet the diverse (in terms of project value) needs of enterprises, including in one of the calls for proposals for R&D projects also support for enterprises from the SME sector for the implementation the results of R&D works, in calls for proposals for R&D infrastructure stimulating the implementation of projects that assume the use of infrastructure by enterprises other than the beneficiary, as well as allowing Business Environment Institutions (BEI) to apply for support, strong focus of sub-measure 1.4.1 on supporting the implementation of the results of R&D works, as well as stimulating the implementation of projects with a higher level of innovation than only on the level of the enterprise.

As for mechanisms that should be considered as not fully appropriate given the needs of business entities, which additionally could have led to the risk that enterprises will have resigned from submitting proposals under the PV ROP in favour of the SG OP, the following should be mentioned: inclusion in the project selection criteria of such, that the fulfilment of which required the applicant to incur additional costs; in most calls for proposals for R&D projects, bonus marks were awarded only to the form of cooperation with the science sector involving the use of interns; or slightly less favourable terms and conditions for financing and settling projects than those in force under the SG OP (scope of the applicability of flat rates, deadline for settlement of the advance payment).

*Impact of the support on competitiveness (chapter 4.3.2.)*

The impact of the intervention, in the form of support for enterprises' investment under IP 3c, on competitiveness is diversified. The differentiating factor lies primarily in the scale of the implemented investments (a result of the solutions applied under the individual calls for proposals). This is reflected, for example, in the average size of implemented projects: the average value of a project implemented by beneficiaries selected under calls for proposals based on the Regional Investment Support (hereinafter: RIS beneficiaries) is PLN 5.328 million, calls for proposals based on de minimis aid (hereinafter: de minimis beneficiaries) - PLN 0.894 million PLN, call for proposals for ICT projects (hereinafter: ICT beneficiaries) - PLN 0.633 million, and final recipients of the Standard-Innovative Loan (hereinafter: borrowers under 1.4.2.) - PLN 0.191 million.

In order to analyse the impact of the intervention on competitiveness, it was assumed that competitiveness can be analysed on the basis of indicators characterising outlays (input) and results (output). It is assumed that the outlays increase the competitive potential, which is the basis for gaining a competitive advantage, which, with the help of instruments for competing, enables achieving a result in the form of a high competitive position.

The self-assessment (questionnaire-based) of the impact of the intervention on the competitive potential showed that:

* beneficiaries and final recipients assess that the highest impact of supported investments was achieved in such functional and resource areas of the company as: quality of machinery and equipment, up-to-datedness of technologies used, quality of products and services offered and positive image of the company (reputation). In addition, grant beneficiaries highly assess the impact of the supported investment on cutting-edge/innovative solutions of the products/services offered;
* grant beneficiaries 1.4.1. in general more highly, than borrowers 1.4.2., assess the impact of the supported investment projects on the particular functional and resource areas of their company;
* among grant-aided beneficiaries, the highest ratings of the impact of the project on the company's competitive potential are given by RIS beneficiaries, followed by de minimis beneficiaries and finally by ICT beneficiaries.

In the survey beneficiaries under 1.4.1. and borrowers under 1.4.2. also provided a self-assessment of their current competitive position on their main market, in relation to their most important competitors. On a five-point scale from 1 - insignificant position, through 2 - weak position, 3 - moderate position, 4 - strong position, to 5 - dominant position, RIS beneficiaries assessed their competitive position approximately in the middle of the range between a strong and moderate position (3.41), and ICT beneficiaries assessed their competitive position as weak (2.16). De minimis beneficiaries and borrowers under 1.4.2. assessed their competitive position as moderate (de minimis beneficiaries - 3.06, borrowers under 1.4.2 - 3.08). At the same time it should be remembered that these are assessments in relation to competition on the main markets of activity, and for example RIS beneficiaries operate on more competitive markets than other beneficiaries under 1.4.1 and borrowers under 1.4.2.

Besides the self-assessment of the current competitive position, it is also important to ascertain, whether the investments carried out with support under Measure 1.4. improved the competitive position of the supported enterprises or not. Most of the surveyed entrepreneurs answered this question positively. The most frequently used and most synthetic indicators of **competitive position** are: obtained **market share** and the company's **financial standing**, determined by means of various partial indicators, such as: investment outlays; sales revenue; return on sales, labour productivity. In the period from the submission of the project proposals to the completion of the survey (turn of 2022 and 2023), beneficiaries under 1.4.1. and borrowers under 1.4.2. recorded a significant increase in indicators characterising their competitive position:

* 67% of beneficiaries under 1.4.1 and 64% of borrowers under 1.4.2. declares that their **competitive position** has improved compared to the period preceding the submission of the project proposal, and only 4% and 6%, respectively, that it has deteriorated;
* 60% of beneficiaries under 1.4.1 and 64% of borrowers under 1.4.2. declares that their **market share** has increased compared to the period preceding the submission of the project proposal, and only 10% and 6% respectively that it has decreased;
* 68% of beneficiaries under 1.4.1 and 55% of borrowers under 1.4.2. declares that their **sales revenues** have grown compared to the period preceding the submission of the project proposal, and only 11% and 10%, respectively, that revenues have decreased;
* 58% of beneficiaries under 1.4.1 and 43% of borrowers under 1.4.2. declares that their **return on sales ratio** increased in the last financial year, and only 5% and 10%, respectively, that it decreased;
* 75% of beneficiaries under 1.4.1 and 75% of borrowers under 1.4.2. declare that they made a **profit** in the last financial year, and only 8% and 5%, respectively, that they made a loss.

For beneficiaries under 1.4.1. in total, the positive net effect (an increase in the value of a given indicator compared to the situation if the beneficiary had not received support) is visible in the case of competitive position (16 percentage points), return on sales (24 p.p.), employment (24 p.p.) and labour productivity (12 p.p.). In the case of RIS beneficiaries, counterfactual analyses confirmed earlier observations, that the support led to more favourable impacts in terms of improved competitive position in this group of beneficiaries compared to other groups. The net effect for RIS beneficiaries is statistically significantly greater, than for beneficiaries under 1.4.1. in total, with respect to the following indicators: competitive position (30 p.p.), investment outlays (11 p.p.), employment (41 p.p.) and labour productivity (21 p.p.). This results from the above-mentioned higher competitive potential of these enterprises, stemming from the larger scale of implemented projects, which provided them with a stronger impulse for development.

At the same time the positive net effect noted concurrently for employment and labour productivity proves that as a result of the technical development of workstations, the jobs created are of high quality.

A negative net effect for sales revenues on foreign markets (-28 p.p.) has been noted. This may be a result of the fact that a significant percentage of grant beneficiaries (49% in total) only thanks to the support initiated activities on foreign markets or expanded into new foreign markets.

The announcement of a call dedicated thematically to ICT projects and newly established businesses operating on the B2B, B2C and C2C markets should be considered as a not fully successful systemic solution. Indicators characterising the competitive position of ICT beneficiaries are the weakest compared to other beneficiaries and borrowers. For many of the ICT beneficiaries the investment project turned out to be a financially and organisationally difficult undertaking. The impacts of these investments are weaker, while their sustainability is limited compared to the effects of other grant calls and among the final recipients of investment loans.

*Impact of working capital support on the functioning of businesses during the pandemic (chapter 4.3.3)*

Loans

Access to working capital loans under Sub-measure 1.4.2 was provided to enterprises in mid-2020 as a reaction to the negative effects on the operation of businesses caused by the pandemic. Loans enabled entrepreneurs to finance current expenses and settle current liabilities. According to the borrowers' declarations, it would not have been possible to finance these expenses without the loan funds. In particular, they would not have been able to buy materials, goods and services.

Thanks to receiving the working capital loan a vast majority of borrowers remained on the market. In addition, almost 40% of the surveyed companies described their current financial situation as good or very good. Furthermore the recipients of the loans do not plan to cease operations in the next 2 years.

Grants

Research has shown that the support in the form of working capital grants offered to enterprises under Measure 1.6 was justified in light of the deterioration of the operating conditions of enterprises as a result of the COVID-19 pandemic. The effects of the pandemic were felt in various dimensions - this concerned primarily a decrease in sales revenues and a decrease in financial liquidity.

Based on the research, it can be concluded that the grants obtained by entrepreneurs for the purpose of financing the working capital of business entities, significantly improved their financial and economic standing, in particular their financial liquidity and allowed for the achievement of a measurable improvement in their ability to settle liabilities resulting from the business activities. This positive impact was evident both during and after the pandemic. During the pandemic, thanks to the support received, companies were able to pay their liabilities on an ongoing basis. The relevance of the support provided can also be seen in the context of the fact, that almost all surveyed grant-aided enterprises continue to operate, although the situation of almost half of them (in terms of markets and finances) has deteriorated as compared to the situation before the pandemic. It is worth noting, however, that other factors not directly related to the pandemic (e.g. armed conflict in Ukraine, inflation, etc.) could also have influenced this situation.

The organisation of the call for proposals was carried out efficiently, despite the tight deadlines related to the extraordinary nature of the call. No irregularities in the assessment of project proposals nor at projects closure have been identified. Only the recruitment criteria, which were basically limited to one main criterion, i.e. the decrease in the company's turnover, turned out not to be fully appropriate given the needs of the supported enterprises. This could have posed a risk of depriving those companies that were most affected by the negative effects of the COVID-19 pandemic of the available aid. The date of submitting the project proposal was indeed decisive for the granting of support. Therefore, in the case of organising future similar calls involving extraordinary conditions, when possible additional assessment criteria should be introduced, while any potential decrease in turnover should be set at a much higher level.

Impact of support on promoting entrepreneurship (chapters 5.2 and 5.3)

It should be noted that compared to the original plans the assumed impact in the form of creating better conditions for the development of small and medium-sized enterprises has been achieved (at the time of the study) to a limited extent. Some of the projects have not yet been completed, and in some cases, in the short term, it may be difficult to estimate the impact of the Programme on achieving the aforementioned objective. In addition, it seems reasonable to ask whether the objective formulated generally as "improving the conditions for the development of SMEs" should really be considered on such a general level, or rather should it directly refer to enterprises whose activities fell within the scope of smart specialisations of the region.

Projects involving the establishment of "Economic activity zones" under Measure 1.3 and the creation of space for entrepreneurs within the Rzeszów Functional Area are finalising the sales of sites and/or observing the gradual deployment of investors on the sites. This process is significantly slowed down due to the pandemic, lockdowns, the war on Poland's eastern border and the deteriorating economic situation of the country (mainly very high inflation). All these factors could also be found impacting on projects in the other areas. At the same time, it should be emphasised that in the vast majority of cases the beneficiaries positively assessed the flexibility of the MA in such difficult and unpredictable conditions.

In the context of the recommendations, when thinking about solutions for the future, it is worth considering creating an SME support agenda that will not exclude the majority of industries present on the local market. It seems appropriate to address the support dedicated to the needs diagnosed at the NUTS 3 level - no voivodship is a homogeneous entity and in its area there are clusters of economic entities with different specificities, to which support should also be directed.

This means that in the next programming period, in activities aimed at the development of entrepreneurship (in the context of creating conditions for the development of SMEs), it is worth taking into account - as appropriate - also enterprises representing industries that are not aligned with regional smart specialisations (however, bearing in mind the fact, that such assumptions as types of beneficiaries and types of support are identified at higher decision-making levels). The issue of extending support to industries outside smart specialisations seems important, as it can stimulate the development of entrepreneurship and give the entire region an additional positive developmental stimulus. It may also have a positive impact on the functioning of Podkarpackie business environment institutions by facilitating access to the services they offer, taking into account the needs of a more diversified group of entrepreneurs.

Key recommendations (chapter 10)

* Introduction of modifications regarding the method of calculating the amount to be reimbursed in the event of increasing the business use of the research infrastructure beyond the value indicated in the grant application (addressee: Partnership Agreement Coordinating Institution);
* Introduction of solutions that will allow for minimising the financial burden for enterprises involved with the implementation of projects;
* In the context of the programme for 2021-2027, in which grants to support investments by enterprises in machinery and equipment will be available only to a limited extent, introducing changes to the financial instrument involving:
  + increasing the maximum value of the loans, so as to address the needs of companies implementing larger investment projects;
  + allowing for the purchase of used machinery and equipment in the innovative component of the loan, provided that they are not older than a set time limit.

1. WPROWADZENIE

Obowiązek realizacji przedmiotowego badania wynikał z art. 56 ust. 3 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 oraz Wytycznych w zakresie ewaluacji polityki spójności na lata 2014-2020, to jest wymogu przeprowadzenia ewaluacji wpływu wdrażanej interwencji na realizację celów każdej osi priorytetowej przynajmniej raz podczas okresu programowania.

Celem głównym badania była ocena efektów wsparcia skierowanego do przedsiębiorców w ramach Osi Priorytetowej I RPO WP 2014-2020 ukierunkowanej na wzmocnienie innowacyjności i konkurencyjności gospodarki regionu oraz rozwój przedsiębiorczości w regionie. Badaniem zostały objęte wszystkie działania OP I:

* Działanie 1.1 Wsparcie infrastruktury B+R jednostek naukowych (PI 1a);
* Działanie 1.2 Badania przemysłowe, prace rozwojowe oraz ich wdrożenia (PI 1b);
* Działanie 1.3 Promowanie przedsiębiorczości (PI 3a);
* Działanie 1.4 Wsparcie MŚP (PI 3c);
* Działanie 1.5 Promowanie przedsiębiorczości – Zintegrowane Inwestycje Terytorialne (PI 3a);
* Działanie 1.6 Granty na kapitał obrotowy dla mikro i małych przedsiębiorstw (PI 3c).

Zakres przedmiotowy badania obejmował ocenę produktów, dotychczasowych rezultatów oraz spodziewanych efektów interwencji w zakresie wzmacniania innowacyjności i konkurencyjności gospodarki regionu oraz rozwoju przedsiębiorczości w województwie podkarpackim.

Badanie zostało zrealizowane w okresie listopad 2022 r. – kwiecień 2023 r. Wszystkie prezentowane w raporcie informacje bazujące na danych przekazanych przez Zamawiającego dotyczą stanu na koniec trzeciego kwartału 2022 r.

1. SYNTETYCZNY OPIS KONCEPCJI BADANIA ORAZ ZASTOSOWANEJ METODOLOGII

Badanie miało postać klasycznej ewaluacji ex-post. Zrealizowano je z wykorzystaniem paradygmatu ewaluacji wspieranej teorią odtwarzając i oceniając logiki interwencji wszystkich instrumentów stanowiących przedmiot badania. Punktem wyjścia do oceny logik interwencji była identyfikacja efektów udzielonego wsparcia - zarówno wskaźnikowych jak i pozawskaźnikowych. Efekty interpretowano zarówno przez pryzmat mechanizmów interwencji (warunków aplikowania i realizacji projektów) jak i czynników kontekstowych.

W badaniu wykorzystano następujące metody badawcze:

1. Analizę danych zastanych, którą objęto następujące kategorie danych:

* dokumentację programową RPO WP;
* dokumentacje konkursowe działań stanowiących przedmiot badania;
* dane monitoringowe RPO WP;
* unijne i krajowe regulacje prawne dotyczące perspektyw finansowych 2014-2020 i 2021-2027;
* adekwatne do tematyki badania dokumenty strategiczne regionalne i krajowe;
* zapisy programu Fundusze Europejskie dla Podkarpacia 2021-2027;
* dane ze statystyki publicznej;
* raporty z badań dotyczących pokrewnej tematyki.

1. Indywidualne wywiady pogłębione z następującymi grupami respondentów:

* przedstawicielami IZ RPO WP 2014-2020 zaangażowanymi w realizację Programu (5 wywiadów, w tym jeden z udziałem czterech osób);
* beneficjentami działań stanowiących przedmiot badania (15 wywiadów[[1]](#footnote-1) – wszyscy beneficjenci z działań 1.1, 1.3, 1.5, 1.6 i wybrani z działania 1.2);
* przedstawicielami BGK;
* pośrednikami finansowymi w poddziałaniu 1.4.2 (13 wywiadów);
* ekspertami oceniającymi wnioski w ramach naborów w OP I (5 wywiadów);
* ekspertami w zakresie przedsiębiorczości i innowacyjności (2 wywiady[[2]](#footnote-2));
* przedstawicielem Politechniki Rzeszowskiej.

1. Ankiety CAWI/CATI z następującymi grupami respondentów:

* Beneficjenci działań 1.2 i 1.4.1 – (250 ankiet);
* Podmioty aplikujące nieskutecznie o wsparcie z poddziałania 1.4.1 – tzw. grupa kontrolna (206 ankiet);
* Ostateczni odbiorcy wsparcia w poddziałaniu 1.4.2 (209 ankiet z firmami korzystającymi z pożyczki na inwestycje i 129 z firmami korzystającymi z pożyczki płynnościowej);
* Grantobiorcy w działaniu 1.6 (286 ankiet).

1. Studia przypadków obejmujące pogłębioną analizę danych zastanych oraz wywiad z beneficjentem. Zrealizowano 6 studiów z czego 2 w działaniu 1.2, 2 w poddziałaniu 1.4.1, 1 w działaniu 1.3 i 1 w działaniu 1.5.
2. Warsztat ewaluacyjny z adresatami rekomendacji.

W badaniu przeprowadzono analizy o charakterze kontrfaktycznym. Źródłem danych, na którym oparto się podczas tych analiz były wynik badań ankietowych z beneficjentami poddziałania 1.4.1 oraz podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie z tego poddziałania. Poniżej przedstawiono szczegółowe założenia dotyczące analiz kontrfaktycznych – metodyki wyliczania efektu netto interwencji.

Żeby wyliczyć efekt netto na potrzeby niniejszego badania posłużono się parowaniem obiektów (jednostek wspartych i nieskutecznie aplikujących) metodą Propensity Score Matching (PSM). Na koniec oszacowane efekty netto, będące wynikiem porównania pomiędzy wynikami dla beneficjentów i wyselekcjonowanej grupy nieskutecznie aplikujących, przetestowano testem χ2 (chi2), żeby zobaczyć, czy rozkład odpowiedzi w tabeli dla tych dwóch grup jest istotnie statystycznie różny. Szczegółowy opis tych technik został zawarty w załączniku nr 1 do niniejszego raportu.

1. WSPARCIE INFRASTRUKTURY B+R W SEKTORZE NAUKI

3.1 Informacje wprowadzające

3.1.1 Charakterystyka wsparcia

Logika interwencji

Wsparciu infrastruktury B+R w sektorze nauki dedykowany był priorytet inwestycyjny 1a. Celem szczegółowym priorytetu, wskazanym w RPO WP, było zwiększone urynkowienie działalności badawczo rozwojowej. Cel ten miał zostać osiągnięty dzięki wsparciu inwestycji polegających na tworzeniu i rozwoju infrastruktury badawczo-rozwojowej jednostek naukowych. Wsparcie mogły otrzymać projekty uzgodnione w ramach Kontraktu Terytorialnego. Zgodnie z zapisami SZOOP RPO WP dofinansowywano projekty z zakresu budowy, przebudowy bądź rozbudowy infrastruktury B+R oraz polegające na zakupie aparatury naukowo-badawczej i wyposażenia specjalistycznych laboratoriów badawczych. Projekty musiały spełniać m.in. następujące kryteria, wprost powiązane z celem szczegółowym priorytetu:

* musiały zawierać opis prac B+R, których realizacji będzie służyła dofinansowywana infrastruktura oraz opis ich zastosowania w gospodarce;
* powstała w wyniku przedsięwzięcia infrastruktura B+R musiała być dostępna dla podmiotów/osób spoza jednostki otrzymującej wsparcie.

Kierunkowe kryteria wskazane w SZOOP RPO WP znalazły odzwierciedlenie w zapisach dokumentacji konkursowej, w której sprecyzowano, że nie ma możliwości dofinansowania projektów nieobjętych zasadami pomocy publicznej. Dopuszczono wsparcie wyłącznie projektów objętych w całości zasadami pomocy publicznej lub projektów realizowanych w tzw. schemacie mieszanym, tj. z wydzieleniem części gospodarczej[[3]](#footnote-3) (przeznaczonej do wykorzystania gospodarczego i w związku z tym objętej zasadami pomocy publicznej) i części niegospodarczej[[4]](#footnote-4) (nieobjętej zasadami pomocy publicznej) przy jednoczesnym zastrzeżeniu, że część projektu przeznaczona do wykorzystania gospodarczego musi być większa niż 30% całkowitej rocznej wydajności infrastruktury badawczej[[5]](#footnote-5) i musi mieć bezpośrednie przełożenie na montaż finansowy projektu tj. wydatki z nią związane muszą być większe niż 30 % wydatków kwalifikowalnych projektu. Dodatkowo preferowano, poprzez dodatkowe punkty na etapie oceny, projekty, w których przewidziano partycypację finansową przedsiębiorców (w kosztach kwalifikowalnych).

Zainteresowanie aplikowaniem (efekt zachęty)

O wsparcie z działania 1.1 ubiegały się dwie podkarpackie jednostki naukowe, które złożyły wnioski dotyczące dwóch projektów:

* Instytut Energetyki - Oddział Ceramiki "CEREL" w Boguchwale z projektem: „Lotnicze Centrum Wdrożeń Ogniw Paliwowych oraz Nowoczesnych Ceramicznych Materiałów Konstrukcyjnych”. Wnioskował o dofinansowanie w wysokości 6,8 mln zł, co stanowiło 10% alokacji na nabór;
* Uniwersytet Rzeszowski z projektem „Interdyscyplinarne Centrum Badań Przedklinicznych i Klinicznych”. Wnioskował o dofinansowanie w wysokości 12 mln zł, co stanowiło 15% alokacji na nabór.

Zainteresowanie, mierzone zarówno ilością złożonych wniosków jak i relacją wartości wnioskowanego dofinansowania do alokacji na nabór, należy uznać za umiarkowane. Należy mieć na względzie fakt, iż w konkursach z działania 1.1 wsparte mogły zostać tylko projekty uwzględnione w Kontrakcie Terytorialnym (w załączniku 5b). Były to projekty, które już przeszły swego rodzaju preselekcję obejmującą proces uzgodnień z Urzędem Marszałkowskim, Ministerstwem Inwestycji i Rozwoju oraz Ministerstwem Nauki i Szkolnictwa Wyższego[[6]](#footnote-6). Można zatem było oczekiwać, że wszystkie a przynajmniej zdecydowana większość jednostek naukowych, które włożyły wysiłek w przygotowanie założeń projektów będzie później ubiegała się o dofinansowanie na ich realizację. Należy ponadto przyjąć, że potencjalna konkurencja o dotację, nawet w sytuacji złożenia wniosków w liczbie równej liczbie projektów figurujących w KT, byłaby niewielka co wynikało zarówno z ograniczonych rozmiarów populacji uprawnionej do aplikowania o wsparcie jak i wysokich alokacji na poszczególne nabory. W tym kontekście tym bardziej liczbę złożonych wniosków można uznać za niesatysfakcjonującą. Przyczyny takiego stanu rzeczy mają charakter złożony dotyczą natomiast głównie przyjętych warunków aplikowania i realizacji projektów. Ich szczegółowa analiza została zawarta w rozdziale 3.5 „Przyjęte rozwiązania systemowe i ich adekwatność”. Należy w tym miejscu podkreślić, że w momencie opracowywania założeń projektów, w związku z procesem ich wpisywania do Kontraktu Terytorialnego, nie były zakończone prace dotyczące szczegółowych zasad udzielania wsparcia. W praktyce przyjęte zasady okazały się nieadekwatne do potrzeb części jednostek naukowych stąd nie zdecydowały się one na złożenie wniosku o dofinansowanie.

Skala wsparcia

Oba złożone projekty otrzymały wsparcie. Łączna kwota dofinansowania UE wyniosła 18,6 mln zł[[7]](#footnote-7). Warto w tym kontekście zauważyć, że pierwotnie w SZOOP RPO WP na priorytet inwestycyjny 1a alokowana była kwota 20 mln EUR tj. ponad 97 mln zł[[8]](#footnote-8). Można zatem stwierdzić, że znaczna część alokacji jaką planowano w regionie przeznaczyć na wsparcie inwestycji w infrastrukturę B+R jednostek naukowych nie została wykorzystana co należy wiązać m.in. z niewielką liczbą złożonych wniosków. Dokonana realokacja środków z działania 1.1 na inne instrumenty wsparcia była zatem konieczna i zasadna.

**3.1.2 Charakterystyka podmiotów korzystających ze wsparcia**

W pierwszym naborze wsparcie otrzymała największa uczelnia wyższa z terenu regionu prowadząca kształcenie na studiach stacjonarnych i niestacjonarnych, zarówno I-go jak i drugiego stopnia, doktoranckich oraz podyplomowych. Uniwersytet oferuje ponad 60 kierunków studiów w ramach czterech kolegiów. Dofinansowany projekt dotyczył stworzenia jednostki naukowo-badawczej, która funkcjonuje w strukturze Kolegium Nauk Przyrodniczych Uniwersytetu Rzeszowskiego.

W drugim naborze wsparcie otrzymała jedna z czterech samodzielnych jednostek Instytutu Energetyki w Warszawie. Prowadzi ona prace badawczo-rozwojowe w zakresie ceramiki technicznej oraz zajmuje się wytwarzaniem unikalnych wyrobów z tworzyw ceramicznych na potrzeby przemysłu energetycznego, motoryzacyjnego, metalurgicznego, chemicznego, lotniczego, drzewnego i wielu innych. Specjalnością Oddziału są precyzyjnie obrabiane elementy maszyn i urządzeń wytwarzane z ceramiki korundowej i cyrkonowej[[9]](#footnote-9).

* 1. Skuteczność wsparcia – efekty wskaźnikowe

3.2.1 Stopień osiągnięcia wskaźników

Do priorytetu inwestycyjnego 1a przypisano 3 wskaźniki produktu. W tabeli nr 2 zaprezentowano ich zakładane, dotychczas osiągnięte i spodziewane do osiągnięcia wartości docelowe.

Tabela 2 Aktualny i szacowany poziom osiągnięcia wskaźników w działaniu 1.1 RPO WP

|  | Wartość docelowa (2023 r.) | Wartość aktualna (III kw. 2022 r.) | Wartość szacowana | Szacowany poziom osiągnięcia wartości docelowej |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Liczba naukowców pracujących w ulepszonych obiektach infrastruktury badawczej (CI 25) [EPC] | 37 | 1,13 | 37 | 100% |
| Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla projektów w zakresie innowacji lub B+R (CI 27) [EUR] | 1 500 000 | 1 146 370,3 | 1 349 183,8 | 89,9% |
| Liczba jednostek naukowych ponoszących nakłady inwestycyjne na działalność B+R [szt.] | 2 | 1 | 2 | 100% |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych przekazanych przez Zamawiającego*

W oparciu o przedstawione w tabeli dane należy stwierdzić, że wartości docelowe wszystkich wskaźników zostaną osiągnięte. Przyjęto w tym zakresie zasadę zawartą w Rozporządzeniu Wykonawczym Komisji (UE) nr 215/2014, zgodnie z którą cele uważa się za osiągnięte, jeżeli wszystkie wskaźniki[[10]](#footnote-10) osiągnęły co najmniej 85% wartości celu. Co prawda rozporządzenie odwołuje się do wskaźników z ram wykonania natomiast wydaje się, że z powodzeniem zasada może być stosowana również w odniesieniu do pozostałych typów wskaźników.

Wskaźniki nie mogą zostać wykorzystane do oceny czy został osiągnięty cel szczegółowy priorytetu 1a jakim jest zwiększone urynkowienie działalności badawczo rozwojowej. Żaden z nich nie dotyczy tego rodzaju efektu. Pewnych informacji dostarcza w tym zakresie wskaźnik z załącznika 2 do SZOOP „Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wspartej infrastruktury badawczej”. Wykorzystany został on w każdym z dofinansowanych projektów. W oparciu o deklarowane przez beneficjentów wartości docelowe można stwierdzić, że z infrastruktury do końca 2023 r. skorzysta przynajmniej 16 przedsiębiorstw. Beneficjenci nie dostrzegali zagrożeń dla osiągnięcia zakładanych wartości wskaźników. W jednym z projektów została ona już przekroczona. W systemie monitoringu nie został wykorzystany inny, stosowany w innych programach operacyjnych, wskaźnik, który również odzwierciedla efekty wsparcia związane z urynkowieniem działalności B+R a mianowicie: „Wzrost przychodów z sektora biznesowego”.

3.2.2 Efektywność

Efektywność interwencji jest zagadnieniem złożonym, które może być analizowane na różne sposoby. W niniejszym raporcie zdecydowano się na równoległe wykorzystanie kilku, komplementarnych względem siebie metod opatrując wyniki każdej z nich stosownym komentarzem. Dzięki temu zabiegowi analizy mają kompleksowy charakter co pozytywnie przekłada się na ich wiarygodność.

Koszt jednostkowy wskaźników w tym generowanie środków prywatnych

Najczęściej spotykanym podejściem do analizy efektywności jest szacowanie kosztu jednostkowego wskaźników co sprowadza się do podzielenia jego spodziewanej do osiągnięcia wartości docelowej przez koszt wsparcia.

Łączne dofinansowanie UE w przypadku projektów z działania 1.1 wyniosło 18,6 mln zł. Oznacza to, że koszt jednostkowy w przypadku wskaźnika „Liczba naukowców pracujących w ulepszonych obiektach infrastruktury badawczej” wynosi ponad pół mln zł, a w przypadku wskaźnika dotyczącego inwestycji prywatnych: 0,51 zł (taki wkład prywatny był generowany dzięki złotówce wkładu publicznego)[[11]](#footnote-11). Na podstawie tych danych nie można wnioskować o efektywności interwencji bowiem nie odnoszą się wprost do jej celu jakim jest urynkowienie działalności przedsiębiorstw. W tym celu obliczono koszt jednostkowy wskaźnika z załącznika 2 do SZOOP dotyczącego liczby przedsiębiorstw korzystających ze wspartej infrastruktury badawczej. Wyniósł on 1,16 mln zł. Na pierwszy rzut oka wydaje się, że relacja między wartością nakładów publicznych (środki UE), a wartością wskaźnika jest niekorzystna tj. mobilizowane są duże środki finansowe na inwestycje infrastrukturalne, z której, zgodnie z założeniami z wniosków o dofinansowanie, skorzysta kilkanaście firm. Takie stawianie sprawy byłoby jednak zbytnim uproszczeniem z następujących powodów:

* Z przeprowadzonych badań wynika, że generalnie beneficjenci starają się szacować wartości wskaźników w sposób ostrożnościowy, bezpieczny do osiągnięcia. Faktyczna liczba firm korzystających z infrastruktury może być zatem wyższa aniżeli wynikająca z zapisów WoD.
* Wartość docelowa wskaźnika dotyczy roku 2023. Należy przyjmować, że z infrastruktury, której 30% ma być wykorzystywane w celach gospodarczych, również w kolejnych latach będą korzystały podmioty gospodarcze.
* Wskaźnik tylko do pewnego stopnia może być wykorzystany w analizach dotyczących efektywności. Nie mówi bowiem niczego o tym w jaki sposób firmy korzystają z infrastruktury, w tym jakie korzyści finansowe taka współpraca przynosi jednostce naukowej. Przykładowo jedno wielomilionowe zlecenie jest bardziej efektywne kosztowo aniżeli kilkanaście zleceń po kilka tysięcy złotych. Należy uznać, że bardziej miarodajny w omawianym aspekcie były wskaźnik dotyczący wzrostu przychodów z sektora biznesowego.

Ogólnodostępne dane nie pozwoliły na wykonanie analiz porównawczych, z innymi programami operacyjnymi, dotyczącymi kosztów jednostkowych wskaźników. Ustalono natomiast, że największe środki prywatne w relacji do zainwestowanego kapitału publicznego (efekt dźwigni) zostały zmobilizowane w województwie lubelskim (1 zł dofinansowanie UE generował 0,76 zł nakładów prywatnych). Województwo podkarpackie uplasowało się na drugiej pozycji (0,51 zł)[[12]](#footnote-12). Najmniej korzystnie relacja wyglądała w województwie świętokrzyskim (0,16)[[13]](#footnote-13). Warto zauważyć, że zarówno w województwie lubelskim jak i świętokrzyskim obowiązywały bardzo zbliżone zasady dotyczące minimalnego wymaganego udziału części gospodarczej – wynosił on przynajmniej 20% (w drugim naborze w woj. świętokrzyskim został obniżony do 17,5%). Równocześnie w województwie świętokrzyskim poziom intensywność wsparcia w części niegospodarczej wynosił 100% podczas gdy w lubelskim 85%. Dodatkowo w projektach lubelskich nieco wyższy niż w projektach z pozostałych województw był udział kosztów niekwalifikowalnych. Okoliczności te tłumaczą, dlaczego w RPO Województwa Lubelskiego efekt dźwigni był ponad czterokrotnie silniejszy aniżeli w RPO Województwa Świętokrzyskiego. W poniższej tabeli zawarto bardziej szczegółowe informacje nt. projektów z priorytetu inwestycyjnego 1a dofinansowanych w RPO Polski Wschodniej.

Tabela 3 Podstawowe dane dotyczące projektów wspartych z PI 1a w RPO Polski Wschodniej [dane w mln zł]

| Program Operacyjny | Liczba projektów | Całkowita wartość projektów | Całkowita wartość dofinansowania | Efekt dźwigni[[14]](#footnote-14) |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| RPO Lubelskie | 2 | 180,5 | 136,7 | 0,76 |
| RPO Podkarpackie | 2 | 28,1 | 18,6 | 0,51 |
| RPO Podlaskie | 1 | 172,2 | 136,6 | 0,26 |
| RPO Świętokrzyskie | 3 | 319,3 | 274,8 | 0,16 |
| RPO Warmińsko-Mazurskie | 3 | 181,1 | 143,8 | 0,26 |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze strony internetowej* [*Portal Funduszy Europejskich*](https://www.funduszeeuropejskie.gov.pl/)

Analiza mechanizmów proefektywnościowych

Ustalenia dotyczące kosztów jednostkowych wskaźników czy wartości mobilizowanego wkładu prywatnego warto uzupełnić analizami wbudowanych w warunki aplikowania i realizacji projektów w działaniu 1.1 mechanizmów sprzyjających efektywności kosztowej projektów. Na użytek analiz pojęcie było rozumiane szeroko jako dotyczące generalnie racjonalnego gospodarowania środkami publicznymi.

Do zidentyfikowanych w działaniu 1.1 mechanizmów proefektywnościowych zaliczono:

* Wymóg uwzględnienia w projekcie tzw. części gospodarczej, w przypadku której intensywność wsparcia wynosiła 50% co sprzyjało mobilizacji kapitału prywatnego. Dodatkowo gospodarczy element projektów podnosi ich efektywność kosztową w perspektywie długoterminowej – po zrealizowaniu inwestycji wzrasta potencjał jednostki naukowej do współpracy z sektorem gospodarki, która powinna generować przychody.
* Nałożenie na beneficjentów obowiązku stosowania mechanizmu monitorowania i wycofania gwarantującego, że w wyniku zwiększenia udziału działalności gospodarczej w stosunku do sytuacji oczekiwanej w momencie przyznania pomocy nie przekroczono obowiązującej maksymalnej intensywności pomocy. Z drugiej strony mechanizm ma też swoje wady, które mogą powodować trudności w dostępie do infrastruktury. Opisano je szerzej w dalszej części raportu*.*
* Wykorzystanie do oceny projektów kryterium „Zasadność oraz racjonalność zaplanowanych wydatków”, w ramach którego weryfikowano czy wydatki planowane do poniesienia są uzasadnione i racjonalne w stosunku do zaplanowanych przez Wnioskodawcę działań a także niezbędne do osiągnięcia zakładanych rezultatów i celów projektu.
* Wykorzystanie do oceny projektów kryterium „Plan wykorzystania infrastruktury badawczej”, w którym oceniano m.in. celowość, realność, zasadność, kompletność i wiarygodność planu wykorzystania infrastruktury B+R w tym w szczególności m.in. plan finansowy przedstawiający wzrost przychodów z sektora przedsiębiorstw w przychodach ogólnych jednostki naukowej.
* Premiowanie na etapie oceny projektów wzrostu przychodów z sektora przedsiębiorstw w przychodach ogólnych jednostki naukowej czy wkładu własnego wyższego od wymaganego.
* Zobowiązanie beneficjentów zapisami Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków[[15]](#footnote-15) do przeprowadzania procedury rozeznania rynku dla wydatków z przedziału 20 – 50 tys. zł i procedury konkurencyjności, dla wydatków, których wartość przekraczała 50 tys. zł. Zgodnie z zapisami Wytycznych wydatki w ramach projektu muszą być ponoszone w sposób przejrzysty, racjonalny i efektywny czemu służy zastosowanie ww. procedur.
* Publiczny charakter wspartych podmiotów, z którym związany jest obowiązek przeprowadzania procedury zamówień publicznych dla zamówień powyżej kwoty 130 tys. zł.

Biorąc powyższe pod uwagę należy stwierdzić, że w system przyznawania wsparcia i realizacji projektów zostały wbudowane mechanizmy sprzyjające efektywności ekonomicznej projektów.

* 1. Efekty pozawskaźnikowe i czynniki wpływające na ich osiągnięcie

Zaprezentowane w niniejszym rozdziale informacje należy traktować jako bardzo wstępną ocenę efektów wsparcia udzielonego z RPO WP na rozwój infrastruktury B+R jednostek naukowych. Wynika to z faktu, iż spośród dwóch dofinansowanych projektów jeden jest w trakcie realizacji, a drugi zakończył się w grudniu 2021 r. co oznacza, że infrastruktura jest wykorzystywana nieco ponad rok.

Wpływ wsparcia na poprawę stanu infrastruktury badawczo-rozwojowej wspartych jednostek

Z działania 1.1 dofinansowano realizację dwóch projektów. Jeden dotyczył utworzenia Interdyscyplinarnego Centrum Badań Przedklinicznych i Klinicznych (beneficjent: Uniwersytet Rzeszowski) a drugi utworzenia Lotniczego Centrum Wdrożeń Ogniw Paliwowych oraz Nowoczesnych Ceramicznych Materiałów Konstrukcyjnych (beneficjent: Instytut Energetyki - Oddział Ceramiki "CEREL" w Boguchwale). Oba, w wyraźny i bezpośredni sposób, przyczyniły się do poprawy stanu infrastruktury badawczo-rozwojowej wspartych jednostek.

Jeżeli chodzi o pierwszy projekt to obejmował on roboty budowlane, związane z przebudową istniejącego budynku chlewni i wzniesieniem nowego budynku zwierzętarni oraz zakup aparatury badawczej. Jego efektem jest unikalne na terenie Polski południowo-wschodniej zaplecze badawcze służące do realizacji przedsięwzięć związanych z doświadczeniami in vivo (na żywych organizmach). W skład Centrum wchodzą: część laboratoryjna (laboratoria: bioobrazowania, analityczne, bioinżynierii i badań behawioralnych i neurofarmakologii), część operacyjno-diagnostyczna oraz strefa zamknięta (pomieszczenia utrzymania zwierząt w trakcie doświadczeń). Specjalistyczna aparatura dostępna w Centrum to m.in. cytometr przepływowy z sorterem komórek, inkubator z generatorem pola elektromagnetycznego, mikroskop z mikromanipulatorem, standardowy różnicowy kalorymetr skaningowy, mikroskop okulistyczny wraz z pełnym zestawem witrektomii, USG – najnowsza platforma ultrasonograficzna klasy premium oraz RTG ramię C.

Jeżeli chodzi o drugi projekt to obejmował on rozbudowę budynku na potrzeby utworzenia Centrum oraz zakup niezbędnego wyposażenia. W Centrum funkcjonować będą następujące laboratoria: przygotowania form i obróbki mechanicznej prototypowych partii wyrobów, spiekania, prototypowania, przygotowania proszków oraz nowa hala montażu prototypów i wykonywania krótkich serii nowych urządzeń (w ramach laboratorium prototypowania) wraz z infrastrukturą towarzyszącą. Zakupiona zostanie również uzupełniająca aparatura badawcza umożliwiająca prowadzenie zaawansowanych prac badawczo-wdrożeniowych nad nowymi typami ogniw paliwowych, membran tlenowych, materiałów ceramicznych oraz rozwiązaniami systemów kogeneracyjnych jak też pełne wyposażenie warsztatowe hali wykonywania prototypów. Centrum będzie m.in. wyposażone w następującą aparaturę: prasa izostatyczna, wysokotemperaturowy piec ciśnieniowy, mieszadło próżniowe, urządzenia do wykonywania form i obróbki prototypowych wyrobów.

Ponieważ projekty dotyczyły utworzenia zupełnie nowych laboratoriów (a nie doposażenia istniejących) to nie jest możliwe określenie relacji wartości zakupionej aparatury w stosunku do całości aparatury znajdującej się w laboratorium natomiast wartość inwestycji sprawia, że można je uznać za kluczowe z punktu widzenia rozwoju infrastruktury badanych jednostek. Uniwersytet Rzeszowski w perspektywie finansowej 2014-2020 nie realizował żadnego innego dofinansowanego ze środków unijnych projektu polegającego na doposażeniu w aparaturę badawczą. Zidentyfikowano natomiast 5 finansowanych z budżetu państwa inwestycji w środki trwałe związane z prowadzeniem prac B+R realizowanych przez pracowników: Kolegium Nauk Przyrodniczych, Kolegium Nauk Medycznych i Kolegium Nauk Humanistycznych o łącznej wartości 7 mln zł[[16]](#footnote-16). Należy natomiast podkreślić, że inwestycje te były rozproszone między niezależne od siebie jednostki organizacyjne i dotyczyły zakupu pojedynczych środków trwałych (np. mikroskop, spektrometr). W przeciwieństwie do dofinansowanego z działania 1.1 projektu nie prowadziły do powstania nowej placówki badawczej.

Jeżeli chodzi o Instytut Energetyki to oddział w Boguchwale w perspektywie finansowej 2014-2020 nie realizował żadnej innej, zbliżonej charakterem czy skalą inwestycji w zaplecze badawcze. Gdański oddział Instytutu otrzymał 750 tys. zł dofinansowania na stworzenie konkretnego stanowiska badawczego z analogicznego schematu wsparcia w ramach RPO Województwa Pomorskiego.

W obu projektach nabywano wysoce nowoczesną aparaturę, w tym taką którą jednostka w przeszłości w ogóle nie dysponowała. Inwestycje można uznać za unikatowe w skali regionu, a w przypadku konkretnych środków trwałych nawet w skali kraju (np. prasa izostatyczna z uwagi na swoje gabaryty).

Wpływ inwestycji na współpracę z sektorem gospodarki/komercjalizację/zwiększenie aktywności w obszarze B+R

Zwiększone urynkowienie działalności badawczo rozwojowej było celem szczegółowym priorytetu 1a. Efekty dotyczące gospodarczego wykorzystania infrastruktury są na chwilę obecną[[17]](#footnote-17) obserwowalne tylko w przypadku projektu, którego realizacja już się zakończyła. Nawiązana została współpraca z kilkoma podmiotami, której zakres dotyczy wykonywania badań zleconych oraz udostępnienia zasobów Centrum (sala operacyjna, żywy inwentarz) np. w celu realizacji działań dotyczących podnoszenia kompetencji w obszarze medycyny ratunkowej. Współpraca ma na razie charakter krótkotrwały, co wynika z krótkiego okresu funkcjonowania infrastruktury, natomiast istnieje potencjał do jej ewentualnej kontynuacji, zwłaszcza że w regionie nie ma drugiego podmiotu posiadającego podobne zaplecze badawcze. Dotychczas jeden z klientów wrócił do jednostki z kolejnym zleceniem. Trwają rozmowy dotyczące bardziej zaawansowanych form współpracy jakimi jest wspólna realizacja projektów badawczo-rozwojowych. Dotychczas, z uwagi na brak takowej nie można mówić o efektach dotyczących wzrostu komercjalizacji wyników badań. Zakupiona aparatura jest już natomiast wykorzystywana do realizacji prac B+R bez udziału podmiotów gospodarczych – warto m.in. wspomnieć o nawiązaniu w tym zakresie współpracy z innymi jednostkami naukowymi np. Uniwersytetem Warmińsko-Mazurskim czy jednostką naukową ze Słowacji.

W przypadku drugiego z projektów, zgodnie z założonymi wartościami wskaźników, planuje się kooperację z 14 firmami. Osiągnięcie tej wartości nie jest zagrożone. Ze strony firm już docierają sygnały, że będą zainteresowane współpracą w momencie, w którym laboratorium zostanie uruchomione. Należy ponadto podkreślić duże doświadczenie jednostki w zakresie kooperacji z sektorem biznesowym, które z pewnością będzie procentować na etapie gospodarczego wykorzystania zakupionej aparatury. Współpraca będzie dotyczyć głównie przeprowadzania badań materiałowych oraz wytwarzania prototypowych części maszyn i urządzeń. Przewiduje się jej nawiązywanie głównie w formule wspólnej realizacji projektów B+R. Klientami najprawdopodobniej będą większe podmioty gospodarcze z takich branż jak: lotnicza (m.in. zrzeszone w klastrze Dolina Lotnicza), maszynowa, elektro-techniczna i farmaceutyczna. Planowana jest współpraca zarówno z dotychczasowymi klientami jak i podmiotami, które wcześniej nie korzystały z usług jednostki. Przewiduje się, że wsparcie podniesie potencjał jednostki w zakresie realizacji projektów B+R w tym: na wyższych poziomach gotowości technologicznej, o charakterze międzynarodowym oraz w nowych obszarach tematycznych.

Czynnikami, które mają znaczenie z punktu widzenia osiągnięcia zakładanych efektów dotyczących gospodarczego wykorzystania infrastruktury są: dobrze przeprowadzone diagnozy potrzeb przedsiębiorców, które stanowiły punkt wyjścia do określenia zakresu przedmiotowego projektów oraz wcześniejsze doświadczenia jednostek naukowych dotyczące współpracy z sektorem gospodarki.

Oba wsparte projekty niewątpliwie, jako podnoszące potencjał jednostek naukowych w zakresie realizacji prac B+R, podnoszą też ich potencjał w zakresie ubiegania się o ochronę prawną wyników badań. Na chwilę obecną jest plan by taką ochroną objąć wyniki jednego z doświadczeń, którego realizacja jest dopiero przygotowywana. Należy natomiast zauważyć, że ochrona prawna w postaci np. zgłoszeń patentowych nie może być traktowana w kategoriach wartości samej w sobie. W konkretnych przypadkach zdecydowanie bardziej skuteczną formą ochrony jest ochrona w oparciu o tzw. tajemnicę (przedsiębiorstwa). Wynika to z faktu, iż opisy praw ochronnych są jawne co ułatwia (w porównaniu z tajemnicą) ich bezprawne wykorzystanie. W konkretnych przypadkach wykrycie naruszenia może być trudne lub wręcz niemożliwe (np. skład chemiczny danego wyrobu).

Efekty nieplanowane

W toku przeprowadzonych badań zidentyfikowano 2 efekty nieplanowane – 1 o charakterze pozytywnym, a jeden o negatywnym. Jeżeli chodzi o ten pierwszy to jest nim pozytywne przełożenie zrealizowanej inwestycji na jakość procesu dydaktycznego poprzez włączenie studentów w prowadzenie badań na nabytej aparaturze. Jeżeli chodzi o efekt negatywny to przedstawiciel jednej z badanych jednostek naukowych wskazał na konieczność zainwestowania większych niż pierwotnie planowano środków w realizację projektu (na skutek wzrostu kosztów).

Bariery utrudniające realizację projektów B+R (w tym ograniczających gospodarcze wykorzystanie wyników badań)

Wśród sygnalizowanych przez przedstawicieli badanych jednostek barier, które mogą utrudniać wykorzystanie nabytej aparatury, w tym w celach gospodarczych, wymieniano:

* Niski poziom wynagrodzeń w sektorze nauki (szczególnie w kontekście obecnie obserwowalnych procesów inflacyjnych) stwarzający ryzyko pojawienia się niedoborów kadrowych. Ograniczone zasoby kadrowe nie pozwolą na pełne wykorzystanie potencjału nabytej aparatury. Istnieje ponadto zagrożenie, że w przypadku dużego popytu ze strony podmiotów gospodarczych, wsparte placówki nie będą dysponowały zasobami kadrowymi wystarczającymi do jego zaspokojenia. Pewnym rozwiązaniem w tym zakresie mogłoby być łączenie wsparcia na infrastrukturę B+R ze wsparciem na tworzenie zespołów badawczych[[18]](#footnote-18).
* Ograniczone kompetencje jednostek naukowych do komercyjnego zarządzania infrastrukturą badawczą tj. związanego ze świadczeniem usług dla podmiotów gospodarczych. W tym zakresie formułowano postulat zatrudnienia menadżera, który zajmowałby się stricte gospodarczym wykorzystaniem infrastruktury (jej promocją w środowisku gospodarczym, nawiązywaniem kontaktów z firmami, negocjowaniem zasad współpracy etc.). Tego rodzaju działalność, jeżeli spoczywać będzie na barkach pracowników naukowych, siłą rzeczy będzie mieć ograniczony zakres. Wątek ten był podnoszony również w badaniach dotyczących priorytetu inwestycyjnego 1a w innych województwach[[19]](#footnote-19).
* Reguły określone w mechanizmie monitorowania i wycofania oraz umowie o dofinansowanie projektów, w myśl których jednostka naukowa ponosi sankcję nie tylko w przypadku nieosiągnięcia zakładanego udziału części gospodarczej (zwrot dofinansowania) lecz również w przypadku przekroczenia tego udziału (proporcjonalne do stopnia przekroczenia pomniejszenie dofinansowania). Dostrzegalne jest zagrożenie w postaci ograniczania przez jednostki naukowe gospodarczego wykorzystania infrastruktury. Może to mieć miejsce w sytuacji, gdy przewidywane zyski płynące z tytułu świadczenia usług na rzecz podmiotów gospodarczych nie będą przynajmniej równoważyć wartości dofinansowania podlegającej zwrotowi. W tym kontekście postulować należałoby wprowadzenie zasady w myśl, której kwota zwrotu nie może być wyższa niż zysk jaki jednostka naukowa wypracowała w okresie, w którym infrastruktura była wykorzystywana do celów gospodarczych ponad udział zakładany we wniosku aplikacyjnym. Zmiana musiałaby zostać wprowadzona na poziomie IK UP. Warto zauważyć, że analogiczny problem był sygnalizowany również w innych województwach.
  1. Trwałość inwestycji

Zgodnie z zapisami umowy o dofinansowanie beneficjenci zobowiązywali się do zachowania trwałości Projektu rozumianej jako niedokonywanie zmian, o których mowa w art. 71 rozporządzenia ogólnego, w okresie pięciu lat. Zgodnie z zapisami rozporządzenia z brakiem trwałości mamy do czynienia, jeżeli zajdzie którakolwiek z poniższych okoliczności:

* zaprzestanie działalności produkcyjnej lub przeniesienie jej poza obszar objęty programem;
* zmiana własności elementu infrastruktury, która daje przedsiębiorstwu lub podmiotowi publicznemu nienależne korzyści;
* zmiana wpływająca na charakter operacji, jej cele lub warunki wdrażania, która mogłaby doprowadzić do naruszenia jej pierwotnych celów.

Jeżeli chodzi o pierwszą okoliczność to jej wystąpienie w przypadku takiego typu beneficjenta jakim są jednostki naukowe jest praktycznie niemożliwe do wystąpienia. Z przeprowadzonych rozmów wynika także, że beneficjenci nie planowali zmian dotyczących własności infrastruktury ani innych prowadzących do naruszenia celów projektu.

Należy również stwierdzić, że utrzymaniu trwałości projektów sprzyjać będzie inwestowanie w sprzęt nowoczesny, o wysokich parametrach jakościowych. Zwiększa to prawdopodobieństwo, że aparatura utrzyma swoją atrakcyjność i użyteczność tak dla beneficjentów, jak i dla przedsiębiorców przynajmniej w okresie trwałości projektu.

Jako jedyne ryzyko związane z funkcjonowaniem stworzonych placówek w dłuższej perspektywie czasowej wskazywano znaczący wzrost cen energii. Zmaterializowanie się tego ryzyka spowoduje znaczący wzrost kosztów utrzymania infrastruktury. Na chwilę obecną nie jest możliwym określenie czy ceny nośników energii będą nadal rosły i to w takiej skali, która utrudniłaby finansowanie powstałych dzięki wsparciu placówek badawczych.

* 1. Przyjęte rozwiązania systemowe i ich adekwatność

Biorąc pod uwagę informacje zaprezentowane w poprzednich rozdziałach za kluczowe rozwiązania systemowe spośród zastosowanych w działaniu 1.1 należy uznać zobowiązanie beneficjentów do wykorzystania infrastruktury przynajmniej w 30% do celów gospodarczych oraz zastosowanie mechanizmu monitorowania i wycofania. Oba rozwiązania mają swoje źródło w regulacjach nadrzędnych, niezależnych od IZ RPO WP.

Jeżeli chodzi o pierwsze to należy uznać je za uzasadnione, bowiem zmniejsza ryzyko, iż inwestycje będą służyć wyłącznie potrzebom jednostek naukowych a tym samym będą wykorzystywane głównie do prowadzenia badań podstawowych. Mając na uwadze efektywność wykorzystania środków publicznych słusznie zdecydowano się na wspieranie inwestycji podnoszących potencjał jednostek naukowych w zakresie współpracy z sektorem gospodarki. Z drugiej strony, jak wskazywano, 50% intensywność wsparcia w przypadku części gospodarczej mogła być jedną z przyczyn, dla której część jednostek naukowych nie zdecydowała się aplikować o wsparcie, zwłaszcza że w momencie wpisywania projektów do Kontraktu Terytorialnego zakładano, że minimalny udział części gospodarczej będzie wynosił 20% rocznych zasobów infrastruktury[[20]](#footnote-20). W niektórych województwach rzeczywiście udział ten był ograniczony do 20% a w skrajnym przypadku do 17,5% (województwo świętokrzyskie).

Jeżeli chodzi o mechanizm monitorowania i wycofania to już sygnalizowano jego potencjalnie negatywny wpływ na gospodarcze wykorzystanie aparatury, która to sytuacja związana jest z sankcjami za przekroczenie zakładanego we wniosku aplikacyjnym udziału części gospodarczej. Wątpliwości dotyczą również przyjętego okresu stosowania mechanizmu. Zgodnie z zapisami umowy o dofinansowanie monitorowanie sposobu wykorzystania infrastruktury badawczej następuje w cyklach rocznych, zgodnie z zasadami rachunkowości przyjętymi u Beneficjenta, niezależnie od upływu okresu trwałości, co najmniej przez okres amortyzacji tej infrastruktury. Należy mieć świadomość, że w skrajnych przypadkach dotyczących nieruchomości budynkowych okres amortyzacji może wynosić 40 lat. Z uwagi na postęp technologiczny już po upływie kilku lat od zakończenia realizacji projektów może dojść do sytuacji, w której użyteczność nabytej aparatury do celów związanych ze świadczeniem usług na rzecz przedsiębiorstw będzie ograniczona. Może to utrudnić utrzymanie – w dłuższej perspektywie czasowej - zakładanego udziału części gospodarczej. W tym kontekście postulować należałoby stosowanie mechanizmu monitorowania i wycofania jedynie w okresie trwałości.

Wśród innych, nie omawianych wyżej, rozwiązań warto zwrócić uwagę na relatywnie wysoką czasochłonność całej procedury dofinansowywania projektów, jeżeli liczyć ją od momentu przyjmowania zgłoszeń projektów do momentu podpisywania umowy. Jakkolwiek w województwie podkarpackim nie zidentyfikowano tego problemu tak w innych województwach beneficjenci działania 1.1 sygnalizowali przynajmniej częściową dezaktualizację pierwotnych założeń projektowych. W perspektywie 21-27 należałoby zadbać o to, by okres między wpisaniem projektu do Kontraktu Programowego a podpisaniem umowy o dofinansowanie był jak najkrótszy.

Z rozwiązań bardziej szczegółowych, które można uznać za nie w pełni dopasowane do potrzeb beneficjentów działania 1.1 należy wymienić zobowiązanie do rozliczenia zaliczki w terminie 1 miesiąca od dnia jej otrzymania. W toku przeprowadzonych badań ustalono, że termin jest zbyt krótki co znacząco ogranicza dostęp do tej formy finansowania wydatków ponoszonych w projekcie. Wzorem innych programów operacyjnych warto rozważyć terminy zdecydowanie dłuższe np. 6-cio miesięczne.

* 1. Podsumowanie – ocena logiki interwencji

W tabeli nr 4 zebrano najważniejsze założenia zidentyfikowane w dokumentacji programowej i na podstawie rozmów z przedstawicielami IZ i przedstawiono je w postaci zdań warunkowych – *jeżeli…to…* a następnie zweryfikowano ich prawdziwość na podstawie wyników badania.

Tabela 4 Ocena logiki interwencji w działaniu 1.1

| Nr | Założenia *Jeżeli…to…* | Ocena | Uwagi i komentarze |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Jeżeli przeprowadzimy preselekcję projektów poprzez wpisanie ich do Kontraktu Terytorialnego to projekty wpisane do KT wezmą udział w naborach ogłoszonych w RPO WP – z uwagi na ograniczoną konkurencję szansa na pozyskanie środków będzie wysoka co będzie skłaniać do aplikowania | - | Spośród sześciu wpisanych do KT projektów tylko dwa otrzymały dofinansowanie. Wykorzystano tylko niewielką część pierwotnie zaplanowanej alokacji. Wynikało to z rezygnacji podkarpackich jednostek naukowych z ubiegania się o dofinansowanie na realizację projektów wpisanych do KT. |
| 2 | Jeżeli będziemy wymagać udziału w projektach części gospodarczej to wzmocnimy potencjał jednostek naukowych w zakresie współpracy z sektorem gospodarki | + | Dokonane inwestycje w wyraźny i bezpośredni sposób zwiększają potencjał jednostek naukowych do kooperacji z przedsiębiorstwami. |
| 3 | Jeżeli zainwestujemy w infrastrukturę badawczą sektora nauki to zaadresujemy wyzwania utrudniające urynkowienie działalności jednostek naukowych | +/- | Wyniki badania pokazują, że osiągnięcie pozytywnych efektów w zakresie urynkowienia wymaga nie tylko inwestycji w środki trwałe, lecz również zasoby ludzkie (zespoły badawcze, kadrę zarządzającą infrastrukturą) oraz działania promocyjne. |

*Źródło: Opracowanie własne. Symbol* - *oznacza ocenę negatywną,* + *pozytywną,* +/- *ocenę niejednoznaczną*

Biorąc powyższe pod uwagę należy stwierdzić, że zakładany efekt w postaci urynkowienia działalności jednostek naukowych został osiągnięty (na moment realizacji badania) w ograniczonym, w stosunku do pierwotnych założeń, stopniu. Wsparta została realizacja tylko dwóch projektów spośród sześciu wskazanych w Kontrakcie Terytorialnym. Wykorzystano tylko niewielką część alokacji na działanie. Spośród dwóch wspartych projektów jeden znajduje się jeszcze w fazie realizacji, a drugi zakończył się stosunkowo niedawno – działalność placówki jest w fazie „rozruchu”. Tym samym pełna ocena efektów projektów będzie możliwa dopiero w dłuższej perspektywie czasowej.

Myśląc o rozwiązaniach na przyszłość warto w szczególności zmodyfikować zapisy mechanizmu monitorowania i wycofania (dotyczące okresu jego obowiązywania i sankcji za przekroczenie zakładanego udziału części gospodarczej), a także zaoferować wsparcie nie tylko na inwestycje w infrastrukturę, lecz również na inwestycje w kadry.

Potencjał i chęć podkarpackich jednostek naukowych do realizacji projektów w schemacie w 100% gospodarczym

Na zakończenie powyższych analiz warto zauważyć, że alternatywą dla priorytetu inwestycyjnego 1a, jeżeli chodzi o wsparcie inwestycji w infrastrukturę B+R w sektorze nauki jest ich realizacja w schemacie 100% gospodarczym, przede wszystkim w oparciu o tzw. regionalną pomoc inwestycyjną. Niewątpliwą zaletą takiego rozwiązania jest brak objęcia projektów mechanizmem monitorowania i wycofania, który obowiązuje tylko w odniesieniu do projektów wspartych w oparciu o art. 26 GBER[[21]](#footnote-21). Zasadniczą wadą jest niższa intensywność wsparcia uzależniona od miejsca realizacji projektu (tzw. mapa pomocy regionalnej) oraz wielkości podmiotu. W przypadku największych podkarpackich uczelni, które zaliczają się do dużych przedsiębiorstw, wynosiłaby ona 50%[[22]](#footnote-22).

Z badania przeprowadzonego na zlecenie NCBR wynika, że żadna (w skali kraju) jednostka naukowa nie skorzystała z tej możliwości co tłumaczono oczywiście niższym poziomem dofinansowania[[23]](#footnote-23). Nie oznacza to oczywiście, że jednostki naukowe nie posiadają potencjału do realizacji projektów w takim schemacie – zwłaszcza jeżeli wnosiłyby wkład własny przede wszystkim w formie niepieniężnej tak jak miało to miejsce w priorytecie inwestycyjnym 1a. Należałoby jednak liczyć się z ryzykiem ograniczania zakresu projektów wynikającym z niższej intensywności wsparcia. Przy założeniu utrzymania dotychczasowych zasad wsparcia inwestycji w infrastrukturę B+R w sektorze nauki (minimum 30% udział części gospodarczej, 50% dofinansowania części gospodarczej i 85% części niegospodarczej) różnica w poziomie dofinansowania wynosi 25 punktów procentowych na niekorzyść RPI. Trudno zatem oczekiwać, że jednostki naukowe będą masowo decydowały się na realizację projektów w schemacie w 100% gospodarczym – zyski płynące z tytułu świadczenia usług na rzecz podmiotów gospodarczych musiałyby przynajmniej rekompensować niższy poziom dofinansowania tymczasem doświadczenia pokazują, że co do zasady zlecenia od podmiotów gospodarczych opiewają na niewielkie kwoty. Schemat byłby zatem szczególnie niekorzystny w przypadku większych, wielomilionowych inwestycji. Mógłby natomiast być atrakcyjny dla podmiotów, które zamierzałyby wykorzystywać infrastrukturę głównie w celach zarobkowych, a sama wartość inwestycji byłaby stricte skorelowana z jej potencjałem do generowania zysku tak by inwestycja miała szansę się zwrócić. Ponadto wraz ze wzrostem zakładanego udziału części gospodarczej maleje atrakcyjność wsparcia udzielanego z priorytetu 1a (mniejsza część projektu jest objęta 85% dofinansowaniem) co w kontekście dodatkowych ograniczeń związanych z mechanizmem monitorowania i wycofania mogłoby skłaniać jednostki naukowe do rozważenia alternatywy w postaci RPI. Należy jednak mieć świadomość, że działalność gospodarcza nie jest pierwszoplanową aktywnością uczelni wyższych, których podstawową rolą jest kształcenie oraz prowadzenie badań. Nie wydaje się zatem by podkarpackie uczelnie miały postrzegać schemat w pełni gospodarczy za atrakcyjniejszy od schematu mieszanego. Doświadczenia perspektywy finansowej 2014-2020 pokazują, że nawet 30% udział części gospodarczej jest postrzegany jako wysoki i był jednym z czynników wpływających negatywnie na zainteresowanie jednostek naukowych aplikowaniem o wsparcie z priorytetu 1a (zarówno w woj. podkarpackim jak i w skali kraju). W tym kontekście regionalna pomoc inwestycyjna mogłaby być atrakcyjna również dla tych podmiotów, które chciałyby nabyć infrastrukturę przeznaczoną głównie do realizacji prac B+R o niegospodarczym charakterze lub takich, które obawiałyby się czy osiągnięcie 30% udziału części gospodarczej będzie wykonalne.

1. WSPARCIE PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH
   1. Informacje wprowadzające

4.1.1 Charakterystyka wsparcia

**Działanie 1.2**

Logika interwencji

Celem działania 1.2 była zwiększona działalność B+R przedsiębiorstw. Trafność celu znajdowała potwierdzenie w wartościach wskaźników ze statystyki publicznej, z których wynikało, że aktywność firm w podejmowaniu prac badawczych jest niewielka – zarówno jeżeli mierzyć ją liczbą podmiotów realizujących prace B+R jak i wartością przeznaczanych przez nie nakładów finansowych.

Cel miał zostać osiągnięty dzięki zaoferowaniu przedsiębiorcom bezzwrotnego wsparcia obejmującego trzy typy projektów:

* Bony na innowacje - przedmiotem wsparcia był zakup usług doradczych lub naukowo- badawczych w jednostkach naukowych związanych z: przeprowadzeniem analizy wykonalności planowanego badania lub opracowaniem koncepcji i planu prowadzenia prac badawczych lub rozwojowych prowadzący do sporządzenia studium wykonalności. Podstawą udzielania wsparcia była pomoc de minimis.
* Prace badawczo – rozwojowe (realizowane samodzielnie lub we współpracy z podmiotem zewnętrznym). Wsparcie obejmowało początkowo tylko fazę badań przemysłowych oraz prac rozwojowych. W ślad za zmianą zapisów Umowy Partnerstwa dopuszczono również by elementem projektu realizowanego ze środków CT1 było wdrożenie wyników tych prac, przy czym komponent wdrożeniowy musiał stanowić mniejszość całkowitych wydatków kwalifikowalnych projektu. Podstawą udzielania wsparcia była pomoc de minimis oraz 3 rodzaje pomocy z rozporządzenia 651/2014[[24]](#footnote-24)[[25]](#footnote-25).
* Infrastruktura B+R - wsparcie na stworzenie lub rozwój istniejącego zaplecza badawczo-rozwojowego w przedsiębiorstwach. Podstawą udzielania wsparcia była pomoc de minimis oraz regionalna pomoc inwestycyjna.

W przypadku bonów wsparcie było adresowane tylko do firm z sektora MŚP, natomiast w przypadku prac B+R i infrastruktury B+R również do firm dużych. Dodatkowo o dotację na rozwój infrastruktury B+R mogły ubiegać się instytucje otoczenia biznesu.

Oprócz ww. typów projektów, które wspierano w trybie konkursowym w działaniu 1.2 dofinansowano realizację dwóch projektów pozakonkursowych – jednego w ramach wskazanego w SZOOP typu: Potencjał RIS a drugiego w ramach typu: Podkarpackie Centrum Innowacji.

Wszystkie projekty musiały być zgodne z regionalnymi inteligentnymi specjalizacjami województwa podkarpackiego.

Zainteresowanie aplikowaniem (efekt zachęty)

W działaniu 1.2 złożono 188 poprawnych formalnie wniosków (w tym 2 w trybie pozakonkursowym). O wsparcie ubiegało się 155 unikatowych podmiotów. Jeżeli chodzi o tryb konkursowy to największa liczba wniosków dotyczyła prac B+R (97), a najmniejsza inwestycji w infrastrukturę B+R (38). Pod względem wkładu UE na wnioskach również projekty B+R zajmowały pierwsze miejsce (216,7 mln zł). Najmniejszy wkład charakteryzował projekty bonowe (2 mln zł) co wynikało z przyjętego ograniczenia dotyczącego maksymalnej wartości wydatków kwalifikowalnych – 50 tys. zł.

Zainteresowanie aplikowaniem o wsparcie, jeżeli mierzyć je relacją wartości wnioskowanego dofinansowania do wartości alokacji na poszczególne nabory należy uznać za umiarkowane. Tylko w jednym spośród dwunastu naborów ogłoszonych w trybie konkursowym relacja ta przekroczyła 100%. Średnio we wszystkich naborach wartość wnioskowanego dofinansowania wyniosła 51% wartości budżetów naborów.

Co ciekawe podkarpackie firmy wykazywały się wyraźnie wyższą aktywnością, jeżeli chodzi o aplikowanie o wsparcie na projekty badawczo-rozwojowe czy dotyczące inwestycji w infrastrukturę B+R z PO IR. Złożyły do tego programu 453 wnioski dotyczące projektów B+R, na kwotę dofinansowania wynoszącą 2,8 mld zł i 134 wnioski dotyczące infrastruktury na kwotę dofinansowania wynoszącą 1,3 mld zł. Wyjaśnienie tego zjawiska zostało zawarte w dalszej części raportu.

Skala wsparcia

Łączna wartość dofinansowania UE udzielonego w działaniu 1.2 wyniosła 272,7 mln zł co oznacza, że z pierwotnie zaplanowanej alokacji wynoszącej 85 mln EUR tj. 412,8 mln zł wykorzystano 2/3. W trakcie wdrażania Programu realokowano z tego działania na inne instrumenty wsparcia łącznie niemal 121,4 mln zł. Z łącznego dofinansowania UE do firm (i IOB realizujących projekty z zakresu infrastruktury B+R) trafiło 167,5 mln zł. 68% tej kwoty stanowiło wsparcie projektów badawczo-rozwojowych, 31% - projektów infrastrukturalnych a 1% projektów bonowych. Średnia wartość dofinansowania UE i całkowita wartość projektów wybranych w trybie konkursowym była oczywiście zróżnicowana między poszczególnymi ich typami. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela:

Tabela 5 Wartości średnie całkowitych kosztów i dofinansowania w działaniu 1.2 w podziale na typy projektów [w mln zł]

|  | Średnia całkowita wartość projektu | Średnia wartość dofinansowania UE |
| --- | --- | --- |
| Projekty B+R | 4,0 | 2,2 |
| Inwestycje w infrastrukturę B+R | 5,8 | 2,9 |
| Bony na innowacje | 0,06 | 0,04 |

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie na podstawie danych przekazanych przez Zamawiającego*

**Działanie 1.4.**

Logika interwencji

Celem Działania 1.4. Wsparcie MŚP jest ograniczenie spadku udziału przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw (wskaźnik rezultatu bezpośredniego). Postawienie takiego celu uzasadniały wskaźniki GUS dotyczące odsetka przedsiębiorstw innowacyjnych w województwie podkarpackim, które w okresie programowania i poprzedzającym programowanie charakteryzowały się trendem malejącym.

Aby przeciwdziałać tendencji zmniejszania się udziału przedsiębiorstw innowacyjnych w ogóle przedsiębiorstw zaprojektowano dwa instrumenty wsparcia - dotacje i pożyczki, które miały skutkować wzrostem liczby przedsiębiorstw wprowadzających produkty/usługi nowe dla firmy lub rynku. W efekcie miało to w dłuższej perspektywie doprowadzić do wzrostu poziomu konkurencyjności i innowacyjności podkarpackich przedsiębiorstw.

W Poddziałaniu 1.4.1. wsparcie dotacyjne na zakup środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych adresowane było do sektora MŚP, w celu wprowadzenia na rynek nowych lub ulepszonych produktów lub usług[[26]](#footnote-26). Preferowane były projekty MŚP wdrażających rozwiązania będące wynikiem prowadzonych prac B+R, w tym współfinansowanych w ramach RPO WP 2014-2020. Drugą grupą docelową były mikro i małe przedsiębiorstwa we wczesnej fazie rozwoju, funkcjonujące na rynku nie dłużej niż 24 miesiące. Inwestycje objęte projektem winny w rezultacie jego zrealizowania umożliwiać prowadzenie działalności gospodarczej polegającej na oferowaniu na rynku usług drogą elektroniczną. Projekt mógł obejmować zakup produktów cyfrowych niezbędnych do świadczenia tych usług w modelach B2B, B2C i C2C[[27]](#footnote-27).

W Poddziałaniu 1.4.2. wsparcie w postaci **pożyczek** na zakup środków trwałych i związanych z inwestycją środków obrotowych adresowane jest do firm z sektora MŚP, mających utrudniony dostęp do finansowania zewnętrznego (znajdujących się w luce finansowej), w tym w szczególności MŚP znajdujących się na początkowych etapach rozwoju lub realizujących innowacyjne przedsięwzięcia.

W ramach poddziałania 1.4.2 w 2020 roku uruchomiono dodatkowy instrument w postaci **pożyczek na obrót** dla MŚP na preferencyjnych warunkach z odroczonym terminem spłaty. Jego celem było dostarczenie przedsiębiorcom kapitału na pokrycie wydatków związanych z bieżącą działalnością firmy, aby mogli zachować płynność finansową i miejsca pracy mimo niesprzyjających warunków ekonomicznych związanych z pandemią koronawirusa.

Zainteresowanie aplikowaniem

Zainteresowanie wsparciem dotacyjnym było duże. W Poddziałaniu 1.4.1. zorganizowano 7 naborów w procedurze konkursowej (numerowane dalej od 001 do 007[[28]](#footnote-28)). Łączna kwota alokacji na nabory wyniosła 515,0 mln zł. Złożono łącznie 1639 poprawnych formalnie wniosków na kwotę 2 617,9 mln zł, z czego zakwalifikowano do dofinansowania 654 wnioski na 845,6 mln zł. W momencie realizacji badania łączna liczba umów podpisanych i nierozwiązanych wynosi 582, na łączną kwotę dofinansowania UE wynoszącą 765,5 mln zł (wartość projektów ogółem - 1,55 mld zł).

Skala wsparcia wydaje się być istotnym czynnikiem wpływającym na zainteresowanie naborami. Generalnie zainteresowanie było większe w naborach, w których udzielano wsparcia zgodnie z zasadami Regionalnej Pomocy Inwestycyjnej (RPI) (nabory 001,005,007) (zobacz następny rozdział - Skala wsparcia). Proporcja liczby poprawnych formalnie wniosków do liczby wniosków zakwalifikowanych do dofinansowania i łącznego wnioskowanego dofinansowania UE do alokacji na nabór wyniosła odpowiednio – 001 – 774%, 957%, 005 – 136%, 203%, 007 – 173%, 437%. Przy czym kluczowa dla zainteresowania wsparciem wydaje się większa skala wsparcia pozwalająca na realizację większych projektów, wdrażających wyniki B+R (do 10 mln zł) w naborach 001 i 007.

W przypadku pomocy de minimis maksymalna wartość kosztów kwalifikowalnych była niższa, a limitem dofinasowania była kwota 200 tys. EUR. Tak więc w ramach tych naborów realizowane były projekty mniejsze. Mniejsze było też zainteresowanie tymi naborami. W naborze 002 (de minimis bez ograniczeń terytorialnych i branżowych) proporcja poprawnych formalnie wniosków o wniosków zatwierdzonych do dofinansowania wyniosła 134%, a łącznego wnioskowanego dofinansowania UE do alokacji – 116%. W naborze dedykowanym projektom TIK (003) odpowiednie wskaźniki to – 118%, 114%, a naborach dedykowanych firmom bieszczadzkim – 004 – 171%, 75% (złożono tylko 12 wniosków a zatwierdzono 7), 006 -113%, 169%. Nabory dedykowane firmom bieszczadzkim miały ograniczony zasięg terytorialny (12 gmin) i niewielkie budżety (w sumie 23 mln zł na 515 mln alokowanych na 7 naborów).

W Poddziałaniu 1.4.2. instrument finansowy (Pożyczka Standardowa-Innowacyjna) wdrażany jest w modelu funduszu funduszy, którego menadżerem jest BGK. Alokacja na komponent inwestycyjny Pożyczki Standardowej-Innowacyjnej wyniosła 201,3 mln zł. Założono, że w 2023 r. (wartość docelowa wskaźnika produktu) udzielonych zostanie 1312 pożyczek. Według danych monitoringowych udzielono na koniec III kw. 2022 r. 958 pożyczek inwestycyjnych. Pośrednicy finansowi określają zainteresowanie pożyczkami jako duże. Zainteresowanie spadło w ostatnim okresie, po podniesieniu oprocentowania, w związku z inflacją.

W związku z pandemią COVID -19 i uruchomieniem dodatkowych instrumentów przeciwdziałających skutkom lockdownu związanego z pandemią, w 2020 r. rozszerzono cel Działania 1.4 o dodatkowy cel szczegółowy: Finansowanie kapitału obrotowego w celu utrzymania działalności przedsiębiorstwa. Na pożyczki płynnościowe dla MŚP przeznaczono dodatkowe środki w wysokości 220 mln zł. Od momentu uruchomienia tego instrumentu udzielono ogółem 827 pożyczek płynnościowych. Pożyczki obrotowe udzielane były w tym samym modelu co Pożyczka Standardowa-Innowacyjna przez tych samych pośredników. Ze względu na uwarunkowania ekonomiczne i preferencyjne warunki cieszyły się większym zainteresowaniem niż pozostałe instrumenty finansowe.

Skala wsparcia

W Poddziałaniu 1.4.1., w naborach, w których udzielano wsparcia zgodnie z zasadami RPI (3 z 7 naborów), można było otrzymać dofinansowanie na projekty, których koszty kwalifikowalne mieściły się w przedziale od 100 tys. zł do 4 mln zł, a w przypadku wdrażania wyników prac B+R – do 10 mln zł (za wyjątkiem konkursu 005). W pozostałych naborach, w ramach pomocy de minimis – od 100 tys. zł do 4 mln zł (za wyjątkiem naboru 003 – max 500 tys. zł).

W Poddziałaniu 1.4.2. Pożyczka Standardowa – Innowacyjna składała się z dwóch komponentów – standardowego, w którym oferowano pożyczki na inwestycje do 500 tys. zł i innowacyjnego, w którym na zakup nowych środków trwałych można było otrzymać od 500 tys. zł do 1 mln. zł[[29]](#footnote-29)

W tabeli 6 podano średnie wartości całkowite realizowanych projektów w zależności od wielkości przedsiębiorstwa.

Tabela 6 Wartości średnie dofinansowania i budżetu ogółem projektów realizowanych przez beneficjentów 1.4.1. i pożyczkobiorców 1.4.2. (mln zł).

|  | Ogółem | mikro | małe | średnie | inne |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Średnia wartość projektu 1.4.1. – ogółem | 2,887 | 1, 424 | 3,682 | 5,707 | 0,316 |
| Średnia wartość dofinansowania UE w 1.4.1. | 1,413 | 0,729 | 1,899 | 2,479 | 0,158 |
| Średnia wartość projektów wspartych dotacją de minimis 1.4.1. | 0,894 | 0,828 | 0,988 | 1,484 | 0,316 |
| Średnia wartość projektów wspartych dotacją RPI 1.4.1. | 5,328 | 3,483 | 5,380 | 6,805 | 0,0 |
| Średnie wartości projektów wspartych pożyczką inwestycyjną z Poddziałania 1.4.2. | 0,191 | 0,162 | 0,271 | 0,312 | 0,156 |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego*

Beneficjenci dotacji z Poddziałania 1.4.1. (dalej: beneficjenci 1.4.1) mogli otrzymać dofinansowanie, które uzależnione było od intensywności pomocy. Ta była różna, w zależności od naboru. Najwyższa była w naborze 003 (80%) adresowanym do firm mikro i małych o niedługim stażu rynkowym, a najmniejsza w naborze 005 (w przypadku firm średnich było to 50`% kosztów kwalifikowalnych). W naborach finansowanych z pomocy de minimis maksymalna wartość wsparcia nie mogła przekroczyć 200 tys. EUR (przy intensywności wsparcia 70% lub 80%).

Średnia wartość realizowanego przez beneficjentów 1.4.1. to 2,886 mln zł, przy średnim dofinansowaniu UE 1,430 mln zł. W przypadku pomocy RPI odpowiednie wartości to: wartość projektu ogółem – 5,328 mln zł z dofinansowaniem UE 2,599 mln zł, a w przypadku pomocy de minimis - wartość projektu ogółem – 0,893 mln zł, ze średnim dofinansowaniem UE 0,445 mln zł.

W przypadku odbiorców ostatecznych **pożyczek inwestycyjnych** z Poddziałania 1.4.2. (dalej: pożyczkobiorców 1.4.2) średnia kwota udzielonej pożyczki inwestycyjnej wyniosła 0,190 mln zł, a więc dokonywane inwestycje były niewielkie, w porównaniu z inwestycjami wspieranymi dotacjami.

W komponencie innowacyjnym Pożyczki Standardowej-Innowacyjnej pożyczkobiorca 1.4.2. mógł się ubiegać o pożyczkę do 1mln zł pod warunkiem zakupu wyłącznie nowych środków trwałych. Pożyczki w komponencie innowacyjnym stanowiły 5%[[30]](#footnote-30) wszystkich pożyczek, natomiast ich udział kwotowy wyniósł 15%, gdyż kwoty pożyczek innowacyjnych (średnio 590 tys. zł) były większe niż w komponencie standardowym. Na niskie zainteresowanie komponentem innowacyjnym wpływał warunek dotyczący zakupu nowych maszyn i urządzeń, co, według pośredników finansowych, nie trafia w potrzeby przedsiębiorców korzystających z tego instrumentu finansowego. Kwestia ta jest omawiana dalej w rozdziale 4.5.2.

Maksymalna wartość **pożyczki płynnościowej** mogła wynieść 600 tys. zł, jednak pożyczki o tej wartości stanowiły jedynie 21% wszystkich udzielonych pożyczek. 12% stanowiły pożyczki poniżej 100 tys. zł. Średnia wartość pożyczki płynnościowej wyniosła 248 tys. zł. Grant na kapitał obrotowy nie rywalizował z pożyczkami na taki kapitał, pomimo, że obie formy wsparcia kierowane były na podobne cele. W związku z pojawieniem się wsparcia grantowego instytucje pełniące role pośredników finansowych nie odczuły spadku zainteresowania ofertą pożyczek obrotowych (klienci chętnie korzystali zarówno z jednej, jak i drugiej formy wsparcia). Wynikało to zarówno z dużego popytu na kapitał obrotowy, jak również z korzyści wynikających z uzyskania grantu, który – w przeciwieństwie do pożyczki – był instrumentem bezzwrotnym, co powodowało, że większość przedsiębiorców chętnie sięgała po zaoferowaną formę wsparcia. Z kolei pożyczki były dostępne dłużej i dla większego grona odbiorców, dlatego również cieszyły się zainteresowaniem. Na tle tych standardowych instrumentów finansowych taka pożyczka była bardzo atrakcyjnym produktem.

**Działanie 1.6**

Logika interwencji

Celem Działania 1.6 było finansowanie kapitału obrotowego w celu utrzymania działalności przedsiębiorstwa. Działanie ukierunkowane było na wsparcie mikro i małych przedsiębiorstw z województwa podkarpackiego borykających się z trudnościami finansowymi, które zaistniały wskutek epidemii COVID-19 tzn. odnotowały spadek obrotów o co najmniej 50% w dowolnym miesiącu po 1 lutego 2020 r. w porównaniu do poprzedniego miesiąca lub analogicznego miesiąca ubiegłego roku w związku zakłóceniami w funkcjonowaniu gospodarki na skutek COVID-19. Założeniem projektu grantowego było udzielanie przez grantodawcę mikro i małym przedsiębiorcom z województwa podkarpackiego bezzwrotnych grantów przeznaczonych na zaspokojenie potrzeb związanych z zachowaniem płynności finansowej w celu utrzymania prowadzenia działalności gospodarczej grantobiorców.

W związku z zaistniałą sytuacją pandemiczną i jej negatywnymi skutkami Zarząd Województwa Podkarpackiego ogłosił nabór wniosku o dofinansowanie projektu pod nazwą „Granty na kapitał obrotowy dla mikro i małych przedsiębiorstw” w trybie nadzwyczajnym, kierując do Rzeszowskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. indywidualne wezwanie[[31]](#footnote-31). Projekt realizowany był w okresie od 01.07.2020 r. do 31.07.2021 r.

Na jego realizację Zarząd Województwa przeznaczył 40 mln zł, z czego wkład UE wyniósł 27 mln zł. Ponadto, 30% alokacji z całkowitej kwoty grantów przeznaczonej na konkurs wydzielona została dla grupy przedsiębiorstw działających w branży turystycznej i okołoturystycznej, która była identyfikowana za pomocą kodów PKD[[32]](#footnote-32) (przeważający udział w działalności gospodarczej, zgodnie ze złożonym oświadczeniem we wniosku o pomoc w formie grantu na kapitał obrotowy). Wydzielenie puli środków dla turystyki i branż okołoturystycznych należy ocenić jako zasadne biorąc pod uwagę zarówno strukturę branżową województwa (mocne ukierunkowanie na rozwój turystyki), jak i fakt, iż to turystyka była jednym z sektorów, które w największym stopniu zostały dotknięte kryzysem wynikającym z pandemii koronawirusa.

Grant na kapitał obrotowy przyznawany był jako stawka jednostkowa, nie rozliczano w nim poszczególnych zakupów dokonywanych przez przedsiębiorców[[33]](#footnote-33). Przedsiębiorca mógł wnioskować o grant na 3 miesiące prowadzenia działalności gospodarczej. Wsparcie mogło zostać przeznaczone na finansowanie kapitału obrotowego w celu zaspokojenia pilnych potrzeb, które zaistniały wskutek pandemii COVID-19[[34]](#footnote-34). Środki nie mogły zostać przeznaczone na wydatki inwestycyjne oraz wynagrodzenia pracowników.

Rozliczenie przyznanego grantu było dokonywane na podstawie liczby miesięcy utrzymanej działalności przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa składały sprawozdania z realizacji grantu, a pracownicy weryfikowali w ogólnodostępnych rejestrach CEiDG i KRS czy w okresie zadeklarowanym we wniosku działalność gospodarcza była prowadzona. Przy utrzymaniu działalności przez okres co najmniej 3 miesięcy kalendarzowych licząc od następnego miesiąca, w którym złożono wniosek, przedsiębiorca zachowywał prawo do pełnej kwoty wsparcia. Przy utrzymaniu działalności przez okres krótszy niż 3 miesiące przedsiębiorca miał prawo do zachowania wsparcia w kwocie równej stawce za każdy 1 pełny miesiąc kalendarzowy utrzymania działalności.

Zainteresowanie aplikowaniem (efekt zachęty)

Wsparcie w postaci uzyskania grantu na kapitał obrotowy otrzymało w sumie 1026 firm. Decyzją Zarządu Województwa zmienione zostało jedno z kryteriów naboru grantobiorców. Zakładane wcześniej kryterium niezbędne do otrzymania grantu tj. spadek obrotów o min. 30% zostało podniesione do min. 50%. Powodem takiej decyzji było spodziewane bardzo duże zainteresowanie przedsiębiorców tego rodzaju pomocą oraz potrzeba wsparcia najbardziej poszkodowanych firm. Pomimo zmiany kryterium zainteresowanie wsparciem w Działaniu 1.6 wśród podkarpackich przedsiębiorstw było bardzo wysokie, znacznie przerastające pulę zaoferowanego wsparcia. W praktyce granty zostały przyznane według kolejności zgłoszeń (z uwzględnieniem obowiązujących kryteriów naboru).

Skala wsparcia

Łączna wartość dofinansowania UE udzielonego w Działaniu 1.6 wyniosła 39,4 mln zł, a więc 99% pierwotnie zaplanowanej alokacji (40 mln zł). Zgodnie z założeniami, 30%, a więc 11,8 mln zł zostało przeznaczonych na przedsiębiorstwa działające w turystyce i branżach okołoturystycznych, zaś 70%, a więc 27,6 mln zł na pozostałe przedsiębiorstwa. Średnia kwota udzielonego grantu w puli przedsiębiorstw turystycznych ukształtowała się na poziomie 42,8 tys. zł, a więc była wyższa w porównaniu do grupy pozostałych przedsiębiorstw (36,8 tys. zł). Zarówno w jednej, jak i drugiej grupie najniższa kwota udzielonego grantu wyniosła 7,8 tys. zł, zaś najwyższa – 147 tys. zł. W prawie wszystkich przypadkach kwota udzielonego wsparcia równała się kwocie wsparcia wnioskowanego.

* + 1. Charakterystyka podmiotów korzystających ze wsparcia

**Działanie 1.2**

Struktura wielkościowa

Struktura wielkościowa firm, z którymi są zawarte umowy w działaniu 1.2 nie odzwierciedla struktury wielkościowej populacji podkarpackich podmiotów gospodarczych. Wyraźnie słabiej reprezentowane są firmy mikro, zauważalna jest natomiast nadreprezentacja firm z pozostałych klas wielkości. (struktura wielkościowa nieskutecznie aplikujących w działaniu 1.2 jest podobna). Taka sytuacja nie powinna stanowić zaskoczenia. Zgodnie z danymi GUS to przede wszystkim podmioty gospodarcze zatrudniające powyżej 9 pracowników są aktywne badawczo – stanowią 74% ogółu jednostek, które w 2020 r. ponosiły nakłady na prace B+R, mimo że ich udział w populacji nie przekracza 5%. Szczegółowe dane o charakterze porównawczym zawiera poniższa tabela.

Tabela 7 Struktura wielkościowa beneficjentów działania 1.2 na tle struktury wielkościowej firm aktywnych badawczo i populacji podkarpackich firm

|  | Beneficjenci działania 1.2 | Podmioty aktywne badawczo wg GUS[[35]](#footnote-35) | Populacja podkarpackich firm |
| --- | --- | --- | --- |
| Mikro | 37% | 26% | 96,4% |
| Małe | 30% | 29% | 2,6% |
| Średnie | 21% | 28% | 0,8% |
| Duże | 13% | 17% | 0,2% |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego* *oraz danych GUS*

Biorąc pod uwagę typy wspieranych w działaniu 1.2 projektów można zauważyć, że firmy mikro dominowały wśród beneficjentów bonów na innowacje (ich udział wyniósł 68%), nie korzystały natomiast w ogóle ze wsparcia na inwestycje w infrastrukturę B+R. Jeżeli chodzi o projekty B+R to udział każdej z klas wielkości firm z sektora MŚP był zbliżony. Wyraźną dominację firm mikro w strukturze bonów na innowacje należy wiązać przede wszystkim z potencjałem finansowym firm, który co do zasady rośnie wraz z wielkością firmy. W przypadku bonów „poprzeczka” dotycząca zasobów finansowych firm była zawieszona relatywnie nisko. Bony były projektami niewielkimi kwotowo (wartość wydatków kwalifikowalnych nie mogła przekraczać 50 tys. zł) charakteryzującymi się jednocześnie wysoką intensywnością wsparcia (85%). Tym samym wartość środków prywatnych firm, które angażowały w tego rodzaju projekty była niewielka, co czyniło wsparcie łatwo dostępnym dla najmniejszych podmiotów gospodarczych. Dodatkowo firmy mikro miały niewielką konkurencję ze strony firm, których skuteczność aplikowania co do zasady jest najwyższa, czyli firm średnich i firm dużych. Tylko 2 firmy średnie ubiegały się o wsparcie na bony, firmy duże nie były uprawnione do aplikowania o wsparcie.

Wątek skuteczności w aplikowaniu jest istotny, bowiem tłumaczy, dlaczego żadna firma mikro nie skorzystała ze wsparcia na inwestycje w infrastrukturę B+R, mimo że złożyły one łącznie 6 wniosków o dofinansowanie tego rodzaju inwestycji. Dla porównania skuteczność firm mikro w aplikowaniu o środki na projekty B+R wyniosła 41% (należy nadmienić, że i tak była wyraźnie niższa niż wśród firm z pozostałych klas wielkości)[[36]](#footnote-36). Z analizy kart ocen tych sześciu projektów wynika, że nie spełniły one kryteriów merytorycznych standardowych (najczęściej kryterium dotyczącego logiki projektu).

Udział firm poszczególnych klas wielkości w strukturze beneficjentów nie przekładał się na udział w wartościach dotyczących budżetów projektów. Największa dysproporcja w tym zakresie dotyczy firm mikro, na które mimo, iż stanowiły 37% beneficjentów, przypadło 8% całkowitej wartości projektów i 10% wartości przyznanego dofinansowania. Nie powinno to dziwić, jeżeli weźmie się pod uwagę fakt, że firmy mikro najczęściej korzystały ze wsparcia w postaci bonów, których górna wartość kosztów kwalifikowalnych była ograniczona kwotą 50 tys. zł. „Kwotowo” nadreprezentowane w stosunku do udziału w populacji były w szczególności firmy średnie. Wynika to z faktu, iż realizowały najbardziej kosztochłonne projekty – ich średnia wartość całkowita oraz średnie dofinansowanie było większe nawet niż w przypadku firm dużych. Mogło to być spowodowane mniejszą intensywnością wsparcia dla podmiotów gospodarczych zatrudniających powyżej 250 pracowników – była ona, zarówno w przypadku projektów B+R jak i inwestycji w infrastrukturę B+R o 10 p.p. niższa niż w przypadku firm średnich. W praktyce firmy średnie mimo niższej przeciętnej całkowitej wartości projektu inwestowały w ich realizację nieco większe kwoty środków prywatnych aniżeli firmy duże.

Tabela 8 Udział firm z poszczególnych klas wielkości w populacji beneficjentów oraz całkowitej kwocie przyznanego dofinansowania

|  | Udział w populacji beneficjentów | Udział w całkowitej kwocie przyznanego dofinansowania UE |
| --- | --- | --- |
| Mikro | 37% | 10% |
| Małe | 30% | 30% |
| Średnie | 21% | 42% |
| Duże | 13% | 18% |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego*

Struktura branżowa

Wśród beneficjentów działania 1.2 dominowały firmy z sekcji C – przetwórstwo przemysłowe, J – Informacja i komunikacja oraz M – Działalność naukowa i techniczna. Ich łączny udział w ogóle beneficjentów wynosił aż 80%. Te 3 sekcje odpowiadały też za 80% całkowitej wartości projektów i 81% kwoty przyznanego dofinansowania. Należy zauważyć, że, zgodnie z danymi GUS, to właśnie w tych trzech sekcjach ponoszone są największe nakłady na działalność B+R, które stanowią 87% ogółu tej kategorii nakładów wśród przedsiębiorstw. Struktura branżowa beneficjentów działania 1.2 odzwierciedla zatem zjawiska zachodzące na poziomie makro.

Tabela 9 Struktura branżowa beneficjentów działania 1.2

| Sekcja | Udział procentowy w ogóle beneficjentów |
| --- | --- |
| C - przetwórstwo przemysłowe | 41% |
| D - wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych | 2% |
| E - dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją | 2% |
| F - budownictwo | 3% |
| G - handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle | 8% |
| J - informacja i komunikacja | 22% |
| K - działalność finansowa i ubezpieczeniowa | 1% |
| L - działalność związana z obsługą rynku nieruchomości | 1% |
| M - działalność naukowa i techniczna | 17% |
| Q - opieka zdrowotna i pomoc społeczna | 4% |
| S - pozostała działalność usługowa | 1% |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego*

Jeżeli chodzi o konkretne działy PKD to beneficjenci działania 1.2 reprezentowali 57 różnych działów. Wyraźnie dominował dział J.62.01.Z - działalność związana z oprogramowaniem (16% udział), kolejnymi najczęściej reprezentowanymi były: dział M.70.22.Z - pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania (7% udział) oraz dział M.72.19.Z - badania naukowe i prace rozwojowe w dziedzinie pozostałych nauk przyrodniczych i technicznych (6% udział).

Struktura terytorialna (wg siedzib firm)

43% beneficjentów działania 1.2 stanowiły firmy z Rzeszowa i powiatu rzeszowskiego. Silnie reprezentowany był też powiat mielecki (11%). Udział żadnego z pozostałych powiatów nie przekroczył 5%. Niewielki, bo 6% odsetek firm miał siedzibę poza województwem podkarpackim. Struktura lokalizacyjna beneficjentów odbiega nieco od struktury lokalizacyjnej populacji podkarpackich firm – zgodnie z danymi GUS w Rzeszowie i powiecie rzeszowskim siedzibę ma 24% firm z regionu, a w powiecie mieleckim 6%. Wyjaśnienia takiej sytuacji należy częściowo upatrywać w strukturze branżowej firm działających w poszczególnych powiatach. W trzech wymienionych odsetek firm działających w sekcjach C, J i M, czyli sekcjach, które najsilniej były reprezentowane w populacji beneficjentów, jest najwyższy. Ponadto można zakładać, że to w dużych ośrodkach miejskich i ich bezpośredniej bliskości występuje ponadprzeciętna koncentracja firm innowacyjnych.

Co ciekawe pod względem całkowitej wartości projektów i wartości przyznanego dofinansowania udział Rzeszowa jest wyraźnie niższy a powiatu rzeszowskiego wyraźnie wyższy aniżeli wynikający z liczby beneficjentów, którzy mają na terenie tych powiatów siedzibę. Wpływ na taką sytuację mają dwie okoliczności:

* W strukturze projektów realizowanych przez firmy z Rzeszowa o 8 p.p. w porównaniu do firm z powiatu rzeszowskiego wyższy jest udział projektów bonowych, które są projektami najtańszymi. Wpływ na taką sytuację mogła mieć bliskość jednostek naukowych, które mają siedziby właśnie w Rzeszowie.
* Wśród projektów dofinansowanych z działania 1.2 dwa najbardziej kosztochłonne projekty realizowane są na terenie powiatu rzeszowskiego. Ich łączna wartość to ponad 37 mln zł (21,2 mln zł i 16 mln zł) co stanowi aż 11% całkowitej wartości wszystkich 114 projektów firm wspartych z działania 1.2. Dla porównania najwyższa wartość projektu z Rzeszowa to 6,6 mln zł.

**Działanie 1.4 – wsparcie na inwestycje**

Struktura wielkościowa

Wśród beneficjentów 1.4.1. obserwujemy nadreprezentację firm małych i średnich w stosunku do struktury wielkościowej podkarpackich firm - 48% ogółu beneficjentów stanowiły firmy mikro, 36% firmy małe a 16% firmy średnie (Tabela 10). Struktura wielkościowa beneficjentów 1.4.1. odbiega znacząco od struktury populacji[[37]](#footnote-37) na korzyść firm średnich i małych, kosztem udziału firm mikro. Szczególnie widoczne jest to w naborach, w których pomoc publiczna miała formę RPI (44% wszystkich beneficjentów, ale 83% alokowanych środków na wsparcie). Wśród beneficjentów RPI firmy średnie stanowiły 28%, małe 48%, a mikro tylko 24%. Z kolei w naborach, w których wsparcia udzielano w formie pomocy de minimis (55% beneficjentów i 17% środków) zdecydowaną większość stanowiły firmy mikro - 67%, małe – 25%, a średnie 6%. Nadreprezentacja firm średnich i małych jest obserwowana we wszystkich tego typu schematach wsparcia inwestycyjnego przedsiębiorstw. Dotacje w konkursach przyznawane są częściej firmom większym (małym i średnim) bo:

* mają większy potencjał finansowy i kadrowy do uczestnictwa w konkursie, które wymaga zaangażowania środków i zasobów kadrowych już na etapie złożenia wniosku a potem dla prefinansowania i utrzymania płynności finansowej[[38]](#footnote-38) i administrowania projektem w czasie jego realizacji;
* wyższy potencjał finansowy i organizacyjny firm większych jest preferowany formalnie na etapie oceny wniosku (wykonalność finansowa projektu, porównywanie przychodów firmy z kosztami projektu, dodatkowy finansowy wkład własny) a także nieformalnie: projekty większych firm są postrzegane przez instytucje wdrażające jako lepiej rokujące osiągnięcie celów projektu a w konsekwencji celów finansowych i merytorycznych Działania, z którego są finansowane)[[39]](#footnote-39). Taką „strategię sukcesu” instytucji wdrażających obserwowano także w poprzedniej perspektywie finansowej[[40]](#footnote-40).

Tabela 10 Struktura wielkościowa beneficjentów dotacji z Poddziałania 1.4.1.

|  | Ogółem | Mikro | Małe | Średnie | Inne |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Odsetki liczby projektów dofinansowanych dotacją - ogółem | 100% | 47% | 36% | 16% | 1.4% |
| Udział łącznego dofinansowania UE projektów beneficjentów z danej kategorii w łącznym dofinansowaniu UE wszystkich projektów | 100% | 24,4% | 47,7% | 27,7% | 0,2% |
| Odsetki liczby projektów dofinansowanych dotacją - de minimis | 55% | 67% | 25% | 6% | 2% |
| Odsetki liczby projektów dofinansowanych dotacją - RPI | 45% | 24% | 48% | 28% | 0% |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego*

W Poddziałaniu 1.4.2. struktura wielkościowa odbiorców ostatecznych **pożyczek inwestycyjnych** również odbiega od struktury populacji (Tabela 11.). Pomimo, że więcej niż w przypadku dotacji wspartych podmiotów to firmy mikro (74%) to ich udział wśród pożyczkobiorców 1.4.2. jest mniejszy niż w populacji (96,3%). Z kolei odsetek pożyczkobiorców 1.4.2. – firm małych i średnich jest kilkukrotnie większy niż odsetek firm tej wielkości w populacji. Pomimo że instrument finansowy co do zasady skierowany jest do firm w luce finansowej (a więc przede wszystkim mniejszych i nowo powstałych, nie dysponujących dobrymi zabezpieczeniami i nie posiadającymi historii kredytowej), struktura wielkościowa pożyczkobiorców wskazuje, że wielu z pożyczkobiorców 1.4.2. prawdopodobnie nie znajduje się w luce finansowej[[41]](#footnote-41). Jest to m.in. efektem pośrednim warunków umów BGK z pośrednikami finansowymi, którzy są zobligowani do zaangażowania kapitału własnego, w związku z tym dążą do jak najmniejszej stratowości pożyczek. Stąd niejednokrotnie jakość zabezpieczeń pożyczek nie odbiega od tych wymaganych przez banki. Z badań ewaluacyjnych wynika, że poziom stratowości ustalany przez BGK w umowach z pośrednikami na poziomie kilkunastu procent nie przekracza zwykle kilku procent kwoty udzielonych pożyczek[[42]](#footnote-42). Preferuje to firmy większe i będące w dobrej kondycji finansowej.

Tabela 11 Struktura pożyczkobiorców Pożyczki Standardowej-Innowacyjnej – odsetki liczby i kwoty pożyczek w poszczególnych kategoriach wielkościowych pożyczkobiorców i typach pożyczek.

|  | Odsetek liczby pożyczek | Odsetek kwoty wszystkich pożyczek |
| --- | --- | --- |
| Mikro | 74% | 63% |
| Małe | 21% | 30% |
| Średnie | 4% | 7% |
| Inne | 1% | 0,4% |
| Komponent standardowy | 95% | 85% |
| Komponent innowacyjny | 5% | 15% |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego*

Struktura branżowa

Na strukturę branżową beneficjentów miały wpływ dwa zasadnicze czynniki: rodzaj udzielanej pomocy (RPI lub de minimis) i preferencje w ocenie jakościowej merytorycznej. W strukturze branżowej beneficjentów 1.4.1. obserwujemy równowagę (Wykres 1) pomiędzy sektorem przetwórstwa przemysłowego[[43]](#footnote-43) (53%) (sekcja C – przetwórstwo przemysłowe – 42% i sekcja F -budownictwo- 11%) i usługowym (47%). W sektorze usługowym dominuje sekcja J – Informacja i komunikacja – 13%, oraz sekcja G – Handel i naprawy (11%) a także sekcja M – Działalność naukowa i techniczna (4%). Udział beneficjentów należących do pozostałych 15 sekcji gospodarki wynosi 19% i jest rozłożony pomiędzy nie mniej więcej równomiernie, nie przekraczając 4% dla każdej z pozostałych branż.

Struktura branżowa beneficjentów 1.4.1. odbiega od struktury branżowej podkarpackiej gospodarki, w której firmy należące do sekcji C stanowią 11% populacji, sekcji F - 17% a najliczniej reprezentowane branże sektora usługowego wśród beneficjentów to w populacji: sekcja J - 5%, sekcja G – 23%, sekcja M - 11%)[[44]](#footnote-44).

Wykres 1 Struktura branżowa beneficjentów Poddziałania 1.4.1

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego*

W naborach, w których zastosowano pomoc publiczną w postaci Regionalnej Pomocy Inwestycyjnej skala wsparcia była duża (do 10 mln zł, jeśli innowacja była wynikiem prowadzonych prac B+R) oraz zastosowano preferencje w ocenie merytorycznej dla firm należących do sektora produkcyjnego (konkursy 005 i 007). W strukturze branżowej beneficjentów tych konkursów przeważają firmy z sektora przemysłowego (71%). Tezę o preferowaniu przez firmy większe, należące do sektora przemysłowego, konkursów, w których można było uzyskać wsparcie w większej skali[[45]](#footnote-45), potwierdzają wyniki konkursu w naborze 001 RPI, w którym nie zastosowano preferencji dla sektora produkcyjnego a wśród beneficjentów zdecydowanie przeważali beneficjenci z tego sektora (76%).

Z kolei w naborach, w których zastosowano wsparcie w postaci pomocy de minimis preferowano w ocenie merytorycznej wnioskodawców z sektora usługowego (konkursy 004 i 006). W konkursach tych adresowanych do firm bieszczadzkich związanych z turystyką obserwujemy znaczną przewagę beneficjentów z sektora usługowego 83% (w tym prawie połowa (36%) z sekcji I - Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi).

Duży udział beneficjentów z sekcji J – Informacja i komunikacja, jest głównie efektem naboru dedykowanego wdrażaniu projektów TIK (konkurs – 003, pomoc de minimis) dotyczących gospodarki elektronicznej (87% wszystkich beneficjentów z sekcji J pochodzi z tego naboru).

Struktura branżowa pożyczkobiorców 1.4.2 (pożyczki na inwestycje) jest zbliżona do struktury branżowej gospodarki województwa podkarpackiego, z niewielką nadreprezentacją przedsiębiorstw z sektora przetwórstwa przemysłowego (sekcja C). W sektorze usługowym nieco mniejsza niż to wynika ze struktury branżowej populacji, jest reprezentacja przedsiębiorstw z sekcji G. Handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów, a duża nadreprezentacja przedsiębiorstw z sekcji I. Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi (2% w populacji; 6% wśród pożyczkobiorców). W przypadku komponentu innowacyjnego bardzo dużą część pożyczkobiorców stanowią przedsiębiorstwa z sekcji C (40%), a w dalszej kolejności sekcji G (17%) i sekcji F (11%).

Wykres 2 Struktura branżowa pożyczkobiorców Poddziałania 1.4.2 (pożyczki na inwestycje)

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego*

Struktura terytorialna

Co piąty beneficjent 1.4.1 miał siedzibę w Rzeszowie, a co dziesiąty w powiecie rzeszowskim. 8% firm pochodziło w powiatu mieleckiego. W przypadku żadnego z pozostałych powiatów odsetek beneficjentów nie przekraczał 5%.

Rozkład przestrzenny pożyczkobiorców 1.4.2 - ostatecznych odbiorców Pożyczki Standardowej - Innowacyjnej - w wartościach bezwzględnych wykazuje dużą koncentrację w mieście Rzeszów (13,7% wszystkich umów) i powiecie rzeszowskim (7,8%). Z pozostałych powiatów wyróżniają się powiaty mielecki (14,4%) i stalowowolski (7,9%). Odnosząc liczbę podpisanych umów do populacji przedsiębiorców (zarejestrowanych w REGON) otrzymujemy bardziej równomierny rozkład oscylujący wokół 0,5 % w poszczególnych powiatach. Większą niż przeciętnie koncentrację ostatecznych odbiorców pożyczek obserwujemy w powiecie leskim (1,63%), mieleckim (1,52%), w Tarnobrzegu i powiecie tarnobrzeskim (1,49%), w Rzeszowie i powiecie rzeszowskim (1,29%), w Krośnie i powiecie krośnieńskim (1,15%), powiecie stalowowolskim (1,08%). Można zauważyć koncentrację ostatecznych odbiorców w powiatach, w których mają swoje główne siedziby pośrednicy finansowi z województwa podkarpackiego (Rzeszów, Mielec, Stalowa Wola).

Analiza przestrzenna siedzib beneficjentów 1.4.1 i pożyczkobiorców 1.4.2 wskazuje na koncentrację zainteresowania wsparciem wśród aktywnych inwestycyjnie, nastawionych na rozwój przedsiębiorstw wokół stolicy regionu i jego największych miast. Jest to zbieżne z ogólną tendencją obserwowaną w Europie. Wskaźnik Regional Competitiveness Indeks (RCI) z 2019 r.[[46]](#footnote-46) wykazuje podobny policentryczny wzór, z dobrymi wynikami większości stolic regionów i dużych miast, które wykorzystują przewagi gospodarek aglomeracyjnych, z lepszą łącznością i wyższym poziomem kapitału ludzkiego. IZ RPO starała się wpłynąć na przełamanie „monopolu” firm z dużych miast na pozyskiwanie wsparcia dotacyjnego ogłaszając dwa nabory dedykowane wyłącznie firmom bieszczadzkim (nabory 004 i 006 – pomoc de minimis) oraz dając preferencje punktowe “obszarom peryferyjnym” w naborach, w których udzielano wsparcia z Regionalnej Pomocy Inwestycyjnej. Nabory dedykowane przyniosły efekt w postaci stosunkowo dużego udziału względnego beneficjentów z powiatów, w szczególności, leskiego (0,81%) i bieszczadzkiego (0,62%) w odniesieniu do populacji firm z tych powiatów. W populacji pożyczkobiorców powiat leski ponownie wyróżnia się stosunkowo dużym udziałem względnym pożyczkobiorców w populacji przedsiębiorstw (1,63%), co tłumaczyć można efektem synergii i wzajemnego wzmacniania się popytu na wsparcie w ramach tych dwóch instrumentów.

**Podddziałanie 1.4.2 – wsparcie na obrót**

Struktura wielkościowa

Wśród odbiorców pożyczki płynnościowej udział firm mikro (65%) również był większy niż w przypadku dotacji, jednak mniejszy niż wśród odbiorców pożyczki standardowej. Większy natomiast w porównaniu z pożyczką standardową był odsetek firm małych (31%). Mimo że małym firmom udzielono o połowę mniej pożyczek, co firmom mikro, ich łączna wartość była zbliżona. Strukturę wielkościową odbiorców pożyczki płynnościowej prezentuje tabela nr 12.

Tabela 12 Struktura pożyczkobiorców Pożyczki płynnościowej – liczba i kwota pożyczek

|  | | Odsetek liczby pożyczek | Odsetek kwoty wszystkich pożyczek | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Mikro | 65% | | 44,7% |
| Małe | | 30,6% | 47,6% | |
| Średnie | | 3,6% | 7,3% | |
| Inne | | 0,8% | 0,5% | |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego*

Struktura branżowa

W strukturze branżowej odbiorców pożyczki płynnościowej wyraźnie przeważają branże usługowe, co znajduje logiczne uzasadnienie w ich sytuacji ekonomicznej. Przedstawiciele branż handlowej, transportowej, gastronomicznej łącznie stanowili prawie połowę odbiorców pożyczki płynnościowej (w tym sekcja G – handel hurtowy i detaliczny to 31% wszystkich odbiorców, sekcja H – transport i gospodarka magazynowa i sekcja I - działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi – po 8%) – to te branże zostały w największym stopniu dotknięte konsekwencjami pandemii.

Wykres 3 Struktura branżowa beneficjentów poddziałania 1.4.2 pożyczka płynnościowa

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego*

Struktura terytorialna

W przypadku pożyczki płynnościowej odsetek odbiorców pochodzących z Rzeszowa był jeszcze wyższy niż w przypadku pożyczki standardowej - innowacyjnej – 22% firm. Widoczna była również przewaga odbiorców zlokalizowanych w większych miastach województwa, co można powiązać z rodzajem wykonywanej działalności – odbiorcami tego produktu byli w dużej mierze przedsiębiorcy z branż usługowych.

**Działanie 1.6**

Struktura wielkościowa

Odbiorcami wsparcia w działaniu 1.6 są mikro i małe przedsiębiorstwa, co znalazło odzwierciedlenie w strukturze wielkościowej firm, z którymi są zawarte umowy w analizowanym działaniu. Ze wsparcia grantowego skorzystało w sumie 878 mikroprzedsiębiorstw (a więc 86% wszystkich firm, którym udzielono takiego wsparcia) oraz 148 małych przedsiębiorstw (co przekłada się na 14% udział). Takie proporcje, z zauważalną dominacją mikroprzedsiębiorstw nie odbiegają od struktury wielkościowej populacji podkarpackich podmiotów gospodarczych, biorąc pod uwagę ograniczenia w grupie przedsiębiorstw uprawnionych do ubiegania się o grant z działania 1.6.

Struktura branżowa

Firmy wsparte w działaniu 1.6 reprezentowały prawie wszystkie sektory gospodarki (z wyjątkiem sekcji O, T i U). Poniższy wykres prezentuje liczbę wspartych przedsiębiorstw w poszczególnych sekcjach:

Wykres 4 Struktura branżowa beneficjentów działania 1.6

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego*

Najliczniejszą grupę (170 firm, a więc 17% wszystkich firm wspartych w działaniu) stanowiły przedsiębiorstwa zaliczane do sekcji I – Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi. W tym zbiorze wyróżnić można dwa podzbiory firm. Pierwszy, większy podzbiór zawierał 120 przedsiębiorstw (a więc 12% wszystkich wspartych w działaniu) zarejestrowanych pod PKD 56 (Działalność usługowa związana z wyżywieniem), z przewagą przedsiębiorstw o PKD 56.10.A - Restauracje i inne stałe placówki gastronomiczne (w sumie 89). W drugim podzbiorze znalazło się 50 przedsiębiorstw (a więc 5% wszystkich wspartych) o PKD 55 (Zakwaterowanie).

Drugą pod względem liczby wspartych przedsiębiorstw (156 firm, a więc 15% wszystkich grantobiorców) okazała się sekcja G – Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle, z niewielką dominacją ilościową firm o PKD 47 (łącznie 72 firmy, podczas gdy pozostałe działy: 45 – 36 firmy, 46 – 48 firm).

Trzecią ze względu na liczbę wspartych przedsiębiorstw (w sumie 116, co daje 11% w całej grupie) stanowi sekcja M - Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna. Prawie wszystkie działy PKD w tej sekcji zostały uwzględnione w pomocy grantowej (z wyjątkiem firm prowadzących działalność weterynaryjną), najwięcej firm o PKD 69 (Działalność prawnicza, rachunkowo - księgowa i doradztwo podatkowe – łącznie 31 firm, 3% wspartych) i 71 (Działalność w zakresie architektury i inżynierii; badania i analizy techniczne – 24 firmy, 2% wspartych).

Biorąc pod uwagę tylko PKD (bez uwzględniania sekcji), najwięcej wspartych firm reprezentuje PKD 56 i 47 (a więc w ramach sekcji I i G omówionych powyżej). W dalszej kolejności wsparcie otrzymały przedsiębiorstwa o PKD 86 – Opieka zdrowotna (w sumie 67 firm, 7% wszystkich wspartych), 43 – Roboty budowlane specjalistyczne (61 firm, 6% wspartych) oraz 96 - Pozostała indywidualna działalność usługowa (59 firm, 6% wspartych), ze szczególnym uwzględnieniem 96.02.Z - Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne (40 firm).

Wsparcie grantowe w najmniejszym stopniu objęło przedsiębiorstwa zaliczone do sekcji A, B, D, E i L (w każdej z tych sekcji wsparcie uzyskały pojedyncze firmy) – ich sumaryczny udział w grupie wspartych przedsiębiorstw wyniósł zaledwie 2%.

Warto przeprowadzić dodatkową analizę skupioną jedynie na firmach prowadzących działalność powiązaną z turystyką, ponieważ w działaniu 1.6 wydzielona została specjalna pula środków na wspieranie tych firm. Z 1026 przedsiębiorstw, które uzyskały grant 27% działało w szeroko rozumianej turystyce (reszta w pozostałych branżach). Największy udział w tej grupie przedsiębiorstw miały podmioty reprezentujące sekcję I – Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi. Ponad połowa firm z branży powiązanej z turystyką (162 firmy, a więc 59% wspartych w tej grupie) prowadziła działalność zaklasyfikowaną do tej sekcji: PKD 56 - Działalność usługowa związana z wyżywieniem (162 firmy) i PKD 55 – Zakwaterowanie (50 firm). Pozostałe firmy z tej grupy prowadziły działalność w ramach sekcji N - Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca (PKD 79 – 41 firm), Q - Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (PKD 86.90 – 24 firmy), R - Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją (PKD 93 – 21 firm) i S - Pozostała działalność usługowa (PKD 96.04 – 12 firm). Stosunkowo mała była reprezentacja innych wyróżnionych w projekcie branż powiązanych z turystyką (tj. PKD 50.3, 77.21, 91, 10.52, 10.86, 16.29, 20.42).

Struktura terytorialna (wg siedzib firm)

Struktura terytorialna udzielonego wsparcia została przeanalizowana oddzielnie w odniesieniu do firm działających w branży turystycznej oraz pozostałych przedsiębiorstw. Wziąwszy pod uwagę tą drugą wymienioną kategorię, a więc firmy nie prowadzące działalności turystycznej (w sumie 750 grantobiorców), najsilniej reprezentowany jest powiat rzeszowski, w którym funkcjonuje aż 37% grantobiorców. W przypadku żadnego z pozostałych powiatów odsetek wspartych firm nie przekraczał 7%. Najwięcej grantobiorców zlokalizowanych jest w powiatach: stalowowolski (7%), mieleckim (6%), krośnieńskim (5%) oraz łańcuckim, tarnobrzeskim i dębickim (po 4%).

W przypadku firm prowadzących działalność turystyczną zauważono również te same nierówności terytorialne w redystrybucji wsparcia jak w przypadku pozostałych firm (omówionych wyżej), albowiem najwięcej grantobiorców (aż 29% spośród 276 prowadzących działalność turystyczną) zlokalizowanych było w Rzeszowie bądź w powiecie rzeszowskim. Drugim w kolejności regionem okazało się Krosno i powiat krośnieński, gdzie funkcjonuje 11 wspartych firm. Pozostałe przedsiębiorstwa prowadziły działalność turystyczną w różnych powiatach w obrębie województwa podkarpackiego, przede wszystkim w powiecie mieleckim (19 firm), tarnobrzeskim wraz z Tarnobrzegiem (15 firm), leskim (15 firm) oraz sanockim, dębickim i jasielskim (po 11 firm w każdym wymienionym).

* 1. Skuteczność wsparcia - efekty wskaźnikowe

4.2.1 Stopień osiągnięcia wskaźników

**Działanie 1.2**

Do priorytetu inwestycyjnego 1b przypisano 4 wskaźniki produktu. W poniższej tabeli zaprezentowano ich zakładane, dotychczas osiągnięte i spodziewane do osiągnięcia wartości docelowe.

Tabela 13 Aktualny i szacowany poziom osiągnięcia wskaźników w działaniu 1.2 RPO WP

|  | Wartość docelowa (2023 r.) | Wartość aktualna (III kw. 2022 r.) | Wartość szacowana | Szacowany poziom osiągnięcia wartości docelowej |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje (CI 2) [szt.] | 101 | 89 | 102 | 100,9% |
| Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie (CI 1) [szt.] | 101 | 89 | 102 | 100,9% |
| Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje) (CI 6) [EUR] | 30 000 000,0 | 26 702 347,8 | 29 878 641,5 | 99,6% |
| Liczba przedsiębiorstw współpracujących z ośrodkami badawczymi (CI 26) [szt.] | 30 | 37 | 42 | 140,0% |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych przekazanych przez Zamawiającego*

W oparciu o przedstawione w tabeli dane należy stwierdzić, że wartości docelowe wszystkich wskaźników zostaną osiągnięte.

Wskaźniki pozwalają na stwierdzenie czy osiągnięty został cel w postaci zwiększonej działalności B+R przedsiębiorstw w takim zakresie w jakim dostarczają informacji o liczbie firm wspartych w obszarze badań i rozwoju oraz wartości zmobilizowanych przez nie środków prywatnych.

Jeżeli chodzi o liczbę firm to planuje się wsparcie łącznie 102 unikatowych podmiotów. Zgodnie z danymi GUS w 2021 r. w województwie podkarpackim działalność B+R prowadziło 348 firm więc można stwierdzić, że skala wsparcia była znacząca (choć należy być świadomym ograniczeń dotyczących możliwości porównywania danych z SL z danymi GUS). Przewiduje się, że wartość inwestycji prywatnych wyniesie niemal 30 mln EUR tj. 145,7 mln zł. Jest to tylko ułamek nakładów jakie podkarpackie firmy przeznaczyły na B+R w okresie analogicznym do okresu wspartych projektów (2017 – 2022 r.) Ich wartość wyniosła przynajmniej 5,2 mld zł[[47]](#footnote-47) co oznacza, że udział wartości wskaźnika w tych nakładach wynosi 3% a udział całkowitej wartości projektów (wkład prywatny + dofinansowanie) – 6%.

Jeżeli chodzi o liczbę przedsiębiorstw współpracujących z ośrodkami badawczymi to na wysoką wartość wskaźnika z pewnością wpływ miały kryteria wyboru projektów B+R. Wśród nich przewidziano kryterium dotyczące współpracy z jednostkami naukowymi, któremu w początkowym okresie wdrażania działania przypisano drugą najwyższą liczbę punktów[[48]](#footnote-48) a później najwyższą.

W oparciu o wartości wskaźników trudno określić na ile przyczyniły się do wzrostu aktywności badawczej firm w skali mikro tj. na poziomie samych beneficjentów. W tym zakresie koniecznym byłoby ustalenie jaka liczba firm dzięki wsparciu zainicjowała swoją aktywność na polu prac B+R oraz jaki wpływ na tę aktywność miałoby nieotrzymanie dotacji. Tego rodzaju dane zostały zgromadzone w badaniu ankietowym, którego wyniki są omawiane w dalszej części raportu.

Na efekty w obszarze zwiększonej działalności B+R przedsiębiorstw wskazują również wybrane wskaźniki z załącznika 2 do SZOOP. Z deklaracji beneficjentów zawartych we wnioskach o dofinansowanie wynika m.in., że:

* dokonanych zostanie 36 zgłoszeń patentowych (wskaźnik wykazany w 30 projektach[[49]](#footnote-49));
* w działalność B+R w ramach projektu będą zaangażowane 634 osoby (wskaźnik wykazany w 55 projektach);
* przy wykorzystaniu wspartej infrastruktury badawczej zostanie zrealizowanych 66 projektów B+R (wskaźnik wykazany w 19 projektach).

**Działanie 1.4**

Stopień realizacji wskaźników dla Działania 1.4. pokazuje Tabela 14.

Tabela 14 Aktualny i szacowany poziom osiągnięcia wskaźników w Działaniu 1.4

|  | Wartość docelowa (2023 r.) | Wartość aktualna (III kw. 2022 r.) | Wartość szacowana | Szacowany poziom osiągnięcia wartości docelowej |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje (CI 3) [szt.] | 1312 | 1715 | 1312 | 130,7% |
| Liczba nowych wspieranych przedsiębiorstw (CI 5) [szt.] | 114 | 110 | 120 | 105,3% |
| Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla firmy (CI 29) [szt.] | 304 | 298 | 330 | 108,6% |
| Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla rynku (CI 28) [szt.] | 204 | 203 | 231 | 113,2% |
| Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje) (CI 6)[ mln zł] | 155,0 | 145,5 | 162,8 | 105,0% |
| Wzrost zatrudnienia we wspieranych przedsiębiorstwach O/K/M (CI 8) [EPC] | 1405 | 1288 | 1475 | 105,0% |
| Liczba MŚP objętych wsparciem innym niż bezzwrotnym (instrumenty finansowe) finansujących kapitał obrotowy w związku z COVID-19 (CV 23) [szt.] | 390 | 757 | 290 | 74,4% |
| Wartość wsparcia innego niż bezzwrotne (instrumenty finansowe) dla MŚP finansującego kapitał obrotowy w związku z COVID-19 (CV 21) [mln EUR] | 45,0 | 44,0 | 42,2 | 93,8% |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych przekazanych przez Zamawiającego*

Na koniec III kw. 2022 roku większość wskaźników została osiągnięta na poziomie przekraczającym 90% (wartość aktualna w tabeli). Wartości szacowane wynikające z zadeklarowanych przez beneficjentów w umowach poziomów wskaźników przekraczają o kilka punktów procentowych wartości docelowe. Zaplanowane w umowach przez beneficjentów wartości wskaźników zostały zrealizowane w znakomitej większości umów zakończonych w 100%. Nie ma zatem zagrożenia dla osiągnięcia zaplanowanych wartości docelowych wskaźników w PI 3c.

**Działanie 1.6**

Do priorytetu inwestycyjnego 3c przypisano 4 wskaźniki produktu, z czego dwa odnoszą się do działania 1.6. W poniższej tabeli zaprezentowano ich zakładane, dotychczas osiągnięte i spodziewane do osiągnięcia wartości docelowe.

Tabela 15 Aktualny i szacowany poziom osiągnięcia wskaźników w działaniu 1.6 RPO WP

|  | Wartość docelowa (2023 r.) | Wartość aktualna (III kw. 2022 r.) | Wartość szacowana | Szacowany poziom osiągnięcia wartości docelowej |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Liczba MŚP objętych wsparciem bezzwrotnym (dotacje), finansującym kapitał obrotowy w związku z COVID-19 (przedsiębiorstwa) (CV 22) [szt.] | 950 | 1 026 | 600 | 63,2% |
| Wartość bezzwrotnego wsparcia (dotacje) dla MŚP finansującego kapitał obrotowy w związku z COVID-19 (CV 20) [EUR] | 9 000 000,0 | 8 117 547,2 | 8 117 275,4 | 90,2% |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych przekazanych przez Zamawiającego*

Przyjmując za punkt wyjścia zasadę zawartą w Rozporządzeniu Wykonawczym Komisji (UE) nr 215/2014, zgodnie z którą cele uważa się za osiągnięte, jeżeli wszystkie wskaźniki[[50]](#footnote-50) osiągnęły co najmniej 85 % wartości celu można byłoby zakładać, że w przypadku jednego z tych wskaźników, tj. liczby MŚP objętych wsparciem bezzwrotnym (dotacje), finansującym kapitał obrotowy w związku z COVID-19 (przedsiębiorstwa) (CV 22) wartość docelowa nie zostanie osiągnięta. Jednak bardziej miarodajnym byłby tutaj poziom osiągnięcia wartości docelowej uwzględniający zamiast szacowanej – aktualną wartość wskaźnika. W tym przypadku dla omawianego wskaźnika wynosi ona 108% (w przypadku drugiego – pozostaje na tym samym poziomie – 90,2%).

Powyższe różnice wynikają z tego, iż projekt wstępnie zakładał wsparcie 600 przedsiębiorstw. Powyższa wartość była wynikiem założeń poczynionych przez RARR dotyczących wielkości alokacji na działanie 1.6 (40 mln zł) i opierających się dodatkowo na szacunkach dotyczących średniej wartości wnioskowanego grantu (65 666,7 zł) i założeniach dotyczących spodziewanej wielkości firm ubiegających się o granty. Przyjęto bowiem założenie, że – biorąc pod uwagę najmniejszą i największą wartość wnioskowanego grantu oraz strukturę wielkościową przedsiębiorstw na Podkarpaciu – większość wnioskodawców stanowić będą mikro przedsiębiorcy. Okazało się jednak, że większość grantobiorców stanowiły jednoosobowe działalności gospodarcze, co finalnie przełożyło się na dużo większą liczbę podpisanych umów. Finalnie wsparcie w postaci grantów na kapitał obrotowy uzyskało 1026 przedsiębiorstw.

4.2.2 Efektywność

**Działanie 1.2**

Jeżeli chodzi o wskaźniki dotyczące liczby firm otrzymujących wsparcie i liczby firm otrzymujących dotacje to wyliczanie ich kosztu jednostkowego pozbawione jest uzasadnienia. Wynika to z faktu wspierania różnych typów projektów, których wartości znacząco się różniły między sobą. Są one oczywiście pokłosiem przyjętych w regulaminach zasad dotyczących minimalnej i maksymalnej wartości kosztów kwalifikowalnych.

Jeżeli chodzi o liczbę firm współpracujących z ośrodkami badawczymi to wskaźnik jest osiągany tylko w projektach B+R co wynika wprost z definicji kryterium[[51]](#footnote-51). Łączna kwota dofinansowania jaką otrzymały firmy, które zadeklarowały ten wskaźnik wyniosła 87,8 mln zł[[52]](#footnote-52) co oznacza, że koszt jednostkowy wskaźnika wynosi nieco ponad 2 mln zł. Wartość ta jest pokłosiem relatywnie wysokiej średniej wartości dofinansowania wspartych z działania 1.2 projektów badawczo-rozwojowych, która również przekraczała kwotę 2 mln zł. Z pewnością koszt jednostkowy wskaźnika byłby niższy, gdyby możliwym było uwzględnianie w jego wartości również projektów wspartych w ramach schematu bonowego, którego istotą była współpraca firm z sektorem nauki. Bony nie dotyczyły jednak realizacji projektów B+R, a więc nie wpisywały się w definicję wskaźnika.

Jeżeli chodzi o koszt jednostkowy wskaźnika dotyczącego inwestycji prywatnych to wyniósł on 0,86 (złotówka finansowania publicznego generowała 86 groszy finansowania prywatnego). Oczywiście był on zróżnicowany między typami projektów. W przypadku projektów bonowych wyniósł 0,44, projektów B+R – 0,81 a projektów dotyczących infrastruktury B+R – 0,99. Różnice wynikają oczywiście z odmiennych intensywności wsparcia. Największa, skutkująca najmniejszą efektywnością kosztową, charakteryzowała bony na innowacje (wsparcie udzielane w oparciu o pomoc de minimis, maksymalny dopuszczalny poziom dofinansowania projektu: 85 % wydatków kwalifikowalnych). Najmniejsza występowała w przypadku inwestycji w infrastrukturę B+R (od 50 do 70% w zależności od wielkości firmy) oraz etapu prac rozwojowych w przypadku projektów B+R (od 40 do 60% po uwzględnieniu premii).

Ogólnodostępne dane nie pozwoliły na wykonanie analiz porównawczych, z innymi programami operacyjnymi, dotyczącymi kosztów jednostkowych wskaźników. Z porównań wynika, natomiast że największa liczba projektów z obszaru badań i rozwoju została wsparta w woj. podlaskim (291) natomiast najmniejsza w woj. świętokrzyskim (48). Odmienna była natomiast struktura dofinansowanych projektów – projekty polegające na realizacji prac badawczo-rozwojowych miały najwyższy, bo wynoszący 73% udział w strukturze wszystkich wspartych w ramach priorytetu inwestycyjnego 1b projektów w woj. świętokrzyskim. Odsetek projektów dotyczących inwestycji w infrastrukturę B+R był najwyższy w woj. lubelskim – wynosił 43% a odsetek projektów bonowych w woj. podlaskim – 76%[[53]](#footnote-53).

Biorąc pod uwagę ujęcie kwotowe to największe nakłady na realizację projektów z obszaru badań i rozwoju, mierzone zarówno ich całkowitą wartością jak i kwotą dofinansowania poniesiono w województwie lubelskim, a najniższe w woj. świętokrzyskim. Z kolei to w województwie świętokrzyskim średnia wartość projektu i wartość przyznanego dofinansowania była najwyższa co wynikało z braku wsparcia nisko kosztowych projektów bonowych. Też w tym województwie średni wkład prywatny w realizowany projekt był największy. Najniższe wartości charakteryzowały województwo podlaskie, gdzie z kolei udział projektów bonowych przekraczał ¾ ogółu wspartych.

Najniższy efekt dźwigni wystąpił w woj. lubelskim (0,74) a najwyższy w woj. warmińsko-mazurskim (1,33). Różnicę należy wiązać z istotnie wyższym udziałem w strukturze beneficjentów firm średnich i dużych (a więc objętych niższą intensywnością) w RPO WiM (32%) w porównaniu do RPO WL (21%).

Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 16 Podstawowe dane dotyczące projektów wspartych z PI 1b w RPO Polski Wschodniej [dane w mln zł]

|  | Liczba projektów | Całkowita wartość projektów | Całkowita wartość dofinansowania | Średnia całkowita wartość projektu | Średnia całkowita wartość dofinansowania | Średni wkład prywatny | Efekt dźwigni |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| RPO Lubelskie | 180 | 399,1 | 228,6 | 2,2 | 1,3 | 0,9 | 0,74 |
| RPO Podkarpackie[[54]](#footnote-54) | 114[[55]](#footnote-55) | 311,8 | 167,5 | 2,7 | 1,5 | 1,3 | 0,86 |
| RPO Podlaskie | 291 | 281,2 | 148,8 | 1,0 | 0,5 | 0,5 | 0,89 |
| RPO Świętokrzyskie | 48 | 217,7 | 110,3 | 4,5 | 2,3 | 2,2 | 0,97 |
| RPO Warmińsko-Mazurskie | 100 | 268,6 | 114,8 | 2,7 | 1,1 | 1,5 | 1,33 |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze strony internetowej* [*Portal Funduszy Europejskich*](http://www.funduszeeuropejskie.gov.pl)

**Działanie 1.4**

Efektywność wykorzystania środków publicznych wspierających inwestycje sektora przedsiębiorstw jest tym większa, im więcej środków prywatnych zostanie zaangażowanych we wsparte inwestycje. Wskaźnikiem charakteryzującym to zjawisko jest efekt dźwigni, który jest obliczany jako wartość inwestycji ogółem do wartości zainwestowanych środków publicznych.

W przypadku Poddziałania 1.4.1. uzyskany efekt dźwigni ogółem to 2,04, czyli wartość projektu ogółem była przeciętnie ponad dwa razy większa niż przyznane dofinansowanie. Największą dźwignię (wysoki wkład własny) uzyskano w przypadku firm średnich (2,30), co można wyjaśnić większą skalą inwestycji[[56]](#footnote-56) i ich wyższym potencjałem finansowym (mniejsze ryzyko inwestycyjne po stronie firm).

Osiągnięcie wysokiego efektu dźwigni było stymulowane przez warunki naborów. We wszystkich naborach premiowano zwiększenie wkładu własnego beneficjenta o maksymalnie 5%. Mechanizm ten był bardzo skuteczny. Tylko co trzeci beneficjent (31%) nie zadeklarował zwiększenia wkładu własnego, natomiast prawie wszyscy pozostali (63%) zadeklarowali 5% lub więcej. W praktyce (co przełożyło się na wysoki efekt dźwigni) przeciętnie beneficjenci zwiększali wkład własny powyżej wymaganego minimum, w zależności od rodzaju pomocy publicznej i wielkości firmy, od 14 p.p. do 30 p.p. Tak duże zwiększenie wkładu ponad wymagane minimum i premiowane 5% wynika także stąd, że tego typu inwestycje są złożone i wymagają kompleksowego podejścia, niezależnie od przyznawanej zachęty w postaci dodatkowych punktów w ocenie merytorycznej.

Efektywność dotacji w 1.4.1. możemy scharakteryzować też poprzez porównanie z podobnymi instrumentami zastosowanymi w regionalnych programach operacyjnych Polski Wschodniej. Tabela 17 pokazuje wskaźniki charakteryzujące średnią wartość całkowitą projektów, średnią wartość dofinansowania i średni wkład własny przedsiębiorców. Widać z tabeli, że interwencje w województwach lubelskim, podkarpackim i warmińsko-mazurskim miały podobną skalę pod względem całkowitej wartości projektów, wkładu własnego przedsiębiorców i dofinansowania. Od tej grupy województw odbiegają interwencje w podlaskim – średnia wartość dofinansowania jest ponad dwukrotnie większa niż w pozostałych województwach, i świętokrzyskim – tu z kolei średnie dofinansowanie jest ponad dwukrotnie mniejsze. Przekładając to na język efektywności – osiągnięcie, przy dostępnej alokacji, wskaźnika liczby przedsiębiorstw wspartych dotacją jest najefektywniejsze w województwie świętokrzyskim, a najmniej efektywne w podlaskim. Podkarpackie plasuje się pod tym względem mniej więcej pośrodku, razem z lubelskim i warmińsko-mazurskim.

Różnice w średniej wartości dofinansowania wynikają głównie z celowych działań instytucji zarządzających, profilujących interwencję adekwatnie do potrzeb regionalnej gospodarki i prowadzonej polityki gospodarczej. W województwie świętokrzyskim prawie całą kwotę alokowaną na działanie 2.5 przeznaczono na wsparcie w formie pomocy de minimis (94% projektów było realizowanych w tej formule wsparcia)[[57]](#footnote-57). W województwie podlaskim z kolei, szczególnie w początkowym okresie wdrażania, wykluczono firmy usługowe z naborów[[58]](#footnote-58) oraz co do zasady stosowano we wszystkich naborach regionalną pomoc inwestycyjną[[59]](#footnote-59), co wpłynęło na większą dostępną skalę wsparcia i w rezultacie także większą skalę projektów.

Pomimo znaczących różnic w średniej wartości dofinansowania, efekt dźwigni jest we wszystkich województwach Polski Wschodniej niemal identyczny.

Tabela 17 Zestawienie wartości całkowitej projektów, dofinansowania i wkładu prywatnego (w mln zł) w RPO 2014-2020 w PI 3c (dotacje inwestycyjne dla przedsiębiorstw) w województwach Polski Wschodniej

|  | Liczba projektów | Całkowita wartość projektów | Całkowita wartość dofinansowania | Średnia całkowita wartość projektu | Średnia całkowita wartość dofinansowania | Średni wkład prywatny | Efekt dźwigni |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| RPO Lubelskie 3.7 | 461 | 1 328,5 | 668,2 | 2,88 | 1,45 | 1,43 | 2,0 |
| RPO Podkarpackie 1.4.1 | 581 | 1 552,3 | 763,2 | 2,67 | 1,31 | 1,36 | 2,0 |
| RPO Podlaskie 1.3 | 114 | 816,6 | 328,3 | 7,10 | 3,80 | 3,30 | 1,9 |
| RPO Świętokrzyskie 2.5 | 529 | 539,6 | 270,1 | 1,02 | 0,51 | 0,51 | 2,0 |
| RPO Warmińsko-Mazurskie 1.5.1 i 1.5.2 | 258 | 680,9 | 342,0 | 2,64 | 1,33 | 1,31 | 2,0 |

*Źródło: Baza projektów www.funduszeeuropejskie.pl*

W Poddziałaniu 1.4.2. wkład środków prywatnych zapewniają pośrednicy finansowi. Wygenerowany w ten sposób efekt dźwigni wynosi 1,27[[60]](#footnote-60). Niezależnie od tego, pośrednicy finansowi czasami (51% wszystkich pożyczek) oczekują wniesienia przez pożyczkobiorcę wkładu własnego, mimo że nie ma takiego formalnego wymagania. W opinii pośredników daje to lepszą gwarancję spłaty pożyczki i zmniejsza stopień stratowości. W Pożyczkach Standardowych-Innowacyjnych wkład własny pożyczkobiorców wyniósł średnio 15%[[61]](#footnote-61). W przypadku pożyczek płynnościowych wkład własny nie był wymagany. Środki własne zaangażowało jedynie 14% odbiorców. Ich poziom wyniósł średnio 6%.

**Działanie 1.6**

Na podstawie efektów wskaźnikowych trudno jest jednoznacznie ocenić efektywność projektu. Celem wsparcia w formie grantów była pomoc firmom w przetrwaniu w okresie pandemii COVID-19. Środki w postaci grantów na kapitał obrotowy były przeznaczone dla przedsiębiorców, którzy w wyniku pandemii znaleźli się w trudnej sytuacji i potrzebowali pomocy, żeby móc prowadzić działalność przez kolejne miesiące. Projekt nie był objęty wymogiem trwałości projektu i RARR nie monitoruje sytuacji firm, które otrzymały wsparcie.

Warto jednak porównać działanie 1.6 z analogicznymi działaniami realizowanymi w innych programach operacyjnych województw Polski Wschodniej. W województwie podkarpackim odnotowano podobną alokację środków przeznaczoną na wsparcie finansowania kapitału obrotowego przedsiębiorstw co w województwach podlaskim, świętokrzyskim i warmińsko-mazurskim (wartości te oscylują pomiędzy 35 a 44 mln zł.). Duża różnica w alokacji wystąpiła w przypadku województwa lubelskiego, gdzie na finansowanie kapitału obrotowego przeznaczono 74 mln zł.

Tabela 18 Podstawowe dane dotyczące projektów (dotacje bezzwrotne) w RPO Polski Wschodniej [dane w mln zł]

|  | Kwota przeznaczona na wsparcie [w mln zł] |
| --- | --- |
| RPO Lubelskie | 74 |
| RPO Podkarpackie | 39,4 |
| RPO Podlaskie | 35 |
| RPO Świętokrzyskie | 44 |
| RPO Warmińsko-Mazurskie | 39,5 |

*Źródło: Raport Rzecznika Małych i Średnich Przedsiębiorców (2021). Biura Rzecznika Małych i Średnich Przedsiębiorców, Warszawa.*

W trakcie przeprowadzania naboru wniosków na dotacje/granty w poszczególnych województwach powstawały problemy i nieprawidłowości, o których przedsiębiorcy informowali Rzecznika Małych i Średnich Przedsiębiorców. Na podstawie analizy, przeprowadzonej przez Biuro Rzecznika MŚP, zdiagnozowano najczęściej występujące problemy[[62]](#footnote-62). Warto podkreślić, iż żadne z nich nie dotyczyły województwa podkarpackiego.

**Analiza mechanizmów proefektywnościowych**

Biorąc pod uwagę zaprezentowane w powyższych tabelach dane należy stwierdzić, że wnioskowanie o efektywności ekonomicznej wsparcia wyłącznie w oparciu o dane finansowe charakteryzuje się niewielką wartością dodaną. Koszt projektów, kwoty dofinansowania w bardzo istotnym stopniu zależały od rodzaju wspieranych projektów oraz przyjętych zasad dotyczących np. ich minimalnej czy maksymalnej wartości. Same wartości projektów danego rodzaju (w szczególności projektów B+R i inwestycji w infrastrukturę B+R) też były bardzo zróżnicowane co wynikało po prostu z ich odmiennego zakresu przedmiotowego i charakteru podejmowanych działań. Należy zakładać, że tak samo mało użyteczne byłoby porównywanie kosztów jednostkowych wskaźników. Z tego względu bardziej zasadnym jest przyjrzenie się mechanizmom stymulującym efektywność kosztową projektów. Można wśród nich wymienić następujące:

* Wymóg wnoszenia przez beneficjentów wkładu własnego do projektów, który sprzyjał ograniczaniu zjawiska sztucznego zawyżania kosztów kwalifikowalnych projektów – ich wzrost pociągał za sobą automatycznie wzrost wartości środków prywatnych jakie firma musiała zainwestować w projekt;
* Zobowiązanie wnioskodawców w naborach (1.2 i 1.4.1.) do sporządzenia biznesplanów co stymulowało firmy do przeprowadzenia analiz dotyczących finansowych aspektów realizacji projektu;
* Zaangażowanie do oceny aspektów finansowo-ekonomicznych eksperta ds. analizy ekonomiczno-finansowej;
* Wykorzystanie w katalogu kryteriów wyboru projektów takich, które dotyczą efektywności ekonomicznej (np.: *Zasadność oraz racjonalność zaplanowanych wydatków*, w ramach którego oceniano czy wysokość wydatków jest adekwatna do planowanego celu projektu, czy deklarowane przez Wnioskodawcę wydatki są racjonalne, niezbędne, zasadne i oszczędne z punktu widzenia realizacji celu projektu, czy wysokość wydatków jest adekwatna do planowanego celu projektu[[63]](#footnote-63); *Wykonalność finansowa projektu* w ramach którego oceniano finansową zasadność realizacji projektu - racjonalność wydatkowania określonych środków finansowych, w tym ich efektywność, *Wkład własny wyższy od wymaganego* w ramach którego na dodatkowe punkty mogli liczyć wnioskodawcy, którzy zadeklarowali dodatkowy wkład własny; *Relacja przychodów do wartości projektów.;*
* Zobowiązanie beneficjentów zapisami Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków do przeprowadzania procedury rozeznania rynku dla wydatków z przedziału 20 – 50 tys. zł i procedury konkurencyjności, dla wydatków, których wartość przekraczała 50 tys. zł[[64]](#footnote-64). Zgodnie z zapisami Wytycznych wydatki w ramach projektu muszą być ponoszone w sposób przejrzysty, racjonalny i efektywny czemu służy zastosowanie ww. procedur;
* Wykorzystanie instrumentów finansowych.

Równolegle za rozwiązania obniżające efektywność kosztową, mogące prowadzić do zbędnego z punktu widzenia aplikujących zwiększania kosztów projektu należy uznać:

* Wysokie premiowanie na etapie oceny nawiązywania współpracy z sektorem nauki (w tym m.in. poprzez angażowanie w formie płatnych staży pracowników z jednostek naukowych) – firmy mogły decydować się na ponoszenie tego kosztu głównie w celu zwiększenia swoich szans na pozyskanie dofinansowania (działanie 1.2);
* Przyznawanie dodatkowych punktów za dokonanie zgłoszenia wzoru użytkowego lub patentowego, które wymaga poniesienia określonych kosztów natomiast firmie nie musi przynosić korzyści (niektóre rozwiązania są skuteczniej chronione w oparciu o przepisy dotyczące tajemnicy przedsiębiorstwa aniżeli prawa własności przemysłowej) (działanie 1.2);
* Wymaganie od firm opinii o innowacyjności co podnosiło koszt aplikowania o środki (poddziałanie 1.4.1).
  1. Skuteczność wsparcia - efekty pozawskaźnikowe i czynniki wpływające na ich osiągnięcie

4.3.1 Wpływ wsparcia na innowacyjność

**Aktywność innowacyjna firm przed ubieganiem się o wsparcie**

Punktem wyjścia do ustalenia wpływu wsparcia na innowacyjność powinno być określenie aktywności innowacyjnej wspartych przedsiębiorstw w okresie poprzedzającym złożenie wniosku o wsparcie (dotację / pożyczkę). Przyjęto analogiczny do stosowanego przez GUS w formularzach PNT[[65]](#footnote-65) trzyletni horyzont czasowy. Z deklaracji beneficjentów działań 1.2 i 1.4.1 wynika, że większość z nich w ciągu trzech lat przed rokiem, w którym ubiegali się o wsparcie z RPO WP wdrażała innowacje produktowe lub procesowe. Największa aktywność w tym zakresie charakteryzowała beneficjentów działania 1.2 co biorąc pod uwagę ukierunkowanie działania na najbardziej zaawansowaną formę działalności innowacyjnej tj. związaną z pracami B+R jest zrozumiałe. Można było spodziewać się, że projektami w obszarze B+R będą zainteresowane przede wszystkim firmy innowacyjne.

Jeżeli chodzi o aktywność innowacyjną beneficjentów poddziałania 1.4.1 to była ona zróżnicowana w zależności od rodzaju naboru. Największa charakteryzowała beneficjentów RPI (54%), wyraźnie rzadziej innowacje wprowadzali beneficjenci pomocy de minimis (37%) w tym naboru dotyczącego TIK (22%). Taki rozkład też nie powinien stanowić zaskoczenia – przedmiotem naborów uruchamianych w oparciu o RPI było wdrożenie wyników prac B+R co predystynowało do ubiegania się o wsparcie firmy, które takie prace (a więc de facto działalność innowacyjną) podejmowały. W przypadku pomocy de minimis oraz TIK „próg wejścia” był zawieszony zdecydowanie niżej – nabory te w większym stopniu aniżeli RPI należy uznać za adekwatne do potrzeb firm niemających doświadczeń z innowacjami.

Najmniejsza aktywność na polu działalności innowacyjnej charakteryzowała pożyczkobiorców. Należy zauważyć, że ukierunkowanie poddziałania 1.4.2 na stymulowanie innowacji było zdecydowanie mniejsze aniżeli dotacyjnych form wsparcia. Podstawową funkcją pożyczek było dostarczanie kapitału na inwestycje, niekoniecznie związane z działalnością innowacyjną.

Tabela 19 Odsetek beneficjentów/pożyczkobiorców, którzy w ciągu trzech lat przed ubieganiem się o wsparcie podejmowali działalność innowacyjną

|  | Działanie 1.2 | Poddziałanie 1.4.1 | Poddziałanie 1.4.2 |
| --- | --- | --- | --- |
| Innowacje ogółem | 68%[[66]](#footnote-66) | 43% | 38% |
| Produktowe | 53% | 37% | 24% |
| Procesowe | 40% | 31% | 32% |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów działania 1.2 (N=47), 1.4.1 (N=203) i pożyczkobiorców poddziałania 1.4.2 (N=209).*

Zestawiając powyższe dane z danymi ze statystyki publicznej dotyczącymi aktywności innowacyjnej podkarpackich firm (patrz tabela 20) można stwierdzić, że wystąpiło zjawisko „przyciągania” do RPO WP firm innowacyjnych. W populacji podmiotów korzystających ze wsparcia ich udział był o kilkanaście punktów procentowych wyższy aniżeli wśród ogółu firm z regionu. Nawet mając na uwadze ograniczoną możliwość bezpośredniego porównywania danych z niniejszego badania i ze statystyki publicznej[[67]](#footnote-67) wydaje się, że różnice są na tyle znaczące, iż można postawić tezę mówiącą o tym, że firmy ubiegające się o wsparcie z analizowanych działań RPO WP były średnio bardziej aktywne innowacyjnie od firm nieaplikujących.

Tabela 20 Odsetek podkarpackich firm aktywnych innowacyjnie

| 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 15,3% | 19,7% | 17,7% | 28% | 22,9% |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS*

Zjawisko znajduje też swoje potwierdzenie w danych dotyczących aktywności innowacyjnej firm nieskutecznie ubiegających się o wsparcie z poddziałania 1.4.1. Łącznie 50% z nich[[68]](#footnote-68) (tj. tylko 4 p.p. mniej niż w przypadku beneficjentów RPI) w ciągu trzech lat przed złożeniem WoD podejmowało działalność innowacyjną. Bardzo zbliżone obserwacje płyną z ogólnopolskiego badania dotyczącego regionalnej pomocy inwestycyjnej[[69]](#footnote-69) – aktywność innowacyjną definiowaną jako wdrożenie innowacji produktowej lub procesowej przed złożeniem wniosku przejawiało 49,8% beneficjentów i 46,3% podmiotów aplikujących nieskutecznie[[70]](#footnote-70).

Przyczyn zjawiska przyciągania do RPO WP firm innowacyjnych należy upatrywać w kilku czynnikach.

Po pierwsze można przyjmować, że istnieje pozytywna zależność między aktywnością inwestycyjną firmy a jej działalnością innowacyjną – nie ma innowacji bez inwestycji. Każdy z analizowanych schematów wsparcia stymulował aktywność inwestycyjną firm. Po drugie o wsparcie (z działań 1.2, 1.4.1 i 1.4.2 – pożyczki Standardowej-Innowacyjnej) ubiegała się relatywnie niewielka liczba około 3 400 podmiotów[[71]](#footnote-71). Stanowiły one tylko 4% ogółu podkarpackich podmiotów gospodarczych. Już na etapie aplikowania doszło zatem do swego rodzaju autoselekcji. Można zakładać, że o wsparcie ubiegały się firmy z odpowiednim potencjałem finansowym (niezbędnym zarówno do korzystania z dotacji jak i pożyczek) oraz kadrowo-organizacyjnym (niezbędnym z punktu widzenia przygotowania wniosku aplikacyjnego). Przyjmując, że potencjał ten w przypadku aplikujących był wyższy aniżeli w przypadku nieaplikujących można zakładać, że dysponowały one lepszymi zasobami z punktu widzenia podejmowania w przeszłości działalności innowacyjnej. Po trzecie, w szczególności dotacyjne schematy wsparcia (1.2 i 1.4.1), ale do pewnego stopnia również pożyczka Standardowa-Innowacyjna ukierunkowane były na wsparcie przedsięwzięć o innowacyjnym charakterze. Zrozumiałym jest zatem, że taki zakres wsparcia był w szczególności atrakcyjny dla firm, które już posiadały doświadczenia związane z wdrażaniem innowacji. Po czwarte kryteria wyboru projektów premiowały firmy, które już w momencie aplikowania można było określić mianem innowacyjnych. Przykładowo, w działaniu 1.2 w niektórych naborach dodatkowe punkty były przyznawane za dotychczasowe nakłady na realizację prac badawczo -rozwojowych czy doświadczenie w zakresie realizacji projektów badawczo-rozwojowych. W poddziałaniu 1.4.1 w schematach, w których podstawą udzielania wsparcia była RPI wymagano by projekt był wynikiem prac B+R przeprowadzonych przez wnioskodawcę. W naborach, w których oferowano pomoc de minimis premiowano tego rodzaju projekty.

**Wpływ wsparcia na inicjowanie przez firmy działalności innowacyjnej**

Analizy warto rozpocząć od wskazania odsetka projektów, które w ramach poszczególnych działań można uznać za innowacyjne oraz rodzajów wprowadzonych innowacji.

Innowacyjne były wszystkie projekty dofinansowane z działań 1.2 i 1.4.1 (co wynikało z zakresu udzielanego wsparcia oraz przyjętych kryteriów wyboru projektów wymagających innowacyjnego charakteru projektów lub premiujących takowy) a także nieco ponad połowa inwestycji finansowanych z pożyczki z poddziałania 1.4.2 (według deklaracji pożyczkobiorców w badaniu ankietowym).

Warto w kontekście powyższych informacji dodatkowo scharakteryzować projekty badawczo-rozwojowe dofinansowane z działania 1.2. Z przekazanych przez Zamawiającego informacji wynika, że wszystkie dofinansowane projekty obejmowały etap prac rozwojowych co nie powinno stanowić zaskoczenia – od beneficjentów wymagano wdrożenia wyników prac B+R. Warunkiem wdrożenia jest doprowadzenie prac B+R do dziewiątego poziomu gotowości technologicznej. W tym kontekście za słuszną należy uznać decyzję o rezygnacji ze stosowanego w pierwszym naborze kryterium premiującego projekty obejmujące etap prac rozwojowych. Badania przemysłowe zaplanowano w 82% wspartych projektów. Z pewnością ich realizacja była dla firmy atrakcyjna z finansowego punktu widzenia – intensywność wsparcia w przypadku badań przemysłowych była wyższa niż w przypadku prac rozwojowych.

Z badań ankietowych wynika, że wśród beneficjentów zdecydowanie dominowały innowacje o charakterze produktowym natomiast wśród pożyczkobiorców udział innowacji produktowych i procesowych był do siebie bardzo zbliżony. Źródła różnic między dotacją a pożyczką należy upatrywać w kryteriach wyboru projektów – w poddziałaniu 1.4.1 (za wyjątkiem naboru TIK) przedmiotem projektu musiało być wprowadzenie nowego lub ulepszonego produktu lub usługi natomiast w działaniu 1.2 innowacje produktowe były wyżej punktowane aniżeli innowacje procesowe.

Tabela 21 Rodzaje innowacji wdrażanych dzięki otrzymanemu wsparciu

|  | Działanie 1.2 | Poddziałanie 1.4.1 | Poddziałanie 1.4.2 |
| --- | --- | --- | --- |
| Łączny odsetek projektów innowacyjnych | 100% | 100% | 52% |
| Produktowa (w ogóle projektów innowacyjnych) | 87% | 89% | 52% |
| Procesowa (w ogóle projektów innowacyjnych) | 26% | 26% | 48% |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów działania 1.2 (N=47), 1.4.1 (N=203) i pożyczkobiorców poddziałania 1.4.2 (N=209).*

Efekt w postaci rozpoczynania przez firmy aktywności innowacyjnej na skutek otrzymanego wsparcia był najbardziej widoczny w przypadku poddziałania 1.4.1. Wynikał głównie z faktu dofinansowywania **wyłącznie** projektów o innowacyjnym charakterze. W typie projektu „Rozwój MŚP” wsparcie, zgodnie z zapisami SZOOP obejmowało rozwój MŚP poprzez inwestycje niezbędne do wprowadzenia na rynek nowych lub ulepszonych produktów albo usług. Wyjątkiem był typ projektu „TIK”, w którym „jedynie” **premiowano** projekty, w wyniku których zostanie wprowadzona innowacja. Z analizy kart ocen wynika, że wszyscy beneficjenci tego naboru otrzymali punkty w kryterium dotyczącym innowacyjnego charakteru projektu.

Mniejszy wpływ na inicjowanie działalności innowacyjnej miało działanie 1.2 co wynika z tzw. “efektu bazy” - już w momencie składania wniosku o dofinansowanie większość beneficjentów miała doświadczenia związane z wprowadzaniem innowacyjnych rozwiązań.

Najsłabszy wpływ na rozpoczynanie działalności innowacyjnej wystąpił w przypadku wsparcia pożyczkowego co jest w pełni zrozumiałe - celem wsparcia było przede wszystkim dostarczenie firmom kapitału na inwestycje, ich innowacyjny charakter nie był wymagany. W praktyce tylko nieco ponad połowa nosiła znamiona innowacyjnych (według deklaracji z badania ankietowego).

Tabela 22 Różnica między odsetkiem firm, które dzięki wsparciu zrealizowały innowacyjną inwestycję a odsetkiem firm, które podejmowały działalność innowacyjną w ciągu trzech lat przed złożeniem wniosku.

| Działanie 1.2 | Poddziałanie 1.4.1 | Poddziałanie 1.4.2 |
| --- | --- | --- |
| +32%[[72]](#footnote-72) | +57% (46% RPI, 63% de minimis, 84% TIK) | +14% |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów działania 1.2 (N=47), poddziałania 1.4.1 (N=203) i pożyczkobiorców poddziałania 1.4.2 (N=209).*

Wpływ wsparcia na inicjowanie działalności innowacyjnej firm oprócz wymiaru ilościowego dotyczącego zwiększenia populacji firm innowacyjnych może mieć również wymiar jakościowy. Pod tym pojęciem rozumie się sytuację, kiedy to firma dzięki otrzymanemu wsparciu zaczyna podejmować bardziej zaawansowaną działalność innowacyjną niż dotychczas np. po raz pierwszy realizuje prace B+R lub zaczyna wdrażać wyniki prac B+R.

Z przeprowadzonych badań wynika, że w ciągu w ciągu trzech lat przed złożeniem wniosku o dofinansowanie do RPO WP:

* 40% firm, które otrzymały z działania 1.2 wsparcie na realizację projektów B+R nie podejmowało tego rodzaju aktywności;
* 44% firm, które otrzymały z działania 1.2 wsparcie na inwestycję w infrastrukturę B+R nie podejmowało tego rodzaju aktywności;
* 60% spośród firm, które zadeklarowały, że dofinansowany z poddziałania 1.4.1 projekt polegał na wdrożeniu wyników prac badawczo-rozwojowych nie realizowało tego rodzaju projektów.

Biorąc powyższe pod uwagę należy uznać, że wpływ RPO WP na inicjowanie aktywności innowacyjnej firm związanych z obszarem badań i rozwoju jest znaczący. Warto dodać, że w przypadku stricte projektów badawczo-rozwojowych jest zbliżony do zaobserwowanego w Programie Operacyjnym Inteligentny Rozwój. Z badania B+Radar wynika, że dzięki wsparciu z tego Programu prace B+R po raz pierwszy zaczęło prowadzić 39% beneficjentów[[73]](#footnote-73). Z kolei w odniesieniu do poddziałania 1.4.1 należy podkreślić, że w naborach uruchamianych w oparciu o RPI wymagano by projekt dotyczył wdrożenia wyników prac B+R. Dla porównania z ogólnopolskiego badania Regionalnej Pomocy Inwestycyjnej wynika, że w skali kraju „tylko” 56% projektów wspartych tą formą pomocy polegało na wdrożeniu wyników prac B+R[[74]](#footnote-74).

**Wpływ wsparcia na poziom innowacyjności firm**

Większość beneficjentów wsparcia dotacyjnego realizowała projekty, których przedmiotem były rozwiązania innowacyjne przynajmniej w skali kraju. Bardzo widoczne są w tym zakresie różnice z pożyczkobiorcami, których ponad 70% - zarówno w przypadku innowacji produktowych jak i procesowych - przeznaczyło wsparcie na wdrożenie rozwiązania już stosowanego w województwie.

Tabela 23 Poziom innowacyjności rozwiązań stanowiących przedmiot wspartych projektów

|  | 1.2 |  | 1.4.1 |  | 1.4.2 |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Produktowa[[75]](#footnote-75) | Procesowa[[76]](#footnote-76) | Produktowa | Procesowa | Produktowa | Procesowa |
| Światowy | 65% | - | 21% | 20% | 3% | 2% |
| krajowy | 35% | - | 43% | 31% | 16% | 7% |
| Regionalny i niższy | 0% | - | 28% | 41% | 76% | 71% |
| Nie wiem/trudno powiedzieć | 0% | - | 8% | 8% | 5% | 21% |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów działania 1.2 (N=47), poddziałania 1.4.1 (N=203) i pożyczkobiorców poddziałania 1.4.2 (N=209).*

Odmienny wpływ dotacji i pożyczki na poziom innowacyjności nie powinien stanowić zaskoczenia. W produkt pożyczkowy nie były wbudowane żadne mechanizmy, które stymulowałyby firmy do realizacji bardziej innowacyjnych inwestycji[[77]](#footnote-77). Co więcej – ich istnienie mogłoby negatywnie wpłynąć na zainteresowanie firm pożyczką, która ze swej istoty nie sprzyja realizacji projektów o wysokim stopniu ryzyka. Zdecydowanie odpowiedniejszymi instrumentami wsparcia w tym zakresie – co potwierdzają praktycznie wszystkie ewaluacje instrumentów finansowych[[78]](#footnote-78) – są dotacje oraz wejścia kapitałowe.

Sam instrument dotacyjny nie jest gwarantem wsparcia projektów o wysokim poziomie innowacyjności. Tego rodzaju efekt można osiągnąć tylko poprzez odpowiednie sprofilowanie wsparcia np. ograniczając jego zakres do konkretnych typów projektów czy premiując na etapie oceny projekty bardziej innowacyjne. Oba rozwiązania znalazły zastosowanie w RPO WP.

W działaniu 1.2 wspierano projekty badawczo – rozwojowe, czyli projekty obejmujące badania przemysłowe lub prace rozwojowe. Trudno wyobrazić sobie celowość prowadzenia prac B+R, których przedmiotem miałoby być rozwiązanie już rozpowszechnione, stosowane/oferowane na rynku regionalnym. Bardziej efektywne ekonomicznie byłoby jego nabycie (chyba, że z jakiś względów podmiot je stosujący/oferujący nie jest zainteresowany sprzedażą). Z kolei w poddziałaniu 1.4.1 we wszystkich naborach z wyjątkiem naboru TIK premiowano projekty będące wynikiem prac B+R przeprowadzonych przez wnioskodawcę[[79]](#footnote-79). Z analizy kart ocen wynika, że 43,4% spośród wspartych projektów[[80]](#footnote-80) miało właśnie taki charakter.

Dodatkowo pozytywny wpływ na innowacyjność projektów miało sformułowanie wymogów dotyczących minimalnego ich poziomu a także premiowanie poziomów wyższych. W działaniu 1.2 w przypadku projektów B+R przyznawano dodatkowe punkty za innowacje produktowe lub procesowe nowe przynajmniej w skali kraju. Wszyscy beneficjenci otrzymali premię punktową z tego tytułu. Z kolei w poddziałaniu 1.4.1 w zależności od naboru wymagano innowacyjności w skali firmy[[81]](#footnote-81) lub skali regionu[[82]](#footnote-82) dodatkowo stosując gradację punktową uzależnioną od poziomu innowacyjności. Największe liczby punktów można było otrzymać za rozwiązania: nieznane i niestosowane dotychczas[[83]](#footnote-83) / nowe na rynku europejskim[[84]](#footnote-84) / innowacyjne na poziomie międzynarodowym[[85]](#footnote-85). Z analizy kart ocen wynika, że najczęściej największą liczbę punktów za poziom innowacyjności otrzymywały projekty wsparte w pierwszym naborze ogłoszonym w ramach poddziałania (RPI). 65% z nich było innowacjami na rynku europejskim. Wysoce innowacyjne rozwiązania[[86]](#footnote-86) dominowały też w pozostałych naborach uruchamianych w oparciu o RPI stanowiąc przedmiot średnio 62% wspartych projektów. W dwóch pierwszych naborach uruchomionych w oparciu o pomoc de minimis zdecydowanie dominowały innowacje na minimalnym wymaganym poziomie (odpowiednio regionalnym - 82% i w skali firmy - 97%). Z tymi danymi pozostają spójne deklaracje respondentów z badań ankietowych, z których wynika, że najczęściej o ponadregionalnym poziomie innowacyjności swoich projektów byli przekonani beneficjenci naborów RPI (81%), rzadziej naboru TIK (57%) a najrzadziej pozostałych naborów, w których oferowano pomoc de minimis (33%).

Z przeprowadzonych badań wynika, że poszczególne instrumenty w różny sposób wpływały na poziom innowacyjności rozwiązań wdrażanych przez firmy. Zaprezentowane niżej informacje dotyczą tylko innowacji produktowych – odsetek firm wdrażających dzięki wsparciu innowacje procesowe był relatywnie niewielki[[87]](#footnote-87) co przełożyło się na liczbę ankiet dotyczącą tego rodzaju innowacji na tyle małą, że niemożliwe było przeprowadzenie analiz statystycznych.

Deklaracje respondentów wskazują na to, że wzrost tego poziomu dzięki otrzymanemu wsparciu jest najbardziej widoczny w działaniu 1.2. O ile w okresie trzech lat przed realizacją projektu wśród beneficjentów dominowała działalność dotycząca innowacji w skali kraju o tyle przedmiotem dofinansowanych projektów były przede wszystkim innowacje w skali świata. Również w woj. świętokrzyskim to instrumenty wspierające aktywność badawczą firm w najbardziej wyraźny sposób oddziaływały na poziom innowacyjności podejmowanych przez nie przedsięwzięć[[88]](#footnote-88).

Jeżeli chodzi o poddziałanie 1.4.1 to w analizach wpływu na poziom innowacyjności skupiono się na beneficjentach regionalnej pomocy inwestycyjnej. To w naborach RPI co do zasady stawiano wyższe wymogi dotyczące minimalnego poziomu innowacyjności. Poza tym to beneficjenci RPI zdecydowanie częściej niż beneficjenci pomocy de minimis w trzyletnim okresie poprzedzającym złożenie WoD podejmowali działalność innowacyjną. Tym samym to w przypadku RPI analizy prowadzone są na większej liczbie ankiet, a tym samym są bardziej wiarygodne. Z deklaracji respondentów wynika, że dzięki wsparciu zwiększyła się liczba firm, które zdecydowały się wdrażać innowacje z poziomu ponadregionalnego.

Ciekawa sytuacja wystąpiła w przypadku pożyczkobiorców – wyniki przeprowadzonego wśród nich badania ankietowego wskazują na to, że inwestycje finansowane z pożyczek charakteryzował nieco niższy poziom innowacyjności aniżeli inwestycje jakie te firmy podejmowały w trzyletnim okresie poprzedzającym ubieganie się o wsparcie. Warto wspomnieć, że podobne zjawisko zaobserwowano w woj. świętokrzyskim[[89]](#footnote-89). Można zakładać, że firmy korzystają z finansowania zwrotnego do realizacji inwestycji obarczonych niewielkim poziomem ryzyka, sprowadzających się do zakupu środków trwałych, a tym samym o umiarkowanym poziomie innowacyjności.

Tabela 24 Poziom innowacyjności innowacji produktowych – porównanie poziomu sprzed złożenia wniosku o wsparcie z poziomem wspartej inwestycji

|  | Działanie 1.2 |  | Poddziałanie 1.4.1 |  | Poddziałanie 1.4.2 |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Przed projektem | Dzięki projektowi | Przed projektem | Dzięki projektowi | Przed projektem | Dzięki projektowi |
| 1. Światowy[[90]](#footnote-90) | 33% | 65% | 25% | 31% | 4% | 3% |
| 2. Krajowy[[91]](#footnote-91) | 53% | 35% | 42% | 50% | 24% | 16% |
| 3. Regionalny / lokalny/w skali firmy[[92]](#footnote-92) | 7% | 0% | 32% | 13% | 66% | 76% |
| Brak wskazania przez firmę | 7% | 0% | 12% | 6% | 6% | 5% |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów działania 1.2 (N=47), poddziałania 1.4.1 (N=203) i pożyczkobiorców poddziałania 1.4.2 (N=209)*

Na zakończenie rozważań dotyczących wpływu wsparcia na poziom innowacyjności rozwiązań należy stwierdzić, że firmy generalnie mają tendencję do przeszacowywania „nowoczesności” wdrażanych rozwiązań. Z badania poświęconego pierwszym efektom PO IR wynika, że tylko 15% wniosków spośród złożonych do Poddziałania 1.1.1 PO IR uzyskało w trakcie oceny najwyższą, czyli światową ocenę innowacyjności – poziom światowy[[93]](#footnote-93). Równolegle w badaniu regionalnej pomocy inwestycyjnej (która wspierała głównie wdrożenia wyników prac B+R a nie same prace B+R) 37% beneficjentów zadeklarowało, że „w momencie wprowadzenia do oferty firmy nowego/istotnie zmodyfikowanego produktu/usługi podobne produkty/usługi nie były dostępne na świecie (suma wskazań na odpowiedzi „zdecydowanie nie” i „raczej nie”)[[94]](#footnote-94). Jak wskazują autorzy raportu B+Radar „przy takiej różnicy skali nakładów na B+R pomiędzy firmami aplikującymi do PO IR a firmami aplikującymi do RPO do działań finansowanych z RPI, należy uznać, że oszacowanie innowacyjności zrealizowanych wdrożeń u tych ostatnich jest mocno przeszacowane”[[95]](#footnote-95). Przyjmując jednak, że przeszacowanie dotyczy generalnie aktywności innowacyjnej firmy (zarówno tej dokonanej przed otrzymaniem wsparcia jak i tej stanowiącej przedmiot projektu) należy sformułowany wcześniej wniosek o pozytywnym wpływie dotacji na poziom innowacyjności wdrażanych przez firmę rozwiązań uznać za prawdziwy.

**Wpływ projektów na współpracę z jednostkami naukowymi**

Kooperacji podmiotów gospodarczych z sektorem nauki można było oczekiwać w przypadku działania 1.2 zwłaszcza, że istota jednego ze wspieranych typów projektów (bony) sprowadzała się właśnie do korzystania z usług jednostek naukowych, a w typach projektów dotyczących prac B+R i inwestycji w infrastrukturę B+R taką kooperację premiowano na etapie oceny.

Z badań ankietowych wynika, że ogółem 45% ankietowanych beneficjentów działania 1.2 w okresie trzech lat przed złożeniem WoD korzystała z usług jednostek naukowych. Najczęściej takie doświadczenia miały firmy, które skorzystały ze wsparcia na inwestycje w infrastrukturę B+R a najrzadziej firmy korzystające z bonów. Dodatkowo 9% beneficjentów działania 1.2 miała doświadczenia związane z kooperacją z sektorem nauki, lecz miały one „historyczny” charakter – nie obejmowały okresu trzech lat przed złożeniem WoD.

Największy wpływ na nawiązanie współpracy z sektorem nauki miały bony na innowacje. Łącznie 62% firm, które nie zadeklarowały posiadania doświadczeń w takiej współpracy nawiązała ją dzięki otrzymanemu wsparciu. Należy przy tym podkreślić, że zakres wsparcia był ograniczony – obejmował wyłącznie sporządzenie, w formie studium wykonalności, analizy wykonalności prac badawczo-rozwojowych planowanych do przeprowadzenia przez wnioskodawcę[[96]](#footnote-96). Maksymalna wartość wydatków kwalifikowalnych projektu nie mogła przekraczać 50 tys. zł.

Jeżeli chodzi o pozostałe typy projektów wspierane w trybie konkursowym z działania 1.2 to od beneficjentów nie wymagano współpracy z sektorem nauki natomiast była ona silnie premiowana. W niemal wszystkich naborach dotyczących projektów B+R i inwestycji w infrastrukturę B+R[[97]](#footnote-97) to właśnie w kryterium dotyczącym współpracy z jednostkami naukowymi można było uzyskać największą liczbę punktów. W praktyce na taką współpracę zdecydowało się 96% beneficjentów projektów B+R i 56% podmiotów, które otrzymały wsparcie o charakterze infrastrukturalnym (według deklaracji z badań ankietowych)[[98]](#footnote-98). Tym samym to pierwszy ze wskazanych typów projektów w większym stopniu przyczyniał się do zainicjowania współpracy firm z sektorem nauki. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 25 Odsetek firm, które dzięki otrzymanemu wsparciu zainicjowały współpracę z sektorem nauki

| Bony na innowacje | Projekty B+R | Inwestycje w infrastrukturę B+R |
| --- | --- | --- |
| 62% | 44% | 22% |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów działania 1.2 (N=47)*

Pojedyncze podmioty, które nie zdecydowały się na współpracę z sektorem nauki w związku z realizacją projektów wskazywały na takie powody jak: brak takiej potrzeby, brak wystarczających środków finansowych, brak zaufania do jakości usług sektora nauki oraz brak jednostek naukowych oferujących potrzebne nam usługi.

W świetle przedstawionych wyników należy zastanowić się czy stymulowanie współpracy na linii biznes – nauka za pomocą kryteriów wyboru projektów jest trafnym rozwiązaniem. Wydaje się, że współpraca taka powinna wynikać z rzeczywistych potrzeb podmiotów gospodarczych, a nie być motywowana chęcią zwiększenia szansy na pozyskanie dofinansowania. Oczywiście nie sposób stwierdzić jaki odsetek beneficjentów patrzył na współpracę z sektorem nauki przede wszystkim przez pryzmat możliwej do otrzymania liczby punktów, natomiast występowania takich sytuacji nie można wykluczyć. Zastanawiać w tym kontekście może przede wszystkim niemal 100% odsetek projektów B+R, w których taka współpraca miała miejsce – jest to skala wyraźnie wyższa od tej zdiagnozowanej w przypadku działań 1.1 i 1.2 PO IR, w których wyniosła 73,3%[[99]](#footnote-99). Trudno zakładać, że rzeczywiste potrzeby beneficjentów działania 1.2 w zakresie współpracy z sektorem nauki i to dotyczące tak specyficznej formy tej współpracy jaką jest zatrudnianie stażystów, są wyraźnie większe od potrzeb beneficjentów szybkiej ścieżki. Warto ponadto zwrócić uwagę na fakt, że w PO IR nie premiowano dodatkowo projektów zakładających współpracę z sektorem nauki co świadczy o tym, że można osiągnąć pozytywne efekty w tym zakresie koncentrując się „tylko” na wsparciu wysoce innowacyjnych projektów B+R. Wątpliwości budzi też wspomniana już definicja współpracy z jednostkami naukowymi, którą (nie licząc pierwszych naborów) sprowadzono do angażowania stażystów pomijając, a w niektórych naborach wręcz deprecjonując[[100]](#footnote-100) najbardziej popularną formę współpracy jaką jest podwykonawstwo. Z kolei przyjęta punktacja uzależniająca liczbę punktów od liczby zaangażowanych stażystów mogła skutkować wzrostem kosztów projektów ponad wymagany do osiągnięcia zakładanych celów – trudno dostrzec pozytywną zależność między liczbą stażystów a wartością dodaną jaką mogą wnieść w projekt.

W kontekście powyższego w perspektywie finansowej 21-27 zalecić należy stymulowanie współpracy sektora nauki z sektorem gospodarki przede wszystkim poprzez dopuszczenie realizacji wspólnych projektów w formule konsorcjum a także rezygnację z kryterium samodzielności wnioskodawcy w realizacji projektu, które może osłabiać współpracę w formule podwykonawstwa[[101]](#footnote-101). Ewentualne stymulowanie współpracy za pomocą kryteriów wyboru projektów powinno uwzględniać różne formy współpracy (nie tylko staże) i w większym stopniu koncentrować się na wartości dodanej płynącej ze współpracy - stanowiącej przedmiot oceny eksperta - aniżeli jej wymiarze stricte ilościowym (liczba form współpracy, liczba stażystów).

Kontynuując dalej wątek kooperacji beneficjentów działania 1.2 z sektorem nauki – 31% respondentów zadeklarowała, że nie przebiegła ona bezproblemowo. Najczęściej wskazywali na takie problemy jak: utrudniony kontakt jako efekt pandemii COVID-19 (17%), biurokrację, wysoki formalizm (12%), długi czas oczekiwania na wyniki (12%) oraz wyższy od oczekiwanego koszt usług (10%).

Jeżeli chodzi o współpracę w ramach projektów bonowych to tylko 54% beneficjentów zadeklarowała, że wyniki usługi jednostki naukowej były dla firmy użyteczne przy podejmowaniu dalszych decyzji np. o tym czy kontynuować prace B+R, jaki powinien być ich zakres. Nikt nie udzielił odpowiedzi przeczącej natomiast aż 46% wskazała na odpowiedź „nie wiem/trudno powiedzieć”. Możliwym jest, że z uwagi na kilkuletni upływ czasu jaki upłynął od zakończenia realizacji tych projektów, a także ich niewielką skalę respondenci nie pamiętali jakim rezultatem kończyła się usługa. Liczyć należy się też z tym, że w ankietowanych firmach nie pracują już osoby, które były odpowiedzialne za wykorzystanie wyników usługi. Z badań wynika też, że tylko 39% beneficjentów podjęła się realizacji prac B+R, których dotyczyło studium wykonalności. 31% nie rozpoczęło ich realizacji, analogiczny odsetek nie był w stanie zająć stanowiska w tej kwestii.

Generalnie należy uznać, że typ projektu jakim były bony na innowacje nie powinien być kontynuowany w perspektywie finansowej 21-27. Wpływ na taką ocenę mają następujące okoliczności:

* Niska kosztochłonność projektów – firmy nie powinny mieć większych problemów ze sfinansowaniem wartych maksymalnie kilkadziesiąt tysięcy złotych inwestycji ze środków własnych lub środków pożyczonych na rynku;
* Praktycznie zerowy poziom ryzyka projektów co nie uzasadnia wsparcia publicznego (w szczególności w formie dotacyjnej);
* Trudność w zaobserwowaniu przełożenia projektów na poziom innowacyjności czy konkurencyjności firmy.

**Wpływ projektów na wzmocnienie zdolności do prowadzenia prac B+R dzięki inwestycjom w infrastrukturę B+R**

W działaniu 1.2 ogłoszono 5 naborów dotyczących inwestycji w infrastrukturę B+R. Zainteresowanie wsparciem było umiarkowane – złożonych zostało 38 wniosków poprawnych formalnie. Przełożyło się to na ograniczoną skalę wsparcia – liczba aktywnych umów wynosi 18. Badaniem ankietowym udało się objąć połowę beneficjentów.

Większość z nich (7 podmiotów) miała wcześniejsze doświadczenia związane z inwestowaniem w infrastrukturę badawczo-rozwojową choć tylko cztery podmioty dokonywały takich inwestycji w ciągu trzech lat przed złożeniem WoD. Ośmiu z dziewięciu ankietowanych zadeklarowało wystąpienie każdego z następujących efektów dzięki zrealizowaniu projektu:

* wzrost potencjału badawczego w zakresie liczby/skali realizowanych projektów B+R;
* wzrost potencjału badawczego w zakresie poziomu ambitności/innowacyjności podejmowanych prac B+R;
* wzrost skłonności do podejmowania prac B+R w przyszłości.

Należy zatem stwierdzić, że wzmocnione zostały instytucjonalne zdolności prowadzenia prac B+R dzięki inwestycjom w infrastrukturę B+R służącą tworzeniu innowacyjnych produktów lub usług choć efekt dotyczył niewielkiej grupy firm co wynikało z ograniczonej skali wsparcia.

Za szczególnie mocną stronę wsparcia na inwestycje w infrastrukturę B+R należy uznać uwzględnienie mechanizmów sprzyjających wykorzystywaniu nabytych środków trwałych nie tylko przez samych beneficjentów, ale i inne podmioty. Osiągnięciu efektów w tym zakresie służyło uwzględnienie w katalogu beneficjentów również instytucji otoczenia biznesu, których istotą działalności jest świadczenie usług, a także premiowanie na etapie oceny tych projektów, które zakładały korzystanie z infrastruktury przez przedsiębiorstwa. Mechanizmy okazały się skuteczne – z zapisów wniosków o dofinansowanie wynika, że całkowita liczba przedsiębiorstw korzystających ze wspartej infrastruktury badawczej wyniesie 182.

**Wpływ wsparcia w zakresie TIK na innowacyjność firm**

Do pewnego stopnia wpływ projektów dotyczących TIK na działalność innowacyjną stanowił jeden z wątków poruszanych w poprzednich akapitach. Z tego względu niniejszy będzie miał charakter syntezy już prezentowanych informacji.

W naborze poświęconym technologiom informacyjno – komunikacyjnym uprawnionymi do aplikowania o wsparcie były podmioty prowadzące działalność gospodarczą nie dłużej niż 24 miesiące na moment złożenia wniosku o dofinansowanie. W tym ograniczeniu należy upatrywać bardzo wyraźnego wpływu projektów na zainicjowanie działalności innowacyjnej przez beneficjentów – przed złożeniem wniosku taką działalność podejmowało tylko 16% z nich. Równocześnie wszystkie dofinansowane projekty otrzymały punkty w kryterium „Rodzaj innowacyjności efektu wprowadzonego modelu TIK” co oznacza, że każdy miał charakter innowacyjny (choć w 99% przypadków była to innowacyjność w skali firmy). Tym samym należy stwierdzić, że 84% beneficjentów naboru zainicjowało aktywność innowacyjną dzięki otrzymanemu wsparciu - w 59% przypadków dotyczyła ona innowacji przynajmniej w skali kraju[[102]](#footnote-102). Oczywiście powstaje pytanie jaka była skala zjawiska zakładania działalności gospodarczych stricte w celu pozyskania dofinansowania – np. przez osoby już prowadzące inne firmy – a istota funkcjonowania firmy sprowadzała się do „konsumowania dotacji”. Skala zjawiska jest trudna do oszacowania natomiast z badań jakościowych wynika, że takie sytuacje miały miejsce. W przypadku tego rodzaju firm można mówić o pozornym wpływie na ich innowacyjność – brak innowacyjności podmiotu wynikał tylko z faktu krótkiego stażu rynkowego będącego z kolei konsekwencją zarejestrowania działalności gospodarczej stricte w celu pozyskania wsparcia.

**Wdrażanie innowacji wypracowanych w ramach prac B+R**

Z przeprowadzonych badań ankietowych wynika, że 76% beneficjentów działania 1.2 spośród tych, którzy otrzymali wsparcie na realizację projektu B+R dokonało wdrożenia wyników przeprowadzonych prac. Należy w tym miejscu podkreślić, że umowa o dofinansowanie obligowała beneficjentów do dokonania wdrożenia (co do zasady w terminie 3 lat od zakończenia realizacji Projektu przy jednoczesnym wyznaczeniu dat granicznych). Beneficjent mógł zrezygnować z wdrożenia bez ponoszenia konsekwencji finansowych tylko w przypadku, gdy wynikało to z niepowodzenia prac badawczych z przyczyn niezależnych od Beneficjenta lub udowodnił w bezsprzeczny sposób, że nie jest to obiektywnie opłacalne ze względów ekonomicznych.

Dodatkowo efektów w postaci wdrożeń można było oczekiwać w przypadku projektów dotyczących inwestycji w infrastrukturę B+R (wdrożenia wyników prac B+R, do których realizacji wykorzystano nabyte środki trwałe) oraz bonów na innowacje (wdrożenia prac B+R, których dotyczyło studium wykonalności). Z przeprowadzonych badań wynika, że wdrożenia miały miejsce w przypadku 56% beneficjentów projektów infrastrukturalnych i 15% beneficjentów projektów bonowych.

Zdecydowanie najbardziej popularną formą wdrożenia było wdrożenie we własnej działalności np. poprzez wykorzystanie rozwiązania w procesie produkcji/procesie świadczenia usług czy też wprowadzenie rozwiązania do oferty rynkowej firmy. Zadeklarowało ją 88% badanych, 13% udzieliło licencji a 8% sprzedało prawa do rozwiązania. Najwięcej beneficjentów (48%) dokonało wdrożenia w latach 2020-2021 natomiast co trzeci relatywnie niedawno, bo w roku 2022. Większość beneficjentów (52%) nie sygnalizowała żadnych problemów związanych z wdrożeniem. Pozostali najczęściej wskazywali na ograniczone środki finansowe. W tym kontekście za trafne należy uznać rozszerzenie wsparcia oferowanego w działaniu 1.2 na projekty B+R o komponent wdrożeniowy.

Jeżeli chodzi o podmioty, które dotychczas nie wdrożyły wyników przeprowadzonych prac B+R to aż 73% zamierza to zrobić w ciągu najbliższych dwóch lat. Pojedyncze podmioty, które nie planują wdrożenia wskazały na takie powody jak: ogólna niepewność sytuacji gospodarczej, nieosiągnięcie pierwotnie zakładanego efektu prac badawczych oraz nieopłacalność finansowa wdrożenia.

**Wpływ wsparcia na wzrost innowacyjności przedsiębiorstw w porównaniu z przedsiębiorstwami, które nie korzystały ze środków Programu**

Niniejszy podrozdział będzie dedykowany porównaniu sytuacji beneficjentów poddziałania 1.4.1 i podmiotów aplikujących nieskutecznie o wsparcie, jeżeli chodzi o ich aktywność związaną z podejmowaniem działalności innowacyjnej. Z uwagi na stwierdzone wcześniej różnice w aktywności innowacyjnej przed złożeniem wniosku i wpływie wsparcia na innowacyjność między beneficjentami RPI a beneficjentami pomoc de minimis prezentowane w niniejszym rozdziale analizy będą dotyczyły tylko firm aplikujących o wsparcie z RPI. Liczba ankiet przeprowadzonych wśród firm ubiegających się nieskutecznie o pomoc de minimis była zbyt niska z punktu widzenia prowadzenia analiz porównawczych z grupą beneficjentów.

Analizy warto rozpocząć od porównania aktywności innowacyjnej obu grup firm w momencie aplikowania o wsparcie. W ciągu trzech lat przed złożeniem WoD innowacje produktowe lub procesowe wdrażało 54% beneficjentów RPI i 50% firm, które nie otrzymały dotacji. Beneficjenci z kolei częściej niż podmioty aplikujące nieskutecznie wdrażały innowacje na poziomie ponadregionalnym - różnica wyniosła 11 p.p. w przypadku innowacji produktowych i 23 p.p. w przypadku procesowych. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela 26 Porównanie poziomu innowacyjności beneficjentów poddziałania 1.4.1 i podmiotów aplikujących nieskutecznie o wsparcie w okresie przed złożeniem wniosku

|  | Produktowa |  | Procesowa |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Beneficjenci | Nieskuteczni | Beneficjenci | Nieskuteczni |
| Światowy | 25% | 18% | 20% | 15% |
| Krajowy | 42% | 38% | 44% | 26% |
| Regionalny i niższy | 21% | 27% | 22% | 36% |
| Nie wiem/trudno powiedzieć | 12% | 17% | 15% | 23% |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów poddziałania 1.4.1 (N=203) i podmiotów aplikujących nieskutecznie o wsparcie z poddziałania 1.4.1 (N=206)*

Jak wskazano wcześniej dotacje z poddziałania w widoczny sposób wpływały na inicjowanie przez firmy działalności innowacyjnej a w pewnym zakresie również na poziom innowacyjności wdrażanych rozwiązań. Biorąc to pod uwagę punktem wyjścia do porównania sytuacji beneficjentów z sytuacją podmiotów, które nie otrzymały wsparcia powinno być określenie jak nieotrzymanie dofinansowania wpłynęło na realizację zamierzeń inwestycyjnych opisanych we wnioskach o dofinansowanie.

Z przeprowadzonych wśród nieskutecznych wnioskodawców badań wynika, że tylko 37% podjęło się realizacji projektu, na który nie otrzymało dofinansowania z RPO WP. Nie przesądza to natomiast o całkowitym braku aktywności firm na polu działalności innowacyjnej. Firmom, które zrezygnowały (przynajmniej jak dotąd) z planów inwestycyjnych stanowiących przedmiot wniosków o dofinansowanie zadano pytanie o to czy w okresie, w którym planowali zrealizować te plany (wskazanym w WoD) zrealizowali inny projekt ukierunkowany na wprowadzenie na rynek nowych lub ulepszonych produktów/usług. Odpowiedzi twierdzącej udzieliło 31% badanych. Łącznie zatem 47% nieskutecznych wnioskodawców nie zrealizowała w okresie, w którym planowała realizację projektu złożonego do RPO WP żadnego projektu o charakterze innowacyjnym. Oznacza to, że w analogicznym okresie firm podejmujących działalność innowacyjną i będących beneficjentami RPI był niemal dwukrotnie wyższy od odsetka firm podejmujących taką działalność wśród nieskutecznie aplikujących.

Warto przyjrzeć się bliżej firmom, które mimo braku otrzymania wsparcia rozpoczęły realizację projektu. Z deklaracji respondentów wynika, że niepozyskanie dofinansowania często skutkowało opóźnieniem w rozpoczęciu realizacji projektu (43% wskazań) oraz wydłużeniem czasu jego realizacji (38%). Nieco rzadziej (31%) miało negatywny wpływ na kształt projektu, pod którym to sformułowaniem rozumiano ograniczenie bądź to zakresu projektu bądź jego jakości np. w zakresie nabywanych środków trwałych.

Podsumowując, można stwierdzić, że skala tzw. efektu deadweight, czyli efektu zdarzenia niezależnego była niewielka. Wyraźna większość podmiotów aplikujących nieskutecznie o wsparcie nie przystąpiła do realizacji projektu. Zauważalny jest też efekt dotacji jako czynnika przyśpieszającego realizację projektu (bądź to jego rozpoczęcie bądź długość trwania). Podobne wnioski płyną z badania Regionalnej Pomocy Inwestycyjnej. Spośród podmiotów, które nieskutecznie ubiegały się o wsparcie realizacji projektu nie rozpoczęło 58% z nich. Wśród tych, którzy projekt rozpoczęli 60% zadeklarowała, że projekt rozpoczął się później niż planowano w WoD, 48% stwierdziła, że jego realizacja będzie trwała dłużej niż założono w WoD, a co trzecia firma wskazała, że zakres przedmiotowy projektu był/będzie ograniczony względem tego, który zrealizowaliby w sytuacji otrzymania dotacji[[103]](#footnote-103).

Biorąc powyższe pod uwagę można stwierdzić, że wpływ RPO WP na aktywność innowacyjną beneficjentów w porównaniu do firm, które nie korzystały ze środków Programu był znaczący.

Spośród firm, które nie rozpoczęły realizacji stanowiącego przedmiot wniosku o dofinansowanie projektu tylko 4% zdecydowana jest przystąpić do jego realizacji w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Kolejnych 12% raczej ma takie plany. Głównymi powodami, dla których firmy nie planują realizacji projektu są: brak wystarczających środków finansowych oraz brak rentowności projektu w sytuacji braku wsparcia dotacyjnego. Szczegółowe dane zawiera poniższy wykres.

Wykres 5 Powody, dla których firmy aplikujące nieskutecznie o wsparcie nie zamierzają rozpoczynać realizacji projektu stanowiącego przedmiot WoD.

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród podmiotów aplikujących nieskutecznie o wsparcie z poddziałania 1.4.1 (N=206)*

Jak wskazywano we wcześniejszej części raportu wzrost innowacyjności może być rozpatrywany również w ujęciu jakościowym m.in poprzez wpływ wsparcia na poziom innowacyjności wdrażanych rozwiązań. Z analiz kontrfaktycznych wynika, że obserwowalny i istotny statystycznie[[104]](#footnote-104) jest wpływ wsparcia na poziom innowacyjności procesowych. Efekt netto wsparcia wynosi 9,7 p.p. W przypadku innowacji produktowych nie stwierdzono istotnych statystycznie różnic między obiema grupami. Co ciekawe również w badaniu B+Radar efekt netto w obszarze poziomu innowacyjności zaobserwowano głównie w odniesieniu do innowacji procesowych. Różnica na korzyść beneficjentów była niemal identyczna jak w przypadku beneficjentów RPO WP i wyniosła niemal 10 p.p. (pod uwagę brano innowacje w sali świata)[[105]](#footnote-105).

**Ocena działań realizowanych dla przedsiębiorców przez Podkarpackie Centrum Innowacji utworzone w ramach RPO WP 2014-2020**

Podkarpackie Centrum Innowacji powstało w ramach dofinansowanego z działania 1.2 projektu wybranego w trybie pozakonkursowym. Zgodnie z zapisami wniosku o dofinansowanie Centrum ma pełnić funkcję brokera innowacji prowadzącego transfer wyników prac B+R z jednostek naukowych do przedsiębiorstw oraz inicjującego współpracę pomiędzy przedsiębiorstwami a jednostkami naukowymi. Miała być ona wypełniana poprzez uruchomienie trzech platform: waloryzacji projektów B+R, sprzedaży badań zleconych oraz zakup budynku, adaptację i wyposażenie ProtoLab.

Z przeprowadzonych badań wynika, że wsparcie przedsiębiorców przez PCI ma przede wszystkim charakter pośredni – nie polega na świadczeniu usług na rzecz podmiotów gospodarczych. Korzyści jakie przedsiębiorcy odnoszą z funkcjonowania PCI są (przynajmniej na moment realizacji badania) pokłosiem wsparcia jakie Centrum udziela innym aktorom regionalnego systemu innowacji takim jak np. pracownicy naukowi, studenci czy uczniowie. Jest ono sprofilowane w taki sposób by zwiększać potencjał tych grup związany z angażowaniem się w zachodzące w regionie procesy innowacyjne. Można tutaj wymienić przykładowo takie działania jak: uruchomienie programu grantowego na prace B+R jednostek naukowych, uruchomienie programu akceleracji przedsiębiorczości akademickiej, prowadzenie Podkarpackiej Sieci Laboratoriów Badawczych i Wzorcujących, uruchomienie sześciu pracowni ProtoLab[[106]](#footnote-106), z których korzystają m.in studenci i uczniowie. Znajduje to potwierdzenie w wynikach badania ilościowego – o ile rozpoznawalność PCI wśród badanych firm jest bardzo wysoka (do 41% wśród pożyczkobiorców do 62% wśród beneficjentów wsparcia dotacyjnego z działań 1.2 i 1.4) o tyle korzystanie z usług PCI zadeklarował niecały 1%.

PCI jest praktycznie pozbawione możliwości oferowania wsparcia podmiotom gospodarczym, bowiem mogłoby ono być uznane za pomoc publiczną tymczasem projekt jest realizowany w schemacie bez pomocy publicznej (100% dofinansowania). Taka formuła uniemożliwiła PCI podjęcie szeregu działań, które z jednej strony mogłyby się cieszyć popytem ze strony przedsiębiorców (sensu largo), a z drugiej pozwoliłyby PCI na generowanie przychodów (świadczenie usług proinnowacyjnych, komercjalizacja wspartych przez Centrum rozwiązań, pomoc w przygotowywaniu wniosków o wsparcie publiczne, pośrednictwo w kontaktach między przedsiębiorcami a jednostkami naukowymi). Z uwagi na ograniczenia związane z pomocą publiczną konieczne było ponadto wycofanie się z planów uruchomienia Funduszu patentowego (świadczenie usług doradczych (strategicznych i taktycznych) w zabezpieczeniu majątkowych praw własności intelektualnej (WI) wybranych projektów B+R oraz Funduszu wspomagającego (wsparcie podkarpackich laboratoriów w procesie akredytacji).

Można stwierdzić, że w pewnym zakresie potencjał kadrowy, organizacyjny i infrastrukturalny PCI, z uwagi na przyjętą formułę realizacji projektu jest niewykorzystywany. Przezwyciężenie zidentyfikowanego „impasu” wymaga podjęcia strategicznych decyzji dotyczących funkcjonowania spółki (w tym jej modelu prawnego), a także wyjaśnienia wątpliwości prawnych dotyczących działalności jaką może prowadzić PCI bez narażania się na zarzut naruszania przepisów dotyczących pomocy publicznej. Podejmowane działania powinny zmierzać w kierunku zapewnienia PCI maksymalnie szerokich możliwości prowadzenia działalności komercyjnej.

**Bariery tworzenia i wdrażania innowacji wśród przedsiębiorstw**

Analizy dotyczące wpływu wsparcia na innowacyjność warto uzupełnić informacjami na temat przebiegu realizacji projektów. 65% firm, które skorzystały ze wsparcia dotacyjnego i 60% pożyczkobiorców zadeklarowało, że realizacja inwestycji nie przebiegła bezproblemowo. Katalog wyzwań z jakimi musiały zmierzyć się firmy korzystające ze wsparcia był szeroki. Beneficjenci najczęściej wskazywali na trudności związane z realizacją projektu zgodnie z założonym harmonogramem, natomiast pożyczkobiorcy na trudności w utrzymaniu płynności finansowej. Ta różnica nie powinna stanowić zaskoczenia – w przypadku wsparcia dotacyjnego harmonogramowi projektu, który stanowi element wniosku o dofinansowanie, przypisuje się o wiele większe znaczenie niż w przypadku instrumentów zwrotnych, gdzie kluczowe jest nie tyle tempo realizacji samej inwestycji co terminowość spłaty rat pożyczki. Dodatkowo harmonogramy projektów dotacyjnych były zdecydowanie bardziej napięte od okresów na jakie były zawierane pożyczki – w działaniach 1.2 i 1.4.1 średni czas realizacji projektu wynosił 430 dni natomiast w poddziałaniu 1.4.2 średni czas obowiązywania umowy ostatecznego odbiorcy z pośrednikiem finansowym – 2058 dni. Z kolei, jeżeli chodzi o utrzymanie płynności finansowej to częstsze wskazywanie na to wyzwanie przez pożyczkobiorców mogło być związane po pierwsze z samą naturą wsparcia. Istotą pożyczki jest jej zwrotny charakter co oznacza, że firma ponosiła pełen koszt inwestycji. Tym samym jej obciążenie finansowe mogło być większe aniżeli beneficjentów dotacji. Ponadto należy pamiętać, że pożyczki miały służyć redukowaniu zjawiska luki finansowej. Oferta pośredników była skierowana m.in. do firm charakteryzujących się niewielkimi szansami na pozyskanie finansowania z sektora bankowego – m.in. z uwagi na ograniczony potencjał finansowy. Tego rodzaju firmy były z pewnością bardziej narażone na utratę płynności finansowej aniżeli beneficjenci dotacji, od których m.in. wymagano wkładu własnego, co samo sobie predystynowało do ubiegania się o wsparcie firmy w dobrej kondycji finansowej.

Bardzo zbliżony odsetek, zarówno beneficjentów jak pożyczkobiorców jako drugie najczęściej pojawiające się wyzwanie, wymieniał zmieszczenie się w założonym budżecie projektu. Jest to w pełni zrozumiałe biorąc pod uwagę zarówno obserwowalną od kilkunastu miesięcy wysoką inflację, jak też konsekwencje pandemii COVID, które z uwagi na zwiększony popyt lub przerwanie łańcuchów dostaw doprowadziły do wzrostu cen konkretnych produktów/usług (np. elektronika, usługi informatyczne).

Szczegółowe informacje zawiera wykres nr 6.

Wykres 6 Problemy na etapie realizacji wspartego projektu[[107]](#footnote-107)

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów działania 1.2 (N=47), poddziałania 1.4.1 (N=203) i pożyczkobiorców poddziałania 1.4.2 (N=209)*

Dodatkowo zapytano beneficjentów i pożyczkobiorców czy inwestycję wspartą środkami RPO WP realizowali w okresie pandemii tj. po marcu 2020 r. Odpowiednio 58% i 72% udzieliło odpowiedzi twierdzącej. Połowa spośród beneficjentów uznała, że pandemia miała negatywny wpływ na realizację projektu (37% wskazało na neutralny a 3% na pozytywny). Wśród pożyczkobiorców odsetek badanych deklarujących wpływ negatywny wyniósł 44% (38% wskazało na neutralny a 6% na pozytywny).

4.3.2 Wpływ wsparcia na konkurencyjność

**Wprowadzenie**

Konkurencyjność jest określoną właściwością przedsiębiorstwa[[108]](#footnote-108). Konkurencyjność można analizować w oparciu o mierniki charakteryzujące nakłady (wejście) i wyniki (wyjście)[[109]](#footnote-109). Zakłada się, że nakłady zwiększają potencjał konkurencyjny będący podstawą do uzyskania przewagi konkurencyjnej, która, przy pomocy instrumentów konkurowania, umożliwia osiągniecie wyniku w postaci wysokiej pozycji konkurencyjnej.

Analizę wpływu wsparcia na konkurencyjność omówimy w odniesieniu do Działania 1.4.1. i 1.4.2 finansowanych z priorytetu inwestycyjnego 3c. Podstawowym źródłem danych ilościowych jest badanie kwestionariuszowe beneficjentów i pożyczkobiorców. Wyłączamy z tej analizy Działanie 1.2 ze względu na niską liczebność respondentów, którzy wdrożyli wyniki przeprowadzonych prac B+R w firmie i krótki czas jaki minął od wdrożenia, co nie uprawnia do stawiania tez dotyczących wpływu tych wdrożeń na konkurencyjność firm[[110]](#footnote-110).

Łączna dyskusja wpływu wsparcia beneficjentów Poddziałania 1.4.1 i ostatecznych odbiorców instrumentu finansowego finansowanego z Poddziałania 1.4.2 na konkurencyjność ułatwi porównanie efektów uzyskiwanych przez tego typu instrumenty wsparcia, co jest istotne w kontekście programowania wsparcia 2021-2027, kiedy to ze wsparcia konkurencyjności wyłączone będą instrumenty dotacyjne. Dodatkowo wsparcie w ramach 1.4.1. było adresowane do różnych grup docelowych. W rozdziale poświęconym strukturze beneficjentów i skali wsparcia pokazano, że wsparcie w postaci RPI trafiło do firm większych, głównie z sektora produkcyjnego a realizowane inwestycje miały dużą skalę. Wsparcie finansowane z pomocy de minimis miały mniejszą skalę, większy udział wśród beneficjentów miały firmy mikro, a realizowane projekty były znacznie mniejsze niż w przypadku pomocy RPI. Jeden z naborów (003) został skierowany do firm nowopowstałych (nie starszych niż 24 miesiące), dotyczył projektów TIK i miał stosunkowo niewielką skalę (maksymalna wartość kosztów kwalifikowalnych nie mogła przekroczyć 500 tys. zł). Dlatego w analizach wpływu wsparcia na konkurencyjność rozróżniliśmy beneficjentów wsparcia RPI (dalej: beneficjenci RPI), de minimis (dalej: beneficjenci de minimis) i konkursu na projekty TIK (dalej: beneficjenci TIK). Pożyczki inwestycyjne 1.4.2. były również zróżnicowane wielkościowo. Komponent innowacyjny oferował pożyczki nawet do 1 mln zł. Jednak takich pożyczek było niewiele – około 5% w całej puli udzielonych pożyczek. Dlatego w analizach nie wyodrębniamy pożyczkobiorców komponentu innowacyjnego i standardowego.

**Wpływ wsparcia na potencjał konkurencyjny**

Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa określa się jako „ogół zasobów materialnych i niematerialnych niezbędnych do tego, aby przedsiębiorstwo mogło funkcjonować na rynkowej arenie konkurencji”[[111]](#footnote-111). W literaturze proponuje się podział na potencjału konkurencyjności na sfery funkcjonalno-zasobowe przedsiębiorstwa[[112]](#footnote-112):

* jakość maszyn i urządzeń;
* nowoczesność stosowanych technologii;
* gęstość i zasięg sieci dystrybucji;
* wielkość zasobów finansowych będących w dyspozycji;
* działalność badawczo - rozwojowa;
* wiedza i zdolności menadżerskie kadr kierowniczych;
* posiadana marka, wizerunek firmy (reputacja);
* poziom wykształcenia pracowników;
* jakość produktów lub usług;
* nowatorskie /innowacyjne rozwiązania oferowanych wyrobów /usług;
* jakość obsługi klienta, dogodne warunki gwarancji i serwisu.

W badaniu ilościowym beneficjenci 1.4.1 i pożyczkobiorcy 1.4.2 dokonali samooceny wpływu inwestycji wspartych z osi I RPO WP na poszczególne obszary funkcjonalno-zasobowe przedsiębiorstwa. Na Wykresie 7 zestawiono wyniki dla wszystkich analizowanych grup. Można poczynić następujące obserwacje:

* ankietowani przedsiębiorcy najwyżej oceniają wpływ wspartych inwestycji na takie obszary funkcjonalno-zasobowe firmy jak: jakość maszyn i urządzeń, nowoczesność stosowanych technologii, jakość oferowanych produktów i usług i pozytywny wizerunek firmy (reputacja). Ponadto beneficjenci dotacji wysoko oceniają wpływ wspartej inwestycji na nowatorskie/innowacyjne rozwiązania oferowanych wyrobów/usług;
* beneficjenci dotacji 1.4.1 generalnie wyżej niż pożyczkobiorcy 1.4.2 oceniają wpływ wspartych projektów inwestycyjnych na poszczególne obszary funkcjonalno-zasobowe ich firmy;
* wśród beneficjentów dotacji najwyższe oceny wpływu projektu na potencjał konkurencyjny firmy przyznają beneficjenci RPI, następnie beneficjenci de minimis i na końcu beneficjenci TIK.

Wysokie oceny wpływu inwestycji na jakość maszyn i urządzeń i nowoczesność stosowanych technologii są uzasadnione wprost charakterem wspartych inwestycji, które polegały na zakupie maszyn i urządzeń[[113]](#footnote-113). Zrozumiała jest też wysoka ocena wpływu projektu na podniesienie jakości produktów i usług - nowoczesne maszyny i technologie pozwalają na podniesienie jakości oferowanych produktów lub usług. Wpływ wspartej inwestycji na pozytywny wizerunek firmy wynika zarówno z podniesienia jakości oferowanych produktów lub usług, jak i, w szczególności w przypadku dotacji, z pozytywnym odbiorem rynkowym faktu, że firma korzysta z pieniędzy europejskich.

Wykres 7 Oceny wpływu wspartych inwestycji na potencjał konkurencyjny beneficjentów 1.4.1 i pożyczkobiorców 1.4.2.

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów Działania 1.4. pożyczkobiorcy 1.4.2. – n=209; beneficjenci TIK – n=32, beneficjenci de minimis – n=63, beneficjenci RPI – n=108*

Jeśliby przyjąć, że oceny powyżej 3,0 wskazują na ponadprzeciętny wpływ wspartego projektu inwestycyjnego na obszary funkcjonalno-zasobowe firmy to najwięcej takich ocen przyznali beneficjenci RPI – w 10 na 12 obszarów. Brak ponadprzeciętnego wpływu występuje w ich ocenie jedynie dla gęstości i zasięgu sieci dystrybucji (2,63) i wielkości zasobów finansowych przedsiębiorstwa (2,80). W przypadku beneficjentów de minimis jest to 8 na 12 obszarów – z brakiem ponadprzeciętnego wpływu mamy do czynienia w przypadku gęstości i zasięgu sieci dystrybucji (2,32) i wielkości zasobów finansowych przedsiębiorstwa (2,67), działalności badawczo-rozwojowej (1,63) i wiedzą i zdolnościami menadżerskimi kadry kierowniczej (2,10). Beneficjenci TIK uważają, że wpływ inwestycji był ponadprzeciętny w 5 na 12 obszarów funkcjonalno-zasobowych. Oprócz czterech wskazanych wcześniej (nowoczesność stosowanych technologii, nowatorstwo rozwiązań, jakość produktów i wizerunek firmy) jako piąty obszar wskazali jakość obsługi klienta. Pożyczkobiorcy 1.4.2 wskazali 3 obszary, w których wpływ był ponadprzeciętny: jakość maszyn i urządzeń, wizerunek firmy i jakość produktów lub usług.

Zróżnicowanie ocen pomiędzy analizowanymi grupami wspartych podmiotów najłatwiej powiązać, ze skalą realizowanych inwestycji. Najwyższe oceny wpływu projektu na potencjał konkurencyjny firmy przyznawali beneficjenci RPI, którzy realizowali największe, kompleksowe projekty inwestycyjne (średnia wartość projektu - 5,382 mln zł). Niższe oceny przyznawali beneficjenci de minimis (średnia wartość projektu 0,894 mln zł), dalej beneficjenci TIK (średnia wartość projektu - 0,633 mln zł) i najniższe oceny – pożyczkobiorcy 1.4.2 (średnia wartość projektu - 0,191 mln zł).

**Wpływ wsparcia na pozycję konkurencyjną**

Pozycja konkurencyjna wynika z posiadanych zasobów, które stanowią o przewagach konkurencyjnych firmy (są jej instrumentami konkurowania). Na wykresie 8 pokazano samoocenę wspartych w ramach osi I przedsiębiorstw dotyczącą przewag konkurencyjnych, jakie posiadają one obecnie w stosunku do głównych konkurentów na głównym rynku działalności.

Na wykresie można zaobserwować po raz kolejny pewną tendencję wyników podobną do obserwowanej już we wcześniejszych analizach. Generalnie najwyżej oceniają swoją zdolność do konkurowania w poszczególnych obszarach funkcjonalno-zasobowych (instrumentów konkurowania) beneficjenci korzystający ze wsparcia RPI, przeciętnie – beneficjenci de minimis i pożyczkobiorcy 1.4.2, a najsłabiej - beneficjenci TIK. Firmy biorące udział w badaniu ankietowym uważają, że **posiadają przewagę konkurencyjną** nad pozostałymi uczestnikami rynku (średnie oceny powyżej 3,0[[114]](#footnote-114)):

* beneficjenci RPI 1.4.1. - posiadają ponadprzeciętne przewagi konkurencyjne prawie we wszystkich obszarach funkcjonalno -zasobowych firmy oprócz zasobów finansowych (2,70), przy czym największą przewagę konkurencyjną mają w zakresie posiadanej marki (reputacji rynkowej) (4,21), kwalifikacji pracowników (4,00) i jakości maszyn i urządzeń (3,94);
* beneficjenci de minimis 1.4.1. – posiadają ponadprzeciętne przewagi konkurencyjne w 7 na 12 obszarów funkcjonalno-zasobowych firmy, przy czym najwyższe oceny otrzymały: posiadana marki (reputacja rynkowa) (4,17), kwalifikacje pracowników (4,00) i jakości produktów i usług (3,83);
* beneficjenci TIK 1.4.1. – posiadają ponadprzeciętne przewagi konkurencyjne jedynie w obszarze posiadanej marki (reputacji rynkowej) (3,13);
* pożyczkobiorcy 1.4.2. - posiadają ponadprzeciętne przewagi konkurencyjne w 6 na 12 obszarów funkcjonalno-zasobowych firmy, przy czym najwyższe oceny otrzymały: jakość produktów i usług (4,00), posiadana marka (reputacja rynkowa) (3,75), cena wyrobów i usług (3,47).

Wykres 8 Przewagi konkurencyjne beneficjentów 1.4.1 i pożyczkobiorców 1.4.2 jakie posiadają obecnie w stosunku do głównych konkurentów na głównym rynku działalności

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów Działania 1.4. pożyczkobiorcy 1.4.2. – n=209; beneficjenci TIK – n=32, beneficjenci de minimis – n=63, beneficjenci RPI – n=108*

Należy pamiętać, że każda z analizowanych grup działa na innym rynku, wobec tego różnice w samoocenie nie są różnicami bezwzględnymi. Oznacza to w praktyce, że rzeczywiste różnice pozycji konkurencyjnej pomiędzy poszczególnymi grupami respondentów mogą być większe, bowiem beneficjenci 1.4.1 działają na bardziej konkurencyjnych rynkach niż np. pożyczkobiorcy. Dwóch na trzech beneficjentów 1.4.1 (64%) działa na rynku ponadregionalnym (krajowym lub międzynarodowym), podczas gdy na takich rynkach działa tylko niespełna co trzeci (32%) z pożyczkobiorców 1.4.2. Przy czym największy odsetek beneficjentów działających na rynkach ponadregionalnych stanowią beneficjenci RPI (76%) a w pozostałych dwóch grupach jest to około połowa beneficjentów (de minimis 46%, TIK – 56%[[115]](#footnote-115)).

Przewagi konkurencyjne powinny doprowadzić do poprawy **pozycji konkurencyjnej**.W badaniu ilościowym beneficjenci 1.4.1 i odbiorcy pożyczki inwestycyjnej finansowanej z Poddziałania 1.4.2 dokonali samooceny swojej obecnej pozycji konkurencyjnej na głównym rynku działalności, w stosunku do swoich głównych konkurentów. W pięciostopniowej skali od 1 – pozycja mało znacząca, poprzez 2-pozycja słaba, 3-pozycja umiarkowania, 4-pozycja silna, do 5-pozycja dominująca, zarówno **beneficjenci 1.4.1, jak i pożyczkobiorcy 1.4.2. ocenili swoją pozycję konkurencyjną jako umiarkowaną** (beneficjenci 1.4.1 – 3,06, pożyczkobiorcy 1.4.2 – 3,08). Obraz się różnicuje, gdy popatrzymy na różne grupy beneficjentów 1.4.1. Beneficjenci RPI oceniają się wyżej (3,41) niż beneficjenci pomocy de minimis (3,06). Najniższe oceny wystawili sobie beneficjenci TIK, określając swoją pozycję rynkową jako niewiele wyższą niż „słaba” (2,16). Uzyskany wynik samooceny można uznać za uzasadniony charakterystykami analizowanych grup beneficjentów, z których największy potencjał (struktura wielkościowa, potencjał finansowy przejawiający się możliwością finansowania dużych projektów inwestycyjnych) miały firmy ubiegające się o pomoc w konkursach finansowanych z RPI a niższy – te startujące w konkursach de minimis. **Słaba pozycja rynkowa beneficjentów TIK** tłumaczy się ich krótkim stażem rynkowym. Do udziału w naborze 003 na projekty TIK dopuszczono wyłącznie firmy których staż rynkowy w momencie składania wniosku o dofinansowanie nie przekraczał 2 lat. W przypadku beneficjentów RPI i de minimis 92% firm biorących udział w badaniu miało staż rynkowy dłuższy niż 5 lat, w tym 39% - dłuższy niż 20 lat.

Obecna pozycja konkurencyjna świadczy o kondycji firmy, ale w kontekście pomiarów efektu interwencji istotne jest, czy inwestycja zrealizowana w ramach wsparcia z Działania 1.4 wpłynęła na poprawę pozycji konkurencyjnej wspartych przedsiębiorstw, czy nie. Większość ankietowanych przedsiębiorców odpowiada na to pytanie pozytywnie. Najczęściej stosowanymi i najbardziej syntetycznymi miernikami **pozycji konkurencyjnej** są: uzyskany **udział w rynku** i **sytuacja finansowa** firmy określana przy pomocy różnych wskaźników cząstkowych[[116]](#footnote-116), takich jak: nakłady inwestycyjne; przychody ze sprzedaży; wskaźnik rentowności sprzedaży, wydajność pracy. W okresie od momentu złożenia wniosku do momentu przeprowadzenia badania ankietowego (przełom 2022 i 2023 r):

* 67% beneficjentów 1.4.1 i 64% pożyczkobiorców 1.4.2 deklaruje, że ich **pozycja konkurencyjna** poprawiła się w stosunku do okresu poprzedzającego złożenie wniosku, a tylko odpowiednio 4% i 6%, że się osłabiła;
* 60% beneficjentów 1.4.1 i 64% pożyczkobiorców 1.4.2 deklaruje, że ich **udział w rynku** wzrósł w stosunku do okresu poprzedzającego złożenie wniosku, a tylko, odpowiednio, 10% i 6%, że był niższy;
* 68% beneficjentów 1.4.1 i 55% pożyczkobiorców 1.4.2 deklaruje, że ich **przychody ze sprzedaży** wzrosły w stosunku do okresu poprzedzającego złożenie wniosku, a tylko, odpowiednio, 11% i 10%, że były niższe;
* 58% beneficjentów 1.4.1 i 43% pożyczkobiorców 1.4.2 deklaruje, że ich **wskaźnik rentowości sprzedaży** wzrósł w ostatnim roku obrotowym, a tylko odpowiednio 5% i 10%, że obniżył się;
* 75% beneficjentów 1.4.1 i 75% pożyczkobiorców 1.4.2 deklaruje, że osiągnęli **zysk** w ostatnim roku obrotowym, a tylko, odpowiednio, 8% i 5%, że ponieśli stratę.

Deklarowana w badaniu ankietowym skala wzrostu wskaźników konkurencyjności jest zróżnicowana, ale generalnie zarówno beneficjenci 1.4.1. jak i pożyczkobiorcy 1.4.2 deklarują wzrost wskaźników w stosunku do sytuacji sprzed złożenia wniosku o dofinansowanie pomiędzy 10% a 30%.

Najsłabsze wyniki osiągnęli beneficjenci 1.4.1 i pożyczkobiorcy 1.4.2 w zakresie **nakładów inwestycyjnych** - 38% beneficjentów 1.4.1 i 33% pożyczkobiorców 1.4.2 deklaruje, że ich nakłady inwestycyjne wzrosły w stosunku do okresu poprzedzającego złożenie wniosku, ale prawie taki sam odsetek, że spadły (odpowiednio 32% i 31%). Można to tłumaczyć niechęcią do inwestowania wynikającą ze wzrostu ryzyka inwestycyjnego związanego najpierw z pandemią, następnie wojną w Ukrainie i wysoką inflacją.

Podobnie jak wcześniej, najlepsze wskaźniki w zakresie udziału wśród beneficjentów firm, które odnotowały wzrost wskaźników charakteryzujących ich pozycję konkurencyjną, obserwujemy dla beneficjentów RPI, a najsłabsze dla beneficjentów TIK.

**Internacjonalizacja**

Przejawem wysokiej konkurencyjności firmy jest jej **zdolność do konkurowania na rynkach zagranicznych**. Na rynkach zagranicznych działa 40% beneficjentów 1.4.1. i 16% pożyczkobiorców 1.4.2. Działalność firmy na rynkach międzynarodowych (**internacjonalizacja** firmy) i jej pozycja konkurencyjna na tych rynkach może być charakteryzowana takimi wskaźnikami jak:

* Przychody jakie firma osiąga z tytułu sprzedaży produktów/usług za granicą – wśród beneficjentów 1.4.1 działających na rynkach zagranicznych 55% deklaruje, że ich przychody ze sprzedaży za granicą wzrosły a tylko 13%, że zmalały. Wśród pożyczkobiorców 1.4.2. działających na rynkach zagranicznych 41% deklaruje wyższe przychody ze sprzedaży za granicą a 18% niższe.
* Wchodzenie i ekspansja na rynkach zagranicznych - 14% beneficjentów 1.4.1. dzięki realizacji projektu zainicjowało działalność międzynarodową, 35% rozszerzyło zakres eksportu o nowe rynki zagraniczne a 57% umocniło swoja pozycje na dotychczasowych rynkach zagranicznych. W przypadku pożyczkobiorców 1.4.2. odpowiednie odsetki to: 3%, 35%, 47%.

**Wpływ wsparcia na zatrudnienie**

W naborach w Poddziałaniu 1.4.1 tworzono zachęty premiowe skłaniające wnioskodawców do deklarowania utworzenia nowych miejsc pracy. Warunkiem uzyskania dodatkowych punktów w ocenie merytorycznej jakościowej było zwiększenie zatrudnienia bezpośrednio po jego zakończeniu i utrzymanie w okresie trwałości projektu. Pożyczkobiorcy 1.4.2 nie musieli deklarować zwiększenia zatrudnienia, żeby uzyskać pożyczkę.

Premia za stworzenie nowych miejsc pracy miała dużą wagę w trzech pierwszych naborach. W naborach 001 (10 %) i 002 (15%) firmy mikro otrzymywały max liczbę punktów pod warunkiem utworzenia 3 i więcej nowych etatów, firmy małe – 4 i więcej etatów, a średnie 5 i więcej etatów. W naborze 003 dedykowanym projektom TIK można było otrzymać nawet 20/100 pkt. za utworzenie 3 i więcej etatów. W kolejnych naborach – 004, 005, 007 (nie zastosowano tego kryterium w naborze 006), beneficjenci mogli otrzymać maksymalnie 2 (005, 007) lub 3 punkty (004) za utworzenie 1 i więcej (firmy mikro i małe) lub 2 i więcej (firmy średnie) etatów.

Wyniki analizy punktacji jaką otrzymały projekty beneficjentów dotacji w poszczególnych naborach (oprócz 006 w którym nie zastosowano tego kryterium) pokazują, że premia za stworzenie dodatkowych miejsc pracy skutecznie stymuluje wnioskodawców do składania takich deklaracji. Prawie wszyscy beneficjenci zadeklarowali utworzenie nowych miejsc pracy. Tylko 8% beneficjentów nie zadeklarowało zwiększenia zatrudnienia we wniosku o dofinansowanie. Warto przy tym zauważyć, że w naborze 006, w którym nie premiowano utworzenia dodatkowych miejsc pracy wnioskodawcy z własnej inicjatywy zadeklarowali utworzenie 20 miejsc pracy, co przekłada się na wskaźnik 0,56 EPC na projekt (Tabela 27.). Potwierdza to tezę, że inwestycjom rozwojowym z reguły towarzyszy zwiększenie liczby miejsc pracy[[117]](#footnote-117). Premie punktowe mogą zachęcać do zwiększania ich liczby. Rzeczywiście, beneficjenci deklarowali na ogół taką liczbę EPC, która upoważniała do otrzymania maksymalnej premii w ocenie. Oczywiście nie oznacza to, że zwiększanie wymagań co do liczby nowo utworzonych miejsc pracy nie ma ograniczeń. W naborach 001 i 002 warunki otrzymania maksymalnej premii punktowej wydają się możliwe do spełnienia dla firm średnich (średnio zadeklarowano 4,56 EPC w 001 i 4,24 w 002 na wymagane minimum 5 EPC na projekt), ale już trudne do spełnienia dla firm mikro (3 EPC) szczególnie w przypadku mniejszych inwestycji, jak np. naborze finansowanym z pomocy de minimis 002, gdzie średnia deklarowanych EPC dla firm mikro to 1,93 EPC.

Tabela 27 Średnia liczba deklarowanych miejsc pracy (EPC) na projekt.

| Nr naboru-forma pomocy | Liczba deklarowanych EPC średnio na projekt | Waga premii % |
| --- | --- | --- |
| 001 - RPI | 3,65 | 10% |
| 002 – de minimis | 2,49 | 15% |
| 003 – de minimis | 2,45 | 20% |
| 004 – de minimis | 0,67 | 3% |
| 005 - RPI | 1,19 | 3% |
| 006 - de minimis | 0,56 |  |
| 007 - RPI | 1,06 | 3% |
| liczba nowych EPC na projekt ogółem | 2,17 |  |
| liczba nowych EPC na projekt - mikro | 1,78 |  |
| liczba nowych EPC na projekt - małe | 2,30 |  |
| liczba nowych EPC na projekt - średnie | 3,21 |  |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego*

Analiza umów zakończonych pokazała, że prawie wszyscy beneficjenci osiągają założone wartości EPC na koniec umowy (łącznie 99% wartości docelowej w umowach). Najsłabiej pod tym względem, jak do tej pory, wypadają beneficjenci naboru 005 – 94%. Beneficjenci naboru 006, w którym dodatkowe miejsca pracy nie były premiowane w zakończonych umowach, wykazują osiągnięcie wskaźnika w 83% założonej wartości docelowej.

Z badań ewaluacyjnych wynika, że wygenerowanie nowych miejsc pracy dla firm mikro, wiąże się z relatywnie (w stosunku do obrotów) większymi kosztami niż w przypadku firm większych[[118]](#footnote-118). Uwzględniono to w kryteriach wyboru obniżając wymagania w stosunku do firm mikro w porównaniu do firm małych i średnich. W przypadku beneficjentów TIK dodatkowym czynnikiem niesprzyjającym tworzeniu dużej liczby nowych miejsc pracy jest krótki staż rynkowy tych firm. Z badań jakościowych wynika, że największy problem z osiągnięciem wskaźników zatrudnienia i utrzymaniem ich w okresie trwałości mają właśnie beneficjenci TIK. Kwestia ta będzie omawiana dalej w rozdziale poświęconym naborowi 003 na projekty TIK.

W badaniu kwestionariuszowym 63% beneficjentów 1.4.1 deklaruje wzrost zatrudnienia w stosunku do okresu sprzed uzyskania wsparcia. W przypadku beneficjentów dotacji takie deklaracje składają najczęściej beneficjenci RPI (74%) (dla porównania - beneficjenci de minimis – 56% a beneficjenci TIK 38%). Większość z beneficjentów uważa, że to właśnie wsparta inwestycja przyczyniła się do wzrostu zatrudnienia (beneficjenci RPI – 78%, beneficjenci de minimis – 68%, beneficjenci TIK – 56%). Udział pożyczkobiorców deklarujących wzrost zatrudnienia jest mniejszy i wynosi 37%. Taki sam odsetek uważa, że to właśnie wsparta pożyczką inwestycja przyczyniła się do wzrostu zatrudnienia w firmie.

Zrealizowana inwestycja wpłynęła na zmianę struktury zatrudnienia (Wykres 9). Wzrost sprzedaży (wzrost udziału w rynku i zwiększenie przychodów) wpłynęło w różnym stopniu na zmianę zatrudnienia w poszczególnych komórkach organizacyjnych firmy.

Większość beneficjentów RPI (74%) to firmy z sektora przemysłowego (przetwórstwo przemysłowe i budownictwo), wśród których przeważają firmy większe (firmy małe i średnie stanowią 76% populacji). Ci beneficjenci wskazują głównie na wzrost zatrudnienia w produkcji (69%) oraz bezpośredniej obsłudze sprzedaży lub klientów (30%). Duży odsetek beneficjentów RPI odnotowuje też wzrost zatrudnienia w logistyce zaopatrzeniowej (24%). Na uwagę zasługuje duży odsetek beneficjentów RPI deklarujących wzrost zatrudnienia w dziale badawczo-rozwojowym (22%). Wynika to zapewne z wysokiego odsetka projektów polegających na wdrożeniu wyników prac B+R w tej grupie beneficjentów i kontynuacji tej strategii rozwoju po zrealizowaniu inwestycji.

Beneficjenci de minimis to głównie firmy usługowe (64%), choć firmy sektora przemysłowego stanowią 35% populacji, i w większości firmy mikro (67%). Największy odsetek tych firm deklaruje wzrost zatrudnienia w produkcji (40%) i bezpośredniej obsłudze sprzedaży lub klientów (29%).

Beneficjenci TIK to firmy mikro, o niedługim stażu rynkowym, oferujące usługi informatyczne. Największy odsetek tych firm deklaruje wzrost zatrudnienia w bezpośredniej obsłudze sprzedaży lub klientów (31%) oraz w obsłudze administracyjno-finansowej (22%). Można to zinterpretować jako typową ścieżkę rozwoju kadr firm nowopowstałych, które skupiają się na obsłudze sprzedaży i jednocześnie tworzą struktury wewnętrzne tam, gdzie one są niezbędne, czyli w obsłudze finansowej i administracyjnej firmy. Do deklaracji firm mikro należy zresztą podchodzić z ostrożnością bowiem firma zatrudniająca kilka osób nie tworzy w rzeczywistości osobnych komórek organizacyjnych tylko, przynajmniej na starcie, „wszyscy zajmują się wszystkim”.

Pożyczkobiorcy 1.4.2. to w przeważającej większości firmy mikro (74%). Największy odsetek pożyczkobiorców wykazuje wzrost zatrudnienia przede wszystkim w obszarze związanym z bezpośrednią obsługą sprzedaży lub klientów (24%) i w dalszej kolejności – produkcji (15%).

Wykres 9 Deklarowane zmiany zatrudnienia w komórkach organizacyjnych beneficjentów 1.4.1 i pożyczkobiorców 1.4.2.

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów Działania 1.4. pożyczkobiorcy 1.4.2. – n=209; beneficjenci TIK – n=32, beneficjenci de minimis – n=63, beneficjenci RPI – n=108*

W badaniach jakościowych rozmówcy kwestionowali zasadność stymulacji przedsiębiorców do zwiększania liczby nowych miejsc pracy. Ich zdaniem inwestycje rozwojowe z zasady generują nowe miejsca pracy, co potwierdzałyby wyniki konkursu 006. Stawianie zbyt wygórowanych wymagań, zdaniem rozmówców, prowadzi do prób manipulowania zatrudnieniem, aby wykazać zadeklarowany wskaźnik. Szczególnie, że gospodarka podkarpacka, jak i Polska, w okresie wdrażania programu cierpiała na niedobór pracowników, a nie ich nadmiar. W związku z tym beneficjenci niejednokrotnie, pomimo stworzenia stanowisk pracy, mieli problem ze znalezieniem kandydatów na pracowników, szczególnie tych o wyższych kwalifikacjach. Dlatego też, w późniejszych naborach (od 004 włącznie – rok 2018) słusznie zrezygnowano z wysokich premii za zwiększenie zatrudnienia (Tabela 27).

Niemniej jednak analizy kontrfaktyczne pokazały bardzo silny efekt netto wzrostu zatrudnienia zarówno wśród beneficjentów 1.4.1. ogółem (24,3 p.p. w stosunku do sytuacji, gdyby te firmy nie otrzymały wsparcia) i w szczególności wśród beneficjentów RPI (46,7 p.p.). Co więcej pozytywnemu efektowi netto w zatrudnieniu towarzyszył wzrost netto wydajności pracy, co świadczy o tym, że zrealizowane inwestycje doprowadziły do istotnego podniesienia jakości technicznego uzbrojenia stworzonych miejsc pracy, a więc miały też pozytywny wpływ na jakość stworzonych miejsc pracy.

**Wsparcie projektów TIK**

*Model biznesowy wdrażanych produktów*

Nabór 003 dedykowany był projektom wdrażającym rozwiązania B2B, B2C i C2C w firmach mikro i małych prowadzącym działalność nie dłużej niż 24 miesiące w chwili złożenia wniosku. Struktura wielkościowa beneficjentów wskazuje na istotną przewagę firm mikro (83%). Pozostałą część (17%) stanowią firmy małe. Firmy nowopowstałe (do 6 miesięcy działalności rynkowej) stanowią 52% beneficjentów a pozostałe (48%) to firmy o stażu od 6 do 24 miesięcy. Średnia wartość realizowanego projektu wyniosła 633 tys. zł, przy średnim dofinansowaniu 395 tys. zł i średniej intensywności wsparcia 62%. Wartości te były w przybliżeniu niezależne od wielkości i stażu rynkowego beneficjenta. Ponad połowa beneficjentów to firmy z sektora J. Informacja i komunikacja (55%) oraz M. Działalność naukowa i techniczna (15%). Dofinansowane projekty to wdrożenia produktów opartych na zastosowaniach technologii informacyjno-komunikacyjnych, stąd wszystkie projekty wpisują się w inteligentną specjalizację ICT.

Jak wynika z badania ankietowego beneficjenci TIK realizowali najczęściej projekty, których efektem miał być produkt polegający na automatyzacji procesów biznesowych (model B2B) (91%) i rzadziej (44%) produkt oparty na modelu B2C tj., w którym relacje przedsiębiorstwo – konsument (odbiorca produktów lub usług) są oparte o TIK i najrzadziej (9%) produkty w modelu C2C, czyli umożliwiające interakcję biznesową pomiędzy konsumentami przy wykorzystaniu TIK (np. portale sprzedażowe).

*Selekcja wniosków*

Nabór dedykowany projektom TIK miał swój specyficzny zestaw kryteriów. Analiza punktacji dofinansowanych projektów pokazała, że kryteria oceniające potencjał rynkowy projektu tj. Stopień innowacyjności (97% beneficjentów wdrażało innowacje na poziomie firmy), Rodzaj innowacji efektu wprowadzonego modelu (produktowa/ technologiczna) (100% wdrażało innowację produktową) i Rodzaj zastosowanych rozwiązań technologicznych (98% zastosowało wymagane w kryterium rozwiązania technologiczne[[119]](#footnote-119)), w praktyce nie różnicowały ocen wniosków, które uzyskały dofinansowanie. Kryteriami różnicującymi w największym stopniu okazały się: Przyrost zatrudnienia w wyniku realizacji projektu (premiowano 3 i więcej nowych miejsc pracy) i Okres funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku (od 6 do 24 miesięcy) i Deklarowany wkład własny (maksymalnie 5%).

W opinii ekspertów oceniających wnioski, w naborze tym złożono słabe jakościowo wnioski. Proponowane pomysły biznesowe nie były nowatorskie, tylko najczęściej powielały istniejące rozwiązania. Dodatkowo specyfika projektu TIK utrudnia ocenę realności osiągnięcia deklarowanych funkcjonalności, konkurencyjności takiego produktu informatycznego na rynku i w konsekwencji utrudnia ocenę założeń finansowych biznesplanu. Potwierdzają to oceny przyznawane przez ekspertów. Wśród 120 zakwalifikowanych do finansowania projektów tylko 3 otrzymały ocenę poziomu innowacyjności wyższą niż poziom firmy.

Eksperci oceniający finansową stronę wniosku podkreślali trudność w ocenie racjonalności deklarowanych przez wnioskodawców wydatków. Jako przykład elastyczności kosztorysu tego typu projektów podano fakt, że prawie wszystkie złożone projekty, choć prezentujące zróżnicowane rozwiązania i produkty, miały bardzo podobne koszty zbliżone do maksymalnego dopuszczalnego poziomu kosztów kwalifikowalnych.

W ocenie merytorycznej jakościowej stosunkowo dużą premię (20%) można było uzyskać za deklaracje stworzenia 3 nowych miejsc pracy. Wnioskodawcy, nowopowstałe firmy, trochę bezrefleksyjnie deklarowały, że stworzą i utrzymają trzy nowe miejsca pracy. Kontrole po zakończeniu realizacji projektu unaoczniły, że deklaracje te są bardzo trudne do dotrzymania. Wynika to m.in. z niewielkiego potencjału finansowego tych firm, które musiałyby utrzymać te nowo powstałe miejsca z bieżącej działalności gospodarczej a ta niejednokrotnie nie przynosiła spodziewanych przychodów.

*Wdrażanie*

Z perspektywy wdrażających projekty te były trudne w obsłudze administracyjnej i monitorowaniu. Beneficjenci TIK nie mieli odpowiednich zasobów kadrowych i doświadczenia w rozliczaniu projektów, a skromne zasoby finansowe nie pozwalały na zatrudnianie firm doradczych do obsługi administracyjnej projektu. Co prawda co drugi beneficjent TIK (50%) współpracował z firmą doradczą przy składaniu wniosku o dofinansowanie, ale nie oznacza to, że ta współpraca była przedłużona na okres wdrażania.

W opinii opiekunów projektów z instytucji wdrażającej beneficjenci TIK nie byli przygotowani do skorzystania ze środków publicznych i dopiero na etapie realizacji powoli poznawali zasady, co skutkowało brakiem dobrej komunikacji z instytucją wdrażającą, pozwalającej na zrozumienie oczekiwań, procedur i wymagań. W efekcie beneficjenci rozliczając projekty popełniali liczne błędy, które powodowały opóźnienia w rozliczaniu i realizacji projektów.

Na te kwestie nakładały się dodatkowo trudności związane ze specyfiką projektów TIK. Potwierdzanie zgodności zakresu rzeczowego projektu wymagało posiadania specyficznych kompetencji informatycznych, których zespoły rozliczające i monitorujące projekty nie posiadają. Nawiązano więc, na potrzeby rozliczania projektów z tego naboru, współpracę z ekspertami-informatykami, którzy pomagali rozstrzygać wątpliwości, co do zgodności z umową zakresu rzeczowego wykonanych prac.

Już pierwsze kontrole planowe zrealizowane w trakcie realizacji projektów pokazały, że skala błędów w dokumentowaniu zakończenia etapu projektu jest znacznie większa niż zwykle w projektach inwestycyjnych. Beneficjenci składali raporty o zakończeniu etapu prac, natomiast kontrole nie znajdowały odpowiednich “dowodów”, że prace zostały wykonane. Postanowiono zmienić podejście do tych projektów i kontrolować je po zakończeniu realizacji oraz objąć kontrolą wszystkie projekty. Kontrole przeprowadzone na koniec realizacji również wykazywały wiele błędów, dotyczących najczęściej dokumentowania faktu powstania, testowania i działania zgodnie z założeniami, produktu końcowego projektu. Rozwiązano 24 ze 144 umów – niektóre w trakcie realizacji, niektóre przed wypłata końcową a w niektórych przypadkach, to beneficjenci rozwiązywali umowy po skonfrontowaniu swoich wyobrażeń o realizacji projektu dofinansowanego ze środków publicznych z twardą rzeczywistością. Odsetek rozwiązanych umów TIK jest największy wśród naborów 1.4.1 (17% wszystkich umów podczas gdy średnia z pozostałych konkursów to 10%). Liczba umów rozwiązanych nie ilustruje w pełni problemów z projektami TIK, bowiem w wielu przypadkach umowy nie rozwiązywano, tylko umożliwiano beneficjentom przeprowadzenie korekt, co skutkowało wielokrotnym uzupełnianiem dokumentacji związanej z odbiorem i testowaniem końcowym produktu. Wiele z umów nie zostało rozwiązanych a mimo to kontrola zakwestionowała jakąś część wydatków, które musiały być zwracane przez beneficjentów. Ponieważ zastosowano płatności częściowe, zwracane środki powiększone zostały o odsetki ustawowe, co dodatkowo obciążało finanse beneficjentów.

*Wpływ na konkurencyjność i trwałość efektów*

Wpływ projektu na konkurencyjność beneficjentów TIK został omówiony wcześniej, wspólnie z pozostałymi grupami beneficjentów 1.4.1. i pożyczkobiorców 1.4.2. Generalne wnioski płynące z tej analizy wskazują na to, że praktycznie wszystkie wskaźniki konkurencyjności analizowane w badaniu ilościowym wypadają najmniej korzystnie dla beneficjentów TIK, w porównaniu z pozostałymi grupami beneficjentów 1.4.1 i pożyczkobiorcami 1.4.2. Beneficjenci TIK biorący udział w badaniu ilościowym:

* Oceniają swoją pozycję rynkową jako słabą;
* Jedyną przewagą konkurencyjną jaką identyfikują w stosunku do konkurentów działających na ich głównym rynku działalności jest wizerunek firmy, niewątpliwie wzmocniony faktem otrzymania dotacji z RPO WP;
* Odsetki beneficjentów TIK deklarujących wzrost wskaźników pozycji konkurencyjnej (udział w rynku i wskaźniki opisujące sytuację finansową firm) w stosunku do okresu sprzed realizacji projektu, są najmniejsze w porównaniu do innych grup beneficjentów 1.4.1 i pożyczkobiorców 1.4.2. Co więcej odsetki beneficjentów TIK wskazujących na spadki wskaźników pozycji konkurencyjnej są istotne i największe wśród porównywanych grup.

Skuteczne wdrożenie rynkowe zrealizowanych projektów TIK natrafiło też na obiektywne trudności zewnętrzne związane z pandemią, która przypadła na okres kończenia realizacji projektów. Pandemia istotnie zmieniła sytuację gospodarczą i te produkty, które były przeznaczone na rynek B2B (np. adresowane do sektora turystycznego lub obsługi imprez masowych) nie znalazły odbiorców, ze względu na ograniczenia ich działalności związane z lockdownem. Trzeba też pamiętać, że firmy o krótkim stażu rynkowym miały duże trudności w przetrwaniu okresu pandemii, ze względu na mały potencjał finansowy, brak przychodów i obciążenia finansowe związane z utrzymaniem zadeklarowanych w umowie miejsc pracy.

Generalnie więc obecna kondycja rynkowa beneficjentów TIK nie jest najlepsza. Z badania ankietowego wynika, że co czwarty beneficjent TIK (25%) poniósł w ostatnim roku obrotowym stratę, w co trzeciej firmie (33%) zatrudnienie zmalało, w co piątej (19%) spadła wydajność pracy, a co dziesiąta firma (9%) określa swoją sytuację finansową jako bardzo złą. Na pytanie o prawdopodobieństwo, że firma zaprzestanie działalności w ciągu najbliższych 2 lat prawie co piąty beneficjent TIK (19%) wskazuje to jako zdarzenie “bardzo prawdopodobne” (6%) lub „prawie pewne” (13%).

Należy przy tym zwrócić uwagę, że wyniki badania ankietowego w tej grupie beneficjentów można uznać za zbyt “optymistyczne”, jeśli odnosić je do całej populacji beneficjentów TIK. Badanie ankietowe objęło co czwartego beneficjenta TIK, natomiast w trakcie badania ankietowego zidentyfikowano duży odsetek (33%) numerów kontaktowych, które mimo powtarzanych prób kontaktu, nie odpowiadały. Może to świadczyć o zaprzestaniu działalności przez część beneficjentów TIK.

W opinii ekspertów oceniających wnioski wsparcie skierowane do firm nowopowstałych powinno mieć charakter preferencyjnego instrumentu zwrotnego. Konieczność zwrócenia środków koncentruje uwagę przedsiębiorcy na finansowym zwrocie z inwestycji. Przedstawiciele instytucji wdrażającej podkreślali, że beneficjenci TIK często wydawali się zaskoczeni tym, że ktoś rzeczywiście będzie od nich oczekiwał, że zrealizują to co zaplanowali i utrzymają te wyniki w okresie trwałości.

Na koniec warto zauważyć, że można też mówić o sukcesach we wdrażaniu wyników dofinansowanego w ramach naboru 003 projektu TIK. Jeden z takich projektów został opisany jako studium przypadku, które stanowi załącznik do raportu.

**Wzrost konkurencyjności wspartych firm w porównaniu do firm, które nie otrzymały wsparcia**

Omówione powyżej wyniki wpływu wsparcia na pozycję konkurencyjną pokazały, że wsparte podmioty zanotowały znaczący wzrost wskaźników charakteryzujących ich pozycję konkurencyjną w porównaniu do okresu sprzed realizacji wspartej z RPO WP inwestycji. Był to okres dobrej koniunktury gospodarczej, zahamowany dopiero pandemią 2022 r. Zachodzi więc pytanie, czy obserwowany wzrost pozycji konkurencyjnej beneficjentów RPO WP był efektem sprzyjających rozwojowi warunków rynkowych, czy też dzięki wsparciu beneficjenci RPO WP rozwijali się szybciej niż podobne firmy, które wsparcia nie dostały. Hipotetyczna różnica pomiędzy wartościami wskaźników osiągniętych w tych dwóch sytuacjach nazywana jest efektem netto interwencji.

Oszacowania efektu netto dokonaliśmy poprzez oszacowanie różnicy pomiędzy wartościami wskaźników charakteryzujących pozycję konkurencyjną w dwóch grupach przedsiębiorstw: grupie korzystających ze wsparcia w Poddziałaniu 1.4.1. (grupa eksperymentalna) i przedsiębiorstw o podobnym profilu nie korzystających ze wsparcia (grupa kontrolna). Grupą kontrolną były przedsiębiorstwa nieskutecznie ubiegające się o wsparcie w Poddziałaniu 1.4.1. Oszacowania efektu netto dokonaliśmy w dwóch grupach beneficjentów 1.4.1. ogółem i w grupie beneficjentów RPI. Nie było możliwe oszacowanie efektu netto wśród beneficjentów de minimis, ze względu na ich niską liczebność w próbie, w przeprowadzonym badaniu ankietowym grupie eksperymentalnej (beneficjenci) i kontrolnej (nieskuteczni wnioskodawcy).

Przeprowadzone analizy o charakterze kontrfaktycznym bazowały na modelu PSM (Propensity Score Matching) opartym o model regresji logistycznej, w którym jednostkom wspartym (grupa eksperymentalna) przypisano bliźniacze jednostki spośród wnioskodawców nieskutecznych (grupa kontrolna). W następnym kroku porównano wyniki dla grupy eksperymentalnej i tych jednostek z grupy kontrolnej, które z nimi sparowano, tworząc zestawienia wyników będące podstawą analizy efektu netto. Żeby ustalić, czy wyniki dla grupy eksperymentalnej różnią się istotnie od wyników dla grupy kontrolnej posłużono się statystyką chi2 (χ2)[[120]](#footnote-120).

Tabela 28 Wpływ netto interwencji w Poddziałaniu 1.4.1. na wskaźniki pozycji konkurencyjnej beneficjentów 1.4.1. ogółem i dla beneficjentów RPI 1.4.1., w punktach procentowych

| Wskaźnik | Efekt netto ogółem  p.p. | Efekt netto dla beneficjentów RPI  p.p. |
| --- | --- | --- |
| pozycja konkurencyjna | 15,9 | 30,2 |
| udział w rynku | 4,0 | 11,8 |
| nakłady inwestycyjne | -3,3 | 10,8 |
| przychody ze sprzedaży | -0,5 | 25,2 |
| przychody ze sprzedaży zagranicę | -27,5 | -14,0 |
| rentowność sprzedaży | 24,3 | 20,6 |
| zatrudnienie | 24,3 | 46,7 |
| wydajność pracy | 12,1 | 20,8 |

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników analiz kontrfaktycznych. Zielone tło oznacza efekt istotny statystycznie na poziomie p=99%, za wyjątkiem wydajności pracy – p=95%*

Wyniki analiz statystycznych pokazano w Tabeli powyżej. W przypadku dodatnich różnic pomiędzy efektami osiągniętymi w grupie eksperymentalnej (beneficjenci 1.4.1.) i kontrolnej (nieskuteczni wnioskodawcy 1.4.1.), mamy do czynienia z pozytywnym efektem netto interwencji. Pod uwagę należy brać tylko te wyniki, których istotność statystyczna została potwierdzona testem istotności, czyli tam, gdzie istotność testu chi2 ma wartość mniejszą niż 1%. (pola tabeli oznaczone kolorem zielonym). Dla beneficjentów 1.4.1 ogółem, pozytywny efekt netto (wzrost wartości danego wskaźnika w stosunku do sytuacji, gdyby beneficjent nie otrzymał wsparcia) widoczny jest w przypadku pozycji konkurencyjnej (15,9 p.p.), rentowności sprzedaży (24,3 p.p.), zatrudnienia (24,3 p.p.) i wydajności pracy (12,1 p.p.). Negatywny i istotny statystycznie efekt netto obserwujemy dla przychodów ze sprzedaży na rynkach zagranicznych (-27,5 p.p.).

W przypadku beneficjentów RPI, analizy kontrfaktyczne potwierdziły wcześniejsze obserwacje, że wsparcie pozwoliło na osiągnięcie korzystniejszych efektów w zakresie wzrostu pozycji konkurencyjnej w tej grupie beneficjentów w porównaniu z pozostałymi grupami. Efekt netto dla beneficjentów RPI jest istotnie statystycznie większy niż dla beneficjentów 1.4.1. ogółem, dla wskaźników: pozycja konkurencyjna (30,2 p.p.), nakłady inwestycyjne (10,8 p.p.), zatrudnienie (24,3 p.p.) i wydajność pracy (20,8 p.p.). Wynika to ze wspomnianego już wcześniej wyższego potencjału konkurencyjnego tych firm wynikającego z większej skali realizowanych projektów, co dało tym firmom silniejszy impuls rozwojowy. Wyjątkiem wśród analizowanych wskaźników, stanowiącym pewne zaskoczenie, jest wskaźnik rentowności sprzedaży, który u beneficjentów 1.4.1 ogółem, wzrósł bardziej (24,3 p.p.) niż dla beneficjentów RPI (20,3 p.p.).

W obu grupach beneficjentów obserwujemy istotny statystycznie ujemny efekt w obszarze internacjonalizacji (spadek w stosunku do sytuacji bez wsparcia przychodów ze sprzedaży za granicę) co może być efektem tego, że znaczny ich odsetek (łącznie 49%) zainicjował dopiero swoją aktywność na rynkach zagranicznych lub rozszerzył rynki zagraniczne o nowe.

**Skala i przyczyny nieosiągnięcia efektów projektu**

Analizy dotyczące wpływu wsparcia na innowacyjność i konkurencyjność warto podsumować przytoczeniem wyników badania ankietowego, w którym beneficjentów i pożyczkobiorców zapytano czy w jakimś zakresie nie osiągnęli oczekiwanych efektów projektów. Odpowiedzi twierdzącej udzielił relatywnie niewielki odsetek badanych – 15% w działaniu 1.2, 10% w poddziałaniu 1.4.1 i 9% w poddziałaniu 1.4.2. Dodatkowo beneficjenci, z uwagi na realizację projektów, w których zobowiązywali się do podjęcia dokładnie opisanych w WoD działań oraz osiągnięcie zakładanych wartości wskaźników zostali w ankiecie zapytani o przyczyny niepełnego osiągnięcia zakładanych efektów projektów. Wyraźnie dominowały trzy odpowiedzi:

* trudne do przewidzenia zmiany sytuacji na rynku (np. większa konkurencja, inne preferencje klientów) – 64%;
* pandemia – 64%;
* generalny wzrost kosztów prowadzenia działalności – 61%.

Każdy z ww. czynników miał charakter zewnętrzny, niezależny od beneficjentów.

Żadna z pozostałych odpowiedzi nie uzyskała więcej niż 21% wskazań.

Wykres 10 Przyczyny nieosiągnięcia / niepełnego osiągnięcia zakładanych efektów projektu

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów działania 1.2 (N=47), poddziałania 1.4.1 (N=203) i pożyczkobiorców poddziałania 1.4.2 (N=209)*

Ci beneficjenci, którzy zadeklarowali, że wszystkie zakładane rezultaty projektu zostały osiągnięte zostali poproszeni o wskazanie czynników sukcesu. Najczęściej za takowe uznawali:

* Dobre zaplanowanie zakresu projektu (76%);
* Dobre zarządzanie projektem (76%);
* Dopasowanie skali projektu do potencjału finansowego i organizacyjnego firmy (65%).
  + 1. Wpływ wsparcia o charakterze obrotowym na funkcjonowanie firm w okresie pandemii

**Wprowadzenie**

Badania pokazały, że pandemia COVID-19 miała negatywny wpływ na kondycję badanych firm w różnych wymiarach.

W grupie grantobiorców (Działanie 1.6) największy negatywny wpływ pandemii uwidocznił się w zakresie przychodów ze sprzedaży i płynności finansowej. Problemy w tym obszarze zgłosiło odpowiednio 85% i 84% badanych, przy czym w odniesieniu do przychodów dominowały głosy skrajnie negatywne, podczas gdy przy płynności finansowej umiarkowanie negatywne (w obu grupach wynosiły po 49%). W grupie firm, które w wyniku pandemii COVID-19 doświadczyły spadku przychodów ze sprzedaży, 1/4 badanych przyznała, iż były to spadki na poziomie 31%-50% (odnosi się to do miesięcznych przychodów ze sprzedaży po 1 lutym 2020 r., w porównaniu z okresem przed pandemią). Podobnie liczna grupa (23%) doświadczyła spadków na jeszcze wyższym, bo 51%-75% poziomie, zaś w przypadku 30% firm przychody ze sprzedaży zmniejszyły się o więcej niż 75%. Jedynie dla 4% firm odnotowany spadek przychodów nie przekroczył 30%. Wśród pożyczkobiorców pożyczki płynnościowej spadek płynności finansowej zgłosiło 80% badanych, a zmniejszenie przychodów ze sprzedaży - 79%. Spośród przedsiębiorców, których przychody ze sprzedaży spadły, 28% doświadczyło ich zmniejszenia o ponad 50%. Kolejne 28% firm zadeklarowało spadek przychodów o 31-50%, a 20% firm - o mniej niż 30%.

Aż 72% respondentów - grantobiorców dostrzegło również zagrożenia wynikające z pandemii dla aktywności inwestycyjnej, 56% zauważyło je w zakresie dostępności materiałów i komponentów, zaś 46% - w zakresie poziomu zatrudnienia. Również w grupie pożyczkobiorców negatywny wpływ pandemii na aktywność inwestycyjną zadeklarowało 72% firm, dostępność materiałów i komponentów pogorszyła się w związku z pandemią zdaniem 64% pożyczkobiorców, a negatywny wpływ pandemii na zatrudnienie dostrzegło 39% badanych firm, które otrzymały pożyczkę płynnościową.

W odniesieniu do zatrudnienia, z badań wynika, iż redukcja zatrudnienia nastąpiła w 23 badanych firmach, które otrzymały granty, a więc 8% w próbie. W tej grupie najwięcej odnotowano przypadków zwolnień dotyczących więcej niż 9 pracowników (8%) bądź 1 pracownika (7%), pozostałe to przypadki zwolnień odnoszących się do 2-3 pracowników (4%), 4-5 pracowników (1%) lub 5-9 pracowników (2%). W przypadku pożyczkobiorców pożyczki płynnościowej redukcji zatrudnienia dokonało tylko 7 firm.

Wpływ pandemii był obserwowany również w odniesieniu do cyfryzacji procesów, chociaż uzyskane wyniki były dość zaskakujące - 19% respondentów grantobiorców oceniło ten wpływ jako negatywny (w stopniu dużym bądź umiarkowanym), zaś 15% jako pozytywny. Z kolei mniej więcej połowa badanych pożyczkobiorców nie dostrzegła wpływu pandemii na cyfryzację procesów w firmie (49% dla procesów wewnętrznych i 55% dla procesów sprzedażowych). Jako negatywny ten wpływ oceniło 24% (dla procesów wewnętrznych) i 16% (dla procesów sprzedażowych) respondentów pożyczkobiorców, a jako pozytywny - odpowiednio 21% i 19%.

Warto podkreślić, iż w analizowanej grupie grantobiorców wpływ pandemii COVID-19 na kondycję firmy był bardziej zauważalny aniżeli w przypadku innych grup objętych badaniem ilościowym (w działaniu 1.2, 14.1, 1.4.1). Różnice uwidoczniły się zwłaszcza w odniesieniu do przychodów ze sprzedaży, płynności finansowej oraz aktywności inwestycyjnej (negatywny wpływ pandemii na wymienione obszary wskazało odpowiednio 58%, 57% i 52% badanych w tych grupach).

**Poddziałanie 1.4.2**

Badania dowiodły o relatywnie niewielkiej wiedzy respondentów na temat oferowanych w województwie podkarpackim preferencyjnie oprocentowanych pożyczek na obrót, uruchomionym dzięki środkom unijnym. Połowa badanych firm w całej próbie nie słyszała o takiej formie pożyczki, zaś 15% badanych nie potrafiło udzielić jednoznacznej odpowiedzi. Jedynie 35% przedsiębiorstw (a więc 100 podmiotów w całej próbie) miało taką wiedzę, przy czym – jak pokazały badania – rzadko przekuwało się to w konkretne działania ukierunkowane na uzyskanie takiego wsparcia. Większość firm w tej grupie (77%) nie ubiegała się bowiem o pożyczkę w związku z pogorszeniem się sytuacji firmy na skutek pandemii, w przeciwieństwie do 15% firm, które o taką pożyczkę wystąpiło (z czego 2/3 firm ją otrzymało).

Jednocześnie, pośrednicy finansowi deklarowali, że od momentu uruchomienia pożyczki płynnościowe cieszyły się dużym zainteresowaniem przedsiębiorców i ze względu na wyczerpanie środków nie wszyscy chętni przedsiębiorcy mogli otrzymać pożyczki. O popularności tego instrumentu świadczyło dopasowanie do potrzeb przedsiębiorców związanych z utrzymaniem lub odzyskaniem płynności (80% przedsiębiorców objętych badaniem ilościowym wskazało negatywny wpływ pandemii COVID na płynność finansową ich firmy, w tym 33% - duży negatywny wpływ), ale również korzystne parametry pożyczki.

Środki z pożyczki mogły sfinansować takie wydatki, jak:

* zakup towarów, materiałów, usług;
* wynagrodzenie dla pracowników;
* czynsz/media;
* podatki/składki np. do ZUS;
* inne wydatki obrotowe.

Jak wynika z badania ilościowego, prawie wszyscy z pożyczkobiorców (92%) przeznaczyli środki na sfinansowanie zakupu towarów materiałów i usług, a blisko połowa z nich sfinansowała z pożyczki wynagrodzenia pracowników.

Wykres 11 Jakie wydatki sfinansowali Państwo z pożyczki?

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród firm korzystających z pożyczki na obrót, N=129*

84% pożyczkobiorców wskazało, że bez możliwości skorzystania z pożyczki na obrót, nie byłoby w stanie sfinansować tych wydatków (łączny odsetek odpowiedzi „Zdecydowanie tak” i „Raczej tak” na pytanie „Czy w sytuacji nieotrzymania pożyczki na obrót mieliby Państwo problem ze sfinansowaniem tych wydatków?”). Jedynie 10% nie miałoby problemu ze sfinansowaniem wydatków w przypadku nieotrzymania pożyczki (9% - “raczej nie” i 1% - “zdecydowanie nie”).

Pożyczki płynnościowe pomogły przedsiębiorcom przede wszystkim w bieżącym regulowaniu zobowiązań. Ponad 2/3 badanych pożyczkobiorców wskazało, że gdyby nie otrzymali pożyczki, prawdopodobieństwo, że mieliby trudności w regulowaniu zobowiązań byłoby bardzo duże lub duże. Pożyczki wsparły firmy również w utrzymaniu zakresu, zasięgu i jakości działalności oraz zatrudnienia. W mniejszym stopniu przyczyniły się natomiast do utrzymania działalności – 44% pożyczkobiorców wskazało, że w ich przypadku prawdopodobieństwo, że zawiesiliby lub zaprzestali działalności, gdyby nie otrzymali pożyczki było zerowe lub bardzo małe.

Wykres 12 Czy nieotrzymanie pożyczki na obrót mogłoby skutkować….

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród firm korzystających z pożyczki na obrót, N=129*

Spośród badanych przedsiębiorców, 82% wskazało, że otrzymana pożyczka na obrót była pomocna w funkcjonowaniu firmy w trakcie pandemii w bardzo dużym (52%) lub dużym stopniu (30%), a jedynie dla 2% pożyczkobiorców – w stopniu znikomym.

98% (126 ze 129 badanych firm) nadal funkcjonuje. Łącznie 37% pożyczkobiorców oceniło obecną sytuację finansową firmy jako dobrą lub bardzo dobrą, a jedynie 11% - jako złą lub bardzo złą. Firmy, którym udało się przetrwać na rynku po pandemii oceniły swoją sytuację rynkową, finansową i poziom zatrudnienia w porównaniu do sytuacji przed pandemii. 45% pożyczkobiorców wskazało, że ich sytuacja rynkowa się pogorszyła nieznacznie (29%) lub wyraźnie (16%). Prawie połowa badanych przedsiębiorców zadeklarowała pogorszenie się ich sytuacji finansowej. Relatywnie najlepiej według deklaracji pożyczkobiorców pożyczki płynnościowej wygląda sytuacja ich firm w obszarze zatrudnienia - jedynie w przypadku 22% firm liczba zatrudnionych zmniejszyła się.

Wykres 13 Jak oceniają Państwo obecną kondycję firmy?

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród firm korzystających z pożyczki na obrót, N=129*

Prawie 70% badanych pożyczkobiorców myśli z optymizmem o przyszłości swoich firm. 50% uznało za bardzo mało prawdopodobne, że zaprzestaną działalności w ciągu najbliższych 2 lat, a 18% - za mało prawdopodobne. Jedynie 3 firmy uznały zaprzestanie działalności za pewne lub prawie pewne.

**Działanie 1.6**

W momencie składania wniosku o grant, zdecydowana większość badanych firm (ok. 80%) działała na rynku powyżej 3 lat. Największą grupę (ok. 27% badanych) stanowiły firmy ze stażem od 10 do 20 lat, a w dalszej kolejności ze stażem 3-6 lat i 6-10 lat (po 19%). Najmniejszy udział miały firmy funkcjonujące do roku (jedynie 1%). Licząc od daty uzyskania grantu do okresu realizacji badania większość firm (ok. 62%) zatrudniała pracowników, z czego połowa w tej grupie zatrudniała do 3 pracowników (1/4 – do 1 pracownika i 1/4 do 3 pracowników), ok. 12% - od 4 do 5 pracowników i ok. 36% powyżej 5 pracowników (4-5 lub powyżej 5 – po 18% w każdej z tych grup).

Firmy ze środków uzyskanych z grantu najczęściej finansowały zakup towarów, materiałów, usług (dotyczy to aż 78% badanych). Na następnych miejscach uplasowały się: podatki/składki np. do ZUS oraz czynsz/media (dotyczy odpowiednio 46% i 40% badanych). Z odpowiedzi udzielonych przez respondentów wynika również, że w sytuacji nieotrzymania grantu większość firm (88%) miałaby problem ze sfinansowaniem wymienionych wyżej wydatków (warto podkreślić, iż w tej grupie połowa respondentów zaznaczyła odpowiedź: „zdecydowanie tak”).

Z badań wynika, że jedynie 5% firm nie miałaby problemów z finansowaniem swojej działalności w okresie pandemii (z czego tylko 1% udzieliło odpowiedzi: „zdecydowanie nie”), zaś 7% nie potrafiło udzielić jednoznacznej odpowiedzi. Według respondentów nieotrzymanie grantu mogłoby skutkować przede wszystkim trudnościami w bieżącym regulowaniu zobowiązań (ok. 68% badanych oceniło taki scenariusz jako prawdopodobny, a nawet – w opinii 47% - bardzo prawdopodobny). Zdaniem ponad połowy respondentów, bez udzielonego wsparcia firmy byłyby zmuszone (z dużym lub bardzo dużym prawdopodobieństwem) wprowadzić ograniczenia w prowadzonej działalności (w odniesieniu do zasięgu, zakresu przedmiotowego, jakości) oraz zredukować zatrudnienie (tak wypowiedziało się odpowiednio 60% i 57% badanych). Najmniejsze zagrożenie w związku z brakiem wsparcia respondenci widzieli w zawieszeniu lub zaprzestaniu przez firmę działalności – jedynie 35% brała pod uwagę taki scenariusz, zaś dla 38% wydawał się on mało lub bardzo mało prawdopodobny (Wykres).

Wykres 14 Czy nieotrzymanie grantu mogłoby skutkować….

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania ilościowego grantobiorców w Działaniu 1.6 (n=286)*

Respondenci dostrzegali wyraźny związek pomiędzy uzyskaniem grantu a funkcjonowaniem firmy w czasie pandemii. Prawie 80% badanych przyznało, iż wpływ grantu na funkcjonowanie ich firm był bardzo duży (48% głosów) lub duży (32% głosów). Zaledwie 4% miało zdanie przeciwne (1% uznało ten wpływ za znikomy, zaś 3% za mały). Z kolei 14% badanych oceniło ten wpływ jako średni. Badani w zdecydowanej większości (82%) nie dostrzegają negatywnych efektów skorzystania z grantu na obrót. Jedynie 1% zauważa związane z tym negatywy związane z wyższą stopą inflacji, zaś 17% nie ma na ten temat zdania. Badania wskazują, że większość firm (76%) osiągnęła zakładane we wniosku o grant wskaźniki rezultatu, a jedynie 1% nie udało się tego osiągnąć. Jednocześnie prawie 1/4 badanych firm (ok. 23%) nie potrafiła udzielić jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie.

Z przeprowadzonych badań wynika, iż 93% badanych firm, którym został przyznany grant na obrót nadal funkcjonuje na rynku. Konsekwencje pandemii COVID stały się przyczyną zakończenia działalności 2% badanych firm, zaś kolejne 3% firm zakończyło swoją działalność bez związku z pandemią. W przypadku firm, którym udało się przetrwać na rynku po pandemii (w sumie 267 w próbie), największą grupę (44%) stanowią firmy, których sytuacja rynkowa pogorszyła się w porównaniu do sytuacji przed pandemią (wyraźnie – 17% lub nieznacznie – 27%). Z kolei dla 32% firm ich sytuacja rynkowa się poprawiła (wyraźnie – 12% lub nieznacznie – 20%) (Wykres).

Wykres 15 Jak oceniają Państwo obecną kondycję firmy?

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania ilościowego grantobiorców w Działaniu 1.6 (n=286)*

Nieco gorsze wyniki uzyskano w pytaniu o sytuację finansową analizowanych firm. W przypadku 46% sytuacja finansowa pogorszyła się w porównaniu do sytuacji przed pandemią (wyraźnie – 10% lub nieznacznie – 26%). Na przeciwległym biegunie (29%) ulokowały się firmy, których sytuacja się poprawiła (wyraźnie – 11% lub nieznacznie – 18%). Badania pokazują, iż zarówno ich sytuacja rynkowa jak i finansowa w porównaniu do sytuacji przed pandemią pozostała bez zmian dla 22% firm. Niemniej jednak, co warto zauważyć, prawie połowa firm (ok. 47%) ocenia swoją obecną sytuację finansową jako średnią, 1/3 uważa ją za dobrą lub bardzo dobrą, zaś 17% ma zdanie przeciwne (przy czym zarówno w ocenach pozytywnych, jak i negatywnych przeważają oceny umiarkowane.

Analizując obecny poziom zatrudnienia (liczbę etatów) i biorąc pod uwagę te firmy z próby, które od daty uzyskania grantu do momentu realizacji badania zatrudniały pracowników, część z nich (30%) odnotowała spadek zatrudnienia w porównaniu do sytuacji przed pandemią (wyraźny – 11% lub nieznaczny – 19%). Z kolei w przypadku 21% firm liczba zatrudnionych się zwiększyła (wyraźnie – 4% lub nieznacznie – 17%). Aż 44% respondentów przyznało, iż poziom zatrudnienia w ich firmach pozostał bez zmian w porównaniu do sytuacji przed pandemią.

Badane firmy patrzą z umiarkowanym optymizmem w przyszłość. Z badań wynika, że nieco ponad połowa uważa za bardzo mało prawdopodobne, że ich firma zaprzestanie działalności gospodarczej w ciągu najbliższych 2 lat. Dla 16% prawdopodobieństwo to jest małe, zaś dla 15% - średnie. Większy pesymizm uwidocznił się u 7% firm, które to prawdopodobieństwo zaprzestania działalności oceniają jako dość wysokie (5%), a nawet bardzo wysokie (1%).

* 1. Trwałość inwestycji

W działaniu 1.2 w przypadku projektów bonowych okres trwałości już minął – ostatnie projekty kończyły się w 2018 r. a ze wsparcia mogły skorzystać tylko firmy z sektora MŚP co przekładało się na trzyletni wymóg trwałości. W przypadku projektów B+R oraz inwestycji w infrastrukturę B+R ryzyko w postaci zaprzestania przez beneficjenta działalności, które stanowi podstawowe zagrożenie dla utrzymania trwałości, jest znikome. Badane firmy poproszono o określenie prawdopodobieństwa, że firma zaprzestanie działalności gospodarczej w ciągu najbliższych 2 lat. Respondenci posługiwali się skalą od 1 do 5 gdzie 1 oznaczało zdarzenie bardzo mało prawdopodobne a 5 zdarzenie prawie pewne. Nikt z ankietowanych nie wskazał na wartości 4 i 5 natomiast aż 77% wybrało wartość 1. Dodatkowo 49% beneficjentów działania 1.2, którzy otrzymali wsparcie na projekty B+R i inwestycje w infrastrukturę B+R ocenia swoją sytuację finansową jako dobrą lub bardzo dobrą a tylko 3% jako złą lub bardzo złą. 81% beneficjentów zadeklarowało osiągnięcie zysku w ostatnim roku obrachunkowym.

W przypadku projektów B+R z kwestią trwałości (choć nie stricte w rozumieniu art. 71 Rozporządzenia ogólnego)[[121]](#footnote-121) wiąże się kwestia wdrażania rozwiązań wypracowanych w ramach prac B+R. Z przeprowadzonych badań ankietowych wynika, że 76% beneficjentów działania 1.2 spośród tych, którzy otrzymali wsparcie na realizację projektu B+R dokonało wdrożenia wyników przeprowadzonych prac. Należy w tym miejscu podkreślić, że umowa o dofinansowanie obligowała beneficjentów do dokonania wdrożenia (co do zasady w terminie 3 lat od zakończenia realizacji Projektu przy jednoczesnym wyznaczeniu dat granicznych). Beneficjent mógł zrezygnować z wdrożenia bez ponoszenia konsekwencji finansowych tylko w przypadku, gdy wynikało to z niepowodzenia prac badawczych z przyczyn niezależnych od Beneficjenta lub udowodnił w bezsprzeczny sposób, że nie jest to obiektywnie opłacalne ze względów ekonomicznych.

Dodatkowo efektów w postaci wdrożeń można było oczekiwać w przypadku projektów dotyczących inwestycji w infrastrukturę B+R (wdrożenia wyników prac B+R, do których realizacji wykorzystano nabyte środki trwałe) oraz bonów na innowacje (wdrożenia prac B+R, których dotyczyło studium wykonalności). Z przeprowadzonych badań wynika, że wdrożenia miały miejsce w przypadku 56% beneficjentów projektów infrastrukturalnych i 15% beneficjentów projektów bonowych.

Zdecydowanie najbardziej popularną formą wdrożenia było wdrożenie we własnej działalności np. poprzez wykorzystanie rozwiązania w procesie produkcji/procesie świadczenia usług czy też wprowadzenie rozwiązania do oferty rynkowej firmy. Zadeklarowało ją 88% badanych, 13% udzieliło licencji a 8% sprzedało prawa do rozwiązania.

Najwięcej beneficjentów (48%) dokonało wdrożenia w latach 2022-2021 natomiast co trzeci relatywnie niedawno, bo w roku 2022.

Większość beneficjentów (52%) nie sygnalizowała żadnych problemów związanych z wdrożeniem. Pozostali najczęściej wskazywali na ograniczone środki finansowe. W tym kontekście za trafne należy uznać rozszerzenie wsparcia oferowanego w działaniu 1.2 na projekty B+R o komponent wdrożeniowy. Jeżeli chodzi o podmioty, które dotychczas nie wdrożyły wyników przeprowadzonych prac B+R to aż 73% zamierza to zrobić w ciągu najbliższych dwóch lat. Pojedyncze podmioty, które nie planują wdrożenia wskazały na takie powody jak: ogólna niepewność sytuacji gospodarczej, nieosiągnięcie pierwotnie zakładanego efektu prac badawczych oraz nieopłacalność finansowa wdrożenia.

Jeżeli chodzi o projekty dofinansowane w trybie pozakonkursowym to ich trwałość będzie zapewniona dzięki kontynuacji wsparcia w FEP 2021-2027. Brak takiego wsparcia rodziłby zagrożenie dla ciągłości funkcjonowania PCI co wynika z przyjętego modelu realizacji projektu (bez pomocy publicznej) a tym samym braku możliwości świadczenia usług na zasadzie komercyjnej.

Trwała obecność na rynku podmiotów gospodarczych będących beneficjentami dotacji w Poddziałaniu 1.4.1 i ostatecznymi odbiorcami pożyczek inwestycyjnych w Poddziałaniu 1.4.2. wydaje się niezagrożona. Firmy biorące udział w badaniu ankietowym deklarują dobrą kondycję finansową i rynkową. W większości, w okresie od złożenia wniosku o dofinansowanie do chwili obecnej, zarówno beneficjenci 1.4.1 jak i pożyczkobiorcy 1.4.2. zanotowali wzrost wszystkich podstawowych wskaźników charakteryzujących ich pozycję konkurencyjną na rynku (zobacz rozdział Wpływ wsparcia na pozycję konkurencyjną). Zdecydowana większość z nich (beneficjenci 1.4.1. - 75% i pożyczkobiorcy 1.4.2. – 75%) zanotowała zysk w ostatnim roku obrotowym. Ponad połowa beneficjentów 1.4.1. (52%) i podobny odsetek pożyczkobiorców 1.4.2. (50%), określa swoją sytuację finansową jako dobrą lub bardzo dobrą, a tylko 3% jako złą. Zdecydowana większość z beneficjentów 1.4.1. (69%) i pożyczkobiorców 1.4.2. (68%) uważa, że prawdopodobieństwo zaprzestania działalności w najbliższych 2 latach jest bardzo małe. Tylko 6% beneficjentów 1.4.1 i 4% pożyczkobiorców 1.4.2. uważa, że zaprzestanie działalności w najbliższych 2 latach jest wysoce prawdopodobne.

O trwałości efektów inwestycji zrealizowanych w ramach wsparcia świadczy fakt, że 93% beneficjentów 1.4.1 i 96% pożyczkobiorców 1.4.2. nadal oferuje na rynku wdrożony w wyniku wspartej inwestycji produkt lub usługę.

Opisane powyżej wskaźniki trwałości są zróżnicowane dla poszczególnych, analizowanych wcześniej grup beneficjentów. Wyższe od przeciętnych wartości, zaprezentowanych powyżej, uzyskują w wszystkich obszarach beneficjenci RPI, niższe od przeciętnych - beneficjenci TIK. Trwałość firm i projektów realizowanych przez beneficjentów TIK została osobno omówiona w rozdziale Wsparcie projektów TIK.

* 1. Przyjęte rozwiązania systemowe i ich adekwatność do potrzeb firm

4.5.1 Wsparcie dotacyjne

**Wprowadzenie**

Beneficjenci dotacji, w badaniu kwestionariuszowym, ocenili różne aspekty aplikowania i realizacji projektów, pod kątem ich adekwatności do swoich potrzeb (Wykres 16.). Generalnie przyznawane oceny w skali od 1 – bardzo negatywna ocena, do 5- bardzo pozytywna ocena, są pozytywne (większe od przeciętnej oceny 3,0). Wyższe oceny przyznawali beneficjenci 1.2 i beneficjenci RPI. Niższe oceny przyznawali beneficjenci de minimis i TIK. Wiąże się to z potencjałem organizacyjnym beneficjentów, który był większy w przypadku beneficjentów 1.2 i 1.4.1 RPI, niż pozostałych.

Wysokie oceny otrzymały parametry instrumentów wsparcia (Poziom dofinansowania projektu i Katalog kosztów kwalifikowalnych). Wysoko też oceniano dostęp do informacji i komunikację z instytucją finansującą. Niższe oceny otrzymały procedury wymagane w trakcie procesu aplikowania (Stopień skomplikowania procedur w trakcie ubiegania się o wsparcie i Czas oceny wniosków o dofinansowanie) i realizacji projektu (np. Możliwość dokonywania zmian w projektach).

Wykres 16 Ocena adekwatności rozwiązań związanych z aplikowaniem i realizacją projektów w ocenie beneficjentów działania 1.2 i poddziałania 1.4.1.

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów działania 1.4.1. i 1.2 (beneficjenci 1.2 – n=47; beneficjenci TIK – n=32, beneficjenci de minimis – n=63, beneficjenci RPI – n=108)*

**Działanie 1.2**

Analizę kluczowych rozwiązań systemowych przyjętych w działaniu 1.2 warto rozpocząć od wątku jakim jest zainteresowanie ubieganiem się o wsparcie. Jak wcześniej wskazywano było ono relatywnie niewielkie, jeżeli mierzyć je liczbą złożonych wniosków i relacją wartości wnioskowanego dofinansowania do alokacji na poszczególne nabory. Najprościej byłoby tłumaczyć poziom zainteresowania aplikowaniem niewielkimi rozmiarami populacji podkarpackich firm, które prowadzą działalność w obszarze badań i rozwoju. Takie uzasadnienie nie jest jednak możliwe do utrzymania w konfrontacji z danymi dotyczącymi liczby i wartości dofinansowania o jakie ubiegały się podkarpackie firmy z Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, które zaprezentowano we wcześniejszej części raportu.

Z danych wprost wynika, że zainteresowanie podkarpackich firm ubieganiem się o wsparcie z PO IR na projekty z obszaru badań i rozwoju było wielokrotnie większe od zainteresowania instrumentami wsparcia podobnych projektów uruchomionymi w RPO WP. Poniżej wskazano kilka prawdopodobnych przyczyn takiego stanu rzeczy[[122]](#footnote-122):

* W działaniu 1.2 mocno premiowano projekty zakładające współpracę z sektorem nauki. Firmy, które nie widziały potrzeby nawiązywania takiej współpracy (lub widziały taką potrzebę, ale niekoniecznie w formule angażowania stażystów) mogły postrzegać swoje szanse na pozyskanie wsparcia jako niewielkie. W PO IR ewentualna kooperacja z sektorem nauki nie stanowiła przedmiotu oceny.
* W działaniu 1.2 w typie projektu dotyczącym inwestycji w infrastrukturę B+R premiowano projekty zakładające wykorzystanie infrastruktury przez podmioty inne niż beneficjent. Można zakładać, że istniało grono firm, które zamierzało nabywać aparaturę wyłącznie na własny użytek i w tym kontekście decydowało się na wybór działania 2.1 PO IR, w którym to instrumencie preferencja dla tego rodzaju projektów nie była przewidziana.
* Wsparcie z priorytetu inwestycyjnego 1b było ograniczone do projektów wpisujących się w inteligentne specjalizacje. Nietrudno sobie wyobrazić sytuację, kiedy dany projekt nie wpisywał się w żadną ze specjalizacji regionalnych natomiast wpisywał się w którąś z dziewiętnastu krajowych (ich zakres był dość szeroki, znajdowały się wśród nich również tak „pojemne” jak np.: automatyzacja i robotyka procesów technologicznych).
* Z badań przeprowadzonych na zlecenie NCBR[[123]](#footnote-123) oraz województw łódzkiego[[124]](#footnote-124) i małopolskiego[[125]](#footnote-125) wynika, że NCBR, będący instytucją specjalizującą się we wsparciu projektów B+R, jest postrzegany jako bardziej profesjonalny od instytucji regionalnych, zarówno jeżeli chodzi o etap oceny projektów jak i etap ich realizacji. Wskazywano w tym zakresie m.in. na szeroki zasób ekspertów oceniających wnioski pozwalający na minimalizację ryzyka niedopasowania specjalizacji dziedzinowej eksperta do zakresu tematycznego projektu, wykorzystanie do oceny wniosków formuły panelu ekspertów zakładającej spotkanie ekspertów z przedstawicielami wnioskodawcy czy większą elastyczność regionów, jeżeli chodzi o ewentualne zmiany w projekcie, przesunięcia kosztów, wydłużenie terminu realizacji. Dwa z pierwszych atutów NCBR mają znaczenie w przypadku woj. podkarpackiego – w ocenę wniosków zaangażowana była relatywnie niewielka liczba ekspertów a ocena miała charakter gabinetowy. Trzeci atut był zidentyfikowany w przywołanych badaniach w oparciu o opinie beneficjentów i firm doradczych, które miały doświadczenie w korzystaniu ze wsparcia zarówno na poziomie krajowym jak i regionalnym. W ramach niniejszej ewaluacji takie badania nie były prowadzone stąd nie można stwierdzić czy poziom elastyczności IZ RPO WP, jeżeli chodzi o zmiany w projektach B+R różnił się od tego, który charakteryzował NCBR.
* Z badania przeprowadzonego na zlecenie NCBR wynika, że instytucja ta, szczególnie w początkowym okresie wdrażania perspektywy 14-20, oceniała złożone wnioski zdecydowanie szybciej aniżeli regiony. We wszystkich rozstrzygniętych do kwietnia 2018 r. przez NCBR naborach z działań 1.1, 1.2, 4.1.1, 4.1.2 i 4.1.4 średni czas oceny wyniósł 74 dni, tylko w sześciu na 71[[126]](#footnote-126) przypadków przekraczając 100 dni (osiągając maksymalnie 120 dni) podczas gdy średni czas oceny w regionach wyniósł 180 dni[[127]](#footnote-127). W woj. podkarpackim w naborach na projekty B+R i inwestycje w infrastrukturę B+R wyniósł średnio 120 dni co oznacza, że był o ponad 50 dni dłuższy niż w NCBR, mimo, że liczba wniosków podlegających ocenie była nieporównywalnie mniejsza niż w PO IR. Jakkolwiek różnica 50 dni nie wydaje się być diametralna tak trudno uznać ją za nieistotną szczególnie w kontekście ustaleń z badania realizowanego na zlecenie NCBR: *Można było odnieść wrażenie, że dla wielu wnioskodawców czynnik ten miał znaczenie kluczowe – wskazywali, że wysoce innowacyjne pomysły wymagają bardzo szybkiego wsparcia, ponieważ z uwagi na postęp technologiczny i aktywność konkurencji po upływie roku mogą tracić swój walor nowości[[128]](#footnote-128).*
* Z czynnikiem czasu ściśle związana jest również częstotliwość i długość trwania naborów. W PO IR ogłoszono 57 naborów dotyczących wsparcia projektów B+R i 10 dotyczących inwestycji w infrastrukturę B+R. Dla porównania w RPO WP w ramach każdego z tych typów projektów ogłoszono po 5 naborów. Dodatkowo często nabory były dzielone na etapy co przekładało się na nawet kilkumiesięczne terminy, w których firmy mogły składać wnioski o dofinansowanie. W woj. podkarpackim jakkolwiek nabory były dobrze rozłożone w czasie tak sam ich czas trwania a także okresy między nimi wyglądały z punktu widzenia wnioskodawców mniej korzystnie aniżeli w PO IR. W praktyce w regionie wnioski o dofinansowanie były przyjmowane przez wyraźnie krótszy czas aniżeli w programie krajowym.
* W badaniu dla województwa łódzkiego[[129]](#footnote-129) zdiagnozowano, że w przypadku typów projektów wspieranych zarówno na poziomie regionalnym jak i krajowym znaczenie może mieć moment uruchomienia pierwszego naboru wniosków. Jeżeli jedna instytucja zaczyna przyjmować wnioski zdecydowanie wcześniej niż druga to istnieje ryzyko, że odbije się to negatywnie na zainteresowaniu naborami ogłoszonymi przez drugą instytucję na co wpływ będą miały następujące okoliczności:
* część firm, które złożyły wniosek do wcześniej ogłoszonego naboru będzie czekać na jego rozstrzygnięcie wstrzymując się z aplikowaniem do innych instrumentów;
* część firm, które otrzymały wsparcie z wcześniej ogłoszonego naboru nie będzie miała już potrzeby składania kolejnych wniosków na ten sam typ projektu;
* część firm, które ubiegało się o wsparcie/otrzymało je, uwagi na pozytywne doświadczenia we współpracy z daną instytucją może nie być skłonna do rozpoczynania współpracy z inną instytucją;
* część firm, którym nie udało się pozyskać wsparcia mogła skutecznie zniechęcić się do aplikowania o dotacje niezależnie od tego przez jaką instytucję są oferowane;
* część firm może być przekonana, że instytucja, która pierwsza ogłosiła nabór jest jedyną oferującą wsparcie na dany typ projektu rezygnując tym samym z poszukiwania alternatywnych źródeł wsparcia.

W kontekście powyższego warto zwrócić uwagę na fakt, że w woj. podkarpackim pierwszy nabór na inwestycje w infrastrukturę B+R został ogłoszony 30.08.2016 natomiast pierwszy nabór na projekty B+R 29.11.2016 r. Do tych dat w PO IR były ogłoszone odpowiednio 3 i 5 naborów.

* Proces aplikowania o wsparcie do PO IR (w szczególności na projekty badawczo – rozwojowe) mógł być postrzegany przez część wnioskodawców jako prostszy/wygodniejszy. Po pierwsze w większości naborów ogłoszonych w działaniu 1.2 RPO WP wymagano złożenia WoD zarówno w wersji papierowej jak i elektronicznej. W szybkiej ścieżce cały proces aplikowania odbywał się wyłącznie z wykorzystaniem systemu informatycznego. Zidentyfikowano ponadto, że zakres informacji wymaganych przez NCBR na etapie aplikowania był nieco węższy w porównaniu do RPO WP. Przykładowo aplikując o wsparcie do PO IR firmy nie musiały:
* opisywać doświadczenia wnioskodawcy i partnerów w realizacji projektów współfinansowanych ze środków UE;
* opisywać historii partnera, przekształceń, zmian w zakresie przedmiotu prowadzonej działalności od czasu jej rejestracji;
* opisywać charakterystyki działalności prowadzonej prze partnera;
* wykazywać analizy opłacalności projektu w podziale na lata;
* przygotowywać prognozy sytuacji finansowej na okres realizacji projektu oraz trzech lat od momentu jego zakończenia;
* przedkładać wraz z WoD analizy zgodności projektu z polityką ochrony środowiska i formularzy informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc (NCBR wymagał ich w momencie podpisywania umowy);
* Dla części firm znaczenie mogła mieć możliwość rozliczania części wydatków stawką ryczałtową. NCBR już od pierwszych naborów stosował 25% ryczałt na koszty pośrednie[[130]](#footnote-130). W RPO WP w pierwszych naborach z działania 1.2 ryczałt nie był w ogóle dopuszczalny (stosowano uproszczoną metodę rozliczania jaką były stawki jednostkowe - do rozliczenia wynagrodzenia pracowników zatrudnionych przy realizacji projektu). Dopiero w ostatnim naborze na projekty B+R wprost w umowie o dofinansowanie określono, że wskaźnik kosztów pośrednich rozliczanych stawką ryczałtową wynosi 15% bezpośrednich kwalifikowalnych kosztów personelu projektu. Zakres zastosowania ryczałtu był zatem zdecydowanie węższy niż w NCBR.

Analizując przyczyny, które sprawiły, że podkarpackie firmy poszukujące wsparcia na projekty z obszaru badań i rozwoju zdecydowanie częściej wybierały PO IR aniżeli RPO WP należy pamiętać, że w przypadku 29% beneficjentów działania 1.2 decyzję o wyborze źródła wsparcia podejmowało nie przedsiębiorstwo, lecz firma doradcza. Tego rodzaju podmioty mogły w szczególności przy podejmowaniu decyzji patrzeć nie tylko na adekwatność wsparcia do potrzeb obsługiwanego podmiotu, lecz również na szeroko rozumianą „własną wygodę” decydując się na wybór tych instrumentów, w których procesy aplikowania i rozliczania projektów były prostsze lub wybierając instrument wdrażany przez instytucję, z którą już miały okazję współpracować.

Jeżeli chodzi o inne niż wymienione wyżej rozwiązania systemowych zastosowane w działaniu 1.2 mające znaczenie z punktu widzenia oceny adekwatności wsparcia do potrzeb podmiotów gospodarczych to należy wspomnieć o następujących:

* Uwzględnienie w jednym z naborów na projekty B+R wsparcia zarówno na fazę badawczą projektu jak i fazę wdrożeniową. Rozwiązanie to należy traktować w kategoriach adresującego jeden z podstawowych deficytów wsparcia udzielanego w obszarze innowacyjności i konkurencyjności uznają jego wycinkowość polegającą na dedykowaniu poszczególnych instrumentów konkretnym etapom wprowadzania w firmie innowacyjnych rozwiązań[[131]](#footnote-131). W ofercie tak instytucji szczebla krajowego jak i regionalnego brakowało instrumentów, które w sposób kompleksowy wspierałyby firmę w przechodzeniu od fazy badawczej do fazy wdrożeniowej a następnie ekspansji rynkowej. O ile można stwierdzić, że oferta „pokrywała” cały proces tak skorzystanie z niej wymagało składania wniosków aplikacyjnych do różnych działań/poddziałań a nierzadko i do różnych instytucji. W tym kontekście można wspomnieć o braku w woj. podkarpackim wsparcia na projekty obejmujące zarówno komponent badawczy jak i komponent dotyczący inwestycji w infrastrukturę B+R. Dla porządku trzeba odnotować, że w innych regionach też takie rozwiązanie było bardzo rzadko praktykowane (zastosowano je m.in. w woj. świętokrzyskim i wielkopolskim). Biorąc pod uwagę zapisy celu szczegółowego 1(i) FEP mówiące o modułowości wsparcia należy przyjąć, że opisany mankament dotychczasowych interwencji został dostrzeżony i w perspektywie 21-27 nie wystąpi.
* Uwzględnienie instytucji otoczenia biznesu w katalogu podmiotów uprawnionych do aplikowania o wsparcie na inwestycje w infrastrukturę B+R co z jednej strony wzmacniało potencjał IOB i poszerzało zakres ich oferty a z drugiej stymulowało tworzenie zaplecza badawczego, które będzie dostępne nie tylko dla beneficjenta.
* Uwzględnienie w katalogu kryteriów takich, które mogły wpływać negatywnie na efektywność ekonomiczną projektów poprzez poniesienie kosztów ich realizacji. Koszty te jednocześnie przez firmy mogły być traktowane jako zbędne z punktu widzenia zakresu projektu, jego celów i potencjału firmy – firma byłaby w stanie zrealizować projekt i osiągnąć zakładane rezultaty bez ich ponoszenia. Do kryteriów, których spełnienie wymagało poniesienia dodatkowych kosztów należy zaliczyć następujące: Współpraca z jednostkami naukowymi oraz Zgłoszenie wzoru użytkowego lub patentu.
* Przyjęcie szerokiego przedziału kwotowego dotyczącego minimalnych i maksymalnych wartości kosztów kwalifikowalnych w składanych projektach. Pozwalały na sfinansowanie zarówno mało jak i wysoce kosztochłonnych projektów. Co istotne zapewniały dostęp do wsparcia projektom, które z uwagi na relatywnie niewielką wartość nie mogłyby zostać złożone do PO IR – w tzw. szybkiej ścieżce próg dostępu co do zasady wynosił przynajmniej 1 mln zł (wartość kosztów kwalifikowalnych)[[132]](#footnote-132) natomiast w działaniu 2.1 dotyczącym inwestycji w infrastrukturę B+R – 2 mln zł[[133]](#footnote-133). Górne limity również odpowiadały potrzebom wnioskodawców. Najwyższa wartość kosztów kwalifikowalnych w projekcie B+R jaki został złożony do działania 1.2 wynosiła niecałe 13,5 mln zł w projekcie dotyczącym inwestycji infrastrukturalnej – 25 mln zł. Średnie wartości kosztów kwalifikowalnych w projektach dofinansowanych wyniosły odpowiednio: 3,6 mln zł i 4,7 mln zł. W kontekście perspektywy finansowej 2021-2027 można jedynie rozważyć zwiększenie różnicy między maksymalną wartością kosztów kwalifikowalnych a alokacją na nabór tak by zminimalizować ryzyko sytuacji, w której jeden projekt skonsumuje całą lub zdecydowaną większość alokacji.
* Przyjęcie relatywnie krótkiego, jednomiesięcznego terminu na rozliczenie zaliczki. Dla porównania w PO IR, w szybkiej ścieżce wynosił od 180 dni.

Biorąc pod uwagę zawarte w niniejszym rozdziale informacje należy uznać, że przyjęte rozwiązania systemowe co do zasady były trafne, choć część z nich mogła być przez firmy postrzegana jako mniej adekwatna do ich potrzeb w porównaniu do rozwiązań stosowanych w PO IR.

W związku z przygotowaniami do uruchomienia naborów z perspektywy 21-27 warto mieć na uwadze, że program krajowy FENG może stanowić konkurencję dla programu regionalnego w zakresie w jakim również służy wsparciu projektów z obszaru B+R. Warunki aplikowania i realizacji projektów w RPO WP powinny być w związku z tym porównywalne (lub atrakcyjniejsze) od warunków obowiązujących na poziomie krajowym (oczywiście w takim zakresie w jakim wpływ na ich kształt mają Instytucje Zarządzające).

**Poddziałanie 1.4.1**

O adekwatności udostępnionego wsparcia dotacyjnego na inwestycje w Poddziałaniu 1.4.1. świadczy zainteresowanie naborami. Największe zainteresowanie obserwowano dla naborów finansowanych z pomocy RPI, ze względu na dużą skalę wsparcia. Proporcja łącznego wnioskowanego dofinansowania do alokacji na nabór wyniosła odpowiednio – 001 – 957%, 005 - 203%, 007 – 437%.

Za najważniejsze rozwiązania systemowe w przypadku wsparcia inwestycji w ramach Działania 1.4, które przyniosły oczekiwane pozytywne efekty, uważamy:

* Podział Działania 1.4 na dwa poddziałania jedno oferujące instrument dotacyjny (Poddziałanie 1.4.1) a drugie oferujące instrument finansowy (Poddziałanie 1.4.2.) oraz zróżnicowaną skalę wsparcia w ramach Poddziałania 1.4.1 w poszczególnych naborach[[134]](#footnote-134). Te rozwiązania systemowe przyniosły efekt w postaci skierowania strumienia wsparcia do różnych grup docelowych przedsiębiorstw. Analiza wielkości realizowanych projektów i profilu beneficjentów w poszczególnych naborach i ostatecznych odbiorców (zobacz rozdział 2.1.1 i 2.1.2.) pokazuje, że są to rozłączne grupy realizujące inwestycje w różnej skali i należące do innych sektorów gospodarki. Grupy, do których adresowane było wsparcie w mniejszej skali (pomoc de minimis) i ostateczni odbiorcy wsparcia zwrotnego nie byliby w stanie konkurować w tym samym naborze z firmami o wysokim potencjale organizacyjnym i finansowym, które ubiegały się o wsparcie w ramach pomocy RPI. Podobnie charakter inwestycji, ich skala i potencjał finansowy pożyczkobiorców 1.4.2. wskazuje, że ta grupa wspartych przedsiębiorstw nie mogłaby konkurować o dotacje w Poddziałaniu 1.4.1.
* Alokowanie stosunkowo dużych środków na wsparcie inwestycji przedsiębiorstw w ramach osi I RPO WP. Początkowa alokacja na dotacje z 1.4.1. wynosiła 515,0 mln zł. W związku z bardzo dużym zainteresowaniem naborami (w zależności od naboru wnioskowana łączna kwota dofinansowania przekraczała 2, 4 lub nawet 10-krotnie alokowane na konkurs środki) zwiększono alokację na Poddziałanie 1.4.1 do 765,6 mln zł. Jest to największa alokacja na wsparcie inwestycji przedsiębiorstw dotacjami w ramach CT3 w województwach Polski Wschodniej (większa trzykrotnie niż w województwie świętokrzyskim i dwukrotnie niż w województwach warmińsko-mazurskim i podlaskim).
* Zastosowania naborów dedykowanych terytorialnie. Nabory 004 i 006, skierowane do wybranych 12 gmin bieszczadzkich (powiaty leski, bieszczadzki i sanocki). Nabory te przyniosły oczekiwane rezultaty w postaci większej aktywności inwestycyjnej firm turystycznych usytuowanych w tych powiatach, które nie miałyby szans na uzyskanie wsparcia w konkurencji z firmami najbardziej aktywnymi inwestycyjnie, tradycyjnie skupionymi wokół większych miast województwa. Można by zaryzykować twierdzenie, że nieudany pod względem popytu pierwszy konkurs skierowany do gmin bieszczadzkich (nabór 004), świadczy o braku zainteresowania „peryferyjnych” firm bieszczadzkich konkursami dotacyjnymi wynikającym z braku wiary w możliwość uzyskania wsparcia dotacyjnego z RPO WP. Zaobserwowaliśmy także większą niż przeciętna aktywność firm z tych powiatów w ubieganiu się o pożyczki inwestycyjne z Poddziałania 1.4.2. Traktujemy to jako „efekt uboczny” konkursów dotacyjnych, które uświadomiły lokalnej społeczności przedsiębiorstw, że można z sukcesem ubiegać się o wsparcie inwestycji ze środków publicznych.
* Wyłanianie najlepszych projektów za pomocą punktów przyznawanych w ocenie merytorycznej jakościowej[[135]](#footnote-135). Zastosowane kryteria merytoryczne jakościowe pozwalały ocenić: (1) Efekty rynkowe projektu/zgodność z celami interwencji, (2) Efekty społeczne projektu/zgodność z politykami rozwojowymi województwa, (3) Potencjał wnioskodawcy.

Za najbardziej skuteczne kryteria różnicujące istotnie (selektywność) oceny projektów uważamy:

* + Kryterium promujące inwestycje polegające na wdrażaniu wyników prac B+R, szczególnie po zmianie jego brzmienia w konkursach 002 i późniejszych. Definicja prac B+R w naborze 001 była zbyt „pojemna”[[136]](#footnote-136) co, w opinii ekspertów oceniających wnioski, utrudniało rozróżnienie projektów będących rzeczywiście wdrożeniem zrealizowanych prac B+R, od tych, w których prace B+R były pozorowane. Kryterium było jednak skuteczne tylko wtedy, gdy towarzyszyła mu zachęta w postaci możliwości dofinansowania projektów inwestycyjnych o dużej skali – finansowanych z RPI. W naborach finansowanych z pomocy de minimis premia punktowa za wdrażanie wyników prac B+R nie stanowiła zachęty skutkującej zgłaszaniem projektów wdrażających wyniki B+R, ze względu na niewielką skalę wsparcia nieadekwatną do potrzeb inwestycyjnych związanych z wdrażaniem wyników prac B+R (nabór 002). Premia zupełnie nieskuteczna okazała się w naborach skierowanych do gmin bieszczadzkich (004 – 006), w których dominowały (i były preferowane) firmy usługowe z sektora turystycznego mające niewielki potencjał do prowadzenia własnych prac B+R.
  + Kryteria przyznające premię za potencjał finansowy wnioskodawcy – zastosowano dwa kryteria: Relacja przychodów do wartości projektu i Wkład własny wyższy do wymaganego. Pierwsze z nich było głęboko uzasadnione, bowiem odpowiedni potencjał finansowy beneficjenta dotacji inwestycyjnej jest niezbędny do prawidłowego zrealizowania inwestycji, osiągnięcia celów projektu i w konsekwencji celów programu. Niedostateczny potencjał finansowy beneficjenta prowadzi do dużego odsetka rozwiązywania umów z inicjatywy beneficjenta lub IZ, co miało miejsce w przypadku beneficjentów naboru na projekty TIK. Dodatkowa premia za wkład własny przewyższający wymagane minimum prowadzi do zwiększenia efektywności interwencji i zwiększenia efektu dźwigni. Kryterium to w RPO WP było bardzo skuteczne – prawie 70% beneficjentów deklarowało zwiększenie wkładu własnego we wnioskach o dofinansowanie. Osiągnięty efekt dźwigni przekroczył 200% co oznacza, że przeciętnie każda złotówka wkładu publicznego generowała 1 zł wkładu prywatnego.

Kryteria, których użyteczność można kwestionować to:

* Premia za nowatorstwo rozwiązania – co do zasady kryterium jest uzasadnione, ale przyjęte rozwiązanie w postaci oceny na podstawie załączonej opinii o innowacyjności budziło zastrzeżenia ekspertów oceniających. Dostarczane przez wnioskodawców, wykonane przez jednostki naukowe, opinie o innowacyjności nie były, zdaniem ekspertów oceniających wnioski, wiarygodne. Problem z oceną innowacyjności przedkładanych przez wnioskodawców projektów innowacyjnych ma dłuższą historię i jest obserwowany także w innych RPO[[137]](#footnote-137). Można tu wykorzystać, w miejsce opinii o innowacyjności, doświadczenia PO IR w stosowaniu paneli ekspertów do oceny wniosków o dofinansowanie. Panele ekspertów, czyli konfrontacja bezpośrednia (np. on-line) pomysłodawcy i ekspertów oceniających wniosek, pozwala na bardziej wiarygodną ocenę innowacyjności wdrażanych produktów i usług.
* W pierwszych trzech naborach premiowano wysoko utworzenie nowych miejsc pracy. Z wysokich premii za nowe miejsca pracy zrezygnowano od naboru 004, co należy uznać za właściwą reakcję wdrażających na sytuację na rynku pracy, który w tamtym okresie był (i nadal jest) rynkiem pracownika a nie pracodawcy.

Za nie w pełni udane rozwiązanie systemowe należy uznać zastosowanie naboru dedykowanego tematycznie projektom TIK i nowopowstałym firmom działającym na rynku B2B, B2C i C2C (nabór 003). Dla wielu z beneficjentów tego naboru projekt inwestycyjny okazał się za trudnym do udźwignięcia, finansowo i organizacyjnie, przedsięwzięciem. Efekty tych inwestycji są słabsze, a ich trwałość ograniczona w porównaniu do efektów pozostałych naborów dotacyjnych i wśród ostatecznych odbiorców pożyczek inwestycyjnych.

4.5.2 Wsparcie w postaci instrumentów finansowych

**Pożyczka na inwestycje**

Wywiady z pośrednikami finansowymi potwierdziły wnioski z Ekspertyzy dotyczącej instrumentów finansowych[[138]](#footnote-138) wykonanej w 2022 r., a mianowicie popyt na Pożyczkę Standardową-Innowacyjną znacznie przekraczał podaż. Podobnie wyglądała sytuacja w przypadku pożyczki płynnościowej. Wśród czynników stymulujących duże zainteresowanie pożyczką inwestycyjną z Poddziałania 1.4.2, w przywołanej Ekspertyzie wymieniono stały dostęp do pożyczek oraz krótki okres oczekiwania na decyzję finansową i mniejsze obciążenia administracyjne pożyczkobiorcy. O ogromnym zainteresowaniu pożyczkami na obrót poza oczywistą potrzebą utrzymania płynności i/lub funkcjonowania firmy podczas pandemii decydowały również bardzo korzystne warunki jej otrzymania i spłaty.

W badaniu ilościowym ostatecznych odbiorców Pożyczki Standardowej-Innowacyjnej adekwatność warunków na jakich udzielane było wsparcie oceniono bardzo wysoko (Wykres 17). Najwyżej oceniono niskie oprocentowanie pożyczek (80% respondentów uważa je za w pełni adekwatne do ich oczekiwań) i długość okresu spłaty (77%). Te dwa parametry pożyczek były krytyczne dla opłacalności biznesowej przedsięwzięcia inwestycyjnego. Zdaniem pośredników finansowych, większość pożyczkobiorców nie znajduje się w luce finansowej. Pośrednicy szacują odsetek firm, którym odmówiono finansowania komercyjnego w bankach na ok. 10% a pożyczek na warunkach komercyjnych[[139]](#footnote-139) udzielono zaledwie kilka. Kluczowy był zatem koszt pożyczki, który kształtują przede wszystkim dwa wymienione wyżej parametry[[140]](#footnote-140).

Koszt pożyczek jest kluczowy, ponieważ projekty inwestycyjne pożyczkobiorców są mało konkurencyjne (zobacz rozdział Wpływ wsparcia na pozycję konkurencyjną). Dlatego wysokie oprocentowanie kredytów bankowych jest barierą dla opłacalności tych inwestycji. Pożyczkobiorcy zadeklarowali w badaniu ilościowym, że 75% z nich nie udałoby się osiągnąć efektów ekonomicznych inwestycji, gdyby nie dostęp do „tańszego” źródła finansowania inwestycji. Co trzeci z pożyczkobiorców (33%) próbował, zresztą bez sukcesu, innego źródła taniego kapitału - dotacji.

W wywiadach indywidualnych przewijał się też wątek stałego oprocentowania vs. oprocentowanie nadążające w jakiś sposób za zmianą stóp procentowych. Wielu z rozmówców podkreślało zalety stałego oprocentowania, pozwalającego przedsiębiorcy na łatwe oszacowanie kosztu pożyczki. W badaniu ankietowym przeprowadzonym w ramach przywoływanej już Ekspertyzy[[141]](#footnote-141) dwie największe zalety Pożyczki Standardowej -Innowacyjnej jakie wskazali odbiorcy ostateczni to niski poziom oprocentowania (40%) i gwarancja niezmienności warunków umowy (34%). Jednak duże i dynamiczne zmiany stóp bazowych w ostatnich kilkunastu miesiącach zmuszają do refleksji nad koniecznością wbudowania w umowy pożyczek jakiegoś mechanizmu pozwalającego na korygowanie oprocentowania pożyczek w trakcie trwania umowy.

Najniższe oceny adekwatności wsparcia do potrzeb pożyczkobiorców otrzymały: poziom skomplikowania procedur (35% ocen – „w pełni adekwatne”) i wymagania dotyczące zabezpieczeń (45%). Ta pierwsza ocena jest zaskakująca w świetle panujących powszechnie opinii, że wsparcie zwrotne pozwala na uniknięcie większości obciążeń administracyjnych związanych z dotacją[[142]](#footnote-142). Być może zresztą pożyczkobiorcy nie porównują swoich doświadczeń z dotacjami tylko z finansowaniem dłużnym na rynku komercyjnym. Wysokie wymagania co do zabezpieczeń stawiane pożyczkobiorcom 1.4.2. potwierdzają pośrednicy finansowi w wywiadach. Wynika to z chęci osiągnięcia jak najniższego poziomu stratowości pożyczek, ze względu na zaangażowane środki własne pośrednika. Niemniej jednak z wywiadów wynika też, że procedury oceny standingu finansowego potencjalnego pożyczkobiorcy są znacznie bardziej zindywidualizowane niż w przypadku procedur stosowanych przez banki, co pozwala na łagodzenie wymagań, co do zabezpieczeń dla części pożyczkobiorców.

Wykres 17 Ocena adekwatności parametrów i procedur udzielania pożyczek w Pożyczce Standardowej – Innowacyjnej.

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród ostatecznych odbiorców pożyczek inwestycyjnych z 1.4.2 (n=209)*

Pożyczka Standardowa – Innowacyjna składała się z dwóch komponentów: standardowego pożyczki do 500 tys. zł, bez ograniczeń co do realizowanych inwestycji i komponentu innowacyjnego – pożyczki od 500 tys. zł do 1 mln zł[[143]](#footnote-143), pod warunkiem zakupu nowych maszyn i urządzeń. Komponent innowacyjny nie cieszył się dużym zainteresowaniem przedsiębiorców – tylko 5%[[144]](#footnote-144) udzielonych pożyczek to pożyczki z komponentu innowacyjnego. W opinii pośredników finansowych przyczyną było wymaganie zakupu nowych maszyn i urządzeń. Zakup zupełnie nowych maszyn i urządzeń oznaczał znacznie większy wydatek po stronie przedsiębiorcy niż zakup maszyn używanych. Co więcej w okresie pandemii i związanych z nią zakłóceń w łańcuchu dostaw, od zamówienia nowej maszyny do jej dostarczenia mijało bardzo dużo czasu, co nie było do zaakceptowania przez pożyczkobiorców. Pośrednicy finansowi, rozumiejąc intencję tego wymagania w komponencie innowacyjnym (nowe maszyny oznaczają bardziej nowoczesne technologie wytwarzania) proponują w to miejsce dopuszczenie zakupu maszyn i urządzeń nowych lub używanych, jednak wyprodukowanych nie dawniej niż ustalona data gwarantująca, że maszyny i urządzenia nadal są nowoczesne. Wydaje się, że to rozwiązanie pozwoliłoby na zwiększenie nowoczesności instalowanych maszyn i urządzeń pożyczkobiorców, zgodnie z intencją twórców komponentu innowacyjnego.

Jak już wskazywano przy okazji omawiania rozwiązań systemowych w Poddziałaniu 1.4.1. charakterystyki pożyczkobiorców i beneficjentów oraz skala realizowanych inwestycji są tak różne, że praktycznie te dwie grupy wspartych przedsiębiorstw nie konkurowały ze sobą w naborach dotacyjnych i w ubieganiu się o pożyczkę. Pożyczkobiorcy 1.4.2. nie mieli odpowiedniego potencjału do konkurowania o dotacje w ramach naborów z Poddziałania 1.4.1., a z kolei inwestycje beneficjentów dotacji 1.4.1 miały dużą skalę, co powodowało, że oferowane pożyczki nie były wystarczające do ich sfinansowania. Z badań kwestionariuszowych wynika, że 33% pożyczkobiorców bez sukcesu starało się o dotacje z 1.4.1 a tylko 14% beneficjentów 1.4.1. (w tym najliczniejszą grupę stanowili beneficjenci de minimis) ubiegało się jednocześnie o pożyczkę inwestycyjną z 1.4.2.

**Pożyczka płynnościowa**

Oceny poszczególnych parametrów pożyczki płynnościowej kształtują się bardzo podobnie, co w przypadku pożyczki standardowej - inwestycyjnej. Również najwyżej oceniona przez ostatecznych odbiorców została wysokość oprocentowania (86% respondentów uznała za w pełni adekwatne do ich oczekiwań) oraz długość okresu spłaty (71%), a najniżej poziom skomplikowania procedur (41%) oraz wymogi dotyczące zabezpieczeń (52%). Warto również wspomnieć o istotnej możliwości skorzystania z wakacji kredytowych, z których w przypadku pożyczki na obrót, jak wynika z informacji od pośredników finansowych, skorzystała zdecydowana większość pożyczkobiorców. Szczegółowe dane zawiera wykres nr 18.

Wykres 18 Ocena adekwatności parametrów i procedur udzielania pożyczek w pożyczce płynnościowej

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania ilościowego pożyczkobiorców pożyczki płynnościowej (N=129)*

Rolą pożyczki na obrót było przede wszystkim reagowanie na bieżące zagrożenia dla funkcjonowania firm i tę rolę ten instrument spełnił. Jak wspomniano w rozdziale 2.3.3, gdyby nie możliwość skorzystania z pożyczki, firmy miałyby przede wszystkim problem z regulowaniem bieżących zobowiązań i nie mogłyby sfinansować wydatków na zakup towarów, materiałów, usług czy na wynagrodzenia pracowników.

4.5.3 Wsparcie w postaci grantów

Organizacja konkursu w trybie nadzwyczajnym w ramach Działania 1.6 postawiła przed RARR wiele wyzwań, związanych głównie z napiętymi terminami, które wynikały przede wszystkim z uwarunkowań zewnętrznych spowodowanych wybuchem pandemii COVID-19.

Pierwszym wyzwaniem był bardzo krótki czas na przygotowanie wniosku projektowego i stworzenie dokumentacji konkursowej w relatywnie krótkim czasie. W ramach uzupełnień formalnych należało doprecyzować Regulamin naboru wraz z załącznikami (m.in. wzory niezbędnych wniosków dla grantobiorców o dofinansowanie i rozliczenie przyznanego grantu) oraz ustalić formę naboru wniosków. Przy przygotowywaniu dokumentacji korzystano z doświadczeń Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, która już wcześniej ogłosiła podobny nabór, ale kierowany do średnich przedsiębiorstw. W celu zebrania dobrych praktyk i uniknięcia potencjalnych problemów przeanalizowano również w jaki sposób podobne nabory odbywały się w innych województwach Polski, które wcześniej ogłosiły podobne konkursy. Warto również zaznaczyć, iż od początku uruchomienia projektu RARR wraz z Urzędem Marszałkowskim prowadziła różnorodne działania informacyjno-promocyjne, tak że każdy z potencjalnych grantobiorców miał szansę zapoznania się z pełną dokumentacją dotyczącą przygotowania oraz formy złożenia wniosku, zapisów umowy oraz rozliczenia grantu. Działania te należy ocenić jako wystarczające z punktu widzenia rozpowszechniania informacji o oferowanej formie wsparcia.

Drugim wyzwaniem było przygotowanie odpowiedniego systemu do naboru wniosków, zwłaszcza, iż – na bazie doświadczeń innych województw – spodziewano się dużego zainteresowania ze strony potencjalnych grantobiorców, co wymagało stabilnego generatora wniosków. Ze względu na to, iż RARR nie dysponowała własnym systemem informatycznym służącym do naboru wniosków zdecydowała się wykorzystać do tego elektroniczną Platformę Usług Administracji Publicznej (ePUAP). Wybór powyższej formy naboru wniosków należy uznać za bardzo racjonalny. Dzięki tej platformie RARR jako podmiot wykonujący zadania publiczne mogła bezpłatnie udostępnić swoje usługi w postaci elektronicznej, bez konieczności budowania własnego systemu informatycznego (co było dodatkowo utrudnione, ze względu na ograniczony czas organizacji konkursu). Ponadto, dostęp do usług świadczonych przez ePUAP nie ma ograniczeń geograficznych, co oznacza, że z platformy mógł korzystać każdy potencjalny grantobiorca, który miał dostęp do Internetu i potrafił elektronicznie potwierdzić swoją tożsamość (poprzez profil zaufany). Zdecydowana większość przedsiębiorców posiadała już w tym czasie profil zaufany, a ci, którzy go jeszcze nie posiadali zostali wcześniej poinformowani przez RARR o konieczności jego założenia. Dodatkowym atutem ePUAP była możliwość podpisywania dokumentów w formie elektronicznej, co w okresie pandemii było dużym ułatwieniem dla przedsiębiorstw. Dzięki temu każdy wnioskodawca otrzymał UPP – dokument urzędowy potwierdzający datę i czas skutecznego złożenia wniosku. Taki sposób przeprowadzenia naboru zapewnił jego pełną transparentność. Dnia 31.07.2020 r., Uchwałą Zarządu Województwa, wniosek oraz dokumenty związane z naborem grantobiorców zostały przyjęte do realizacji oraz została podpisana umowa na realizację projektu.

Trzecim wyzwaniem było dotrzymanie terminu niezbędnego na podpisanie umów o wsparcie, który wynikał z Rozporządzenia Ministra Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 28 kwietnia 2020 r. w sprawie udzielania pomocy w formie dotacji lub pomocy zwrotnej w ramach programów operacyjnych na lata 2014–2020 w celu wspierania polskiej gospodarki w związku z wystąpieniem pandemii COVID – 19. Rozporządzenie w momencie rozpoczęcia realizacji projektu było ważne do 31.12.2020 r. Do tego dnia należało podpisać wszystkie umowy o grant. Dopiero w późniejszym okresie termin obowiązywania rozporządzenia był wydłużany.

W przeprowadzonym badaniu ilościowym poziom dopasowania wsparcia w działaniu 1.6 do potrzeb firm należy uznać za adekwatny (Wykres poniżej). W zasadzie wszystkie aspekty związane z organizacją wsparcia grantowego zostały wysoko ocenione przez firmy, zwłaszcza sposób rozliczenia grantu, zasady monitorowania i kontroli oraz zasady wydatkowania środków.

Wykres 19 Ocena adekwatności parametrów i procedur udzielania grantów

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród grantobiorców z 1.6 (n=286)*

Firmy wysoko oceniły poziom dopasowania poszczególnych aspektów wsparcia do swoich potrzeb. Większość badanych oceniła wszystkie wyróżnione aspekty wysoko lub bardzo wysoko. Najwyżej oceniono sposób rozliczenia grantu (ok. 87% ocen pozytywnych, w tym 61% skrajnie pozytywnych), zasady monitorowania i kontroli (ok. 85% ocen pozytywnych, w tym 58% skrajnie pozytywnych) oraz zasady wydatkowania środków - kwalifikowalności kosztów (ok. 81% ocen pozytywnych, w tym 49% skrajnie pozytywnych). Środkowe miejsce w rankingu zajęły takie aspekty jak: zakres informacji wymaganych we wniosku o grant, wysokość grantu, wskaźniki zakładanych rezultatów i sposób ich pomiaru oraz kryteria wyboru projektów (odpowiednio: 78%, 69%, 68% i 65% ocen pozytywnych). Najniżej, ale wciąż wysoko oceniono sposób organizacji i prowadzenia procesu wybierania (60% ocen pozytywnych vs 16% ocen negatywnych).

* 1. Podsumowanie – ocena logiki interwencji dotyczącej wsparcia przedsiębiorstw

**Ocena logiki przez pryzmat jej wpływu na innowacyjność**

W tabeli 29 zebrano najważniejsze założenia zidentyfikowane w dokumentacji programowej i na podstawie rozmów z przedstawicielami IZ i przedstawiono je w postaci zdań warunkowych – *jeżeli…to…* a następnie zweryfikowano ich prawdziwość na podstawie wyników badania.

Tabela 29 Ocena logiki interwencji przez pryzmat jej wpływu na innowacyjność

| Założenia *Jeżeli…to…* | Ocena | Uwagi i komentarze |
| --- | --- | --- |
| Jeżeli zaoferujemy firmom wsparcie w obszarze badań i rozwoju to firmy będą zainteresowane korzystaniem z niego | +/- | Zainteresowanie poszczególnymi naborami było umiarkowane. Tylko w jednym wartość wnioskowanego dofinansowania w projektach, które zostały pozytywnie ocenione formalnie przekraczała wartość alokacji na nabór. Alokacja na działanie 1.2 została zmniejszona z 75 mln EUR do nieco ponad 60 mln EUR. Jednym z kluczowych powodów umiarkowanego zainteresowania było równoległe funkcjonowanie wsparcia na projekty z obszaru B+R na poziomie krajowym (PO IR), które przez część firm mogło być postrzegane jako bardziej atrakcyjne od wsparcia z RPO WP. |
| Jeżeli zaoferujemy firmom wsparcie na projekty innowacyjne to w ten sposób sprawimy, że część firm dzięki wsparciu po raz pierwszy podejmie działalność o charakterze innowacyjnym | + | Efekt został osiągnięty. W zależności od schematu od około 1/3 do ponad połowy firm dzięki wsparciu zainicjowała działalność innowacyjną. Efekt przypisywać należy przede wszystkim zakresowi przedmiotowemu wsparcia oraz zastosowanym kryteriom wyboru. |
| Jeżeli zaoferujemy wsparcie w obszarze badań i rozwoju to osiągniemy cel w postaci zwiększonej działalności B+R przedsiębiorstw | + | Cel udało się osiągnąć - 40% firm, które otrzymały z działania 1.2 wsparcie na realizację projektów B+R nie podejmowało tego rodzaju aktywności; 44% firm, które otrzymały z działania 1.2 wsparcie na inwestycję w infrastrukturę B+R nie podejmowało tego rodzaju aktywności. |
| Jeżeli odpowiednio ukształtujemy zapisy dokumentacji konkursowej (regulamin, kryteria) to będziemy w stanie pozytywnie oddziaływać na poziom innowacyjności firm korzystających ze wsparcia | + | Dzięki dotacjom kilkanaście procent beneficjentów poddziałania 1.4.1 i ponad 30% beneficjentów działania 1.2 zrealizowało inwestycję, której poziom innowacyjności był wyższy od charakteryzującego inwestycje firm w trzyletnim okresie poprzedzającym złożenie WoD. Efekt dotyczący wzrostu poziomu innowacyjności nie wystąpił w przypadku wsparcia pożyczkowego. |
| Jeżeli odpowiednio ukształtujemy zapisy dokumentacji konkursowej (regulamin, kryteria) to będziemy w stanie stymulować współpracę firm z sektorem nauki | +/- | Wszystkie projekty bonowe dotyczyły współpracy z sektorem nauki. Taka współpraca wystąpiła też w przypadku 96% beneficjentów projektów B+R i 56% podmiotów, które otrzymały wsparcie o charakterze infrastrukturalnym. Wsparcie stymulowało jednak tylko określone formy współpracy (analizy wykonalności planowanego badania, opracowywanie studiów wykonalności, zatrudnianie stażystów). Nie przewidziano wsparcia dla projektów realizowanych w formule konsorcjum naukowo-przemysłowego jak również, w niektórych naborach stosowano kryterium mogące zniechęcać firmy do współpracy z sektorem nauki w formule podwykonawstwa. |
| Jeżeli odpowiednio ukształtujemy zapisy dokumentacji konkursowej (regulamin, kryteria) to będziemy w stanie stymulować realizację inwestycji w taką infrastrukturę B+R, która będzie później wykorzystywana do świadczenia usług na rzecz innych niż beneficjent podmiotów | + | Wszyscy beneficjenci projektów dotyczących inwestycji w infrastrukturę B+R założyli, że infrastruktura będzie wykorzystywana przez inne podmioty. Z zapisów wniosków o dofinansowanie wynika, że całkowita liczba przedsiębiorstw korzystających ze wspartej infrastruktury badawczej wyniesie 182. |
| Jeżeli zobowiążemy beneficjentów projektów B+R do wdrażania wyników prac B+R to beneficjenci będą te wyniki wdrażać. | + | 76% beneficjentów projektów B+R już wdrożyło wyniki przeprowadzonych prac. Kolejne 25% zamierza je wdrożyć w ciągu najbliższych dwóch lat. |
| Jeżeli nie udostępniono by wsparcia publicznego to beneficjenci nie zrealizowaliby swojego projektu w tym zakresie lub czasie. | + | Skala efektu deadweight była niewielka. Z przeprowadzonych wśród nieskutecznych wnioskodawców poddziałania 1.4.1 badań wynika, że tylko 37% podjęło się realizacji projektu, na który nie otrzymało dofinansowania z RPO WP. Niepozyskanie dofinansowania często skutkowało opóźnieniem w rozpoczęciu realizacji projektu (43% wskazań) oraz wydłużeniem czasu jego realizacji (38%). Nieco rzadziej (31%) miało negatywny wpływ na kształt projektu |

*Źródło: Opracowanie własne. Symbol* - *oznacza ocenę negatywną,* + *pozytywną,* +/- *ocenę niejednoznaczną*

W świetle wyników badania należy przyjąć, że co do zasady wsparcie udzielane z RPO WP w zakresie w jakim miało służyć wsparciu innowacyjności było adekwatne do potrzeb przedsiębiorców. Kluczowe znaczenie miało w tym zakresie oczywiście wsparcie dotacyjne, w które wbudowano szereg mechanizmów pozytywnie oddziaływujących na innowacyjność projektów. Docenić należy w szczególności następujące spośród zastosowanych rozwiązań:

* Przyjęcie szerokiego przedziału minimalnych i maksymalnych wydatków kwalifikowalnych co umożliwiało zaspokojenie zróżnicowanych (jeżeli chodzi o wartość projektów) potrzeb firm a także wypełnienie luki w zakresie wsparcia projektów nisko-kosztowych, które nie były wspierane na poziomie krajowym;
* Uwzględnienie w jednym z naborów dotyczących projektów B+R również wsparcia dla firm z sektora MŚP na wdrożenie wyników prac B+R (co było możliwe dzięki zmianie zapisów Umowy Partnerstwa);
* Stymulowanie w naborach dotyczących infrastruktury B+R projektów zakładających wykorzystanie infrastruktury przez inne niż beneficjent przedsiębiorstwa, a także dopuszczenie do ubiegania się o wsparcie instytucji otoczenia biznesu;
* Silną koncentrację poddziałania 1.4.1 na wsparciu wyników wdrożeń wyników prac B+R;
* Stymulowanie realizacji projektów o poziomie innowacyjności wyższym aniżeli tylko w skali firmy.

Jeżeli chodzi o mechanizmy, które należy uznać za nie w pełni adekwatne do potrzeb podmiotów gospodarczych, które dodatkowo mogły stwarzać ryzyko rezygnacji przez firmy z aplikowania do RPO WP na rzecz aplikowania do PO IR to należy wymienić przede wszystkim następujące:

* Uwzględnienie w kryteriach wyboru projektów takich, których spełnienie wiązało się z koniecznością poniesienia przez wnioskodawcę dodatkowych kosztów (zatrudnianie stażystów, zgłoszenia patentów lub wzorów przemysłowych);
* Premiowanie w naborach na projekty B+R (z wyjątkiem pierwszego) tylko tej formy współpracy z sektorem nauki jaką było angażowanie stażystów i uzależnianie liczby punktów od ich liczby;
* Ograniczone zastosowanie stawek ryczałtowych (w szczególności na tle rozwiązań przyjętych w PO IR).

Wsparcie przyczyniło się do osiągnięcia celu priorytetu 1b jakim była zwiększona działalność B+R przedsiębiorstw. Największe znaczenie z punktu widzenia jego realizacji miało wsparcie dotyczące projektów badawczo-rozwojowych oraz inwestycji w infrastrukturę B+R. Wsparcie w postaci bonów z uwagi na swój zakres przedmiotowy oraz niewielką wartość miało ograniczone, bezpośrednie przełożenie na aktywność B+R firm (bardziej przekładało się na nawiązanie relacji z sektorem nauki). Należy oczywiście mieć świadomość, że skala wsparcia dotyczącego projektów B+R i inwestycji infrastrukturalnych była relatywnie nieduża – dotację otrzymało łącznie 58 unikatowych firm. Z tego względu o zwiększonej działalności B+R firm można mówić raczej w odniesieniu do poziomu mikro tj. samych wspartych przedsiębiorstw, aniżeli poziomu makro.

Należy uznać, że osiągnięty został drugi cel związany z innowacyjnością jakim było ograniczenie spadku udziału przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw (przypisany do priorytetu 3c). Największe znaczenie z punktu widzenia jego osiągnięcia miało wsparcie dotacyjne - wszystkie dofinansowane projekty miały charakter innowacyjny. Udało się to osiągnąć dzięki odpowiedniemu ukierunkowaniu wsparcia m.in poprzez ograniczenie zakresu wsparcia do projektów polegających na wdrożeniu wyników prac B+R (RPI), wymaganie lub premiowanie innowacyjnego charakteru projektów (de minimis). Podobnie jak w przypadku priorytetu 1b ograniczone są efekty wsparcia w skali makro, co wynika z ograniczonej skali wsparcia i jego istotnej koncentracji na firmach mikro, które nie są uwzględniane w statystykach publicznych dotyczących odsetka firm innowacyjnych. Szczegółowe analizy w tym zakresie zostały zawarte we wcześniejszej części raportu.

Z pewnością w perspektywie finansowej 21-27 warto nadal, z wykorzystaniem środków z FEP, stymulować aktywność badawczą firm. Przewidziany w FEP zakres i forma wsparcia nie budzą wątpliwości. Jeżeli chodzi o wsparcie aktywności innowacyjnej firm niezwiązanej z prowadzeniem prac B+R, czyli polegającej głównie na inwestycjach w maszyny i urządzenia to odejście od dotacji (z wyjątkiem niektórych obszarów przygranicznych) należy uznać za słuszne, bowiem tego rodzaju inwestycje charakteryzują się ograniczonym stopniem ryzyka. Z drugiej strony trzeba liczyć się z tym, że efekty w zakresie wdrażania innowacji będą mniejsze. Świadczą o tym wyniki ostatecznych odbiorców Pożyczki Standardowej-Innowacyjnej, małe zainteresowanie komponentem innowacyjnym pożyczki, niewielka, w porównaniu z dotacjami, skala wsparcia jaką można uzyskać w ramach pożyczek oraz podwyższone ryzyko rynkowe związane z koniecznością spłaty pożyczki, którą trzeba uwzględnić w biznesplanie dotyczącym wdrożenia innowacyjnego produktu lub usługi na rynku.

**Ocena logiki przez pryzmat wpływu wsparcia na konkurencyjność**

Ocenę logiki interwencji w kontekście wpływu interwencji na konkurencyjność należy zacząć od tego, że innowacyjność jest jednym z instrumentów konkurowania. Zatem ten aspekt wpływu interwencji na konkurencyjność został już omówiony powyżej. Pozostałe założenia logiki interwencji wraz z ich oceną zostały przedstawione poniżej w Tabeli.

Tabela 30 Ocena logiki interwencji przez pryzmat wpływu wsparcia na konkurencyjność

| Założenia *Jeżeli…to…* | Ocena | Uwagi i komentarze |
| --- | --- | --- |
| Jeżeli zaoferujemy firmom wsparcie na zakup środków trwałych to firmy będą zainteresowane korzystaniem z niego | + | Zainteresowanie dotacjami z Poddziałania 1.4.1 było bardzo duże. Łączna kwota alokacji na nabory wyniosła 515 mln zł. Złożono łącznie 1639 poprawnych formalnie wniosków na kwotę 2 618 mln zł z czego zakwalifikowano do dofinansowania 654 wnioski na 846 mln zł. W chwili obecnej łączna liczba umów podpisanych i nierozwiązanych wynosi 582, na łączną kwotę dofinansowania wynoszącą 765,5 mln zł.  Duże było również zainteresowanie pożyczkami inwestycyjnymi z Poddziałania 1.4.2. Założono, że w 2023 r. udzielonych zostanie 1312 pożyczek. Według danych monitoringowych na koniec III kw. 2022 r. udzielono ogółem 958 pożyczek. |
| Jeżeli nie zaadresujemy wsparcia, poprzez odpowiednie kształtowanie warunków jego udzielania w kolejnych naborach, do przedsiębiorstw o niższym potencjale organizacyjnym i finansowym, lub obszarów peryferyjnych, to te firmy nie uzyskają wsparcia w konkurencji z firmami większymi. | + | Rozwiązania systemowe polegające na podziale Działania 1.4 na dwa poddziałania, jedno oferujące instrument dotacyjny (Poddziałanie 1.4.1), a drugie oferujące instrument finansowy (Poddziałanie 1.4.2.) oraz zróżnicowana skala wsparcia w ramach Poddziałania 1.4.1 w poszczególnych naborach, przyniosły efekt w postaci skierowania strumienia wsparcia do różnych grup docelowych przedsiębiorstw. Analiza wielkości realizowanych projektów i profilu beneficjentów w poszczególnych naborach i ostatecznych odbiorców pokazuje, że są to rozłączne grupy realizujące inwestycje w różnej skali i należące do innych sektorów gospodarki. Grupy, do których adresowane było wsparcie w mniejszej skali (pomoc de minimis) i ostateczni odbiorcy wsparcia zwrotnego nie byliby w stanie konkurować w tym samym naborze z firmami o wysokim potencjale organizacyjnym i finansowym, które ubiegały się o wsparcie w ramach pomocy RPI. |
| Jeżeli zaadresujemy wsparcie dotacyjne do firm nowopowstałych to wpłynie to na ich przyspieszony i trwały rozwój | - | Przedsiębiorstwa nowo powstałe, które były adresatem wsparcia w naborze na projekty TIK (około połowa z nich miała staż rynkowy krótszy niż 6 miesięcy) nie miały odpowiedniego potencjału organizacyjnego i finansowego, potrzebnego do realizacji i utrzymania trwałości efektów stosunkowo dużego projektu inwestycyjnego (średnia wartość projektu 633 tys. zł). Realizowane projekty nie były innowacyjne, ich efekty rynkowe nie przyniosły sukcesu rynkowego beneficjentom, natomiast koszt ich obsługi administracyjnej był większy niż w pozostałych konkursach. „Grzechem pierworodnym” naboru było dedykowanie wsparcia firmom nowopowstałym, bez określenia minimalnego wymaganego stażu rynkowego. Spowodowało to napływ wniosków od firm, które powstały nie z potrzeby rynkowej, ale w odpowiedzi na konkurs. |
| Jeżeli zaoferujemy pożyczkobiorcom zachętę w postaci wyższych wartości pożyczek to będą gotowi inwestować w nowe maszyny i urządzenia. | - | Komponent innowacyjny nie cieszył się dużym zainteresowaniem przedsiębiorców – tylko 5% udzielonych pożyczek to pożyczki z komponentu innowacyjnego. W opinii pośredników finansowych przyczyną było wymaganie zakupu nowych maszyn i urządzeń. Zakup zupełnie nowych maszyn i urządzeń oznaczał znacznie większy wydatek po stronie przedsiębiorcy niż zakup maszyn używanych i długi okres oczekiwania na realizację zamówienia, co nie było do zaakceptowania przez pożyczkobiorców. Pośrednicy finansowi, rozumiejąc intencję tego wymagania w komponencie innowacyjnym (nowe maszyny oznaczają bardziej nowoczesne technologie wytwarzania) proponują w to miejsce dopuszczenie zakupu maszyn i urządzeń nowych lub używanych, jednak wyprodukowanych nie dawniej niż ustalona data gwarantująca, że maszyny i urządzenia nadal są nowoczesne. |
| Jeżeli przedsiębiorstwa otrzymają wsparcie ze środków publicznych na zakup maszyn i urządzeń to inwestycja ta wpłynie korzystnie na ich pozycję konkurencyjną, która będzie wyższa niż firm, które nie uzyskały wsparcia | + | Beneficjenci 1.4.1. i pożyczkobiorcy 1.4.2. zanotowali, w porównaniu do okresu sprzed realizacji wspartej inwestycji, znaczący wzrost wskaźników takich jak udział w rynku, przychody ze sprzedaży, rentowność sprzedaży, wydajność pracy, które charakteryzują wzrost ich pozycji konkurencyjnej. Wzrost ten jest wyższy niż w sytuacji kontrfaktycznej tj. w sytuacji bez wsparcia. Wszystkie wymienione powyżej wskaźniki wykazały dodatni efekt netto. |

*Źródło: Opracowanie własne. Symbol* - *oznacza ocenę negatywną,* + *pozytywną,* +/- *ocenę niejednoznaczną*

Udostępnienie wsparcia dotacyjnego i zwrotnego na inwestycje polegające na zakupie maszyn i urządzeń spotkało się z bardzo dużym zainteresowaniem podkarpackich przedsiębiorstw. Inwestycje w środki trwałe pozwoliły im na podniesienie potencjału konkurencyjnego, w szczególności w obszarze jakości posiadanych maszyn i urządzeń, a to w konsekwencji na poprawę ich pozycji konkurencyjnej w stosunku do głównych konkurentów na ich rynku działalności. Rozwiązania systemowe polegające na podziale Działania 1.4 na dwa poddziałania, jedno oferujące instrument dotacyjny (Poddziałanie 1.4.1), a drugie oferujące instrument finansowy (Poddziałanie 1.4.2.) oraz zróżnicowana skala wsparcia w ramach Poddziałania 1.4.1 w poszczególnych naborach, przyniosły efekt w postaci skierowania strumienia wsparcia do różnych grup docelowych przedsiębiorstw. Istotnym czynnikiem mającym wpływ na efekty wsparcia miała jego skala – najkorzystniejsze efekty odnieśli beneficjenci RPI, następnie beneficjenci pomocy de minimis i pożyczkobiorcy. Najsłabsze efekty z punktu widzenia trwałości efektów wsparcia zanotowano w grupie beneficjentów TIK, firm nowopowstałych, które nie były przygotowane organizacyjnie i finansowo do realizacji i utrzymania efektów stosunkowo dużych projektów dotacyjnych

***Ocena logiki przez pryzmat wpływu wsparcia na funkcjonowanie firm w okresie pandemii***

W tabeli poniżej zebrano najważniejsze założenia zidentyfikowane w dokumentacji programowej i na podstawie rozmów z przedstawicielami IZ oraz RARR i przedstawiono je w postaci zdań warunkowych – *jeżeli…to…* a następnie zweryfikowano ich prawdziwość na podstawie wyników badania.

Tabela 31 Ocena logiki przez pryzmat wpływu wsparcia na funkcjonowanie firm w okresie pandemii

| Założenia *Jeżeli…to…* | Ocena | Uwagi i komentarze |
| --- | --- | --- |
| Jeżeli zaoferujemy firmom granty na kapitał obrotowy, to w ten sposób sprawimy, że poradzą sobie z trudnościami finansowymi, które zaistniały wskutek epidemii COVID-19. | + | Efekt został osiągnięty. Zainteresowanie grantami było bardzo duże, co potwierdziło potrzebę wsparcia firm w okresie pandemii COVID-19. Badania na wyselekcjonowanej próbie badawczej pokazały, że w wyniku pandemii pogorszyły się warunki funkcjonowania firm, ale poprzez pozyskane granty były w stanie poprawić swoją sytuację finansową i ekonomiczną. |
| Jeżeli do przeprowadzania konkursu w trybie nadzwyczajnym zostanie wybrana instytucja z dużym doświadczeniem w tym zakresie, konkurs zostanie zorganizowany w sposób sprawny, pomimo olbrzymiej presji czasu. | + | Wybór RARR, a więc instytucji z dużym doświadczeniem w zakresie organizowania konkursów należy uznać za trafny. Zarówno ocena wniosków, jak i rozliczenie projektów przebiegały sprawnie i nie stwierdzono tu żadnych nieprawidłowości. |
| Jeżeli odpowiednio ukształtujemy zapisy dokumentacji konkursowej (regulamin, kryteria) to w ten sposób sprawimy, że wsparcie grantowe otrzymają firmy, które najbardziej odczuły negatywne skutki pandemii COVID-19. | +/- | Jedynym kryterium, na którym opierało się przyznawanie grantu był spadek obrotów firmy (ustalony na poziomie 50%), co sprawiło, iż pula przedsiębiorstw kwalifikujących się do wsparcia była niewspółmiernie duża do zaoferowanej pomocy finansowej. Wsparcie otrzymały te firmy, które jako pierwsze złożyły wnioski, nie zaś te, których sytuacja najbardziej się pogorszyła w wyniku pandemii. |
| Jeśli zaoferujemy firmom pożyczkę na sfinansowanie bieżących wydatków obrotowych, to utrzymają działalność mimo pandemii. | + | Efekt został osiągnięty. 97% badanych firm utrzymało działalność, a tylko 1 zaprzestała działalności z powodu pandemii. Co więcej, odbiorcy pożyczki nie planują zaprzestawać działalności w ciągu najbliższych 2 lat. |
| Jeśli zaoferujemy przedsiębiorcom zastrzyk kapitału w postaci pożyczki na obrót, to umożliwimy im regulowanie bieżących zobowiązań i finansowanie takich wydatków, jak zakup towarów, materiałów i usług czy wynagrodzenia pracowników, co ułatwi im funkcjonowanie w trudnych warunkach ekonomicznych związanych z pandemią. | + | Efekt został osiągnięty. Większość przedsiębiorców wskazywała, że sfinansowanie bieżących wydatków nie byłoby możliwe, gdyby nie otrzymali pożyczki płynnościowej. Przede wszystkim dotyczyło to wydatków na regulowanie bieżących zobowiązań i zakupu towarów, materiałów i usług. |

*Źródło: Opracowanie własne. Symbol* - *oznacza ocenę negatywną,* + *pozytywną,* +/- *ocenę niejednoznaczną*

W świetle wyników badania należy przyjąć, że co do zasady wsparcie udzielane z RPO WP w zakresie w jakim miało służyć wsparciu mikro i małych przedsiębiorstw z województwa podkarpackiego borykających się z trudnościami finansowymi, które zaistniały wskutek epidemii COVID-19 było adekwatne do potrzeb przedsiębiorców. Uzyskane granty na kapitał obrotowy pozwoliły na poprawę sytuacji finansowej i ekonomicznej wspartych firm.

Docenić należy w szczególności wybór właściwej instytucji do organizacji i przeprowadzania naboru w działaniu 1.6. Wyjątkowa sytuacja i organizacja konkursu w trybie nadzwyczajnym wymagała udziału instytucji z dużym doświadczeniem w organizacji i przeprowadzaniu konkursów. Wybór RARR, z uwagi na jej wieloletnie doświadczenie i ugruntowaną pozycję wśród przedsiębiorców oraz w otoczeniu biznesowym należy uznać za trafny (przy czym RARR nie miała wpływu na konstrukcję założeń dotyczących zakresu dofinansowania, wydatków kwalifikowanych oraz uprzywilejowanych branż).

Jeżeli chodzi o mechanizmy, które należy uznać za nie w pełni adekwatne do potrzeb podmiotów gospodarczych, które mogły stwarzać ryzyko pozbawienia możliwości wsparcia tych firm, które w największym stopniu odczuły negatywne skutki pandemii COVID-19 należy wymienić kryteria naboru. W badaniu zidentyfikowano problem związany z bardzo dużą liczbą wniosków, niedostatecznie ograniczoną przyjętymi w projekcie kryteriami naboru. Jedynym kryterium, na którym opierało się przyznawanie grantu był spadek obrotów. Spowodowało to, że istotnym warunkiem uzyskania grantu stał się czas złożenia wniosku. Oznacza to, że środki mogły trafić nie tyle do najbardziej potrzebujących przedsiębiorstw z Podkarpacia, co do tych podmiotów, które najszybciej złożyły swoje wnioski.

Pożyczki na obrót uruchomione w reakcji na pogorszenie się sytuacji ekonomicznej firm w związku z pandemią również spełniły swoją rolę. Firmom, które je otrzymały udało się utrzymać działalność, a ich sytuacja rynkowa i finansowa nie pogorszyła się znacznie. Pożyczki odpowiadały na potrzeby przedsiębiorców w zakresie finansowania bieżących wydatków. Jak wynika z deklaracji przedsiębiorców, w przypadku tego instrumentu nie wystąpił efekt jałowej straty – zdecydowana większość przedsiębiorców nie byłaby w stanie sfinansować wydatków, gdyby nie otrzymali pożyczki. Zainteresowanie przedsiębiorców pożyczką na obrót było na tyle duże, że nie wszystkim chętnym została ona przyznana ze względu na wyczerpanie puli środków. Przedsiębiorcy nadal odczuwają skutki pandemii, do których dodatkowo dołączyły czynniki niekorzystnie wpływające na sytuację ekonomiczną firm, takie, jak wzrost inflacji i niepewna sytuacja geopolityczna. Warto zatem nadal zapewniać przedsiębiorcom dostęp do możliwości finansowania bieżących wydatków z pożyczek oferowanych na preferencyjnych warunkach.

1. PROMOWANIE PRZEDSIĘBIORCZOŚCI
   1. Informacje wprowadzające

5.1.1 Charakterystyka wsparcia

Logika interwencji

Celem szczegółowym Działania 1.3 było stworzenie lepszych warunków do rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Wyznaczono cztery podstawowe ścieżki, za pomocą których ten cel zamierzano osiągnąć: 1.) przygotowanie terenów pod inwestycje dla przedsiębiorców, 2.) bodźcowanie rozwoju inkubatorów przedsiębiorczości / akademickich, 3.) bodźcowanie rozwoju instytucji otoczenia biznesu – budowanie oferty nowych lub ulepszenia istniejących usług świadczonych dla MŚP, 4.) bodźcowanie procesów internacjonalizacji MŚP.

Działanie 1.3 przewidywało wsparcie projektów następującego typu (w nawiasach wskazano typy beneficjentów, do których skierowane było wsparcie w ramach określonego typu projektu): 1.) Strefy aktywności gospodarczej (JST, ich związki i stowarzyszenia) – tryb konkursowy, 2.) Inkubatory przedsiębiorczości (JST, ich związki i stowarzyszenia, jednostki organizacyjne JST posiadające osobowość prawną, instytucje otoczenia biznesu, szkoły wyższe) – tryb konkursowy, 3.) Profesjonalizacja usług IOB (JST, ich związki i stowarzyszenia, jednostki organizacyjne JST posiadające osobowość prawną) – tryb pozakonkursowy, 4.) Promocja gospodarcza (JST, ich związki i stowarzyszenia) – tryb pozakonkursowy, 5.) Sieciowanie MŚP (sieci przedsiębiorstw reprezentowane przez lidera, którym mogła być instytucja otoczenia biznesu lub MŚP – tryb konkursowy, 6.) Parki biznesowe (JST, ich związki i stowarzyszenia, jednostki organizacyjne JST posiadająca osobowość prawną, instytucje otoczenia biznesu) – tryb konkursowy.

Działanie 1.5 skupiało się wyłącznie na tworzeniu stref aktywności gospodarczej w ramach Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych, czyli na przygotowaniu wyodrębnionych do inwestycji obszarów, w celu nadania im funkcji gospodarczych (aktywizacji gospodarczej), sprzyjających lokalizowaniu nowych inwestycji i przyciąganiu inwestorów, stanowiących lokalne centrum rozwoju gospodarczego i utworzonych w celu realizacji lokalnych celów rozwoju. Beneficjentami uprawnionymi do uzyskania wsparcia były jednostki samorządu terytorialnego, ich związki i stowarzyszenia z Rzeszowskiego Obszaru Funkcjonalnego, które były członkami Stowarzyszenia Rzeszowskiego Obszaru Funkcjonalnego.

Zainteresowanie aplikowaniem (efekt zachęty)

W ramach Działania 1.3 przeprowadzono w sumie 10 naborów, w tym 2 pozakonkursowe (w latach 2015-2019). W każdym z naborów wsparcie otrzymywał jedynie 1 lub – w dwóch przypadkach – 2 projekty. Warto wskazać, że przynajmniej jednym z powodów, ze względu na które liczba wspartych projektów była bardzo mała było relatywnie niewielkie zainteresowanie potencjalnych beneficjentów. 10 projektów, które uzyskały wsparcie w ramach RPO WP (Działanie 1.3) w latach 2015-2019 wybrano bowiem spośród jedynie 13 poprawnych formalnie zgłoszeń. Wynik ten uznać należy za niski pomimo tego, że specyfika podmiotów mogących stać się beneficjentami wsparcia w Działaniu 1.3 nieco ograniczała pulę. Potwierdza to relacja osób zaangażowanych w proces naboru, którzy również dostrzegli niewielkie zainteresowanie aplikowaniem do tego Działania. Nie wskazano jednoznacznych przyczyn takiego stanu rzeczy – zwrócono uwagę, jednakże, że wnioskodawcy interesujący się tematem inkubatorów przedsiębiorczości / inkubatorów akademickich poddawali krytyce wymóg nieistnienia instytucji o takiej specyfice w powiatach sąsiadujących (powyższy wymóg niepowielania Inkubatora w powiatach sąsiadujących był wymogiem KE i znalazł swe zapisy w kryteriach wyboru projektów). Działania promujące i informujące o Programie i Działaniu 1.3 określono jako „standardowe”.

Nabory w Działaniu 1.5 miały charakter pozakonkursowy. Odbyły się dwie tury naboru i w każdej z nich wsparcie uzyskał projekt Stowarzyszenia Rzeszowskiego Obszaru Funkcjonalnego.

Skala wsparcia

Zgodnie z zapisami SZOOP RPO WP na realizację działań korespondujących z Priorytetem Inwestycyjnym 3a I Osi Priorytetowej (a więc łącznie na Działania 1.3 i 1.5) przeznaczonych było ponad 144,5 mln złotych. Zdołano, jednakże wykorzystać 128,2 mln złotych – tyle wyniosła łączna kwota dofinansowania dla wszystkich 12 wniosków, które oceniono pozytywnie w trakcie wszystkich naborów do Działań 1.3 i 1.5. Oznacza to, że część alokacji jaką planowano w regionie przeznaczyć na promowanie przedsiębiorczości nie została wykorzystana. Najbardziej prawdopodobnym powodem takiego stanu rzeczy wydaje się być relatywnie niskie zainteresowanie podmiotów mogących stać się beneficjentami projektów w ramach omawianych Działań. Zaowocowało to niewielką liczbą złożonych wniosków (dla przykładu, w naborze nr 2 nie wpłynął żaden wniosek). Dokonana realokacja środków na inne instrumenty wsparcia była zatem konieczna i zasadna.

Projektem o największej wartości dofinansowania był projekt „Promocja gospodarcza Województwa Podkarpackiego” (Działanie 1.3), który uzyskał dofinansowanie w wysokości ponad 48,5 mln zł, przy całkowitej wartości projektu równej 48,6 mln złotych. Projektami o relatywnie najniższej wartości były projekty „Zagłębie Ambitnej Turystyki – sharing economy – Narty Dzieciom” oraz „Zagłębie Ambitnej Turystyki – Mobilna Wypożyczalnia Rowerów” (Działanie 1.3), które przy wartości ok. 1,2 mln zł (na każdy projekt) wsparto każdorazowo kwotami około 0,8 mln zł. Dwa projekty z zakresu Działania 1.5 – „Tworzenie warunków dla rozwoju przedsiębiorczości na terenie ROF” (etapy I i II) – 7,2 i 10,5 mln złotych, przy całkowitej wartości odpowiednio: 16,9 i 15,5 mln złotych.

5.1.2 Charakterystyka podmiotów korzystających ze wsparcia

Biorąc pod uwagę projekty realizowane w ramach Działania 1.3 można zauważyć pewną homogeniczność w typie beneficjentów, którzy realizowali projekty z tego zakresu: zdecydowana większość z nich to jednostki samorządu terytorialnego różnego szczebla (np. gmina Żyraków, gmina miejska Przemyśl, miasto Jasło, Województwo Podkarpackie). Nie może to jednak dziwić ze względu na fakt opisany w części „Logika wsparcia”, czyli wskazany z góry typ beneficjentów, którzy mieli prawo ubiegać się o wsparcie. Charakterystykę podmiotów korzystających ze wsparcia w ramach Działania 1.3 uzupełnia spółka akcyjna (Rzeszowska Agencja Rozwoju Regionalnego S. A.) oraz dwa mikroprzedsiębiorstwa (jedno w formie sp. z o. o., zaś drugie – osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą).

Z kolei w ramach Działania 1.5 realizowane były dwa projekty w trybie pozakonkursowym, skierowane do konkretnego beneficjenta (po wcześniejszej identyfikacji), tj. do Stowarzyszenia Rzeszowskiego Obszaru Funkcjonalnego Wsparcie w ramach Działania 1.5 dedykowane było bowiem jednostkom samorządu terytorialnego, ich związkom i stowarzyszeniom z Rzeszowskiego Obszaru Funkcjonalnego, które były członkami Stowarzyszenia Rzeszowskiego Obszaru Funkcjonalnego.

* 1. Skuteczność wsparcia - efekty wskaźnikowe

5.2.1 Stopień osiągnięcia wskaźników

Do Priorytetu Inwestycyjnego 3a przypisano 5 wskaźników produktu. W poniższej tabeli zaprezentowano ich zakładane, dotychczas osiągnięte i spodziewane do osiągnięcia wartości docelowe.

Tabela 32 Aktualny i szacowany poziom osiągnięcia wskaźników w działaniu 1.3 RPO WP

|  | Wartość docelowa (2023 r.) | Wartość aktualna (III kw. 2022 r.) | Wartość szacowana | Szacowany poziom osiągnięcia wartości docelowej |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych [ha] | 67 | 49,7 | 68,7 | 102,6% |
| Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje (CI 2) [szt.] | 233 | 177 | 241 | 103,4% |
| Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie (CI 1) [szt.] | 233 | 177 | 241 | 103,4% |
| Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje) (CI 6) [EUR] | 1 500 000,0 | 432 610,9 | 2 120 114,8 | 141,3% |
| Liczba nowych i zaawansowanych usług świadczonych przez IOB [szt.] | 51 | 53 | 51 | 100,0% |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych przekazanych przez Zamawiającego*

W oparciu o przedstawione w tabeli dane należy stwierdzić, że wartości docelowe wszystkich wskaźników nie tylko zostaną osiągnięte, ale nawet przekroczone. Przyjęto w tym zakresie zasadę zawartą w Rozporządzeniu Wykonawczym Komisji (UE) nr 215/2014 zgodnie z którą cele uważa się za osiągnięte, jeżeli wszystkie wskaźniki osiągnęły co najmniej 85 % wartości celu. Jak już wskazano wcześniej, faktem jest, że rozporządzenie to odwołuje się do wskaźników z ram wykonania, jednakże wydaje się, że wyżej opisana zasada może z powodzeniem być stosowana także w odniesieniu do pozostałych typów wskaźników. Wskaźniki przedstawione w powyższej tabeli nie mogą jednak zostać wykorzystane do oceny czy został osiągnięty cel szczegółowy Priorytetu 3a, a więc „lepsze warunki do rozwoju MŚP”. Żaden z tych wskaźników nie przekłada się bowiem bezpośrednio na możliwość zidentyfikowania wpływu zrealizowanych projektów na osiągnięcie wskazanego wyżej celu szczegółowego. W takiej sytuacji możliwe jest jedynie wnioskowanie nie wprost, z wykorzystaniem innych wskaźników.

Do choćby przybliżonego oszacowania stopnia osiągnięcia wskaźników korespondujących ze specyfiką celów Działania 1.3 i 1.5 wykorzystano kilka zmiennych, które przyporządkowano do określonych typów projektów, a więc i – w pewnym stopniu – określonych rodzajów beneficjentów. Wymienione niżej zmienne – wskaźniki miały tę ważną cechę, że występowały we wnioskach projektowych, jakie złożyli beneficjenci (w każdym z wniosków projektowych określonego rodzaju występował albo wprost taki wskaźnik, albo wskaźnik, którego sens można było podciągnąć pod wymieniony). Do niniejszego opisu nie kwalifikowano wskaźników niepowtarzających się (specyficznych tylko dla danego projektu). Przesunęłoby to bowiem ciężar analiz zbyt blisko poziomu jednostkowych projektów.

Dla projektów reprezentujących typ „Strefy aktywności gospodarczej” wspólnym wskaźnikiem warto uczynić „liczbę inwestycji zlokalizowanych na przygotowanych terenach inwestycyjnych”. W zależności od projektu założona liczba inwestycji wynosiła od 2 do 11 (w sumie w tym obszarze realizowane są 4 projekty). Co ważne – w żadnym z tych projektów punkt docelowy nie został jeszcze osiągnięty ze względu na spiętrzające się konsekwencje pandemii, kryzysu gospodarczego oraz wojny za wschodnimi granicami Polski. Badani beneficjenci nie traktowali jednak tych czynników jako uniemożliwiających realizację zamierzeń, ale jedynie jako pewne utrudnienia hamujące dynamikę procesu lokalizowania inwestycji na terenach stanowiących przedmiot projektów. Dla projektów typu „Inkubatory przedsiębiorczości” proponuje się zastosowanie wskaźnika „Liczba przedsiębiorstw ulokowanych we wspartych inkubatorach przedsiębiorczości / akademickich”. Z 3 projektów realizowanych w tym zakresie 1 ustalił cel na poziomie 1 lokatora, a pozostałe 2 na poziomie 11 lokatorów. Swój cel udało się do tej pory zrealizować tylko Gminie Miasto Krosno, która już legitymuje się osiągnięciem pułapu 11 lokatorów w utworzonym na jej terenie inkubatorze przedsiębiorczości. W pozostałych projektach trwają wysiłki do wypełnienia postawionych przed sobą zobowiązań. Inny wskaźnik można zaproponować dla projektów z grona „Profesjonalizacji usług IOB” – wydaje się, że wartościową wskazówką dla rozstrzygnięcia tego, czy w tym zakresie osiągnięto cel szczegółowy w postaci „lepsze warunki do rozwoju MŚP” będzie odnoszenie się do „Liczby przedsiębiorstw ulokowanych w parkach biznesowych”. Jedyny projekt z tego obszaru – „Podkarpacki Park Biznesowy” – dąży do osiągnięcia założonego pułapu 10 przedsiębiorstw. „W gronie projektów spod szyldu „Promocji gospodarczej” warto zwrócić uwagę na wskaźnik: „Liczba przedsiębiorstw objętych zakresem przedsięwzięcia informacyjno-promocyjnego o charakterze międzynarodowym”. Odnosi się on bowiem do projektu "Promocja Gospodarcza Województwa Podkarpackiego”, w ramach którego dąży się do zaspokojenia potrzeb 650 przedsiębiorstw. Podkarpacka Platforma Wsparcia Biznesu jest projektem, który da się zaklasyfikować jako reprezentanta typu projektów „Sieciowanie MŚP”. Za wskaźniki istotne z punktu widzenia oceniania takich przedsięwzięć – korespondujące z możliwością pośredniego wnioskowania o realizacji celu szczegółowego „Lepsze warunki rozwoju MŚP” – uznać można „Liczbę przedsiębiorstw korzystających z zaawansowanych usług (nowych i/lub ulepszonych) świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu” oraz „Liczbę przedsiębiorstw korzystających z zaawansowanych usług (nowych i/lub ulepszonych) świadczonych przez podmioty inne niż instytucje otoczenia biznesu”. Pierwszy wskaźnik zostanie osiągnięty w chwili skorzystania z ww. usług przez 37 przedsiębiorstw, zaś drugi – na poziomie 196 przedsiębiorstw. Oba wskaźniki są obecnie wypracowywane. Wskaźnik „Liczba przedsiębiorstw korzystających z zaawansowanych usług (nowych i/lub ulepszonych) świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu” można wykorzystać także do oceny projektów z obszaru „Profesjonalizacja usług IOB”, zaś projektem reprezentującym tę ścieżkę jest wspomniana już Podkarpacka Platforma Wsparcia Biznesu.

5.2.2 Efektywność

Ocena efektywności interwencji to problem wielopłaszczyznowy, stąd też wykorzystanie w raporcie kilku różnych, uzupełniających się sposobów analizy. Odniesienie się do każdego z nich pozwoli na zbudowanie względnie kompletnego obrazu dla tego zagadnienia.

Koszt jednostkowy wskaźników w tym generowanie środków prywatnych

Jednym z najczęściej spotykanych sposobów oceny efektywności realizowanych projektów jest sprawdzenie relacji między wartościami spodziewanymi dla najistotniejszych wskaźników a kosztami wsparcia. Kwestie uzyskanego wsparcia warto omówić najpierw z podziałem na Działania 1.3 i 1.5, a potem zbiorczo – jako punkt odniesienia dla Priorytetu Inwestycyjnego 3a z PO IR.

Wartość projektów realizowanych w ramach Działania 1.3 wyniosła 135,9 mln zł. Kwota uzyskanego dofinansowania z UE zapewniła 110,5 mln zł. Oznacza to – w odniesieniu do wszystkich projektów realizowanych w obszarze Działania 1.3 – że 1 złotówka wkładu publicznego przełożyła się na 0,23 zł wkładu prywatnego (należy jednak ostrożnie podchodzić do powyższych wyliczeń, albowiem prosta kalkulacja wkładu prywatnego może w pewien sposób zaburzać miarodajność obliczeń, np. projekt “Promocja Gospodarcza Województwa Podkarpackiego”, który angażuje blisko połowę środków wykorzystanych w ramach całego działania 1.3 (tj. 44%) nie przewiduje w ogóle wkładu prywatnego).

Nieco inaczej kwestia ta wygląda w przypadku Działania 1.5. Wartość obu realizowanych w jego ramach projektów wyniosła 32,4 mln zł, natomiast uzyskane wsparcie z UE objęło 17,7 mln zł. To pozwala wyciągnąć wniosek, iż 1 złotówka wkładu publicznego pozwoliła wygenerować prawie 0,83 zł wkładu prywatnego. To wartość o wiele wyższa niż w przypadku Działania 1.3, jednakże warto pamiętać, że specyfika inwestycji infrastrukturalnych dokonywanych w ramach Działania 1.5 wymuszała na beneficjentach większe zaangażowanie własnych środków.

W odniesieniu do wskaźników przyporządkowanych do Działania 1.3 można stwierdzić, że:

* Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych – wartość założona to 67, zaś wartość dofinansowania całego Działania – 110,5 mln zł. To oznacza, że koszt jednostkowy przygotowania 1 ha terenu inwestycyjnego wyniósł blisko 1,65 mln zł (w odniesieniu do całości środków finansowych z UE skierowanych do Działania).
* Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje / wsparcie (CI 1 i 2) – wartość założona w obu wskaźnikach potraktowanych tutaj łącznie była taka sama (233). Przy całkowitej wartości dofinansowania dla Działania 1.3 oznacza to, że na pozyskanie / obsłużenie 1 przedsiębiorstwa wydano 474,2 tys. zł (w odniesieniu do całości środków finansowych z UE skierowanych do Działania).
* Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje) (CI 6) – wartość założona wynosiła 1,5 mln zł (przy czym szacuje się, że zostanie osiągnięty poziom wyższy – 2,1 mln zł).
* Liczba nowych i zaawansowanych usług świadczonych przez IOB – wartością założoną było tutaj 51 usług (na koniec III kwartału 2022 było ich już jednak 53). Przy całkowitej wartości dofinansowania Działania 1.3 oznacza to, że na utworzenie 1 nowej lub zaawansowanej usługi świadczonej przez IOB przeznaczono 2,2 mln zł (w odniesieniu do całości środków finansowych z UE skierowanych do Działania).

Zestawienie założonych wartości dla wymienionych wyżej wskaźników z ogólną kwotą wsparcia uzyskaną w ramach Działania 1.3 nie jest do końca satysfakcjonującym rozwiązaniem ze względu na to, że rzeczywistość tego Działania jest niezwykle zróżnicowana, a więc jedynie część finansowania z UE realnie generuje efekty w ramach projektów określonego rodzaju. Trudno, jednakże uchwycić tę kwestię korzystając precyzyjnie z wartości dofinansowania przypisanych do projektów i konkretnych wskaźników ze względu na fakt, że projekty te charakteryzują się różnymi kombinacjami wskaźników, zaś w ramach tych projektów przeznaczają różne sumy na realizację różnych wskaźników. Sytuację tę ilustruje zawarte w tabeli 33 zestawienie, w którym zaprezentowano wybrane wskaźniki, które relatywnie najlepiej odzwierciedlały założenia Programu.

Tabela 33 Zestawienie projektów i kombinacji wykorzystywanych przez nie wskaźników.

|  | Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych | Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje (CI 2) | Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie (CI 1) | Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje) (CI 6) | Liczba nowych i zaawansowanych usług świadczonych przez IOB    Liczba zaawansowanych usług (nowych lub ulepszonych) świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu [szt.] | Dof. UE [mln zł] |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Zagłębie Ambitnej Turystyki – Mobilna Wypożyczalnia Rowerów |  | x | X | X |  | 0,8 |
| Zagłębie Ambitnej Turystyki – „sharing economy” – Narty Dzieciom |  | x | X | X |  | 0,8 |
| Tworzenie warunków do rozwoju przedsiębiorczości w Jaśle. |  | x | X | X |  | 0,9 |
| Kompleksowe uzbrojenie terenów inwestycyjnych w Strzyżowie | x |  |  |  |  | 1,1 |
| Utworzenie strefy aktywności gospodarczej w Straszęcinie | x |  |  |  |  | 2,4 |
| Przemyski Inkubator Przedsiębiorczości i Innowacji |  | x | X | X |  | 3,2 |
| Podkarpacki Park Biznesowy |  |  |  | X |  | 6,4 |
| Utworzenie inkubatora przedsiębiorczości na terenie Gminy Miasto Krosno |  | x | x | X |  | 21,5 |
| Podkarpacka Platforma Wsparcia Biznesu |  | x | X |  | x | 24,8 |
| Promocja Gospodarcza Województwa Podkarpackiego |  |  |  |  |  | 48,5 |
|  |  |  |  |  |  | 110,5 |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych przekazanych przez Zamawiającego*

Jedynym wskaźnikiem, dla którego można precyzyjnie wyliczyć koszt jednostkowy wytworzenia rezultatu jest powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych (to jedyny wskaźnik dla dwóch projektów infrastrukturalnych realizowanych w ramach Działania 1.3). 1 ha powierzchni przygotowanych pod inwestycje powstał zatem dzięki 52,6 tys. zł uzyskanym z UE. Biorąc pod uwagę ogólną wartość obu tych projektów (6 mln zł) można wskazać, że 1 złotówka pomocy publicznej przełożyła się na wygenerowanie 0,71 zł wkładu prywatnego.

Mając w pamięci wszystkie omawiane wskaźniki warto podkreślić, że beneficjenci raczej ostrożnie podchodzili do ich formułowania na etapie składania wniosków. Jak pokazała rzeczywistość była to wstrzemięźliwość bardzo trafna ze względu na nałożenie się na czas realizacji projektów zarówno pandemii COVID-19, jak i wojny oraz kryzysu gospodarczego w Polsce. Wszystkie te czynniki – z różną siłą w różnych projektach – pojawiały się jako stojące za trudnościami w osiągnięciu założonych wartości wskaźników.

Charakter danych pozostających w tzw. dostępie ogólnym uniemożliwił przeprowadzenie analizy porównawczej na poziomie wskaźników jednostkowych pomiędzy programami operacyjnymi innych województw Polski Wschodniej. Możliwe było jednak uzyskanie danych pozwalających na zagregowane porównanie specyfiki wsparcia projektów czerpiących z Priorytetu Inwestycyjnego 3a w poszczególnych województwach Polski Wschodniej. Przedstawia je poniższa tabela:

Tabela 34 Podstawowe dane dotyczące projektów wspartych z PI 3a w RPO Polski Wschodniej [dane w mln zł]

|  | liczba projektów | całkowita wartość projektów | całkowita wartość dofinansowania | średnia całkowita wartość projektu | średnia całkowita wartość dofinansowania | Średni wkład prywatny | Efekt dźwigni |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| RPO Lubelskie | 81 | 108,3 | 82,1 | 1,3 | 1 | 0,32 | 0,76 |
| RPO Podkarpackie | 12 | 168,3 | 128,2 | 14 | 10,7 | 0,31 | 0,76 |
| RPO Podlaskie | 2329 | 294,1 | 212 | 0,1 | 0,1 | 0,39 | 0,72 |
| RPO Świętokrzyskie | 12 | 94,1 | 56,8 | 7,8 | 4,7 | 0,66 | 0,60 |
| RPO Warmińsko-Mazurskie | 337 | 466,5 | 301,5 | 1,4 | 0,9 | 0,55 | 0,65 |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze strony internetowej* [*Portal Funduszy Europejskich*](https://www.funduszeeuropejskie.gov.pl/)

Na podstawie przedstawionych wyżej danych ustalono, że największe środki prywatne w relacji do zainwestowanego kapitału publicznego (efekt dźwigni) zostały zmobilizowane w województwie lubelskim i podkarpackim – na każdy 1 zł pochodzący ze wsparcia publicznego przypadło 0,76 zł kapitału prywatnego. Niewiele gorsze pod tym względem było województwo podlaskie (0,72 zł), zaś warmińsko-mazurskie (0,65 zł) i świętokrzyskie (0,60 zł) zamykały stawkę. Zwraca uwagę spora rozbieżność w liczbie wspartych projektów we wskazanych województwach: województwa podkarpackie i świętokrzyskie postawiły na mniejszą liczbę projektów o większej wartości – w każdym z nich wsparcie uzyskało po 12 wniosków, zaś średnia wartość dofinansowania wyniosła 10,7 mln zł w województwie podkarpackim i 4,7 mln zł w województwie świętokrzyskim. Na drugim biegunie ulokowało się województwo podlaskie, w którym wsparto 2329 projektów na przeciętną kwotę 0,1 mln zł.

**Analiza mechanizmów proefektywnościowych**

Wcześniej przeprowadzone analizy kosztów jednostkowych wskaźników oraz skuteczności generowania wkładu prywatnego do projektów realizowanych w ramach PI 3a PO IR (czyli de facto Działań 1.3 i 1.5 RPO WP) warto dopełnić wnioskami dotyczącymi warunków aplikowania oraz zapewnienia efektywności kosztowej projektów (rozumianej jako racjonalne gospodarowanie środkami publicznymi).

Do zidentyfikowanych w działaniu 1.3 mechanizmów proefektywnościowych zaliczono:

* Wykorzystanie do oceny formalnej projektów kryterium „Kwalifikowalności zakresu finansowego projektu” oraz „Pomocy publicznej / pomocy de minimis” z uwzględnieniem istotnych różnic między poszczególnymi typami projektów realizowanymi w ramach Działania 1.3.
* Nałożenie na beneficjentów zamierzających rozpocząć projekt uwzględniający wybudowanie infrastruktury obowiązku dbałości o przedstawienie strategii (planu) wykorzystania infrastruktury planowanej do sfinansowania w ramach projektu. Istotnymi elementami takiego planu musi być zapewnienie jego jakości i wykonalności wykorzystania infrastruktury objętej projektem, ze szczególnym uwzględnieniem celowości, spójności i realności założeń przedstawionej strategii oraz jej powiązania z wynikami analizy popytu, przygotowanej w oparciu o zdefiniowanie potrzeb MŚP w zakresie objętym projektem. Każdy z tych elementów ma ogromne znaczenie z punktu widzenia przeznaczenia finansów publicznych jedynie na te projekty, których istnienie wynika z analizy realnych potrzeb MŚP na danym obszarze oraz możliwości dokonania krytycznej analizy porównującej te potrzeby z założeniami projektu (np. wielkością i wyposażeniem budynku, itp.).
* Za istotne uznać należy także uwzględnienie kryterium „Współfinansowanie ze źródeł prywatnych”. Wspieranie innowacyjności gospodarki nie powinno opierać się na jednokierunkowym transferze środków (publicznych) do zapewnienia realizacji projektu. Niezbędnym elementem przyjmowania postaw innowacyjnych przez podmioty zaangażowane w aktywność gospodarczą na jakimś obszarze jest bowiem przyjęcie na siebie części odpowiedzialności (w tym finansowej) za realizowany projekt. Jest to także pewne dodatkowe narzędzie kontroli zasadności realizacji projektu – można bowiem założyć, że jeśli wynik projektu nie będzie przekładał się na zaspokojenie rzeczywistych potrzeb podmiotów gospodarczych i/lub IOB, to mniej prawdopodobna będzie chęć zainwestowania w niego własnych środków finansowych.
* Wykorzystanie do oceny projektów typu „Sieciowanie MŚP” w kryterium „Kwalifikowalność zakresu rzeczowego projektu” podkryterium kładącego akcent na konieczności zaoferowania MŚP także i innych korzyści płynących z realizacji projektu, niż tylko zakupu usług doradczych. Wprowadzenie takiego obostrzenia wpłynie pozytywnie na trwałość rezultatów projektu oraz wyeliminuje wnioski od podmiotów stawiających interes własny ponad partycypację w realizacji celów stawianych przed RPO WP.
* Wykorzystanie w ocenie projektów typu „Sieciowanie MŚP” wymagania, iż wsparcie mogą uzyskać przedsięwzięcia zidentyfikowane w trakcie procesu przedsiębiorczego odkrywania realizowanego w ramach projektu pn. „Inteligentne specjalizacje - narzędzie wzrostu innowacyjności i konkurencyjności województwa podkarpackiego”, realizowanego w ramach RPO WP 2014-2020, posiadające pozytywną opinię Podkarpackiej Rady Innowacji w formie uchwały. Stosowanie takiego wymagania pozwala uzyskać większą pewność trafności podjętych decyzji (można powiedzieć, że poprzez zastosowanie tego warunku proces wyboru najlepszych projektów staje się, de facto, dwustopniowy).

Biorąc powyższe pod uwagę należy stwierdzić, że w system przyznawania wsparcia i realizacji projektów zostały wbudowane mechanizmy sprzyjające efektywności ekonomicznej projektów oraz zapewnieniu trafności w wyborze projektów do realizacji.

* 1. Skuteczność wsparcia - efekty pozawskaźnikowe i czynniki wpływające na ich osiągnięcie

Omówione wyżej kwestie należy traktować jako jeden z dwóch sposobów oceny efektów wsparcia udzielonego w ramach RPO WP na Działania 1.3 i 1.5. Drugim, komplementarnym wobec wskaźnikowego, sposobem ewaluacji udzielonego wsparcia jest odniesienie się do kategorii efektów wykraczających poza oficjalnie przyjęte wskaźniki projektu. Do ich identyfikacji wykorzystane zostały wyniki badań jakościowych z beneficjentami, ekspertami oraz przedstawicielami instytucji zarządzających RPO WP, a także wyniki badań ilościowych przeprowadzonych na próbie przedsiębiorstw w zakresie korzystania z usług instytucji otoczenia biznesu.

Analiza w niniejszej części podzielona zostanie na części zdeterminowane typami projektów wspieranych w ramach omawianych Działań, przy czym, niektóre typy zostaną połączone w całość ze względu na zbieżność specyfiki i uzyskiwanych efektów.

**Strefy aktywności gospodarczej**

Projekty realizowane w ramach „Stref aktywności gospodarczej” doświadczyły wielu trudności w trakcie swojej realizacji – niezależnie od tego, czy mowa o projektach z Działania 1.3, czy też z Działania 1.5 (realizowanych w ramach Rzeszowskiego Obszaru Funkcjonalnego). W zasadzie każdy z tych projektów został zaskoczony pandemią podczas realizacji (choć na różnych etapach). W niektórych przypadkach przełożyło się to na trudności związane z znalezieniem odpowiedniego wykonawcy do realizacji budowy infrastruktury. Jedną z konsekwencji pandemii i lockdownów była (i jest) inflacja (wzmocniona w momencie agresji rosyjskiej na Ukrainę), która doprowadziła do szybkiego wzrostu cen materiałów budowlanych. Ten element z kolei utrudnił zmieszczenie się we wcześniej skonstruowanych budżetach projektów. Wojna za wschodnią granicą przyczyniła się również do odpływu części pracowników sektora budowlanego narodowości ukraińskiej do Ukrainy, co spowodowane było chęcią zasilenia armii ukraińskiej lub zapewnienia bezpieczeństwa rodzinie pozostającej w tym kraju. Warto, jednakże wskazać, że beneficjenci projektów z omawianego obszaru poradzili sobie z tymi trudnościami i zakończyli projekty w terminie lub z niewielkimi, acz ustalonymi z instytucją zarządzającą RPO WP, poślizgami czasowymi. Jednakże zarówno wojna w Ukrainie, jak i postępujący kryzys gospodarczy wywierały (i wywierają nadal w odniesieniu do projektów trwających lub niedawno zakończonych) negatywny wpływ na proces pozyskiwania inwestorów na tereny przygotowane w ramach projektów. Przedsiębiorcy podchodzą obecnie dość ostrożnie do inwestowania ze względu na straty, jakie ponieśli w okresie pandemii oraz duże ryzyko wiążące się z inwestowaniem środków w czasie pogarszającej się sytuacji w kraju i na świecie. Analiza treści rozmów z beneficjentami realizującymi tego rodzaju projekty pokazała, jednakże, że nie przedsięwzięli oni żadnych ponadstandardowych kroków w celu szerokiego rozpowszechnienia informacji na temat dostępności nowych terenów dla działalności gospodarczej. Oznacza to, że informacja o np. przetargach na określone grunty trafiała do węższej grupy odbiorców niż mogłaby trafić w przypadku dodatkowego wykorzystania np. mediów społecznościowych czy ogłoszeń w mediach o zasięgu szerszym niż lokalny. Co charakterystyczne dla projektów rodzaju „Stref aktywności gospodarczej” – w zasadzie wszyscy beneficjenci po zakończeniu projektu i sprzedaży gruntów nie śledzili sytuacji podmiotów gospodarczych, które dokonały zakupu terenów przygotowanych w ramach projektu. Wydaje się zatem, że rzetelna ocena wpływu tych projektów na poprawienie warunków funkcjonowania MŚP nie może być zbyt szeroka, a więc nie daje podstaw do wnioskowania np. o poprawieniu sytuacji gospodarczej w regionie.

**Inkubatory przedsiębiorczości i Parki biznesowe**

Projekty realizowane w ramach typów „Inkubatory przedsiębiorczości” oraz „Parki biznesowe” zostały w analizie omówione wspólnie. Ich specyfika jest w dużej części wspólna i obejmowała dwa główne wątki: infrastrukturalny oraz usługowy (dla lokatorów). W wątku infrastrukturalnym można zaobserwować podobieństwo doświadczeń z projektami realizowanymi w ramach opisywanego wyżej obszaru „Stref aktywności gospodarczej” (budowa nowych lub remont już istniejących budynków z przeznaczeniem na działalność inkubatora lub parku biznesowego). Podstawową trudnością, z jaką zetknęli się beneficjanci działający w obszarze realizacji projektów typu „Inkubatory przedsiębiorczości” i „Parki biznesowe” był nagły i ostry wzrost cen materiałów i usług budowlanych, co – w konsekwencji – przełożyło się na problemy ze zmieszczeniem się w przewidzianym wcześniej budżecie (konstruowanym przed czasem gwałtownych wzrostów cen) oraz znalezieniem odpowiedniego wykonawcy. W warstwie usługowej zgodnie sygnalizowano, iż – zgodnie z wymaganiami znanymi beneficjentom już od etapu wypełniania wniosków – inkubatory i parki skupiały uwagę na pozyskaniu lokatorów reprezentujących branże inteligentne w regionie, głównie branżę motoryzacyjną, jakości życia, lotniczą i IT. I choć wszyscy beneficjenci deklarowali oczywistość wspierania tych branż w ramach działania reprezentowanych przez nich instytucji, to pojawiły się również sygnały, iż w mniejszych miejscowościach województwa (np. Przemyśl) takie ścisłe trzymanie się wymogu wspierania regionalnych branż inteligentnych utrudnia pozyskanie lokatorów o wymaganej specyfice. Podnoszono argument, że o ile Rzeszów jest rzeczywiście miastem, w którym np. branża IT rozwija się dynamicznie, o tyle w innych częściach województwa nie jest to już tak widoczne (za to działają przedsiębiorstwa o odmiennej specyfice, które również chciałyby skorzystać ze wsparcia oferowanego przez parki). Postulowano zatem większe zredukowanie perspektywy analizy rzeczywistości w ramach województwa w celu trafniejszego dobrania kryteriów, zgodnie z którymi parki i inkubatory miałyby pozyskiwać swoich lokatorów. W doświadczeniach beneficjentów przewijał się również wątek konieczności świadczenia usług po cenach komercyjnych – uznawano to za nietrafiony pomysł, zmniejszający atrakcyjność określonej instytucji i nie wyróżniający jej oferty spośród innych dostępnych na rynku usług. Przedstawiciele inkubatora w Krośnie zwracali uwagę, że konieczność oferowania usług po cenach rynkowych utrudniała im realizację celu, jakim było powstrzymanie odpływu młodych ludzi z miasta i okolic. Uważano, że preferencyjne warunki świadczenia usług przez inkubator stanowiłyby większą zachętę do podejmowania działań przedsiębiorczych przez osoby młode, a tym samym przełożyły się na częstsze podejmowanie decyzji o prowadzeniu działalności w swoim miejscu zamieszkania (zamiast podejmowania decyzji o wyjeździe do większego miasta w regionie lub do innego regionu Polski). Warto jednocześnie podkreślić, że zarysowała się różnica w sposobie rekrutowania podmiotów do danej instytucji – wyróżniał się tutaj Podkarpacki Park Biznesowy, który korzystał z opinii ekspertów zewnętrznych przy wyborze swoich lokatorów. Wszystkie zrealizowane inwestycje pozyskują obecnie taką ilość środków finansowych ze swojej działalności, która pozwala im spokojnie myśleć o dalszym istnieniu na rynku.

**Profesjonalizacja usług IOB**

Ścieżką zazębiającą się z poprzednio omawianą (łącznie – „Inkubatory przedsiębiorczości” i „Parki biznesowe”) jest ścieżka projektów realizowanych w obszarze „Profesjonalizacji usług IOB”. Istotną różnicą między projektami przywołanych wyżej typów było to, iż organizacje powstałe (lub już działające) w roli wspartych inkubatorów przedsiębiorczości i parków biznesowych skupiały swoją uwagę na przedsiębiorstwach z branż wskazanych jako inteligentne specjalizacje regionu, zaś jedyny „czysty” przedstawiciel ścieżki „Profesjonalizacja usług IOB” – Podkarpacka Platforma Wsparcia Biznesu – nie nakładała żadnych ograniczeń na przynależność branżową przedsiębiorstw, które chciały korzystać z jej oferty. Dość ważną różnicą był również charakter usług świadczonych przez różne instytucje: inkubatory i parki skupiały się przede wszystkim na standardowej ofercie obejmującej np. usługi księgowe, doradztwo prawne, itp., podczas gdy PPWB oferowało również usługi „szyte na miarę”, a więc dopasowane do indywidualnych potrzeb i możliwości określonego przedsiębiorstwa. PPWB oferowała także dofinansowanie tych usług dla przedsiębiorców w kwocie między 20 a 100 tys. zł (niższe kwoty związane były z korzystaniem z usług standardowych, zaś wyższe zarezerwowano dla usług specjalistycznych), jednakże dofinansowanie to trafiało do przedsiębiorców w formie zwrotu (a więc konieczne było najpierw uiszczenie ustalonej kwoty za usługę dla usługodawcy, a dopiero później przedsiębiorca mógł rozpoczynać starania o zwrot części tej kwoty od PPWB). Ciekawym rozwiązaniem było zastosowanie mechanizmu popytu na usługi – wielkość dofinansowania, na jakie mogli liczyć przedsiębiorcy zmieniała się w zależności od tego, jak kształtował się popyt na określoną usługę: jeżeli popyt był wysoki, to kwota dofinansowania zmniejszała się, zaś jeśli popyt malał, to dofinansowanie wzrastało. Warto dodać, że przedsiębiorcy korzystający z Platformy i oferowanego przez nią dofinansowania usług zwracali uwagę na to, że dzięki dofinansowaniu możliwe stało się dla nich skorzystanie z usług PPWB. Było to tym bardziej istotne, iż – przywoływana już wielokrotnie wcześniej – pandemia COVID-19 i idące za nią kolejne lockdowny osłabiały sytuację finansową przedsiębiorstw, które obawiały się przeznaczania znacznych środków na dodatkowe usługi. PPWB wyróżniała się również w aspekcie obecności w mediach, rozpowszechniania informacji na temat Platformy i zachęcania do korzystania z jej możliwości – zadbano o to, aby wykorzystać prasę, radio, telewizję, wydarzenia branżowe, kolportaż ulotek oraz spotkania z przedsiębiorcami w regionie dedykowane przedstawieniu charakteru i oferty PPWB. Należy również podkreślić, iż w trakcie realizacji projektu przeprowadzono kampanię marketingową, w której oprócz radia i telewizji, główny nacisk położono na promocję PPWB w Internecie. Trudno, jednakże określić, czy zainteresowanie projektem można jednoznacznie uznać za sukces – w rozmowie z beneficjentem wskazano, iż to zainteresowanie było dość nierówne w trakcie trwania projektu (od września 2017 roku do lutego 2023 roku, zaś projekt kończy się w czerwcu tego roku). Początkowo spore, zaczęło wyraźnie maleć w pierwszych etapach pandemii, aby później mocno rosnąć (szczególnie w sferze usług wspierających prowadzenie biznesu z wykorzystaniem Internetu, co miało olbrzymie znaczenie w warunkach lockdownu). Obecnie zainteresowanie jest znów niewielkie – powodem takiego stanu jest jednak, w opinii beneficjenta, zbliżający się koniec projektu i obawy przedsiębiorców, iż nie zdążą otrzymać (i rozliczyć) swojego wsparcia przed 30 czerwca br. Dotychczas z oferty Platformy skorzystało 177 przedsiębiorstw (dane z końca III kw. 2022). Zakłada się natomiast, iż z oferowanego wsparcia skorzysta docelowo 233 przedsiębiorstw.

Interesującym rozwinięciem wątku korzystania z usług instytucji otoczenia biznesu w województwie podkarpackim są wyniki badań ilościowych przeprowadzonych na próbie 1032 firm (z czego 39% stanowili przedsiębiorcy aplikujący w działaniu 1.4.1 (połowa z tego to firmy, którym udało się uzyskać dofinansowanie), 33% to przedsiębiorcy aplikujący z sukcesem w działaniu 1.4.2 (z czego ponad połowa skorzystała z pożyczki inwestycyjnej, zaś reszta z pożyczki na obrót), zaś 28% to grantobiorcy w Działaniu 1.6.

Przeprowadzone badania wykazały, iż w okresie ostatnich trzech lat z oferty IOB (zaliczając do tej grupy inkubatory przedsiębiorczości, parki technologiczne, agencje rozwoju regionalnego) skorzystał niewielki udział badanych firm. Dotyczyło to zaledwie 1/5 przedsiębiorstw (a więc 216 firm w próbie), z czego 3/4 wybrało do współpracy instytucje regionalne (podkarpackie), zaś pozostała 1/4 – instytucje krajowe. Z kolei aż 71% firm (a zatem 755 firm w próbie) w analizowanym okresie nie skorzystało z oferty IOB, zaś dodatkowo 9% (92 firmy w próbie) badanych miało problemy z jednoznaczną odpowiedzią na to pytanie.

Dalsza analiza skupiała się na tych firmach, które w analizowanym okresie 3 lat zadeklarowały swoją współpracę z IOB. Wachlarz usług IOB, z których skorzystały firmy okazał się bardzo zróżnicowany. Do najczęściej wybieranych usług należały usługi finansowe, doradcze i szkoleniowe (skorzystało z nich odpowiednio 38%, 34% i 20% badanych). Mniejszym zainteresowaniem cieszyły się usługi związane z udziałem w misjach, targach i nawiązywaniem kontaktów zagranicznych (9%) oraz promocją (8%). Najmniej popularne okazały się usługi wspierające transfer technologii (4%) i procesy inkubacji (3%). W kafeterii odpowiedzi znalazło się również pytanie dotyczące korzystania z usług dostępnych w portalu Podkarpacka Platforma Wspierania Biznesu, z których – jak wynika z badań – skorzystało jedynie 7% przedsiębiorstw deklarujących współpracę z IOB (a więc zaledwie 1,5% w całej przyjętej próbie).

Prawie wszystkie przedsiębiorstwa, które skorzystały z oferty IOB (92% w tej grupie) są zadowolone z tej współpracy i dobrze (49%), a nawet bardzo dobrze (43%) oceniają jej użyteczność. Tylko 1% firm wystawiło negatywną (umiarkowanie) ocenę dla tej współpracy, zaś 7% miała problem z jednoznaczną oceną w tym zakresie.

Z badań wynika także, iż efekty współpracy z IOB przejawiały się w różnych wymiarach. Najczęstszym rezultatem takiej współpracy było pozyskanie zewnętrznego finansowania, co dotyczyło 43% firm. Dzięki współpracy z IOB 28% firm pozyskało nowych klientów, prawie 1/4 firm wprowadziła nowe usługi / produkty lub podniosła kompetencje pracowników, a 1/5 wdrożyła nową technologię. Współpraca z IOB w bardzo małym stopniu przełożyła się na poszerzenie rynków zbytu (dotyczyło to 13% firm w tej grupie), a jeszcze w mniejszym stopniu na zmianę modelu biznesowego (zaledwie 5% wskazań). W analizowanej grupie znalazły się również firmy (3%), dla których współpraca z IOB okazała się bezowocna oraz takie, które miały problem z odpowiedzią na to pytanie (17%).

Co ciekawe, tylko nieco ponad połowa firm, która zawarła współpracę z IOB nadal ją kontynuuje. Pozostałe firmy albo zaprzestały tej współpracy (34% w tej grupie) albo nie potrafiły jednoznacznie określić swojej relacji z analizowanymi instytucjami (13%). Odnośnie firm, które zdecydowały się zakończyć współpracę z IOB połowa jako główny powód podawała potrzebę jednorazowej pomocy ze strony IOB. Natomiast prawie 29% firm, które zaprzestały współpracy z IOB nie było w pełni usatysfakcjonowanych z jej oferty. Nie znalazły w niej bowiem takich usług, jakich potrzebowałyby przy dalszej współpracy (18%) lub pomoc, którą uzyskały do tej pory ze strony IOB nie była taka na jaką liczyły (7%). Relatywnie duża grupa (22%) nie potrafiła podać konkretnych powodów zaprzestania współpracy z IOB.

W kontekście firm, które w analizowanym okresie 3 lat nie współpracowały z IOB (a więc większość w próbie), okazało się, że ok. 45% z nich nie posiadała wiedzy na temat możliwości skorzystania z usług tego typu instytucji, zaś 31% nie odczuwała takiej potrzeby. Z kolei 1/5 badanych nie potrafiła wyjaśnić powodów braku takiej współpracy.

Biorąc pod uwagę jeszcze większy zbiór, zawierający zarówno firmy, które nie skorzystały z oferty IOB jak i te, które nie opowiedziały się jednoznacznie na temat swojej współpracy z tymi instytucjami, ponad połowa (58%) nie potrafiła ustalić, czy w przyszłości planuje skorzystać z usług doradczych, rozwojowych, biznesowych, w zakresie internacjonalizacji lub skorzystać z usług brokera jakim jest Podkarpacka Platforma Wspierania Biznesu. Jedynie 27% firm w tej grupie planowało skorzystać z podanych usług, w odróżnieniu od 15% firm, które nie miały tego w planie.

W przypadku tych firm, które w analizowanym okresie 3 lat nawiązały współpracę z IOB lub planowały skorzystać z tego typu usług, ponad połowa (53%) nie potrafiła określić jaki preferuje sposób korzystania z oferty IOB. 1/3 firm planowała zakup usług w ramach projektu, na którego realizację otrzymałaby wsparcie dotacyjne, zaś 9% wskazała na bezpłatny dostęp do usług IOB (firma chciała być uczestnikiem projektu, w ramach którego otrzymałaby darmowe usługi). Jedynie 4% planowało zakup usług bezpośrednio w IOB (komercyjne usługi B2B).

Z przeprowadzonych badań wynika zatem, iż grupa firm korzystających z usług IOB jest stosunkowo nieduża (to tylko 1/5 wszystkich badanych w próbie). Firmy te skorzystały przede wszystkim z podstawowych usług IOB, a więc usług finansowych, doradczych i szkoleniowych, co przełożyło się na różne efekty (przede wszystkim na pozyskanie zewnętrznego finansowania). Pomimo, że firmy te są zadowolone ze współpracy z IOB, jedynie połowa z nich kontynuuje tę współpracę. Przedsiębiorstwa, które tej współpracy zaprzestały opierały swą relację z IOB na jednorazowych kontaktach bądź też nie były wystarczająco usatysfakcjonowane z oferty i wsparcia ze strony IOB.

Grupa firm, które w analizowanym okresie nie nawiązała współpracy z IOB stanowiła zdecydowaną większość w próbie. Co więcej, z badań wynika, że tylko niewielki odsetek tych firm planował w przyszłości skorzystać z usług tego typu instytucji. Głównym powodem takiego stanu rzecz wydaje się być brak pełnej wiedzy na temat oferty IOB. Potwierdzeniem tego może być podejście prezentowane przez firmy, które współpracowały z IOB lub planują taką współpracę w przyszłości. Ponad połowa tych firm nie potrafiła określić, jaki sposób korzystania z oferty IOB preferuje, co może świadczyć o słabym rozpoznaniu przez firmy potencjału, jaki niesie współpraca z IOB.

**Promocja gospodarcza**

Przedostatnim typem był projekt – „Promocja Gospodarcza Województwa Podkarpackiego”, którego beneficjentem było (i jest, ponieważ projekt trwa do 30 września 2023 roku) Województwo Podkarpackie. Projekt ten stanowił odpowiedź na potrzeby lokalnych przedsiębiorców, którym brakowało wsparcia w procesie budowania pozycji konkurencyjnej na rynku krajowym oraz rynkach zagranicznych. W założeniach projektu zapisano wzrost rozpoznawalności oraz poprawę wizerunku regionu pod względem gospodarczym, pobudzenie eksportu produktów oraz usług z terenu województwa podkarpackiego, promocję podkarpackich małych i średnich przedsiębiorstw, wzrost inwestycji krajowych i zagranicznych w regionie, rozwój turystyki biznesowej. Działania realizowane w ramach tego projektu są komplementarne do innych projektów i zadań realizowanych w ramach Departamentu Promocji, Turystyki i Współpracy Gospodarczej Urzędu Marszałkowskiego Województwa Podkarpackiego. W ramach Promocji Gospodarczej RPO WP udzielano wsparcia przede wszystkim przedstawicielom branż kluczowych (lotnictwo i kosmonautyka, jakość życia, motoryzacja, informacja i telekomunikacja), jednakże pewna pula działań skierowana była szerzej, również do przedstawicieli innych branż (warunkiem uczestnictwa była lokalizacja na terenie województwa podkarpackiego).

W ramach projektu przewidziano szereg działań, m.in. udział w krajowych i międzynarodowych przedsięwzięciach: targach, forach, konferencjach, które były organizowane z udziałem mikro, małych i średnich firm przedsiębiorstw z województwa podkarpackiego. Organizowano również misje gospodarcze, najczęściej poza granicami kraju. Działania prowadzone w tym zakresie miały być dopełnieniem innych inicjatyw rozwojowych podejmowanych przez władze samorządowe województwa w takich obszarach jak infrastruktura, rynek pracy, edukacja, badania i rozwój oraz innowacje. Ich wspólna realizacja miała wpłynąć na przyspieszenie rozwoju gospodarczego.

Także i projekt tej ścieżki został poważnie dotknięty skutkami pandemii i napiętej sytuacji politycznej za wschodnią granicą oraz ich wspólnymi konsekwencjami – kryzysem gospodarczym i inflacją. Szczególnie pandemia i związane z nią lockdowny wpłynęły na charakter działań podejmowanych w ramach projektu – uniemożliwiły bowiem bezpośrednie uczestnictwo w wielu wydarzeniach (targach, wystawach, misjach gospodarczych). Zmusiło to beneficjenta do zmiany planów i postawienia na wydarzenia odbywające się online lub w formule hybrydowej (co okazało się skutecznym rozwiązaniem pozwalającym realizować cele projektu). Duże zainteresowanie projektem ze strony przedsiębiorców pozwoliło na wydłużenie czasu trwania projektu i próbę zazębienia go z kolejną perspektywą finansowania. Decyzja ta wydaje się słuszna zważywszy na ogromną rolę, jaką we współczesnej gospodarce i budowaniu mocnej pozycji konkurencyjnej odgrywa internacjonalizacja i możliwość prowadzenia działalności na rynkach innych niż własnego kraju. Zdecydowanie pozytywnie ocenić należy tryb informowania o wydarzeniach, jakie typowano (zgodnie z potrzebami przedsiębiorców i wysoką rangą) do przedstawienia zainteresowanym podmiotom gospodarczym: oprócz standardowych informacji zawartych na stronie internetowej temat rozpowszechniano za pośrednictwem stowarzyszeń i klastrów działających w branży związanej z określonym wydarzeniem. W ten sposób zagwarantowano, iż właściwa informacja docierała do właściwych podmiotów we właściwym czasie. O satysfakcji przedsiębiorców z rozwiązań przyjętych w ramach tego projektu świadczyć mogą kolejne wnioski, jakie przedsiębiorcy składają na udział w pojawiających się wydarzeniach oraz – w pewnym ograniczonym stopniu – sprawozdania z udziału w danym wydarzeniu, zawierające informacje o zrealizowanych przez przedsiębiorstwo spotkaniach i nawiązanych kontaktach z partnerami biznesowymi (dotyczy przedsiębiorstw, które otrzymały wsparcie finansowe w ramach pomocy de minimis). Trudno, jednakże na tej podstawie oszacować realny wpływ projektu na poprawienie pozycji konkurencyjnej MŚP z województwa podkarpackiego (w skali krajowej lub globalnie) – proces nawiązywania rzeczywistej współpracy B2B jest długotrwały i wymaga budowania zaufania stron do siebie. Tym samym kontakty opisane w sprawozdaniu z uczestnictwa w określonym wydarzeniu niekoniecznie muszą oznaczać skuteczne wejście na rynek zagraniczny. Jak wspomnieli dodatkowo przedstawiciele beneficjenta – od części firm udaje się czasem uzyskać jakieś informacje w późniejszym czasie (i są to historie sukcesu), jednakże inna część przedsiębiorstw traktuje te kwestie jako element objęty tajemnicą handlową. Wydaje się zatem konieczne wprowadzenie zmian w sposobie weryfikacji efektów udziału przedsiębiorstw w wydarzeniach promocyjnych – być może dobrym rozwiązaniem byłoby wprowadzenie klauzuli obligującej przedsiębiorstwa do udzielania informacji na temat liczby swoich kontaktów zagranicznych nawiązanych dzięki udziałowi w projekcie nie tylko w momencie składania sprawozdania, ale także np. w rok po udziale w danym wydarzeniu. Pozwoliłoby to oszacować realny wpływ programu promocji międzynarodowej i uczestnictwa firm w określonych wydarzeniach na poprawienie ich pozycji konkurencyjnej.

**Sieciowanie MŚP**

Ostatnim typem projektów omawianych w niniejszej części były projekty z obszaru „Sieciowania MŚP”. W ramach tego obszaru realizowano komplementarne wobec siebie projekty pod zbiorczym hasłem „Zagłębie Ambitnej Turystyki”. Jeden z wzmiankowanych projektów skupiał uwagę na letnich aktywnościach fizycznych („Mobilna Wypożyczalnia Rowerów”), drugi – na zimowych („Narty Dzieciom”). Oba projekty realizowane były przez grupy przedsiębiorstw, co miało wcielać w życie ideę sieciowania MŚP. U podstaw „Zagłębia Ambitnej Turystyki” leżała chęć wykorzystania atrakcyjnych turystycznie obszarów województwa podkarpackiego oraz długofalowa wizja poprawy stanu zdrowia osób korzystających z usług oferowanych w ramach projektów. W opinii beneficjentów takie założenie – oprócz oczywistych korzyści zdrowotnych dla klientów – może stanowić pozytywny bodziec dla odciążenia w przyszłości systemu ochrony zdrowia oraz świadczeń społecznych. Realizacja projektu napotkała na pewne trudności – szczególnie natury administracyjnej, związanej z niekorzystnym dla przedsiębiorstw wymogiem wzajemnego poręczania za siebie (co mogło generować problemy ze względu na pozbawienie tych firm zdolności kredytowej w kontaktach z bankami). W procesie negocjacji udało się jednak zmienić ten wymóg i podzielić odpowiedzialność proporcjonalnie do liczby przedsiębiorstw zaangażowanych w realizację projektu. Innym elementem utrudniającym realizację projektu było przerwanie łańcuchów dostaw, spowodowane ograniczeniami w przemieszczaniu związanymi z pandemią. Ambicją beneficjentów obu analizowanych projektów jest coś więcej niż jedynie sprawnie działający biznes – chcieliby, aby ich działalność przełożyła się na pewną mentalną, kulturową zmianę w świadomości klientów (w kierunku korzyści płynących z przyjmowania postaw prozdrowotnych, w tym podejmowania wysiłku fizycznego o różnej specyfice). Obecne działania przedsiębiorców zaangażowanych w realizację tych projektów zmierzają właśnie do poszerzenia oferty do postaci zbieżnej z postawionymi przez siebie celami (zarówno w sferze infrastruktury zimowej – narciarskiej, jak i letniej – rowerowej). Formułując swoje oczekiwania odnośnie przyszłości, a w tym warunków aplikowania o wsparcie w trakcie kolejnej perspektywy finansowej przedsiębiorcy podkreślali istotność zwiększenia elastyczności warunków formalnych, np. możliwość bezproblemowego wycofania się podmiotu z realizacji danej inicjatywy, zachowanie ustaleń dotyczących wzajemnego poręczania za siebie przedsiębiorstw partnerskich oraz docenienie pomysłów dobrych, choć skomplikowanych w realizacji (w postaci np. wydłużenia czasu dostarczania określonych dokumentów lub też elastycznego traktowania deadline’ów). Beneficjenci byli zdania, iż w związku z tym, że niezwykle ciężko jest zachęcić przedsiębiorstwa do kooperowania ze sobą w ramach jednego projektu, to na udane przypadki takiej współpracy należy zwrócić szczególną, życzliwą, uwagę.

* 1. Trwałość inwestycji

Zagadnienie trwałości inwestycji obejmuje wszystkich beneficjentów, którym zostało wypłacone jakiekolwiek dofinansowanie, a nie byli oni zobowiązani do jego zwrotu w całości. Do tej grupy zalicza się również te podmioty, które z różnych względów musiały przerwać realizację projektu i nie osiągnęły zakładanych rezultatów. Jeżeli beneficjent należy do sektora małych i średnich przedsiębiorstw, okres trwałości wynosi 3 lata, zaś w pozostałych przypadkach – 5 lat. Okres trwałości oznacza konieczność zachowania inwestycji we względnie niezmienionym stanie i przy sposobie wykorzystywania zbieżnym z deklaracjami składanymi we wniosku. Naruszenie zasady trwałości następuje w sytuacji, gdy w okresie jej obowiązywania wystąpi co najmniej jedna z przesłanek:

* zaniechana zostanie działalność produkcyjna lub też zostanie przeniesiona poza obszar wsparcia programu;
* nastąpi zmiana własności elementu współfinansowanej infrastruktury, która daje przedsiębiorstwu lub podmiotowi publicznemu nienależne korzyści;
* zajdzie istotna zmiana wpływająca na charakter projektu, jego cele lub warunki realizacji, która mogłaby doprowadzić do naruszenia jego pierwotnych założeń.

Zważywszy na poszczególne typy projektów realizowanych w ramach opisywanych Działań można przypuszczać, że:

* W odniesieniu do „Stref aktywności gospodarczej” nie ma podstaw do przypuszczeń, iż trwałość nie zostanie osiągnięta. Poczynione inwestycje infrastrukturalne były kluczowe nie tylko z punktu widzenia szerszych celów Programu (wzmocnienie MŚP), ale także i ekonomicznej przyszłości gmin zaangażowanych w ich realizację.
* W odniesieniu do „Inkubatorów przedsiębiorczości” oraz „Parków biznesowych” również brak podstaw do wnioskowania o zagrożeniu trwałości części infrastrukturalnych tych projektów. Niewielkie ryzyko występuje w części związanej ze świadczeniem usług w podmiotach wymienionego rodzaju – badania ilościowe przeprowadzone na próbie przedsiębiorców z województwa podkarpackiego pokazały, iż zaledwie 20% badanych firm skorzystało z oferty usługowej instytucji otoczenia biznesu (3/4 z nich wybrało instytucje z województwa podkarpackiego). Te przedsiębiorstwa, które z tej oferty skorzystały wybierały przede wszystkim standardowe usługi świadczone przez IOB: finansowe, doradcze i szkoleniowe. Może to oznaczać, iż wskutek relatywnie niewielkiego zainteresowania usługami zaawansowanymi (związanymi np. z internacjonalizacją, transferem technologii, innowacjami, itp.) instytucje otoczenia biznesu z województwa podkarpackiego zaczną wygaszać te z usług, które nie będą cieszyły się wielkim zainteresowaniem (co, de facto, pomimo, że nie musi stać w sprzeczności z tym, co zadeklarowano w poszczególnych umowach, może przełożyć się na zmniejszenie stopnia realizacji głównego celu, którym jest stworzenie lepszych warunków do rozwoju MŚP w województwie). Przesłanką wspierającą ten wniosek mogą być także opinie beneficjentów realizujących projekty w tym obszarze, którzy wyrażali niezadowolenie z konieczności świadczenia usług po cenach komercyjnych (a nie preferencyjnych) – ich zdaniem obniżało to zainteresowanie tymi usługami i utrudniało skuteczną realizację celów.
* W odniesieniu do „Profesjonalizacji usług IOB” – w ramach tej ścieżki realizowany jest obecnie projekt Podkarpacka Platforma Wsparcia Biznesu. Zgodnie ze słowami beneficjentów – projekt nie będzie kontynuowany (kończy się w czerwcu 2023 roku). Obecne wysiłki skierowane są przede wszystkim na osiągnięciu wymaganych wartości wskaźników i zapewnieniu tych usług, które już zostały zakontraktowane. Doświadczenia z tego projektu zostaną, jednakże zaimplementowane w ewentualnych innych projektach realizowanych przez European Enterprise Network, którego członkiem jest jeden z beneficjentów projektu (uczelnia prywatna).
* W odniesieniu do „Promocji gospodarczej” – beneficjent planuje kontynuację działań w kolejnym okresie finansowania.
* W odniesieniu do „Sieciowania MŚP” – w momencie dokonywania oceny nie stwierdzono przesłanek pozwalających na stawianie wniosku o ryzyku naruszenia zasady trwałości projektów. Grupa przedsiębiorstw zaangażowana w realizację „Zagłębia Ambitnej Turystyki” (zarówno w projekcie „Narty Dzieciom”, jak i „Mobilna Wypożyczalnia Rowerów”) wydaje się mieć interesującą wizję rozwoju obu inicjatyw, wykraczającą poza czysty rachunek ekonomiczny (celem jest dokonanie przełomu w myśleniu klientów i zachęcenie ich do przyjęcia zdrowego stylu życia uwzględniającego wysiłek fizyczny). Działalność biznesowa w obu sferach zdobyła klientów w okresie poza tzw. wysokim sezonem, a więc przyczyniła się do wzmocnienia pozycji biorących w niej udział przedsiębiorstw.
  1. Przyjęte rozwiązania systemowe i ich adekwatność

Zważywszy na treści przedstawione w poprzednich podpunktach niniejszego rozdziału zarysowuje się pewien zestaw istotnych rozwiązań systemowych zastosowanych do stworzenia warunków, jakich respektowanie konieczne było na etapach składania wniosku oraz realizacji przyjętego projektu w ramach Działań 1.3 i 1.5.

Zapisem niebudzącym kontrowersji w aspekcie swego brzmienia jest zapis dotyczący obowiązku wnioskodawcy do corocznego monitorowania liczby miejsc pracy wykreowanych w wytworzonej infrastrukturze stref aktywności gospodarczej (dotyczy projektów typu “Strefy aktywności gospodarczej”). Oczywista jest konieczność oszacowania wpływu, jaki na przedsiębiorstwo inwestora miało zlokalizowanie jego działalności na specjalnie do tego celu przygotowanym terenie (w kontekście celu, jakim była stworzenie lepszych warunków do rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw). Niepokojące są jednak sygnały płynące ze strony części beneficjentów przygotowujących tereny inwestycyjne, którzy wspominali o dużych trudnościach z pozyskaniem takich informacji od przedsiębiorstw. Jednym z powodów może być, co prawda, fakt, iż przedsiębiorstwa te znajdowały się na różnych etapach „osadzania się” na zakupionych przez siebie terenach, jednakże wydaje się, iż wskazana byłaby bardziej ścisła kontrola nad procesem monitorowania zatrudnienia w podmiotach gospodarczych działających na obszarze stref aktywności gospodarczej.

W kontekście ścieżek “Inkubatory przedsiębiorczości” i “Parki biznesowe” można znaleźć kilka rozwiązań o zróżnicowanej adekwatności. Wszystkie dotyczą kryteriów, na podstawie których możliwe było wparcie infrastrukturalne inkubatorów (i wsparcie parków).

Pierwszy z wątków dotyczy zapisu o tym, iż działalność IOB danego rodzaju wpisuje się w krajową lub regionalną strategię inteligentnej specjalizacji. Zapis ten – z jednego punktu widzenia – jest słuszny, bo zachowuje spójność i ciągłość z polityką Wspólnoty Europejskiej, a co za tym idzie – zapewnia kompatybilność z licznymi dokumentami strategicznymi o zasięgu krajowym i europejskim. Rzecz jasna, sama idea identyfikacji branż kluczowych z punktu widzenia rozwoju regionu jest słuszna, bo pozwala dać dodatkowy bodziec tym branżom, które mają największy potencjał konkurencyjny. Jednakże wydaje się, że tę kwestię warto również rozważyć z odmiennego punktu widzenia (zgodnego z sugestiami, jakie padały w trakcie rozmów z beneficjentami) – z perspektywy nadmiernego skupienia uwagi na inteligentnych specjalizacjach regionu i traktowania pozostałych sfer działalności gospodarczej jako drugorzędnych. Wydaje się, że z dostępności usług świadczonych przez IOB powinny mieć możliwość korzystać przedsiębiorstwa reprezentujące wszystkie branże istotne z punktu widzenia rozwoju lokalnego (przy czym termin „lokalny” nie odnosi się do poziomu województwa, ale powiatu lub nawet gminy). Beneficjenci wskazywali, że np. koncentracja firm reprezentujących branżę „informacji i komunikacji” widoczna jest przede wszystkim w Rzeszowie, natomiast zdecydowanie mniej poza tym miastem, więc nie do końca słuszne jest tworzenie jednorodnych warunków wsparcia na terenie całego województwa. Tutaj pojawia się także i drugi wymiar tego problemu – pomimo tego, że zapewne liczne prawnicze analizy uzasadniają preferowanie jednych branż kosztem innych, o tyle w odczuciach części uczestników życia gospodarczego może być to traktowane jako podejście dyskryminujące. Wyjściem z tej sytuacji mogłaby być większa dywersyfikacja branżowa wsparcia – kreowanie polityki wsparcia nie na poziomie NUTS 2, ale NUTS 3 i ustanowienie pewnego wachlarza usług, z których mogliby skorzystać przedstawiciele również i innych branż niż tylko kluczowe w województwie. Utrzymanie obecnej polityki w niezmienionej formie może „zacementować” sytuację poszczególnych branż na dekady.

Drugi wątek w połączonym obszarze tematycznym „Inkubatorów przedsiębiorczości” i „Parków biznesowych” został już zasygnalizowany nieco wcześniej, jednakże warto przywołać go także i w tym miejscu. Sednem tego wątku jest zapis, zgodnie z którym projekt ze wspomnianych obszarów winien być współfinansowany ze źródeł prywatnych. Jak już to wcześniej wskazano – idea tego zapisu jest słuszna ze względu na konieczność podziału odpowiedzialności za tworzenie warunków do prowadzenia biznesu między instytucje publiczne i organizacje prywatne (w tym przedsiębiorstwa). Rozmowy z przedstawicielami IZ RPO WP wskazały jednak, że zainteresowanie składaniem wniosków w opisywanych obszarach było niewielkie. W takiej sytuacji, być może warto byłoby w przyszłości uwzględnić propozycję przedstawioną w akapicie wyżej – zdywersyfikowanie wsparcia na branże istotne z punktu widzenia struktury terytorialnej mniejszej od województwa (inne niż tylko branże kluczowe) mogłoby skutkować większym zainteresowaniem lokalnych przedsiębiorców w partycypacji w inicjatywach rodzaju inkubatorów przedsiębiorczości i/lub parków biznesowych. Powyższe warto uwzględnić w takim zakresie, na ile pozwala na to reprezentowany poziom decyzyjności.

Trzeci, a zarazem ostatni wątek obecny w omawianych połączonych obszarach dotyczy wymogu, zgodnie z którym proponowane we wniosku przedsięwzięcie nie może powielać dostępnej infrastruktury IOB o podobnym profilu, zlokalizowanej w danym lub sąsiadującym regionie, chyba, że limit dostępnej oferty został wyczerpany. Także i ta zasada, choć pod pewnymi względami słuszna i – co należy podkreślić - wynikająca z wymogów KE, pozostawia miejsce do głębszego namysłu. Wydaje się bowiem, iż mogła stanowić jeden z hamulców, jakie działały na potencjalnych beneficjentów. Tymczasem proponowane wcześniej rozszerzenie wsparcia (a ściśle jego dopasowanie do rynków mniejszych jednostek terytorialnych) mogłoby przełożyć się na większe zainteresowanie instytucjami otoczenia biznesu i ich ofertą dostosowaną do potrzeb większej grupy przedsiębiorstw niż tylko tych, które mieściły się w inteligentnych specjalizacjach regionu. Większa różnorodność w specyfice IOB i oferowanych przez nie usług pozwalałaby także na zredukowanie znaczenia zapisu o zakazie powielania dostępnej infrastruktury IOB o podobnym profilu (ponieważ zaznaczyłaby się większa różnorodność profili). Takie działanie powinno, jednakże zostać poprzedzone bardzo dokładnym rozpoznaniem rynków małych jednostek terytorialnych (np. powiatów lub gmin) i potrzeb tworzących go lokalnych przedsiębiorców.

Istotnym dopełnieniem wątków poruszonych wcześniej może być zapis odnoszący się jedynie do obszaru „Parki biznesowe”, a dotyczący preferencyjnego traktowania projektów realizowanych w średnich miastach województwa podkarpackiego, tracących funkcje społeczno-gospodarcze wskazane w analizie Instytutu Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN (opracowanej na potrzeby Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju (Parki)). Zapis wydaje się niespójny z obecną polityką wspierania w przeważającej części branż kluczowych ze względu na nierównomierność rozmieszczenia przedstawicieli tych branż na terenie województwa. Drugim czynnikiem osłabiającym potencjał tego zapisu jest wymóg oferowania usług po cenach komercyjnych – relacje beneficjentów wskazują na niezadowolenie z konieczności spełnienia tego wymagania ze względu na znaczne osłabienie siły przyciągania podmiotów gospodarczych do parków (byłoby to łatwiejsze, gdyby ceny usług mogły być preferencyjne dla lokalnych przedsiębiorców). A zatrzymanie firm (w tym młodych) w niewielkich miejscowościach jest podstawą do tego, aby zapobiec odpływowi ludności (szczególnie młodych dorosłych) do większych ośrodków w województwie, kraju lub za granicę. Wydaje się, że wprowadzenie zmian postulowanych we wcześniejszych akapitach pomogłoby w odzyskaniu spójności przez system.

* 1. Podsumowanie – ocena logiki interwencji

W tabeli poniżej zebrano najważniejsze założenia zidentyfikowane w dokumentacji programowej i na podstawie rozmów z przedstawicielami IZ i przedstawiono je w postaci zdań warunkowych – *jeżeli…to…* a następnie zweryfikowano ich prawdziwość na podstawie wyników badania.

Tabela 35 Ocena logiki interwencji dotyczącej wsparcia przedsiębiorczości

| Nr | Założenia *Jeżeli…to…* | Ocena | Uwagi i komentarze |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Jeżeli wprowadzimy zapis dotyczący obowiązku wnioskodawcy do corocznego monitorowania liczby miejsc pracy wykreowanych w wytworzonej infrastrukturze stref aktywności gospodarczej, to uzyskamy dane pozwalające oszacować wpływ projektów infrastrukturalnych na poprawienie warunków do rozwoju MŚP na terenie województwa. | + | Projekty dotyczące „Stref aktywności gospodarczej” w ramach Działania 1.3 oraz tworzenia warunków do rozwoju przedsiębiorczości na terenie ROF (w ramach Działania 1.5) w większości nie zakończyły jeszcze procesu sprzedaży terenów przygotowanych w ramach realizowanych projektów lub też inwestorzy nie zakończyli jeszcze procesu osadzania na nich swojej działalności. Dodatkowo, w wypowiedziach niektórych beneficjentów pojawiają się sygnały świadczące o niskim priorytecie nadawanym pozyskiwaniu informacji o zatrudnieniu w firmach-inwestorach. |
| 2 | Jeśli respektujemy zapis, iż działalność IOB danego rodzaju (inkubator lub park) wpisuje się w krajową lub regionalną strategię inteligentnej specjalizacji, to zachowujemy spójność i ciągłość z polityką Wspólnoty Europejskiej, a co za tym idzie – z licznymi dokumentami strategicznymi o zasięgu krajowym i europejskim. Ponadto skupienie na branżach kluczowych z punktu widzenia rozwoju regionu jest słuszne, bo pozwala dać dodatkowy bodziec tym branżom, które mają największy potencjał konkurencyjny. | +/- | Kierowanie pomocy przede wszystkim do przedsiębiorstw reprezentujących branże pokrywające się z regionalnymi inteligentnymi specjalizacjami spełnia swoją rolę i przyczynia się (choć jeszcze w trudnym do oszacowania stopniu) do poprawienia warunków do ich rozwoju. Oznacza to, że de facto nie następuje poprawa warunków do rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w województwie, ale jedynie tworzone są warunki do rozwoju dla niektórych z nich |
| 3 | Jeżeli wprowadzimy konieczność współfinansowanie projektu (z obszarów dotyczących inkubatorów i parków) przez źródła prywatne, to rozłożymy odpowiedzialność za powodzenie projektu na obu zainteresowanych stronach i wypełnimy założenia narzucone przez instytucje unijne. | + | Projekty z omawianych obszarów, choć cieszyły się umiarkowaną popularnością, to zdołały zapewnić odpowiedni poziom finansowania ze źródeł innych niż dofinansowanie z UE. Można się jedynie domyślać, czy rozszerzenie profilu wspieranych MŚP mocno poza branże kluczowe przyniosłoby ze sobą większe zainteresowanie potencjalnych beneficjentów, a tym samym skutkowałoby większą liczbą złożonych wniosków. |
| 4 | Jeśli zastosujemy zapis o preferencyjnym traktowaniu projektów realizowanych w średnich miastach województwa podkarpackiego, tracących funkcje społeczno-gospodarcze (wskazane w analizie Instytutu Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, opracowanej na potrzeby Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju (Parki)), to zaadresujemy pomoc do miejsc najbardziej jej potrzebujących w regionie. | +/- | Wyniki badań zwróciły uwagę na fakt nierównomiernego rozłożenia przedsiębiorstw należących do branż uznanych za inteligentne specjalizacje regionu. Oznacza to, że część wsparcia mogła nie zostać wykorzystana ze względu na brak chętnych w danej części województwa. Badani podnosili argument, iż większość firm reprezentujących np. branżę „informacji i komunikacji” ulokowanych jest w Rzeszowie, a więc kierowanie wsparcia o takiej samej specyfice do poszczególnych części województwa mogło nie przynieść oczekiwanych efektów. |

*Źródło: Opracowanie własne. Symbol* - *oznacza ocenę negatywną,* + *pozytywną,* +/- *ocenę niejednoznaczną*

Oferowane formy wsparcia ukierunkowane na stworzenie lepszych warunków rozwoju MŚP spotkały się z umiarkowanym zainteresowaniem potencjalnych beneficjentów, przy czym zależało to od profilu projektów (relatywnie najmniejsze zainteresowanie dotyczyło inkubatorów przedsiębiorczości i parków biznesowych). Niemniej jednak realizowane projekty wydają się uprawniać do wyciągnięcia wniosków o rzeczywistym poprawieniu warunków do rozwoju MSP w województwie podkarpackim. Ostateczne wnioski można będzie jednak wyciągnąć za jakiś czas (niektóre projekty są bowiem jeszcze nie ukończone).

Argumentem przemawiającym za przyjęciem wniosku o osiągnięciu celu szczegółowego może być zwłaszcza zróżnicowanie oferty w ramach działania 1.3 (różne typy projektów, które wspólnie, poprzez efekty synergii mogą w przyszłości przełożyć się na rozwój MSP i poprawę ich pozycji rynkowej). Projekty w ramach Działania 1.5 (infrastrukturalne) są zakończone: I etap bądź znajdują się w końcowej fazie realizacji: II etap (przetarg na ostatnią część działek) i dotychczasowy przebieg tych projektów należy uznać za pomyślny i dobrze rokujący na przyszłość (przy czym niekorzystne warunki otoczenia, tj. pandemia COVID-19, konflikt zbrojny na Ukrainie i inflacja silnie wpłynęły na gotowość inwestorów do inwestowania.)

1. KOMPLEMENTARNOŚĆ PROJEKTÓW
   1. Zewnętrzna, wewnętrzna i funkcjonalna

Komplementarność definiowana jako stan powstały na skutek podejmowanych, uzupełniających się wzajemnie działań lub projektów, które są skierowane na osiągnięcie wspólnego lub takiego samego celu, jest zjawiskiem bardzo pozytywnym. Świadczy o umiejętności zaplanowania wiązek działań, które pozwalają uzyskać efekt synergii w obrębie oferty wsparcia inwestycyjnego ze środków publicznych, zarówno na poziomie regionalnym jak i krajowym, a w pewnych przypadkach także międzynarodowym.

W ramach oceny komplementarności projektów realizowanych przy wsparciu środków I Osi RPO WP w latach 2014-2020 pod uwagę brano następujące wymiary komplementarności:

* Komplementarność zewnętrzna – polegająca na ustaleniu, czy wsparte w osi pierwszej projekty stanowią kontynuację lub pozostają w bezpośrednim związku z projektami wcześniej lub równolegle realizowanymi ze środków publicznych (unijnych i krajowych);
* Komplementarność wewnętrzna - polegająca na ustaleniu, czy wsparte w osi pierwszej projekty stanowią kontynuację lub pozostają w bezpośrednim związku z innymi projektami dofinansowanymi z RPO WP 2014-2020;
* Funkcjonalna – polegająca na ustaleniu, czy zakres przedmiotowy wspieranych projektów w sposób kompleksowy adresował potrzeby i wyzwania przedsiębiorców.

Analizując komplementarność w układzie poszczególnych działań Osi I, rozpatrywano przedstawione wyżej aspekty tego zjawiska adekwatnie do charakteru poszczególnych działań. Ich zakres i specyfika powodują niekiedy, że nie wszystkie wymiary komplementarności znajdują zastosowanie do konkretnego działania. W analizie opierano się na wynikach przeprowadzonych badań terenowych, które dały obraz faktycznej komplementarności realizowanych projektów, tj. pokazują czy dany projektodawca korzystał lub nie korzystał z możliwości alternatywnych form wsparcia, o ile taka istnieje, oraz czy postrzega własny projekt za kontynuację wcześniejszych inwestycji, ewentualnie uzupełnienie innych inwestycji realizowanych równolegle.

**Infrastruktura B+R**

W przypadku projektów dofinansowanych z działania 1.1 nie mamy do czynienia z komplementarnością wewnętrzną tj. z innymi projektami dofinansowanymi z RPO WP 2014-2020. Beneficjenci działania otrzymali dofinansowanie tylko na inwestycje w infrastrukturę B+R.

Jeżeli chodzi o komplementarność zewnętrzną, z projektami wcześniej lub równolegle realizowanymi ze środków publicznych (unijnych i krajowych) to nie ma ona wyraźnego charakteru. Z takim miano by do czynienia, gdyby np. zaplecze badawcze było instalowane w budynkach powstałych dzięki wsparciu publicznemu lub projekty dotyczyły rozbudowy już istniejących, stworzonych dzięki innym projektom, laboratoriów. Oba dofinansowane projekty dotyczyły stworzenia od postaw placówek badawczych co obejmowało zarówno inwestycje w infrastrukturę jak i aparaturę. Można je uznać za komplementarne względem innych inwestycji dokonywanych w przeszłości przez jednostki naukowe w zakresie w jakim nie powielają a uzupełniają posiadaną przez nie infrastrukturę badawczą.

Jeżeli chodzi o komplementarność funkcjonalną tj. oddziaływanie projektów na potrzeby i wyzwania sektora przedsiębiorstw to wątek ten był szczegółowo analizowany w rozdziale 4.5 W tym miejscu warto przypomnieć, że na pełną ocenę tego oddziaływania jest jeszcze zbyt wcześnie – jedna z powstałych placówek rozpoczęła działalność stosunkowo niedawno, drugi z projektów jest w trakcie realizacji. Należy oczekiwać, że oddziaływanie to będzie pozytywne co wynika z faktu, iż projekty zawierają w sobie komponent gospodarczy i nabyte wyposażenie będzie wykorzystywane do świadczenia usług na rzecz przedsiębiorców.

**Wsparcie podmiotów gospodarczych**

Z deklaracji beneficjentów działania 1.2 objętych badaniem ankietowym wynika, że w 79% projektów nie wystąpiło zjawisko komplementarności wewnętrznej i zewnętrznej. Wśród pozostałych 21% beneficjentów identyczne odsetki (po 6%) wskazały na występowanie bezpośredniego związku z innym projektem:

* wspartym z RPO WP;
* wspartym ze środków unijnych innych niż środki RPO WP 2014-2020;
* wspartym ze środków krajowych.

2% badanych wskazała na komplementarność z projektem realizowanym ze środków prywatnych.

W oparciu o dane przekazane przez Zamawiającego oraz dane ze strony [Portal Funduszy Europejskich](http://www.funduszeeuropejskie.gov.pl/) ustalono dodatkowo jaki odsetek beneficjentów działania 1.2 otrzymał wsparcie również na realizację innych projektów ukierunkowanych na wzrost ich konkurencyjności i innowacyjności lub korzystał ze wsparcia o charakterze obrotowym.

Łącznie 31 unikatowych beneficjentów działania 1.2 korzystało z dotacji z podziałania 1.4.1, pożyczek z poddziałania 1.4.2 lub grantów z działania 1.6. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela:

Tabela 36 Liczba beneficjentów działania 1.2 korzystających z innych instrumentów wsparcia OP1

|  | Liczba beneficjentów działania 1.2 korzystających z danego rodzaju wsparcia |
| --- | --- |
| Dotacja z poddziałania 1.4.1 | 23 |
| Pożyczka standardowa | 3 |
| Pożyczka płynnościowa | 8 |
| Grant z działania 1.6 | 2 |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego*

Przeanalizowano szczegółowo, opierając się na datach realizacji projektów i ich opisach, czy udało się osiągnąć komplementarność między badawczym a wdrożeniowym komponentem projektów. Zidentyfikowano jeden projekt, którego faza badawcza została sfinansowana z działania 1.2 natomiast faza wdrożeniowa z poddziałania 1.4.1. Jeżeli weźmie się pod uwagę fakt, że spośród 55 wspartych w RPO WP projektów B+R tylko 8 kończyło się w 2019 r. (z czego 4 ostatniego dnia) a ostatni nabór w poddziałaniu 1.4.1 kończył się 17-go stycznia 2020 r. to taka sytuacja jest w pełni zrozumiała.

Aż 42% beneficjentów działania 1.2 korzystała również ze wsparcia z PO IR lub PO PW, głównie w zakresie: realizacji prac B+R (działania 1.1, 1.2 i 4.1 PO IR), usług proinnowacyjnych (działanie 2.3 PO IR), wdrożeń wyników prac B+R (działanie 3.2 PO IR) oraz wykorzystania procesów wzorniczych (działanie 1.4 PO PW).

Beneficjenci dotacji 1.4.1. byli również aktywni w ubieganiu się o dotacje z programu PO IR i PO PW. Co piąty unikalny beneficjent 1.4.1 (23%) uzyskał dofinansowanie na projekty finansowane z tych programów. Niektórzy beneficjenci realizowali po kilka projektów dofinansowanych z różnych działań. Łącznie beneficjenci 1.4.1. realizowali 250 projektów z PO IR i PO PW. Najwięcej projektów beneficjenci 1.4.1. realizowali z Działania 1.4. Wzór na konkurencję, PO PW (101 z 250), Działania 3.2. Wsparcie wdrożeń wyników prac B+R, PO IR (52 z 250) i Działania 2.3. Proinnowacyjne usługi dla przedsiębiorstw, PO IR (51 z 250). Są to działania komplementarne do wsparcia oferowanego w ramach RPO WP bowiem dotyczą proinnowacyjnych usług doradczych i wdrożeń finansowanych z kredytu technologicznego - instrumentu niedostępnego w programach regionalnych.

Jeżeli chodzi o komplementarność funkcjonalną tj. oddziaływanie projektów na potrzeby i wyzwania sektora przedsiębiorstw to wątek ten był szczegółowo analizowany w rozdziale 4. W tym miejscu warto podkreślić, że firmom zaoferowano kompleksowe wsparcie dotyczące różnych typów projektów, które generalnie można uznać za odpowiadające ich potrzebom. Szczególnie trafnym rozwiązaniem było uruchomienie naboru, w którym finansowano zarówno komponent badawczy jak i komponent wdrożeniowy projektów. Z podobną sytuacją mamy do czynienia w przypadku dotacji z Poddziałania 1.4.1 i pożyczek inwestycyjnych z poddziałania 1.4.2. Jak wskazano w rozdziale 4 dzięki zróżnicowaniu instrumentów wsparcia (dotacje, instrument finansowy, nabory dedykowane terytorialnie, tematycznie, zróżnicowana skala wsparcia) trafiły one do różnych grup docelowych przedsiębiorstw, adresując zróżnicowane potrzeby podkarpackiej gospodarki.

Jeśli chodzi o wsparcie realizowane z udziałem środków zwrotnych w działaniu 1.4.2 pożyczkobiorcy realizujący projekty inwestycyjne wskazywali na wysoką komplementarność tego instrumentu przede wszystkim w aspekcie wewnętrznym. Jedna trzecia ankietowanych sfinansowała dzięki pożyczce projekt, który początkowo chcieli zrealizować w ramach innego działania RPO WP 2014-2020, ale złożone wnioski okazały się nieskuteczne. Co zrozumiałe firmy przygotowujące projekty inwestycyjne preferują wsparcie o charakterze bezzwrotnym, jeśli istnieje taka możliwość w ramach programu. 13% respondentów realizujących te projekty inwestycyjne, prowadziło także inne inwestycje, które można uznać za komplementarne pod względem zewnętrznym, tj. projekty równoległe realizowane w ramach innych działań RPO WP 2014-2020 (10% wskazań), czy programów krajowych (3%). Niemal 60% beneficjentów tego typu pożyczki nie wykazuje komplementarności swojego projektu inwestycyjnego w żadnym analizowanym wymiarze.

Pożyczkobiorcy, którym udzielono wsparcia antycovidowego na środki o charakterze obrotowym także starali się często w pierwszej kolejności o podobne wsparcie w formie grantu w ramach działania 1.6. O podobną możliwość ubiegało się 40% respondentów badania i połowa z nich otrzymała takie wsparcie. Choć wsparcie antycovidowe na poziomie regionalnym było komplementarne do instrumentów uruchomionych na szczeblu krajowym w programie Inteligentny Rozwój w ramach konkursów prowadzonych przez MFiPR, PARP, NCBR, w badaniu nie stwierdzono, aby beneficjenci pożyczek obrotowych ubiegali się o takie wsparcie.

**Promowanie przedsiębiorczości**

W działaniu 1.3 komplementarność zewnętrzną stwierdzono w przypadku projektu „Utworzenie inkubatora przedsiębiorczości w Krośnie”, który można uważać za kontynuację wcześniejszego projektu - inkubatora technologicznego. Także „Podkarpacki Park Biznesowy” był kolejnym przedsięwzięciem tego typu realizowanym przez RARR. Można tu także mówić o specyficznej komplementarności wewnętrznej, ponieważ w ramach tego obszaru ci sami projektodawcy zrealizowali sekwencyjnie po dwa projekty. Sytuacja taka miała miejsce w działaniu 1.3 w odniesieniu do dwóch projektów sieciujących przedsiębiorstwa z sektora turystycznego, z których jeden projekt dotyczył sezonowej oferty zimowej, a drugi letniej; a także w działaniu 1.5, w którym zrealizowano dwa projekty pt. „Tworzenie warunków dla rozwoju przedsiębiorczości na terenie ROF” w ramach I i II etapu realizacji tej inwestycji.

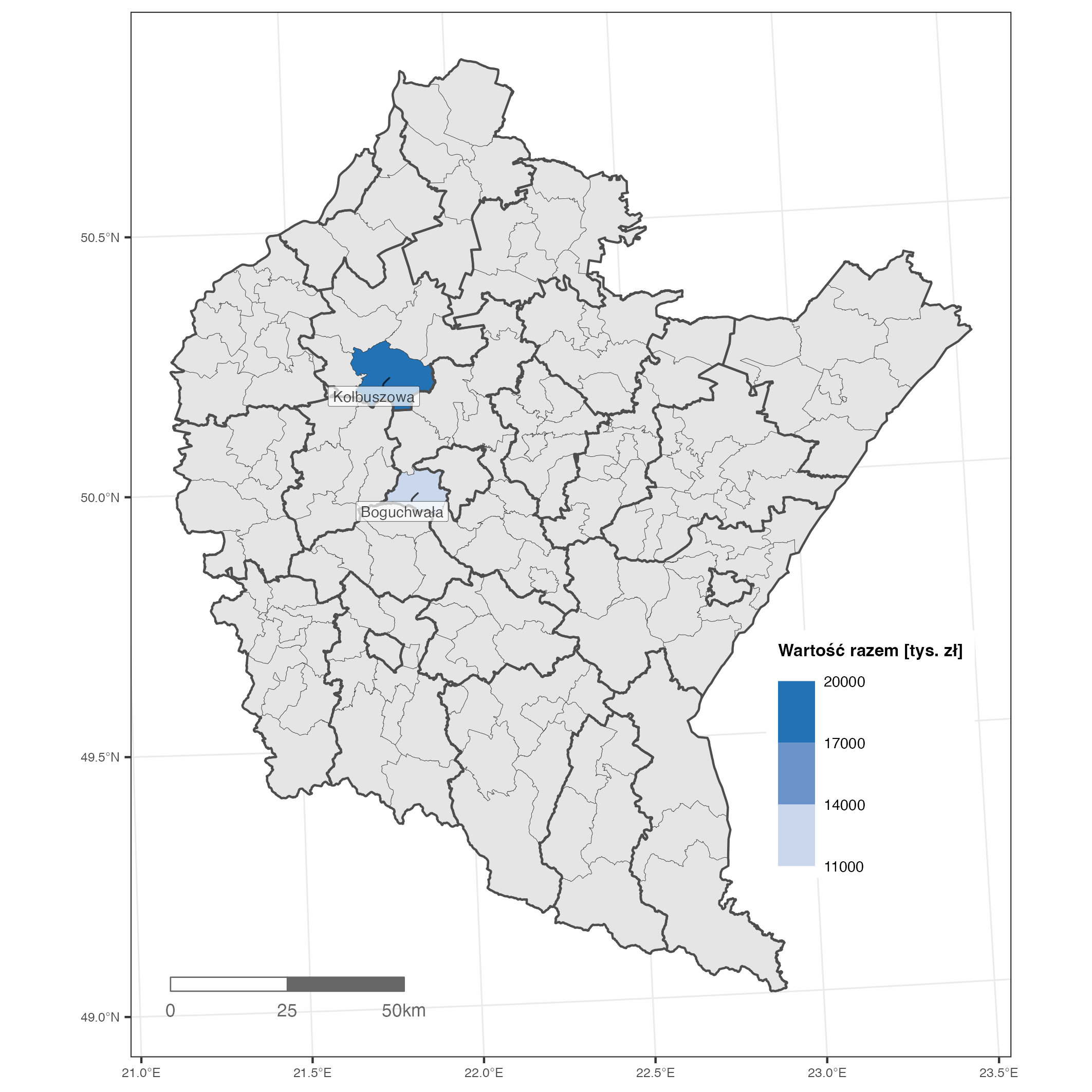
W badaniu nie stwierdzono innych form komplementarności dotyczącej projektów z obszaru promowania przedsiębiorczości. Oznacza to, że projektodawcy nie sięgali po inne środki publiczne z oferty wsparcia inwestycyjnego. Wśród takich projektów znalazły się głównie projekty o wysokiej specyfice przestrzennej lub skali inwestycji, tj. tworzenie stref inwestycyjnych w wybranych gminach, jak również unikalne projekty strategiczne np. Podkarpacka Platforma Biznesu.

* 1. Przestrzenna (rozkład terytorialny projektów)

**Infrastruktura B+R**

W działaniu 1.1 zrealizowano dwa projekty wsparcia infrastruktury badawczej przez jednostki naukowe, z których jeden zlokalizowany był w gminie Boguchwała, w powiecie rzeszowskim, drugi w gminie Kolbuszowa, w powiecie kolbuszowskim. Ze względu na ograniczoną liczbę projektów, przydatne może być jedynie przedstawienie ich rozkładu przestrzennego jedynie w kontekście wartości. Lokalizacja projektów wynika z lokalizacji jednostek naukowych, które otrzymały wsparcie.

Mapa 1 Rozkład projektów w działaniu 1.1 według wartości

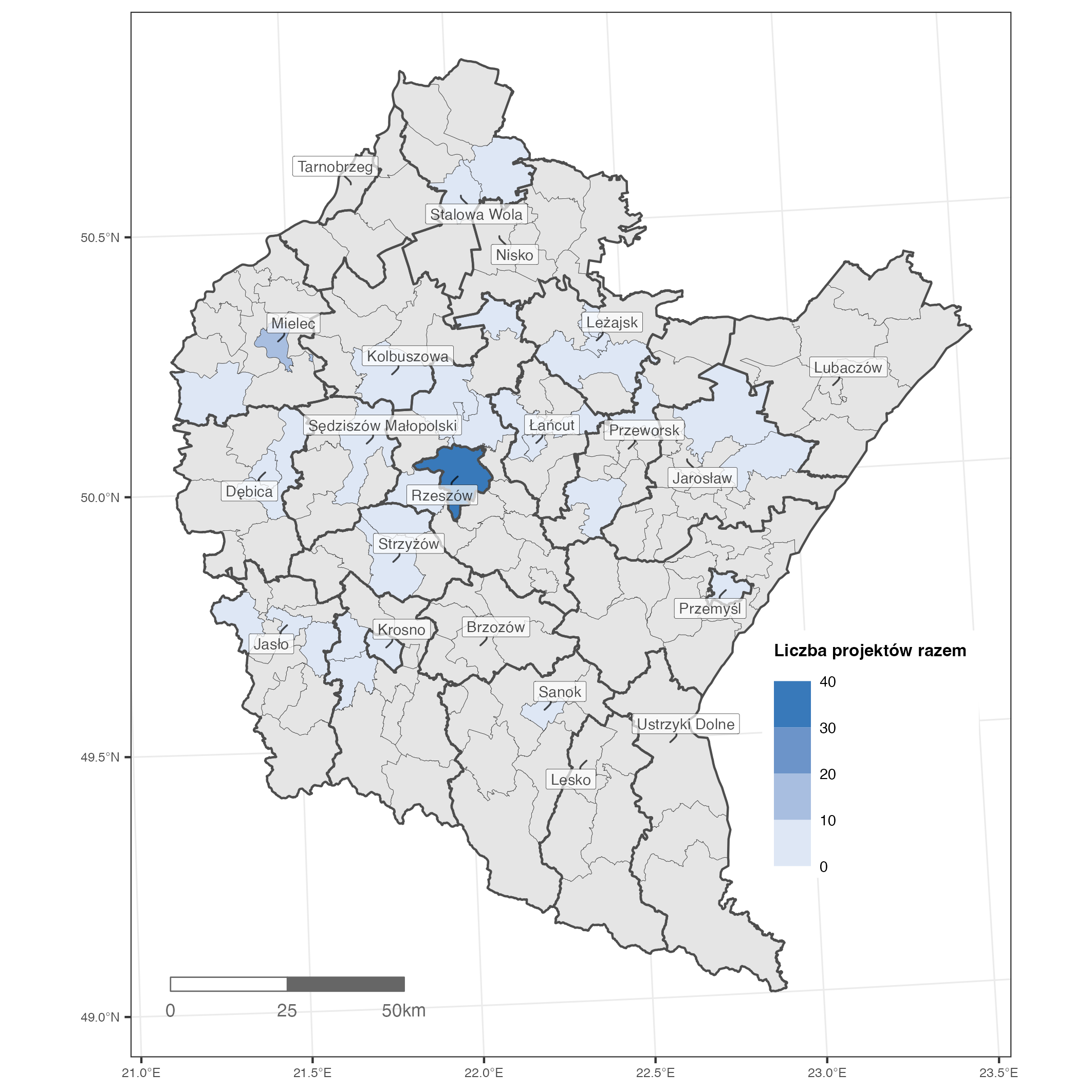


*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego*

**Wsparcie podmiotów gospodarczych**

Rozkłady przestrzenne liczb i wartości projektów inwestycyjnych zrealizowanych na terenie województwa podkarpackiego w ramach działania 1.2 można analizować łącznie. Przedstawiają zbliżoną strukturę przestrzenną w kontekście „natężenia” analizowanych cech projektów. Na uwagę zasługuje znacząca koncentracja projektów w stolicy regionu, gdzie zrealizowano w sumie 34 projekty za kwotę ok. 62,7 mln zł, a także powiatu rzeszowskiego, tj. na obszarze oddziaływań aglomeracyjnych Rzeszowa. W powiecie rzeszowskim wysoka koncentracja projektów tego działania wystąpiła szczególnie na obszarze gmin Trzebownisko (8) i Głogów Małopolski (4). Można tu mówić o tzw. efekcie aglomeracyjnym, tj. skłonności firm do lokalizowania swojej działalności na obszarach, na których występuje odpowiednio wysoka „gęstość” przedsiębiorstw, które mogą być ich potencjalnymi kontrahentami. Zatem na obszarach, na których liczba przedsiębiorstw jest naturalnie wysoka, prawdopodobieństwo realizacji projektów inwestycyjnych jest z oczywistych względów także relatywnie najwyższe.

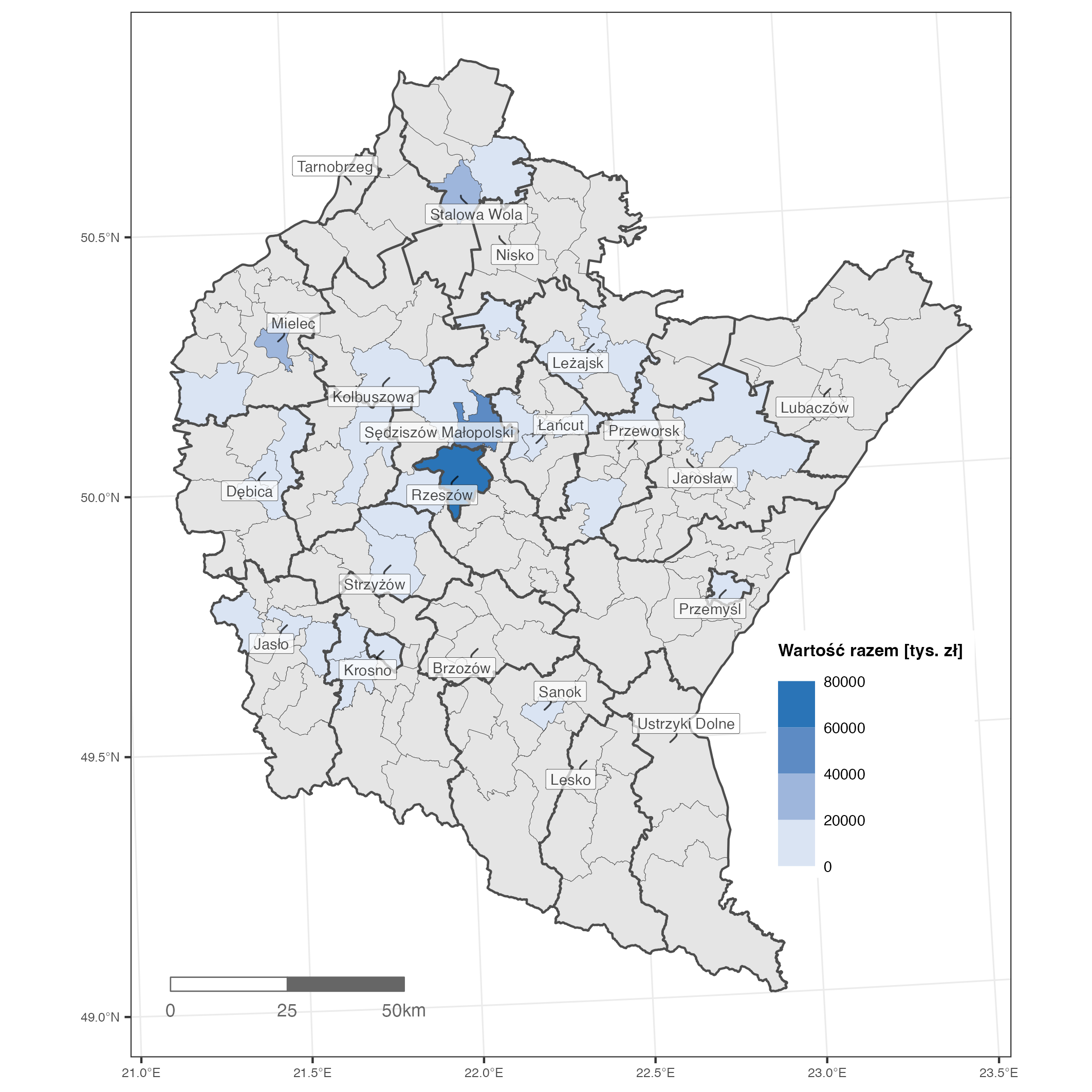
Mapa 2 Rozkład projektów w działaniu 1.2 według liczby



*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego*

Znacząca koncentracja projektów działania 1.2 tak pod względem liczby jak i wartości wystąpiła na terenie gminy Mielec. Tu „gęstość” lokalizacyjna przedsiębiorstw i projektów uzasadniona jest wysoko przemysłowym charakterem tego terenu, zwłaszcza związaną z przemysłem lotniczym, oraz lokalizacją specjalnej strefy ekonomicznej. W dalszej kolejności relatywnie większa liczba projektów została zrealizowana na terenie Krosna, Stalowej Woli oraz Przemyśla. Ośrodki te, zwłaszcza drugi po Rzeszowie Przemyśl, oraz trzecia Stalowa Wola, to największe miasta Podkarpacia i ośrodki subregionalne. Status ważnego ośrodka subregionalnego ma także Krosno, a w kontekście analizowanego rozkładu należy też zwrócić uwagę na rozwinięte funkcje przemysłowe, zwłaszcza Stalowej Woli i Krosna. Rozkład przestrzenny projektów o łącznej wartości do 40 mln zł jest równomierny na obszarze województwa, za wyjątkiem niższej koncentracji w jego południowej części, w powiatach sanockim, leskim i zwłaszcza bieszczadzkim.

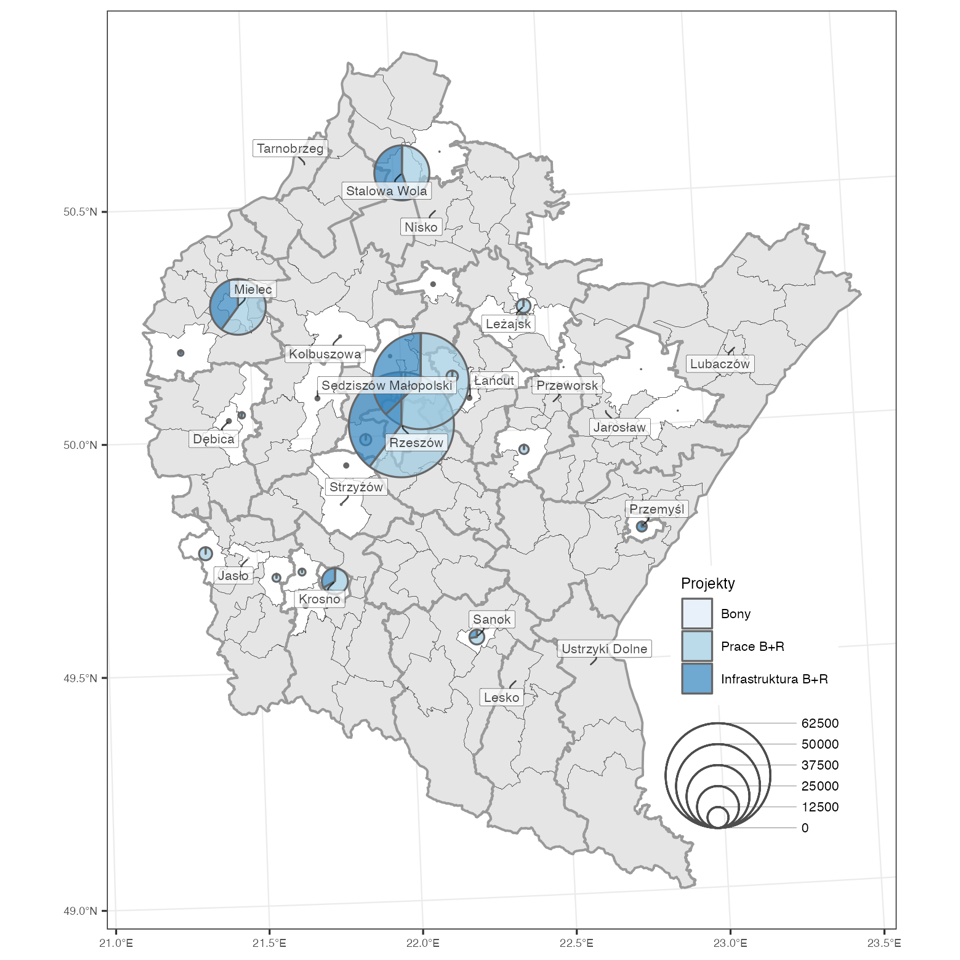
Mapa 3 Rozkład projektów w działaniu 1.2 według wartości



*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego*

Ze względu na możliwość realizacji trzech różnych typów projektów w działaniu 1.2 poniżej prezentujemy ich rozkład przestrzenny także w postaci kartodiagramu, pokazującego strukturę wartości projektów według typu i lokalizacji. Najmniejsza jest wartość projektów typu „bony”. Ich bardziej znacząca koncentracja występuje jedynie na terenie Rzeszowa. Nieco większa jest wartość projektów realizowanych w obszarze infrastruktury B+R dla przedsiębiorstw i warto zwrócić uwagę na ich znaczącą koncentrację na obszarze Mielca. Dominującym typem pod względem wartości są projekty dotyczące prac B+R. Ich rozkład przestrzenny wykazuje prawidłowości opisane ogólnie dla działania 1.2.

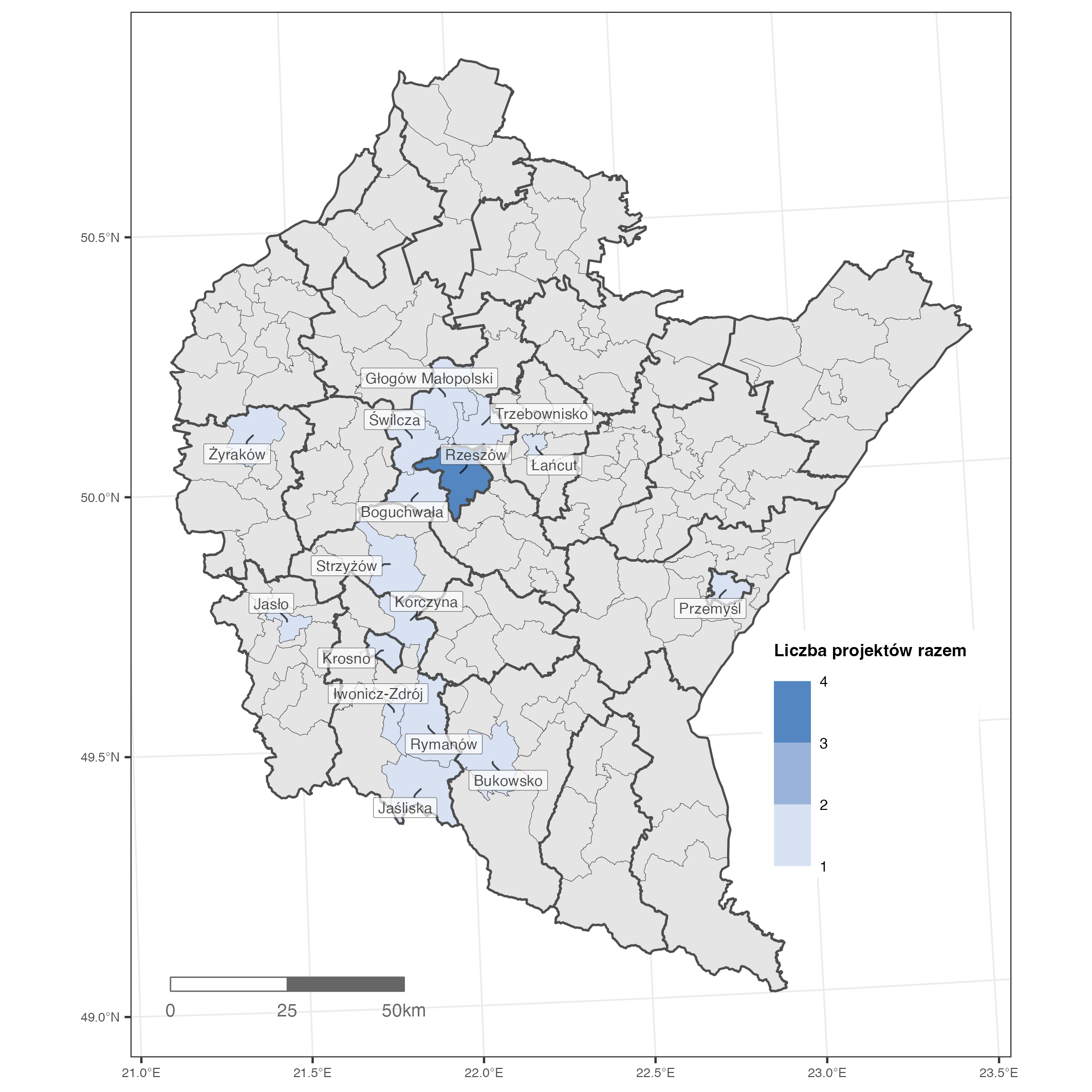
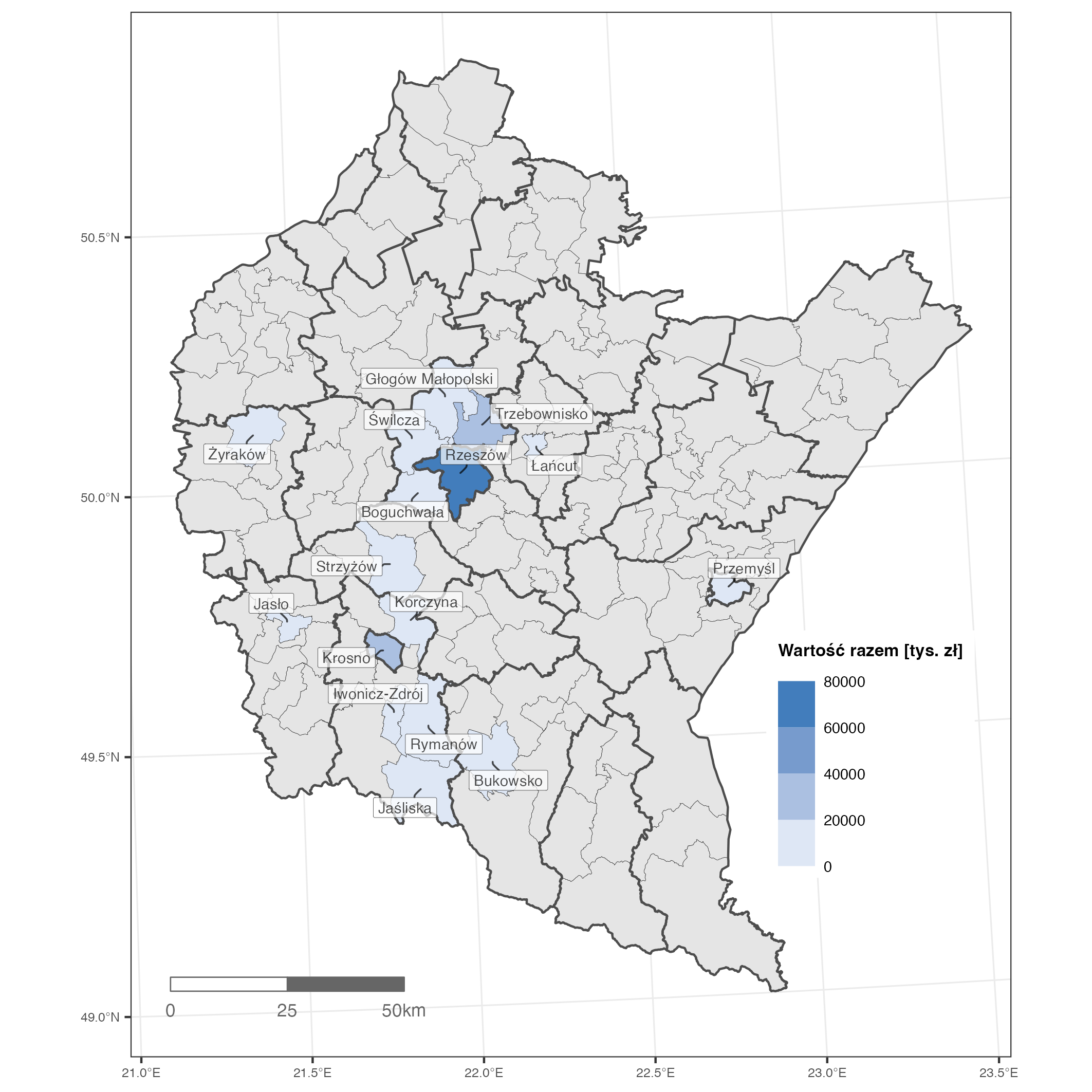
Mapa 4 Rozkład projektów w działaniu 1.2 według wartości.



*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego*

Rozkład przestrzenny dla projektów z obszaru promowania przedsiębiorczości uwzględnia łącznie dwa działania 1.3 i 1.5, ze względu na niewielką liczbę projektów (12). Na rozkładach przedstawiono lokalizację projektów, co oznacza w przypadku specyfiki tych działań, ten sam projekt mógł być realizowany na obszarze kilku gmin lub powiatów jednocześnie. Podobnie jak we wszystkich rozkładach dominuje obszar Rzeszowa i powiatu rzeszowskiego. Lokalizacja projektów powiązana jest z celem ich realizacji, np. tereny inwestycyjne w gminach Żyraków i Jasło, projekty w obszarze sieciowania przedsiębiorstw z branży turystycznej zlokalizowany jest w części południowej (gminy Krosno, Iwonicz-Zdrój, Rymanów, Korczyna, Jaśliska), a projekty w dz.1.5 realizowane są na terenie ROF w aglomeracji Rzeszowa. Rozkłady liczby i wartości projektów są do siebie zbliżone.

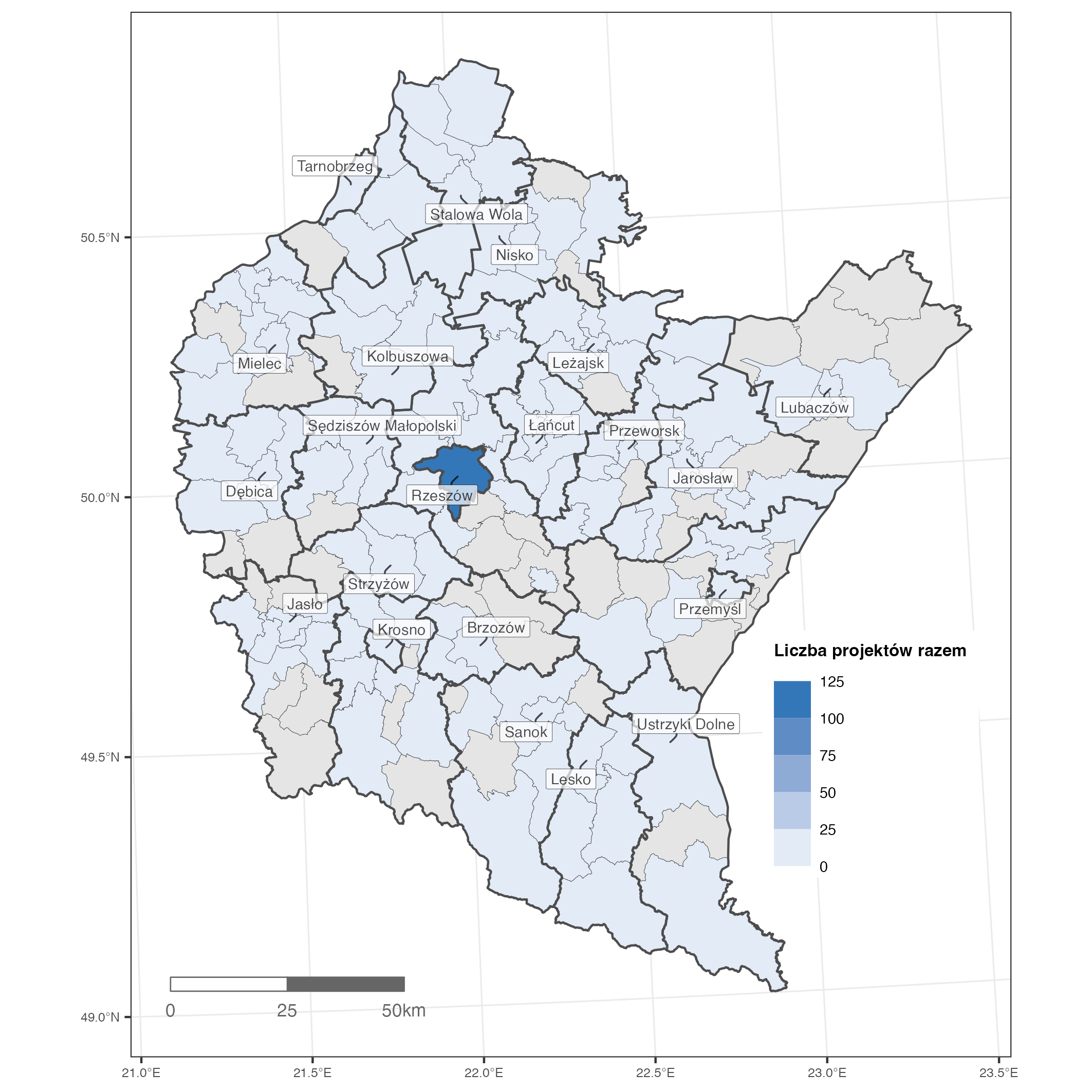
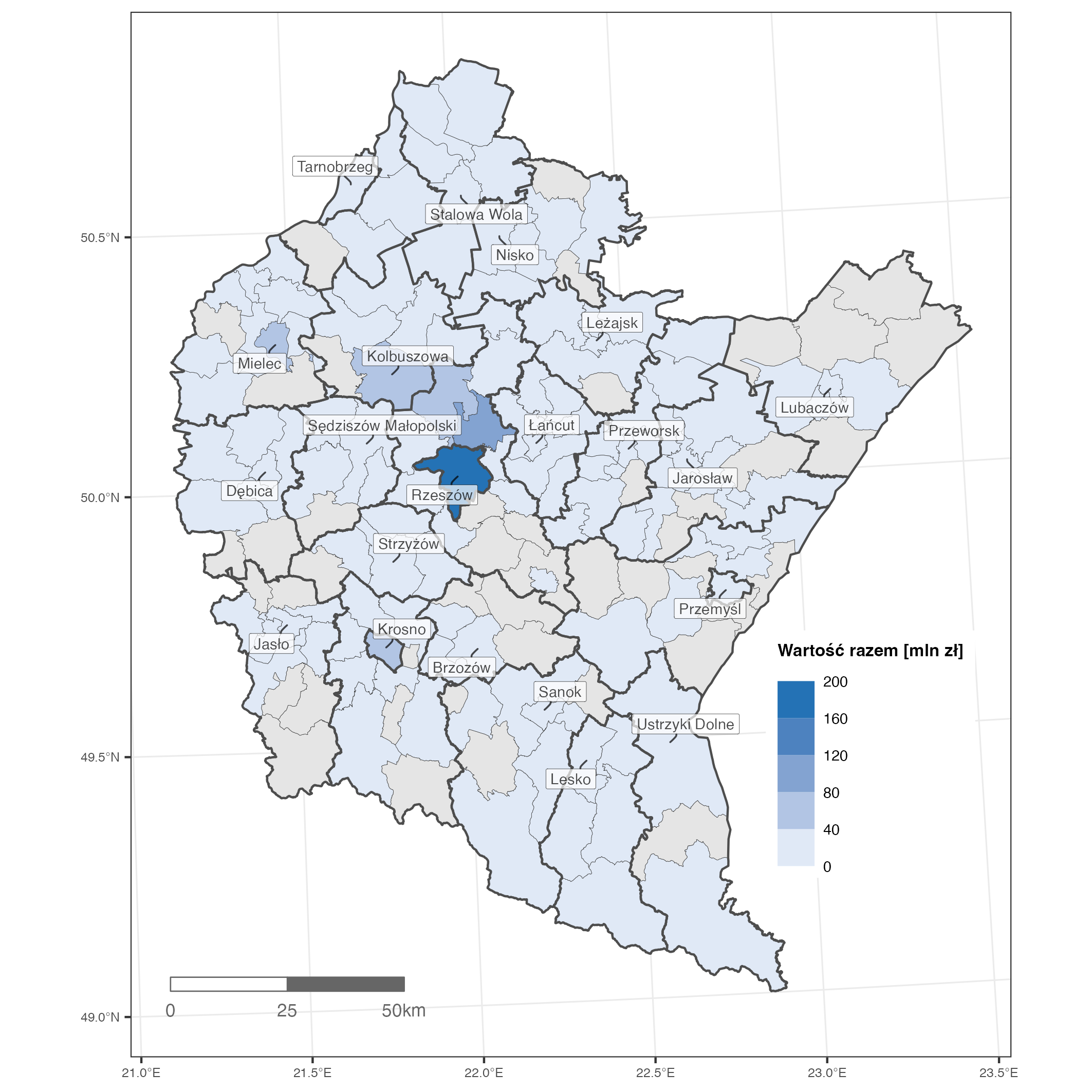
Mapa 5 Rozkład projektów w działaniach 1.3 i 1.5 według liczby i wartości.

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego*

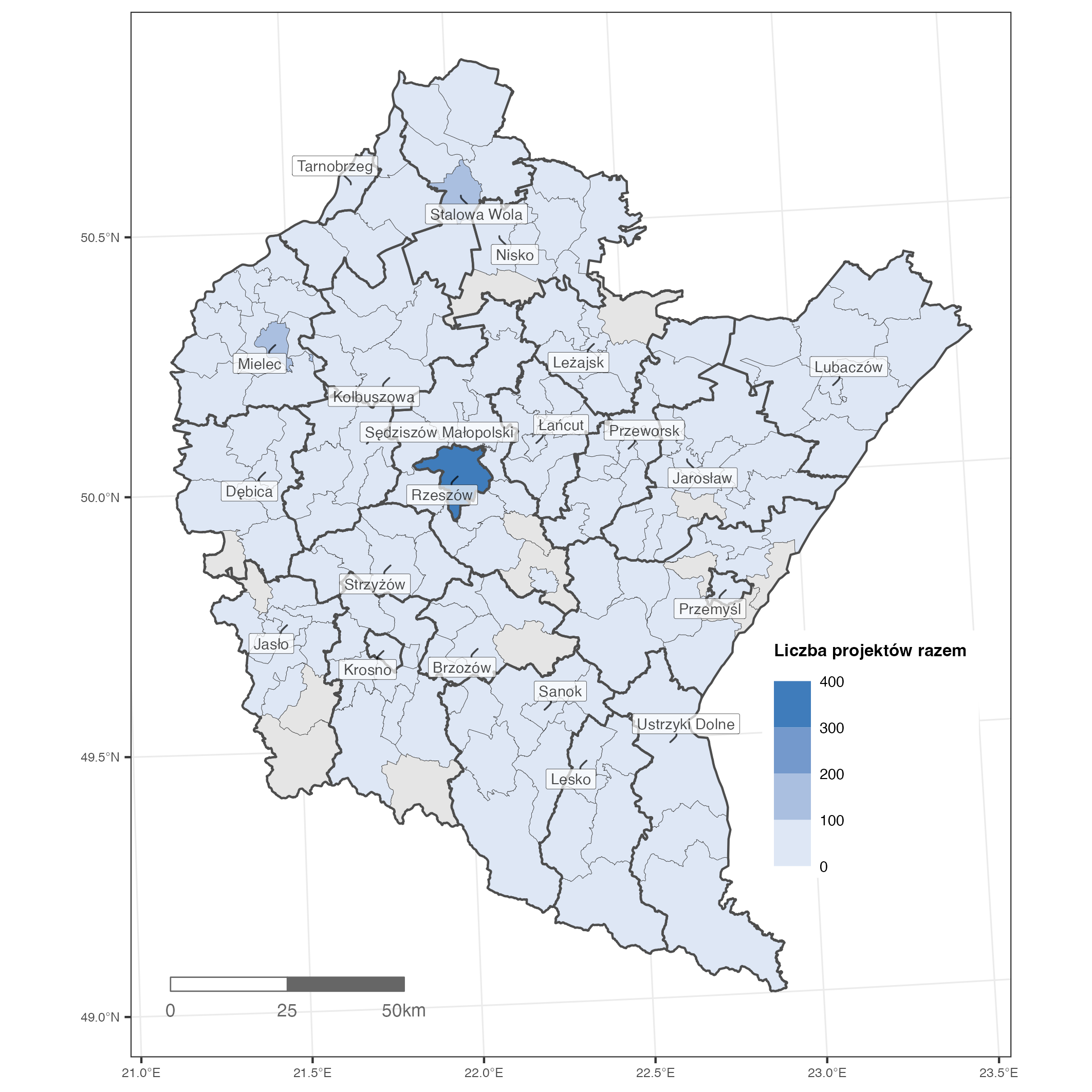
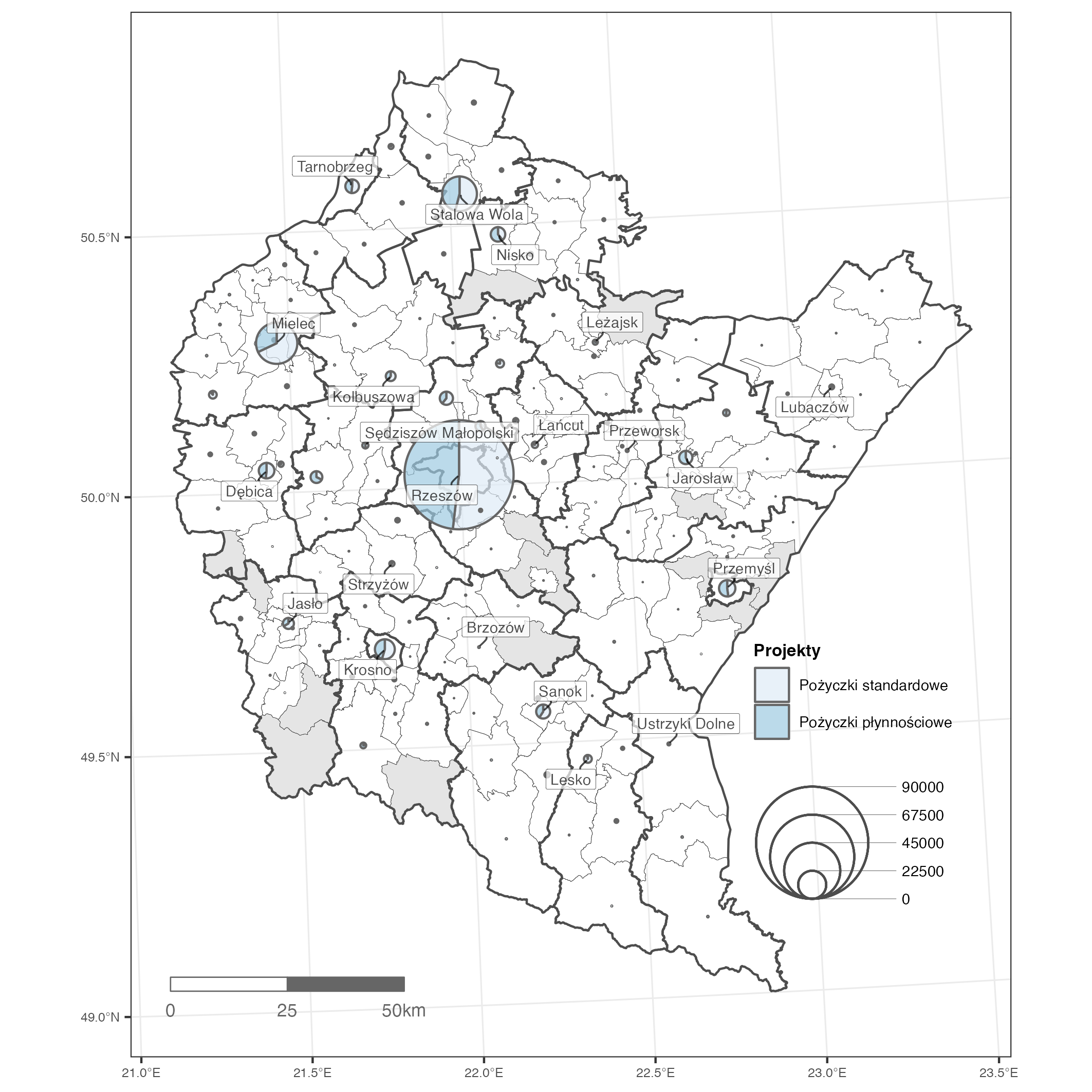
Rozkład przestrzenny dla projektów realizowanych w działaniu 1.4 przedstawiliśmy dla poddziałań 1.4.1 oraz 1.4.2 ze względu na ich odmienny charakter (forma wsparcia). Dodatkowo dla działania 1.4.2 opracowaliśmy kartodiagram ilustrujący strukturę udzielonych pożyczek inwestycyjnych i płynnościowych. Podobne rozkłady, tj. liczby i wartości projektów, przygotowaliśmy dla działania grantowego 1.6. Dodatkowo opracowaliśmy mapę ilustrującą rozkład przestrzenny wsparcia antycovidowego udzielonego łącznie w ramach dz. 1.4.2 oraz 1.6. Wszystkie prezentowane rozkłady pokazują równomierną dystrybucję projektów w ramach tych działań na obszarze województwa podkarpackiego z wyraźną jedynie dominacją Rzeszowa i powiatu rzeszowskiego.

Mapa 6 Rozkład projektów w poddziałaniu 1.4.1 według liczby i wartości.

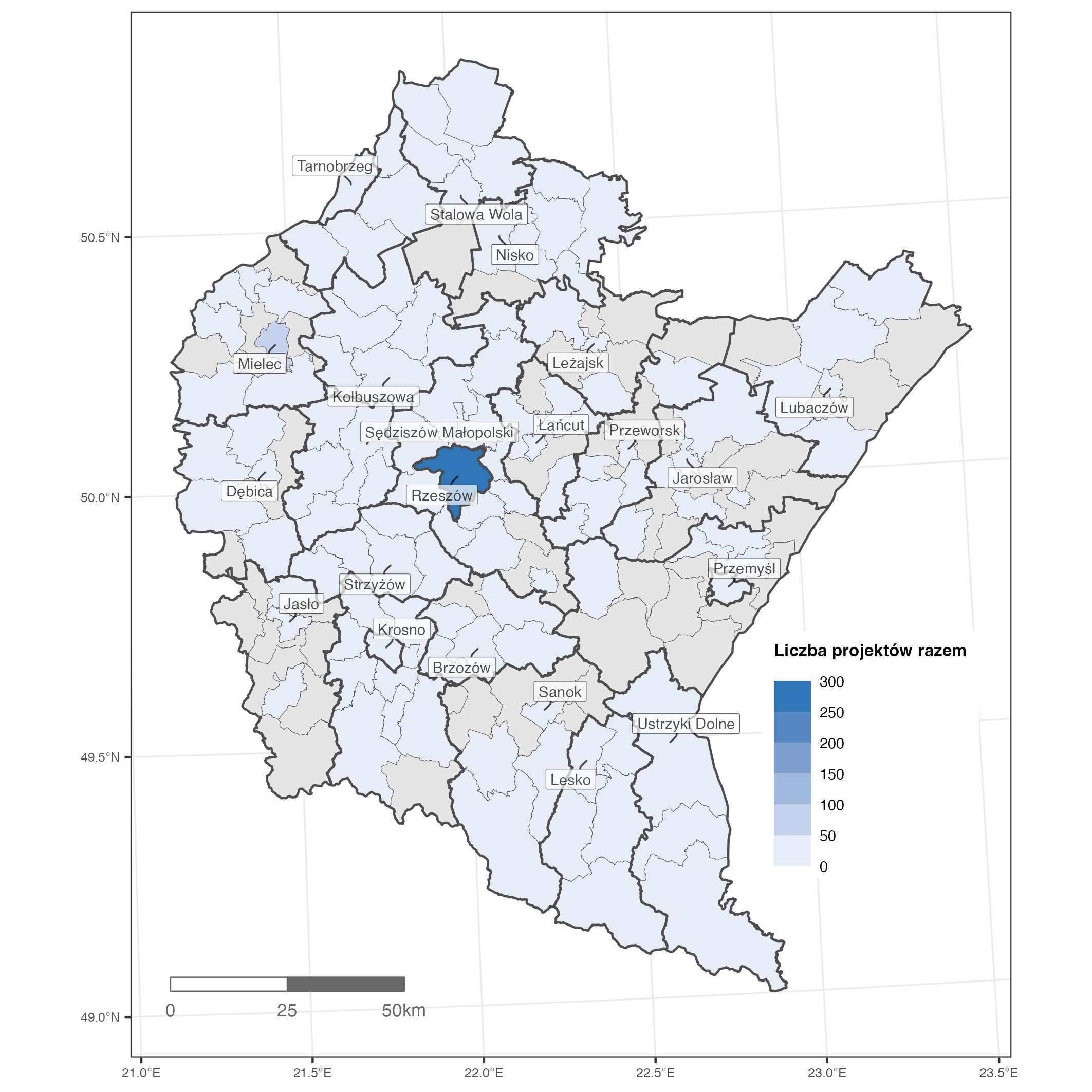
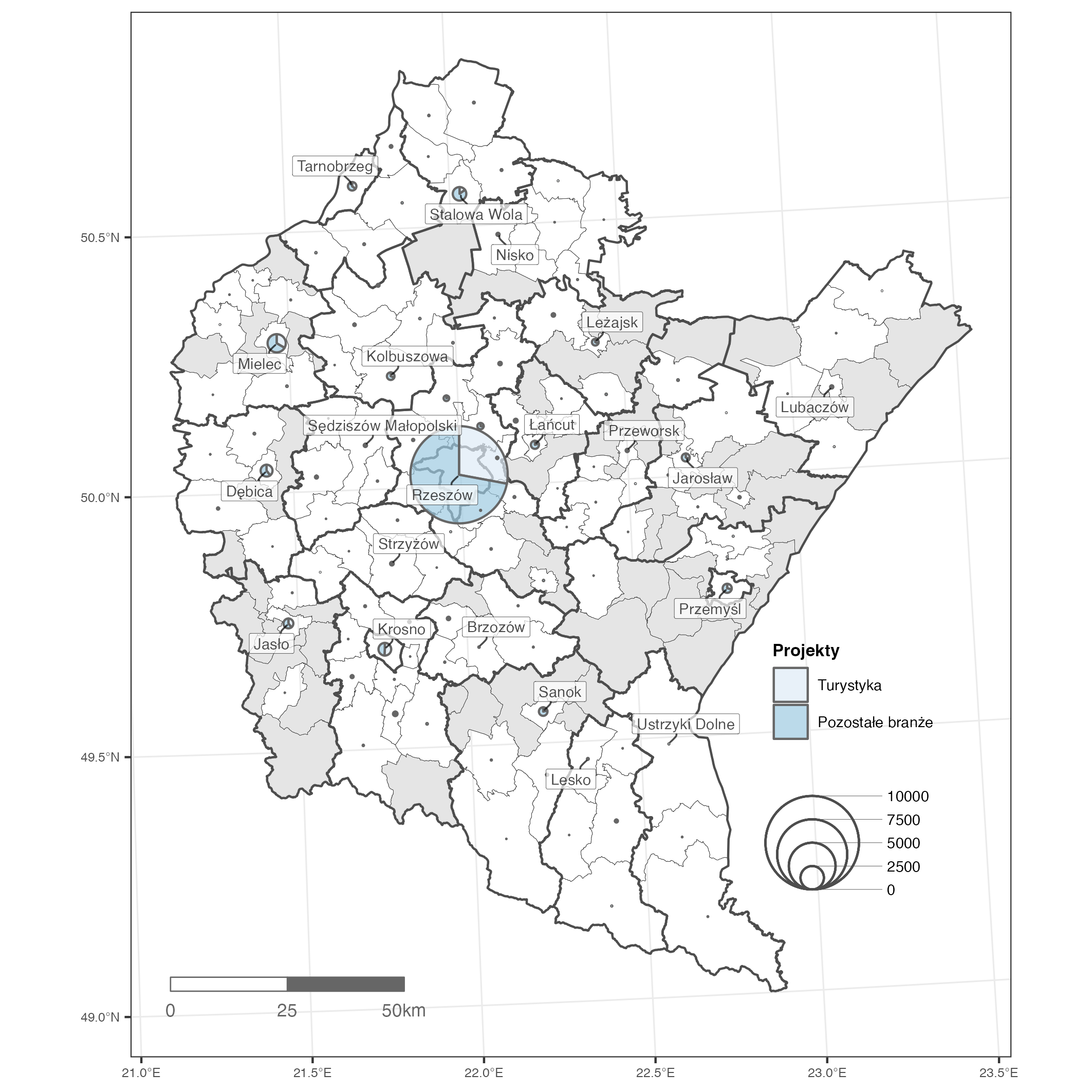
*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego*

Mapa 7 Rozkład projektów w poddziałaniu 1.4.2 według liczby i wartości.

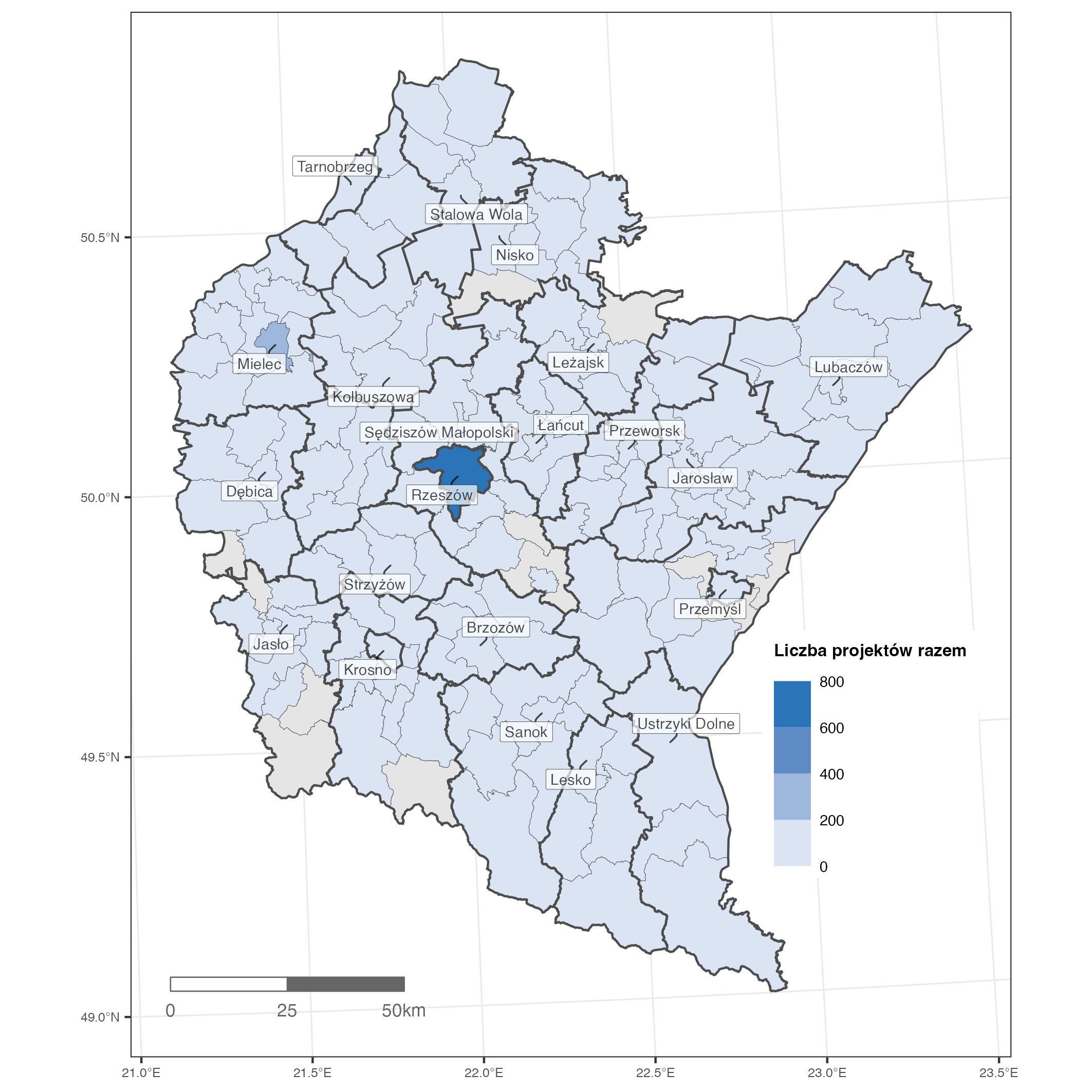
*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego*

Mapa 8 Rozkład projektów w działaniu 1.6 według liczby i wartości.

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego*

Mapa 9 Łączna liczba projektów w ramach wsparcia antycovidowego (dz. 1.4.2 i 1.6)



*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych od Zamawiającego*

1. OCENA DZIAŁAŃ PODJĘTYCH W KONTEKŚCIE PANDEMII COVID

Pandemia dotknęła większą część całkowitej populacji projektów w ramach Osi I RPO WKP 2014-2020, prowadząc do pewnych utrudnień w ich realizacji. Sytuacja ta wywarła zróżnicowany wpływ na poszczególne działania, co wykazuje istotny związek z harmonogramem konkursów i okresem realizacji projektów. Ogólne wnioski z przeprowadzonych badań terenowych pokazują, że w perspektywie beneficjentów pandemia:

* w mniejszym stopniu wpłynęła na przebieg realizacji projektów w dz.1.1;
* 60% beneficjentów dz. 1.2 i 1.4 odczuło wpływ pandemii na przebieg realizacji projektów, a 30% beneficjentów tych działań uważa, że wpływ ten był negatywny;
* wpływ pandemii na realizację projektów dz.1.3 oraz 1.5. jest zróżnicowany w zależności od momentu realizacji projektu.

W związku z sytuacją pandemiczną uruchomione zostały nadzwyczajne działania interwencyjne w postaci instrumentów bezzwrotnych (dz.1.6) oraz zwrotnych (dz.1.4.2) ukierunkowane na poprawę bieżącej płynności przedsiębiorstw. Ocena wpływu tych instrumentów na poprawę kondycji finansowej przedsiębiorstw została omówiona w rozdz. 4.

Problemy, jakie zgłaszali ankietowani beneficjenci poszczególnych działań w badaniu terenowym można uporządkować w następujący sposób:

* przerwane łańcuchy dostaw i problemy w skutecznej realizacji zamówień;
* problemy z bieżącą płynnością w projektach;
* większa wrażliwość wybranych branż na zmniejszenie popytu wywołane pandemią;
* mniejsza skłonność przedsiębiorstw (użytkowników końcowych) do ponoszenia nakładów inwestycyjnych, prowadząca do mniejszego zainteresowania ofertą wsparcia w ramach realizowanego projektu.

Działania podjęte przez IZ RPO

W odpowiedzi na problemy w realizacji projektów inwestycyjnych nieukierunkowanych specyficznie na mitygację skutków pandemii Zarząd Województwa Podkarpackiego, działając na podstawie Ustawy z dnia 3 kwietnia 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach wspierających realizację programów operacyjnych w związku z wystąpieniem COVID-19 w 2020 r. (Dz.U. poz. 694), podjął specjalne działania. Można je ocenić jako trafne w kontekście zarysowanych powyżej kategorii problemów oraz skuteczne, zważywszy na pozytywne reakcje beneficjentów, uwzględnionych w badaniu terenowym.

Pierwszym z nich było działanie poprawiające bieżącą płynność finansową projektów. Polegało ono na uruchomieniu zaliczek do 100% dofinansowania, ustalanych na podstawie kwoty niezapłaconych przez beneficjenta faktur z odroczonym terminem płatności. W związku z możliwością uzyskania zaliczki do wysokości 100% dofinansowania, odstąpiono od zapisów umów o dofinansowanie, dotyczących wypłaty części środków po akceptacji raportów końcowych. Działanie to spotkało się z dużym zainteresowaniem i bardzo pozytywnym odbiorem beneficjentów. Kolejnym działaniem wychodzącym naprzeciw konieczności wydłużenia harmonogramów realizacji projektów lub ich rzeczowego zakresu, było bardziej przyjazne i elastyczne podejście IZ RPO do wprowadzania zmian uzasadnionych pandemią. Podejście to umożliwiały zapisy Ustawy, które w krótkim okresie automatyzowały ten proces, odstępując od konieczności dokonywania ponownych analiz formalnych (np. w odniesieniu do kryteriów konkursów). Zapisy Ustawy mogły zatem w pewnym stopniu wpływać na realizację projektów zgodnie z ich pierwotnymi celami, jednak w skali populacji projektów inwestycyjnych były to pojedyncze przypadki.

W dalszej perspektywie tak elastyczne podejście nie było już wprawdzie możliwe, jednak nadal w pewnym zakresie kontynuowane, jeśli w szczególności zmiany zakresu rzeczowego projektów, były właściwie uzasadnione poprawą warunków ich rzeczowej realizacji w kontekście utrzymującej się trudnej sytuacji gospodarczej, a także w niektórych sytuacjach, pozytywną aktualizacją warunków technicznych i technologicznych projektów. Wiązało się to z wprowadzeniem zmian do wewnętrznych procedur weryfikacyjnych IZ RPO, ustalających możliwość ewentualnych ograniczeń zakresu rzeczowego projektów w zgodności z kryteriami konkursów. Warto także poruszyć wątek odpowiedniego przygotowania systemów informatycznych UMWP do pracy zdalnej podczas pandemii. Systemy informatyczne umożliwiały płynną pracę nad obsługą projektów w formule zdalnej z dodatkowym wykorzystaniem podpisów elektronicznych do zatwierdzeń realizacji płatności, których zastosowanie jest obecnie kontynuowane.

1. ZASADY HORYZONTALNE

**Polityka zrównoważonego rozwoju**

W RPO WP 2014-2020 uwzględniono konieczność wdrażania interwencji zgodnej z zasadą zrównoważonego rozwoju. Oznacza to, że interwencja powinna uwzględniać realizację projektów, które minimalizują negatywne oddziaływanie człowieka na środowisko naturalne. Jako podstawową zasadę wskazano warunek spełnienia wymogów prawnych w obszarze środowiska przez realizowane projekty. Ponadto, polityka zrównoważonego rozwoju może być realizowana przez odpowiednie zaplanowanie interwencji i uwzględnienie w niej obszarów, które bezpośrednio oddziałują pozytywnie na środowisko naturalne lub są skoncentrowane na minimalizowaniu lub przeciwdziałaniu zanieczyszczeniom. W założeniach przewidziano finansowanie przedsięwzięć minimalizujących oddziaływanie działalności człowieka na środowisko.

W OP I projekty mają charakter projektów inwestycyjnych. W tego typu projektach, zasada zrównoważonego rozwoju realizowana jest w praktyce głównie poprzez efektywne gospodarowanie zasobami, minimalizowanie zużycia energii (instalacje odnawialnych źródeł energii) oraz dążenie do zmniejszenia zanieczyszczenia środowiska (wykorzystanie materiałów z recyklingu).

**Polityka równości szans, równości płci i niedyskryminacji**

Zasada równości szans i niedyskryminacji przewiduje przeciwdziałanie wszelkim przejawom dyskryminacji z jakiegokolwiek powodu, w tym ze względu na wiek, płeć, rasę lub pochodzenie etniczne, religię lub światopogląd, orientację seksualną czy niepełnosprawność.

W OP I nie przewiduje się bezpośrednio wsparcia przyczyniającego się do niwelowania różnic w dostępie do rynku pracy czy polepszenia pozycji osób znajdujących się w trudnej sytuacji życiowej lub zawodowej, kobiet czy osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Jednak w działaniach OP I również wdrożono odpowiednie wymagania i mechanizmy, które miały wspierać zasadę równości szans i niedyskryminacji, zapisano w RPO szereg zasad i wytycznych, mających realizować te założenia. Ważnym elementem jest także przystosowanie infrastruktury powstającej dzięki realizacji projektów do potrzeb osób z niepełnosprawnościami, zgodnie z tzw. zasadą uniwersalnego projektowania. Aby monitorować działania antydyskryminacyjne i równościowe oraz reagować odpowiednio na ich wszelkie przejawy i potencjalne zagrożenia przy wdrażaniu Programu, przewidziano udział przedstawicieli podmiotów zajmujących się zrównoważonym rozwojem, niedyskryminacją, w tym wsparciem osób z niepełnosprawnościami i organizacji działających na rzecz równości płci, w pracach Komitetu Monitorującego RPO WP 2014-2020. Jednym z zadań KM jest rozpatrywanie działań w Programie mających na celu promowanie równouprawnienia płci, równych szans i niedyskryminacji, w tym dostępności dla osób z niepełnosprawnościami oraz przedsięwzięć mających na celu promowanie zrównoważonego rozwoju.

Polityka równości szans i niedyskryminacji współwystępuje z zasadą równości szans płci, która stanowi jedną z głównych zasad funkcjonujących w Unii Europejskiej. Zgodnie z tą zasadą, kobiety i mężczyźni mają równe prawa i obowiązki, a także mogą w równym stopniu korzystać z dostępnych zasobów. Podstawą prawną jej obowiązywania jest Artykuł 3 Traktatu o Unii Europejskiej, w którym zapisano wprost, że wspiera się równość kobiet i mężczyzn. Na potrzeby realizacji programów operacyjnych przygotowano opis zastosowania zasady równości szans płci w Agendzie działań na rzecz równości szans płci w ramach funduszy unijnych 2014-2020 i w Wytycznych horyzontalnych dotyczących zasady równości szans płci i równości szans i niedyskryminacji w programach operacyjnych na lata 2014-2020. Zapisy RPO WP 2014-2020 i dokumentów towarzyszących Programowi wypełniają zasadę równości płci. W przypadku projektów z EFRR głównym sposobem realizacji równouprawnienia jest udostępnienie efektów projektu wszystkim, bez względu na płeć, a także brak preferencji na płeć przy zatrudnianiu personelu.

**Przestrzeganie zasad horyzontalnych w projektach Osi I**

Weryfikacja realizacji zasad horyzontalnych w projektach opiera się o zapisy wniosków o dofinansowanie. Badanie terenowe przeprowadzone na potrzeby tej ewaluacji potwierdza, że nie wystąpiły większe problemy z ich realizacją. Wynika to w dużej mierze z faktu, że zapisy sformułowane we wnioskach o dofinansowanie są zbyt ogólne oraz na tyle uniwersalne, że podobny sposób realizacji poszczególnych polityk można zaproponować w dość różnych projektach. Ogólność tych zapisów potwierdzają wszyscy uczestnicy systemu wdrażania: od projektodawców, po ekspertów oceniających wnioski oraz służby odpowiedzialne za rozliczanie i kontrolę projektów.

Na etapie realizacji projektów beneficjenci nie mają zawsze nawyku prowadzenia wystarczającej dokumentacji potwierdzającej realizację zasad horyzontalnych. Dobrym przykładem jest w tym kontekście przestrzeganie polityki równych szans: podczas weryfikacji wskaźnika liczby osób zatrudnionych w projektach, beneficjenci powinni móc wykazywać także dokumenty m.in. z procesów rekrutacyjnych potwierdzających zachowanie tej zasady. Zauważalna jest rosnąca presja KE na praktyczne zastosowanie zasad horyzontalnych w projektach, poprzez wyodrębnienie tego aspektu w nowych programach operacyjnych. Najmocniej będzie to widoczne w realizacji polityki zrównoważonego rozwoju np. w kontekście „zielonych zamówień”, „elementów adaptacji do zmian klimatu” oraz „rozwiązań w zakresie obiegu cyrkularnego (w tym efektywności energetycznej i OZE)”. Mimo, że niektóre terminy mogą być relatywnie nowe dla przedstawicieli sektora MŚP, ich aspekt praktyczny jest dość wysoki. W przypadku ewentualnego wzmocnienia zapisów o przestrzeganiu zasad horyzontalnych w projektach, na podstawie dotychczasowych doświadczeń, koniecznym byłoby więc uprzednie poinformowanie beneficjentów, w jaki sposób powinni właściwie udokumentować ich przestrzeganie.

Pewną trudność przedstawia konieczność uzasadnienia beneficjentom podstawy prawnej dla uwzględniania niektórych zasad horyzontalnych w sytuacji, gdy odrębne przepisy prawa np. prawo budowlane, nie nakładają bezpośrednio takich wymogów na realizację inwestycji, a organy zewnętrzne nie mają obowiązku ich weryfikacji.

Znajomość zasad horyzontalnych oraz ich realizacja w projektach Osi I została przebadana w wymiarze ilościowym w grupie przedsiębiorców realizujących projekty w działaniach 1.2 oraz 1.4.1 oraz w wymiarze jakościowym w przypadku pozostałych działań. W pierwszej kolejności omówione zostaną wyniki badań ilościowych, a w dalszej przedstawione syntetyczne wnioski z badań jakościowych.

W przypadku działań 1.2 i 1.4, zwłaszcza beneficjenci działania 1.2 deklarują doskonałą znajomość wszystkich polityk horyzontalnych (97%), natomiast beneficjenci działania 1.4dość dobrą, choć nieco niższą (73%). Choć beneficjenci deklarują, że najlepiej znają zasady polityki zrównoważonego rozwoju, znajomość pozostałych polityk nie odbiega znacząco od średniej znajomości wszystkich polityk.

W kontekście efektów realizacji polityk horyzontalnych, prezentowany poniżej wykres przedstawiający ocenę możliwości ich wystąpienia należy rozpatrywać ze świadomością, że nie w każdym realizowanym projekcie możliwe jest jednoczesne osiągnięcie wszystkich efektów. Ma to związek z sytuacją, w której wpływ na realizację niektórych polityk mógł nawet zostać wykazany we wniosku jako pozytywny, lecz przejawiał się np. w wymiarze prewencyjnym lub braku zastosowania barier dla realizacji określonej zasady. W takim przypadku nie wystąpi efekt o charakterze materialnym.

W największym stopniu można oczekiwać efektów związanych z oszczędnym gospodarowaniem zasobami i redukcją emisji szkodliwych substancji (44%) oraz efektów związanych z przestrzeganiem zasad polityki równości szans, równości płci i niedyskryminacji (40%), w najmniejszym wykorzystania OZE (27%).

Wykres 20 Efekty realizacji zasad horyzontalnych w projektach inwestycyjnych w dz. 1.2 i 1.4

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów działań 1.2 i 1.4.1, N=250.*

W badaniach jakościowych przeprowadzonych w odniesieniu do działań 1.1, 1.3 oraz 1.5, zwrócono uwagę na wysoką świadomość przestrzegania polityk horyzontalnych zwłaszcza wśród projektodawców działań 1.3 i 1.5. Respondenci często wskazywali jednak na raczej standardową realizację założeń polityk. Jako ponadstandardową praktykę w realizacji projektów zidentyfikowano wzorcowe rozwiązania w zakresie przystosowania obiektu do potrzeb osób niepełnosprawnych w jednym z dofinansowanych inkubatorów przedsiębiorczości (projekt RPPK.01.03.00-18-0004/18) oraz rozwiązania zastosowane w strefach inwestycyjnych np. dodatkowy warunek w przetargu na sprzedaż działek inwestycyjnych, nie dopuszczający do udziału w postępowaniu przedsiębiorstw, które znacząco oddziałują na środowisko (RPPK.01.03.00-18-0002/17). Choć ta praktyka mogła wynikać z zapisów Miejscowego Planu Zagospodarowania Przestrzennego, niemniej sama idea wprowadzenia dodatkowych wymagań, powiązanych z zasadami polityk horyzontalnych na poziomie użytkowników końcowych, wydaje się ciekawym rozwiązaniem.

1. POZIOM MAKRO - WPŁYW PROJEKTÓW NA REALIZACJĘ ZOBOWIĄZAŃ I CELÓW STRATEGICZNYCH WYNIKAJĄCYCH Z DOKUMENTÓW UNIJNYCH, KRAJOWYCH I REGIONALNYCH ORAZ WSKAŹNIKI ZE STATYSTYKI PUBLICZNEJ.
   1. Wskaźniki ze statystyki publicznej

W RPO WP 2014-2020 zamieszczono sześć wskaźników rezultatu przypisanych tematycznie do PI 1a, PI 1b, PI 3a i 3c wraz z wartościami bazowymi i wartościami docelowymi. Zostały one przedstawione w tabeli 37

Tabela 37 Wskaźniki rezultatu RPO WP 2014-2020

| Wskaźnik | PI | Jednostka pomiaru | Wartość bazowa | Wartość docelowa (2023 r.) | Wartość osiągnięta (2021 r.) |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nakłady na działalność B+R w relacji do PKB | 1a | % | 0,95 (2011 r.) | 1,40 | 1,29 |
| Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach w relacji do PKB | 1b | % | 2,40 (2011 r.) | 2,58 | 2,24 |
| Nakłady sektora przedsiębiorstw na działalność B+R w relacji do PKB (%) BERD | 1b | % | 0,56 (2011 r.) | 0,57 | 0,99 |
| Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach w stosunku do PKB | 3a | % | 10,2 (2011 r.) | 12,2 | 8,3 |
| Średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych - w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych | 3c | % | 17,9 (2012 r) | 15,3 | 26,3 |
| Średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych - w ogólnej liczbie przedsiębiorstw z sektora usług | 3c | % | 11,6 (2012 r.) | 8,5 | 19,5 |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie RPO WP 2014-2020 oraz GUS*

Jak wynika z danych przedstawionych w Tabeli 37 niektóre wartości docelowe wyznaczone na 2023 r. zostały już przekroczone. Dotyczy to wskaźników:

* Nakłady sektora przedsiębiorstw na działalność B+R w relacji do PKB (%) BERD;
* Średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych - w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych;
* Średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych - w ogólnej liczbie przedsiębiorstw z sektora usług.

W przypadku nakładów na działalność B+R w relacji do PKB oraz nakładów na działalność innowacyjną w relacji do PKB wartość jest zbliżona do zakładanej, natomiast w przypadku nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach w stosunku do PKB osiągnięta w 2021 r. wartość jest na tyle odległa od zakładanej wartości docelowej, że prawdopodobieństwo osiągnięcia jest bardzo niskie.

W dalszej części niniejszego rozdziału omawiamy poszczególne wskaźniki a następnie wskazujemy jaki wpływ na ich osiągnięcie miała realizacja RPO WP 2014-2020. Szacowanie wpływu RPO na osiągnięcie zakładanych wartości wskaźników wymagało w pierwszej kolejności określenia wartości wydatków kwalifikowalnych, które przyczyniły się do zmiany wartości wskaźnika dzięki uruchomieniu odpowiednich instrumentów w ramach RPO WP 2014-2020.

W przypadku pierwszego wskaźnika Nakłady na B+R zsumowane zostały wydatki kwalifikowalne poniesione w ramach działania 1.2, z wyłączeniem dwóch projektów, tj. projektu Województwa Podkarpackiego oraz projektu Podkarpackiego Centrum Innowacji.

Dla wskaźnika Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach pod uwagę wzięto wartość nakładów na B+R obliczoną na potrzeby poprzedniego wskaźnika, wydatki kwalifikowalne z poddziałania 1.4.1 oraz pożyczki na innowacje. W przypadku tego wskaźnika z obliczeń zostały wyeliminowane projekty, w których beneficjentami były mikroprzedsiębiorstwa oraz wszystkie podmioty nie będące przedsiębiorstwami.

Do obliczenia wartości wydatków w ramach RPO WP 2014-2020, które wpłynęły na wartość wskaźnika Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach w stosunku do PKB zsumowano nakłady na B+R, nakłady na innowacje oraz inwestycje pożyczkobiorców z działania 1.4.1. Pożyczki na innowacje zostały ujęte w nakładach na innowacje, a więc inwestycje pożyczkobiorców zostały skorygowane o tę kwotę. W tym wypadku również z obliczeń zostały wyeliminowane projekty, w których beneficjentami były mikroprzedsiębiorstwa oraz wszystkie podmioty nie będące przedsiębiorstwami.

**Nakłady na działalność B+R w relacji do PKB**

Nakłady na działalność B+R w relacji do PKB wyniosły w województwie podkarpackim 1,3%, co uplasowało województwo podkarpackie na 5. miejscu wśród polskich województw w 2021 r. (tj. za małopolskim, mazowieckim, pomorskim i dolnośląskim). Nakłady na działalność B+R w relacji do PKB w województwie podkarpackim niewiele różniły się od średniej dla Polski, która wyniosła 1,4% (Wykres 21).

Wykres 21 Nakłady na działalność B+R w relacji do PKB według regionów

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS[[145]](#footnote-145).*

Korzystnym zjawiskiem jest to, że wydatki na B+R są w województwie podkarpackim ponoszone w dużej mierze przez sektor przedsiębiorstw (77% wydatków ogółem). W Polsce średnio jest to 63%. Należy też zwrócić uwagę, że w województwie podkarpackim 69% wydatków na B+R dokonywanych jest w dziedzinie nauk inżynieryjnych i technicznych, a średnio w Polsce 48%. W województwie podkarpackim prawie 62% nakładów na B+R stanowią nakłady na prace rozwojowe (dla porównania średnio w Polsce 53%), a 23% nakłady na badania podstawowe (średnio w Polsce 32%). Dla gospodarki regionu jest to korzystna struktura, ponieważ oznacza, że prace nad nowymi technologiami, produktami lub usługami są zaawansowane i mają potencjał komercjalizacyjny. Znaczną część nakładów na B+R stanowią nakłady inwestycyjne (21% przy średniej dla Polski na poziomie 15%). Trend udziału nakładów na działalność B+R w relacji do PKB jest rosnący (Wykres 22).

Wykres 22 Nakłady wewnętrzne na działalność B+R w relacji do PKB w województwie podkarpackim w latach 2015-2021

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.*

Przedstawione dane pozwalają stwierdzić, że wartość wskaźnika w 2023 r. będzie zbliżona do wartości docelowej.

Nakłady na działalność B+R w województwie podkarpackim wahały się w latach 2015-2021 w przedziale od 762,9 mln zł do 1.301,5 mln zł, a ich suma w tych latach wyniosła 6.908,5 mln zł. Wydatki kwalifikowalne w ramach RPO WP 2014-2020, które wpływały na wartość wskaźnika wyniosły 268,3 mln zł, co stanowiło 3,9% wartości nakładów na działalność B+R ogółem w latach 2015-2020. Łączna wartość PKB w województwie podkarpackim w latach 2015-2021 wyniosła 583.202 mln zł (suma wartości produktu krajowego brutto ogółem dla lat 2015-2021). Jeśli wartość nakładów na B+R wynikającą z realizacji RPO WP 2014-2020, tj. 268,3 mln zł odniesiemy do sumy PKB za lata 2015-2021 to otrzymamy 0,046. Szacunkowy wpływ RPO WP 2014-2020 na wartość wskaźnika wynosi więc 0,046 p.p.

**Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach w relacji do PKB**

Według GUS nakłady na działalność innowacyjną przedsiębiorstw w 2021 roku w całym kraju wyniosły 41.390,1 mln zł. W województwie podkarpackim było to 2.252,52 mln zł (przy średniej na województwo wynoszącej 2.586,9 mln zł). Mediana wyniosła 1.432,3 mln zł. Wartość nakładów na działalność innowacyjną przedsiębiorstw stanowi 5,4% wartości ogółem w kraju.

Wartość tego wskaźnika w relacji do PKB wyniosła 2,24% i była znacznie wyższa od wartości dla Polski (Wykres 23). Średnia wartość tego wskaźnika w Polsce wyniosła 1,58%. Najwyższa wartość wskaźnika w kraju to efekt z jednej strony wysokich nakładów na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach, a z drugiej relatywnie niskiego PKB w porównaniu z innymi województwami.

Wykres 23 Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach w relacji do PKB

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.*

Dane za rok 2018 nie są dostępne. Przedstawione dane pozwalają stwierdzić, że wartość wskaźnika w 2023 r. będzie zbliżona do zakładanej, ale nie zostanie osiągnięta. Niemniej, biorąc pod uwagę, że województwo podkarpackie przewyższa pod tym względem nie tylko średnią dla kraju, ale też plasuje się przed lepiej rozwiniętymi gospodarczo regionami, można uznać, że wynik jest na bardzo dobrym poziomie, a wartość docelowa została ustalona zbyt ambitnie.

Wydatki kwalifikowalne w ramach RPO WP 2014-2020, które wpływały na wartość wskaźnika wyniosły 1.216 mln zł, w odniesieniu do PKB dodaje to 0,20 p.p. do wartości wskaźnika. Szacunkowy wpływ RPO WP 2014-2020 na wartość wskaźnika wynosi więc 0,20 p.p., co oznacza, że bez realizacji działań finansowanych z RPO WP wartość wskaźnika wynosiłaby 2,04%.

**Nakłady sektora przedsiębiorstw na działalność B+R w relacji do PKB (%) BERD**

Wartość nakładów sektora przedsiębiorstw na B+R wyniosła w 2021 r. w województwie podkarpackim 1.001,3 mln zł, co stanowiło 4,3% tych nakładów w Polsce ogółem. Średnia dla kraju wyniosła 1.648,8 mln zł, a mediana 881,8 mln zł. Na wysoką średnią wpływają nakłady sektora przedsiębiorstwa na B+R w województwie mazowieckim.

Nakłady sektora przedsiębiorstw na działalność B+R w 2021 roku stanowiły 1% PKB w województwie podkarpackim. Wskaźnik ten dla Polski w tym samym czasie wyniósł 0,9% (Wykres 24).

Wykres 24 Nakłady sektora przedsiębiorstw na działalność B+R w relacji do PKB według regionów

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.*

Województwo podkarpackie uplasowało się na 4. pozycji w kraju pod względem wartości omawianego wskaźnika. Jest to dobry prognostyk, ponieważ wydatki na B+R sektora przedsiębiorstw uważane są za bardziej znaczące dla rozwoju gospodarki niż wydatki sektora publicznego.

Wydatki dokonywane przez przedsiębiorstwa charakteryzują się wyższą efektywnością – zakłada się, że wysiłki badawczo-rozwojowe są wykonywane, jeśli istnieje wyraźne uzasadnienie biznesowe, tj. wysokie jest prawdopodobieństwo komercjalizacji wyników prac B+R. Badania empiryczne dowodzą, że jest to jeden z ważniejszych wskaźników obrazujących innowacyjność gospodarki. Nakłady te przekładają się bowiem na przychody ze sprzedaży.

Wartość docelowa wskaźnika została przekroczona, a trend nadal jest rosnący (Wykres 25).

Wykres 25 Nakłady sektora przedsiębiorstw na działalność B+R w relacji do PKB w województwie podkarpackim w latach 2015-2021

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.*

Szacowany wkład RPO WP 2014-2020 na wartość wskaźnika wynosi 0,046 p.p.

**Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach w stosunku do PKB**

Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach uważane są za nieco mniej istotny wskaźnik, bo choć nakłady na zakup maszyn i urządzeń pomagają wdrażać nowe rozwiązania w produkcji, to w długim okresie nie są wystarczające – aby gospodarka regionu mogła stopniowo stawać się coraz bardziej innowacyjna, potrzebny jest wzrost wydatków firm na własną działalność B+R. O ile nakłady na zakup maszyn i urządzeń technicznych mogą wspierać procesy produkcyjne również innych produktów, nie tylko nowych lub istotnie ulepszonych, to wydatki na działalność badawczo-rozwojową są zwykle skoncentrowane na nowych rozwiązaniach. Z tego względu ich efektywność, rozumiana jako stosunek nakładów do osiągniętych rezultatów, może być wyższa. Ponadto w przypadku wydatków w formie zakupu maszyn i urządzeń trudniej jest osiągnąć choćby tymczasowe zyski monopolistyczne, gwarantujące ponadprzeciętną stopę zwrotu. W sytuacji, gdy prowadzą zaledwie do innowacji w skali firmy czy nawet rynku, mogą zostać łatwo powielone przez konkurencję. Inaczej jest z wynikiem własnych prac B+R (których rezultatem może być w szczególności nowa maszyna czy urządzenie), stanowiących własność przedsiębiorcy i chronionych tajemnicą przedsiębiorstwa lub ochroną patentową.

Udział nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach w PKB w 2021 r. w województwie podkarpackim wyniósł 8,3%, podczas gdy średnio w Polsce było to 7,9%. Warto też zwrócić uwagę, że udział nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach w województwie podkarpackim w nakładach inwestycyjnych przedsiębiorstw ogółem w Polsce zmniejszał się w ostatnich latach (2018 – 4,3%, 2019 – 4,2%, 2020 – 3,6%). Odwrócenie tego trendu spadkowego nastąpiło w 2021 r., kiedy udział ten wyniósł 4,1%. Można przypuszczać, że duży spadek odnotowany w 2020 r. związany był z wpływem pandemii COVID-19 na sektory, które są istotne w gospodarce województwa podkarpackiego.

Wykres 26 Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach w stosunku do PKB w województwie podkarpackim w latach 2015-2021

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.*

Wydatki kwalifikowalne w ramach RPO WP 2014-2020, które wpływały na wartość wskaźnika wyniosły 1.539,03 mln zł. Stanowi to 0,26% regionalnego PKB za lata 2015-2021.

**Średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych**

Udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych w latach 2019-2021 wyniósł w województwie podkarpackim 26,3%, przy średniej dla kraju na poziomie 22%. Przedsiębiorstwa innowacyjne to takie, które wprowadziły innowacje produktowe lub w procesach biznesowych. Pod tym względem województwo podkarpackie zajmuje pierwsze miejsce w kraju (Wykres 27).

Wykres 27 Udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.*

Warto zauważyć, że w województwie podkarpackim najwyższy jest udział przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie w liczbie przedsiębiorstw przemysłowych ogółem (32,5% przy średniej dla kraju na poziomie 26,3%).

Pomimo znacznego spadku w 2021 udziału przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych, trend pozostaje pozytywny (Wykres 27). Wartość docelowa wskaźnika ustalona na 2023 r. została znacznie przekroczona (wartość docelowa została ustalona poniżej wartości bazowej, która wynosiła 17,9% w 2012 r.).

Wykres 28 Udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych w latach 2015-2021

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.*

Liczba przedsiębiorstw przemysłowych, które otrzymały wsparcie w ramach RPO WP 2014-2020 na działania innowacyjne, bo finansowane w ramach działań 1.2 oraz 1.4, wyniosła 142[[146]](#footnote-146). Według GUS (REGON) w województwie podkarpackim na koniec 2021 r. działało 19699 podmiotów gospodarki narodowej w sektorze przemysłu, w tym 15064 osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą, których nie uwzględniamy w obliczeniach, ponieważ nie obejmuje ich wskaźnik liczony według metodyki GUS. Trzeba przy tym założyć, że większość z tych przedsiębiorstw, które otrzymały wsparcie byłoby w grupie przedsiębiorstw innowacyjnych nawet gdyby tego wsparcia nie otrzymały. Jeżeli przyjmiemy, że dzięki wsparciu grupa ta powiększyła się, to uwzględnienie 10% z liczby wspartych firm (co wydaje się realnym założeniem) daje wzrost wskaźnika na poziomie 0,3 pp. Wkład RPO WP 2014-2020 do podniesienia wartości wskaźnika jest więc znikomy. Natomiast przy uwzględnieniu 142 firm otrzymujemy 3,1 pp. Wartość wskaźnika bez RPO WP 2014-2020 wyniosłaby więc 23,2%.

**Średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw z sektora usług**

Udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw usługowych w latach 2019-2021 wyniósł w województwie podkarpackim 19,5%, przy średniej dla kraju na poziomie 19,7%. Pod tym względem województwo podkarpackie zajmuje ósme miejsce w kraju (Wykres 29).

Wykres 29 Udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw usługowych

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.*

Podobnie wygląda sytuacja w przypadku udziału przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie. Ich udział w województwie podkarpackim wyniósł 21,3%, przy średniej dla kraju na poziomie 22,2%, co dało ósme miejsce pod względem wartości tego wskaźnika w Polsce.

Wartość docelowa wskaźnika ustalona na 2023 r. została przekroczona. Jednak, podobnie jak w przypadku przedsiębiorstw przemysłowych, została ona wyznaczona poniżej wartości bazowej, wynoszącej 11,6% w 2012 r. Liczba przedsiębiorstw z sektora usług, które otrzymały wsparcie w ramach działań 1.2 oraz 1.4 RPO WP 2014-2020 wyniosła 43[[147]](#footnote-147). Liczba przedsiębiorstw działających w sektorze usług (bez administracji publicznej, obrony narodowej, edukacji, opieki zdrowotnej i opieki społecznej) wyniosła 94832, przy czym 88315 to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. To oznacza, że wkład programu do zmiany wartości wskaźnika jest praktycznie niezauważalny. Nawet, gdyby przyjąć, że wszystkie te przedsiębiorstwa znalazły się w grupie przedsiębiorstw innowacyjnych dzięki realizacji RPO WP 2014-2020, to wkład w wartość docelową wskaźnika wynosi 0,67%. Wartość wskaźnika bez RPO WP 2014-2020 wyniosłaby więc 18,6%.

* 1. Wpływ projektów na realizację założeń dokumentów strategicznych

Celem tego rozdziału jest ocena w jakim stopniu projekty realizowane w ramach OP I RPO WP 2014-2020 przyczyniają się do realizacji zobowiązań i celów strategicznych wynikających z dokumentów unijnych, krajowych i regionalnych, w tym szczególnie w jaki sposób powiązane są z realizacją Regionalnej Strategii Innowacji.

W pierwszej części rozdziału zaprezentujemy wyniki jakościowej analizy wpływu interwencji w ramach Osi I RPO WP na uzyskiwanie pozytywnych efektów realizacji celów strategicznych, w formie tabelarycznego zestawienia. Uwzględniono w nim jedynie efekty, na które bezpośredni wpływ może wywierać realizacja działań RPO WP zgodnie z logiką interwencji. W dokumentach strategicznych efektom tym przypisywano skumulowany wpływ na szereg wskaźników makroekonomicznych, których wartości docelowe podawane są w różnej perspektywie, najczęściej do 2030 r. Należy zatem uwzględnić, że inwestycje podejmowane w województwie podkarpackim są także składnikiem tego wpływu. Dowód ilościowy i oszacowanie skali wpływu można byłoby uzyskać za pomocą odpowiedniego ekonometrycznego modelu gospodarki. Zgodnie z dotychczasowymi wynikami prowadzonymi w układzie takich modeli na poziomie krajowym i regionalnym, orientacyjna skala wpływu interwencji ze środków unijnych na wskaźniki makroekonomiczne jest relatywnie niewielka. W zależności od typu zjawiska waha się w przedziale od 3-10%[[148]](#footnote-148). Są to zresztą najwyższe rezultaty, uzyskiwane dla województw Polski Wschodniej, w tym Podkarpacia, ze względu na relatywnie większy wolumen zainwestowanych środków unijnych. Dodatkowo kierunki fluktuacji wartości makro wskaźników mogą się okazać inne niż oczekiwane docelowo, biorąc pod uwagę kryzys gospodarczy spowodowany pandemią i działaniami wojennymi, etc.

Tabela 38 Zakres realizacji zobowiązań i celów strategicznych wynikających z dokumentów unijnych, krajowych i regionalnych przez działania I Osi RPO WP 2014-2020

| Dokument strategiczny | Cele dokumentu strategicznego zaadresowane przez RPO WP 2014-2020 | Oczekiwane efekty realizacji celów strategicznych, wsparte przez środki RPO WP 2014-2020 |
| --- | --- | --- |
| *Strategia Europa 2020* | Badania i rozwój - nakłady o wartości 3% PKB UE przeznaczone na inwestycje w badania i rozwój. | Wskaźnik pomiaru:  Nakłady na działalność B+R w relacji do PKB  Cel nie zostanie zrealizowany. |
| *Krajowy Program Reform na rzecz realizacji Strategii „Europa 2020” w Polsce.* | Osiągnięcie poziomu nakładów na działalność B+R równego 1,7% PKB (dla UE – 3%) | Wskaźnik pomiaru:  Nakłady na działalność B+R w relacji do PKB  Cel nie zostanie zrealizowany. |
| *Krajowy Program Reform (2022-2023)* | Zwiększenie innowacyjności gospodarki, w tym:  o Wzmocnienie mechanizmów współpracy pomiędzy sektorem nauki oraz przemysłem (A2.4);  o Inwestycje w rozbudowę potencjału badawczego (A2.4.1).  Zapewnienie firmom dostępu do finansowania płynności, w tym:  o Wsparcie dla MSP z sektorów HoReCa, turystyki i kultury (przemysły kreatywne) | Wskaźnik pomiaru:  Wydatki rozwojowe w zł/ Całkowita kwota certyfikowanych wydatków kwalifikowalnych.  Cel zostanie zrealizowany. |
| *Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju* | Cel szczegółowy I – Trwały wzrost gospodarczy oparty coraz silniej o wiedzę, dane i doskonałość organizacyjną  Obszar 2. Rozwój innowacyjnych firm/ cel: Zwiększenie innowacyjności przedsiębiorstw na rynku krajowym i zagranicznych  Obszar 3. MSP- stymulacja przedsiębiorczości/ cel: nowe formy działania i współpracy  Obszar 4. Kapitał dla rozwoju | Docelowe efekty jakościowe realizacji działań uzyskane przy wsparciu działań Programu:  - Współfinansowanie z publicznych środków projektów B+R realizowanych przez podmioty gospodarcze. - Silne wsparcie dla rozwiązań innowacyjnych, które dodatkowo mają pozytywny wpływ na środowisko naturalne. - Zwiększenie koncentracji tematycznej nakładów na B+R+I na bazie KIS i KKK. - Zwiększenie dostępności indywidualnych wynalazców do finansowania badań (proof of principle i proof of concept) służących weryfikacji rynkowej (potencjału komercjalizacyjnego) nowych rozwiązań produktowych i technologicznych na wczesnych etapach ich rozwoju.  - Animowanie współpracy między sektorem nauki a biznesem oraz powstawania strategicznych partnerstw biznesowych.  - Podniesienie wydajności systemu obsługi innowatora i profesjonalizacja usług dostarczanych przez instytucje otoczenia biznesu (IOB jako realni brokerzy innowacji).  - Zwiększenie wykorzystania istniejącej infrastruktury B+R. |
| *Strategia Produktywności (2022-2030)* | - Trwałe zwiększenie stopy inwestycji prywatnych;  - Automatyzacja, robotyzacja i cyfryzacja przedsiębiorstw;  - Stymulowanie mechanizmów współpracy pomiędzy podmiotami gospodarczymi;  - Wzrost intensywności wykorzystania wiedzy i technologii w gospodarce;  - Rozwój algorytmicznej gospodarki opartej na danych;  - Zwiększenie liczby eksporterów, w szczególności na rynkach pozaeuropejskich;  - Zwiększenie eksportu towarów w obszarze wysokich technologii i kanałami e-commerce. | Wskaźnik pomiaru:  Wydatki rozwojowe w zł/  Całkowita kwota certyfikowanych  wydatków kwalifikowalnych    Cel zostanie zrealizowany. |
| *Strategia Rozwoju Województwa – Podkarpackie 2020* | Priorytet 1.1. Przemysł  Cel: Przemysł nowoczesnych technologii wzmacniający konkurencyjność regionalnej gospodarki  Priorytet 1.2. Nauka, badania i szkolnictwo wyższe  Cel: Rozwój konkurencyjnego szkolnictwa wyższego i sfery badawczo  rozwojowej jako kluczowych czynników stymulujących rozwój regionu  Priorytet 1.3. Turystyka  Cel: Budowa konkurencyjnej, atrakcyjnej oferty rynkowej opartej na  znacznym potencjale turystycznym regionu  Priorytet 1.5. Instytucje otoczenia biznesu  Cel: Rozwój przedsiębiorczości poprzez ofertę instytucji otoczenia biznesu | Cele o charakterze jakościowym wyrażone przez „zakładane działania” - cele zostały zrealizowane. Realizacja celu 1.3 jest wspierana pośrednio w ramach działań adresowanych do firm sektora turystycznego.  Docelowe efekty realizacji działań uzyskane przy wsparciu działań Programu:  - zwiększenie dostępu do nowych technologii i know-how; - rozwój międzynarodowych oraz krajowych powiązań kooperacyjnych przedsiębiorstw z regionu  - rozwój infrastruktury służącej podniesieniu innowacyjności przedsiębiorstw  - wzrost aktywności najważniejszych uczelni regionu w zakresie badań stosowanych we współpracy z przemysłem - wzrost liczby innowacyjnych projektów badawczych  - wzmocnienie mechanizmów wspierających wzrost zatrudnienia w przedsiębiorstwach  - wypracowanie mechanizmów i współpracy pomiędzy nauką i gospodarką przy wsparciu samorządu województwa - wzrost aktywności IOB - polepszenie efektywności i jakości usług IOB jako odpowiedź na konkretne zapotrzebowanie ze strony firm  - rozwój oferty funduszy poręczeniowych i pożyczkowych oraz dostosowywanie instrumentów finansowych do potrzeb podmiotów gospodarczych  - wzrost nakładów podmiotów gospodarczych z sektora MMŚP na działalność B+R. |
| *Strategia Rozwoju Województwa – Podkarpackie 2030* | 1.1.2. Zwiększenie roli badań w stymulowaniu rozwoju gospodarki regionu  1.2.1. Wzmacnianie i rozwój inteligentnych specjalizacji gospodarczych regionu  1.3.1. Budowa „kultury innowacyjności” w gospodarce regionalnej  1.3.2. Wspieranie innowacyjności w gospodarce  1.3.4. Umiędzynarodowienie gospodarki regionu  1.3.6. Podnoszenie konkurencyjności gospodarki regionalnej w sektorze turystyki. | Cele o charakterze jakościowym wyrażone przez „zakładane działania” - cele zostaną zrealizowane. Zadania określone dla celu 1.2.1 są wspierane horyzontalnie w przekroju działań OSI 1. |

*Źródło: opracowanie własne.*

* 1. Wskazanie stopnia w jakim realizacja wsparcia przyczyniła się do rozwoju inteligentnych specjalizacji

Zgodnie z zapisami RSI (wersja zaktualizowana z 2016 r.) funkcje systemu innowacji są następujące:

* monitoring i ewaluacja - bieżący monitoring i analiza tendencji rozwoju innowacyjności województwa podkarpackiego, zwłaszcza w obszarach inteligentnych specjalizacji;
* informacja i edukacja - tworzenie warunków, programów i narzędzi informowania, kształcenia i upowszechniania wzorców innowacyjnego działania, ze szczególnym uwzględnieniem obszarów inteligentnych specjalizacji;
* wsparcie finansowe innowacyjnych przedsięwzięć;
* współpraca: promowanie i organizowanie współpracy na każdej płaszczyźnie działania.

Spośród ww. wymienionych z punktu widzenia niniejszego badania kluczowa jest funkcja 3, Najważniejszym instrumentem jej realizacji na poziomie regionalnym są środki Osi I RPO WP 2014-2020.

W procesie Przedsiębiorczego Odkrywania w województwie podkarpackim zidentyfikowano trzy główne inteligentne specjalizacje oraz jedną wspomagającą:

I. Inteligentna specjalizacja wiodąca – lotnictwo i kosmonautyka;

II. Inteligentna specjalizacja wiodąca – jakość życia;

1. produkcję i przetwórstwo żywności najwyższej jakości biologicznej i zdrowotnej, ekologiczne i zrównoważone rolnictwo i przetwórstwo, produkty regionalne i tradycyjne;
2. zrównoważona i odpowiedzialna turystyka, zdrowie i dobrostan (kliniki, sanatoria, domy seniora, centra rekreacyjno-wypoczynkowe, zakłady odnowy biologicznej, centra dietetyczne);
3. eko-technologie: odnawialne źródła energii (energetyka rozproszona, smart grids, turbiny wiatrowe, turbiny wodne, solary, panele słoneczne, kotły na biomasę, geotermia, itd.);
4. energooszczędne i inteligentne budownictwo (domy pasywne, zeroenergetyczne i plusenergetyczne itd.);

III. Inteligentna specjalizacja wiodąca – motoryzacja;

IV. Inteligentna specjalizacja wspomagająca – informacja i telekomunikacja.

Inteligentnym specjalizacjom przypisano cele operacyjne i monitorujące je wskaźniki w następujący sposób[[149]](#footnote-149):

Tabela 39 Zakres realizacji celów operacyjnych inteligentnych specjalizacji regionu przez działania I Osi RPO WP 2014-2020

| Inteligentna specjalizacja | Cele operacyjne IS | Wskaźniki monitorujące IS | Bezpośredni wpływ projektów I Osi RPO WP |
| --- | --- | --- | --- |
| Lotnictwo i kosmonautyka | Przyrost liczby i jakości technologii oraz produktów przemysłu lotniczego, kosmicznego oraz obronnego | Nakłady na działalność B+R w przedsiębiorstwach branży lotniczej [%] | Tak |
|  | Przyrost liczby i jakości technologii i produktów przemysłu produkcji środków transportu (cel wspólny dla dwóch specjalizacji) | Wartość produkcji sprzedanej w przedsiębiorstwach specjalizacji lotnictwo i kosmonautyka | Tak |
|  | Innowacyjne rozwiązania dotyczące mobilności w miastach i na terenach wiejskich, np. napowietrzna kolej miejska | Liczba innowacyjnych projektów w zakresie mobilności | Nie |
| Jakość życia | Rozwój ekoinnowacyjnych, profilowanych usług turystycznych | Miejsca noclegowe w kwaterach agroturystycznych | Nie |
|  | Poprawa zaspokajania potrzeb tworzących jakość życia | Przeciętne dalsze trwanie życia (mężczyźni/kobiety) | Nie |
|  | Zwiększenie udziału energii produkowanej z OZE w całości produkcji i wykorzystania energii | Udział energii odnawialnej w produkcji energii elektrycznej ogółem | Nie |
| Motoryzacja | Przyrost liczby i jakości technologii i produktów przemysłu produkcji środków transportu | Wartość produkcji sprzedanej w przedsiębiorstwach produkujących środki transportu | Tak |
|  | Przyrost liczby i jakości technologii oraz produktów niskoemisyjnych w motoryzacji | Nakłady na działalność B+R w przedsiębiorstwach branży motoryzacyjnej [%] | Tak |
|  | Wzrost udziału nisko- emisyjnych i ekologicznych środków transportu indywidualnego i zbiorowego | Zakupione niskoemisyjne środki transportu dla komunikacji miejskiej ze środków RPO | Nie |
| Informacja i telekomunikacja | Szerokopasmowy Internet w każdej firmie i w każdym gospodarstwie domowym | Przedsiębiorstwa posiadające szerokopasmowy dostęp do Internetu (%) | Nie |
|  | Wzrost liczby i jakości oferowanych produktów i usług w branży ICT | Wartość produkcji sprzedanej w działach 61-63 | Tak |

*Źródło: opracowanie własne.*

W przekroju działań Osi I przynależność firm do branż inteligentnych specjalizacji była uwzględniana w następujący sposób:

* Dz.1.2 - jako kryterium dostępu;
* Dz.1.3:
* Dla projektów typu „Sieciowanie MŚP” jako kryterium dostępu. W działaniu wyłoniono dwa projekty;
* Dla projektów typu „Inkubatory przedsiębiorstw” jak wskazuje praktyka, skupiały się na użytkownikach końcowych z branż IS, jednak ilościowa skala tego zjawiska jest trudna do oszacowania;
* Dz. 1.4.1 - jako kryterium punktowane.

Potencjalnie największy wkład w rozwój inteligentnych specjalizacji region miały projekty z działań 1.2 oraz 1.4.1.

**Określenie czy efekty wsparcia różnicują się w ramach wybranych inteligentnych specjalizacji**

W działaniu 1.2 wsparcie mogły otrzymać tylko projekty zgodne z inteligentną specjalizacją. W poddziałaniu 1.4.1 we wszystkich naborach premiowano stosunkowo wysoko (10%-18%) zgodność projektu z Regionalną Strategią Innowacji. Ogółem 67% projektów z tego poddziałania jest zgodnych z którąś z regionalnych inteligentnych specjalizacji, najwięcej w naborach finansowanych z RPI (001-93%, 005—98%, 007 – 62%), a mniej w naborach finansowanych z pomocy de minimis[[150]](#footnote-150). W naborach od 002 do 007 różnicowano premię w zależności od rodzaju inteligentnej specjalizacji. W szczególności w naborach 005 i 007 premia za projekt realizowany w specjalizacji lotnictwo i kosmonautyka oraz w specjalizacji motoryzacja była znacząco większa od premii za pozostałe inteligentne specjalizacje. Trudno jednak ocenić jaki to przyniosło skutek, bowiem w naborze 001, do którego można by porównać osiągnięte wyniki, nie rozróżniano poszczególnych inteligentnych specjalizacji. Ogólnie, wyłączając nabór 001 (19% wszystkich projektów), najwięcej projektów wpisuje się w IS Informacja i komunikacja (29% - dzięki naborowi 003 na projekty TIK), następnie - jakość życia (19%), dalej - lotnictwo i kosmonautyka (7%) i na końcu motoryzacja (6%).

W badaniu kwestionariuszowym respondenci deklarowali do jakiej inteligentnej specjalizacji należał ich projekt (Tabela 40. zawiera odsetki tych, którzy potrafili zakwalifikować swój projekt do którejś z IS. Odsetek tych, którzy nie potrafili tego zrobić wyniósł wśród beneficjentów 1.4.1 31%).

Jeżeli chodzi o wpływ wsparcia na innowacyjność to w oparciu o przeprowadzone badania ankietowe można stwierdzić, że nie był on bardzo wyraźnie zróżnicowany między specjalizacjami. Jeżeli chodzi o poziom innowacyjności wdrażanych dzięki wsparciu innowacji produktowych to najwyższy odnotowano w przypadku specjalizacji „lotnictwo i kosmonautyka” – w 88% wspartych projektów były to innowacje przynajmniej w skali kraju. W przypadku pozostałych specjalizacji odsetek projektów charakteryzujących się takim poziomem wyniósł: 78% (ICT), 69% (jakość życia) oraz 64% (motoryzacja). Jeżeli chodzi o odsetek projektów polegających na wdrożeniu wyników prac B+R to najniższy wystąpił w przypadku IS Jakość życia (57%). W przypadku pozostałych specjalizacji mieścił się w granicach 67 – 73 procent. Pozytywny wpływ na nowoczesność stosowanych technologii deklarowało od 81% (jakość życia) do 92% beneficjentów (motoryzacja). W przypadku nowatorskich /innowacyjnych rozwiązań oferowanych wyrobów /usług odsetek wskazujących na pozytywny wpływ wynosił od 79% (jakość życia) do 89% (lotnictwo). Reprezentanci tej specjalizacji najczęściej dostrzegali pozytywne przełożenie projektu na działalność B+R firmy (61%). Na drugim biegunie znalazła się IS motoryzacja (40%).

Odwołując się do wyników analiz wpływu wsparcia na potencjał konkurencyjny i pozycję konkurencyjną beneficjentów poszczególnych rodzajów pomocy (zobacz rozdział 4.3.2) można stwierdzić, że beneficjenci RPI, którzy zanotowali najbardziej korzystne efekty wpływu wsparcia na konkurencyjność, najczęściej należą do IS Jakość życia (33%) i w drugiej kolejności do IS Motoryzacja (10%). Duża grupa beneficjentów pomocy de minimis (20%), którzy osiągnęli nieco gorsze niż beneficjenci RPI wyniki, należy do IS Jakość życia. Z kolei beneficjenci TIK, którzy określali swoją pozycję konkurencyjną jako słabą, zasilili głównie IS Informacja i komunikacja (ICT).

Tabela 40 Beneficjenci 1.4.1, którzy w badaniu ilościowym przyporządkowali swój projekt do którejś z inteligentnych specjalizacji, w podziale na inteligentne specjalizacje i rodzaj pomocy, z której korzystali

|  | Lotnictwo i kosmonautyka | Jakość życia | Motoryzacja | Informacja i telekomunikacja (ICT) |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Razem poddziałanie 1.4.1 | 9% | 55% | 16% | 21% |
| RPI | 6% | 33% | 10% | 6% |
| de minimis | 2% | 20% | 6% | 2% |
| TIK | 0% | 2% | 0% | 13% |

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet wśród beneficjentów Podziałania 1.4.1 (n=141)*

1. TABELA REKOMENDACJI (PL)

| **L.p.** | **Treść wniosku** | **Treść rekomendacji** | **Adresat rekomendacji** | **Sposób wdrożenia** | **Termin wdrożenia (kwartał)** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Zgodnie z zapisami umowy o dofinansowanie i mechanizmu monitorowania i wycofania jednostka naukowa w sytuacji przekroczenia zadeklarowanego we wniosku o dofinansowanie udziału części gospodarczej jest zobligowana do zwrotu części dofinansowania w wysokości odzwierciedlającej poziom przekroczenia. Przy wyliczaniu wysokości zwrotu dofinansowania nie są brane pod uwagę rzeczywiste korzyści finansowe jakie jednostka odniosła z tytułu większego od zakładanego wykorzystania efektów projektu do celów gospodarczych. Może się okazać, że są one mniejsze niż kwota podlegająca zwrotowi. Takie rozwiązanie stwarza ryzyko ograniczania przez jednostki naukowe dostępu podmiotom gospodarczym do infrastruktury w momencie, gdy dostęp ten miałby się wiązać z przekroczeniem zakładanego w WoD udziału części gospodarczej. (s.36) | Przyjęcie zasady, w myśl której kwota podlegająca zwrotowi z tytułu wykorzystania infrastruktury dla celów gospodarczych ponad udział określony w WoD nie będzie przekraczać rzeczywistych korzyści finansowych jakie jednostka odniosła z tego tytułu (przychody pomniejszone o koszty).  Alternatywnie:  • wprowadzenie zasady, że weryfikacja zachowania proporcji części gospodarczej do niegospodarczej jest dokonywana jednorazowo, na koniec okresu trwałości projektu  • wprowadzenie zasady, że beneficjent jest zobowiązany do osiągnięcia udziału części gospodarczej mieszczącej się w określonym przedziale szerokim np. na 10 punktów procentowych. Dopiero w sytuacji „nie zmieszczenia” się w przedziale stosowane byłyby określone sankcje | Instytucja Koordynująca Umowę Partnerstwa | Przyjęcie przez IK UP odpowiednich interpretacji do zapisów mechanizmu monitorowania i wycofania. | 30.09.2023 r. |
|  | **Klasa rekomendacji** | Horyzontalna |  | **Podklasa rekomendacji** | Operacyjna |
|  | **Obszar tematyczny** | innowacyjność oraz badania i rozwój |  | **Program operacyjny** | Więcej niż jeden program |
| 2 | Beneficjenci sygnalizowali trudności dotyczące zastosowania w praktyce mechanizmu monitorowania i wycofania. Zwracali przede wszystkim uwagę na konieczność jego stosowania do chwili zamortyzowania/umorzenia wszystkich elementów infrastruktury objętej projektem co w skrajnych przypadkach może trwać nawet 40 lat. Już po upływie kilku lat aparatura może utracić swoje walory co będzie utrudniało utrzymanie zakładanego udziału części gospodarczej. dostęp ten miałby się wiązać z przekroczeniem zakładanego w WoD udziału części gospodarczej. (s. 38) | Stosowanie mechanizmu monitorowania jedynie w okresie trwałości projektu. | Instytucja Koordynująca Umowę Partnerstwa | Wprowadzenie przez IK UP odpowiednich zmian w treści mechanizmu monitorowania i wycofania oraz zawarcie aneksów do umów z beneficjentami | 30.09.2023 r. |
|  | **Klasa rekomendacji** | Horyzontalna |  | **Podklasa rekomendacji** | Operacyjna |
|  | **Obszar tematyczny** | Innowacyjność oraz badania i rozwój |  | **Program operacyjny** | Więcej niż jeden program |
| 3 | Przynajmniej w początkowym okresie wdrażania FEP można spodziewać się zawirowań gospodarczych negatywnie odbijających się na potencjale inwestycyjnym przedsiębiorstw. Może to prowadzić do ograniczonego zainteresowania ubieganiem się o wsparcie – w szczególności na wysoce kosztochłonne i ryzykowne projekty z obszaru badań i rozwoju.  Wsparcie z poziomu regionalnego powinno być konkurencyjne względem wsparcia z poziomu krajowego. (s. 76, 130-131, 145). | Wprowadzenie rozwiązań, które pozwolą na minimalizację obciążeń finansowych firm związanych z realizacją projektów | IZ FEP 2021-2027 | Maksymalnie szerokie wykorzystani płatności zaliczkowych połączone z przyjęciem kilkumiesięcznego terminu na rozliczenie zaliczki lub  przeprowadzanie każdorazowo analiz dotyczących celowości stosowania kryterium punktującego dodatkowy wkład własny lub  ograniczenie do niezbędnego minimum takich kryteriów, których spełnienie wymagałoby poniesienia przez wnioskodawcę dodatkowych kosztów, zbędnych z punktu widzenia zakresu przedmiotowego projektu i możliwości osiągnięcia jego celów lub  redukcja obciążeń administracyjnych, które z punktu widzenia firm przekładają się na dodatkowe koszty jakie muszą ponieść w związku z realizacją projektu (np. maksymalnie szerokie stosowanie uproszczonych metod rozliczania wydatków) | 30.09.2023 r. |
|  | **Klasa rekomendacji** | Programowa |  | **Podklasa rekomendacji** | Operacyjna |
|  | **Obszar tematyczny** | Innowacyjność oraz badania i rozwój |  | **Program operacyjny** | FEP 2021-2027 |
| 4 | Przynajmniej w początkowym okresie wdrażania FEP można spodziewać się zawirowań gospodarczych negatywnie odbijających się na potencjale inwestycyjnym przedsiębiorstw. Może to prowadzić do ograniczonego zainteresowania ubieganiem się o wsparcie – w szczególności na wysoce kosztochłonne i ryzykowne projekty z obszaru badań i rozwoju. (s. 76, 130-131, 145). | Wprowadzenie rozwiązań, które pozwolą na minimalizację obciążeń finansowych firm związanych z realizacją projektów | IK UP | Redukcja obciążeń administracyjnych, które z punktu widzenia firm przekładają się na dodatkowe koszty jakie muszą ponieść w związku z realizacją projektu (np. rezygnacja z obowiązków wypełniania w SL bazy personelu, podniesienie progu, od którego będzie obowiązywać procedura konkurencyjności) | 30.09.2023 r. |
|  | **Klasa rekomendacji** | Horyzontalna |  | **Podklasa rekomendacji** | Operacyjna |
|  | **Obszar tematyczny** | Innowacyjność oraz badania i rozwój |  | **Program operacyjny** | Więcej niż jeden program |
| 5 | W FEP 2021-2027 w ograniczonym zakresie dostępne będzie wsparcie inwestycyjne przedsiębiorstw przeznaczone na zakup maszyn i urządzeń. W to miejsce planuje się wsparcie w postaci instrumentu finansowego. Obecna charakterystyka instrumentu finansowego a przede wszystkim maksymalna wartość pożyczki spowoduje, że przedsiębiorcy z grup docelowych będących beneficjentami dotacji w Poddziałaniu 1.4.1., realizujące duże inwestycje nie znajdą adekwatnego instrumentu wsparcia w FEP 2021-2027. (s. 138) | Proponuje się podniesienie maksymalnej wartości pożyczki dostępnej dla przedsiębiorców przeznaczonej na wsparcie inwestycji polegających na zakupie środków trwałych (maszyn i urządzeń). | IZ FEP 2021-2027 | Zasadność i skala zwiększenia maksymalnej wartości pożyczki powinna być przedmiotem badania: Ocena ex-ante instrumentów finansowych. | 30.09.2023 r. |
|  | **Klasa rekomendacji** | Programowa |  | **Podklasa rekomendacji** | Operacyjna |
|  | **Obszar tematyczny** | Innowacyjność oraz badania i rozwój |  | **Program operacyjny** | FEP 2021-2027 |
| 6 | Komponent innowacyjny Pożyczki-Standardowej Innowacyjnej nie cieszył się zainteresowaniem pożyczkobiorców. Udzielono tylko 5% takich pożyczek. Powodem był warunek udzielenia pożyczki wyłącznie na zakup nowych maszyn i urządzeń. (s. 137) | Proponuje się rozszerzenie katalogu dopuszczalnych zakupów w ramach komponentu innowacyjnego o maszyny i urządzenia używane, ale nie starsze niż określona w metryce produktu cezura czasowa (np. wyprodukowane nie wcześniej niż 3 lata przed datą złożenia wniosku o pożyczkę). | IZ FEP 2021-2027 | Zasadność dopuszczenia maszyn i urządzeń używanych w komponencie innowacyjnym powinna być przedmiotem badania: Ocena ex-ante instrumentów finansowych. | 30.09.2023 r. |
|  | **Klasa rekomendacji** | Programowa |  | **Podklasa rekomendacji** | Operacyjna |
|  | **Obszar tematyczny** | Innowacyjność oraz badania i rozwój |  | **Program operacyjny** | FEP 2021-2027 |

1. TABELA REKOMENDACJI [ENG]

| **No.** | **Finding** | **Recommendation** | **Addressee for the recommendation** | **Mode of implementation** | **Implementation deadline (quarter)** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Pursuant to the provisions of the grant agreement and the monitoring and withdrawal mechanism, in the event of exceeding the share of the business actions declared in the project proposal, the scientific unit is obliged to reimburse a part of the grant, in the amount reflecting the level of excess. When calculating the amount of the grant reimbursement, the actual financial benefits that the entity has gained from the use of the project's effects for business purposes are not taken into account. These may turn out to be less than the refundable amount. Such a solution poses a risk that scientific entities may restrict access to the infrastructure for business entities, at times when such access would involve exceeding the share of the business actions compared to project proposal assumptions. (p. 36) | Adoption of the principle according to which the amount to be reimbursed for the use of infrastructure for business purposes in excess of the share specified in the project proposal will not exceed the actual financial benefits that the entity has obtained on this account (revenues less costs).  Alternatively:  • introduction of the principle that the verification of the ratio of the business to non-business actions is carried out once, at the end of the project's sustainability period;  • introduction of the principle that the beneficiary is obliged to achieve the share of the business actions within a specific range, eg 10 percentage points. Specific sanctions would be applied only in the case of "exceeding" the range. | Partnership Agreement Coordinating Institution (PA CI) | Adoption by PA CI of appropriate interpretations of the provisions of the monitoring and withdrawal mechanism. | 30.09.2023 |
|  | **Class of recommendation** | Horizontal |  | **Subclass of recommendation** | Operational |
|  | **Thematic area** | Innovation, and research and development |  | **Operational programme** | More than one programme |
| 2 | The beneficiaries signalled difficulties in applying the monitoring and withdrawal mechanism in practice. They mainly pointed out the existing requirement to apply it until all elements of the infrastructure covered by the project are amortised/written off, which in extreme cases may take up to 40 years. Already after a few years, the equipment may lose its value, which will make it difficult to maintain the assumed share of the business actions. Such access would be associated with exceeding the share of the business actions assumed in the project proposal. (p. 38) | Use of the monitoring mechanism only during the project sustainability period. | Partnership Agreement Coordinating Institution | Inclusion by PA CI of appropriate changes in the provisions of the monitoring and withdrawal mechanism and conclusion of annexes to agreements with beneficiaries. | 30.09.2023 |
|  | **Class of recommendation** | Horizontal |  | **Subclass of recommendation** | Operational |
|  | **Thematic area** | Innovation, and research and development |  | **Operational programme** | More than one programme |
| 3 | At least in the initial period of EFP implementation, economic turmoil can be expected, which will have a negative impact on the investment potential of enterprises. This may lead to a limited interest in applying for support - in particular for highly cost-intensive and risky research and development projects.  Support from the regional level should be competitive with respect to support from the national level. (p. 76, 130-131, 145) | Introducing solutions that will allow minimising for enterprises the financial burden involved in the implementation of projects | MA EFP 2021-2027 | Maximum use of advance payments combined with the adoption of a period of several months for the settlement of the advance or  in each case carrying out analyses regarding the advisability of using the criterion marking additional own contributions or  limiting, to the necessary minimum, such criteria, the fulfillment of which would require the project promoter to incur additional costs, unnecessary from the point of view of the scope of the project and the possibility of achieving its objectives, or  reduction of administrative burdens, which from the point of view of enterprises translate into additional costs they have to incur in connection with the implementation of the project (e.g. maximally wide use of simplified methods of accounting for expenses). | 30.09.2023 r. |
|  | **Class of recommendation** | Programme level |  | **Subclass of recommendation** | Operational |
|  | **Thematic area** | Innovation, and research and development |  | **Operational programme** | EFP 2021-2027 |
| 4 | At least in the initial period of EFP implementation, economic turmoil can be expected, which will have a negative impact on the investment potential of enterprises. This may lead to a limited interest in applying for support - in particular for highly cost-intensive and risky research and development projects. (p. 76, 130-131, 145) | Introducing solutions that will allow minimising for enterprises the financial burden involved in the implementation of projects | PA CI | Reduction of administrative burdens, which from the point of view of enterprises translate into additional costs they have to incur in connection with the implementation of the project (e.g. resignation from the obligation to fill in the staff database in the SL reporting system, raising the threshold from which the competition procedure for procurement will apply). | 30.09.2023 |
|  | **Class of recommendation** | Horizontal |  | **Subclass of recommendation** | Operational |
|  | **Thematic area** | Innovation, and research and development |  | **Operational programme** | More than one programme |
| 5 | Under EFP 2021-2027, investment support for enterprises for the purchase of machinery and equipment will be available only to a limited extent. In its place, support is planned in the form of a financial instrument. The current characteristics of the financial instrument and, above all, the maximum value of available loans will mean that entrepreneurs from the target groups who are beneficiaries of grants under Sub-measure 1.4.1., implementing large investments, will not find an adequate support instrument under EFP 2021-2027. (p. 138) | It is proposed to increase the maximum value of loans available to entrepreneurs, with the intention to support investments consisting in the purchase of fixed assets (machinery and equipment). | MA EFP 2021-2027 | The appropriateness and scale of increasing the maximum loan value should undergo review: Ex-ante evaluation of financial instruments. | 30.09.2023 |
|  | **Class of recommendation** | Programme level |  | **Subclass of recommendation** | Operational |
|  | **Thematic area** | Innovation, and research and development |  | **Operational programme** | EFP 2021-2027 |
| 6 | The innovation component of the Loan-Standard Innovative was not popular among borrowers. Only 5% of such loans were granted. This was a result of the condition for granting of loans only for the purchase of new machinery and equipment. (p. 137) | It is proposed to extend the catalogue of acceptable purchases under the innovation component to include used machinery and equipment, but not older than the time limit specified in the product specification (e.g. manufactured not earlier than 3 years before the date of submitting the project proposal). | MA EFP 2021-2027 | The appropriateness of introducing eligibility of used machinery and equipment in the innovative component should undergo review: Ex-ante evaluation of financial instruments. | 30.09. 2023 r. |
|  | **Class of recommendation** | Programme level |  | **Subclass of recommendation** | Operational |
|  | **Thematic area** | Innovation, and research and development |  | **Operational programme** | EFP 2021-2027 |

Spis wykresów

[Wykres 1 Struktura branżowa beneficjentów Poddziałania 1.4.1 58](#_Toc131708574)

[Wykres 2 Struktura branżowa pożyczkobiorców Poddziałania 1.4.2 (pożyczki na inwestycje) 59](#_Toc131708575)

[Wykres 3 Struktura branżowa beneficjentów poddziałania 1.4.2 pożyczka płynnościowa 61](#_Toc131708576)

[Wykres 4 Struktura branżowa beneficjentów działania 1.6 62](#_Toc131708577)

[Wykres 5 Powody, dla których firmy aplikujące nieskutecznie o wsparcie nie zamierzają rozpoczynać realizacji projektu stanowiącego przedmiot WoD. 93](#_Toc131708578)

[Wykres 6 Problemy na etapie realizacji wspartego projektu 96](#_Toc131708579)

[Wykres 7 Oceny wpływu wspartych inwestycji na potencjał konkurencyjny beneficjentów 1.4.1 i pożyczkobiorców 1.4.2. 99](#_Toc131708580)

[Wykres 8 Przewagi konkurencyjne beneficjentów 1.4.1 i pożyczkobiorców 1.4.2 jakie posiadają obecnie w stosunku do głównych konkurentów na głównym rynku działalności 101](#_Toc131708581)

[Wykres 9 Deklarowane zmiany zatrudnienia w komórkach organizacyjnych beneficjentów 1.4.1 i pożyczkobiorców 1.4.2. 107](#_Toc131708582)

[Wykres 10 Przyczyny nieosiągnięcia / niepełnego osiągnięcia zakładanych efektów projektu 115](#_Toc131708583)

[Wykres 11 Jakie wydatki sfinansowali Państwo z pożyczki? 118](#_Toc131708584)

[Wykres 12 Czy nieotrzymanie pożyczki na obrót mogłoby skutkować…. 119](#_Toc131708585)

[Wykres 13 Jak oceniają Państwo obecną kondycję firmy? 120](#_Toc131708586)

[Wykres 14 Czy nieotrzymanie grantu mogłoby skutkować…. 121](#_Toc131708587)

[Wykres 15 Jak oceniają Państwo obecną kondycję firmy? 122](#_Toc131708588)

[Wykres 16 Ocena adekwatności rozwiązań związanych z aplikowaniem i realizacją projektów w ocenie beneficjentów działania 1.2 i poddziałania 1.4.1. 126](#_Toc131708589)

[Wykres 17 Ocena adekwatności parametrów i procedur udzielania pożyczek w Pożyczce Standardowej – Innowacyjnej. 137](#_Toc131708590)

[Wykres 18 Ocena adekwatności parametrów i procedur udzielania pożyczek w pożyczce płynnościowej 139](#_Toc131708591)

[Wykres 19 Ocena adekwatności parametrów i procedur udzielania grantów 141](#_Toc131708592)

[Wykres 20 Efekty realizacji zasad horyzontalnych w projektach inwestycyjnych w dz. 1.2 i 1.4 196](#_Toc131708593)

[Wykres 21 Nakłady na działalność B+R w relacji do PKB według regionów 199](#_Toc131708594)

[Wykres 22 Nakłady wewnętrzne na działalność B+R w relacji do PKB w województwie podkarpackim w latach 2015-2021 200](#_Toc131708595)

[Wykres 23 Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach w relacji do PKB 201](#_Toc131708596)

[Wykres 24 Nakłady sektora przedsiębiorstw na działalność B+R w relacji do PKB według regionów 202](#_Toc131708597)

[Wykres 25 Nakłady sektora przedsiębiorstw na działalność B+R w relacji do PKB w województwie podkarpackim w latach 2015-2021 203](#_Toc131708598)

[Wykres 26 Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach w stosunku do PKB w województwie podkarpackim w latach 2015-2021 204](#_Toc131708599)

[Wykres 27 Udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych 205](#_Toc131708600)

[Wykres 28 Udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych w latach 2015-2021 205](#_Toc131708601)

[Wykres 29 Udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw usługowych 206](#_Toc131708602)

Spis tabel

[Tabela 1 Wykaz skrótów 4](#_Toc131708603)

[Tabela 2 Aktualny i szacowany poziom osiągnięcia wskaźników w działaniu 1.1 RPO WP 28](#_Toc131708604)

[Tabela 3 Podstawowe dane dotyczące projektów wspartych z PI 1a w RPO Polski Wschodniej [dane w mln zł] 30](#_Toc131708605)

[Tabela 4 Ocena logiki interwencji w działaniu 1.1 39](#_Toc131708606)

[Tabela 5 Wartości średnie całkowitych kosztów i dofinansowania w działaniu 1.2 w podziale na typy projektów [w mln zł] 44](#_Toc131708607)

[Tabela 6 Wartości średnie dofinansowania i budżetu ogółem projektów realizowanych przez beneficjentów 1.4.1. i pożyczkobiorców 1.4.2. (mln zł). 47](#_Toc131708608)

[Tabela 7 Struktura wielkościowa beneficjentów działania 1.2 na tle struktury wielkościowej firm aktywnych badawczo i populacji podkarpackich firm 51](#_Toc131708609)

[Tabela 8 Udział firm z poszczególnych klas wielkości w populacji beneficjentów oraz całkowitej kwocie przyznanego dofinansowania 52](#_Toc131708610)

[Tabela 9 Struktura branżowa beneficjentów działania 1.2 53](#_Toc131708611)

[Tabela 10 Struktura wielkościowa beneficjentów dotacji z Poddziałania 1.4.1. 55](#_Toc131708612)

[Tabela 11 Struktura pożyczkobiorców Pożyczki Standardowej-Innowacyjnej – odsetki liczby i kwoty pożyczek w poszczególnych kategoriach wielkościowych pożyczkobiorców i typach pożyczek. 56](#_Toc131708613)

[Tabela 12 Struktura pożyczkobiorców Pożyczki płynnościowej – liczba i kwota pożyczek 60](#_Toc131708614)

[Tabela 13 Aktualny i szacowany poziom osiągnięcia wskaźników w działaniu 1.2 RPO WP 64](#_Toc131708615)

[Tabela 14 Aktualny i szacowany poziom osiągnięcia wskaźników w Działaniu 1.4 66](#_Toc131708616)

[Tabela 15 Aktualny i szacowany poziom osiągnięcia wskaźników w działaniu 1.6 RPO WP 68](#_Toc131708617)

[Tabela 16 Podstawowe dane dotyczące projektów wspartych z PI 1b w RPO Polski Wschodniej [dane w mln zł] 70](#_Toc131708618)

[Tabela 17 Zestawienie wartości całkowitej projektów, dofinansowania i wkładu prywatnego (w mln zł) w RPO 2014-2020 w PI 3c (dotacje inwestycyjne dla przedsiębiorstw) w województwach Polski Wschodniej 73](#_Toc131708619)

[Tabela 18 Podstawowe dane dotyczące projektów (dotacje bezzwrotne) w RPO Polski Wschodniej [dane w mln zł] 74](#_Toc131708620)

[Tabela 19 Odsetek beneficjentów/pożyczkobiorców, którzy w ciągu trzech lat przed ubieganiem się o wsparcie podejmowali działalność innowacyjną 77](#_Toc131708621)

[Tabela 20 Odsetek podkarpackich firm aktywnych innowacyjnie 78](#_Toc131708622)

[Tabela 21 Rodzaje innowacji wdrażanych dzięki otrzymanemu wsparciu 80](#_Toc131708623)

[Tabela 22 Różnica między odsetkiem firm, które dzięki wsparciu zrealizowały innowacyjną inwestycję a odsetkiem firm, które podejmowały działalność innowacyjną w ciągu trzech lat przed złożeniem wniosku. 81](#_Toc131708624)

[Tabela 23 Poziom innowacyjności rozwiązań stanowiących przedmiot wspartych projektów 82](#_Toc131708625)

[Tabela 24 Poziom innowacyjności innowacji produktowych – porównanie poziomu sprzed złożenia wniosku o wsparcie z poziomem wspartej inwestycji 85](#_Toc131708626)

[Tabela 25 Odsetek firm, które dzięki otrzymanemu wsparciu zainicjowały współpracę z sektorem nauki 87](#_Toc131708627)

[Tabela 26 Porównanie poziomu innowacyjności beneficjentów poddziałania 1.4.1 i podmiotów aplikujących nieskutecznie o wsparcie w okresie przed złożeniem wniosku 91](#_Toc131708628)

[Tabela 27 Średnia liczba deklarowanych miejsc pracy (EPC) na projekt. 105](#_Toc131708629)

[Tabela 28 Wpływ netto interwencji w Poddziałaniu 1.4.1. na wskaźniki pozycji konkurencyjnej beneficjentów 1.4.1. ogółem i dla beneficjentów RPI 1.4.1., w punktach procentowych 113](#_Toc131708630)

[Tabela 29 Ocena logiki interwencji przez pryzmat jej wpływu na innowacyjność 142](#_Toc131708631)

[Tabela 30 Ocena logiki interwencji przez pryzmat wpływu wsparcia na konkurencyjność 146](#_Toc131708632)

[Tabela 31 Ocena logiki przez pryzmat wpływu wsparcia na funkcjonowanie firm w okresie pandemii 149](#_Toc131708633)

[Tabela 32 Aktualny i szacowany poziom osiągnięcia wskaźników w działaniu 1.3 RPO WP 154](#_Toc131708634)

[Tabela 33 Zestawienie projektów i kombinacji wykorzystywanych przez nie wskaźników. 159](#_Toc131708635)

[Tabela 34 Podstawowe dane dotyczące projektów wspartych z PI 3a w RPO Polski Wschodniej [dane w mln zł] 162](#_Toc131708636)

[Tabela 35 Ocena logiki interwencji dotyczącej wsparcia przedsiębiorczości 177](#_Toc131708637)

[Tabela 36 Liczba beneficjentów działania 1.2 korzystających z innych instrumentów wsparcia OP1 182](#_Toc131708638)

[Tabela 37 Wskaźniki rezultatu RPO WP 2014-2020 197](#_Toc131708639)

[Tabela 38 Zakres realizacji zobowiązań i celów strategicznych wynikających z dokumentów unijnych, krajowych i regionalnych przez działania I Osi RPO WP 2014-2020 208](#_Toc131708640)

[Tabela 39 Zakres realizacji celów operacyjnych inteligentnych specjalizacji regionu przez działania I Osi RPO WP 2014-2020 214](#_Toc131708641)

[Tabela 40 Beneficjenci 1.4.1, którzy w badaniu ilościowym przyporządkowali swój projekt do którejś z inteligentnych specjalizacji, w podziale na inteligentne specjalizacje i rodzaj pomocy, z której korzystali 217](#_Toc131708642)

Spis map

[Mapa 1 Rozkład projektów w działaniu 1.1 według wartości 184](#_Toc131708643)

[Mapa 2 Rozkład projektów w działaniu 1.2 według liczby 185](#_Toc131708644)

[Mapa 3 Rozkład projektów w działaniu 1.2 według wartości 186](#_Toc131708645)

[Mapa 4 Rozkład projektów w działaniu 1.2 według wartości. 187](#_Toc131708646)

[Mapa 5 Rozkład projektów w działaniach 1.3 i 1.5 według liczby i wartości. 188](#_Toc131708647)

[Mapa 6 Rozkład projektów w poddziałaniu 1.4.1 według liczby i wartości. 189](#_Toc131708648)

[Mapa 7 Rozkład projektów w poddziałaniu 1.4.2 według liczby i wartości. 189](#_Toc131708649)

[Mapa 8 Rozkład projektów w działaniu 1.6 według liczby i wartości. 190](#_Toc131708650)

[Mapa 9 Łączna liczba projektów w ramach wsparcia antycovidowego (dz. 1.4.2 i 1.6) 190](#_Toc131708651)

1. Liczba jest o 1 niższa od wskazanej w RM co wynika z faktu, iż w działaniu 1.3 zrealizowano 9 wywiadów dotyczących 10 projektów (jeden rozmówca miał wiedzę na temat dwóch dofinansowanych projektów) [↑](#footnote-ref-1)
2. Jeden z wywiadów został połączony z wywiadem z beneficjentem działania 1.2 (ekspert reprezentował instytucję będącą beneficjentem) [↑](#footnote-ref-2)
3. Zdefiniowana w regulaminie konkursu jako część projektu przeznaczona do prowadzenia działalności gospodarczej takiej jak np. wynajem infrastruktury, świadczenie usług na rzecz przedsiębiorstw, realizację badań kontraktowych (na zlecenie), które odbywają się na zasadach rynkowych, która jest finansowana zgodnie ze schematem pomocy publicznej [↑](#footnote-ref-3)
4. Zdefiniowana w regulaminie konkursu jako część projektu sfinansowana ze środków publicznych i przeznaczona do prowadzenia rodzajów działalności niegospodarczej jak zasadnicza działalność organizacji prowadzących badania i infrastruktur badawczych, w szczególności niezależna działalność badawczo – rozwojowa mająca na celu powiększanie zasobów wiedzy i lepsze zrozumienie, w tym badania i rozwój w ramach współpracy, kiedy to organizacja prowadząca badania lub infrastruktura badawcza podejmuje skuteczną współpracę [↑](#footnote-ref-4)
5. W rozumieniu Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 [↑](#footnote-ref-5)
6. Posłużono się nazwami instytucji obowiązującymi w momencie przyjmowania Kontraktu [↑](#footnote-ref-6)
7. Wartość dotyczy wkładu UE na umowach o dofinansowanie [↑](#footnote-ref-7)
8. Zgodnie z ustaleniami z Zamawiającym w każdym przypadku przeliczania kwot z EUR na PLN zastosowano kurs z dnia 29.09.2022 r. wynoszący 4,857 [↑](#footnote-ref-8)
9. Informacja pochodzi ze strony internetowej Instytutu Energetyki [↑](#footnote-ref-9)
10. Zawarte w odpowiednich ramach wykonania [↑](#footnote-ref-10)
11. W obliczeniach posługiwano się przekazanymi przez Zamawiającego danymi dotyczącymi całkowitej wartości projektu i wartości dofinansowania. [↑](#footnote-ref-11)
12. Wartość różni się od wartości kosztu jednostkowego wskaźnika dotyczącego inwestycji prywatnych. Z uwagi na brak danych dotyczących wartości tego wskaźnika dla innych województw jedynym sposobem na oczekiwanie relacji między nakładami prywatnymi a publicznymi, biorąc pod uwagę dostępność danych, było oparcie się na danych dotyczących całkowitej wartości projektów oraz wartości dofinansowania. [↑](#footnote-ref-12)
13. Porównania wykonano dla województw Polski Wschodniej z uwagi na podobny poziom rozwoju gospodarczego [↑](#footnote-ref-13)
14. Wartość wskazuje, ile kapitału prywatnego zostało wygenerowane dzięki złotówce kapitału publicznego [↑](#footnote-ref-14)
15. Pełna nazwa: Wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020 [↑](#footnote-ref-15)
16. Dofinansowanie przyznane w roku 2021 [↑](#footnote-ref-16)
17. Marzec 2023 r. [↑](#footnote-ref-17)
18. W pewnym zakresie taką filozofię wsparcia przyjęła Fundacja na Rzecz nauki Polskiej w inicjatywie: Międzynarodowe Agendy Badawcze. [↑](#footnote-ref-18)
19. patrz m.in: Ewaluacja dotycząca sposobu, w jaki wsparcie w ramach RPO WSL na lata 2014-2020 przyczyniło się do osiągnięcia celów w ramach osi priorytetowej I Nowoczesna Gospodarka; EGO, LB&E; Warszawa 2022 r. [↑](#footnote-ref-19)
20. Wskazuje na to dopisek pod tabelą z załącznika 5b do Kontraktu Terytorialnego [↑](#footnote-ref-20)
21. Rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu [↑](#footnote-ref-21)
22. Warto zauważyć, że w pierwszej wersji kryteriów dla działania 1.1 RPO WP dopuszczono możliwość realizacji projektów w schemacie 100% gospodarczym. Z uwagi na brak zainteresowania jednostek naukowych takim rozwiązaniem kryteria zmieniono. [↑](#footnote-ref-22)
23. Bariery i problemy w sprawnej realizacji projektów w Działaniu 4.2 POIR oraz Panda 2; EGO, LB&E; Warszawa 2019 r. [↑](#footnote-ref-23)
24. Rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu Tekst mający znaczenie dla EOG [↑](#footnote-ref-24)
25. Pomoc na działalność badawczą, rozwojową i innowacyjną, regionalna pomoc inwestycyjna, pomoc dla MŚP na wspieranie innowacyjności [↑](#footnote-ref-25)
26. Wprowadzenie w wyniku realizacji projektu nowego lub ulepszonego produktu lub usługi było kryterium formalnym dopuszczającym [↑](#footnote-ref-26)
27. B2B (Business to Business) - model uwzględniający współpracę przedsiębiorstw opierającą się na wykorzystaniu TIK prowadzących w efekcie do automatyzacji procesów biznesowych. Model przewiduje m.in. stworzenie opartego o TIK kanału współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami, B2C (Business to Consumer), model, w którym relacje Przedsiębiorstwo – Konsument (odbiorca produktów lub usług) są oparte o TIK. W model ten wpisują się świadczenie e-usług, sprzedaż on-line produktów lub usług, C2C (Consumer to Consumer), model zakładający interakcję biznesową pomiędzy konsumentami przy wykorzystaniu TIK (np. portale sprzedażowe). [↑](#footnote-ref-27)
28. Stosowane skróty dotyczące numerów naborów:

    RPPK.01.04.01-IZ.00-18-001/16 - 001

    RPPK.01.04.01-IZ.00-18-002/16 - 002

    RPPK.01.04.01-IZ.00-18-003/17 - 003

    RPPK.01.04.01-IZ.00-18-004/18 - 004

    RPPK.01.04.01-IZ.00-18-005/18 - 005

    RPPK.01.04.01-IZ.00-18-006/19 - 006

    RPPK.01.04.01-IZ.00-18-007/19 - 007 [↑](#footnote-ref-28)
29. Początkowo – min. 300 tys., max. 600 tys. [↑](#footnote-ref-29)
30. Wyłączając z ogólnej liczby pożyczek pożyczki z przeznaczeniem „covidowym” wartość ta wynosi 7% [↑](#footnote-ref-30)
31. Zgodnie z art. 10 ust. 2 ustawy z dnia 3 kwietnia 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach wspierających realizację programów operacyjnych w związku z wystąpieniem COVID-19 w 2020 r. [↑](#footnote-ref-31)
32. 55 Zakwaterowanie; 56 Działalność usługowa związana z wyżywieniem; 50.3 Transport wodny śródlądowy pasażerski; 77.21 Wypożyczanie i dzierżawa sprzętu rekreacyjnego i sportowego; 79 Działalność związana z turystyką; 86.90 Pozostała działalność w zakresie opieki zdrowotnej; 91 Działalność bibliotek, archiwów, muzeów oraz pozostała działalność związana z kulturą; 93 Działalność sportowa, rozrywkowa i rekreacyjna; 96.04 Działalność usługowa związana z poprawą kondycji fizycznej; 10.52 Produkcja lodów; 10.86 Produkcja artykułów spożywczych homogenizowanych i żywności dietetycznej; 16.29 Produkcja pozostałych wyrobów z drewna; produkcja wyrobów z korka, słomy i materiałów używanych do wyplatania; 20.42 Produkcja wyrobów kosmetycznych i toaletowych [↑](#footnote-ref-32)
33. Grant był przyznawany i rozliczany w oparciu o stawkę jednostkową, która jest funkcją zatrudnienia (etatów), czyli FTE (jest to termin oznaczający jednostkę, według której współczynnik zaangażowania lub zdolności pracownika jest przeliczany na 100% zdolności, czyli jest to odpowiednik pełnych etatów). Na potrzeby kalkulacji FTE należało uwzględnić liczbę osób związanych z przedsiębiorcą stosunkiem pracy w przeliczeniu na pełne etaty zgodnie z ustawowym czasem pracy, jak również samozatrudnionych, wg stanu na moment składania wniosku o pomoc w formie grantu oraz na dzień 29.02.2020. Stawka jednostkowa obejmowała koszt finansowania kapitału obrotowego przez 1 miesiąc kalendarzowy. [↑](#footnote-ref-33)
34. m.in.: opłaty związane z prowadzeniem biura / zakładu, tj. czynsz za wynajem, opłaty licznikowe, usługi sprzątania i konserwacji powierzchni i pomieszczeń biurowych, usługi ochrony i monitoringu, usługi telekomunikacyjne, pocztowe, zakup materiałów eksploatacyjnych do urządzeń biurowych i ich serwis, zakup materiałów biurowych, artykułów sanitarnych i chemii gospodarczej oraz artykułów spożywczych na potrzeby pracowników, zakup ochronnej odzieży służbowej, utrzymanie infrastruktury teleinformatycznej, wybrane usługi (z zakresu obsługi kancelaryjnej, księgowej, prawnej, doradztwa podatkowego, zarządzania flotą pojazdów służbowych, itd.), zakup materiałów i płynów eksploatacyjnych oraz paliwa do pojazdów służbowych. [↑](#footnote-ref-34)
35. Dane dla kraju, dane w układzie wojewódzkim nie są dostępne [↑](#footnote-ref-35)
36. 53% w małych, 78% w średnich i 75% w dużych. [↑](#footnote-ref-36)
37. Populacja podkarpackich przedsiębiorstw uprawnionych do ubiegania się o dotacje – firmy MSP - 95% firmy mikro, 3% firmy małe i 2% firmy średnie (2019 r. GUS BDL). [↑](#footnote-ref-37)
38. Wnioskodawca musi załączyć dokumenty potwierdzające posiadanie środków pieniężnych gwarantujących finansowe wykonanie projektu [↑](#footnote-ref-38)
39. Ewaluacja regionalnej pomocy inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmacniania konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020, Ministerstwo Rozwoju, 2020. s. 78 [↑](#footnote-ref-39)
40. Study on the expected results of Cohesion Policy in Poland within the programming period 2014-2020 KE, DG Regio, 2016 [↑](#footnote-ref-40)
41. Pośrednicy finansowi w wywiadach indywidualnych szacują, że mniej niż 10% ostatecznych odbiorców pożyczek to firmy, które ubiegały się o kredyt na inwestycje w banku, ale go nie otrzymały [↑](#footnote-ref-41)
42. Ocena ex-ante możliwości wdrażania i wykorzystania instrumentów finansowych w ramach Programu Fundusze Europejskie dla Podlaskiego w perspektywie finansowej 2021-2027, UMWP, 2022, Analiza ex-ante instrumentów finansowych dla województwa świętokrzyskiego na potrzeby perspektywy finansowej 2021-2027, UMWŚ, 2021 [↑](#footnote-ref-42)
43. Zasadniczo wyróżnia się trzy główne sektory gospodarki: sektor rolniczy, obejmujący rolnictwo, leśnictwo, rybołówstwo, myślistwo oraz przemysł wydobywczy; sektor przemysłowy, tj. przemysł przetwórczy, budownictwo, sektor usługowy, obejmujący transport, łączność, gospodarkę komunalną, handel, ochronę zdrowia, edukację, turystykę i kulturę.

    W kryteriach merytorycznych jakościowych preferowano, w zależności od konkursu, przynależność do sektora produkcyjnego lub usługowego. Oceny dokonywano na podstawie zakresu rzeczowego projektu ujętego we wniosku o dofinansowanie i biznesplanie, a tylko pomocniczo w oparciu o kod PKD działalności, której dotyczy projekt. W efekcie projekty zaliczone do sektora produkcyjnego realizowane są przez firmy z branż należących do sektora przemysłowego (80% beneficjentów) ale i przez firmy z branż należących do sektora usługowego (20%). W przypadku projektów zaliczonych do sektora usługowego proporcje są odwrócone: firmy należące do branż do sektora usługowego gospodarki (61%), należące do branż sektora przemysłowego (39%). [↑](#footnote-ref-43)
44. GUS BDL 2019 r [↑](#footnote-ref-44)
45. Przeciętne nakłady inwestycyjne firm aktywnych inwestycyjnie z sektora przemysłowego niezależnie od wielkości firmy wyniosły w 2019 r. 602 tys. zł podczas gdy w sektorze usług było to 113 tys. zł. Przeciętne nakłady inwestycyjne podkarpackich firm średnich to 3 330 tys. zł. Na podstawie GUS BDL [↑](#footnote-ref-45)
46. https://ec.europa.eu/regionalpolicy/en/information/maps/regionalcompetitiveness/ [↑](#footnote-ref-46)
47. Dane za 2022 r. nie są jeszcze opublikowane przez GUS stąd przyjęto, że wartość nakładów w tym roku będzie analogiczna do [↑](#footnote-ref-47)
48. 25 pkt; 30 pkt można było uzyskać za realizację projektu obejmującego VII – IX TRL [↑](#footnote-ref-48)
49. Nie uwzględniano projektu PCI, w którym również wykorzystano wskaźnik bowiem nie był to projekt realizowany przez przedsiębiorstwo [↑](#footnote-ref-49)
50. zawarte w odpowiednich ramach wykonania [↑](#footnote-ref-50)
51. Liczba przedsiębiorstw, które współpracują z instytucjami badawczymi w projektach badawczo – rozwojowych [↑](#footnote-ref-51)
52. Do wskaźnika wliczane są firmy unikatowe. W sytuacjach, gdy konkretna firma wykazywała wskaźnik w więcej niż jednym projekcie do obliczeń brano pod uwagę ten, w którym kwota dofinansowania była niższa. [↑](#footnote-ref-52)
53. W przypadku projektów bonowych za takie uznawano charakteryzujące się relatywnie niewielką wartością projekty polegające na zakupie usług badawczych w jednostkach naukowych. Z tego też względu [↑](#footnote-ref-53)
54. Celem zapewnienia porównywalności danych dla woj. podkarpackiego z danymi z innych województw do obliczeń wykorzystano ogólnodostępne bazy zamieszczone na stronie [Portal Fundusze Europejskie](https://www.funduszeeuropejskie.gov.pl/). Z tych względów podane dla woj. podkarpackiego dane mogą nieznacznie różnić się od danych pozostających w dyspozycji Zamawiającego. [↑](#footnote-ref-54)
55. Nie uwzględniano dwóch projektów wybranych w trybie pozakonkursowym [↑](#footnote-ref-55)
56. Potrzeby inwestycyjne firm średnich mają określoną skalę niezależnie od dostępnych środków na wsparcie. W pomocy de minimis beneficjenci - firmy średnie przy stosunkowo niedużym dofinansowaniu realizowali relatywnie duże projekty, stąd efekt dźwigni był większy (2,48) niż w przypadku projektów realizowanych przy wsparciu z RPI (2,29) [↑](#footnote-ref-56)
57. Ocena efektów wsparcia konkurencyjności, innowacyjności i internacjonalizacji MŚP w woj. świętokrzyskim w perspektywie 2014-2020, UMWŚ,2022 [↑](#footnote-ref-57)
58. Ewaluacja mid-term dotycząca postępu rzeczowego RPOWP 2014-2020 dla potrzeb przeglądu śródokresowego, w tym realizacji zapisów ram i rezerwy wykonania, UMWP, 2019. [↑](#footnote-ref-58)
59. Ewaluacja regionalnej pomocy inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmacniania konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020, MIR, 2020. [↑](#footnote-ref-59)
60. Ekspertyza dotycząca potrzeb i zakresu wsparcia w obszarze instrumentów finansowych 2021-2027, UMWP, 2022, s. 44 [↑](#footnote-ref-60)
61. W części umów z ostatecznymi odbiorcami wkład własny nie jest deklarowany. Dotyczy to niemal połowy (49%) umów. Oznacza to, że w praktyce, wkład własny, gdy był deklarowany, wyniósł przeciętnie 26%. [↑](#footnote-ref-61)
62. Opisane w: Raport Rzecznika Małych i Średnich Przedsiębiorców (2021). Biura Rzecznika Małych i Średnich Przedsiębiorców; Warszawa 2021 r. f [↑](#footnote-ref-62)
63. W niektórych naborach oceniano te elementy w ramach kryterium: Koncepcja realizacji projektu [↑](#footnote-ref-63)
64. Pełna nazwa: Wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020 [↑](#footnote-ref-64)
65. Sprawozdanie o innowacjach [↑](#footnote-ref-65)
66. Nie uwzględniano projektów bonowych z uwagi na specyfikę tej formy wsparcia. Włączając je do analiz wartość wyniosłaby 57%. [↑](#footnote-ref-66)
67. Wynikającą m.in. z takich okoliczności jak: inna technika realizacji ankiet, inny typ podmiotu realizującego ankietę (prywatny vs. urząd), brak ujmowania przez GUS w badaniach dot. innowacyjności firm mikro, [↑](#footnote-ref-67)
68. Dane dotyczą firm wnioskujących o wsparcie z RPI [↑](#footnote-ref-68)
69. Stanowiła ona podstawę udzielania pomocy w działaniu 1.2 (na projekty dot. inwestycji w infrastrukturę B+R) oraz 2.5 RPO WŚ. [↑](#footnote-ref-69)
70. Ewaluacja regionalnej pomocy inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmacniania konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020. Raport końcowy; Agrotec, STOS, WISE-Europa; Warszawa 2020 r. [↑](#footnote-ref-70)
71. Wykonawca nie dysponował numerami NIP podmiotów aplikujących nieskutecznie o wsparcie pożyczkowe stąd precyzyjne określenie liczby podmiotów nieskutecznie ubiegających się o wsparcie było niemożliwe [↑](#footnote-ref-71)
72. Nie uwzględniano bonów na innowacje [↑](#footnote-ref-72)
73. Badanie ewaluacyjne pomocy publicznej udzielanej w ramach Rozporządzenia Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego w sprawie warunków i trybu udzielania pomocy publicznej i pomocy de minimis za pośrednictwem Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. Raport końcowy; IDEA, IMAPP, PAG, UJ; Warszawa 2020 r. [↑](#footnote-ref-73)
74. Ewaluacja regionalnej pomocy inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmacniania konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020. Raport końcowy; Agrotec, STOS, WISE-Europa; Warszawa 2020 r. [↑](#footnote-ref-74)
75. Pod uwagę brano tylko wsparte projekty badawczo - rozwojowe [↑](#footnote-ref-75)
76. Wartości nie zostały podane bowiem liczba beneficjentów działania 1.2, którzy realizowali projekty dotyczące innowacji procesowych była zbyt mała by wykonać wiarygodne analizy statystyczne [↑](#footnote-ref-76)
77. w instrumencie pożyczkowym nie wymagano by inwestycje polegały na wdrożeniu wyników prac B+R jak też nie wymagano poziomu innowacyjności wyższego niż poziom firmy [↑](#footnote-ref-77)
78. patrz m.in: Analiza ex-ante instrumentów finansowych dla województwa świętokrzyskiego na potrzeby perspektywy finansowej 2021-2027; LB&E; Warszawa 2022 r; Ocena ex-ante instrumentów finansowych w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój; WYG PSDB, Warszawa 2015 r. [↑](#footnote-ref-78)
79. Spełnienie tego warunku było obligatoryjne dla projektów, w których wartość wydatków kwalifikowanych przekraczała dopuszczalny limit przewidziany dla projektów, które nie są wynikiem prac B+R, zgodnie z zapisami SZOOP oraz Regulaminu konkursu [↑](#footnote-ref-79)
80. Nie uwzględniano projektów z naboru TIK [↑](#footnote-ref-80)
81. Nabory: RPPK.01.04.01-IZ.00-18-001/15, RPPK.01.04.01-IZ.00-18-004/18, RPPK.01.04.01-IZ.00-18-006/19 [↑](#footnote-ref-81)
82. Pozostałe 4 nabory [↑](#footnote-ref-82)
83. Nabory: RPPK.01.04.01-IZ.00-18-002/16, RPPK.01.04.01-IZ.00-18-004/18, RPPK.01.04.01-IZ.00-18-005/18, RPPK.01.04.01-IZ.00-18-007/19 [↑](#footnote-ref-83)
84. Nabór: RPPK.01.04.01-IZ.00-18-001/15 [↑](#footnote-ref-84)
85. Nabór: RPPK.01.04.01-IZ.00-18-003/17 [↑](#footnote-ref-85)
86. Spełniające warunek stosowania w skali świata w okresie do 3 lat lub warunek bycia nieznanymi i niestosowanymi dotychczas [↑](#footnote-ref-86)
87. Co wynikało m.in. z faktu, że w niektórych naborach wspierano tylko innowacje produktowe a w innych premiowano je bardziej niż innowacje procesowe [↑](#footnote-ref-87)
88. patrz: Ocena efektów wsparcia konkurencyjności, innowacyjności i internacjonalizacji MŚP w woj. świętokrzyskim w perspektywie 2014-2020; EGO, LB&E; Warszawa 2022 r. [↑](#footnote-ref-88)
89. Ibidem [↑](#footnote-ref-89)
90. analogiczny produkt/usługa nie była oferowana na świecie lub była oferowana, ale przez bardzo wąskie grono firm [↑](#footnote-ref-90)
91. analogiczny produkt/usługa nie była w ogóle oferowana w kraju [↑](#footnote-ref-91)
92. analogiczny produkt/usługa nie była w ogóle oferowana w województwie świętokrzyskim [↑](#footnote-ref-92)
93. Ewaluacja pierwszych efektów wsparcia PO IR w zakresie prac B+R oraz wdrażania wyników prac B+R realizowanych w przedsiębiorstwach; EGO, LB&E; Warszawa 2020 r. [↑](#footnote-ref-93)
94. Ewaluacja regionalnej pomocy inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmacniania konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020. Raport końcowy; Agrotec, STOS, WISE-Europa; Warszawa 2020 r. [↑](#footnote-ref-94)
95. Badanie ewaluacyjne pomocy publicznej udzielanej w ramach Rozporządzenia Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego w sprawie warunków i trybu udzielania pomocy publicznej i pomocy de minimis za pośrednictwem Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. Raport końcowy; IDEA, IMAPP, PAG, UJ; Warszawa 2020 r. [↑](#footnote-ref-95)
96. W drugim naborze zakres projektu określono nieco inaczej: Przedmiotem wsparcia będzie zakup usług doradczych lub naukowo-badawczych w jednostkach naukowych związanych z: a) przeprowadzeniem analizy wykonalności planowanego badania, b) opracowaniem koncepcji i planu prowadzenia prac badawczych lub rozwojowych, prowadzących do sporządzenia studium wykonalności [↑](#footnote-ref-96)
97. Wyjątek stanowił nabór RPPK.01.02.00-IZ.00-18-004/16, w którym większą liczbę punktów przewidziano w kryterium: Poziom gotowości technologicznej projektu. [↑](#footnote-ref-97)
98. Mogła to być współpraca obejmująca inne formy aniżeli wskazane w kryteriach wyboru projektów [↑](#footnote-ref-98)
99. Ewaluacja pierwszych efektów wsparcia PO IR w zakresie prac B+R oraz wdrażania wyników prac B+R

    realizowanych w przedsiębiorstwach; EGO, LB&E; Warszawa 2020 r. [↑](#footnote-ref-99)
100. Poprzez zastosowanie kryterium: Samodzielność wnioskodawcy w realizacji projektu, które najbardziej premiowało projekty, w których udział wartości prac badawczych zleconych podwykonawcom w kosztach kwalifikowalnych projektu nie przekraczał 20% [↑](#footnote-ref-100)
101. Zapisy FEP 2021-2027 oraz SZOP FEP (wersja 001) wskazują na to, że postulowane rozwiązania będą stosowane w województwie podkarpackim w perspektywie finansowej 2021-2027 [↑](#footnote-ref-101)
102. Według deklaracji respondentów: 14% - światowy, 45% - krajowy, 24% - co najwyżej regionalny, 17% - brak wskazania. [↑](#footnote-ref-102)
103. Ewaluacja regionalnej pomocy inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmacniania konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020. Raport końcowy; Agrotec, STOS, WISE-Europa; Warszawa 2020 r [↑](#footnote-ref-103)
104. Wartość testu chi-kwadrat poniżej 0,005 [↑](#footnote-ref-104)
105. B+Radar. Badanie ewaluacyjne pomocy publicznej. Raport z ewaluacji on-going 2019; IDEA, IMAPP, PAG, UJ; Warszawa 2019 r. [↑](#footnote-ref-105)
106. Uruchomiono następujące pracownie: media VR, biogreen, tekstylnej&wearables, elektronicznej, szybkiego prototypowania oraz warsztatu- modelarni. [↑](#footnote-ref-106)
107. Odpowiedź oznaczona gwiazdką: „rozliczenie projektu” dotyczy beneficjentów natomiast „terminowa spłata rat” pożyczkobiorców [↑](#footnote-ref-107)
108. Adamkiewicz-Drwiłło H.2002. Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa. 2002. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa. [↑](#footnote-ref-108)
109. Stankiewicz M.J. 2005. Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji. Dom Organizatora, Toruń. [↑](#footnote-ref-109)
110. W badaniu kwestionariuszowym wzięło udział 29 beneficjentów 1.2 (response rate 48%), z czego 16 wdrożyło wyniki prac B+R, w tym 1 w 2018, 2 w 2020, 3 w 2021 i 8 w 2022 (2 odpowiedzi „Nie wiem/trudno powiedzieć”) [↑](#footnote-ref-110)
111. Stankiewicz M.J. 2005. Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji. Dom Organizatora, Toruń [↑](#footnote-ref-111)
112. tamże [↑](#footnote-ref-112)
113. Z wyjątkiem projektów TIK, które nie polegały na zakupie maszyn a przeważnie zakupie usług informatycznych prowadzących do wytworzenia nowego oprogramowania. Beneficjenci TIK nisko ocenili wpływ projektu na obszar – jakość maszyn i urządzeń [↑](#footnote-ref-113)
114. W skali od 1 do 5 gdzie 1 oznacza bardzo niski poziom danego zasobu a 5 oznacza bardzo wysoki poziom danego zasobu w porównaniu do w porównaniu do firm, z którymi bezpośrednio konkurują na głównym rynku ich działalności [↑](#footnote-ref-114)
115. Specyfika produktów i usług oferowanych na rynku technologii informacyjno-komunikacyjnych sprawia, że bariery (np. logistyczne) wejścia na rynek krajowy lub międzynarodowy są zdecydowanie mniejsze niż w przypadku innych produktów i usług. [↑](#footnote-ref-115)
116. M.in. Haffer M. 1999. Instrumenty konkurowania. [w:] Stankiewicz M. J. (red). Budowanie potencjału konkurencyjności przedsiębiorstwa. TNOiK Dom Organizator, Toruń; Moroz M. 2003. Konkurencyjność przedsiębiorstwa – pojęcie i pomiar. Gospodarka Narodowa, 9: 51-52; Weresa M. A. (red). 2007. Raport o konkurencyjności 2007. Rola zagranicznych inwestycji bezpośrednich w kształtowaniu konkurencyjności przedsiębiorstwa. Instytut gospodarki światowej, SGH, Warszawa [↑](#footnote-ref-116)
117. Ewaluacja regionalnej pomocy inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmacniania konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020, MFiPR, 2020 s. 132 [↑](#footnote-ref-117)
118. Tamże s. 131 [↑](#footnote-ref-118)
119. Te technologie to: przetwarzanie w chmurze obliczeniowej, dostęp mobilny do danych i aplikacji, oprogramowanie jako usługa (SaaS) i/lub platforma jako usługa (PaaS), automatyzacja przepływu pracy (workflow) i/lub automatyzacja procesów biznesowych (BPM), otwarte standardy, opublikowane API. Maksymalną liczbę punktów otrzymały wnioski, w których deklarowano zastosowanie 3 lub więcej technologii z wymienionych powyżej [↑](#footnote-ref-119)
120. Test ten może być stosowany w przypadku niewielkich prób oraz jest pozbawiony większości wad wynikających z założeń testów parametrycznych (np. założenia o normalności rozkładu). Ze względu więc na specyfikę badanych grup (przede wszystkim niskie liczebności) test chi2 idealnie nadawał się do określenia, czy zaobserwowane różnice pomiędzy grupami są istotne statystycznie. Posługując się odwróconym rozkładem statystyki χ2 oraz liczbą stopni swobody można było policzyć istotność statystyczną samego testu. Wartości poniżej 5% uznawane są za istotne statystycznie, co oznacza, że w tym przypadku możemy mówić o istotnej różnicy między grupą eksperymentalną i kontrolną. [↑](#footnote-ref-120)
121. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego I Rady (UE) nr 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 [↑](#footnote-ref-121)
122. Jakkolwiek w PO IR również uruchomiono instrument wsparcia w postaci bonów na innowacje tak jego charakter był odmienny od instrumentu oferowanego w RPO WP stąd nie uwzględniano go w analizach. [↑](#footnote-ref-122)
123. Ocena skuteczności wdrażania PO IR, Moduł I, Etap I; EGO, LB&E; MCM Institute; Warszawa 2018 r. [↑](#footnote-ref-123)
124. Ocena trafności wsparcia sfery B+R w ramach RPO WŁ 2014-2020; LB&E; Warszawa 2019 r. [↑](#footnote-ref-124)
125. Ewaluacja wsparcia w zakresie wzmacniania badań naukowych, rozwoju technologicznego i innowacji w ramach 1. osi priorytetowej Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Małopolskiego na lata 2014-2020; LB&E; Warszawa 2019 r. [↑](#footnote-ref-125)
126. Jeżeli nabór był etapowy to liczono oddzielnie czasy oceny w ramach poszczególnych etapów [↑](#footnote-ref-126)
127. Ocena skuteczności wdrażania PO IR (moduł i, etap i); EGO, LB&E, MCM Institute; Warszawa 2018 r. [↑](#footnote-ref-127)
128. Ibidem [↑](#footnote-ref-128)
129. Ocena trafności wsparcia sfery B+R w ramach RPO WŁ 2014-2020; LB&E; Warszawa 2019 r. [↑](#footnote-ref-129)
130. 25% było liczone od wartości kosztów kwalifikowanych wykazanych w pozostałych kategoriach kosztów, z wyłączeniem kosztów podwykonawstwa [↑](#footnote-ref-130)
131. Ewaluacja pierwszych efektów wsparcia PO IR w zakresie prac B+R oraz wdrażania wyników prac B+R realizowanych w przedsiębiorstwach; EGO, LB&E; Warszawa 2020 r. [↑](#footnote-ref-131)
132. Wyjątkiem był nabór na tzw. małe projekty z 2017 r. w którym minimalna wartość kosztów kwalifikowalnych wynosiła 300 tys. zł [↑](#footnote-ref-132)
133. Wyjątkiem nabór z 2020 dotyczący dotacji na infrastrukturę do zwalczania COVID-19, w którym nie wskazano minimalnej wartości kosztów kwalifikowalnych [↑](#footnote-ref-133)
134. Zróżnicowaną skalę oferowanego wsparcia w naborach – w ramach RPI można było otrzymać dofinansowanie na projekt, którego koszty kwalifikowalne nie przekraczały 4 mln zł, a w przypadku wdrażania wyników prac B+R –10 mln zł, co w przypadku zastosowanej w naborach intensywności wsparcia mogło oznaczać dotacje nawet do wysokości 7 mln zł. W ramach pomocy de minimis – wartość kosztów kwalifikowalnych również mogła wynosić do 4 mln zł, ale wsparcie nie mogło przekroczyć do 200 tys. EUR [↑](#footnote-ref-134)
135. Projekty otrzymywały dofinansowanie z listy rankingowej ustalonej na podstawie sumy punktów uzyskanych przez projekt w ocenie merytorycznej jakościowej, aż do wyczerpania alokacji. Kryteria miały różne wagi [↑](#footnote-ref-135)
136. Warunkiem przyznania punktów jest potwierdzenie, że planowana inwestycja w ramach projektu jest w całości bezpośrednio powiązana z pracami B+R, realizowanymi i zakończonymi przez wnioskodawcę lub na jego zlecenie, w okresie ostatnich trzech lat, licząc do dnia złożenia wniosku o dofinansowanie. Załącznik 3a do SZOOP, 2015 r. [↑](#footnote-ref-136)
137. Ewaluacja regionalnej pomocy inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmacniania konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020, MFiPR, 2020 [↑](#footnote-ref-137)
138. Ekspertyza dotycząca potrzeb i zakresu wsparcia w obszarze instrumentów finansowych 2021-2027, UMWP, 2022 r. [↑](#footnote-ref-138)
139. Pożyczka Standardowa -Innowacyjna była dostępna również na warunkach rynkowych, dla tych którzy nie spełniali kryterium przyznania pomocy de minimis. [↑](#footnote-ref-139)
140. Wpływ oprocentowania jest oczywisty. Wysokość spłacanych rat zależy również od okresu spłaty [↑](#footnote-ref-140)
141. Ekspertyza dotycząca potrzeb i zakresu wsparcia w obszarze instrumentów finansowych 2021-2027, UMWP, 2022 r. [↑](#footnote-ref-141)
142. Np. Ekspertyza dotycząca potrzeb i zakresu wsparcia w obszarze instrumentów finansowych 2021-2027, UMWP, 2022 r. [↑](#footnote-ref-142)
143. Progi te zostały podniesione w trakcie realizacji RPO. Początkowo były to kwoty 300 tys. z i 600 tys. zł [↑](#footnote-ref-143)
144. Wyłączając z ogólnej liczby pożyczek pożyczki z przeznaczeniem „covidowym” wartość ta wynosi 7% [↑](#footnote-ref-144)
145. Do obliczeń zostały wykorzystane najnowsze dostępne dane, tj. opublikowane przez GUS w grudniu 2022 r. Dane dotyczące regionalnego PKB mają charakter wstępny i będą przedmiotem rewizji, zgodnie z polityką rewizji stosowaną w rachunkach narodowych i regionalnych, jednak przyjęto je do obliczeń, ponieważ oparcie się na danych z roku poprzedniego oznaczałoby też uwzględnienie danych dotyczących wydatków na B+R z roku poprzedniego. [↑](#footnote-ref-145)
146. Dotyczy firm zatrudniających powyżej 9 pracowników z branż, które GUS uwzględnia przy szacowaniu odsetka firm innowacyjnych [↑](#footnote-ref-146)
147. Dotyczy firm zatrudniających powyżej 9 pracowników z branż, które GUS uwzględnia przy szacowaniu odsetka firm innowacyjnych [↑](#footnote-ref-147)
148. Ocena wpływu realizacji polityki spójności na kształtowanie się wybranych wskaźników makroekonomicznych na poziomie krajowym i regionalnym za pomocą modelu EUImpactMOD”, RAPORT 2019, Instytut Badań Strukturalnych [↑](#footnote-ref-148)
149. System monitorowania RIS3 województwa podkarpackiego, Geoprofit, Warszawa 2018 r. [↑](#footnote-ref-149)
150. Wyjątkiem jest nabór 003 dedykowany projektom TIK, które z założenia wpisują się w specjalizację ICT [↑](#footnote-ref-150)