

## RAPORT KOŃCOWY

# „Ocena efektów wsparcia konkurencyjności, innowacyjności i internacjonalizacji MŚP w woj. świętokrzyskim w perspektywie 2014-2020”



Opracował zespół w składzie:

Anna Borowczak

Tomasz Klimczak

Marta Mackiewicz

Adam Miller (koordynator badania)

Łukasz Widła-Domaradzki



**ego** Lider  
Ewaluacji  
2014

Warszawa, grudzień 2022 r.

1

*Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020*

## Spis treści

1. WYKAZ SKRÓTÓW .....	4
2. STRESZCZENIE .....	6
3. SUMMARY .....	12
4. CEL BADANIA, PRZEDMIOT I METODYKA .....	18
4.1. Cel i przedmiot badania .....	18
4.2. Metodyka badania .....	21
5. OCENA WPŁYWU RPOWŚ 2014-2020 NA ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORSTW W REGIONIE ..	25
5.1. Wpływ wsparcia na konkurencyjność firm .....	25
5.1.1 Wprowadzenie .....	25
5.1.2 Wpływ interwencji na potencjał konkurencyjny .....	26
5.1.3 Pozycja konkurencyjna .....	35
5.1.4 Wpływ interwencji na poziom zatrudnienia .....	41
5.1.5 Wzrost konkurencyjności w porównaniu z przedsiębiorstwami, które nie korzystały ze wsparcia .....	43
5.1.6 Czynniki utrudniające realizację projektów i wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw .....	46
5.2. Wpływ wsparcia na innowacyjność firm .....	49
5.2.1 Wprowadzenie .....	49
5.2.2 Charakter otrzymanego wsparcia / kontynuacja inwestycji bez środków publicznych .....	50
5.2.3 Efekty wsparcia w obszarze innowacyjności przedsiębiorstw .....	54
5.2.4 Wpływ wsparcia na wzrost innowacyjności przedsiębiorstw w porównaniu z przedsiębiorstwami, które nie korzystały ze środków Programu .....	62
5.2.5 Bariery tworzenia i wdrażania innowacji wśród przedsiębiorstw .....	64
5.2.6 Współpraca przedsiębiorstw z podmiotami prowadzącymi działalność B+R ....	69
6. ADEKWATNOŚĆ WSPARCIA DO POTRZEB FIRM .....	75
7. KRAJOWE ŹRÓDŁA WSPARCIA W OBSZARZE PRZEDSIĘBIORCZOŚCI, INNOWACJI, B+R	81
7.1. Aktywność świętokrzyskich przedsiębiorstw w aplikowaniu i realizacji projektów z krajowych programów operacyjnych .....	81
7.2. Komplementarność/konkurencja między regionalnym a krajowym poziomem wsparcia i ich konsekwencje dla MŚP. ....	84
8. OCENA WPŁYWU RPOWŚ 2014-2020 NA WZROST ATRAKCYJNOŚCI INWESTYCYJNEJ REGIONU .....	88
8.1. Wprowadzenie .....	88
8.2. Wpływ promocji gospodarczej i tworzenia terenów inwestycyjnych na rozwój MŚP i ich potencjał eksportowy .....	88
8.3. Działania ukierunkowane na aktywność międzynarodową przedsiębiorstw .....	95
8.4. Atrakcyjność inwestycyjna .....	98
8.5. Czynniki sprzyjające oraz ograniczające oczekiwane efekty interwencji z zakresu internacjonalizacji przedsiębiorstw, promocji gospodarczej oraz wsparcia terenów inwestycyjnych .....	100

9. OCENA WPŁYWU WSPARCIA IOB W RAMACH RPOWŚ 2014-2020 NA ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORSTW W REGIONIE. ....	102
9.1. Wprowadzenie .....	102
9.2. Wpływ interwencji na wsparcie skierowane do MŚP przez IOB .....	102
9.3. Popytowy system wsparcia .....	105
9.4. Zainteresowanie instytucji otoczenia biznesu wsparciem .....	107
9.5. Dopasowanie wsparcia do potrzeb przedsiębiorstw .....	108
9.6. Ciągłość współpracy .....	111
9.7. Wykorzystanie środków EFS RPOWŚ 2014-2020 na finansowanie usług rozwojowych	113
10. UKIERUNKOWANIE WSPARCIA W OBSZARZE KONKURENCYJNOŚCI I INNOWACYJNOŚCI REGIONALNYCH PRZEDSIĘBIORSTW W PERSPEKTYWIE FINANSOWEJ 2021-2027 (nowe wyzwania, potrzebne działania, demarkacja) .....	116
10.1. Konkurencyjność .....	116
10.2. Innowacyjność.....	122
10.3. Internacjonalizacja i instytucje otoczenia biznesu.....	126
11. TABELA REKOMENDACJI.....	129

## 1. WYKAZ SKRÓTÓW

Tabela 1 Wykaz skrótów

Skrót	Rozwinięcie
B+R	Badania i rozwój
BGK	Bank Gospodarstwa Krajowego
CATI	Computer Aided Telephone Interview (ankieta realizowana drogą telefoniczną)
CAWI	Computer Assisted Web Interview (ankieta realizowana drogą internetową)
CS	Cel szczegółowy
CT	Cel tematyczny
ECPC	Ekwiwalent Pełnego Czasu Pracy
FEdŚ	Fundusze Europejskie dla Świętokrzyskiego 2021-2027
FENG	Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki 2021-2027
GUS	Główny Urząd Statystyczny
IF	Instrumenty finansowe
IOB	Instytucja otoczenia biznesu
IZ RPO	Instytucja Zarządzająca RPO
KE	Komisja Europejska
MFIPR	Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej
MSP	Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa
PO IR	Program Operacyjny Inteligentny Rozwój
PO PW	Program Operacyjny Polska Wschodnia
p.p.	Punkty procentowe
PSM	Propensity Score Matching
PW	Polska Wschodnia
REGON	Krajowy Rejestr Urzędowy Podmiotów Gospodarki Narodowej

RCI	Regional Competitiveness Indeks
RIS	Regional innovation Scoreboard
RPI	Regionalna Pomoc Inwestycyjna
RPO	Regionalny Program Operacyjny
RPOWŚ	Regionalny Program Operacyjny Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020
SRWŚ 2030+	Strategia Rozwoju Województwa Świętokrzyskiego 2030+
ŚFR	Świętokrzyski Fundusz Rozwoju
UE	Unia Europejska
WoD	Wniosek o dofinansowania
WoP	Wniosek o płatność

## 2. STRESZCZENIE

### Wprowadzenie

Celem głównym badania była ocena wpływu działań skierowanych do sektora przedsiębiorstw w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020 na poziom konkurencyjności, innowacyjności i internacjonalizacji podmiotów gospodarczych w regionie.

Przedmiot badania stanowiły wszystkie działania z pierwszej i drugiej osi priorytetowej RPO WŚ oraz działanie 10.5 Przystosowanie pracowników, przedsiębiorstw i przedsiębiorców do zmian.

Ewaluację zrealizowano z wykorzystaniem szerokiego wachlarza metod badawczych, który obejmował: analizę danych zastanych, 5 wywiadów z przedstawicielami IZ i IP RPO WŚ, 18 wywiadów z beneficjentami działań 1.1, 2.1, 2.2, 2.4, 2.6 i 10.5, 5 wywiadów z pośrednikami finansowymi z działania 2.6, 233 ankiety z beneficjentami działań 1.2 i 2.5 (43% poziom zwrotu), 226 ankiet z podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie z działań 1.2 i 2.5 (22% poziom zwrotu); 204 ankiety z ostatecznymi odbiorcami wsparcia w działaniu 2.6, 35 ankiet z firmami uczestniczącymi w projekcie dofinansowanym z działania 2.4 oraz warsztat ewaluacyjny z adresatami rekomendacji.

### Wpływ wsparcia na konkurencyjność

Zgodnie z przyjętym modelem konkurencyjności nakłady inwestycyjne zwiększają potencjał konkurencyjny będący podstawą do uzyskania przewagi konkurencyjnej, która prowadzi do uzyskania lepszej pozycji konkurencyjnej na rynku. W Działaniu 2.5 i 2.6 wsparcie inwestycyjne pozwalające na zakup maszyn i urządzeń oraz innych środków trwałych oddziałuje w różnym stopniu na obszary funkcjonalno – zasobowe, składające się na potencjał konkurencyjny beneficjentów. W opinii beneficjentów Działania 2.5 projekt miał duży wpływ na takie sfery funkcjonalno-zasobowe firmy jak: odpowiednia jakość produktów lub usług (ocena 4,25 w skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza bardzo mały wpływ a 5 – bardzo duży wpływ), nowatorskie rozwiązania oferowanych wyrobów /usług (4,25), nowoczesność stosowanych technologii (4,24) oraz jakość maszyn i urządzeń (4,12). Odbiorcy pożyczek z Działania 2.6 generalnie niżej oceniają wpływ wsparcia na potencjał konkurencyjny firmy niż beneficjenci Działania 2.5. Pożyczka miała ich zdaniem największy wpływ na jakość produktów i usług (3,38) oraz nowatorskie/innowacyjne rozwiązania oferowanych wyrobów/usług (3,38).

Pozytywny wpływ inwestycji na obszary funkcjonalno - zasobowe przedsiębiorstwa, pozwolił na poprawę ich pozycji konkurencyjnej na głównych rynkach ich działalności. Na pytanie o zmianę pozycji konkurencyjnej w stosunku do tej jaką mieli w momencie składania wniosku o dotację (2.5) lub pożyczkę (2.6)) trzech na czterech (74%) beneficjentów Działania 2.5

odpowiada, że obecna pozycja konkurencyjna jest silniejsza a tylko 7%, że się osłabiła. W przypadku pożyczkobiorców z Działania 2.6 odpowiednie odsetki to: 57% i 2%. W szczególności:

- przedsiębiorstwa, które otrzymały wsparcie, w większości deklarują, że są w fazie rozwoju - dla każdego z analizowanych wskaźników charakteryzujących pozycję konkurencyjną firmy, wśród beneficjentów Działania 2.5 i pożyczkobiorców z Działania 2.6. zdecydowanie przeważają przedsiębiorstwa, które zanotowały wzrost wskaźników nad tymi, w których nastąpił ich spadek;
- dotacja z Działania 2.5 silniej wpłynęła na wzrost pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa niż pożyczka z Działania 2.6 - dla każdego z analizowanych wskaźników odsetek beneficjentów Działania 2.5, którzy zanotowali wzrost w obszarze opisywanym danym wskaźnikiem jest większy niż w przypadku odbiorców pożyczek z Działania 2.6;
- największy wzrost pozycji konkurencyjnej obserwowany jest w związku ze wzrostem sprzedaży produktów i usług - największa grupa beneficjentów Działania 2.5 i odbiorców pożyczek z Działania 2.6 zanotowała wzrost przychodów ze sprzedaży (odpowiednio: 69%, 50%) i wzrost udziału w rynku (odpowiednio: 52%, 45%);
- większa skala wsparcia w Działaniu 2.5 niż 2.6 pozwoliła na zakup lepszych maszyn i nowocześniejszych technologii. Skutkiem jest lepsze uzbrojenie techniczne miejsca pracy, a co za tym idzie, zwiększenie wydajności pracy - beneficjenci dotacji (43%) i pożyczkobiorcy (18%);
- stosunkowo duży odsetek wspartych podmiotów zanotował wzrost rentowności (beneficjenci dotacji - 39%, pożyczkobiorcy - 35%), co świadczy o wzroście nowoczesności i jakości oferowanych produktów i usług z jednej strony i obniżeniu kosztów ich produkcji/świadczenia z drugiej (nowoczesność technologii, wzrost wydajności pracy).

W badaniu kwestionariuszowym beneficjenci dotacji z Działania 2.5 oraz pożyczkobiorcy wskazują na wzrost zatrudnienia w stosunku do roku, w którym ubiegali się o wsparcie. Większy odsetek wskazujący na wzrost zatrudnienia odnotowujemy w przypadku beneficjentów Działania 2.5 (60%, w tym wzrosło znacząco u 21%). Mniejszy efekt w postaci wzrostu zatrudnienia deklarują odbiorcy pożyczek finansowanych z Działania 2.6 (31%, w tym znacząco – 9%).

W badaniu oszacowano też efekt netto interwencji w odniesieniu do beneficjentów dotacji finansowanych z Działania 2.5. Poszukiwano odpowiedzi na pytanie, czy wskaźniki charakteryzujące obecną pozycję konkurencyjną wspartych firm, wzrosły dzięki wsparciu z programu, czy też wzrosłyby również w sytuacji, gdyby wsparcia nie otrzymały. Ponownie analizowano wskaźniki charakteryzujące pozycję konkurencyjną wspartych dotacją inwestycyjną firm w porównaniu do firm nieskutecznie aplikujących do Działania 2.5 (analizy kontrfaktyczne).

Pozytywny (i istotny statystycznie) efekt netto wpływu interwencji na wzrost wskaźnika obserwujemy w przypadku: pozycji konkurencyjnej (wzrost netto o 14,2 punktów procentowych (p.p.) w stosunku do sytuacji, gdyby firmy nie otrzymały wsparcia), udziału w rynku (wzrost netto o 11,6 p.p.), przychodów ze sprzedaży (wzrost netto o 8,2 p.p.) i wydajności pracy (wzrost netto o 19,3 p.p.). Jednocześnie dla tych wskaźników obserwujemy ujemny efekt netto w kategoriach „Bez zmian” i „Spadek” co świadczy o tym, że wsparcie spowodowało, że mniej wspartych przedsiębiorstw, niż w sytuacji bez wsparcia, doświadczyło braku wzrostu („Bez zmian”) lub spadku wartości analizowanych wskaźników konkurencyjności. W przypadku efektu zatrudnieniowego wystąpił minimalny pozytywny efekt netto wpływu interwencji (0,4%), ale nie został potwierdzony testem istotności statystycznej.

Dla wskaźnika charakteryzującego nakłady inwestycyjne zaobserwowano ujemny efekt netto (-9,2 p.p.). Może on wynikać z tego, że po zakończeniu inwestycji dofinansowanej z Działania 2.5, co nastąpiło w większości wypadków niedawno, przedsiębiorstwo potrzebuje czasu, żeby ponownie skumulować kapitał pozwalający na kolejne inwestycje. Kumulację tę utrudnia spłata zobowiązań finansowych zaciągniętych w związku z realizacją dofinansowanego z RPOWŚ projektu.

#### Wpływ wsparcia na innowacyjność

Największa aktywność związana z podejmowaniem działalności innowacyjnej w ciągu trzech lat przed złożeniem wniosku o dofinansowanie charakteryzowała beneficjentów działania 1.2 – 70% z nich wdrażało innowacyjne rozwiązania. Wśród beneficjentów działania 2.5 odsetek wyniósł 54% a pożyczkobiorców – 46%. Podobnie kształtowała się aktywność innowacyjna firm, które nieskutecznie ubiegały się do dotację z działań 1.2 i 2.5. Można stwierdzić, że schematy wsparcia mocniej zorientowane na innowacje w większym stopniu „przyciągnęły” firmy już posiadające doświadczenia związane z wdrażaniem innowacyjnych rozwiązań aniżeli schematy, w których innowacyjność była słabiej akcentowana. Wpływ na to miały m.in. zastosowane kryteria wyboru projektów.

Jeżeli chodzi o doświadczenia dotyczące tzw. innowacji kreatywnych, czyli związanych z prowadzeniem prac B+R to przed złożeniem wniosku o dofinansowanie posiadał je mniej niż co trzeci beneficjent działania 1.2. Ponad 70% z nich zainicjowało tego rodzaju działalność właśnie dzięki otrzymanemu w ramach działania wsparciu.

Otrzymane wsparcie w większości przypadków było warunkiem realizacji innowacyjnych przedsięwzięć. 67% firm, które nie otrzymały dotacji nie rozpoczęło w ogóle realizacji projektu. Wśród tych, które projekt zainicjowały obserwowalnym efektem niepozyskania wsparcia jest wydłużenie jego realizacji (bądź to poprzez jego późniejsze rozpoczęcie bądź większe rozciągnięcie w czasie). Brak wsparcia publicznego ma zatem wyraźnie negatywny wpływ na aktywność inwestycyjną tych firm, które próbowały je pozyskać.



Widoczny jest, szczególnie w przypadku działań 1.2 i 2.5, wpływ wsparcia na poziom innowacyjności wdrażanych rozwiązań. Przed realizacją projektu innowacje produktowe na przynajmniej krajowym poziomie wdrażało 69% beneficjentów działania 1.2 a innowacje procesowe 64%. Dzięki otrzymanemu wsparciu odsetki te, wzrosły odpowiednio o 23 i 26 punktów procentowych. W przypadku beneficjentów działania 2.5 doświadczenia z wdrażaniem innowacji nowych w skali kraju posiadało 32% w przypadku innowacji produktowych i 29% w przypadku innowacji procesowych. Dzięki otrzymanemu wsparciu odsetki te, wzrosły odpowiednio o 13 p.p i 5 p.p. Warto podkreślić, że to właśnie w odniesieniu do poziomu innowacyjności - konkretnie innowacji procesowych - najbardziej widoczny jest efekt netto interwencji dotyczący jej wpływu na wzrost innowacyjności firm. Innowacje tego rodzaju na poziomie co najmniej krajowym wdrażało 15,7 p.p więcej beneficjentów aniżeli firm z grupy kontrolnej. Nie zaobserwowano by na poziom innowacyjności oddziaływało wsparcie z działania 2.6 co nie powinno stanowić zaskoczenia – instrument pożyczkowy był ukierunkowany przede wszystkim na wzrost konkurencyjności firm a nie stymulowanie aktywności innowacyjnej w skali wyższej niż skala firmy.

Powszechna była współpraca beneficjentów działania 1.2 z innymi podmiotami przy realizacji dofinansowanych projektów z obszaru badań i rozwoju. Nie zdecydowało się na nią tylko 7% beneficjentów. Najczęściej firmy decydowały się na kooperację z sektorem nauki (75% wskazań) i innymi podmiotami gospodarczymi (43%). Zdecydowanie rzadsza była współpraca z IOB. W połowie przypadków współpraca z zewnętrznym partnerem warunkiem niezbędnym dla realizacji projektu – bez niej projekt nie zostałby ukończony. Co trzeci beneficjent zadeklarował, że nawet bez nawiązania współpracy udałoby się zrealizować zaplanowane prace B+R (z wykorzystaniem zasobów własnych), ale trwałoby to dłużej.

Do kluczowych czynników utrudniających prowadzenie działalności innowacyjnej firmy zaliczyły: pandemię COVID, regulacje prawne oraz dostępność wykwalifikowanych pracowników.

#### Wpływ wsparcia na atrakcyjność inwestycyjną regionu

Atrakcyjność inwestycyjna regionu jest wypadkową wielu czynników, z których część jest niezależna od władz regionu czy samorządów lokalnych (np. regulacje prawne), a część może być kreowana na poziomie regionu (np. tworzenie dogodnych warunków do inwestycji i prowadzenie akcji promocyjnych zachęcających do inwestycji w regionie). Działania w zakresie uzbrajania i tworzenia nowych terenów inwestycyjnych w ramach RPO WŚ 2014-2020 miały wieloaspektowy wpływ na wzrost atrakcyjności inwestycyjnej, choć zdecydowanie bardziej w skali lokalnej niż regionalnej. Wynika to z tego, że projekty wsparte w ramach RPO WŚ 2014-2020 miały charakter punktowy, a przygotowane tereny inwestycyjne mają niedużą powierzchnię. Z tego względu trudno uznać, że podnoszą atrakcyjność inwestycyjną regionu jako całości. Niewątpliwie można mówić o długookresowych skutkach dla rozwoju gmin, w których zrealizowane zostały projekty inwestycyjne, a także dla pracowników, którzy znaleźli zatrudnienie w przedsiębiorstwach

zlokalizowanych na przygotowanych terenach inwestycyjnych. Tereny inwestycyjne stają się wizytówką gmin, a budowa zakładów przemysłowych i nowe miejsca pracy pociągają za sobą rozwój usług dla ludności. W miejscowościach, które borykają się z problemem odpływu mieszkańców nowa infrastruktura i rozwój usług stanowią ważny element wpływający na poprawę wizerunku i atrakcyjność osiedleńczą. Dla potencjalnych inwestorów jest to istotne ze względu na dostępność pracowników. Poprawa atrakcyjności inwestycyjnej regionu wymagałaby bardziej zintegrowanych działań i strategicznego planowania inwestycji na poziomie ponad lokalnym. Pozytywnym czynnikiem, który wzmocnił efekty interwencji w ramach działania 2.2. była budowa dróg ze środków innych programów. W szczególności budowa drogi krajowej nr 7 i podniesienie kategorii tej drogi do drogi ekspresowej poprawiła dostępność komunikacyjną.

### Wpływ wsparcia IOB

Interwencja RPOWŚ 2014-2020 miała wpływ na wsparcie IOB skierowane do MŚP poprzez: (a) wprowadzenie nowych usług, które wpisują się w potrzeby MŚP, (b) poprawę warunków świadczenia usług przez IOB (c) szerszą ich dostępność dla wszystkich przedsiębiorstw, które chciały w nich skorzystać (d) lepsze dostosowanie świadczonych usług do potrzeb zgłaszanych przez MŚP.

- (a) Wprowadzenie nowych usług, które wpisują się w potrzeby MŚP może mieć miejsce dzięki otrzymaniu dofinansowania na profesjonalizację usług i dzięki lepszemu rozpoznaniu zmieniających się potrzeb, w szczególności w obszarach transformacji cyfrowej;
- (b) Poprawa warunków świadczenia usług wynika z możliwości dokonania inwestycji w infrastrukturę, np. remontów pomieszczeń, zakupu sprzętu, przygotowania sali szkoleniowej ze stanowiskami komputerowymi, itp.;
- (c) Lepsza dostępność dla wszystkich przedsiębiorstw wynika m.in. z możliwości skorzystania z bezpłatnego wsparcia informacyjnego oraz skorzystania z systemu voucherów dla przedsiębiorców, którzy na podstawie zapotrzebowania w swojej firmie i profilu jej działalności mogą wybrać pakiet usług doradczych oraz jednostkę, która będzie w stanie rzetelnie zrealizować usługę na ich zlecenie;
- (d) Wszystkie IOB będące beneficjentami działania 2.1 prowadzą analizy potrzeb MŚP. Dzięki temu usługi przez nie dostarczane mogą być coraz lepiej dostosowywane do potrzeb tej grupy przedsiębiorstw.

### Kluczowe rekomendacje

- Wprowadzenie modyfikacji dotyczących sposobu wyliczania kwoty podlegającej zwrotowi w przypadku zwiększenia wykorzystania gospodarczego infrastruktury badawczej ponad wartość wskazaną we wniosku o dofinansowanie;
- Wprowadzenie rozwiązań, które pozwolą na minimalizację obciążeń finansowych firm związanych z realizacją projektów;

- Wykorzystanie formuły panelu ekspertów do oceny projektów badawczo – rozwojowych;
- Takie ukształtowanie dotacji warunkowej służącej wsparciu wdrożeń wyników prac B+R, by cieszyła się popytem ze strony przedsiębiorców, nie generowała dodatkowych problemów wdrożeniowych oraz stanowiła atrakcyjną alternatywę dla analogicznego instrumentu uruchomionego w FENG;
- Założone w FEdŚ finansowanie zaawansowanych technologicznie projektów (automatyzacja, robotyzacja, cyfryzacja) wymagać będzie ponownego sprofilowania planowanego w CS (iii) instrumentu finansowego;
- Dotarcie z informacją na temat uczestnictwa w programach wsparcia internacjonalizacji do większej liczby przedsiębiorstw. Objęcie wsparciem większej liczby firm, w tym start-upów;
- Długofalowe wspieranie jednego przedsiębiorstwa, wykraczające poza pierwsze nawiązanie kontaktu z przedsiębiorstwem zagranicznym;
- Wprowadzenie nowych elementów wsparcia, w tym doradztwa w zakresie uzyskania certyfikatów, pozwoleń i innych dokumentów, które są potrzebne do rozpoczęcia działalności na innych rynkach;
- Wprowadzenie eksperckiej selekcji firm wchodzących do programu i wprowadzenie modelu finansowania typu faza – bramka, w którym dalsze finansowanie uzależnia się od określonych efektów;
- Wprowadzenie standardu badania potrzeb przedsiębiorstw i przekazania ujednoliconej metodyki do wszystkich IOB;  
Wprowadzenie wyższego poziomu dofinansowania usług szkoleniowych w obszarach powiązanych z Przemysłem 4.0, w tym informatyki, programowania, big data, druku 3, chmur danych, Internetu rzeczy, uczenia maszynowego itp.

### 3. SUMMARY

#### Introduction

The main objective of the study was to assess the impact made by 2014-2020 Świętokrzyskie Voivodeship Regional Operational Programme (ŚV ROP) measures targeted at enterprises on the competitiveness, innovativeness and internationalisation of businesses in the region.

The study covered all ŚV ROP priority axis one and two measures and measure 10.5 Adaptability to change of employees, enterprises and entrepreneurs.

The evaluation has been implemented with the use of a wide variety of research methods, including: desk research, 5 interviews with representatives of ŚV ROP MA and IB, 18 interviews with beneficiaries under measures 1.1, 2.1, 2.2, 2.4, 2.6 and 10.5, 5 interviews with financial intermediaries under measure 2.6, 233 questionnaire responses from final recipients of support under measure 2.6, 35 questionnaire responses from businesses participating in the project co-financed under measures 2.4, and an evaluation workshop with the addressees of the recommendations.

#### Impact of the support on competitiveness

In line with the adopted model of competitiveness, investment spend increases the competitive potential which is the basis for gaining a competitive advantage, which leads to a better competitive position on the market. Under measure 2.5 and 2.6, investment support allowing for the purchase of machinery and equipment as well as other fixed assets has a varying degree of impact on the functional and resource areas constituting the competitive potential of the beneficiaries. In the opinion of the beneficiaries of measure 2.5, the project had a significant impact on such functional and resource spheres of the enterprise as: appropriate quality of products or services (score 4.25 on a scale from 1 to 5, where 1 means a very low impact and 5 - a very large impact), innovative solutions of offered products/services (4.25), advanced nature of applied technologies (4.24) and quality of machinery and equipment (4.12). Recipients of loans under measure 2.6 generally have a lower assessment of the impact of support on the competitive potential of the enterprise than beneficiaries of measure 2.5. In their opinion, the loan had the greatest impact on the quality of products and services (3.38) and innovative/innovative solutions of the products/services offered (3.38).

The positive impact of the investment on the functional and resource areas of the enterprise allowed for the improvement of their competitive position on the main markets of their activity. When asked about the change in the competitive position compared to that at the time of submitting the grant (2.5) or loan (2.6) application, three out of four (74%) beneficiaries of measure 2.5 answered that the current competitive position is stronger and only 7%, that it has weakened. In the case of borrowers under measure 2.6, the relevant response rates are: 57% and 2%. In particular:

- enterprises that received support, mostly declare that they are in the growth phase - for each of the analysed indicators characterising the company's competitive position, among the beneficiaries under measure 2.5 and borrowers under measure 2.6. enterprises that recorded an increase in indicators definitely prevail over those in which they decreased;
- grant aid under measure 2.5 had a stronger impact on the increase in the competitive position of the enterprises than the loans under measure 2.6 - for each of the analysed indicators, the percentage of beneficiaries of measure 2.5 who recorded an increase in the area covered by a given indicator is higher than in the case of recipients of loans under measure 2.6;
- the largest increase in the competitive position is observed in connection with the increase in sales of products and services - the largest group of beneficiaries of measure 2.5 and recipients of loans under measure 2.6 recorded an increase in sales revenue (respectively: 69%, 50%) and an increase in market share (respectively: 52%, 45%);
- the larger scale of support possible under measure 2.5 than under 2.6 allowed for the purchase of better machines and more advanced technologies. This resulted in a better technical infrastructure of the workplace, and thus an increase in productivity among - grant beneficiaries (43%) and borrowers (18%);
- a relatively large percentage of supported entities recorded an increase in profitability (grant beneficiaries - 39%, borrowers - 35%), which points to increased modernity and quality of the products and services offered on the one hand, and to reduced production/service costs on the other (advanced technology, increased productivity).

In the survey, beneficiaries of grants under measure 2.5 and borrowers indicate an increase in employment levels compared to the year in which they applied for support. A higher percentage indicating an increase in employment is recorded in the case of beneficiaries of measure 2.5 (60%, including 21% of those reporting a significant increase). A smaller effect in the form of an increase in employment is declared by recipients of loans financed under measure 2.6 (31%, of which those reporting a significant increase - 9%).

The study also estimated the net effect of the intervention in relation to the beneficiaries of grants financed under measure 2.5. An answer was sought to the question whether the indicators characterising the current competitive position of the supported enterprises increased thanks to the support from the programme or whether they would have also increased if the support had not been provided. The indicators characterising the competitive position of the enterprises supported by the investment grants were re-analysed in comparison to the enterprises unsuccessfully applying under measure 2.5 (counterfactual analyses).

A positive (and statistically significant) net effect of the impact of the intervention on the increase of indicators is observed in the case of: competitive position (net increase by 14.2 percentage points (p.p.) compared to the situation if the enterprises had not received support), market share (net increase by 11.6 p.p.), sales revenue (net increase of 8.2 p.p.) and labour productivity (net increase of 19.3 p.p.). At the same time, for these indicators, we observe a negative net effect in the "No change" and "Decrease" categories, which proves that the support caused that fewer supported than non-supported enterprises experienced no growth ("No change") or a decrease in value of the indicators of competitiveness under analysis. In the case of the employment effect, there was a minimal positive net effect of the intervention (0.4%), but it was not confirmed by statistical significance testing.

A negative net effect was observed for the index characterising investment spend (-9.2 p.p.). This may be due to the fact that after the completion of an investment co-financed under measure 2.5, which in most cases happened recently, an enterprise needs time to accumulate capital allowing for further investments. This accumulation is hindered by the repayment of financial liabilities incurred in connection with the implementation of the project co-financed under the ŠV ROP.

#### Impact of support on innovativeness

Highest activity levels related to undertaking innovative actions in the three years preceding the submission of the project proposals for co-financing was noted among the beneficiaries of measure 1.2 - 70% of whom had implemented innovative solutions. Among the beneficiaries of measure 2.5, the percentage was 54%, and among borrowers – 46%. The innovative activity of businesses that unsuccessfully applied for grants under measures 1.2 and 2.5 was similar. It can be stated that support schemes more focused on innovation "attracted" to a greater extent companies already having experience related to the implementation of innovative solutions, than those schemes, under which innovation was less emphasized. This was influenced, among others, by the project selection criteria applied.

With regard to experience with creative innovations, i.e. those related to conducting R&D actions, less than a third among the beneficiaries of measure 1.2 had such experience before submitting their project proposal for co-financing. Over 70% of respondents initiated this type of activity thanks to the support received under the measure.

Received support was in most cases a condition for the implementation of innovative projects. 67% of companies that did not receive grant aid did not initiate their projects. Among those that did initiate their projects, the observable effect of not obtaining support is the extension of their implementation (either by starting it later or extending it over time). Therefore, the lack of public support has a clearly negative impact on the investment activities of those businesses that tried to obtain it.

The impact of the support on the level of innovativeness of the implemented solutions is visible, especially in the case of measures 1.2 and 2.5. Before the project implementation, product innovations at least at the national level were implemented by 69% of beneficiaries of measure 1.2, and process innovations by 64%. Thanks to the support received, these percentages increased by 23 and 26 percentage points respectively. Among beneficiaries of measure 2.5, in the case of product innovations 32% of the beneficiaries had experience with implementing innovations new at the national level and in the case of process innovations - 29%. Thanks to the support received, these percentages increased by 13 p.p. and 5 p.p., respectively. It is worth emphasizing that it is with regard to the level of innovation - specifically process innovations - that the net effect of the intervention on the growth of innovativeness of companies is most visible. Innovations of this type of at least the national level were implemented by 15.7 p.p. more beneficiaries than among businesses from the control group. The level of innovation was not affected by the support provided under measure 2.6, which should not come as a surprise - the loan instrument was primarily aimed at increasing the competitiveness of companies and not at stimulating innovative activity on a level higher than the scale of the company.

Cooperation of beneficiaries of measure 1.2 with other entities in the implementation of co-financed projects in the area of research and development was common. Only 7% of beneficiaries did not engage in such cooperation. Most often, businesses decided to cooperate with the science sector (75% of responses) and other business entities (43%). Cooperation with BEIs (business environment institutions) was definitely less frequent. In half of the cases, cooperation with an external partner was a prerequisite for project implementation - without it, the project would not be completed. Every third beneficiary declared that even without establishing cooperation, it would be possible to carry out the planned R&D works (with the use of own resources), but this would take longer.

Key factors hindering the conduct of innovative activities by businesses include: the COVID pandemic, legal regulations and the availability of qualified employees.

#### Impact of the support on the region's investment attractiveness

The investment attractiveness of the region is the result of many factors, some of which are independent of the regional authorities or local governments (e.g. legal regulations), and some can be created at the regional level (e.g. creating favorable conditions for investment and conducting promotional campaigns encouraging investment in the region). Activities in the field of development and creation of new investment sites under the 2014-2020 ŠV ROP had a multifaceted impact on increased investment attractiveness, although definitely more on a local than regional scale. This is due to the fact that the projects supported under the 2014-2020 ŠV ROP were limited by locality, the prepared investment sites have a small area. For this reason, it is difficult to consider them to be increasing the investment attractiveness of the region as a whole. Undoubtedly, we can talk about long-term effects for the development of gminas where investment projects have been implemented, as well as for

employees who found employment in enterprises located on the prepared investment sites. Investment sites begin to function as gmina showcases, and the construction of industrial plants and the new jobs created result in the development of the services sector. In towns that are struggling with the problem of outflow of inhabitants, new infrastructure and development of services are an important element in improving their image and attractiveness for settlement. For potential investors, this is important due to the availability of employees. Improving the investment attractiveness of the region would require more integrated activities and strategic investment planning at the supra-local level. A positive factor that strengthened the effects of intervention under measure 2.2. was the construction of roads with funds from other programmes. In particular, the construction of the national road No. 7 and its upgrading as a dual carriageway improved accessibility.

#### Impact of BEI support

The 2014-2020 ŚV ROP intervention had an impact on the support of BEIs addressed to SMEs through: (a) introducing new services meeting the SMEs needs, (b) improving the conditions for the provision of services by BEIs, (c) making them more widely available to all enterprises that wanted to benefit from them, (d) better adapting the services provided to the needs voiced by SMEs.

- (a) The introduction of new services meeting the needs of SMEs can take place thanks to receiving funding for the professionalization of services, and thanks to a better recognition of changing needs, in particular in the areas of digital transformation;
- (b) Improved conditions for the provision of services are a result of investments in infrastructure, for example renovation of facilities, purchase of equipment, preparation of training rooms with computerised workstations, etc.;
- (c) Better accessibility for all enterprises results, inter alia, from the possibility of accessing free of cost information support and availing of the voucher system for entrepreneurs who, based on the needs in their business and its profile of activity, can select a package of consulting services and the organisation which will be able to reliably perform the service on their behalf;
- (d) All BEIs that are beneficiaries of measure 2.1 analyse the needs of SMEs. Thanks to this, the services that they provide can be successively better adapted to the needs of this group of enterprises.

#### Key recommendations

- Introduction of modifications regarding the method of calculating the amount to be reimbursed in the event of an increase in the economic use of research infrastructure beyond the value indicated in the proposal for project co-financing;
- Introduction of solutions that will allow minimising the financial burden for companies related to the implementation of projects;
- Using the formula of expert panels to evaluate research and development projects;



- Shaping the conditional grants supporting the implementation of the results of R&D actions in such a way, that they will be in demand from entrepreneurs, will not generate additional implementation issues, and will be an attractive alternative to the similar instrument launched under the European Funds for a Modern Economy programme;
- The financing of technologically advanced projects (automation, robotisation, digitisation) assumed in the European Funds for Świętokrzyskie will require reprofiling of the financial instrument planned in SO (iii);
- Reaching more enterprises with information on participation in internationalisation support programmes. Covering more businesses, including start-ups, with supports;
- Long-term support for individual businesses, going beyond establishing first contact with an overseas company;
- Introduction of new elements of support, including advice on obtaining certificates, permits and other documents needed to start operations on new markets;
- Introduction of expert assisted selection of companies entering the programme and introduction of a phase-gate financing model, in which further financing depends on specific attained effects;
- Introduction of a standard for examining the needs of enterprises and providing a unified methodology to all BEIs;
- Introduction of a higher level of co-financing of training services in areas related to Industry 4.0, including IT, programming, big data, 3D printing, data clouds, Internet of Things, machine learning, etc.

## 4. CEL BADANIA, PRZEDMIOT I METODYKA

### 4.1. Cel i przedmiot badania

#### Cel badania

Celem głównym badania była ocena wpływu działań skierowanych do sektora przedsiębiorstw w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020 na poziom konkurencyjności, innowacyjności i internacjonalizacji podmiotów gospodarczych w regionie.

Cel ten został zrealizowany poprzez udzielenie odpowiedzi na szereg pytań badawczych pogrupowanych w następujące obszary tematyczne:

- Ocena wpływu RPOWŚ na wzrost konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw;
- Ocena wpływu projektów sfery B+R w ramach RPOWŚ na rozwój przedsiębiorstw w regionie;
- Ocena wpływu RPOWŚ na wzrost atrakcyjności inwestycyjnej regionu;
- Ocena wpływu wsparcia IOB w ramach RPOWŚ na rozwój przedsiębiorstw w regionie;
- Ukierunkowanie wsparcia w obszarze konkurencyjności i innowacyjności regionalnych przedsiębiorstw w perspektywie finansowej 2021-2027.

Przedmiot badań stanowiły wszystkie działania z pierwszej i drugiej osi priorytetowej RPO WŚ oraz Działanie 10.5. Poniżej zawarto ich skrótowe opisy.

#### Informacje o działaniach stanowiących przedmiot badania

##### *Działanie 1.1 wsparcie infrastruktury B+R*

Celem działania było zwiększone urynkowanie działalności badawczo-rozwojowej (jednostek naukowych – przyp. ewaluatora). Cel ten miał zostać osiągnięty dzięki wsparciu m.in. następujących typów projektów:

- Rozwój infrastruktury jednostek naukowych o wysokim potencjale, specjalistycznych laboratoriów, w tym ściśle współpracujących z przedsiębiorcami (laboratoria świadczące specjalistyczne usługi badawcze) oraz działających na bazie sieci naukowych;
- Wsparcie na wyposażenie – projekty polegające na budowie obiektów i realizacji innych robót budowlanych w obiektach przeznaczonych na prowadzenie w sposób ciągły badań naukowych lub prac rozwojowych oraz wyposażeniu tych obiektów;

Na działanie alokowano kwotę 59,8 mln EUR.

Kwotą 274,8 mln zł wsparto realizację trzech projektów o całkowitej wartości 319,3 mln zł. Odbiorcami wsparcia zostały: Politechnika Świętokrzyska, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach oraz Główny Urząd Miar. Na moment opracowywania niniejszego raportu (listopad 2022 r.) zakończona była realizacja dwóch projektów.

#### *Działanie 1.2 Badania i rozwój w sektorze świętokrzyskiej przedsiębiorczości*

Celem działania była zwiększona aktywność badawczo-rozwojowa przedsiębiorstw. Cel ten miał zostać osiągnięty dzięki wsparciu dwóch typów projektów:

- Wsparcia na rozwój istniejącego lub stworzenie nowego zaplecza badawczo - rozwojowego służącego działalności innowacyjnej przedsiębiorstw;
- Projekty badawcze przedsiębiorstw służące opracowaniu nowych lub istotnie ulepszonych produktów i procesów produkcyjnych.

Na działanie alokowano kwotę 34,5 mln EUR.

Wsparto realizację 48 projektów o całkowitej wartości ponad 217 mln zł i kwocie dofinansowania wynoszącej ponad 110 mln zł. Głównymi odbiorcami wsparcia były świętokrzyskie firmy z sektora MŚP. Na moment opracowywania niniejszego raportu zakończona była - pod względem rzeczowym - realizacja niemal 96% spośród dofinansowanych projektów.

#### *Działanie 2.1. Wsparcie świętokrzyskich IOB w celu zwiększenia poziomu przedsiębiorczości w regionie*

Celem działania 2.1 było stworzenie lepszych warunków do rozwoju MSP. Cel ten miał zostać osiągnięty poprzez wspieranie IOB w celu rozszerzenia oferty usług lub podniesienia jakości standaryzowanych usług świadczonych na rzecz MSP, a w szczególności startupów. W ramach działania realizowano:

- sześć projektów konkursowych,
- projekt systemowy województwa świętokrzyskiego pt. „Popytowy System Innowacji – rozwój MŚP w regionie świętokrzyskim poprzez profesjonalne usługi doradcze”.

Na działanie alokowano kwotę 9,3 mln EUR.

Beneficjentami mogły być instytucje otoczenia biznesu i jednostki samorządu terytorialnego z terenu województwa świętokrzyskiego. Na moment opracowywania niniejszego raportu zakończona była realizacja pięciu projektów, a dwa jeszcze są realizowane (w tym projekt systemowy o wartości 31,4 mln zł).

#### *Działanie 2.2 Tworzenie nowych terenów inwestycyjnych*

Celem działania 2.2 było stworzenie lepszych warunków do rozwoju MSP poprzez tworzenie nowych terenów inwestycyjnych.

Cel ten miał zostać osiągnięty poprzez zadania dotyczące uporządkowania i przygotowania terenów inwestycyjnych (w szczególności prace studyjno-koncepcyjne, badania

geotechniczne, kompleksowe wyposażenie w media, modernizacja wewnętrznej infrastruktury komunikacyjnej w celu nadania im nowych funkcji gospodarczych) Na działanie alokowano kwotę 4,3 mln EUR.

Beneficjentami mogły być jednostki samorządu terytorialnego z terenu województwa świętokrzyskiego, wojewódzkie samorządowe osoby prawne. W ramach działania zrealizowano pięć projektów o łącznej wartości ponad 50 mln zł (dofinansowanie 15,8 mln zł). Na moment opracowywania niniejszego raportu wszystkie projekty były zakończone.

#### *Działanie 2.4 Promocja gospodarcza kluczowych branż gospodarki regionu*

Celem działania była promocja gospodarcza ukierunkowana na najważniejsze sektory gospodarcze regionu. Cel ten miał zostać osiągnięty poprzez realizację jednego projektu systemowego "Świętokrzyskie - hard to pronounce, easy to do business in".

Projekt ma na celu wzmocnienie pozycji gospodarczej regionu, poprawę potencjału eksportowego kondycji firm świętokrzyskich oraz przyciąganie nowych inwestorów do regionu.

Na działanie alokowano kwotę 2,1 mln EUR.

Beneficjentem było Centrum Obsługi Inwestora i Przedsiębiorczości Urzędu Marszałkowskiego Województwa Świętokrzyskiego w Kielcach.

#### *Działania 2.5 Wsparcie inwestycyjne sektora MSP i 2.6 Instrumenty finansowe dla MSP*

Przesłanką interwencji w Działaniu 2.5 i 2.6 w RPO WŚ 2014-2020 są obserwowane w województwie świętokrzyskim niskie nakłady na środki trwałe, niskie nakłady na innowacje i utrudniony dostęp tego sektora MSP do kapitału inwestycyjnego. Instrumenty wsparcia w Działaniach 2.5 i 2.6 odpowiadają na te słabe strony gospodarki województwa.

W Działaniu 2.5. wsparcie inwestycyjne jest oferowane MSP w formie bezzwrotnej. Celem interwencji ma być zwiększone zastosowanie innowacji w przedsiębiorstwach. Zakładanym efektem prowadzonej interwencji jest wzrost liczby przedsiębiorstw innowacyjnych, wdrażających nowe lub istotnie ulepszone produkty lub usługi. Kryterium sukcesu – wzrost wskaźnika rezultatu specyficznego dla programu - Średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych - w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych i z sektora usług – z 13,3% w 2012 r na 13,9% w roku 2023<sup>1</sup>. W 2020 r. wskaźnik ten został przekroczony bowiem osiągnął 25,8%. Rezultatem dodatkowym ma być wzrost zatrudnienia.

Ogłoszono 6 naborów konkursowych<sup>2</sup> w tym dwa finansowane z Regionalnej Pomocy Inwestycyjnej (RPI), a pozostałe z pomocy de minimis. Obecnie w Działaniu 2.5 podpisanych

---

<sup>1</sup> Regionalny Program Operacyjny Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020, Wersja 11.0, listopad 2021 r.

<sup>2</sup> Plus 3 konkursy „płynnościowe” anty-COVID.

() jest 521 umów (bez rozwiązanych i bez „płynnościowych”) z przedsiębiorcami MSP (dalej: beneficjenci 2.5). Łączna kwota dofinansowania w podpisanych umowach 275,9 mln zł<sup>3</sup>.

W Działaniu 2.6 udostępniono przedsiębiorcom MŚP Instrument finansowy - Pożyczka dla MŚP. Instrument wdrażany jest w modelu Funduszu Funduszy. Rolę Menadżera Funduszu Funduszy powierzono BGK. Umowa opiewa na 408,0 mln zł. Pożyczki były udzielane na zasadach preferencyjnych do maksymalnej kwoty 1 mln zł. Dotychczas udzielono 1191 pożyczek na inwestycje ostatecznym odbiorcom - przedsiębiorcom MŚP (dalej: pożyczkobiorcy 2.6) na łączną kwotę 215,2 mln zł.

#### *Działanie 10.5 Przystosowanie pracowników, przedsiębiorstw i przedsiębiorców do zmian (projekty konkursowe)*

Celem działania był wzrost adaptacyjności MŚP w regionie, będący wynikiem zrealizowanych usług rozwojowych. Cel ten realizowano poprzez realizację trzech projektów:

- Operator usług rozwojowych dla MŚP z obszarów funkcjonalnych miast: Ostrowiec Świętokrzyski, Starachowice, Skarżysko-Kamienna dostępnych w Bazie Usług Rozwojowych BUR;
- Kadry dla biznesu - dofinansowanie usług rozwojowych dla MMŚP;
- Biznes Adapter – system wsparcia MŚP w ramach Podmiotowego Systemu Finansowania;

z których dwa są zakończone.

Na działanie alokowano kwotę 12,9 mln EUR.

Beneficjentami mogli być operatorzy Podmiotowego Systemu Finansowania (PFS), którymi zostały dwa podmioty wybrane w trzech konkursach: Świętokrzyskie Centrum Innowacji i Transferu Technologii Sp. z o.o. oraz Świętokrzyska Izba Przemysłowo-Handlowa.

#### 4.2. Metodyka badania

W badaniu wykorzystano następujące metody badawcze:

1. Analizę danych zastanych, którą objęto następujące kategorie danych:
  - Dokumentację programową RPO WŚ;
  - Dokumentacje konkursowe działań stanowiących przedmiot badania;
  - Dane monitoringowe RPO WŚ;
  - Unijne i krajowe regulacje prawne dotyczące perspektyw finansowych 2014-2020 i 2021-2027;
  - Adekwatne do tematyki badania dokumenty strategiczne regionalne i krajowe;

---

<sup>3</sup> Na podstawie danych monitoringowych IZ RPO na dzień 30.06.2022

- Zapisy programu Fundusze Europejskie dla Świętokrzyskiego 2021-2027;
  - Dane ze statystyki publicznej;
  - Raporty z badań dotyczących pokrewnej tematyki.
2. Indywidualne wywiady pogłębione z następującymi grupami respondentów:
- przedstawicielami IZ i IP RPOWŚ 2014-2020 zaangażowanymi w realizację Programu (5 wywiadów);
  - beneficjentami działań stanowiących przedmiot badania (18 wywiadów);
  - pośrednikami finansowymi w działaniu 2.6 (5 wywiadów).
3. Ankiety CAWI/CATI z następującymi grupami respondentów:
- Beneficjenci działań 1.2 i 2.5 – tzw. grupa eksperymentalna (233 ankiety, 43% poziom zwrotu);
  - Podmioty aplikujące nieskutecznie o wsparcie z działań 1.2 i 2.5 – tzw. grupa kontrolna (226 ankiet, 22% poziom zwrotu);
  - Ostateczni odbiorcy wsparcia w działaniu 2.6 (204 ankiety; 30% poziom zwrotu);
  - Uczestnicy projektu dofinansowanego z działania 2.4 (35 ankiet)<sup>4</sup>.
4. 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 działań 1.2 i 2.5 oraz podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie z tych działań. 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). W dalszych krokach planowano posłużyć się metodą Regression Discontinuity Design (RDD) do szacowania samego efektu netto, jednak natura otrzymanych danych na to nie pozwoliła (więcej w podpunkcie dotyczącym RDD. Na koniec oszacowane

---

<sup>4</sup> Nie udało się zrealizować zakładanej liczby 50 ankiet z następujących powodów: 1) długi czas jaki minął od momentu uczestnictwa danego podmiotu w projekcie do momentu realizacji ankiety (nawet kilka lat) co skutkowało tym, że w danym podmiocie nie pracowały już osoby reprezentujące go w projekcie lub podmiot zakończył działalność; 2) charakter wydarzeń, w których uczestniczyły podmioty – większość stanowiły spotkania/konferencje – respondenci nie byli w stanie odróżnić uczestnictwa w tego rodzaju wydarzeniach finansowanych z projektu od uczestnictwa w analogicznych wydarzeniach organizowanych przez inne podmioty; 3) przekazanie przez Zamawiającego kontaktów do około 60% uczestników wydarzeń biorąc pod uwagę wartość wskazaną w OPZ (238).

efekty netto, będące wynikiem porównania pomiędzy wynikami dla beneficjentów i wyselekcjonowanej grupy nieskutecznie aplikujących, przetestowano testem  $\chi^2$  (chi<sup>2</sup>), żeby zobaczyć, czy rozkład odpowiedzi w tabeli dla tych dwóch grup jest istotnie statystycznie różny.

### PSM

PSM było pierwszym krokiem do wyłonienia tych spośród nieskutecznie aplikujących, którzy byliby maksymalnie podobni do beneficjentów znajdujących się w bazie danych. Technicznie rzecz biorąc model PSM jest modelem regresji logistycznej, w której zmienną zależną jest przynależność (bądź nie) do grupy beneficjentów. Po stronie zmiennych niezależnych uwzględniono takie zmienne jak:

- rozmiar firmy;
- długość działania firmy;
- plany zatrudnieniowe firmy;
- oferowanie produktów na rynkach zagranicznych (przed złożeniem wniosku).

PSM polega na znalezieniu firm maksymalnie do siebie podobnych przed momentem złożenia wniosku. Mogłoby się bowiem zdarzyć, że dana firma w wyniku dofinansowanego projektu zmieni swoje cechy (np. zacznie oferować swoje produkty na rynkach zagranicznych lub zwiększy zatrudnienie). Dlatego do modelu wybrano wyłącznie te zmienne, które opisywały beneficjentów w momencie przed złożeniem wniosku. Ponadto do modelu PSM dodano wszystkie interakcje pomiędzy tymi czterema zmiennymi, co dodatkowo różnicowało firmy. W praktyce oznacza to, że miara PSM zawierała na przykład nie tylko informację o rozmiarze firmy, ale również o rozmiarze firmy i jednocześnie planach zatrudnieniowych lub rozmiarze firmy i jednocześnie długości działania. Pozwoliło to na bardziej zróżnicowane miary PSM a w wyniku tego – lepsze dopasowanie firm do siebie.

### RDD

W następnym kroku planowano przygotować model RDD, w którym zmienne sukcesu pokazane są dla dwóch grup: firm będących beneficjentami oraz tych spośród nieskutecznie aplikujących, którzy stanowili dla nich „parę” wyłonioną w toku PSM. Niestety okazało się to niemożliwe, ze względu na naturę otrzymanych danych.

W metodzie RDD zakłada się, że istnieje punkt odcięcia, poniżej którego dana firma staje się nieskutecznie aplikującym i powyżej którego dana firma staje się beneficjentem programu. To, gdzie dokładnie znajduje się ten punkt odcięcia, zależy oczywiście od programu i od przyjętej punktacji. Niestety, w przypadku otrzymanych danych nie udało się ustalić, w którym miejscu znajduje się ów punkt odcięcia. Dla przykładu projekt „RPSW.02.05.00-26-0092/19” trafił do grupy nieskutecznie aplikujących, mimo, że z listy rankingowej wynikło, że dostał on aż 69 punktów. Z kolei projekt „RPSW.02.05.00-26-0572/19”, obecny w bazie

danych jako beneficjent dostał jedynie 35 punktów. W takiej sytuacji, przy niemożności określenia punktu odcięcia, metoda RDD została zarzucona.

### Test $\chi^2$

Sparowane za pomocą PSM firmy zebrano w tabelę pod kątem zmiennych sukcesu, czyli tych, które powinny w teorii ulec zmianie pod wpływem wsparcia. Test  $\chi^2$  bierze pod uwagę wszystkie dane z tabeli dla obu typów firm (beneficjentów i nieskutecznie aplikujących) i sprawdza, czy dane dla tych grup istotnie się od siebie różnią. Test  $\chi^2$ , należący do grupy testów nieparametrycznych, ma mniej ograniczeń niż testy parametryczne (takie jak na przykład testy średnich) i jest aplikowalny nawet dla bardzo małych prób, co miało znaczenie w przypadku tego badania, gdzie populacja beneficjentów wynosiła 233 firmy, zaś nieskutecznie aplikujących – 226 firm.

Warto przy okazji zauważyć, że test  $\chi^2$  nie determinuje wielkości efektu netto, lecz jego istotność. Wielkość efektu netto określono na podstawie porównania wartości zmiennych sukcesu dla grupy beneficjentów i tych spośród nieskutecznie aplikujących, którzy zostali do nich przypisani w toku analizy PSM.

Przeprowadzony test  $\chi^2$  pokazał, że tylko niektóre z efektów netto były na tyle duże, by można było mówić o różnicy istotnej statystycznie.



## 5. OCENA WPŁYWU RPOWŚ 2014-2020 NA ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORSTW W REGIONIE

### 5.1. Wpływ wsparcia na konkurencyjność firm

#### 5.1.1 Wprowadzenie

Konkurencyjność jest określoną właściwością przedsiębiorstwa<sup>5</sup>. Konkurencyjność można analizować w oparciu o mierniki charakteryzujące nakłady (wejście) i wyniki (wyjście)<sup>6</sup>. Zakłada się, że nakłady zwiększają potencjał konkurencyjny będący podstawą do uzyskania przewagi konkurencyjnej, która przy pomocy instrumentów konkurencyjności umożliwia osiągnięcie wyniku w postaci wysokiej pozycji konkurencyjnej.

**Potencjał konkurencyjny** przedsiębiorstwa określa się jako „ogół zasobów materialnych i niematerialnych niezbędnych do tego, aby przedsiębiorstwo mogło funkcjonować na rynkowej arenie konkurencyjności”<sup>7</sup>. Proponuje się podział na potencjału konkurencyjności na sfery funkcjonalno-zasobowe przedsiębiorstwa<sup>8</sup>:

- 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;
- doświadczenie w branży, posiadane informacje o rynku i klientach;
- poziom wykształcenia pracowników;
- odpowiednia jakość produktów lub usług;
- nowatorskie /innowacyjne rozwiązania oferowanych wyrobów /usług.
- jakość obsługi klienta, dogodne warunki gwarancji i serwis;

---

<sup>5</sup> Adamkiewicz-Drwiłło H.2002. Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa. 2002. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.

<sup>6</sup> Stankiewicz M.J. 2005. Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji. Dom Organizatora, Toruń.

<sup>7</sup> Stankiewicz M.J. 2005. Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji. Dom Organizatora, Toruń.

<sup>8</sup> tamże

**Pozycja konkurencyjna** jest efektem przewagi konkurencyjnej. Najczęściej stosowanymi i najbardziej syntetycznymi miernikami jest uzyskany **udział w rynku** i sytuacja finansowa firmy określana przy pomocy różnych wskaźników cząstkowych<sup>9</sup>:

- nakłady inwestycyjne;
- przychody ze sprzedaży;
- wskaźnik rentowności sprzedaży
- wydajność pracy.

Przejawem wysokiej konkurencyjności firmy jest jej zdolność do konkurowania na rynkach zagranicznych. 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;
- Wejście na nowe dla firmy rynki zagraniczne;
- Umocnienie pozycji firmy na tych rynkach zagranicznych, na których już była obecna;
- Nawiązanie / zacieśnienie współpracy z osobami/podmiotami z zagranicy związanej ze wspólną realizacją projektów/wymianą doświadczeń.

Analizę wpływu wsparcia na konkurencyjność omówimy w odniesieniu do Działań 2.5 i 2.6 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<sup>10</sup>.

### 5.1.2 Wpływ interwencji na potencjał konkurencyjny

Wsparcie w Działaniach 2.5 i 2.6 było skierowane do przedsiębiorstw z sektora MSP.

**Struktura wielkościowa** beneficjentów 2.5 i pożyczkobiorców 2.6 pokazana jest w Tabeli 2. Warunkiem pozyskania i realizacji projektu dotacyjnego jest dobra kondycja finansowa przedsiębiorstwa, stąd częściej niżby to wynikało z rozkładu populacji beneficjentami

---

<sup>9</sup> 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

<sup>10</sup> 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”)

wsparcia dotacyjnego są firmy małe i średnie<sup>11</sup>. Szczególnie dobitnie widać to w strukturze beneficjentów 2.5, których duże projekty inwestycyjne dofinansowane zostały w ramach Regionalnej Pomocy Inwestycyjnej. Podobnie, choć nie w tym stopniu co w przypadku dotacji, struktura wielkościowa pożyczkobiorców 2.6 nie odzwierciedla struktury wielkościowej populacji przedsiębiorstw województwa świętokrzyskiego. W przypadku preferencyjnych pożyczek z Działania 2.6 – pomimo, że co do zasady skierowane są do przedsiębiorstw mniejszych, bo takie głównie znajdują się w luce finansowej - udział przedsiębiorstw małych i średnich jest większy niż w populacji.

*Tabela 2. Struktura wielkościowa beneficjentów Działania 2.5 i 2.6*

	Struktura wielkościowa MSP w woj. świętokrzyskim w 2019 r	Mikro	Małe	Średnie
		94%	3%	1%
Działanie	Rodzaj instrumentu wsparcia	Mikro	Małe	Średnie
2.5	Dofinansowany dotacją - ogółem	72,8%	19,1%	8,1%
	Dofinansowany dotacją - de minimis	74,9%	17,9%	7,2%
	Dofinansowany dotacją - RPI	20,0%	50,0%	30,0%
2.6	Dofinansowany Pożyczką dla MSP	83,7%	13,4%	2,4%

*Źródło: Dane monitoringowe IZ RPO i dane GUS*

**Struktura branżowa** beneficjentów 2.5 (Tabela 3) odbiega znacząco od struktury branżowej populacji świętokrzyskich przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa z sekcji C – przetwórstwo przemysłowe – zdecydowanie przeważają wśród innych branż. Jest to efektem skoncentrowania wsparcia w dwóch konkursach na tej branży i przyznawania dodatkowej premii punktowej w ocenie wniosków w pozostałych konkursach. Skutkuje to z kolei słabszą reprezentacją branż usługowych: sekcji F (budownictwo), G (handel) i H (transport). Należy pamiętać, że kryterium wejściowym był dość wysoki potencjał finansowy i posiadanie rentownego, innowacyjnego projektu inwestycyjnego. Jak wiadomo innowacyjność sektora usługowego (udział firm aktywnych innowacyjnie w populacji) jest mniejsza niż sektora przetwórstwa przemysłowego. W pozostałych branżach nie widać szczególnie dużej różnicy pomiędzy strukturą branżową populacji a strukturą branżową beneficjentów 2.5.

Struktura branżowa pożyczkobiorców 2.6 jest zbliżona do struktury populacji, poza sekcją M (działalność profesjonalna), która wykazała niewielkie zainteresowanie pożyczkami, korzystając proporcjonalnie do swojego udziału w populacji z dotacji. Z kolei sekcje firm

<sup>11</sup> Ewaluacja regionalnej pomocy inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmocnienia konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020, Ministerstwo Rozwoju, 2020.

usługowych N (zarządzanie) i S (naprawy) wykazały ponadprzeciętne zainteresowanie pożyczkami w stosunku do swojego udziału w populacji.

*Tabela 3. Struktura branżowa przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce i w województwie świętokrzyskim w 2019 r. oraz beneficjentów 2.5 i pożyczkobiorców 2.6*

PKD <sup>12</sup>	Polska	Świętokrzyskie	Dotacja (2.5)	Pożyczka dla MSP (2.6)
Sekcja B	0,1%	0,2%	1,1%	0,1%
Sekcja C	11,7%	12,3%	43,6%	11,4%
Sekcja D	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%
Sekcja E	0,5%	1,0%	1,3%	1,2%
Sekcja F	16,1%	17,7%	8,3%	18,8%
Sekcja G	29,4%	35,8%	11,5%	20,8%
Sekcja H	8,6%	8,7%	1,1%	9,9%
Sekcja I	3,4%	2,8%	2,7%	4,0%
Sekcja J	6,0%	3,5%	1,6%	0,7%
Sekcja L	2,9%	1,7%	0,0%	1,6%
Sekcja M	15,7%	11,8%	10,2%	1,0%
Sekcja N	4,3%	3,4%	3,2%	7,9%
Sekcja S	1,0%	0,9%	4,5%	6,4%

Źródło: GUS BDL.

**Rozkład przestrzenny beneficjentów 2.5 w wartościach bezwzględnych wykazuje dużą koncentrację w mieście Kielce (18% wszystkich umów) i powiecie kieleckim (29%). Z**

<sup>12</sup> Legenda: Sekcja A. Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo, Sekcja B. Górnictwo i wydobywanie, Sekcja C. Przetwórstwo przemysłowe, Sekcja D. Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych, Sekcja E. Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją, Sekcja F. Budownictwo, Sekcja G. Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle, Sekcja H. Transport i gospodarka magazynowa, Sekcja I. Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi, Sekcja J. Informacja i komunikacja, Sekcja K. Działalność finansowa i ubezpieczeniowa, Sekcja L. Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości, Sekcja M. Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna. Sekcja N. Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca, Sekcja O. Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne, Sekcja P. Edukacja, Sekcja Q. Opieka zdrowotna i pomoc społeczna, Sekcja R. Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją, Sekcja S. Pozostała działalność usługowa, Sekcja T. Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników; gospodarstwa domowe produkujące wyroby i świadczące usługi na własne potrzeby, Sekcja U. Organizacje i zespoły eksterytorialne

pozostałych powiatów wyróżniają się powiaty konecki (9%) i ostrowski (8%). Odnosząc liczbę podpisanych umów do populacji przedsiębiorców (zarejestrowanych w `REGON) otrzymujemy bardziej równomierny rozkład oscylujący wokół 0,3 do 0,4 % w poszczególnych powiatach. Wyróżnia się ponownie stolica województwa (łącznie z powiatem kieleckim liczba umów odniesiona do populacji przedsiębiorstw sięga 1,3%). Większą niż przeciętnie koncentrację beneficjentów 2.5 obserwujemy też w powiecie koneckim (0,7%).

Prawie połowa (48%) pożyczkobiorców 2.6 koncentruje się w Kielcach (40%) i w powiecie kieleckim (8%). W wartościach względnych, w odniesieniu do populacji przedsiębiorstw wyróżniają się Kielce i powiat kielecki (1,44% populacji), powiat starachowicki (1,27%), powiat skarżyski (1,02%) i konecki (0,97%). Można to częściowo tłumaczyć bliskością głównych siedzib pośredników finansowych udzielających pożyczek z Działania 2.6 (Kielce i powiat kielecki, Końskie, Starachowice).

Analiza przestrzenna wskazuje na koncentrację 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.<sup>13</sup> wykazuje ten sam policentryczny wzór, z dobrymi wynikami większości stolic regionów i dużych miast, które wykorzystują przewagi gospodarek aglomeracyjnych, z lepszą łącznością i wyższym poziomem kapitału ludzkiego.

Wsparcie w ramach Działań 2.5 i 2.6 różniło się typem instrumentu (odpowiednio: bezzwrotny i zwrotny) a także **skalą wsparcia** a w konsekwencji skalą podejmowanych inwestycji.

*Tabela 4. Średnie wartości inwestycji ogółem dofinansowanych z dotacji z Działania 2.5 i pożyczek z Działania 2.6*

	Średnia wartość inwestycji w przedsiębiorstw MSP w woj. świętokrzyskim w 2019 r	Ogółem	Mikro	Małe	Średnie
		Tys. zł	Tys. zł	Tys. zł	Tys. zł
		53,4	10,3	200,3	879,1
Działanie	Wartość inwestycji ogółem	Ogółem	Mikro	Małe	Średnie
		Tys. zł	Tys. zł	Tys. zł	Tys. zł
2.5	Dofinansowany dotacją - ogółem	1 117,7	664,8	1 923,7	2 986,3
	Dofinansowany dotacją - de minimis	746,4	578,0	1 247,4	1 248,2
	Dofinansowany dotacją - RPI	10 272,8	9 188,9	8 281,1	16 196,1
2.6	Dofinansowany Pożyczką dla MSP	236,7	164,5	559,6	891,8

*Źródło: Dane monitoringowe IZ RPO i GUS*

<sup>13</sup> <https://ec.europa.eu/regionalpolicy/en/information/maps/regionalcompetitiveness/>

Zarówno dotacja jak i preferencyjna pożyczka dają silniejszy impuls rozwojowy niż w sytuacji inwestowania bez wsparcia. W 2019 średnie wydatki poniesione przez MŚP aktywne inwestycyjne (ok. 32% populacji<sup>14</sup>) wyniosły 53 tys. zł. W podziale wielkościowym - średnia wartość inwestycji zrealizowanej przez mikroprzedsiębiorstwo wyniosła 10 tys. zł, przez małą firmę – 200 tys. zł, natomiast przez średnie przedsiębiorstwo – 879 tys. zł<sup>15</sup>.

Średnia wartość dofinansowania projektu beneficjentów 2.5 wyniosła 537 tys. zł. Kwota ta jest zawyżona z uwagi na niewielką liczbę bardzo dużych projektów dofinansowanych z Regionalnej Pomocy Inwestycyjnej (RPI). Większość z beneficjentów 2.5 (96%) otrzymała wsparcie w ramach pomocy de minimis, ze średnią wartością dofinansowania na poziomie 408 tys. zł. Pozostałe 4% beneficjentów 2.5 uzyskało wsparcie w ramach Regionalnej Pomocy Inwestycyjnej, o średniej wysokości 3 928 tys. zł. Średnia wartość pożyczki finansowanej z Działania 2.6 wyniosła 181 tys. zł

Beneficjenci 2.5 otrzymali zatem silniejszy impuls rozwojowy w postaci finansowania o większej skali i finansowania bezzwrotnego niż pożyczkobiorcy 2.6. Warto zwrócić uwagę, że maksymalne wartości wsparcia w obu instrumentach, jeżeli pominąć 4% beneficjentów 2.5 korzystających z wsparcia w ramach RPI, są podobne – pomoc de minimis nie może przekroczyć 200 tys. euro (ok. 900 tys. zł w okresie wdrażania Działania 2.5) a maksymalna wartość preferencyjnej Pożyczki dla MSP nie mogła przekroczyć 1 mln zł. Mimo to średnie dofinansowanie w obu instrumentach różni się ponad dwukrotnie, a wartość projektu ogółem trzykrotnie, na korzyść beneficjentów 2.5.

Beneficjenci 2.5 dzięki wsparciu realizowali projekty inwestycyjne (Tabela 3 - wartość projektu ogółem) o średniej wartości 1 118 tys. zł, w podziale wielkościowym: mikro – 664 tys. zł, małe- 1 923 tys. zł, średnie – 2 986 tys. zł, w tym beneficjenci pomocy de minimis (96% wszystkich beneficjentów): mikro-578 tys. zł, małe – 1 247 tys. i średnie 1 248 tys. zł, a więc przeciętnie 6 -7 krotnie większe niż przeciętne inwestycje w populacji świętokrzyskich aktywnych inwestycyjnie firm.

Wynika to z dużego wkładu własnego wnoszonego przez beneficjentów 2.5. Wysoki wkład własny związany jest z wielkością beneficjenta. Im większa firma tym większy potencjał firmy (przychody, rentowność, środki trwałe), większa wiarygodność finansowa (ze względu na wyższe wymagania co do sprawozdawczości finansowej) i mniejsze ryzyko inwestycyjne po stronie samych firm, związane z zaciąganiem zobowiązań finansowych. Stąd obserwowana struktura wielkościowa beneficjentów 2.5 (Tabela 2). W badaniu Regionalnej Pomocy

---

<sup>14</sup> Firmy aktywne inwestycyjnie w województwie świętokrzyskim stanowiły 32% ogółu MŚP (Polska -34%). Firmy aktywne inwestycyjnie – firmy wdrażające i planujące wdrażanie projektów inwestycyjnych. Źródło: Raport za 2019 r, Bank PEKAO BP, s. 4

<sup>15</sup> GUS BDL

Inwestycyjnej<sup>16</sup> analizy kontrfaktyczne efektu netto dźwigni, czyli relacji łącznych nakłady inwestycyjne (wartość projektu ogółem) z wartością dofinansowania, pokazały, że efekt dźwigni jest tym większy im większa jest kwota dofinansowania. Obserwujemy to również u beneficjentów 2.5 – beneficjenci pomocy de minimis – efekt dźwigni – 1,8, beneficjenci RPI – efekt dźwigni – 2,6.

Pracownicy instytucji zaangażowanych w proces wyboru projektów stosują „strategię sukcesu” wybierając częściej wnioskodawców posiadających wysoki potencjał finansowy, a więc firmy większe. Podmioty takie dają większą pewność realizacji celów operacyjnych instytucji wdrażających (zrealizowanie projektu zgodnie z umową oznacza wydatkowanie środków) i w rezultacie osiągnięcia celów projektu, które przełożą się, zgodnie z logiką interwencji, na sukces Programu (wskaźniki)<sup>17</sup>. Taką „strategię sukcesu” instytucji wdrażających obserwowano także w poprzedniej perspektywie finansowej<sup>18</sup>.

W przypadku pożyczkobiorców 2.6 średnia wartość pożyczki to 181 tys. zł a podziale na grupy wielkościowe: mikro- 126 tys. zł, małe – 427 tys. zł i średnie- 680 tys. zł. Natomiast średnia wartość realizowanego projektu wynosiła odpowiednio: ogółem -237 tys. zł, mikro 165 tys. zł, małe - 560 tys. zł, średnie - 892 tys. zł.

Wsparcie pożyczkowe skierowane jest do przedsiębiorstw w luce finansowej, a więc do tej grupy przedsiębiorstw, które nie mogą pozyskać finansowania zewnętrznego finansowania na rynku, pomimo że posiadają rentowne projekty inwestycyjne. Pośrednicy finansowi w wywiadach przyznają, że badają kondycję finansową i wykonalność projektu inwestycyjnego wnioskujących o pożyczki. Wynika to z konieczności utrzymania założonych wskaźników stratowości i troski o środki publiczne. Ponadto, pomimo, że nie jest to wymagane, pośrednicy finansowi zwykle wymagają wkładu własnego pożyczkobiorcy, aby lepiej zmotywować go do zrealizowania inwestycji i zwrotu pożyczonych środków. Skutkiem tego wartość realizowanych projektów inwestycyjnych z pożyczek jest większa od kwoty pożyczki. Udział własny pożyczkobiorców 2.6 wyniósł średnio 35% wartości ogółem projektu. Zatem w przypadku pożyczkobiorców 2.6 również mamy do czynienia z większą niż bez wsparcia wartością inwestycji, choć skala tej różnicy nie jest tak duża jak w przypadku dotacji z Działania 2.5 (efekt dźwigni – 1,3).

---

<sup>16</sup> Ewaluacja regionalnej pomocy inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmocnienia konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020, Ministerstwo Rozwoju, 2020. s.93

<sup>17</sup> Ewaluacja regionalnej pomocy inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmocnienia konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020, Ministerstwo Rozwoju, 2020. s. 78

<sup>18</sup> Study on the expected results of Cohesion Policy in Poland within the programming period 2014-2020 KE, DG Regio, 2016.

Zgodnie z przyjętym modelem konkurencyjności nakłady inwestycyjne zwiększają **potencjał konkurencyjny** będący podstawą do uzyskania przewagi konkurencyjnej. W Działaniu 2.5 i 2.6 wsparcie inwestycyjne pozwalające na zakup maszyn i urządzeń oraz innych środków trwałych oddziałuje na następujące obszary funkcjonalno – zasobowe, składające się na potencjał konkurencyjny beneficjentów:

- jakość maszyn i urządzeń - przedmiotem projektu jest najczęściej zakup nowoczesnych maszyn i urządzeń;
- nowoczesność stosowanych technologii- modernizacja środków trwałych wiąże się z unowocześnieniem stosowanych technologii;
- poziom wykształcenia/wiedzy pracowników - nowoczesne maszyny i urządzenia wymagają podniesienia kwalifikacji kadr firmy;
- odpowiednia jakość produktów lub usług - nowoczesne maszyny i urządzenia mają wpływ na poprawę jakości produktów lub usług;
- nowatorskie /innowacyjne rozwiązania oferowanych wyrobów /usług – nowoczesne maszyny i urządzenia pozwalają na wprowadzanie innowacyjnych produktów i usług – jest to warunkiem udzielenia wsparcia w 2.5 a celem szczegółowym w 2.6;
- jakość obsługi klienta, dogodne warunki gwarancji i serwis; - produkty i usługi lepszej jakości pozwalają na proponowanie lepszych warunków gwarancji i obniżenie kosztów serwisu.

Ponadto pośrednio wsparcie oddziaływało na wielkość zasobów finansowych będących w dyspozycji beneficjentów, w szczególności w Działaniu 2.5. Większość beneficjentów dotacji inwestycyjnych przyznaje, że dotacja „uwalnia” środki inwestycyjne firmy, pozwalając jej na prowadzenie równoległych inwestycji lub inwestycji będących uzupełnieniem lub kontynuacją inwestycji finansowanej z dotacji<sup>19</sup>.

Oddziaływanie powyższe nie jest oczywiście równomiernie rozłożone pomiędzy obszary funkcjonalno-zasobowe przedsiębiorstwa. W badaniu ilościowym duża grupa beneficjentów Działania 2.5 (Tabela poniżej) uznała, że interwencja w ich przypadku nie miała żadnego wpływu (odpowiedzi: nie dotyczy) na:

- działalność badawczo-rozwojową (41%);
- wiedzę i zdolności menadżerskie kierownictwa (41%);
- gęstość i zasięg sieci dystrybucji (32%);
- poziom wykształcenia pracowników (31%).

W przypadku pożyczkobiorców 2.6 pożyczka opinii bardzo dużej ich części, nie wpływa na większość obszarów funkcjonalno-zasobowych przedsiębiorstwa oprócz obszarów: jakość

---

<sup>19</sup> Ewaluacja regionalnej pomocy inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmocnienia konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020, Ministerstwo Rozwoju, 2020. s. 89



maszyn i urządzeń i jakość produktów i usług, gdzie „tylko”, odpowiednio, co czarty (25%) i co piąty (21%) ankietowany uznał, że wsparcie nie oddziaływało także na te obszary funkcjonalno- zasobowe.

*Tabela 5. Obszary funkcjonalno-zasobowe beneficjentów 2.5 i pożyczkobiorców 2.6, na które nie ma wpływu otrzymane wsparcie z RPO WŚ 2014-2020 (odpowieź – „nie dotyczy”).*

obszary funkcjonalno-zasobowe	Beneficjenci 2.5	Pożyczkobiorcy 2.6
jakość maszyn i urządzeń	8%	25%
nowoczesność stosowanych technologii	4%	38%
gęstość i zasięg sieci dystrybucji	32%	49%
wielkość zasobów finansowych będących w dyspozycji	8%	39%
działalność badawczo -rozwojowa	41%	66%
wiedza i zdolności menadżerskie kadr kierowniczych	41%	65%
doświadczenie w branży, posiadane informacje o rynku i klientach	18%	50%
poziom wykształcenia pracowników	31%	58%
posiadana marka, pozytywny wizerunek firmy (reputacja)	10%	27%
odpowiednia jakość produktów lub usług	4%	21%
cena wyrobów i usług	11%	33%
jakość obsługi klienta, dogodne warunki gwarancji i serwis	26%	32%
nowatorskie /innovacyjne rozwiązania oferowanych wyrobów /usług	9%	48%

*Źródło: Badanie CAWI/CATI beneficjentów 2.5 (N=240) i pożyczkobiorców 2.6 (N=204)*

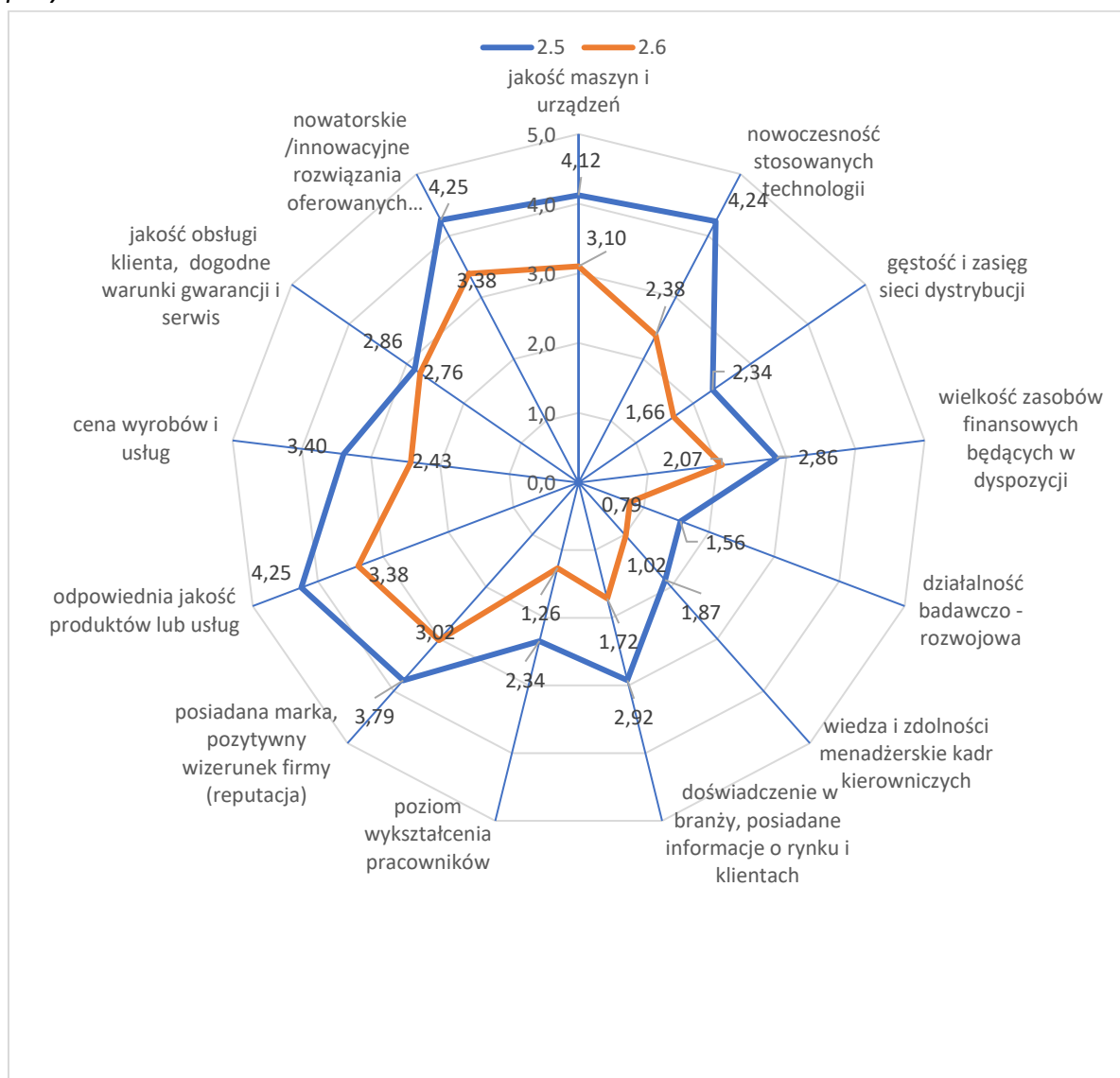
Ocena istotności wpływu wsparcia na poszczególne obszary funkcjonalno-zasobowe firmy przedstawiona jest na wykresie poniżej. W opinii beneficjentów 2.5 projekt ma ponadprzeciętny (oceny powyżej 3,0<sup>20</sup>) wpływ na takie sfery funkcjonalno-zasobowe firmy jak:

- odpowiednia jakość produktów lub usług (4,25);
- nowatorskie /innovacyjne rozwiązania oferowanych wyrobów /usług (4,25);
- nowoczesność stosowanych technologii (4,24);
- jakość maszyn i urządzeń (4,12);
- posiadana marka, pozytywny wizerunek firmy (reputacja) (3,79);
- cena wyrobów i usług (3,40).

<sup>20</sup> Ocena w skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza minimalny wpływ a 5 bardzo duży wpływ.

Pożyczkobiorcy 2.6 generalnie niżej oceniają wpływ wsparcia na potencjał konkurencyjny firmy niż beneficjenci 2.5. Pożyczka miała ich zdaniem największy wpływ na jakość produktów i usług (3,38), nowatorskie/innovacyjne rozwiązania oferowanych wyrobów/usług (3,38), jakość maszyn i urządzeń (3,10) oraz markę/wizerunek firmy (3,02). Największe różnice w ocenie wpływu wsparcia na potencjał konkurencyjny firmy pomiędzy beneficjentami 2.5 a pożyczkobiorcami 2.6 (na korzyść tych pierwszych) widać w przypadku nowoczesności stosowanych technologii i jakości maszyn i urządzeń.

*Wykres 1. Ocena wpływu projektu na sfery funkcjonalno-zasobowe beneficjentów 2.5 i pożyczkobiorców 2.6*



Źródło: Badanie CAWI/CATI beneficjentów 2.5 (N=240) i pożyczkobiorców 2.6 (N=204)

### 5.1.3 Pozycja konkurencyjna

#### Instrumenty konkurowania

Po zrealizowaniu inwestycji beneficjenci 2.5 biorący udział w badaniu ankietowym uważają, że posiadają przewagę konkurencyjną nad pozostałymi uczestnikami rynku (średnie oceny powyżej 3,0<sup>21</sup>), na którym działają, w zakresie takich instrumentów konkurowania jak (Wykres poniżej):

- odpowiednia jakość produktów lub usług (4,22);
- posiadana marka, pozytywny wizerunek firmy (reputacja) (4,09);
- jakość maszyn i urządzeń (3,87);
- nowoczesność stosowanych technologii (3,81);
- jakość obsługi klienta, dogodne warunki gwarancji i serwis (3,81);
- cena wyrobów i usług (3,72);
- doświadczenie w branży, posiadane informacje o rynku i klientach (3,66);
- poziom wykształcenia pracowników (3,54);
- nowatorskie i innowacyjne rozwiązania (3,50).

Samoocena posiadanych przewag nad pozostałymi uczestnikami rynku w zakresie instrumentów konkurowania pożyczkobiorców 2.6 jest generalnie niższa. Jako ponadprzeciętną przewagę (oceny powyżej 3,0) na konkurentami na głównym rynku, na którym działają wskazują:

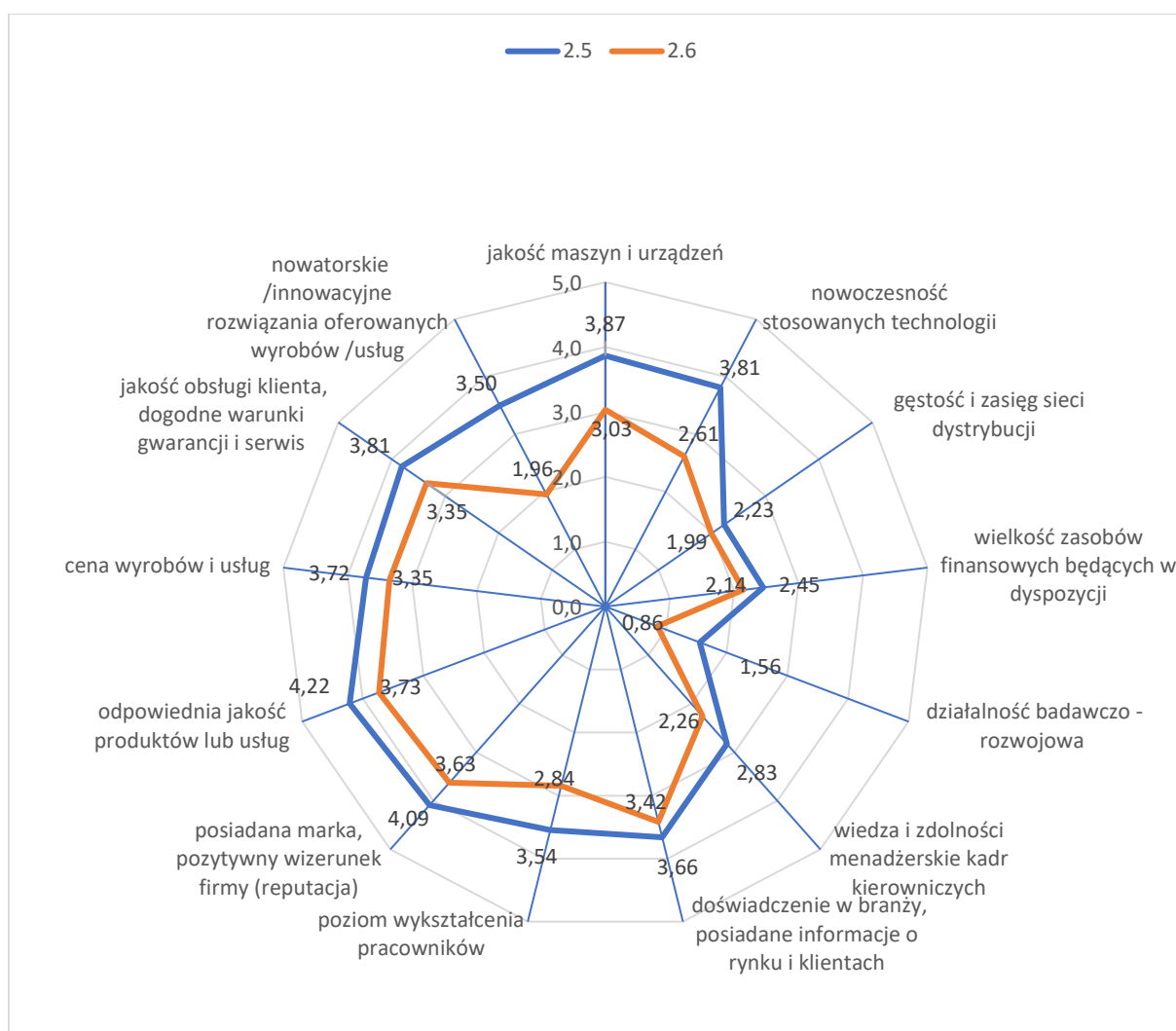
- odpowiednia jakość produktów /usług (3,73);
- posiadana marka, pozytywny wizerunek firmy (reputacja) (3,63);
- doświadczenie w branży, posiadane informacje o rynku i klientach (3,42);
- cena wyrobów i usług (3,35);
- jakość obsługi klienta, dogodne warunki gwarancji i serwis (3,35);
- jakość maszyn i urządzeń (3,03).

Należy pamiętać, że samooceny przewag konkurencyjnych beneficjentów 2.5 i pożyczkobiorców 2.6 odnoszą się do różnych grup konkurentów, bowiem generalnie beneficjenci 2.5 działają na bardziej konkurencyjnych rynkach niż pożyczkobiorcy 2.6. Tylko 16% beneficjentów 2.5 działa na rynku lokalnym podczas gdy wśród pożyczkobiorców 2.6 jest dwukrotnie wyższy odsetek (32%). Z kolei na trudniejszych rynkach – krajowym i zagranicznym – działa większy odsetek (60%) beneficjentów 2.5 (krajowy - 48%, zagraniczny - 12%) niż pożyczkobiorców 2.6 (35%) (krajowy – 34%, zagraniczny 1%).

---

<sup>21</sup> 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.

Wykres 2. Wpływ projektu na przewagę konkurencyjną na głównym rynku działalności w zakresie poszczególnych instrumentów konkurencji (obszarów funkcjonalno-zasobowych firmy) w skali od 1 do 5 gdzie 1 oznacza bardzo małą przewagę a 5 – bardzo dużą przewagę).



Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjentów 2.5 (N=204) i pożyczkobiorców 2.6 (N=204)

### Pozycja konkurencyjna

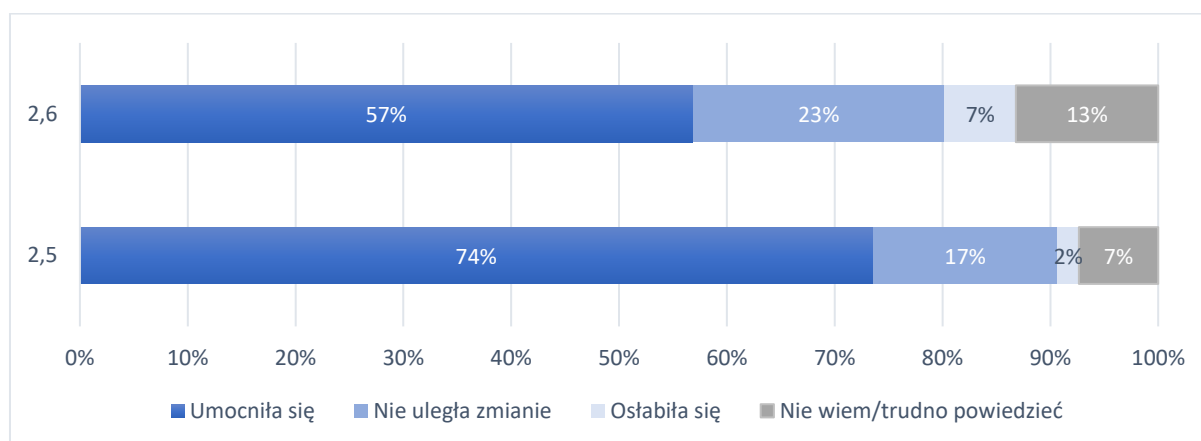
Osiągnięte wyniki w projektach i ich wpływ na obszary funkcjonalno - zasobowe przedsiębiorstwa, dzięki którym, w opinii wspartych podmiotów, mają przewagę konkurencyjną na głównym rynku działalności, powinny wpłynąć na ich obecną pozycję konkurencyjną.

Generalnie wsparte podmioty są w dobrej kondycji. W badaniu ilościowym prawie trzech na czterech uczestników badania (beneficjenci 2.5 – 74%, pożyczkobiorcy 2.6 – 71%) deklaruje osiągnięcie zysku z działalności gospodarczej w roku obrotowym poprzedzającym badanie a tylko po 7% - stratę. Duża część (38%) beneficjentów 2.5 postrzega swoją pozycję

konkurencyjną na rynku jako silną (dominująca – 1%, silna 37%). Taką opinię o swojej pozycji konkurencyjnej ma niewiele mniejszy odsetek (34%) pożyczkobiorców 2.6 (dominująca – 2%, silna – 32%). Należy przy tym pamiętać, o czym była mowa powyżej, że generalnie pożyczkobiorcy 2.6 działają na mniej konkurencyjnych rynkach. Swoją pozycję konkurencyjną jako umiarkowaną postrzega nieco ponad połowa beneficjentów 2.5 (53%) i pożyczkobiorców 2.6 (52%) – pozostali, stanowiący kilkuprocentowy odsetek wspartych firm, uważają, że mają słabą pozycję na rynku.

Na pytanie o zmianę pozycji konkurencyjnej w stosunku do tej jaką mieli w momencie składania wniosku o dotację (2.5) lub pożyczkę (2.6) (Wykres poniżej) trzech na czterech (74%) beneficjentów 2.5 odpowiada, że obecna pozycja konkurencyjna jest silniejsza a tylko 7%, że się osłabiła. W przypadku pożyczkobiorców 2.6 odpowiednie odsetki to: 57% i 2%.

*Wykres 3. Zmiana pozycji konkurencyjnej beneficjentów 2.5 i pożyczkobiorców 2.6 w stosunku do roku, w którym złożono wniosek o dofinansowanie/pożyczkę.*



*Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjentów 2.5 (N=204) i pożyczkobiorców 2.6 (N=204).*

Pozycję konkurencyjną scharakteryzowaliśmy w badaniu ilościowym za pomocą wskaźników określających aktywność inwestycyjną i efektywność produkcji (nakłady inwestycyjne i wydajność) z jednej strony i wyniki rynkowe z drugiej (udział w rynku, przychody ze sprzedaży i wskaźnik rentowności sprzedaży). Wskaźniki charakteryzujące poziom internacjonalizacji działalności będą dodatkowo charakteryzować osiągnięta pozycje konkurencyjną wspartych przedsiębiorstw.

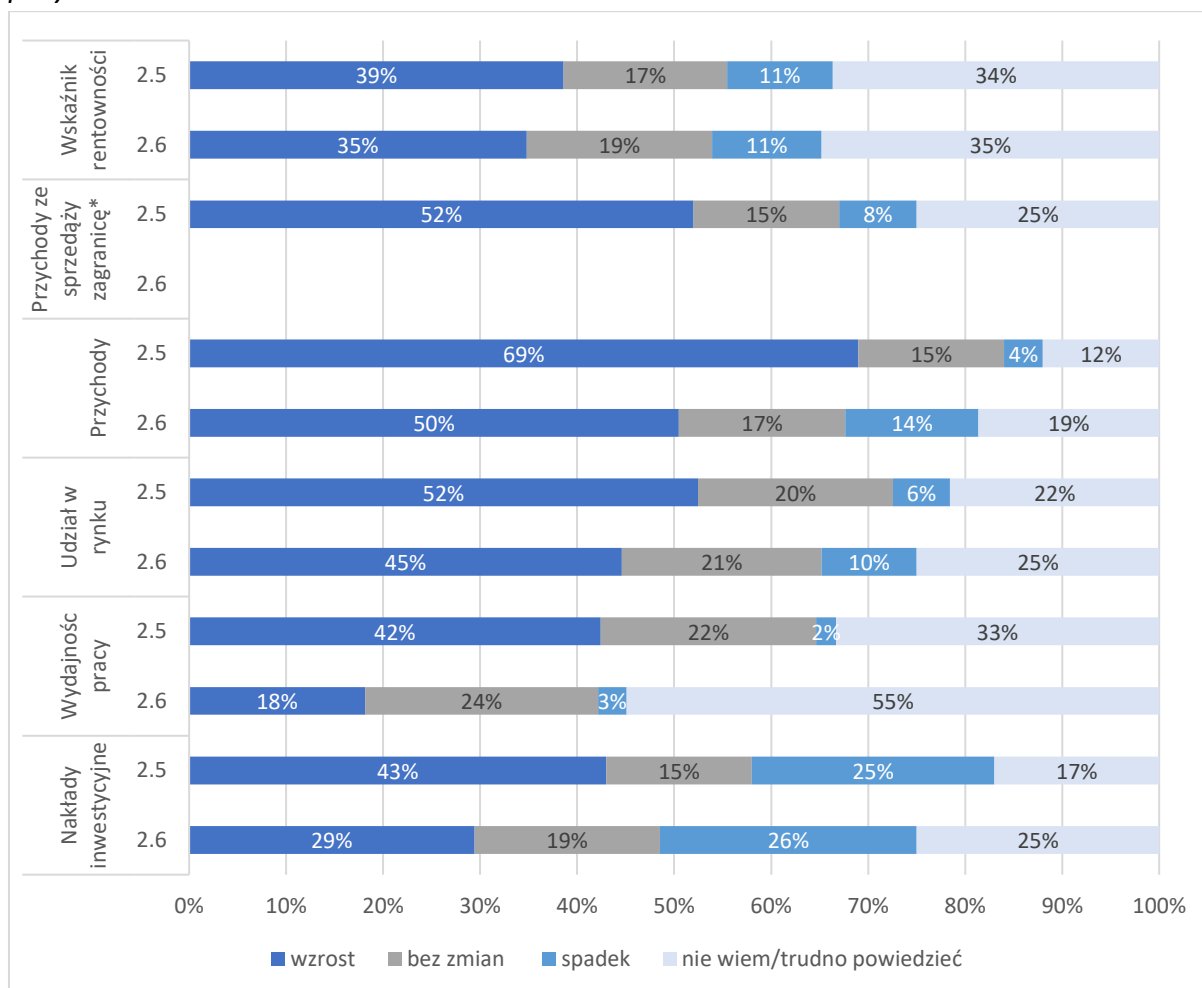
Na wykresie poniżej zestawiono odpowiedzi beneficjentów 2.5 i pożyczkobiorców 2.6 na pytanie o zmianę tych wskaźników w stosunku do roku, w którym ubiegali się o wsparcie. Z odpowiedzi respondentów wynika, że:

- przedsiębiorstwa, które otrzymały wsparcie, w większości deklarują, że są w fazie rozwoju - dla każdego z analizowanych wskaźników wśród respondentów zdecydowanie przeważają przedsiębiorstwa, które zanotowały wzrost wskaźników nad tymi, w których nastąpił ich spadek. W przybliżeniu co piąty beneficjent 2.5 i

pożyczkobiorca 2.6 nie zanotowali zmiany wskaźników – firmy pozostały na tym samym co przed kilku laty poziomie. Odsetek tych, którzy zanotowali spadek wskaźników charakteryzujących ich pozycję konkurencyjną nie przekracza na ogół 10%. Wyjątkiem są nakłady inwestycyjne, gdzie stosunkowo duży odsetek beneficjentów 2.5 (25%) i pożyczkobiorców 2.6 (26%) zanotował spadek nakładów inwestycyjnych. Przekłada się to raczej na ich przyszłą a nie obecną pozycję konkurencyjną;

- dotacja z Działania 2.5 silniej wpłynęła na wzrost pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa niż pożyczka z Działania 2.6 - dla każdego z analizowanych wskaźników odsetek beneficjentów 2.5, którzy zanotowali wzrost w obszarze opisywanym danym wskaźnikiem jest większy niż w przypadku pożyczkobiorców 2.6;
- największy wzrost pozycji konkurencyjnej obserwowany jest w związku ze wzrostem sprzedaży produktów i usług - największa grupa beneficjentów 2.5 i pożyczkobiorców 2.6 zanotowała wzrost przychodów ze sprzedaży (odpowiednio: 69%, 50%) i wzrost udziału w rynku (odpowiednio: 52%, 45%). Szczególnie ten drugi wskaźnik świadczy o wzroście konkurencyjności wspartych przedsiębiorstw, bo uwzględnia pozycję konkurencyjną pozostałych uczestników rynku;
- większa skala wsparcia w Działaniu 2.5 niż 2.6 pozwoliła na zakup lepszych maszyn i nowocześniejszych technologii (zob. Wykres 1). Skutkiem jest lepsze uzbrojenie techniczne miejsca pracy a co za tym idzie, zwiększenie wydajności pracy. Dla wskaźnika wydajności pracy obserwujemy największe różnice pomiędzy odsetkiem beneficjentów 2.5 (43%) a pożyczkobiorców 2.6 (18%) – respondentów deklarujących wzrost wydajności pracy;
- w obu przypadkach stosunkowo duży odsetek wspartych podmiotów zanotował wzrost rentowności (beneficjenci 2.5 - 39%, pożyczkobiorcy 2.6 – 35%), co świadczy o wzroście nowoczesności i jakości oferowanych produktów i usług z jednej strony i obniżeniu kosztów ich produkcji/świadczenia z drugiej (nowoczesność technologii, wzrost wydajności pracy). Wzrost rentowności sprzyja kumulacji kapitału i wzrostowi nakładów inwestycyjnych, których wzrost deklaruje duża grupa beneficjentów 2.5 (43%).

Wykres 4. Wskaźniki charakteryzujące pozycję konkurencyjną beneficjentów 2.5 i pożyczkobiorców 2.6



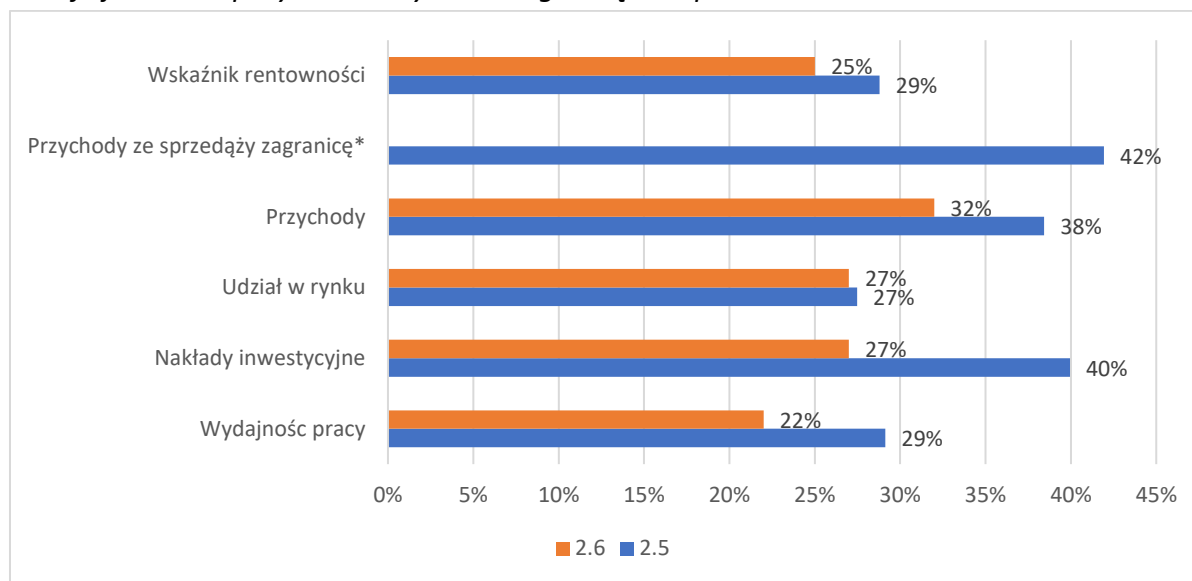
Źródło: Badanie CAWI/CATI beneficjentów 2.5 (N=204) i pożyczkobiorców 2.6 (N=196) (\*nie obliczono odsetka - tylko 21 pożyczkobiorców odpowiedziało na to pytanie; 8-miu z ich zadeklarowało wzrost wskaźnika)

Skala wzrostu powyższych wskaźników, szacowana przez respondentów w badaniu ilościowym w odniesieniu do momentu składania wniosku o dofinansowanie lub pożyczkę, jest stosunkowo duża. Ci, którzy deklarowali wzrost wskaźników szacują, że ich udział w rynku zwiększył się przeciętnie o 27% (obie grupy respondentów), bardzo znacząco wzrosły przychody ze sprzedaży (beneficjenci 2.5 - 38%, pożyczkobiorcy 2.6 – 32%). Beneficjenci 2.5 deklarują także bardzo znaczący wzrost nakładów inwestycyjnych (40%), co, w kontekście tego, że część projektów zakończyła się już jakiś czas temu, świadczy o kontynuowaniu rozwoju. Generalnie szacowana skala wzrostu wskaźników u beneficjentów 2.5 jest większa niż w przypadku pożyczkobiorców 2.6.

W przypadku beneficjentów 2.5 o wzroście ich konkurencyjności świadczy duży wzrost wskaźnika - przychody ze sprzedaży zagranicę – 42%. Duży wzrost wskaźnika jest wynikiem m.in. tego, że z 25% beneficjentów 2.5 oferujących obecnie produkty powstałe w wyniku

projektu na rynkach zagranicznych trzech na czterech (21% ogółu respondentów) rozpoczął swoją działalność międzynarodową dzięki projektowi (tzw. efekt bazy odniesienia). Co piąty beneficjent 2.5 (21%) uważa też, że projekt przyczynił się lub przyczyni w przyszłości do umocnienia jego pozycji na tych rynkach zagranicznych na których działa obecnie. W przypadku pożyczkobiorców 2.6 takie opinie wyraża czterokrotnie mniej pożyczkobiorców biorących udział w badaniu (a w przybliżeniu co dwudziesty).

*Wykres 5. Procent, o który wzrosły wskaźniki konkurencyjności w stosunku do roku, w którym beneficjenci 2.5 i pożyczkobiorcy 2.6 ubiegali się o wsparcie.*



*Źródło: Badanie CAWI/CATI beneficjentów 2.5 (N=204) i pożyczkobiorców 2.6 (N=204)*

*\*nie obliczono odsetek -tylko 8 pożyczkobiorców zadeklarowało przychody wyższe niż w okresie referencyjnym.*

W przybliżeniu trzech na czterech beneficjentów 2.5 (77%) i pożyczkobiorców 2.6 (75%) uważa, że projekt miał duże znaczenie dla firmy (suma odsetków respondentów, którzy przyznali oceny 4 i 5 w skali od 1 -niewielkie znaczenie dla firmy do 5 – kluczowe znaczenie). W opinii większości beneficjentów 2.5 i pożyczkobiorców 2.6 wzrost pozycji konkurencyjnej w obszarach, w których większość z nich go odnotowała, wynika bezpośrednio z realizacji projektu. Beneficjenci 2.5 i pożyczkobiorcy 2.6 uważają, że projekt miał bezpośredni wpływ na zwiększenie ich zdolności produkcyjnych lub zdolności do świadczenia usług (beneficjenci 2.5- 91%, pożyczkobiorcy 2.6 – 75%) i zwiększenie udziału w kluczowym dla nich rynku (beneficjenci 2.5- 72%, pożyczkobiorcy 2.6 – 65%).

Ponadto większość beneficjentów 2.5 (89%) uważa, że projekt miał bezpośredni wpływ na zwiększenie innowacyjności firmy. 16% beneficjentów 2.5 deklaruje zamiar wyjścia z innowacyjną ofertą produktową powstałą w wyniku projektu na rynki międzynarodowe w przyszłości (pożyczkobiorcy 2.6 – 2%). Jednak tylko 14% beneficjentów 2.5 i 0,5%



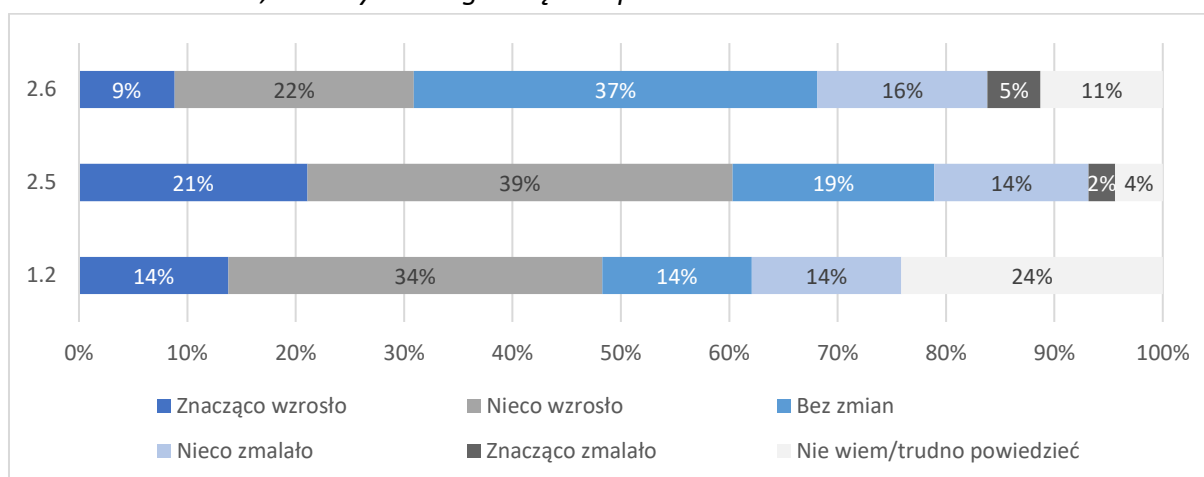
pożyczkobiorców 2.6 ocenia poziom innowacyjności produktu, który powstał w wyniku realizacji projektu jako światowy.

#### 5.1.4 Wpływ interwencji na poziom zatrudnienia

Oczekiwanym dodatkowym efektem wsparcia działań skierowanych do przedsiębiorców w ramach RPOWŚ 2014-2020 był wzrost zatrudnienia. W Programie wskazano, że wartością dodaną planowanego wsparcia jest podniesienie poziomu innowacyjności istniejących przedsiębiorstw, a także zwiększenie liczby nowych miejsc pracy. W kryteriach wyboru projektów do działania 2.5 przewidziano kryterium punktowe: „Wpływ realizacji projektu na tworzenie nowych miejsc pracy”. We wskaźnikach monitorowania efektów działania przewidziano wskaźnik: „Wzrost zatrudnienia we wspieranych przedsiębiorstwach” ustalając jego wartość docelową na poziomie 1100. Analiza danych monitoringowych pokazuje, że na dzień 30.06.2022 aktualna wartość osiągnięta w zrealizowanych projektach wynosi 1062,76 EPCP<sup>22</sup>. Po realizacji wszystkich projektów ostateczna wartość ECPC, szacowana na podstawie deklaracji beneficjentów 2.5 w umowach, osiągnie wartość 1403,05 ECPC (128% wartości docelowej).

W badaniu kwestionariuszowym beneficjenci 1.2 i 2.5 oraz pożyczkobiorcy 2.6 wskazują na wzrost zatrudnienia w stosunku do roku, w którym ubiegali się o wsparcie. Największy odsetek wskazujący na wzrost zatrudnienia odnotowujemy w przypadku beneficjentów 2.5 (60%, w tym wzrosło znacząco u 21%) i beneficjentów 1.2 (48%, w tym znacząco – 14%). Najmniejszy efekt w postaci wzrostu zatrudnienia deklarują pożyczkobiorcy 2.6 (31%, w tym znacząco – 9%).

Wykres 6. Zmiana zatrudnienia u beneficjentów dotacji 2.5 i 1.2 oraz pożyczkobiorców 2.6 w odniesieniu do roku, w którym ubiegali się o wsparcie.



Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjentów 1.2 (N=28), beneficjentów 2.5 (N=204) i pożyczkobiorców 2.6 (N=204)

<sup>22</sup> EPCP - Ekwiwalent Pełnego Czasu Pracy

Niezależnie od wzrostu lub spadku zatrudnienia ogółem we wspartych firmach, w części firm zmieniła się struktura zatrudnienia (Wykres poniżej)<sup>23</sup>. Wzrost zatrudnienia był efektem inwestycji rozwojowych, które skutkowały wzrostem pozycji konkurencyjnej, a ta manifestowała się wzrostem sprzedaży (wzrost udziału w rynku i zwiększenie przychodów). Widać to w zmianach struktury zatrudnienia we wspartych firmach.

Beneficjenci 2.5 zwiększali zatrudnienie głównie w produkcji (44%) oraz obsłudze sprzedażowej (bezpośrednia obsługa sprzedaży – 28%) i w związku ze zwiększonymi obrotami firmy - w obsłudze finansowo-księkowej (13%). Można jeszcze wskazać wzrost zatrudnienia w działach powiązanych ze sprzedażą jak marketing i promocja (8%) i logistyka sprzedażowa (8%).

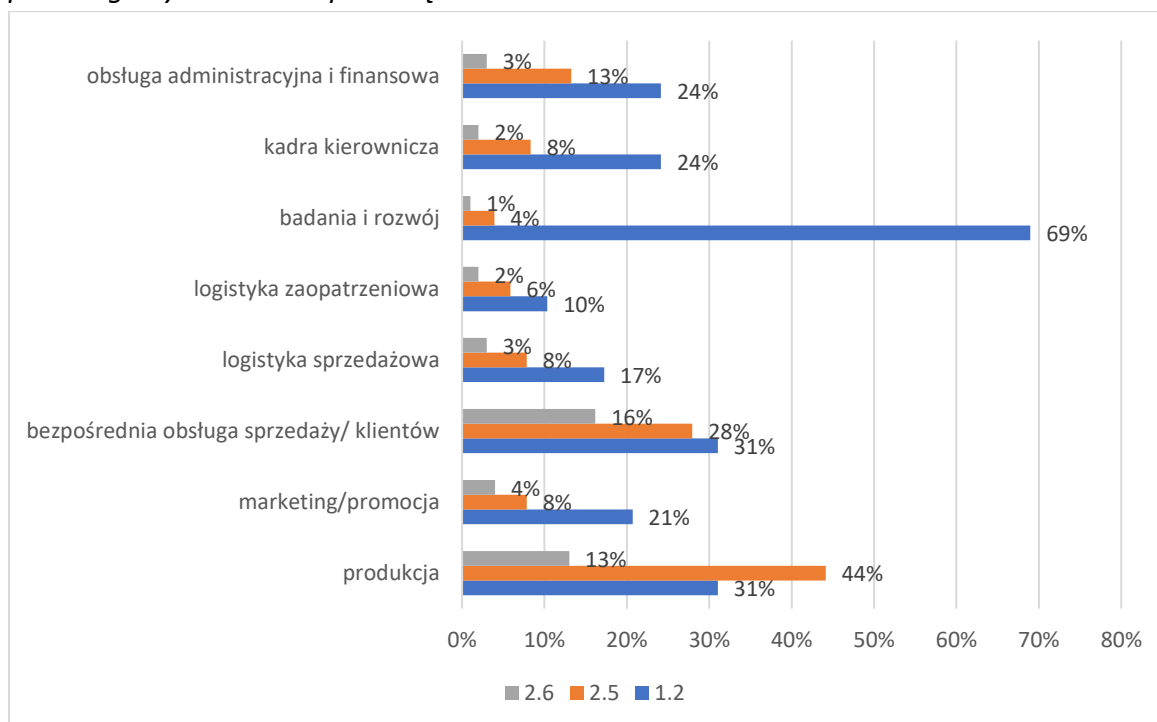
Pożyczkobiorcy 2.6 również wykazują wzrost zatrudnienia w obszarach związanych z produkcją (13%) i obsługą bezpośrednią sprzedaży/klientów (16%).

Beneficjenci 1.2 zatrudniają średnio prawie 100 osób, co przekłada się na bardziej zdywersyfikowany podział zadań wewnątrz firmy. W przypadku beneficjentów 1.2 wsparcie jest skoncentrowane na intensyfikacji działalności badawczo-rozwojowej firmy. Widać to także w efektach zatrudnieniowych – 69% ankietowanych firm odnotowało wzrost zatrudnienia w dziale B+R (dla porównania beneficjenci 2.5 – 4%, pożyczkobiorcy 2.6 – 1%). Obecnie 97% beneficjentów 1.2 zatrudnia co najmniej 1 pracownika w dziale B+R a 62% od 2 do 5 pracowników. Część beneficjentów 1.2 odnotowała także wzrost zatrudnienia w produkcji (31%) i obsłudze sprzedaży (28%), ale także w działach pomocniczych jak np. marketing i promocja (21%).

---

<sup>23</sup> Warto zwrócić uwagę na zróżnicowanie wielkościowe ich uczestników, co rzutuje na otrzymane wyniki. Beneficjenci 1.2 biorący udział w badaniu kwestionariuszowym to raczej firmy średnie (średnia wielkość zatrudnienia deklarowana w badaniu ankietowym - 97), beneficjenci 2.5 to firmy małe (średnia wielkość zatrudnienia – 19) a pożyczkobiorcy 2.6 to firmy mikro (średnia wielkość zatrudnienia – 8). W tej sytuacji, trudno jest, na przykład, oczekiwać zmian w strukturze zatrudnienia u pożyczkobiorców 2.6. Są to głównie firmy mikro, a w takich firmach „wszyscy zajmują się wszystkim”.

Wykres 7. Odsetek wspartych przedsiębiorstw deklarujących wzrost zatrudnienia w poszczególnych działach przedsiębiorstwa



Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjentów 1.2 (N=29), beneficjentów 2.5 (N=204) i pożyczkobiorców 2.6 (N=204)

### 5.1.5 Wzrost konkurencyjności w porównaniu z przedsiębiorstwami, które nie korzystały ze wsparcia

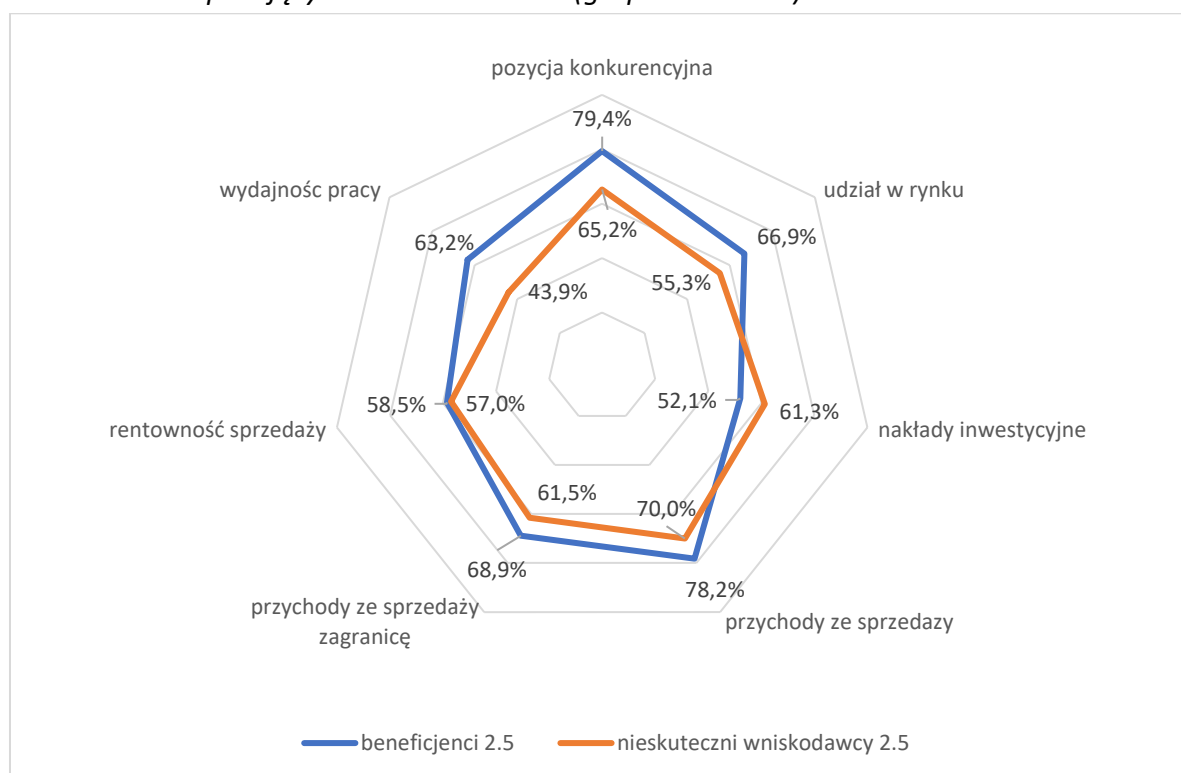
Badanie ankietowe pokazało znaczący wpływ wsparcia na pozycję konkurencyjną wspartych przedsiębiorstw. Analizowany okres przypadł na lata intensywnego wzrostu gospodarczego, który został zakłócony dopiero za sprawą pandemii w latach 2020-2021. Zachodzi więc pytanie, czy wskaźniki charakteryzujące obecną pozycję konkurencyjną wspartych firm, wzrosły dzięki wsparciu z programu, czy też wzrosłyby również w sytuacji, gdyby wsparcia nie otrzymały. 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 konkurencyjności w dwóch grupach przedsiębiorstw: grupie korzystających ze wsparcia w Działaniu 2.5 (grupa eksperymentalna) i przedsiębiorstw o podobnym profilu nie korzystających ze wsparcia (grupa kontrolna)<sup>24</sup>. Grupą kontrolną były przedsiębiorstwa nieskutecznie ubiegające się o wsparcie z Działania 2.5.

<sup>24</sup> W istocie analiza tych dwóch grup jest przybliżonym oszacowaniem efektu netto interwencji, który z definicji oznacza różnice pomiędzy dwoma stanami jakie osiąga wsparty podmiot: ze wsparciem i bez wsparcia.

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  $\chi^2$  ( $\chi^2$ ). 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  $\chi^2$  idealnie nadawał się do określenia, czy zaobserwowane różnice pomiędzy grupami są istotne statystycznie. Posługując się odwróconym rozkładem statystyki  $\chi^2$  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.

Wykres 8. Efekt netto w przypadku beneficjentów Działania 2.5 (grupa eksperymentalna) i nieskutecznie aplikujących do Działania 2.5 (grupa kontrolna)



Źródło: Analiza kontrfaktyczna dla par przedsiębiorstw z obu grup dobranych metodą PSM

Wyniki analiz statystycznych pokazano na wykresie i zebrano w Tabeli poniżej. Przedstawiono w niej efekt netto dotyczący wskaźników charakteryzujących potencjał konkurencyjny beneficjentów 2.5 w stosunku do „bliźniaczych” firm dobranych z populacji nieskutecznie aplikujących. Dla różnic pomiędzy efektami osiągniętymi w grupie

eksperymentalnej (beneficjenci 2.5) i kontrolnej (nieskuteczni wnioskodawcy 2.5) które są dodatnie, mamy do czynienia z pozytywnych efektem netto interwencji. Pozytywny efekt netto widoczny (kolumna „Wzrost”) jest w przypadku wszystkich wskaźników oprócz nakładów inwestycyjnych. Jak zaznaczono powyżej, pod uwagę należy brać tylko te wyniki, których istotność statystyczna została potwierdzona testem istotności, czyli tam, gdzie istotność testu  $\chi^2$  ma wartość mniejszą niż 5%. Istotny i pozytywny efekt netto wpływu interwencji na wzrost wskaźnika obserwujemy w przypadku: pozycji konkurencyjnej (wzrost netto o 14,2 punktów procentowych (p.p.) w stosunku do sytuacji, gdyby firmy nie otrzymały wsparcia), udziału w rynku (wzrost netto o 11,6 p.p.), przychodów ze sprzedaży (wzrost netto o 8,2 p.p.) i wydajności pracy (wzrost o 19,3 p.p.). Jednocześnie dla tych wskaźników obserwujemy ujemny efekt netto w kategoriach „Bez zmian” i „Spadek” co świadczy o tym, że wsparcie spowodowało, że mniej wspartych przedsiębiorstw, niż w sytuacji bez wsparcia, doświadczyło braku wzrostu („Bez zmian”) lub spadku wartości analizowanych wskaźników konkurencyjności.

Ujemny efekt netto (-9,2 p.p.) w przypadku nakładów inwestycyjnych może wynikać z tego, że po zakończeniu inwestycji dofinansowanej z Działania 2.5, co nastąpiło w większości wypadków niedawno, przedsiębiorstwo potrzebuje czasu, żeby ponownie skumulować kapitał pozwalający na kolejne inwestycje. Kumulację tę utrudnia spłata zobowiązań finansowych zaciągniętych w związku z realizacją dofinansowanego z RPO projektu<sup>25</sup>.

*Tabela 6. Wpływ netto interwencji w Działaniu 2.5 na wskaźniki pozycji konkurencyjnej beneficjentów 2.5 w punktach procentowych*

Wskaźnik	Wzrost p.p.	Bez zmian p.p.	Spadek p.p.	Istotność $\chi^2$
pozycja konkurencyjna	14,2	-11,4	-2,8	0,8%
udział w rynku	11,6	-3,6	-7,9	3,1%
nakłady inwestycyjne	-9,2	-3,6	12,8	1,8%
przychody ze sprzedaży	8,2	4,8	-13,0	0,0%
przychody ze sprzedaży zagranicę	7,4	-8,2	0,9	67,8%
rentowność sprzedaży	1,5	-2,7	1,2	85,7%
wydajność pracy	19,3	-10,1	-9,2	0,1%

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników analiz kontryfaktycznych*

Nie obserwujemy istotnego statystycznie efektu netto dla wskaźnika charakteryzującego internacjonalizację (przychody ze sprzedaży zagranicę) i rentowności sprzedaży.

<sup>25</sup> Ewaluacja regionalnej pomocy inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmocnienia konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020, Ministerstwo Rozwoju, 2020.

W przypadku efektu zatrudnieniowego wystąpił minimalny pozytywny efekt netto wpływu interwencji (0,4%) ale nie został potwierdzony testem istotności statystycznej (Istotność  $\chi^2=98,7\%$ ).

### 5.1.6 Czynniki utrudniające realizację projektów i wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw

Projekty realizowane przez beneficjentów 2.5 napotykają na trudności typowe dla projektów dotacyjnych finansowanych z EFRR wynikające z przyjętych reguł wdrażania, opisane już wielokrotnie w ewaluacjach<sup>26</sup>. Należą do nich:

- obciążenia administracyjne beneficjentów;
- trudności z dotrzymaniem wymagań wynikających ze stosowania procedury konkurencyjności przy zakupach;
- opóźnienia związane z długim procedowaniem Wniosków o Płatność spowodowane błędami beneficjentów.

W badaniu kwestionariuszowym, beneficjenci dotacji z Działania 1.2 i 2.5, generalnie (76%) wysoko ocenili adekwatność wsparcia do potrzeb. Ci którzy dali niższe oceny (20%)<sup>27</sup>, zwracali uwagę na zbyt skomplikowany proces rozliczania projektu (12% wszystkich ankietowanych beneficjentów) oraz skomplikowany (11%) i długi proces ubiegania się o wsparcie – zbyt długi czas oceny wniosków (10%) i zbyt długi czas podpisywania umowy (6%).

W przypadku beneficjentów 2.5, w szczególności firm mikro<sup>28</sup> które stanowią większość beneficjentów 2.5, opiekunowie projektów wskazują na ich niewystarczający potencjał kadrowy dla płynnej i prawidłowej realizacji projektu. W szczególności dotyczy to umiejętności przeprowadzenia procedury konkurencyjności i prawidłowego złożenia wniosku o płatność. Jest to powodem: w pierwszym przypadku – kar finansowych nałożonych przez kontrole lub rozwiązania umowy, w drugim – opóźnień w realizacji i rozliczaniu projektów. Większość firm mikro korzysta z usług zewnętrznych firm doradczych, jednak w opinii opiekunów projektów, ich kompetencje nie są czasami wystarczające dla płynnej i prawidłowej realizacji projektów.

Założone w programie efekty mogą się zmienić pod wpływem zmian otoczenia gospodarczego - kontekstu wdrażania interwencji. Realizacja ponad połowy projektów (53%)

---

<sup>26</sup> Przykładowo- Ewaluacja mid-term dotycząca postępu rzeczowego RPOWŚ 2014-2020 dla potrzeb przeglądu śródkresowego, w tym realizacji zapisów ram i rezerwy wykonania, UMWS, 2019

<sup>27</sup> Oceny 1 i 2 i 3 w skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza – wsparcie „w ogóle nie odpowiadało naszym potrzebom” a 5 – wsparcie „w pełni odpowiadało naszym potrzebom” .

<sup>28</sup> Jeden z naborów był skierowany wyłącznie do firm mikro, udział firm mikro w populacji beneficjentów 2.5 jest wyjątkowo duży w województwie świętokrzyskim w porównaniu z innymi województwami

zakończyła się lub zakończy w latach 2020-2022. Przypada więc na okres dużych turbulencji rynkowych, najpierw spowodowanych pandemią, następnie wojną w Ukrainie i obecnie niestabilnością warunków działalności w obliczu dużej inflacji.

Pandemia wpłynęła negatywnie na warunki działania firm i ich rozwój. W 2020 nastąpił spadek odsetka liczby inwestujących firm (do 27% - o ok. 5 punktów procentowych rok do roku). O spadku aktywności inwestycyjnej świadczy też spadek liczby udzielanych kredytów w sektorze bankowym. Największy spadek dynamiki udzielania kredytów zanotowano w przypadku firm mikro (w grudniu 2020 r. do -32% r/r.<sup>29</sup>). Zanotowano silny spadek popytu na kredyty w 2020 r. wynikający z ograniczenia skali działalności przedsiębiorstw w efekcie restrykcji związanych z pandemią COVID-19. W efekcie w 2020 r. wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych pogorszyły się w całym kraju - w przypadku województwa świętokrzyskiego był to większy spadek niż przeciętnie w kraju<sup>30</sup>. Wskazuje to na większy negatywny wpływ pandemii na aktywność gospodarczą świętokrzyskich przedsiębiorstw niż przeciętnie w kraju.

Obostrzenia związane z sytuacją pandemiczną wpływały na procesy inwestycyjne przedsiębiorstw będących beneficjentami i ostatecznymi odbiorcami wsparcia **utrudniając realizację projektów** dofinansowanych z RPOWŚ 2014-2020, którzy nie zakończyli procesu inwestycyjnego przed 2020 r. Z analizy WoP (części raportującej trudności w realizacji projektu) wynika, że dla beneficjentów skutkowało one **opóźnieniami w realizacji niektórych działań** i w konsekwencji wydłużeniem terminu zakończenia projektu. Wskazywano na następujące przyczyny opóźnień związanych z pandemią:

- absencje pracowników po stronie beneficjentów, wykonawców i urzędów wydających zgody i pozwolenia, spowodowane zachorowaniami na „COVID-19” lub przebywaniem na kwarantannie;
- trudności w pozyskaniu pracowników na rynku po zakończeniu inwestycji i utrudnienia samego procesu rekrutacji z powodu COVID-19;
- ograniczona dostępność środków trwałych wynikająca z przerwanych łańcuchów dostaw; skutkująca: brakiem ofert w postępowaniach przetargowych, długim oczekiwaniem na dostawy, zmianami kosztów urządzeń w stosunku do zaplanowanych w projekcie;
- spadek przychodów/utrata płynności finansowej spowodowany pandemią skutkujący koniecznością odłożenia w czasie realizacji niektórych zadań.

---

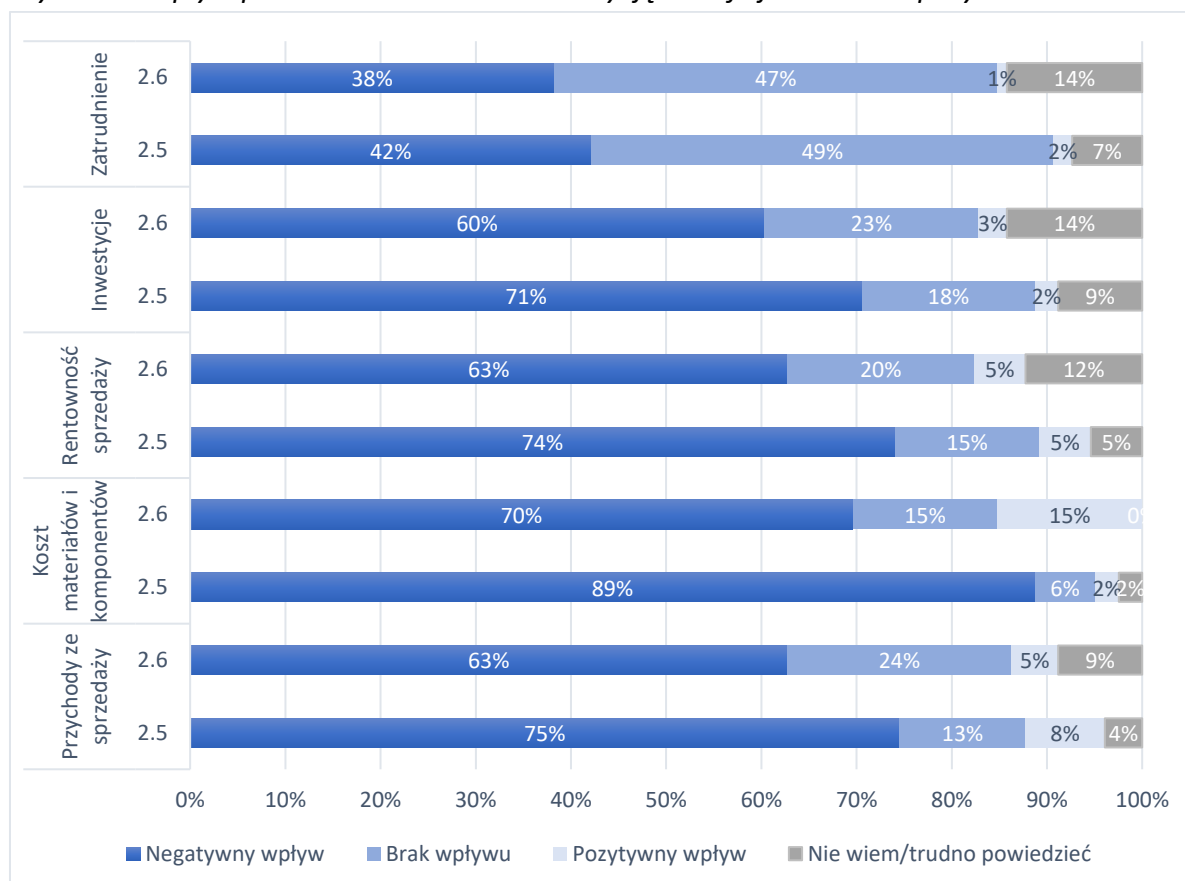
<sup>29</sup> Newsletter BIK, styczeń 2021 r.

<sup>30</sup> Na przykład w 2020 r - udział liczby przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie: świętokrzyskie 80,2%, średnio w Polsce – 80,4%; udział przychodów przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w przychodach z całokształtu działalności: świętokrzyskie 80,1%, średnio w Polsce – 80,0%.

Podobne efekty pandemii wskazywane są też w innych badaniach ewaluacyjnych<sup>31</sup>

W badaniu kwestionariuszowym większość respondentów odnotowała negatywny wpływ pandemii COVID-19 na warunki prowadzenia działalności (wzrost kosztów materiałów i komponentów – od 70% do 89% respondentów, zmniejszenie zatrudnienia - od 24% do 42%) zdolność do inwestowania w rozwój (spadek nakładów inwestycyjnych -od 59% do 70%) i wyniki finansowe firmy (spadek przychodów ze sprzedaży – od 55% do 63% i spadek rentowności – od 59% do 74%).

Wykres 9. Wpływ pandemii COVID-19 na kondycję beneficjentów 2.5 i pożyczkobiorców 2.6



Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjentów 2.5 (N=204) i pożyczkobiorców 2.6 (N=204)

Pomimo opóźnień na razie nie ma zagrożenia dla realizacji celów wskaźnikowych w realizowanych projektach (21% projektów jeszcze nie jest zakończonych).

Z wywiadów z przedstawicielami IZ RPO wynika, że beneficjenci 2.5 sygnalizują problemy z utrzymaniem efektu zatrudnieniowego w okresie trwałości projektu, co wynika z turbulencji

<sup>31</sup> Przykładowo - 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, UMWSL, 2021.



na rynku spowodowanych pandemią i wojną w Ukrainie. Jak wynika z wywiadów z przedsiębiorcy skarżą się na trudności w zastąpieniu pracowników, którzy odeszli, nowymi o podobnych kwalifikacjach, bowiem rynek pracy w Polsce jest ciągle rynkiem pracownika. Dodatkowo są problemy ze utrzymaniem zadeklarowanych wskaźników zatrudnienia osób z niepełnosprawnościami w związku z odejściami takich pracowników (projekty były premiowane za deklarację zatrudnienia osób z niepełnosprawnościami<sup>32</sup>).

## 5.2. Wpływ wsparcia na innowacyjność firm

### 5.2.1 Wprowadzenie

Wraz ze zmianą paradygmatu gospodarki opartej na produkcji na paradygmat gospodarki opartej na wiedzy nastąpiła zmiana znaczenia głównych determinantów konkurencyjności. Miejsce zasobów materialnych, zwłaszcza surowców, jest wypierane przez wiedzę<sup>33</sup>. Znaczenie innowacyjności jako źródła przewagi konkurencyjnej jest coraz większe. W warunkach gospodarki opartej na wiedzy<sup>34</sup> pozycja konkurencyjna firmy uzależniona od poziomu jej innowacyjności<sup>35</sup>. Z kolei, sednem procesu innowacyjnego jest zdolność pozyskania, zrozumienia, przekształcenia i wykorzystania przez personel firm nowej wiedzy<sup>36</sup> - zarówno tej pochodzącej od współpracowników (w ramach danej firmy), jak i otoczenia (np. osób z innych firm – dostawców, konkurentów itp.).

W podręczniku Oslo Manual (zawierającym wytyczne pomiaru innowacji w krajach OECD) przez innowacyjność rozumie się zdolność przedsiębiorstw do tworzenia i wdrażania innowacji oraz faktyczną umiejętność wprowadzania nowych i zmodernizowanych wyrobów na rynek lub nowych lub zmienionych procesów technologicznych lub organizacyjno-technicznych i marketingowych w przedsiębiorstwie. Warto zauważyć, że w najnowszej (czwartej) wersji podręcznika Oslo zrezygnowano z wyróżniania innowacji organizacyjnych i marketingowych przyjmując podział na innowacje produktowe oraz innowacje procesów biznesowych.

Innowacyjność przedsiębiorstwa można ocenić, podobnie jak w przypadku konkurencyjności, w oparciu o analizę mierników charakteryzujących nakłady (input) i wyniki (output). Przyjmuje się, że nakłady określają potencjalne możliwości tworzenia i komercjalizacji nowych idei, zatem określają zdolność jednostek do tworzenia innowacji - ich potencjał

---

<sup>32</sup> Beneficjenci 2.5 zatrudniają obecnie średnio 19 pracowników

<sup>33</sup> Waldziński D. 2005. Polityka regionalna w Polsce w procesie przemian kulturowo-cywilizacyjnych. Zarys problemu. Wyd. UWM, Olsztyn.

<sup>34</sup> OECD, 1996

<sup>35</sup> Cooke i Memedovic 2003

<sup>36</sup> Boschma 2005

innowacyjny. Z kolei wyniki (elementy wyjścia) pozwalają określić efekty działalności innowacyjnej i tym samym wskazują na określoną pozycję innowacyjną podmiotów. Podstawowym miernikiem określającym potencjał innowacyjny jest doświadczenie firmy w prowadzeniu działalności innowacyjnej w tym o charakterze badawczo - rozwojowym.

Efekty działalności innowacyjnej mogą być mierzone różnymi wskaźnikami – finansowymi jak i pozafinansowymi. Wskaźniki finansowe wykorzystano w analizach dotyczących konkurencyjności. Jeżeli chodzi o wskaźniki pozafinansowe to skoncentrowano się na ustaleniu wpływu wsparcia na:

- zainicjowanie przez firmę działalności innowacyjnej / działalności badawczo-rozwojowej;
- poziom innowacyjności;
- nawiązanie współpracy z innymi podmiotami przy prowadzeniu działalności B+R<sup>37</sup>.

## 5.2.2 Charakter otrzymanego wsparcia / kontynuacja inwestycji bez środków publicznych

Duża część respondentów badania deklaruje, że inwestycja dofinansowania z RPO WŚ 2014-2020 jest etapem działalności rozwojowej przedsiębiorstwa prowadzonej zarówno przed tą inwestycją jak i planowaną w przyszłości.

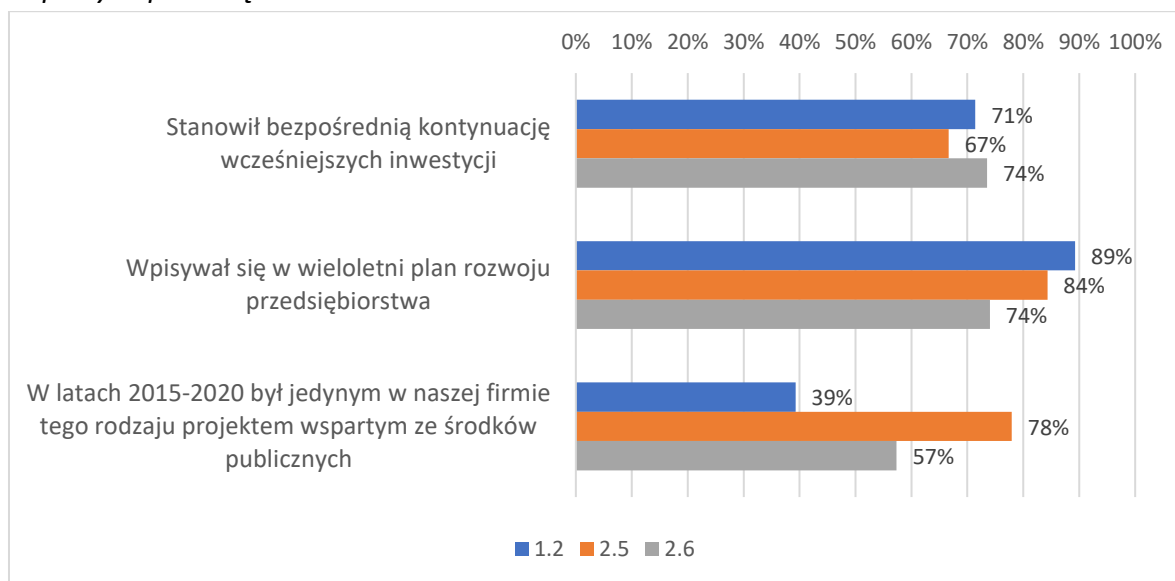
W badaniu kwestionariuszowym 59% beneficjentów 1.2, 37% beneficjentów 2.5 i 28% pożyczkobiorców 2.6 deklaruje, że w okresie 3 lat poprzedzającym złożenie wniosku o dotację lub pożyczkę wprowadziło w firmie innowację produktową, procesową lub biznesową. p. 3. Prawie połowa beneficjentów 1.2 (47%), co piąty beneficjent 2.5 (20%) i mniej niż co dziesiąty pożyczkobiorca 2.6 (8%) deklaruje prowadzenie prac badawczo-rozwojowych w 3-letnim okresie poprzedzającym złożenie wniosku o wsparcie.p.5

Dofinansowany z PI 3c projekt dla znakomitej większości beneficjentów i pożyczkobiorców stanowił bezpośrednią kontynuację wcześniejszych inwestycji (Wykres poniżej) i wpisywał się w wieloletni plan rozwoju przedsiębiorstwa.

---

<sup>37</sup> Inne wskaźniki pozafinansowe zaplanowane do użycia w badaniu wykorzystano w części raportu dotyczącej konkurencyjności

Wykres 10 Związek inwestycji dofinansowanej z RPO WŚ 2014-2020 z innymi inwestycjami wspartych przedsiębiorstw



Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjentów 1.2 (N=29), beneficjentów 2.5 (N=204) i pożyczkobiorców 2.6 (N=204)

Warto podkreślić, że w zależności od schematu wsparcia od 75 do 77% firm uznało, że projekt miał duże znaczenie lub kluczowe znaczenie dla działalności firmy.

Po zakończeniu realizacji projektu dofinansowanego z RPO WŚ 2014-2020 część firm realizowała kolejne inwestycje rozwojowe. Deklaracje taką składa co trzeci beneficjent 1.2 (36%) i 2.5 (33%) i prawie co drugi pożyczkobiorca 2.6 (42%).

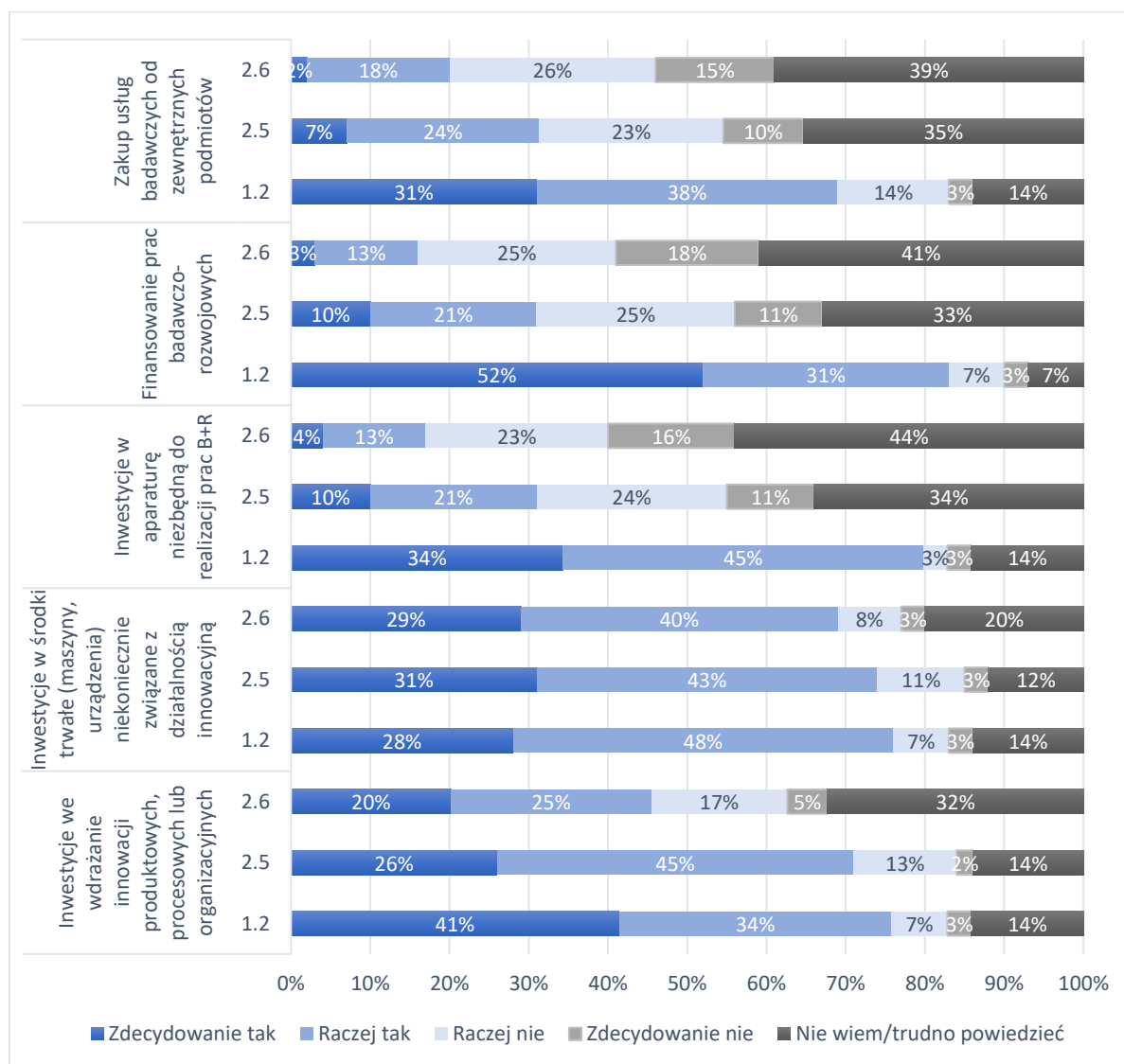
Na wykresie poniżej pokazano odpowiedzi respondentów badania dotyczące planów inwestycyjnych w najbliższych dwóch latach. Wynika z nich, że:

- Zdecydowana większość wspartych przedsiębiorstw zamierza dalej inwestować w kolejnych dwóch latach. Największy odsetek beneficjentów 1.2 planuje takie inwestycje, potem beneficjenci 2.5 a na końcu pożyczkobiorcy 2.6. Wiążemy to z wielkością firm tworzących populację wspartych firm w tych działaniach. Większe firmy (beneficjenci 1.2) mają większy potencjał do kumulowania kapitału, a więc i większy potencjał inwestycyjny;
- Najwięcej odpowiedzi „zdecydowanie tak” i „raczej tak” odnotowujemy w przypadku planowanych inwestycji w środki trwałe: beneficjenci 1.2 (76%), w następnej kolejności beneficjenci 2.5 (74%), a pożyczkobiorcy 2.6 (69%);
- Znikomo mniejszy odsetek beneficjentów 1.2 (75%) traktuje te inwestycje jako inwestycje w działalność innowacyjną. Podobnie w przypadku beneficjentów 2.5 (71%). Znacznie mniejsza część pożyczkobiorców traktuje te inwestycje jako innowacyjne (45%);

- Beneficjenci 1.2 jako firmy prowadzące w ramach wsparcia prace B+R a także w dużej części prowadzący taką działalność przed uzyskaniem wsparcia z Działania 1.2 oraz zatrudniający personel w działach B+R planują zaangażowanie środków finansowych kontynuację prac B+R (83%), w zakup infrastruktury badawczej (79%) lub zakup usług badawczych u zewnętrznych podmiotów (69%). Takie plany ma znacznie mniejszy odsetek beneficjentów 2.5 i pożyczkobiorców 2.6.

Dla prawie dwóch na trzech beneficjentów 1.2 (65%) i w przybliżeniu połowy respondentów ze pozostałych dwóch grup respondentów (beneficjenci 2.5-49%, pożyczkobiorcy – 53%) planowana inwestycja będzie porównywalna lub większa od zrealizowanej w ramach RPO WŚ 2014-2020.

Wykres 11 Plany inwestycyjne na kolejne dwa lata przedsiębiorstw wspartych z RPO WŚ 2014-2020



Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjentów 1.2 (N=29), beneficjentów 2.5 (N=204) i pożyczkobiorców 2.6 (N=204)

Przedstawione wyniki sugerują, że większa część wspartych przedsiębiorstw jest zorientowana od dłuższego czasu na rozwój i projekt wsparty w ramach PI 3c był kolejnym etapem tego rozwoju, wpisującym się w wieloletnie plany rozwojowe przedsiębiorstw.

Na moment realizacji badania trudno stwierdzić w jakim stopniu firmy przy podejmowaniu kolejnych przedsięwzięć będą posilkowały się wsparciem publicznym, które można zresztą rozumieć bardzo szeroko. Można jednak założyć, że w obliczu pogarszającej się sytuacji makroekonomicznej a w konsekwencji pogarszającej się sytuacji przedsiębiorstw zapotrzebowanie na wsparcie publiczne będzie rosło. Tylko 1% spośród ankietowanych firm nie spodziewa się żadnych problemów w prowadzeniu biznesu w ciągu najbliższych dwóch lat. Pozostałe sygnalizują przede wszystkim wzrost kosztów prowadzonej działalności, których w nieskończoność nie da się przerzucać na konsumentów. Firmy będą zatem dysponowały mniejszymi środkami finansowymi jakie będą mogły przeznaczyć na inwestycje. Równolegle coraz droższy jest koszt pozyskiwania pieniądza na rynku i coraz trudniejszy do niego dostęp (na skutek podwyżek stóp procentowych). Aż 49% firm utrudniony dostęp do kredytów lub ich wysokie oprocentowanie zalicza do kluczowych, z punktu widzenia funkcjonowania i rozwoju firmy, barier.

W obliczu powyższego rosnąć może zainteresowanie firm korzystaniem ze wsparcia publicznego – czy to dotacyjnego czy w postaci instrumentów finansowych (które jako adresujące tzw. lukę finansową są łatwiej dostępne i korzystniej oprocentowane niż produkty bankowe). Na rzeczywistą skalę zainteresowania wsparciem publicznym wpływ będą miały dwie okoliczności – warunki wsparcia oferowane w poszczególnych instrumentach oraz sytuacja makroekonomiczna. Jakikolwiek deklaracje firm dotyczące zamiarów korzystania z publicznego wsparcia należy traktować jako czysto hipotetyczne do momentu, gdy firma nie pozna szczegółowych warunków aplikowania i realizacji projektów w danym instrumencie. Dopiero ich znajomość umożliwi firmie podjęcie decyzji o aplikowaniu bądź nie do danego schematu wsparcia. Jeżeli chodzi o sytuację makroekonomiczną to jej dalsze pogarszanie się może wywołać wśród przedsiębiorców tzw. efekt mrozący polegający na zawieszeniu aktywności inwestycyjnej do momentu uspokojenia sytuacji na rynkach. Trudno oczekiwać od przedsiębiorców inwestowania w rozwój, jeżeli otoczenie firmy jest na tyle nieprzewidywalne, że uniemożliwia wiarygodne oszacowanie ryzyka i rentowności inwestycji.

W kontekście realizacji działań inwestycyjnych niezależnie od wsparcia ze środków publicznych warto przytoczyć wyniki badań przeprowadzonych wśród firm nieskutecznie aplikujących o wsparcie z działań 1.2 i 2.5, które są najbardziej wiarygodnymi danymi pokazującymi jak niepozyskanie wsparcia wpływa na realizację zamierzenia inwestycyjnego opisanego we wniosku o dofinansowanie. 67% firm, które nie otrzymały dotacji nie rozpoczęło w ogóle realizacji projektu. Wśród tych, które projekt zainicjowały obserwowalnym efektem niepozyskania wsparcia jest wydłużenie jego realizacji (bądź to poprzez jego późniejsze rozpoczęcie bądź większe rozciągnięcie w czasie). Brak wsparcia

publicznego ma zatem wyraźnie negatywny wpływ na aktywność inwestycyjną tych firm, które próbowały je pozyskać. Wątek jest szerzej rozwijany w dalszej części raportu.

Na zakończenie powyższych rozważań można postawić tezę, że firmy już korzystające ze wsparcia z RPO WŚ będą tym bardziej skłonne skorzystać z publicznego wsparcia w przyszłości im bardziej dotychczasowe uznawały za adekwatne do ich potrzeb. 76% beneficjentów działań 1.2 i 2.5 uznało wsparcie za odpowiadające ich potrzebom w pełni lub prawie w pełni. Z ewaluacji ex-ante instrumentów finansowych wynika, że poszczególne parametry produktu pożyczkowego oferowanego z działania 2.6 były przez zdecydowaną większość firm oceniane pozytywnie<sup>38</sup>. Wątek adekwatności wsparcia jest szerzej opisywany w dalszej części raportu.

### 5.2.3 Efekty wsparcia w obszarze innowacyjności przedsiębiorstw

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

Punktem wyjścia do udzielenia odpowiedzi na pytanie 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 trzyletni horyzont czasowy. Z deklaracji beneficjentów działań 1.2 i 2.5 wynika, że większość z nich w ciągu trzech lat przed rokiem, w którym ubiegali się o wsparcie z RPO WŚ podejmowała działalność innowacyjną, przy czym bardziej aktywni na tym polu byli beneficjenci działania 1.2. Nieco rzadziej innowacje wdrażali pożyczkobiorcy z działania 2.6. Wśród firm małych i średnich odsetek aktywnych innowacyjnie był o 17 p.p. wyższy niż w firmach mikro (63% względem 47%)<sup>39</sup>.

*Tabela 7 Odsetek beneficjentów/pożyczkobiorców, którzy w ciągu trzech lat przed ubieganiem się o wsparcie podejmowali działalność innowacyjną*

	Działanie 1.2	Działanie 2.5	Działanie 2.6
Innowacje ogółem	70%	54%	46%
Produktowe	59%	37%	26%
Procesowe	52%	37%	28%
Organizacyjne	41%	28%	28%

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z beneficjentami działań 1.2 i 2.5 i pożyczkobiorcami w działaniu 2.6, N=407*

<sup>38</sup> Analiza ex-ante instrumentów finansowych dla województwa świętokrzyskiego na potrzeby perspektywy finansowej 2021-2027; LB&E; Warszawa 2021 r.

<sup>39</sup> Ankiety wypełniło tylko 5 firm dużych stąd prezentowanie danych dotyczących tylko tej klasy wielkości firm byłoby obciążone zbyt dużym ryzykiem błędu.

Różnice między działaniami są relatywnie łatwo wytłumaczalne – odzwierciedlają inny stopień ich zorientowania na innowacje. Najwyższy charakteryzował oczywiście działanie 1.2 koncentrujące się na wsparciu aktywności badawczo – rozwojowej, czyli najbardziej zaawansowanej formie działalności innowacyjnej. Na drugim biegunie należy umieścić działanie 2.6. Jakkolwiek jego cel szczegółowy brzmiał „Zwiększone zastosowanie innowacji w przedsiębiorstwach sektora MŚP” tak w praktyce jego wdrażania kluczowe znaczenie miały nie tyle kwestie związane z innowacyjnością (czy to podmiotów ubiegających się o wsparcie czy inwestycji, które miałyby zostać sfinansowane z pożyczki), lecz kwestie natury stricte finansowej dotyczące kondycji finansowej firmy czy spodziewanej rentowności inwestycji. Warto też nadmienić, że w przeciwieństwie do działań 1.2 i 2.5 w działaniu 2.6 wątek innowacyjności nie znalazł odzwierciedlenia ani w opisie typów projektów przewidzianych do wsparcia ani w katalogu wskaźników.

Biorąc powyższe pod uwagę można było oczekiwać, że schematy wsparcia mocniej zorientowane na innowacje w większym stopniu „przyciągną” firmy już posiadające doświadczenia związane z wdrażaniem innowacyjnych rozwiązań aniżeli schematy, w których innowacyjność była słabiej akcentowana. Wystąpienie takiego zjawiska było dodatkowo stymulowane kryteriami wyboru projektów. W działaniu 1.2 posługiwano się m.in. następującymi kryteriami:

- Czy wnioskodawca posiada zdolność organizacyjno-instytucjonalną do realizacji projektu (kryterium dopuszczające);
- Doświadczenie w prowadzeniu prac B+R (kryterium punktowe);
- Istniejący personel badawczy (kryterium punktowe).

Oczywistym jest, że kryteria te łatwiej było spełnić firmom, które w przeszłości podejmowały działalność innowacyjną.

Opisywane zjawiska znajdują też potwierdzenie w danych dotyczących podmiotów aplikujących nieskutecznie o wsparcie. Ich aktywność innowacyjna w okresie poprzedzającym złożenie wniosku była zbliżona do aktywności beneficjentów – zarówno w przypadku działania 1.2 jak i 2.5.

*Tabela 8 Odsetek firm nieskutecznie aplikujących o wsparcie, które w ciągu trzech lat przed ubieganiem się o wsparcie podejmowały działalność innowacyjną*

	Działanie 1.2	Działanie 2.5
Innowacje ogółem	60%	53%
Produktowe	36%	36%
Procesowe	44%	38%
Organizacyjne	44%	30%

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z beneficjentami i firmami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie z działań 1.2 i 2.5, N=213*

Podobne obserwacje płyną z ogólnopolskiego badania dotyczącego regionalnej pomocy inwestycyjnej<sup>40</sup> – aktywność innowacyjną definiowaną jako wdrożenie innowacji produktowej lub procesowej przed złożeniem wniosku przejawiało 49,8% beneficjentów i 46,3% podmiotów aplikujących nieskutecznie<sup>41</sup>.

Zjawisko „przyciągania” firm innowacyjnych do pewnego stopnia zdaje się znajdować również odzwierciedlenie w danych ze statystyki publicznej. Wynika z nich, że aktywność innowacyjna ogółu świętokrzyskich firm jest wyraźnie niższa od aktywności innowacyjnej firm aplikujących od wsparcie z RPO WŚ. Przykładowo, odsetek firm wdrażających innowacje produktowe lub innowacje procesów biznesowych od lat oscyluje w województwie świętokrzyskim wokół kilkunastu procent.

*Tabela 9 Średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw*

2015	2016	2017	2018	2019	2020
11,5%	10,4%	12,2%	14,3%	11,5%	25,8% <sup>42</sup>

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS*

Nawet mając na uwadze ograniczoną możliwość bezpośredniego porównywania danych z niniejszego badania i ze statystyki publicznej<sup>43</sup> 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 WŚ były średnio bardziej aktywne innowacyjnie od firm nieaplikujących.

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

Mogłoby się wydawać, że im słabiej obserwowalne jest zjawisko przyciągania do konkretnych schematów wsparcia firm już posiadających doświadczenie we wdrażaniu innowacji tym silniej zauważalny będzie efekt w postaci ilościowego wzrostu innowacyjności firm tj. odsetka firm, które dzięki wsparciu **zainicjowały** swoją działalność innowacyjną. W takiej sytuacji efekt ten powinien występować najczęściej w działaniu 2.6, tak się natomiast nie stało z prostego powodu – 38% pożyczkobiorców zadeklarowało, że inwestycja sfinansowana z pożyczki miała charakter innowacyjny. W największym stopniu do wzrostu

---

<sup>40</sup> Stanowiła ona podstawę udzielania pomocy w działaniu 1.2 (na projekty dot. inwestycji w infrastrukturę B+R) oraz 2.5 RPO WŚ.

<sup>41</sup> Ewaluacja regionalnej pomocy inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmocnienia 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.

<sup>42</sup> Nagły wzrost liczby przedsiębiorstw innowacyjnych w roku 2020 wynika z przyjęcia innej (zgodnej z IV wersji podręcznika Oslo) definicji innowacji. Podobne zjawisko było obserwowalne we wszystkich województwach.

<sup>43</sup> 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,



odsetka firm podejmujących działalność innowacyjną przyczyniło się działanie 2.6, w nieco mniejszym działaniu 1.2. W obu działaniach wszystkie dofinansowane inwestycje można określić mianem innowacyjnych.

*Tabela 10 Różnica procentowa między odsetkiem firm, które podejmował działalność innowacyjną w ciągu trzech lat przed złożeniem wniosku a odsetkiem firm, który podejmował działalność innowacyjną dzięki otrzymanemu wsparciu.*

Działanie 1.2	Działanie 2.5	Działanie 2.6
30 p.p.	46 p.p.	16 p.p.

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z beneficjentami działań 1.2 i 2.5 i pożyczkobiorcami w działaniu 2.6, N=436*

Efekt w postaci inicjowania działalności innowacyjnej był najbardziej widoczny w firmach mikro będących beneficjentami działań 1.2 i 2.5. Rzadziej w firmach z pozostałych klas wielkości, które już przed realizacją projektu charakteryzowała wysoka aktywność innowacyjna.

Z efektem w postaci rozpoczęcia aktywności innowacyjnej dzięki dotacji/pożyczce z RPO WŚ będziemy mieli również w przypadku firm nowopowstałych. Za takie uznano w niniejszym badaniu te firmy, które w momencie składania wniosku o wsparcie funkcjonowały na rynku krócej niż rok. Można założyć, że dla nowych firm otrzymane wsparcie było pierwszą okazją do podjęcia działalności innowacyjnej. Udział takich firm w żadnym z analizowanych schematów wsparcia nie przekraczał 10%.

*Tabela 11 Odsetek beneficjentów/pożyczkobiorców, którzy w momencie ubiegania się o wsparcie funkcjonowali na rynku krócej niż rok.*

Działanie 1.2	Działanie 2.5	Działanie 2.6
7%	4%	9%

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z beneficjentami działań 1.2 i 2.5 i pożyczkobiorcami w działaniu 2.6, N=436*

W większości schematów wsparcia nie zostały wbudowane mechanizmy wspierające podmioty o krótkim stażu rynkowym. Można wręcz stwierdzić, że co do zasady większe szanse na otrzymanie wsparcia miały firmy funkcjonujące już jakiś czas na rynku. Jak wskazywano, w działaniu 1.2 premiowano podmioty mające doświadczenie w prowadzeniu prac B+R, które oczywiście trudniej było zdobyć firmom nowopowstałym. W działaniu 2.5 w niektórych naborach premiowano tych wnioskodawców, którzy prowadzili działalność gospodarczą co najmniej 2 lata. Co ciekawe równolegle w innych naborach na dodatkowe punkty mogły liczyć tzw. startupy definiowane jako firmy, które w dniu rozpoczęcia właściwego konkursu działały nie dłużej niż 24 miesiące. W działaniu 2.6, pośrednicy finansowi chcąc ograniczać ryzyko stratowości musieli brać pod uwagę potencjał finansowy pożyczkobiorcy i jego zdolność do spłaty zobowiązania. Można założyć, na co wskazują m.in.

doświadczenia z sektora bankowego, że są one mniejsze w przypadku firm dopiero rozpoczynających działalność.

Na zakończenie powyższych analiz warto wskazać jakie rodzaje innowacji wdrażały wsparte firmy. W gronie beneficjentów działań 1.2 i 2.5 wyraźnie dominowały innowacje produktowe. W gronie pożyczkobiorców odsetek wskazań na innowacje produktowe i procesowe był bardzo zbliżony.

*Tabela 12 Rodzaje innowacji wdrażanych dzięki otrzymanemu wsparciu*

	Działanie 1.2	Działanie 2.5	Działanie 2.6
Produktowa	93%	88%	47%
Procesowa	37%	56%	45%
Organizacyjna	0%	15%	34%

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z beneficjentami działań 1.2 i 2.5 i pożyczkobiorcami w działaniu 2.6, N=436*

#### Wpływ wsparcia na aktywność firm w obszarze badań i rozwoju oraz poziom innowacyjności wdrażanych rozwiązań

Wpływ wsparcia na działalność innowacyjną 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 rozwiązania charakteryzujące się wyższymi poziomami innowacyjności.

Jeżeli chodzi o wpływ wsparcia na **inicjowanie aktywności związanej z tzw. innowacjami kreatywnymi**, czyli polegającymi na prowadzeniu prac B+R to można go było oczekiwać w odniesieniu do działania 1.2, którego celem była właśnie zwiększona aktywność badawczo - rozwojowa przedsiębiorstw. Można stwierdzić, że tego rodzaju efekt został osiągnięty. W ciągu trzech lat przed złożeniem wniosku prace B+R prowadziła niecała 1/3 beneficjentów co oznacza, że ponad 70% z nich zainicjowało tego rodzaju działalność właśnie dzięki otrzymanemu wsparciu – wniosek odnosi się również do wsparcia na inwestycje w infrastrukturę B+R. Zgodnie z zapisami regulaminów naborów wsparcia było uzależnione od przedstawienia Biznes Planu zawierającego agendę prac badawczo-rozwojowych (B+R) dotyczącą planowanych przez daną firmę działań badawczo-rozwojowych z wykorzystaniem infrastruktury sfinansowanej w ramach projektu trwających minimum przez okres trwałości projektu. Warto ponadto nadmienić, że dla 75% firm, które otrzymały z działania 1.2 dotację na inwestycję w infrastrukturę B+R projekt był pierwszą okazją do inwestowania w tego rodzaju środki trwałe.

Wpływ RPO WŚ na inicjowanie aktywności badawczej firm jest większy niż np. w przypadku Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój. Z badania B+RadAR wynika, że dzięki wsparciu z tego Programu prace B+R po raz pierwszy zaczęto prowadzić 39% beneficjentów<sup>44</sup>.

Jeżeli chodzi o **wpływ wsparcia na poziom innowacyjności wdrażanych rozwiązań** to jest on również widoczny – najbardziej w odniesieniu do działania 1.2 a najmniej w odniesieniu do działania 2.6. W okresie trzech lat przed realizacją projektu innowacje produktowe na co najmniej krajowym poziomie wdrażało 69% beneficjentów działania 1.2. Co najmniej taki poziom innowacyjności rozwiązań wdrożonych dzięki realizacji projektu zadeklarowało 92% z nich. Co warto podkreślić 28% uznało, że analogiczny produkt/usługa nie była oferowana na świecie lub była oferowana, ale przez bardzo wąskie grono firm. W okresie poprzedzającym złożenie wniosku żaden z beneficjentów działania 1.2 nie wdrażał tego rodzaju produktów. Podobnie wygląda wpływ działania na poziom innowacyjności procesów. Przed realizacją projektu u 64% beneficjentów był on co najmniej krajowy natomiast dzięki realizacji projektu już u 90%. O 13 p.p. w porównaniu do stanu sprzed realizacji projektu wyższy był odsetek innowacji na poziomie światowym. Relatywnie wysoki poziom innowacyjności rozwiązań stanowiących przedmiot projektów był stymulowany kryteriami wyboru projektów. W odniesieniu do projektów B+R stosowano kryterium „nowości rezultatów projektu” w ramach którego oceniano, czy rezultat charakteryzuje się nowością (co najmniej w skali polskiego rynku), w kontekście posiadanych przez niego nowych cech, funkcjonalności, w porównaniu do rozwiązań dostępnych na rynku. W odniesieniu do projektów dotyczących inwestycji w infrastrukturę B+R stosowano kryterium „Potencjał innowacyjny przedsiębiorstwa”, w którym przyznawano punkty (choć nie we wszystkich naborach) za wzrostu poziomu nowoczesności wyników prac B+R przynajmniej w skali regionu w porównaniu do aktualnego stanu wiedzy w zakresie objętym projektem.

Jeżeli chodzi o działanie 2.5 to przynajmniej krajowy poziom innowacji produktowej deklarowany był o 15 p.p. częściej w odniesieniu do innowacji wdrożonej w ramach projektu aniżeli innowacji wdrożonej w okresie poprzedzającym otrzymanie wsparcia. W przypadku innowacji procesowych różnica nie była już tak wyraźna i wyniosła 5 p.p. na korzyść innowacji wdrożonej dzięki projektowi. Wytlumaczenia nieco słabszego wpływu działania 2.5 na poziom innowacyjności rozwiązań (w porównaniu do działania 1.2) również można upatrywać w kryteriach wyboru projektów. O ile w działaniu 1.2 w naborach dotyczących projektów B+R nie wspierano w ogóle innowacji o niższym niż krajowy poziomie a w naborach dot. infrastruktury B+R oczekiwano innowacji przynajmniej w skali regionu o tyle w działaniu 2.5 dopuszczano każdy poziom innowacyjności (poziomy regionalny i krajowy były dodatkowo punktowane).

---

<sup>44</sup> 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.

Nie zaobserwowano pozytywnego wpływu na poziom innowacyjności wdrażanych przez firmy rozwiązań w odniesieniu do działania 2.6. Nie stanowi to zaskoczenia. Działanie to w żaden sposób nie było ukierunkowane na wzrost poziomu innowacyjności. Biorąc pod uwagę zwrotny charakter wsparcia, z punktu widzenia pośredników finansowych bezpieczniejszą strategią było wspieranie rozwiązań mniej ryzykownych, w których prawdopodobieństwo braku spłaty zobowiązania na skutek niepowodzenia inwestycji było niewielkie. Ma to znaczenie w kontekście przeprowadzonych analiz, bowiem co do zasady poziom ryzyka projektu jest pozytywnie skorelowany z poziomem jego innowacyjności.

Szczegółowe dane na temat poziomu innowacyjności rozwiązań wdrażanych przez wsparte firmy zawierają poniższe tabele.

*Tabela 13 Poziom innowacyjności innowacji produktowych wdrażanych dzięki otrzymanemu wsparciu*

	1.2		2.5		2.6	
	przed projektem	dzięki projektowi	przed projektem	dzięki projektowi	przed projektem	dzięki projektowi
1. Światowy <sup>45</sup>	0%	28%	13%	16%	2%	2%
2. Krajowy <sup>46</sup>	69%	64%	19%	30%	19%	18%
3. Regionalny <sup>47</sup>	13%	0%	26%	31%	19%	20%
4. Lokalny <sup>48</sup>	0%	0%	19%	14%	30%	40%

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z beneficjentami działań 1.2 i 2.5 i pożyczkobiorcami w działaniu 2.6, N=436*

*Tabela 14 Poziom innowacyjności innowacji procesowych wdrażanych dzięki otrzymanemu wsparciu*

	1.2		2.5		2.6	
	przed projektem	dzięki projektowi	przed projektem	dzięki projektowi	przed projektem	dzięki projektowi
1. Światowy <sup>49</sup>	7%	20%	7%	11%	0%	2%
2. Krajowy <sup>50</sup>	57%	70%	22%	23%	18%	5%

<sup>45</sup> analogiczny produkt/usługa nie była oferowana na świecie lub była oferowana, ale przez bardzo wąskie grono firm

<sup>46</sup> analogiczny produkt/usługa nie była w ogóle oferowana w kraju

<sup>47</sup> analogiczny produkt/usługa nie była w ogóle oferowana w województwie świętokrzyskim

<sup>48</sup> analogiczny produkt/usługa nie była w ogóle oferowana w powiecie, w którym firma ma siedzibę

<sup>49</sup> analogiczny proces nie był stosowany na świecie lub był stosowany przez bardzo wąskie grono firm

<sup>50</sup> analogiczny proces nie był w ogóle stosowany w kraju

3. Regionalny <sup>51</sup>	21%	0%	21%	27%	24%	19%
4. Lokalny <sup>52</sup>	0%	0%	23%	21%	35%	26%

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z beneficjentami działań 1.2 i 2.5 i pożyczkobiorcami w działaniu 2.6, N=436

Z badań ankietowych wynika, że firmy mikro wyraźnie rzadziej wdrażały innowacje (niezależnie od tego czy były one produktowe czy procesowe) na poziomie ponadregionalnym od firm małych i średnich. Pod uwagę wzięto tylko wsparcie dotacyjne jako te, które wywierało wpływ na poziom innowacyjności firm.

Tabela 15 Odsetek firm deklarujących przynajmniej krajowy poziom innowacyjności inwestycji stanowiącej przedmiot projektu

	mikro	małe	średnie
innowacje produktowe	36%	67%	60%
innowacje procesowe	14%	27%	40%

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z beneficjentami działań 1.2 i 2.5, N=230

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<sup>53</sup>. 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”)<sup>54</sup>. 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”<sup>55</sup>.

<sup>51</sup> analogiczny proces nie był w ogóle stosowany w województwie świętokrzyskim

<sup>52</sup> analogiczny proces nie był w ogóle stosowany w powiecie, w którym firma ma siedzibę

<sup>53</sup> 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.

<sup>54</sup> Ewaluacja regionalnej pomocy inwestycyjnej w zakresie celu tematycznego 3 w obszarze wzmocnienia 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.

<sup>55</sup> 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.

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.

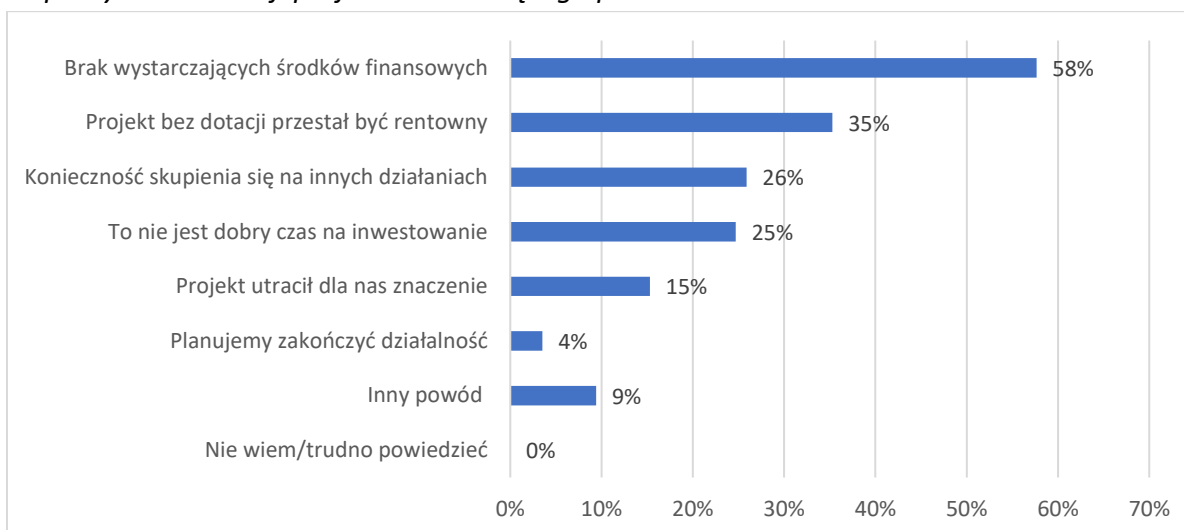
#### 5.2.4 Wpływ wsparcia na wzrost innowacyjności przedsiębiorstw w porównaniu z przedsiębiorstwami, które nie korzystały ze środków Programu

Wzrost innowacyjności należy traktować jako niemal oczywisty efekt dofinansowanych z działań 1.2 i 2.5 projektów. Już z samego faktu realizacji projektu firmy mogły zostać zaliczone do grona firm innowacyjnych – czy to na skutek ponoszenia nakładów na działalność badawczo – rozwojową (1.2) czy nakładów na wdrażanie innowacji produktowych bądź procesowych (2.5). 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 przez nieskutecznych wnioskodawców badań wynika, że 67% z nich – zarówno w działaniu 1.2 jak i 2.5 nie rozpoczęło jeszcze realizacji projektu. Nie przesądza to natomiast o całkowitym braku aktywności na polu działalności B+R lub wdrażania innowacji. 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 (wskazany w WoD) zrealizowali inny projekt o podobnym charakterze do tego, na który nie otrzymali dotacji z RPO WŚ. Jedynie 6% firm aplikujących do działania 1.2 i 5% aplikujących do działania 2.5 udzieliło odpowiedzi twierdzącej. Oznacza to, że finalnie 63% nieskutecznych wnioskodawców w działaniu 1.2 i 64% w działaniu 2.5 nie zrealizowała w okresie, w którym planowała realizację projektu złożonego do RPO WŚ żadnego projektu o charakterze innowacyjnym. Tym samym wpływ RPO WŚ na aktywność innowacyjną beneficjentów w porównaniu do firm, które nie korzystały ze środków Programu był znaczący.

Spośród firm, które nie zrealizowały stanowiącego przedmiot wniosku o dofinansowanie projektu tylko 6% w działaniu 1.2 i 7% w działaniu 2.5 jest zdecydowana rozpocząć jego realizację w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Kolejnych 11% (w każdym z działań) 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 12 Powody, dla których firmy aplikujące nieskutecznie o wsparcie nie zamierzają rozpoczynać realizacji projektu stanowiącego przedmiot WoD.*



*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z firmami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie z działań 1.2 i 2.5, N=85*

Warto przyjrzeć się bliżej firmom, które mimo braku otrzymania wsparcia rozpoczęły realizację projektu – stanowiły one 1/3 ogółu nieskutecznych wnioskodawców w działaniu 1.2 i 27% w działaniu 2.5. Z deklaracji respondentów wynika, że niepozyskanie dofinansowania skutkowało bądź to opóźnieniem w rozpoczęciu realizacji projektu bądź wydłużeniem czasu jego realizacji – połowa z nich w momencie realizacji niniejszego badania była w trakcie realizacji podczas gdy w gronie beneficjentów odsetek projektów niezakończonych nie przekraczał kilku procent (w badaniu nie uwzględniano projektów wybranych w naborach ogłoszonych po 2019 r.). 73-75% projektów (w zależności od działania) zostało zrealizowanych w takim zakresie jak opisany we wniosku o dofinansowanie.

Podsumowując, można stwierdzić, że skala tzw. efektu deadweight, czyli efektu zdarzenia niezależnego była niewielka. Wyrażna większość podmiotów aplikujących nieskutecznie o wsparcie nie przystąpiła do realizacji projektu. Zauważalny jest też efekt dotacji jako czynnika przyspieszającego 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.

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 wykonanych dla

beneficjentów działania 2.5<sup>56</sup> wynika, że obserwowalny i istotny statystycznie<sup>57</sup> jest wpływ wsparcia na poziom innowacyjności procesowych. Innowacje tego rodzaju na poziomie przynajmniej krajowym wdrażało 41,3 beneficjentów i 25,6% firm aplikujących nieskutecznie (spośród tych, które zdecydowały się zrealizować projekt stanowiący przedmiot wniosku o dofinansowanie lub inny projekt o podobnym charakterze). Efekt netto wynosi zatem **15,7 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. W badaniu przeprowadzonym w trakcie realizacji projektów obserwuje się różnica na korzyść beneficjentów wyniosła niemal 10 p.p.<sup>58</sup>.

## 5.2.5 Bariery tworzenia i wdrażania innowacji wśród przedsiębiorstw

### Etap realizacji projektów

Analizę barier tworzenia innowacji warto rozpocząć od identyfikacji problemów w realizacji projektów na jakie napotkali beneficjenci działań 1.2 i 2.5. Wskazywali oni najczęściej na wzrost cen materiałów/usług niezbędnych do realizacji projektu. Pierwszoplanowość tego problemu nie powinna stanowić zaskoczenia, jeżeli weźmie się pod uwagę, że zdecydowana większość dofinansowanych projektów była w trakcie realizacji po marcu 2020 tj. po wybuchu pandemii COVID. Pandemia była katalizatorem procesów inflacyjnych wynikających np. z przerwanych łańcuchów dostaw czy lockdownów skutkujących m.in. przestojami w produkcji. Kolejnymi najczęściej wskazywanymi barierami były trudności w pozyskaniu osób niezbędnych do realizacji projektu oraz trudności w znalezieniu odpowiednich kontrahentów/kooperantów. Warto zwrócić uwagę, że w przypadku drugiej z wymienionych barier najbardziej widoczna (11 p.p.) jest różnica między beneficjentami działania 1.2 a beneficjentami działania 2.5. Można to tłumaczyć wyższym poziomem zapotrzebowania na specjalistyczne umiejętności/wiedzę w przypadku projektów badawczo-rozwojowych aniżeli projektów dotyczących inwestycji w środki trwałe. Poza tą barierą generalnie bariery w projektach dotyczących tworzenia innowacji jak i projektach dotyczących wdrażania innowacji były do siebie zbliżone. Na żadne problemy nie napotkała co czwarta badana firma. Szczegółowe dane zawiera poniższy wykres.

---

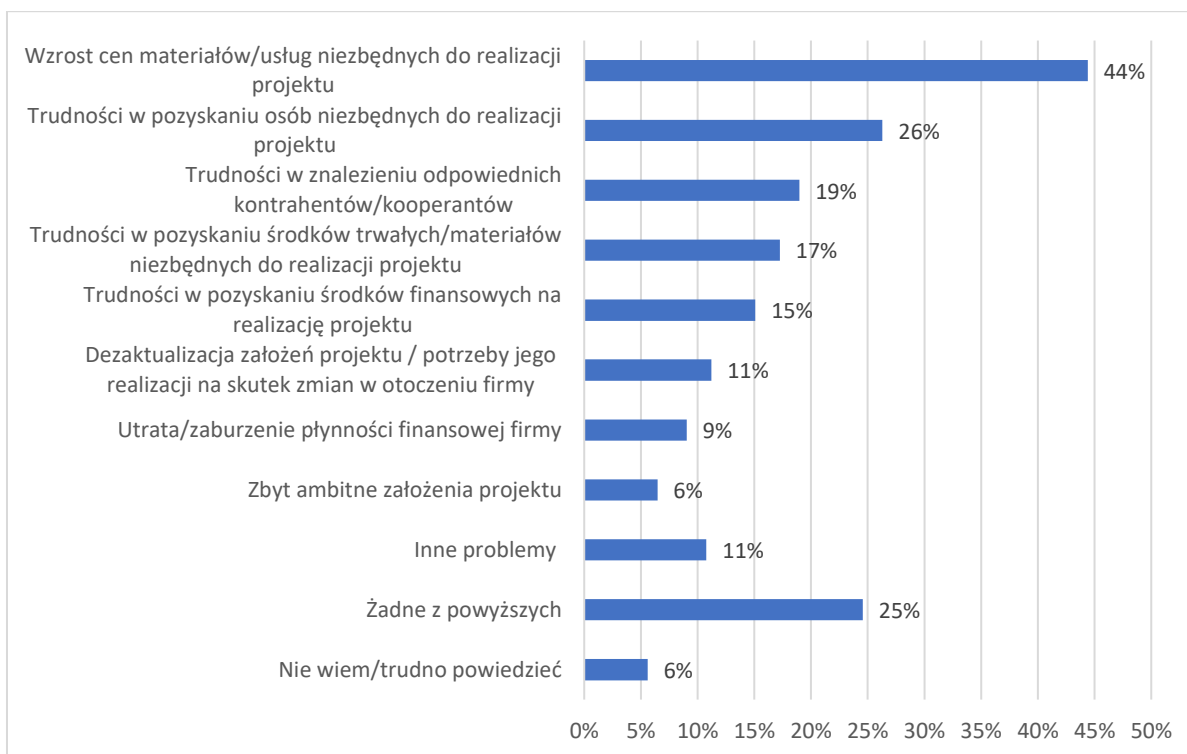
<sup>56</sup> W działaniu 1.2 liczba podmiotów nieskutecznie aplikujących o wsparcie, które zdecydowały się na realizację projektu była zbyt mała by móc przeprowadzić analizy kontrfaktyczne

<sup>57</sup> wartość testu chi-kwadrat poniżej 0,005

<sup>58</sup> B+Radar. Badanie ewaluacyjne pomocy publicznej. Raport z ewaluacji on-going 2019; IDEA, IMAPP, PAG, UJ; Warszawa 2019 r.



Wykres 13 Problemy na jakie na etapie realizacji projektu napotkali beneficjenci działań 1.2 i 2.5



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z beneficjentami działań 1.2 i 2.5, N=232

#### Etap wdrażania wyników prac B+R

W badaniu ankietowym beneficjentów działania 1.2 pogłębiono wątek dotyczący barier wdrażania wyników prac badawczo-rozwojowych zrealizowanych przez firmę. Spośród firm, które już wdrożyły rozwiązanie stanowiące przedmiot dofinansowanego projektu lub agencji badawczej<sup>59</sup> brak jakiegokolwiek trudności na etapie implementacji rezultatów prac B+R zadeklarowało 38% z nich. Wśród pozostałych firm najczęściej sygnalizowanymi były: brak wystarczającego czasu na dokonanie wdrożenia (44%) co może świadczyć o wyzwaniu jakim jest wkomponowanie procesu wdrożeniowego w bieżącą działalność firmy oraz wzrost kosztów środków trwałych np. maszyn, materiałów, surowców niezbędnych do dokonania wdrożenia (25%). Co ciekawe firmy relatywnie rzadko sygnalizowały problem braku wystarczających środków finansowych do dokonania wdrożenia (13%). Podobny wniosek płynie z badania B+Radar<sup>60</sup>. Warto w tym zakresie przytoczyć wyniki badania dotyczącego pierwszych efektów wsparcia udzielanego w ramach PO IR. Wynika z niego, że beneficjenci realizujący projekty badawcze deklarują w większości, że koszt wdrożenia był/będzie niższy

<sup>59</sup> Dotyczy projektów polegających na inwestycjach w infrastrukturę B+R

<sup>60</sup> 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.

niż koszt prac B+R. Prawie 40% beneficjentów 1.1 i 1.2 określa koszt wdrożenia jako pięciokrotnie (sic!) mniejszy od kosztów prac B+R. Autorzy badania stawiają hipotezę, że firmy szukały wsparcia tam, gdzie były największe potrzeby finansowe – jeżeli firma spodziewała się, że prace B+R będą droższe od wdrożenia to ubiegała się o wsparcie na B+R i na odwrót (co tłumaczy dlaczego 59% beneficjentów poddziałania 3.2.1 uznało, że koszt wdrożenia jednak będzie wyższy od kosztu prac B+R). Autorzy badania zwracają również uwagę, że w pewnym zakresie wdrożenia mogły być dokonywane niejako w ramach projektu badawczo – rozwojowego (np. wtedy, gdy linia demonstracyjna była docelową linią technologiczną gotową do produkcji lub prototyp urządzenia stawał się produktem finalnym)<sup>61</sup>. Wydaje się, że przytoczone obserwacje zachowują swoją prawdziwość również w odniesieniu do wdrożeń wyników projektów B+R wspartych na poziomie regionalny tłumacząc (przynajmniej częściowo) dlaczego środki finansowe co do zasady nie stanowią bariery we wdrażaniu opracowanych rozwiązań.

Warto podkreślić, że znaczenie barier wdrażania wyników prac B+R nie było na tyle duże by miało skutkować porzucaniem przez firmy planów wdrożeniowych. Spośród wszystkich ankietowanych beneficjentów działania 1.2, którzy jeszcze nie dokonali wdrożenia, żaden nie stwierdził kategorycznie, że nie będzie ono miało miejsca w ciągu najbliższych dwóch lat.

Wszystkim badanym firmom zadano też pytanie o wpływ określonych czynników na podejmowanie działalności innowacyjnej. Charakterystycznym jest, iż w przypadku każdego z czynników mniej niż 1/5 badanych uznała, że sprzyja on innowacyjności. Największy, bo 19% odsetek wskazań w tym względzie uzyskał czynnik jakim są „oczekiwania klientów/konsumentów”. Przywołać w tym miejscu można koncepcję user driven innovation tj. popytowego podejścia do innowacji. Zgodnie z jej założeniami innowacje powinny opierać się na dogłębnym zrozumieniu potrzeb klientów, zarówno tych uświadomionych jak i nieuświadomionych. Do kategorii user-driven innovation zaliczyć można zarówno innowacje, które powstały dzięki bezpośredniemu zaangażowaniu klientów, jak również te, które wprowadzane są w odpowiedzi na zapotrzebowania rynkowe, zmieniające się gusta klientów, czy pojawiające się nowe style życia<sup>62</sup>.

#### Znaczenie poszczególnych czynników przy podejmowaniu działalności innowacyjnej

Jeżeli chodzi o czynniki utrudniające działalność innowacyjną to respondenci najczęściej (68%) wskazywali na pandemię COVID. W świetle przedstawionych w poprzednim rozdziale wyników dotyczących wpływu pandemii na funkcjonowanie firmy nie powinno to stanowić zaskoczenia. Wyrażna większość firm deklarowała m.in. spadek przychodów ze sprzedaży, rentowności czy spadek nakładów inwestycyjnych a z drugiej strony wzrost kosztów materiałów i komponentów. Można zatem w skrócie stwierdzić, że kondycja finansowa firm

---

<sup>61</sup> 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.

<sup>62</sup> Popytowe podejście do tworzenia innowacji, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010

uległa pogorszeniu a jednocześnie wzrosły koszty prowadzenia działalności. Nie mogło to pozostać bez wpływu na aktywność innowacyjną.

Drugim najczęściej wskazywanym czynnikiem utrudniającym podejmowanie działań związanych z wdrażaniem innowacji były regulacje prawne. Jakkolwiek w Polsce funkcjonuje szereg rozwiązań prawnych mających stymulować aktywność innowacyjną firm tak wspierają one głównie tzw. innowacje kreatywne związane z prowadzeniem prac B+R (ulga na działalność B+R<sup>63</sup>, IP Box<sup>64</sup>, ulga na zatrudnienie innowacyjnych pracowników<sup>65</sup>, ulga na prototyp<sup>66</sup>). Dopiero w 2022 r. przyjęto regulacje dotyczące również innowacji imitacyjnych, a mianowicie ulgę na robotyzację<sup>67</sup>, którą jednak należy uznać za adresowaną do relatywnie wąskiego grona firm (większe firmy przemysłowe). Można zakładać, że uznanie przez badane podmioty regulacji prawnych za kluczowy czynnik utrudniający prowadzenie działalności innowacyjnej wynika nie tylko z deficytu rozwiązań wspierających innowacje niezwiązane z realizacją prac B+R, lecz generalnie z wysokiego stopnia skomplikowania przepisów prawa (w szczególności podatkowego) i braku jego stabilności.

Trzecim najczęściej wskazywanym przez firmy czynnikiem utrudniającym podejmowanie działalności innowacyjnej była dostępność do wykwalifikowanych pracowników. Odpowiedź ta zdaje się odzwierciedlać ogólne problemy polskiego rynku pracy jakimi są:

- deficyt pracowników wynikający z wchodzenia każdego roku na rynek pracy mniejszej liczby osób niż z niego odchodząca (kombinacja trwającego od lat zjawiska niżu demograficznego oraz relatywnie niskiego, m.in. na tle państw UE, wieku przechodzenia na emeryturę);
- niedopasowanie systemu edukacji do potrzeb gospodarki.

---

<sup>63</sup> Ulga na działalność badawczo-rozwojową polega na możliwości odliczenia od podstawy opodatkowania wydatków związanych z prowadzeniem prac badawczo-rozwojowych

<sup>64</sup> Ulga polega na preferencyjnym opodatkowaniu dochodów z praw własności intelektualnej, które podlegają ochronie prawnej (np. patent, autorskie prawo do programu komputerowego) i zostały wytworzone, rozwinięte lub ulepszone w ramach prowadzonej przez podatnika działalności B+R

<sup>65</sup> Z ulgi na zatrudnienie innowacyjnych pracowników skorzystają firmy, które zatrudniają pracowników do wykonywania działalności B+R. Jest skierowana do przedsiębiorców, którzy w roku podatkowym ponieśli stratę, lub których wysokość osiągniętego dochodu nie pozwala na odliczenie kosztów kwalifikowanych w ramach ulgi na działalność B+R

<sup>66</sup> Ulga na prototyp dotyczy uruchomienia produkcji próbnej i wprowadzenia na rynek nowego produktu. Wspiera koszty poniesione na etapie testowania nowego produktu, przed rozpoczęciem produkcji na masową skalę i przed sprzedażą. Nowy produkt to produkt, który powstał w wyniku prac badawczo-rozwojowych (prac B R) prowadzonych przez przedsiębiorcę

<sup>67</sup> Jest skierowana do firm, które chcą zastosować roboty przemysłowe, żeby usprawnić produkcję. Ulga uprawnia do odliczenia od podstawy opodatkowania 50% kosztów uzyskania przychodów poniesionych w danym roku na robotyzację.

Dodatkowo z pewnością polskim firmom trudno jest uzupełniać braki kadrowe specjalistami z krajów zachodnich co spowodowane jest niższym poziomem wynagrodzeń.

Szczegółowe dane na temat wpływu poszczególnych czynników na podejmowanie działalności innowacyjnej zawiera poniższa tabela.

*Tabela 16 Wpływ poszczególnych czynników na podejmowanie działalności innowacyjnej*

	sprzyja	neutralny	utrudnia	trudno powiedzieć
regulacje prawne	5%	17%	59%	20%
dostępność wykwalifikowanych pracowników	13%	22%	46%	19%
dostępność aparatury badawczej	13%	36%	16%	35%
dostępność środków trwałych/materiałów/surowców	17%	32%	32%	19%
oczekiwania klientów/konsumentów	19%	40%	19%	22%
działania konkurencji	9%	40%	31%	19%
oferta sektora nauki skierowana do przedsiębiorców	13%	40%	10%	38%
oferta instytucji otoczenia biznesu skierowana do przedsiębiorców	15%	37%	12%	36%
pandemia COVID	2%	13%	68%	17%

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z beneficjentami i firmami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie z działań 1.2 i 2.5 oraz pożyczkobiorcami w działaniu 2.6, N=663*

Należy zauważyć, że najczęściej wskazywane czynniki utrudniające podejmowanie działalności innowacyjnej mogą zostać zaadresowane przede wszystkim rozwiązaniami wdrażanymi na szczeblu krajowym (np. zmiany w regulacjach prawnych, zmiany w systemie kształcenia). Wydaje się, że na poziomie wojewódzkim (np. w ramach programów operacyjnych) możliwe jest podjęcie działań dotyczących takich czynników jak:

- dostępność aparatury badawczej – poprzez inwestycje w infrastrukturę B+R zarówno w przedsiębiorstwach jak i jednostkach naukowych;
- oferta sektora nauki skierowana do przedsiębiorców – poprzez wzmacnianie potencjału kadrowego, organizacyjnego, infrastrukturalnego jednostek naukowych do współpracy z sektorem gospodarki;
- oferta instytucji otoczenia biznesu skierowana do przedsiębiorców poprzez stymulowanie rozwoju oferty, na którą istnieje zapotrzebowanie ze strony firm.

## 5.2.6 Współpraca przedsiębiorstw z podmiotami prowadzącymi działalność B+R

### Skala współpracy

Współpraca z innymi podmiotami przy realizacji projektów z obszaru badań i rozwoju była powszechna. Nie zdecydowało się na nią tylko 7% beneficjentów działania 1.2 (kolejne 7% udzieliło odpowiedzi „nie wiem/trudno powiedzieć”). Najczęściej firmy decydowały się na kooperację z sektorem nauki (75% wskazań) i innymi podmiotami gospodarczymi (43%). Zdecydowanie rzadsza była współpraca z IOB, która wystąpiła w przypadku tylko co dziesiątego beneficjenta.

Powszechność nawiązywania relacji z jednostkami naukowymi przy realizacji projektów B+R nie powinna dziwić. Są one naturalnymi partnerami w tego rodzaju przedsięwzięciach - dysponują zasobami kadrowymi i infrastrukturalnymi istotnymi z punktu widzenia realizacji prac B+R. Mogą tym samym uzupełniać niewystarczający potencjał badawczy przedsiębiorstw.

Współpracy sprzyjał niewątpliwie zapis z regulaminów naborów mówiący o tym, że w przypadku badań, które beneficjent nie jest w stanie wykonać samodzielnie, a są one niezbędne lub stanowią element procesu badawczego, dopuszcza się możliwość wykonania tych badań przez jednostki naukowe specjalizujące się w tego typu badaniach. Zlecenie tego typu badań nie mogło stanowić więcej niż 50% wartości wydatków kwalifikowalnych. Podobne rozwiązanie przyjęto w tzw. szybkiej ścieżce PO IR. Alternatywą dla opisanej wyżej formuły podwykonawstwa jest formuła konsorcjum, która wydaje się być atrakcyjna dla firm, przynajmniej z finansowego punktu widzenia. Jednostka naukowa będąca konsorcjantem otrzymuje 100% dofinansowania co oznacza, że firma może zainwestować mniejsze środki w prace B+R (choć później, jeżeli będzie chciała skorzystać z własności intelektualnej wytworzonej przez jednostkę naukową w projekcie to powinna za to zapłacić). Z ewaluacji dotyczącej PO IR wynika, że dla niemal ¼ firm powodem zawiązania konsorcjum był właśnie fakt otrzymywania przez jednostkę dofinansowania równego wysokości kosztów kwalifikowalnych<sup>68</sup>. Warto taką formułę dopuścić w FEdŚ.

Jeżeli chodzi o inwestycje w infrastrukturę B+R to nawiązywanie relacji z jednostkami naukowymi mogło być stymulowane jednym z kryteriów oceny wniosków - współpraca z jednostkami naukowymi". W jego ramach oceniano czy przewidziano współpracę rozumianą jako nawiązanie lub rozwijanie współpracy z jednostką naukową w trakcie realizacji projektu lub w okresie trwałości.

Warto zauważyć, że skala współpracy z sektorem nauki w projektach z obszaru B+R dofinansowanych z RPO WŚ jest niemalże identyczna co w przypadku tych instrumentów PO

---

<sup>68</sup> 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.

IR, które były ukierunkowane na wsparcie projektów B+R (działania 1.1 i 1.2) oraz inwestycji w infrastrukturę B+R (działanie 2.1) – wystąpiła w przypadku 73% ich beneficjentów<sup>69</sup>.

Tylko ¼ beneficjentów działania 1.2 nie miała wcześniej żadnych doświadczeń we współpracy z sektorem nauki przy realizacji projektów B+R.

Współpraca z innymi podmiotami gospodarczymi przy realizacji projektów z obszaru badań i rozwoju była wyraźnie rzadsza, choć i tak deklarowana częściej aniżeli przez beneficjentów PO IR (29% w działaniu 2.1 i 23% w działaniach 1.1 i 1.2). Może to świadczyć o mniejszej samowystarczalności (np. kadrowej, infrastrukturalnej) firm, które otrzymały wsparcie z RPO WŚ - w porównaniu do beneficjentów PO IR - skutkującej koniecznością korzystania z usług innych firm. Jest to jednak tylko hipoteza, której potwierdzenie wymagałoby przeprowadzenia dodatkowych badań. Za trafione natomiast należy uznać obserwacje autorów badania dot. PO IR, w którym również stwierdzono, że współpraca z innymi firmami była zdecydowanie mniej popularna od współpracy z sektorem nauki. Wyjaśniano to m.in. mniejszym potencjałem kadrowym / infrastrukturalnym przedsiębiorstw w zakresie realizacji prac B+R aniżeli potencjałem jednostek naukowych oraz konkurencji między przedsiębiorstwami przekładającej się na niechęć do ujawniania innym firmom założeń podejmowanych prac badawczych.

67% beneficjentów działania 1.2, którzy zadeklarowali współpracę przy realizacji projektu z innymi firmami miała wcześniej doświadczenia z nią związane.

Zdecydowanie najrzadziej beneficjenci działania 1.2 deklarowali współpracę przy realizacji projektu z instytucjami otoczenia biznesu. Wpływ na taką sytuację ma zapewne ograniczona oferta usług dotyczących obszaru badań i rozwoju jaką posiadają tego rodzaju instytucje.

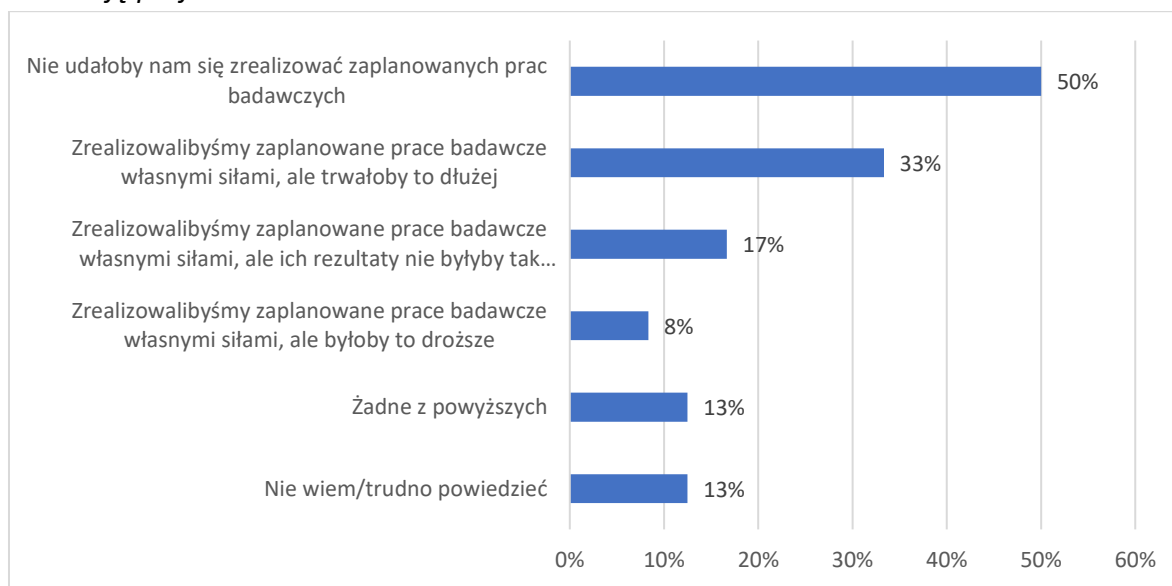
#### Dopasowanie wsparcia do potrzeb firm

Z deklaracji firm, które zdecydowały się na kooperację z którymś z trzech wyżej wymienionych rodzajów podmiotów wynika, że w połowie przypadków była ona warunkiem niezbędnym dla realizacji projektu – bez niej projekt nie zostałby ukończony. Co trzeci beneficjent zadeklarował, że zaplanowane prace B+R udałoby się zrealizować z wykorzystaniem zasobów własnych, ale trwałoby to dłużej. Szczegółowe dane zawiera poniższy wykres.

---

<sup>69</sup> Ibidem

Wykres 14 Prawdopodobny wpływ niepodjęcia współpracy z zewnętrznym podmiotem na realizację projektu



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z beneficjentami działania 1.2, N=24

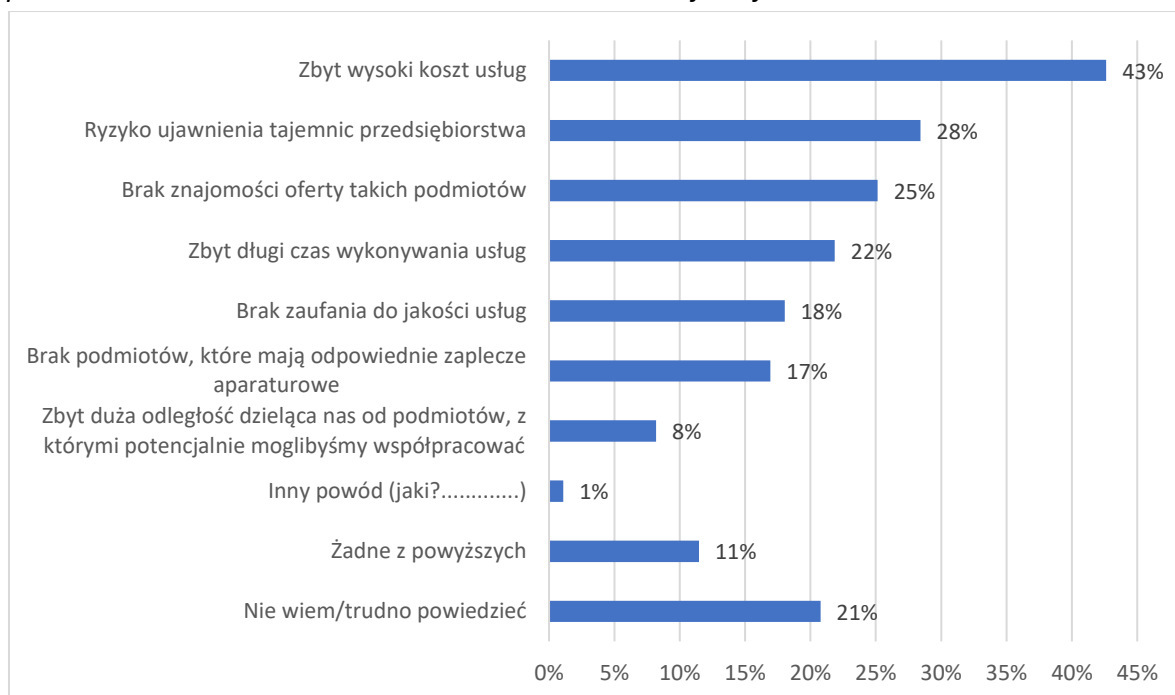
Oprócz ustalenia skali współpracy dotyczącej obszaru B+R w projektach dofinansowanych z RPO WŚ, zapytano wszystkie uczestniczące w badaniu firmy, mające jakiegokolwiek doświadczenia w realizacji prac B+R, czy kiedykolwiek przy ich podejmowaniu współpracowały z zewnętrznymi podmiotami. Na nawiązywanie takiej współpracy wskazało aż 72% respondentów. Podobnie jak w przypadku projektów wspartych z działania 1.2 RPO WŚ firmy najczęściej deklarowały kooperację z jednostkami naukowymi – 38%, rzadziej z innymi podmiotami gospodarczymi – 21%, a najrzadziej z IOB (16%).

Najczęściej wskazywanym przez respondentów czynnikiem utrudniającym lub uniemożliwiającym nawiązywanie współpracy z innymi podmiotami w zakresie działalności badawczo-rozwojowej był zbyt wysoki koszt usług. Można podejrzewać, że odpowiedź odnosiła się przede wszystkim do usług świadczonych przez jednostki naukowe, których koszt co do zasady jest wysoki z uwagi na przyjmowaną politykę cenową (tzw. narzuty potrafiące sięgać nawet 30 – 40% ogółu kosztów).

28% firm wskazało na ryzyko ujawnienia tajemnic przedsiębiorstwa – współpraca wiąże się z ujawnieniem potencjalnemu kooperantowi określonego zakresu informacji na temat realizowanych prac badawczych i wyzwań, z którymi firma nie jest w stanie sobie samodzielnie poradzić. W tym kontekście zagrożeniem może być np. wykorzystanie pomysłu na projekt B+R przez kooperanta we własnej działalności lub wyjawienie (celowe lub przypadkowe) tajemnic przedsiębiorstwa innym podmiotom.

Co czwarta świętokrzyska firma nie zna oferty innych instytucji dotyczącej wsparcia przy realizacji prac B+R. Może to świadczyć o deficycie podejmowanych przez te instytucje działań informacyjno-promocyjnych.

*Wykres 15 Czynniki utrudniające lub uniemożliwiające nawiązywanie współpracy z innymi podmiotami w zakresie działalności badawczo-rozwojowej*



*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z beneficjentami i firmami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie z działań 1.2 i 2.5 oraz pożyczkobiorcami w działaniu 2.6, N=183*

### Ocena wsparcia udzielanego z działania 1.1

W kontekście wątku dotyczącego współpracy firm z innymi podmiotami przy realizacji prac B+R warto przyrzeć się bliżej projektom dofinansowanym z działania 1.1 RPO WŚ.

Przedmiotem wsparcia był rozwój infrastruktury świętokrzyskich jednostek naukowych.

Dofinansowano 3 projekty spośród wpisanych do Kontraktu Terytorialnego:

- CENWIS - Centrum naukowo-wdrożeniowe inteligentnych specjalizacji regionu świętokrzyskiego, którego beneficjentem jest Politechnika Świętokrzyska;
- Świętokrzyski Kampus Laboratoryjny Głównego Urzędu Miar - Etap I, którego beneficjentem jest Główny Urząd Miar;
- MEDPAT - Doposażenie zakładów naukowych - badania z zakresu ochrony zdrowia, którego beneficjentem jest Uniwersytet Jana Kochanowskiego.

Na moment realizacji niniejszego badania (listopad 2022 r.) przedwczesnym jest formułowanie daleko idących stwierdzeń dotyczących wpływu dofinansowanych projektów na kooperację sektora nauki z sektorem gospodarki. Znajdują się one bądź w fazie realizacji



bądź zakończyły się relatywnie niedawno (2021 r.). Biorąc pod uwagę warunki udzielania wsparcia należy stwierdzić, że ryzyko, iż zakupiona w ramach projektów infrastruktura nie będzie wykorzystywana do świadczenia usług na rzecz podmiotów gospodarczych jest znikome. Warunkiem wpisania projektów do Kontraktu Terytorialnego było udowodnienie, że infrastruktura przyczyni się do wzmocnienia potencjału jednostki w zakresie współpracy z sektorem gospodarki. W projektach musiała zostać uwzględniona tzw. część gospodarcza wykorzystywana, zgodnie z zapisami regulaminów naborów, na działalność gospodarczą powiązaną z działalnością niegospodarczą, zgodną z celami projektu (np. wynajem infrastruktury badawczej, świadczenie usług na rzecz przedsiębiorstw, realizację badań na zlecenie, które odbywają się na zasadach rynkowych etc.) i sfinansowaną zgodnie ze schematem pomocy publicznej. Jej minimalny udział wynosił, w zależności od naboru, powyżej 20% lub co najmniej 17% całkowitej rocznej wydajności infrastruktury. Warunkiem realizacji projektów było przedstawienie m.in. w dokumentacji projektowej informacji zawierającej w szczególności: 1) pogłębioną analizę popytu ze strony sektora przedsiębiorstw opartą o planowany program badań, wykazującą, że realizacja projektu jest niezbędna, 2) wskazanie środków mających na celu ograniczenie/łagodzenie ryzyka związanego ze zmniejszeniem lub brakiem popytu, 3) mechanizmy współpracy z regionalnym i krajowym przemysłem w tym z małymi i średnimi przedsiębiorstwami (dotychczasowe i przyszłe), tak by wspierana infrastruktura była dostępna dla szeregu użytkowników, 4) solidny i realistyczny plan finansowy, który przewiduje znaczny wzrost udziału przychodów z sektora przedsiębiorstw w ogólnych przychodach jednostki naukowej, będącej beneficjentem projektu. Wnioskodawcy byli zobligowani do zadeklarowania konkretnej wartości wskaźnika „Liczba przedsiębiorstw współpracujących z ośrodkami badawczymi”.

Biorąc powyższe pod uwagę można stwierdzić, że w warunkach udzielania wsparcia wbudowano mechanizmy, które minimalizowały ryzyko wystąpienia sytuacji niewykorzystywania infrastruktury przez podmioty gospodarcze. Biorąc pod uwagę zakładane we wnioskach o dofinansowanie wartości wskaźników można oczekiwać, że z infrastruktury dofinansowanej z działania 1.1 RPO WŚ skorzysta przynajmniej 57 firm.

Równocześnie, w oparciu o ustalenia poczynione w trakcie wywiadów z beneficjentami działania 1.1 oraz wyniki innych badań ewaluacyjnych dotyczących wsparcia udzielanego z priorytetu inwestycyjnego 1a zidentyfikowano następujące czynniki mogące osłabiać efekty interwencji w obszarze stymulowania współpracy między sektorem nauki a sektorem gospodarki. Należą do nich:

- o konieczność częstego występowania do Instytucji Zarządzającej o zgody na dokonanie zmian dotyczących planowanych do nabycia środków trwałych – wynikają one z nałożonego na wnioskodawców obowiązku szczegółowego opisanie (w studium wykonalności) planowanych inwestycji wraz z określeniem parametrów sprzętu. W obliczu wysokiego tempa postępu technologicznego założenia te ulegają szybkiej dezaktualizacji;

- brak po stronie jednostek naukowych dostatecznych zasobów kadrowych i finansowych na promocję infrastruktury w środowisku gospodarczym i pozyskiwanie nowych klientów - Istnieje ryzyko, że ciężar podejmowania takiej aktywności spadnie na barki pracowników naukowych zatrudnionych we wspartych laboratoriach co jest rozwiązaniem wysoce niedoskonałym. Pracownicy naukowcy, w szczególności zatrudnieni na uczelniach wyższych, mają w swoim zakresie obowiązków również inne zadania (np. związane z dydaktyką) co oznacza, że czas jaki będą mogli poświęcić na pozyskiwanie zleceń z sektora gospodarki będzie ograniczony. Ponadto o ile od pracowników naukowych można oczekiwać poziomu wiedzy adekwatnego z punktu widzenia świadczenia usług na rzecz przedsiębiorców z wykorzystaniem zakupionej w projektach aparatury, o tyle niekoniecznie muszą oni posiadać kompetencje menedżerskie niezbędne do sprawnego zarządzania stworzonymi laboratoriami. Sygnalizowano również, że działania promocyjne potrafią być wysoce kosztochłonne (np. jeżeli wiążą się z udziałem w targach);
- kurczenie się zasobów kadry naukowej – jego głównymi katalizatorami są: niż demograficzny na uczelniach skutkujący mniejszym zapotrzebowaniem uczelni na etaty dydaktyczne oraz relatywnie niskie zarobki. Zjawisko może stwarzać ryzyko niedostatecznej obsady kadrowej w powstałych dzięki projektom laboratoriach a tym samym niepełnego wykorzystywania ich potencjału;
- ponoszenie przez beneficjentów sankcji zarówno w przypadku nieosiągnięcia zakładanego udziału części gospodarczej (zwrot przyznanego dofinansowania) jak i jego przekroczenia (konieczność zwrotu części dofinansowania z uwagi na wzrost udziału tych wydatków kwalifikowalnych, które były dofinansowane na poziomie 50%). Ryzyko zmaterializowania się drugiej z sytuacji może skłaniać beneficjenta do ograniczenia dostępu do infrastruktury dla podmiotów gospodarczych (w szczególności, gdyby okazało się, że dysproporcja między przychodami z sektora gospodarki a kwotą jaką beneficjent musiałby zwrócić jest znacząca). Należy podkreślić, że podczas wyliczania kwoty podlegającej zwrotowi z tytułu przekroczenia zakładanego udziału części gospodarczej nie są brane pod uwagę rzeczywiste korzyści finansowe jakie jednostka naukowa odnosi, lecz jedynie poziom przekroczenia. W praktyce kwota zwrotu, biorąc pod uwagę wielomilionowe wsparcie jakie otrzymały jednostki naukowe, może znacząco przewyższać zyski płynące ze zwiększonego wykorzystania infrastruktury dla celów gospodarczych.

## 6. ADEKWATNOŚĆ WSPARCIA DO POTRZEB FIRM

Ocena adekwatności wsparcia powinna uwzględniać charakterystykę grup docelowych oraz oczekiwane efekty wsparcia.

- W Działaniu 1.2 wsparcie było adresowane do firm z sektora MSP oraz firm dużych zainteresowanych podejmowaniem aktywności w obszarze badań i rozwoju;
- W Działaniu 2.5. wsparcie było skierowane do następujących grup docelowych:
  - Grupa 1. - przedsiębiorstwa na wczesnym etapie rozwoju (start-upy), w szczególności w obszarach regionalnych inteligentnych specjalizacji, które mogły zostać utworzone dzięki interwencji prowadzonej w ramach CT8;
  - Grupa 2 - przedsiębiorstwa chcące dokonać modernizacji firmy w celu wprowadzenia na rynek nowych produktów/usług;
  - Grupa 3. - przedsiębiorstwa chcące dokonać zasadniczych zmian procesu produkcyjnego lub zmian w sposobie świadczenia usług za pośrednictwem zakupu zaawansowanych nowych technologii lub w wyniku wdrożenia wyników prac B+R, w tym zrealizowanych z PI 1a lub wdrożenie do produkcji prototypu zrealizowanego i przetestowanego w ramach projektu wspartego z PI 1b.
- W Działaniu 2.6 instrument finansowy – Pożyczka dla MSP – skierowany jest przede wszystkim do przedsiębiorstw w luce finansowej.

W Działaniu 2.5 konstrukcja instrumentu nie sprzyjała wsparciu przedsiębiorstw z Grupy 1., czyli przedsiębiorstw na wczesnym etapie rozwoju. Wsparcie dotacyjne generalnie adresowane jest do większych przedsiębiorstw, w dobrej kondycji finansowej. Wynika to zarówno z warunków udzielania wsparcia (w ocenie wniosku bierze się pod uwagę kondycję finansową wnioskodawcy<sup>70</sup> i wykonalność finansową projektu<sup>71</sup> a także premiuje się w kryteriach punktowych dodatkowy wkład własny wnioskodawcy) jak i preferencji instytucji wdrażających. W wywiadach indywidualnych z opiekunowie projektów wskazywali na konieczność wyłaniania w konkursie takich projektów, w których nie identyfikuje się zagrożeń związanych z kondycją finansową wnioskodawcy. Jest to powszechna praktyka wdrażających fundusze strukturalne wynikająca z troski o środki publiczne. Dodatkowo w kryteriach punktowych dodatkowe punkty otrzymują firmy działające na rynku dłużej niż 2 lata. W rzeczywistości więc kryteria konkursowe dawały preferencje firmom dojrzałym, większym, o dłuższym stażu rynkowym, co wiązało się z ich dobrą i stabilną historycznie kondycją finansową. W badaniu kwestionariuszowym 86% beneficjentów 2.5 w momencie

---

<sup>70</sup> Załącznik 3 do SZOOP. Kryteria formalne w ramach pomocy RPI: „...badana będzie również trwałość finansowa Wnioskodawcy ([...] tj. czy Wnioskodawca posiada środki finansowe na zrealizowanie i utrzymanie inwestycji w wymaganym okresie trwałości”.

<sup>71</sup> Załącznik 3 do SZOOP. Kryteria formalne: „Wnioskodawca musi dysponować środkami finansowymi wystarczającymi na realizację projektu, na zapewnienie jego płynności finansowej”.

składania wniosku działała na rynku powyżej 3 lat (w tym 52% powyżej 10 lat) a tylko 4% poniżej roku.

Firmy na wczesnym etapie rozwoju nie stanowią również istotnej grupy wśród pożyczkobiorców, pomimo że niewątpliwie są grupą przedsiębiorstw znajdujących się w luce finansowej. W badaniu ankietowym tylko 9% pożyczkobiorców deklaruje, że w momencie składania wniosku o pożyczkę działała na rynku krócej niż 1 rok. Wynika to m.in. z preferencji pośredników finansowych związanych z zaangażowaniem ich wkładu własnego w finansowanie pożyczek. Pomimo, że umowy z Menadżerem Funduszu Funduszy pozwala na dość wysoki poziom stratowości pożyczek (kilkanaście procent), w praktyce pośrednicy dążą do jak najmniejszej stratowości, bo umniejsza to ich kapitał własny. Czynnikiem sprzyjającym finansowaniu firm na wczesnym etapie rozwoju z Pożyczki dla MSP jest fakt, że większość pośredników ma w swojej ofercie również mikropożyczki na rozpoczęcie działalności gospodarczej, dofinansowywane z CT8. Jak wynika z wywiadów z pośrednikami, wiedza na temat historii firmy wspartej mikropożyczką sprzyja kontynuacji finansowania rozwoju z pożyczki na rozwój. Takie sytuacje zdarzają się stosunkowo często natomiast nie dotyczy to firm zakładanych przez beneficjentów wsparcia dotacyjnego z CT8 (Działanie 10.4). Wynika to zapewne z bardzo słabej kondycji finansowej takich firm zakładanych przez osoby z grup defaworyzowanych.<sup>72</sup>

W Grupie 2. znajdują się przedsiębiorstwa, które poprzez inwestycje w nowoczesne maszyny i urządzenia chcą podnieść poziom technologiczny firmy i w rezultacie wdrożyć nowy innowacyjny produkt lub usługę na rynku. Inwestycje w nowoczesne maszyny i urządzenia oraz wdrażanie wyników zrealizowanych samodzielnie lub zakupionych wyników prac B+R (Grupa 3.) są kosztowne<sup>73</sup>. Tymczasem potencjał inwestycyjny świętokrzyskich firm jest mniejszy niż przeciętnie w Polsce. W województwie świętokrzyskim jest w przybliżeniu trzykrotnie mniej przedsiębiorstw (56 tys. w 2019 r.) niż średnio w kraju (142 tys.). O ile struktura wielkościowa świętokrzyskich przedsiębiorstw nie różni się pod tym względem od reszty kraju - 94% populacji stanowią przedsiębiorstwa mikro, 3% małe, 1% średnie i 2% duże, to struktura branżowa już tak. Województwo wyróżnia się na tle kraju znacząco większym odsetkiem firm należących do sekcji G – Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle (Polska 29,4%, świętokrzyskie – 35,8%) i mniejszym

---

<sup>72</sup> Odbiorcami wsparcia mogą być: osoby bezrobotne, poszukujące pracy (pozostające bez zatrudnienia) i bierne zawodowo, również te które nie znajdują się w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy; imigranci (w tym osoby polskiego pochodzenia) i reemigranci, osoby pracujące tj. ubodzy pracujący, osoby zatrudnione na umowach krótkoterminowych oraz pracujący w ramach umów cywilno-prawnych osoby odchodzące z rolnictwa oraz członkowie ich rodzin.

<sup>73</sup> Dotacje dostępne w ramach Regionalnej Pomocy Inwestycyjnej w Polsce, pomimo że ich wysokość była znacząca, nie przyniosły jednoznacznych wyników w postaci podniesienia innowacyjności beneficjentów. Skala wsparcia była niewystarczająca aby zachęcić przedsiębiorców do wdrażania rzeczywiście nowatorskich rozwiązań, które wiążą się z wysoką niepewnością sukcesu rynkowego. Źródło: Ewaluacja RPI...

odsetkiem firm należących do sekcji J – Informacja i komunikacja (Polska 6,0%, świętokrzyskie – 3,5%) oraz M– Działalność profesjonalna i naukowa (Polska 15,7%, świętokrzyskie – 11,8%)<sup>74</sup>. Taka struktura branżowa znajduje odzwierciedlenie w poziomie nakładów inwestycyjnych świętokrzyskich przedsiębiorstw, które są niższe niż średnio w kraju (ostatnie miejsce w rankingu województw w 2019 r.) – w przypadku firm mikro ponad półtorakrotnie (1.54 razy) a także, w mniejszej proporcji, dla firm małych (1,37) i średnich (1,30). Oznacza to, że potencjał do inwestowania, w tym zapewnienia wkładu własnego inwestycji wspartych ze środków publicznych jest w świętokrzyskim mniejszy niż przeciętnie w kraju. Odpowiedzą IZ RPO było udostępnienie wsparcia (w 4 na 6 konkursów) w postaci pomocy de minimis, która nie wymaga tak dużego wkładu własnego jak RPI, a także skala wsparcia w przypadku tej formy pomocy (do 200 tys. euro), w stosunku do potencjału finansowego wnioskodawców, jest bardziej adekwatna. Jeden z konkursów został skierowany wyłącznie do firm mikro, a przesłanką takiej decyzji była chęć zwiększenia odsetka firm mikro wśród beneficjentów 2.5, które w konkursach „otwartych” przegrywały w konkurencji z firmami małymi i średnimi. To się udało – w strukturze beneficjentów 2.5 udział firm mikro jest większy niż przeciętnie w innych województwach. Zadbano więc o to, aby, ze względu na potencjał świętokrzyskich firm, wysokość wsparcia i struktura beneficjentów były adekwatne do możliwości świętokrzyskich przedsiębiorstw. Prawdopodobnie jednak mała skala wsparcia miała takie konsekwencje, że wprowadzane innowacje nie były znaczące – nie zanotowano pozytywnego efektu netto wsparcia, jeśli chodzi o innowacyjność produktów wdrażanych przez wsparte firmy, choć zanotowano pozytywny efekt netto w przypadku innowacji procesowych (zobacz rozdział poświęcony wpływowi interwencji na innowacyjność).

Przedsiębiorcy z Grupy 3. mieli dostać wsparcie na wdrożenie wyników prac B+R, w tym zrealizowanych w ramach Działania 1.2. Wdrożenie wyników prac B+R powinno skutkować większą innowacyjnością wdrażanych produktów i usług. Przede wszystkim nie udało się uzyskać sekwencyjności wsparcia prac B+R w Działaniu 1.2, których wyniki miałyby zostać wdrożone w projekcie dofinansowanym z 2.5. Wśród beneficjentów 2.5 nie ma żadnego beneficjenta 1.2.<sup>75</sup> Ta sytuacja raczej nie zaskakuje bowiem projekty badawczo-rozwojowe są projektami długoletnimi i trudno byłoby odpowiednio zsynchronizować konkursy 1.2 i 2.5. Nie udało się to zresztą w innych RPO<sup>76</sup> ani w PO IR<sup>77</sup>. Niemniej jednak 70 projektów (13%),

---

<sup>74</sup> GUS BDL.

<sup>75</sup> Z danych monitoringowych wynika, że jest tylko 8 unikatowych przedsiębiorstw realizujących jednocześnie projekty z Działania 1.2 i 2.5 (łącznie 13 projektów z 1.2 i 7 z 2.5). Jednak projekty wdrożeniowe finansowane z Działania 2.5 nie są kontynuacją/ wdrożeniem wyników prac B+R prowadzonych w ramach projektu finansowanego z Działania 1.2. Świadczą o tym daty rozpoczęcia i zakończenia projektów – nie ma następstwa czasowego projektów finansowanych z Działania 2.5 w stosunku do projektów finansowanych z Działania 1.2.

<sup>76</sup> Na przykład Ocena potencjału rozwojowego województwa kujawsko-pomorskiego w sferze B+R+I na podstawie działań podjętych w ramach RPO WK-P 2014-2020, UMWK-P, 2020

<sup>77</sup> Ewaluacja mid-term postępu rzeczowego PO IR 2014-2020, MIIIR, 2019

sądząc po skróconym opisie projektu, polegało na wdrożeniu wyników prac B+R. Co zaskakujące, tylko 6 z nich otrzymało dofinansowanie w ramach konkursów udostępniających wsparcie w formie RPI, gdzie wdrożenie wyników prac B+R było premiowane w kryteriach punktowych, a pozostałe były dofinansowane z pomocy de minimis, gdzie nie było to premiowane.

O adekwatności wsparcia do potrzeb przedsiębiorców świadczy zainteresowanie konkursami. W tabeli poniżej pokazano liczbę złożonych, poprawnie formalnych wniosków i wnioskowane kwoty. Liczba złożonych, poprawnych formalnie wniosków i łączna wartość wnioskowanego dofinansowania przekraczają co kilkakrotnie liczbę i łączną kwotę dofinansowania w ostatecznie podpisanych umowach. Zatem zainteresowanie konkursami świadczy o tym, że wsparcie odpowiadało na potrzeby grup docelowych poszczególnych naborów.

*Tabela 17. Zestawienie liczby i kwot złożonych wniosków i podpisanych umów w konkursach 2.5*

Nr konkursu	pomoc publiczna	innowacja	dostęp	max kwota	Liczba umów obowi. ążujących	kwota dofinansowania w umowach (mln zł)	liczba wniosków poprawnych formalnie	kwota dofinansowania wnioskowana (mln zł)	Budżet naboru (mln zł)
030/16	de minimis	bez określenia poziomu	MSP	200 tys. euro	173	106,3	428	243,5	80,0
071/16	RPI	krajowa	MSP, sekcja C	10 mln zł	3	25,2	18	139,5	100,0
154/17	de minimis	ponad-lokalna	MSP, sekcja C i I	200 tys. euro	65	37,5	137	71,9	10,3
253/19	de minimis	ponad-lokalna	mikroprzedsiębiorstwa	200 tys. euro	220	34,6	345	55,7	20,0
254/19	de minimis	ponad-lokalna	MSP	200 tys. euro	43	28,2	188	111,6	20,0
255/19	RPI	regionalna	MSP	50 mln zł	17	44,2	45	132,8	50,0

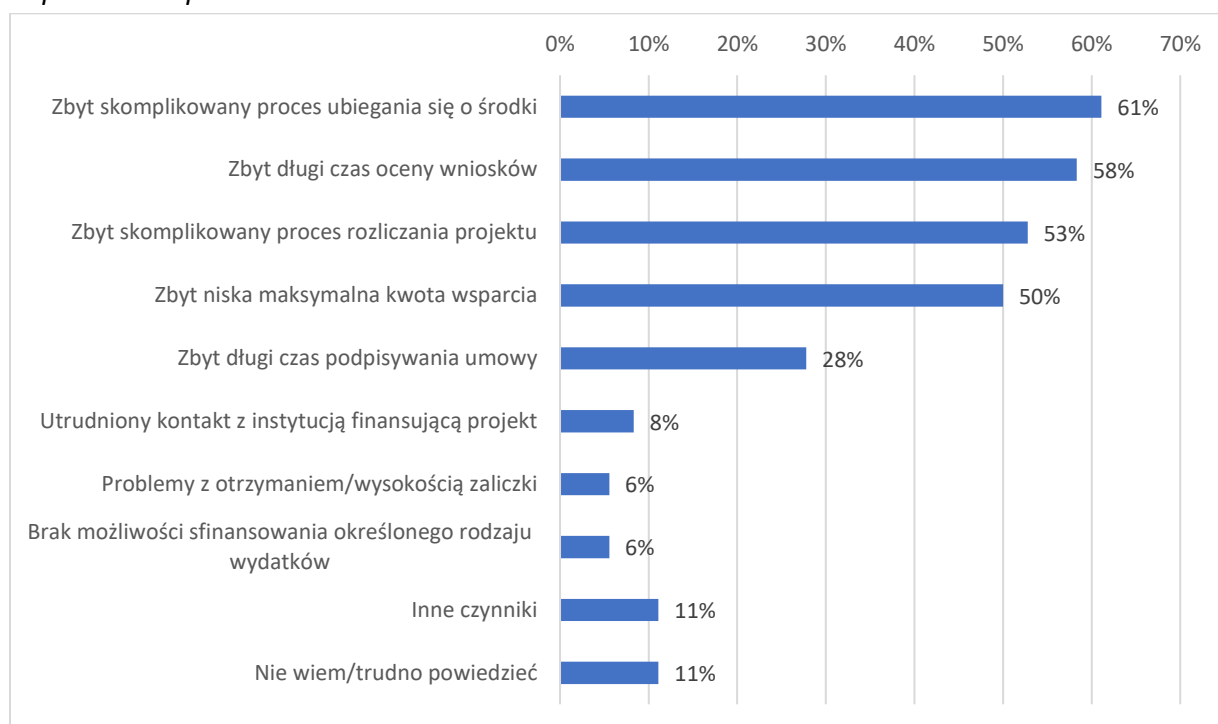
*Źródło: Dane monitoringowe IZ RPO.*

W badaniu kwestionariuszowym czterech na pięciu beneficjentów 2.5 (79%) uważa, że wsparcie było w pełni adekwatne do ich potrzeb (oceny 4 i 5 w skali 1 do 5, gdzie 1 oznacza –

w ogóle nie odpowiadało potrzebom a 5 – w pełni odpowiadało potrzebom). Tylko 3% dało oceny 1 i 2. W przypadku beneficjentów 1.2 analogiczne odsetki to: 52% i 14%. Tylko 14% beneficjentów 2.5 wskazało na istnienie potrzeb firmy w zakresie innowacyjnego rozwoju, których nie mogli sfinansować z dotacji RPO WS 2014-2020. W przypadku beneficjentów 1.2 jest to 30%. Respondenci nie wskazali jednak jakie to są potrzeby. Połowa respondentów nie ma zdania na ten temat (48% beneficjentów 1.2 i 50% beneficjentów 2.5).

Beneficjenci, którzy nie dali maksymalnych ocen 4 lub 5 odnośnie adekwatności wsparcia do potrzeb, wskazywali na powody przyznania niższych ocen. Na wykresie poniżej pokazano wyniki dla beneficjentów 2.5<sup>78</sup>. Widać z nich, że najczęściej były to kwestie związane z biurokratycznymi wymaganiami związanymi z przyznawaniem i rozliczaniem środków. Co drugi z nich wskazuje na zbyt niską maksymalną kwotę wsparcia. Należy jednak pamiętać, że w całej populacji beneficjentów 2.5 stanowią oni zdecydowaną mniejszość (9%).

*Wykres 16. Powody wpływające na niską ocenę adekwatności wsparcia do potrzeb beneficjentów 2.5. Odpowiedzi beneficjentów 2.5, którzy dali oceny 1,2,3 w skali 1 do 5, gdzie 1 oznacza – wsparcie w ogóle nie odpowiadało potrzebom a 5 – wsparcie w pełni odpowiadało potrzebom.*



*Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjentów 2.5 (N=36)*

Analizując adekwatność wsparcia warto zwrócić uwagę na jeszcze jeden aspekt - zbieżność wskazanych przez wsparte podmioty obszarów funkcjonalno-zasobowych, na które wsparcie miało największy wpływ (Wykres 1), z przewagami konkurencyjnymi, które przedsiębiorstwo

<sup>78</sup> Tylko 11 beneficjentów 1.2 odpowiedziało na to pytanie wskazując najczęściej „zbyt skomplikowany proces rozliczania projektu” (9/11) i utrudniony kontakt z instytucją finansującą (7/11).

ma na rynku (Wykres 2). Świadczy to o tym, że wsparcie pozwoliło na wzmocnienie tych sfer funkcjonalno-zasobowych firmy, które przełożyły się na podniesienie jej pozycji konkurencyjnej, co można uznać za dowód adekwatności wsparcia w kontekście jego celu, zarówno z perspektywy udzielających wsparcia jak i przedsiębiorców.



## 7. KRAJOWE ŹRÓDŁA WSPARCIA W OBSZARZE PRZEDSIĘBIORCZOŚCI, INNOWACJI, B+R

### 7.1. Aktywność świętokrzyskich przedsiębiorstw w aplikowaniu i realizacji projektów z krajowych programów operacyjnych

Krajowymi programami operacyjnymi, w których oferowano przedsiębiorcom wsparcie w obszarze przedsiębiorczości, innowacji i B+R były: Program Operacyjny Inteligentny Rozwój (jako całość) oraz Program Operacyjny Polska Wschodnia (w zakresie pierwszej osi priorytetowej).

Z pozyskanych z MFiPR danych wynika, że do POIR świętokrzyskie firmy złożyły 698 wniosków o dofinansowanie<sup>79</sup> – najwięcej do: poddziałania 1.1.1, czyli tzw. szybkiej ścieżki (200), działania 2.6 Bony na cyfryzację (127), poddziałania 2.3.2 Bony na innowacje (121) i poddziałania 3.3.3 Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych (95). Łączna wartość złożonych wniosków wyniosła 5,9 mld zł a wnioskowana kwota dofinansowania 3 mld zł.

Wsparcie z PO IR otrzymało 179 projektów, najwięcej z poddziałania 3.3.3 (48) oraz 1.1.1 (41). Całkowita wartość projektów wyniosła 1,5 mld zł a kwota dofinansowania 683,6 mln zł.

Jeżeli chodzi o PO PW to do osi pierwszej podmioty mające siedzibę w województwie świętokrzyskim złożyły 666 wniosków z czego 38% w działaniu 1.5 – dotacje na kapitał obrotowy. Skupiając się na pozostałych, wspierających inwestycje, instrumentach – najwięcej wniosków złożono do działania 1.4 Wzór na konkurencję (140) oraz działania 1.2 Internacjonalizacja MŚP (124). Łączna wartość złożonych wniosków o inwestycyjnym charakterze wyniosła 1,8 mld zł a wartość wnioskowanego dofinansowania 940 mln zł. Wsparto realizację 147 projektów – najwięcej w działaniach 1.2 i 1.4. Ich całkowita wartość wyniosła 361,6 mln zł przy dofinansowaniu na poziomie 171,9 mln zł.

Podsumowanie najistotniejszych danych dotyczących aktywności świętokrzyskich przedsiębiorstw w aplikowaniu i realizacji projektów ze środków PO IR i PO PW zawiera poniższa tabela.

---

<sup>79</sup> Dotyczy wniosków po pozytywnej ocenie formalnej

Tabela 18 Podstawowe dane dotyczące wniosków o dofinansowanie i umów świętokrzyskich firm ubiegających się o wsparcie z PO IR i PO PW [dane w mln zł]

	PO IR	PO PW (działania inwestycyjne z osi 1)	Razem
Liczba złożonych projektów	698	410	1108
Całkowita wartość złożonych projektów	5 900	1 800	7700
Całkowita wartość wnioskowanego dofinansowania	3 000	940	3940
Liczba zawartych umów	179	147	326
Całkowita wartość zawartych umów	1 500	361	1861
Całkowita wartość dofinansowania w zawartych umowach	684	172	856
Najbardziej popularne działania (wg. liczby złożonych wniosków)	1.1.1, 2.3.2, 2.6, 3.3.3	1.2, 1.4	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SL

Wśród beneficjentów działań 1.2 i 2.5 (z wyłączeniem firm, które pozyskały tylko dotację na kapitał obrotowy) 27 otrzymało równocześnie dotację z PO IR a 19 z PO PW.

Z deklaracji firm, które aplikowały o wsparcie z PO IR lub PO PW wynika, że najczęściej wskazywanym powodem, dla którego firma zdecydowała się złożyć wniosek o dofinansowanie, do któregoś z tych programów była sugestia firmy doradczej. Jest to zrozumiałe – z szeregu badań wynika, że rola firm doradczych w procesie korzystania ze środków unijnych jest znacząca. Przykładowo z badania obciążeń administracyjnych PO IR wynika, że na etapie aplikowania z usług takich firm korzystało 70% beneficjentów<sup>80</sup>. Ewaluatorzy sygnalizowali, że decyzja o wyborze źródła finansowania projektu często spoczywa właśnie na firmie doradczej, która – w przeciwieństwie do wnioskodawcy – dysponuje wiedzą pozwalającą na wybór schematu wsparcia najbardziej adekwatnego z punktu widzenia danego podmiotu i projektu, który chce on zrealizować<sup>81</sup>.

Co piąty badany wskazał, że w programie ponadregionalnym/lub krajowym możliwe było pozyskanie większej kwoty wsparcia aniżeli w RPO WŚ. Rzeczywiście z zapisów regulaminów naborów w działaniach 1.2 i 2.5 wynika, że maksymalna wartość projektu nie mogła przekroczyć określonej kwoty. Przykładowo w działaniu 1.2 w odniesieniu do projektów B+R wynosiła ona początkowo 5 mln zł a później została zmniejszona do 2 mln zł, w przypadku

<sup>80</sup> Ocena obciążeń administracyjnych beneficjentów Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020; CODE-Design, STOS; Warszawa 2017 r.

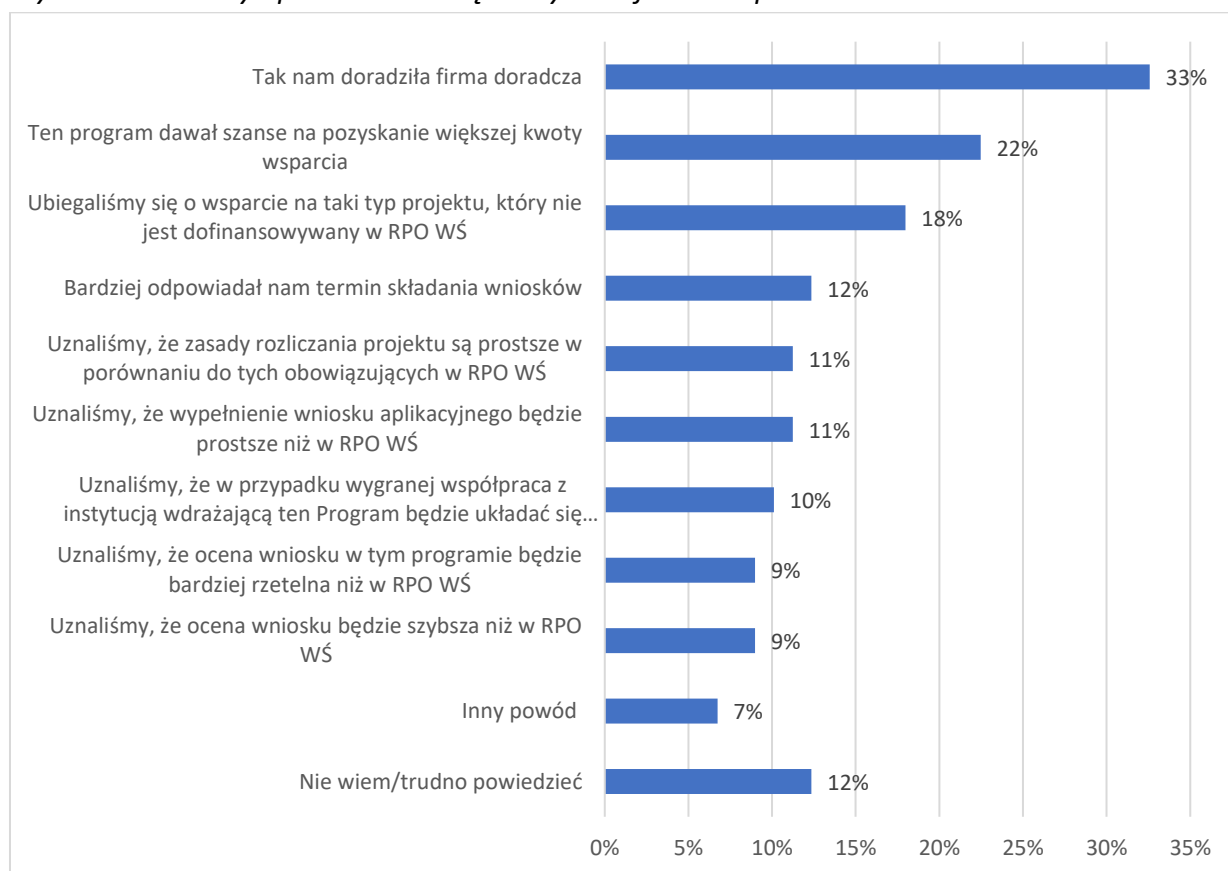
<sup>81</sup> Patrz m.in. Ocena trafności wsparcia sfery B+R w ramach RPO WŁ 2014-2020; LB&E; Warszawa 2019 r.

infrastruktury B+R górny limit wynosił w pierwszych trzech naborach 10 mln zł a w czwartym został zmniejszony do 3 mln zł. W działaniu 2.5 większość naborów była prowadzona w oparciu o pomoc de minimis. W tego typu naborach maksymalna kwota dofinansowania wahała się od 200 tys. zł do 200 tys. EUR. Szansę na pozyskanie największej kwoty wsparcia stwarzał nabór 255/19. W regulaminie wskazano, że maksymalny poziom wnioskowanego dofinansowania dla jednego projektu nie może przekroczyć dostępnej w konkursie alokacji, która wynosiła 50 mln zł. Dla porównania, w PO IR w większości ogłaszanych naborów na projekty badawczo rozwojowe, inwestycje w infrastrukturę B+R czy wdrożenia wyników prac, maksymalna wartość kosztów kwalifikowalnych projektu wynosiła równowartość 50 mln EUR.

18% badanych ubiegała się o wsparcie na taki typ projektu, który nie jest dofinansowywany w RPO WŚ – z zaprezentowanych wcześniej danych wynika, że mogły to być np. projekty dotyczące ochrony własności intelektualnej czy bony na skorzystanie z usług jednostek naukowych lub IOB.

Szczegółowe dane nt. powodów aplikowania o wsparcie z poziomu krajowego zawiera poniższy wykres.

*Wykres 17 Powody aplikowania świętokrzyskich firm o wsparcie z PO IR lub PO PW*



*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z beneficjentami i firmami aplikującymi niesukcesownie o wsparcie z działań 1.2 i 2.5, N=89*

## 7.2. Komplementarność/konkurencja między regionalnym a krajowym poziomem wsparcia i ich konsekwencje dla MŚP.

Na poziomie krajowym w pewnym zakresie wspierano te same typy projektów, na których realizację przedsiębiorcy mogli otrzymać wsparcie w RPO WŚ:

- w PO IR dofinansowywano realizację projektów B+R (oś 1 i oś 4) oraz inwestycji w infrastrukturę B+R (działanie 2.1) a także wdrożenia wyników prac B+R (działania 3.2.1 i 3.2.2);
- w PO PW firmy mogły otrzymać dotację na wdrażanie innowacji (poddziałanie 1.3.1).

Sam fakt zbieżności zakresu przedmiotowego wsparcia na poziomie krajowym i regionalnym nie przesądza o tym wystąpieniu zjawisku konkurencji. Stwierdzenie występowania takowego wymagało bliższego przyjrzenia się warunkom udzielania wsparcia określonym np. w regulaminach naborów. W oparciu o ich analizę można stwierdzić, że wskazane wyżej schematy wsparcia ze szczebla krajowego konkurowały z RPO WŚ w odniesieniu projektów, których wartość mieściła się w przedziałach kwotowych dotyczących minimalnej i maksymalnej wartości wsparcia (lub kosztów kwalifikowalnych, ewentualnie projektu) zarówno w przypadku PO IR jak i RPO WŚ co w praktyce występowało w przypadku:

- projektów badawczo – rozwojowych o wartości kosztów kwalifikowalnych przekraczającej początkowo 2 mln zł (w naborach z lat 2015- 2017 w tzw. szybkiej ścieżce NCBR nie wspierał mniejszych kwotowo projektów – z wyjątkiem jednego naboru na tzw. małe projektu) a od 2017 przekraczającej 1 mln zł (w 2017 r. NCBR obniżył „próg wejścia” do szybkiej ścieżki do tego poziomu). Równolegle konkurencja dotyczyła projektów o wartości nieprzekraczającej, początkowo 5 mln zł a później 2 mln zł (maksymalne wartości projektów z działania 1.2 RPO WŚ);
- projektów badawczo – rozwojowych o wartości kosztów kwalifikowalnych z przedziału 300 tys. zł – 1,5 mln zł (dotyczy tylko roku 2017 i naboru na tzw. małe projekty ogłoszonego przez NCBR);
- projektów z zakresu inwestycji w infrastrukturę B+R, których minimalna wartość kosztów kwalifikowalnych przekraczała 2 mln zł (dolny limit dla działania 2.1 PO IR) a całkowita wartość projektu nie przekraczała 10 lub 3 mln zł (górne limity z działania 1.2 RPO WŚ);
- projektów dotyczących wdrożeń wyników prac B+R, w których minimalna wartość kosztów kwalifikowalnych projektu ogółem wynosiła 1 mln zł i nie przekraczała limitów określonych w tych naborach dla działania 2.5 RPO WŚ, które były uruchamiane w oparciu o regionalną pomoc inwestycyjną.

Biorąc powyższe pod uwagę, można stwierdzić, że *a contrario* z brak konkurencji, który w tym przypadku można utożsamiać z komplementarnością między regionalnym a krajowym poziomem dotyczył:

- niskokosztowych projektów z obszaru B+R i wdrożeń wyników prac B+R (z uwzględnieniem podanych wyżej progów dostępowych do poszczególnych działań PO IR) – nie były one wspierane na szczeblu centralnym;
- projektów z ww. obszarów, których maksymalna wartość przekraczała kwoty określone w naborach RPO WŚ.

Za komplementarne względem instrumentów oferowanych w RPO WŚ należy uznać również wszystkie te instrumenty z poziomu krajowego, w których oferowano firmom wsparcie nie stanowiące przedmiotu interwencji RPO WŚ. Można tutaj wspomnieć np. o projektach dotyczących ochrony własności intelektualnej czy bonów na skorzystanie z usług jednostek naukowych lub IOB. W instrumenty te nie wbudowano jednak żadnych dodatkowych mechanizmów stymulujących komplementarność na poziomie poszczególnych projektów (np. dodatkowych preferencji dla firm, które chcą otrzymać wsparcie na ochronę własności intelektualnej rezultatów prac B+R podejmowanych w ramach projektu dofinansowanego z funduszy UE).

W przypadku schematów zidentyfikowanych jako konkurencyjne – ze względu na zakres i wielkość wsparcia – należy wspomnieć o dodatkowych mechanizmach ograniczających skalę konkurencji rzeczywistej tzn. sytuacji, kiedy firma mogła złożyć wniosek o dofinansowanie tego samego projektu zarówno z RPO jak i PO IR czy PO PW. Zaliczają się do nich:

- dodatkowe ograniczenia dotyczące zakresu przedmiotowego wsparcia – przykładowo na poziomie krajowym wspierano w obszarze badań i rozwoju tylko projekty wpisujące się w krajowe inteligentne specjalizacje a na poziomie regionalnym projekty zgodne ze specjalizacjami regionalnymi;
- dodatkowe ograniczenia dotyczące zakresu podmiotowego wsparcia – przykładowo w wybranych naborach ogłaszanych przez NCBR a dotyczących realizacji projektów B+R o wsparcie mogły ubiegać się konsorcja naukowo – przemysłowe, która to możliwość nie została dopuszczona w działaniu 1.2 RPO WŚ (z wyjątkiem dużych firm); w poddziałaniu 1.3.1 PO PW beneficjentami mogły być tylko firmy z sektora MŚP działające w ramach ponadregionalnych powiązań kooperacyjnych;
- Inne terminy naboru wniosków.

Z punktu widzenia przedsiębiorstw sytuacja, w której określone instrumenty wsparcia konkurują między sobą nie niesie negatywnych konsekwencji. Wręcz przeciwnie - przekłada się na większą swobodę w zakresie wyboru źródła finansowania planowanych do realizacji projektów. Konkurencja między instrumentami stwarza też firmom większe szanse na pozyskanie wsparcia – wolumen środków przeznaczonych na konkretne typy projektów jest większy każdy instrument ma bowiem odrębną alokację. Ponadto nic nie stoi na przeszkodzie by firmy aplikowały o wsparcie z więcej niż jednego instrumentu.

Negatywne konsekwencje dla firm niesie ze sobą taki brak komplementarności instrumentów, który uniemożliwia lub utrudnia realizację komplementarnych projektów.

Dobrym przykładem w tym zakresie są projekty badawczo – rozwojowe oraz wdrożenia ich wyników. W perspektywie finansowej 2014-2020 zabrakło, znanego chociażby z PO IG (działanie 1.4-4.1) schematu wsparcia, który pozwalałby na finansowanie zarówno etapu badawczego jak i etapu wdrożeniowego. Pewne rozwiązania dopuszczające finansowanie tego rodzaju projektów wprowadzono dopiero w 2018 r., jednakże po pierwsze nie zostały w praktyce zaimplementowane we wszystkich programach operacyjnych, po drugie miały zasadniczą wadę w postaci ograniczenia wartości komponentu wdrożeniowego projektu do połowy wartości komponentu badawczego podczas gdy nierzadko wdrożenie jest bardziej kosztochłonne niż sam projekt badawczy. Nie zastosowano również podejścia sekwencyjnego do ogłaszania naborów polegającego na organizacji w pierwszej kolejności naborów dotyczących wsparcia projektów B+R a po zakończeniu ich realizacji naborów, w których przedmiotem wsparcia byłyby projekty polegające na wdrożeniu ich wyników. Można też stwierdzić, że nie przewidziano schematu wsparcia, który pozwoliłby na realizację na poziomie krajowym projektu stanowiącego kontynuację projektu dofinansowanego na poziomie regionalnym (i na odwrót). Pewnym wyjątkiem w tym zakresie jest jedynie tzw. wspólne przedsięwzięcie NCBR w regionami, gdzie w ramach PO IR była finansowana część projektu obejmująca badania przemysłowe a z RPO część obejmująca prace rozwojowe. Województwo świętokrzyskie nie brało udziału w tej inicjatywie.

Autorzy badania dotyczącego PO IR za jedną ze słabszych stron wsparcia udzielanego w obszarze innowacyjności i konkurencyjności uznają jego wycinkowość polegającą na dedykowaniu poszczególnych instrumentów konkretnym etapom wprowadzania w firmie innowacyjnych rozwiązań<sup>82</sup>. Przykładowo podmiot, który chciał otrzymać wsparcie na projekt B+R połączony z inwestycjami w infrastrukturę B+R, wdrożenie jego wyników oraz promocję ich na rynku międzynarodowym musiał złożyć kilka wniosków o dofinansowanie do różnych działań PO IR wdrażanych przez różne instytucje. Prawdopodobieństwo, że nabory na poszczególne etapy projektu byłyby ogłaszane akurat w momentach pokrywających się z bieżącym zapotrzebowaniem firmy na finansowanie i, że w każdym naborze firma otrzymałaby dofinansowanie było bliskie zeru.

Biorąc pod uwagę zaprezentowane wyżej informacje nie można jednoznacznie stwierdzić by warunki pozyskiwania wsparcia na poziomie krajowym były dla firm bardziej korzystne od warunków w RPO WŚ. Pewnym atutem programów krajowych były wyższe wartości wsparcia jakie firmy mogły pozyskać choć najczęściej wiązały się one równocześnie z wyższymi „progami dostępowymi” tj. minimalnymi wartościami projektów które w danym schemacie mogły zostać złożone. Relatywnie niewielkie odsetki badanych, spośród tych które zdecydowały się złożyć wniosek o dofinansowanie wskazywały na to, że w programie krajowym prostsze są warunki aplikowania lub rozliczania projektów (te ostatnie w dużym

---

<sup>82</sup> 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.

zresztą stopniu determinowane zapisami wytycznych obowiązujących tak szczebel krajowy jak i regionalny).

## **8. OCENA WPŁYWU RPOWŚ 2014-2020 NA WZROST ATRAKCYJNOŚCI INWESTYCYJNEJ REGIONU**

### **8.1. Wprowadzenie**

Atrakcyjność inwestycyjna regionu jest wypadkową wielu czynników, z których część jest niezależna od władz regionu czy samorządów lokalnych (np. regulacje prawne), a część może być kreowana na poziomie regionu (np. tworzenie dogodnych warunków do inwestycji i prowadzenie akcji promocyjnych zachęcających do inwestycji w regionie). W niniejszym rozdziale koncentrujemy się na czynnikach, na które miała wpływ interwencja RPOWŚ 2014-2020 i określamy czy i w jaki sposób działania dot. promocji gospodarczej regionu oraz tworzenia nowych terenów inwestycyjnych miały wpływ na rozwój MŚP w regionie oraz czy i w jakim zakresie w wyniku działań ukierunkowanych na promocję gospodarczą regionu zwiększył się potencjał eksportowy MŚP i ich aktywność międzynarodowa.

### **8.2. Wpływ promocji gospodarczej i tworzenia terenów inwestycyjnych na rozwój MŚP i ich potencjał eksportowy**

W województwie świętokrzyskim działania mające na celu promocję gospodarczą regionu oraz dotyczące tworzenia nowych terenów inwestycyjnych były dość skoncentrowane. Promocja gospodarcza miała miejsce w ramach jednego projektu systemowego (pozakonkursowego), realizowanego przez Centrum Obsługi Inwestora i Przedsiębiorczości Urzędu Marszałkowskiego Województwa Świętokrzyskiego w Kielcach (nr naboru RPSW.02.04.00-26-001/16), który miał na celu wzmocnienie pozycji gospodarczej regionu, poprawę potencjału eksportowego i kondycji firm świętokrzyskich oraz przyciąganie nowych inwestorów do regionu poprzez organizację pro-eksportowych konferencji krajowych, spotkań informacyjnych za granicą, organizację branżowych spotkań match-makingowych pomiędzy przedsiębiorcami krajowymi i zagranicznymi, przyjazdowych misji gospodarczych i wizyt studyjnych, wyjazdowych misji gospodarczych. W ramach projektu przewidziano także przyjazdowe misje dziennikarzy branżowych oraz medialną kampanię promocyjną, opracowanie cyklicznych raportów branżowych ukierunkowanych na kluczowe branże regionalne, promocję województwa podczas Wystawy Światowej EXPO 2017 oraz opracowanie platformy internetowej B2B. Jego realizacja jest przewidziana do 2023 roku. Wspomniany projekt jest jedynym wpisującym się w Priorytet Inwestycyjny 3b, a więc jego realizacja jest decydująca dla osiągnięcia wskaźników przypisanych do tego priorytetu: Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie (CI) i Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie niefinansowe (CI). W obu przypadkach wartość docelowa została ustalona na poziomie 240, a wartości zrealizowane w czasie prowadzenia ewaluacji wynosiły 250.



Drugie działanie, które w założeniach przyczynia się do poprawy atrakcyjności inwestycyjnej regionu to działanie 2.2, ukierunkowane na kreowanie warunków do rozwoju MŚP poprzez tworzenie nowych terenów inwestycyjnych. Wsparcie o alokacji 4,1 mln EUR umożliwia samorządom oraz wojewódzkim osobom prawnym z terenu województwa świętokrzyskiego tworzenie nowych lub rozbudowę już istniejących terenów inwestycyjnych, których są właścicielami. W wyniku dwóch naborów wniosków, które odbyły się w 2016 i 2018 roku przy zastosowaniu dwustopniowej, zamkniętej procedury naboru dofinansowano pięć projektów: dwa projekty złożone przez Miasto Kielce (wartości projektów to 9,93 mln i 21 mln zł), oraz projekty złożone przez gminy Sitkówka-Nowiny (7,67 mln zł), Baćkowice (7,43 mln zł) i Jędrzejów (4,28 mln zł).

Wartości docelowe założone na rok 2023 dla wszystkich wskaźników zostały przekroczone. Uwagę zwraca znaczne przekroczenie wartości docelowych wskaźników założonych na 2023 rok, szczególnie w odniesieniu do liczby przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie (wartość zakładana – 149, zrealizowana 275). Wartość zakładana liczby przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie niefinansowe wynosiła 149, zrealizowana 259.

Oba typy działań (tj. działanie 2.2 i działanie 2.4) miały wpływ na rozwój MŚP w regionie, ale wpływ ten jest marginalny ze względu na liczbę przedsiębiorstw będących odbiorcami wsparcia (250 w działaniu 2.2 i 275 w działaniu 2.4). O ile logika interwencji i konstrukcja działań wskazują, że wpływ na rozwój MŚP ma miejsce, to skala interwencji jest na tyle nieduża, że w skali regionu niewiele zmienia. Przypuszczalnie działanie 2.2 może mieć większy wpływ na rozwój MŚP, szczególnie, że poza wspartymi MŚP impulsy rozwojowe mogą pojawiać się w innych przedsiębiorstwach zlokalizowanych w ich sąsiedztwie. Niewątpliwie można też mówić o długookresowych skutkach dla rozwoju gmin, w których zrealizowane zostały projekty inwestycyjne, a także dla pracowników, którzy znaleźli zatrudnienie w przedsiębiorstwach, które zlokalizowały się na przygotowanych terenach inwestycyjnych. Z przeprowadzonych wywiadów wynika, że udostępnione tereny inwestycyjne bardzo szybko zostały zagospodarowane przez przedsiębiorstwa, co więcej – zaczęły się tam tworzyć na niewielką skalę ośrodki powiązań funkcjonalnych (np. ośrodek logistyczno-transportowy).

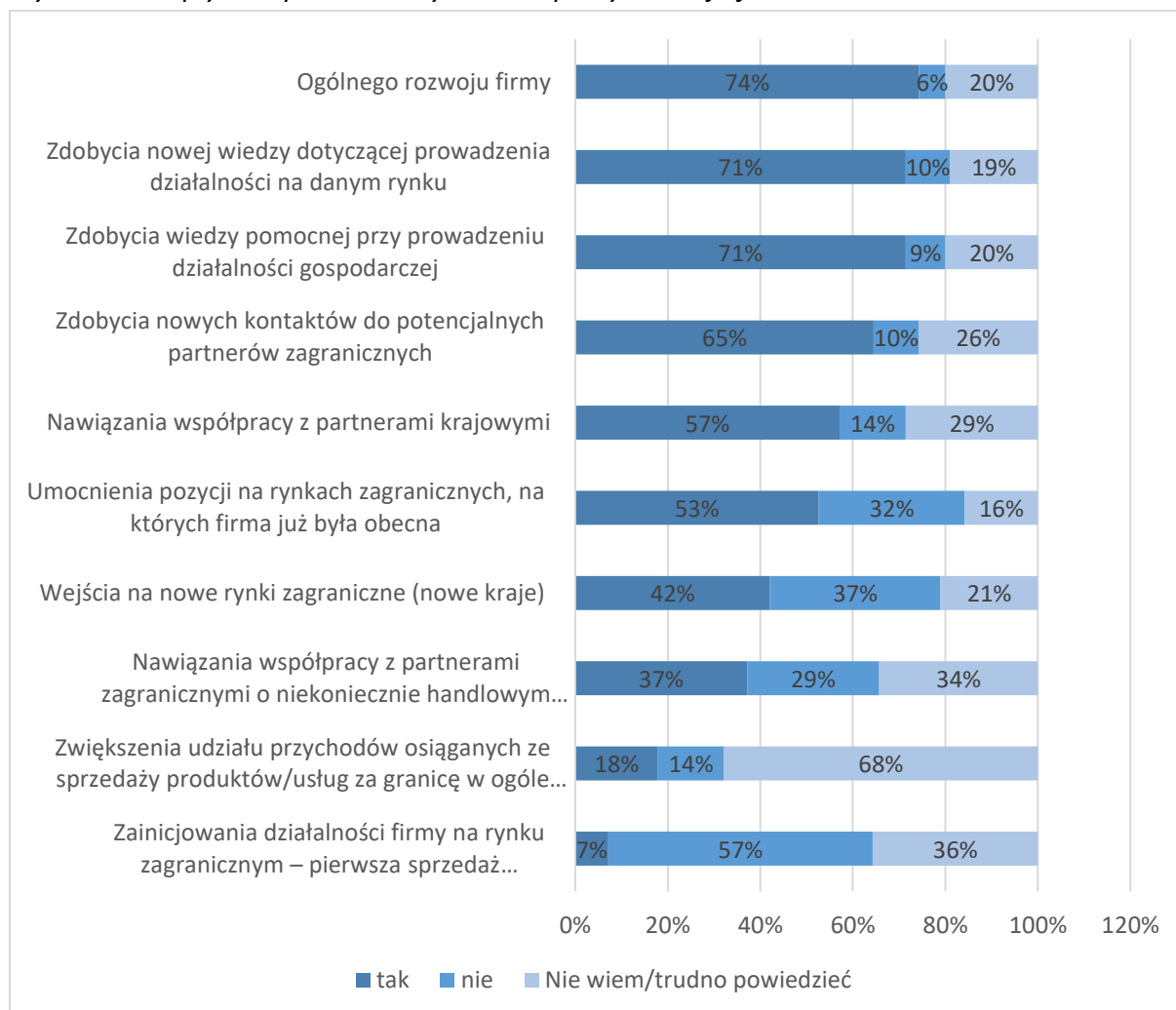
W przypadku działania 2.2 można więc mówić o widocznych efektach i rozwoju firm, które zlokalizowały się w udostępnionych przestrzeniach oraz nawiązały współpracę z firmami zlokalizowanymi w pobliżu. Nieco inaczej przedstawia się sytuacja w odniesieniu do działania 2.4, gdzie efekty są trudniejsze do zidentyfikowania.

W przypadku działania 2.4. największy wpływ rozwojowy mają wyjazdy na targi zagraniczne. Z informacji pozyskanych podczas wywiadów wynika, że najbardziej istotną i pożądaną formą wsparcia są bezpośrednie kontakty, w szczególności spotkania B2B. Impulsy rozwojowe przynosi udział w targach. Podczas takich wydarzeń dochodzi do bezpośrednich kontaktów przedsiębiorcy z kontrahentem zagranicznym, co daje początek rozmowom handlowym. Oprócz tego, respondenci wskazują na misje wyjazdowe, w ramach których przedsiębiorcy

zagraniczni przyjeżdżają do regionu i mogą odbyć wizyty studyjne w przedsiębiorstwach. Podczas wizyt mają możliwość zapoznania się z całym procesem produkcyjnym, zobaczenia linii produkcyjnych, itp.

Efekty rozwojowe uzyskane dzięki wsparciu zostały ocenione przez przedsiębiorstwa, które były beneficjentami działania 2.4. Rozkład odpowiedzi na pytanie dotyczące aspektów, na które miało wpływ skorzystanie ze wsparcia przedstawia wykres 1.

Wykres 18. Wpływ wsparcia na wybrane aspekty rozwoju firm



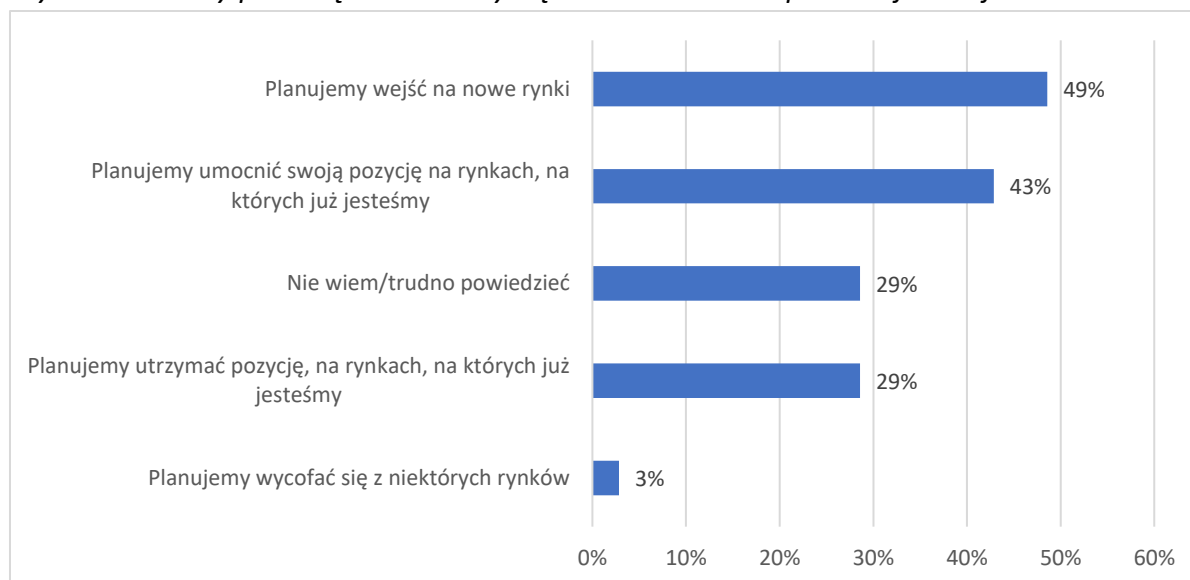
Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z podmiotami uczestniczącymi w projekcie z działania 2.4, N=35

Jak widać na wykresie, zdecydowana większość respondentów uznała, że działanie 2.4 przyczyniło się do ogólnego rozwoju przedsiębiorstwa. O ile jest to odpowiedź, która może być interpretowana różnie (ogólny rozwój może oznaczać znaczący wzrost przychodów i zysków, albo zatrudnienie jednej osoby na pół etatu), to druga najczęściej podawana odpowiedź wskazuje już na dość konkretną nabytą wiedzę, którą można wykorzystać w działalności eksportowej, lub innej związanej z wchodzeniem na rynek zagraniczny, a

dodatkowo – podnosi świadomość, że przy wchodzeniu na inne rynki zagraniczne trzeba podobną wiedzę nabyć.

Prawie wszystkie przedsiębiorstwa, które uczestniczyły w badaniu wskazały, że mają plany związane z rozwojem działalności eksportowej. Żadna firma nie zamierza zaprzestać działalności eksportowej, a jedynie 3% zamierza wycofać się z określonych rynków.

Wykres 19. Plany przedsiębiorstw dotyczące działalności eksportowej na najbliższe 2 lata



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z podmiotami uczestniczącymi w projekcie z działania 2.4, N=35

Mówiąc o efektach działań ukierunkowanych na promocję gospodarczą regionu trzeba mieć na uwadze, że zwykle nie pojawiają się one bezpośrednio po zakończeniu działań. Promocja gospodarcza służy podnoszeniu świadomości i rozpoznawalności, ułatwia nawiązanie pierwszych kontaktów, jednak procesy biznesowe, zwłaszcza związane z ekspansją międzynarodową wymagają odpowiednich przygotowań, a często pokonania barier regulacyjnych w krajach, do których rozpoczyna się eksport.

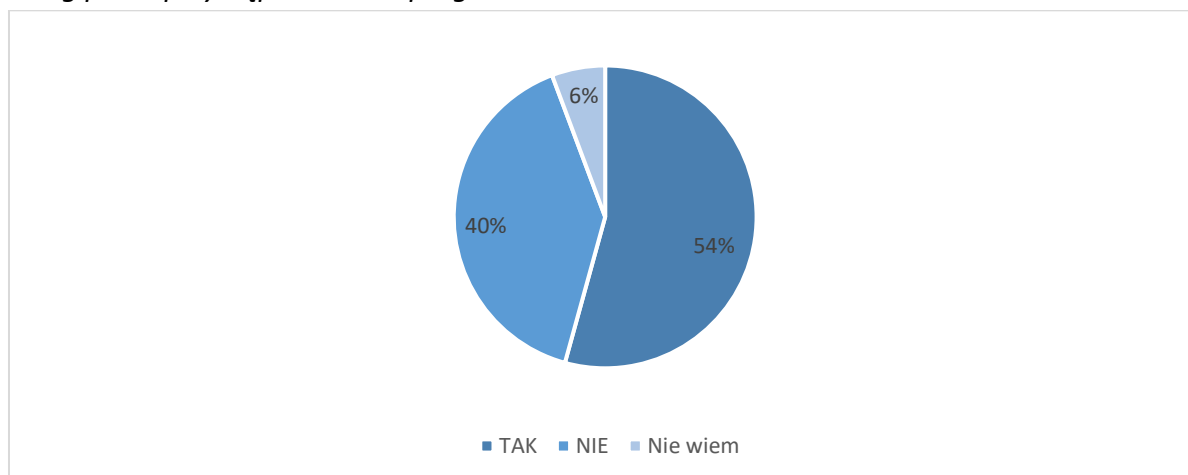
Osoby zaangażowane w realizację działania 2.4 ze strony Urzędu Marszałkowskiego podkreślają, że po zakończeniu udziału w projekcie firmy nie utrzymują bezpośrednich kontaktów z Urzędem i nie informują o podejmowanych działaniach, szczególnie, że zazwyczaj rozmowy z partnerami zagranicznymi i kontrakty handlowe mają charakter poufny. W ramach działania 2.4 firmom umożliwiany jest kontakt z zagranicznymi partnerami. Natomiast dalsze kontakty, uzgodnienia i ewentualne kontrakty są już podejmowane zgodnie z wewnętrzną polityką przedsiębiorstwa. Zdarzają się jednak przypadki, że do urzędu przekazywane są podziękowania, jeśli firma może pochwalić się sukcesami na rynkach zagranicznych. Ogólnie, wsparcie udzielone w ramach projektu „Świętokrzyskie - hard to pronounce, easy to do business in” i jego dopasowanie do potrzeb przedsiębiorstw jest bardzo wysoko oceniane przez beneficjentów – udział przedsiębiorstw oceniających dobrze i bardzo dobrze wyniósł 77%.

Podsumowując, można stwierdzić, że potencjał eksportowy wzrósł, poprawiła się aktywność międzynarodowa, ale skala tych działań jest zbyt mała, aby przyniosło to znaczący wzrost wymiany handlowej w skali regionu.

Kolejnym pytaniem, na które odpowiadamy w niniejszym rozdziale dotyczy tego, czy wsparcie z zakresu internacjonalizacji było dla przedsiębiorstw pierwszym wsparciem w tym zakresie, czy stanowiło kontynuację podejmowanych przez MŚP działań.

Na wstępie warto zaznaczyć, że projekt realizowany przez Urząd Marszałkowski w ramach działania 2.4 stanowił kontynuację wcześniej podejmowanych działań. Przyjęto założenie, że nie będą wykluczani przedsiębiorcy, którzy wcześniej brali udział w misji wyjazdowej. Choć celem projektu realizowanego w ramach działania 2.4. było ułatwienie pierwszego kontaktu, to brano pod uwagę, że podpisanie umów handlowych i rozpoczęcie eksportu to proces długofalowy, wiążący się z koniecznością odbycia wielu spotkań pozwalających nawiązać współpracę. Wsparcie z zakresu internacjonalizacji trafiało więc do różnych firm, zarówno takich, które nie były wcześniej obecne na rynkach zagranicznych jak i do takich, które miały już doświadczenia w tym zakresie, co obrazuje wykres 3.

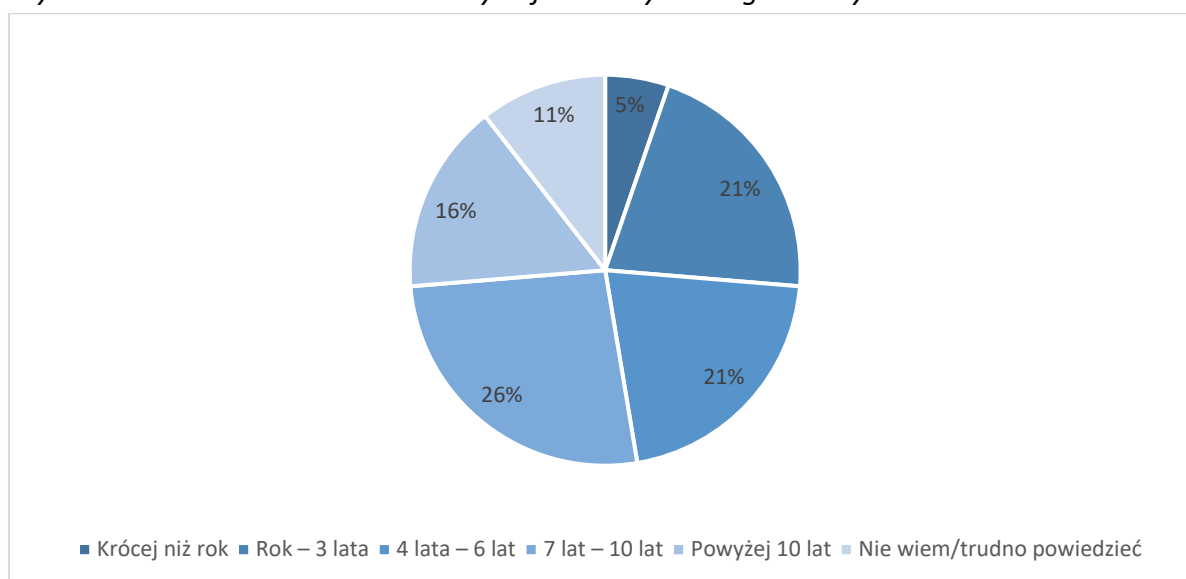
Wykres 20. Udział firm prowadzących działalność eksportową w zakresie produktów lub usług przed przystąpieniem do programu



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z podmiotami uczestniczącymi w projekcie z działania 2.4, N=35

Relatywnie duży jest udział przedsiębiorstw, które były wcześniej obecne na rynkach zagranicznych i miały kilkuletnie doświadczenie eksportowe, co przedstawia wykres 4. Rodzi to pytanie, czy nie **należałoby zwiększyć wsparcia dla młodych przedsiębiorstw, ponieważ często te właśnie firmy mają utrudniony dostęp do różnego typu instrumentów i do zewnętrznego finansowania.**

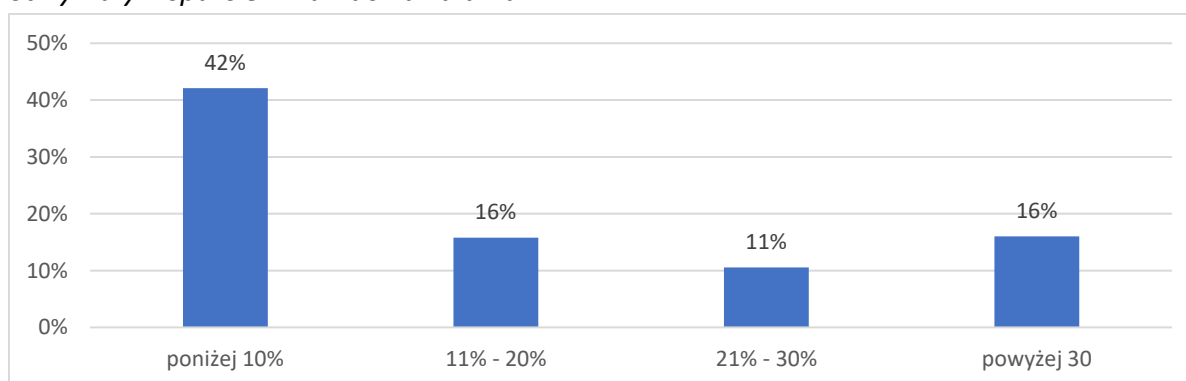
Wykres 21. Okres działalności badanych firm na rynku zagranicznym



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z podmiotami uczestniczącymi w projekcie z działania 2.4, N=19

Jak widać na wykresie 5, przychody z tytułu działalności eksportowej w roku poprzedzającym rok uczestnictwa w wydarzeniu finansowanym w ramach działania 2.4 stanowiły niewielki udział w ogóle przychodów firmy.

Wykres 22. Udział przychodów z tytułu działalności eksportowej przedsiębiorstw, które otrzymały wsparcie w ramach działania 2.4



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z podmiotami uczestniczącymi w projekcie z działania 2.4, N=19

Przed uczestnictwem w wydarzeniu finansowanym z działania 2.4 46% respondentów nie korzystało z żadnych innych form publicznego wsparcia dotyczących działalności międzynarodowej.

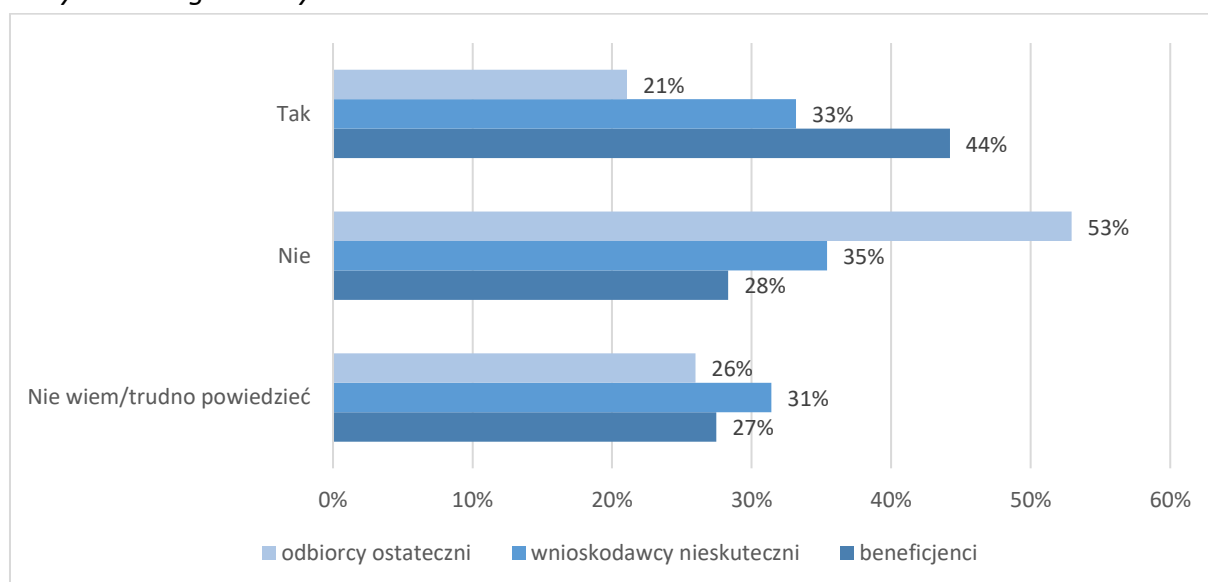
Tabela 19. Udział przedsiębiorstw korzystających z różnych form wsparcia internacjonalizacji

Wyszczególnienie	%
1. Nie korzystaliśmy z żadnych innych form publicznego wsparcia dotyczących działalności międzynarodowej	46%
2. Braлиśmy udział w misjach gospodarczych organizowanych przez podmiot publiczny	14%
3. Korzystaliśmy z dotacji na udział w międzynarodowych imprezach targowo-wystawienniczych	23%
4. Korzystaliśmy z dotacji na opracowanie planu działalności zagranicznej	3%
5. Korzystaliśmy z ubezpieczeń kredytów eksportowych KUKE	0%
6. Uczestniczyliśmy w spotkaniach informacyjnych, konferencjach, szkoleniach organizowanych przez podmioty publiczne	20%
7. Korzystaliśmy z innej formy wsparcia	6%

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z podmiotami uczestniczącymi w projekcie z działania 2.4, N=35

O potrzebie dalszego wsparcia w zakresie internacjonalizacji i objęcia większej liczby przedsiębiorstw takimi działaniami świadczą wyniki badania ankietowego, w którym przedsiębiorcy odpowiadali na pytanie o zainteresowanie wsparciem w zakresie działalności na rynkach zagranicznych. Jak wskazuje wykres 6, zainteresowanych jest 44% beneficjentów działań 1.2 oraz 2.5.

Wykres 23. Deklaracje zainteresowania skorzystaniem ze wsparcia dotyczącego działalności na rynkach zagranicznych



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z podmiotami uczestniczącymi w projekcie z działań 1.2, 2.5 i 2.6; beneficjenci N = 233, wnioskodawcy nieskuteczni N = 266, odbiorcy ostateczni N = 204

### 8.3. Działania ukierunkowane na aktywność międzynarodową przedsiębiorstw

Zarówno przedstawiciele Urzędu Marszałkowskiego, jak i odbiorcy wsparcia uznają, że misje wyjazdowe na targi zagraniczne są formą działania, która przyczynia się do poprawy aktywności przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Ze względu na wysoki stopień wpisywania się w potrzeby oraz wysoki poziom satysfakcji z dotychczas prowadzonych tego typu działań, można rekomendować ich kontynuację. Dotyczy to także działań informacyjno-promocyjnych i w zakresie podnoszenia świadomości. **Biorąc pod uwagę, że relatywnie nieduża liczba przedsiębiorstw skorzystała ze wsparcia, zasadne jest zadbanie o to, aby informacja o możliwościach uczestnictwa w programach wsparcia internacjonalizacji dotarła do większej liczby przedsiębiorstw.** Pozwoli to bardziej selekcjonować firmy, które korzystają ze wsparcia i promować bardziej te innowacyjne, posiadające strategie eksportowe oraz te które działają w sektorach wysokiej techniki. Nawet jeśli taka selekcja ograniczyłaby dostęp MŚP do usług z zakresu internacjonalizacji, na korzyść firm większych, to z punktu widzenia rozwoju całego regionu byłoby to prawdopodobnie korzystne. Nie należy przy tym zapominać o start-upach (o czym piszemy w dalszej części raportu).

**Nowe usługi mogą dotyczyć np. doradztwa w zakresie w zakresie uzyskania certyfikatów, pozwoleń i innych dokumentów, które są potrzebne do rozpoczęcia działalności na innych rynkach.**

W badaniu ankietowym przeprowadzonym na potrzeby ewaluacji przedsiębiorcy byli pytani o to, jakie wsparcie w zakresie działalności eksportowej jest im najbardziej potrzebne. Jak widać w tabeli 2, poza wymienionymi spotkaniami z potencjalnymi kontrahentami oraz organizacją misji zagranicznych, przedsiębiorcy wymieniali środki finansowe na inwestycje w nowe produkty lub usługi, zmianę procesu produkcji czy świadczenia usługi.

Tabela 20 Ocena potrzeb pod kątem wsparcia działalności eksportowej

Wyszczególnienie	%%
1. Dotyczące podnoszenia kompetencji w zakresie prowadzenia działalności na rynkach zagranicznych (szkolenia, kursy, spotkania informacyjne)	37%
2. Dotyczące spotkań z potencjalnymi kontrahentami	46%
3. Dotyczące udziału w misjach gospodarczych	60%
4. Dotyczące tworzenia strategii marketingowych/eksportowych	26%
5. Dotyczące wykonywania analiz dotyczących konkretnych rynków	20%
6. Dotyczące udziału w targach	40%
7. Dotyczące pokrycia kosztów uzyskania licencji, certyfikatów i atestów na rynku zagranicznym	34%
8. Dotyczące wsparcia przy transakcjach (np. na weryfikację wiarygodności partnera, negocjacje umowy, tłumaczenia)	29%
9. Ubezpieczenia kredytów eksportowych	26%
10. Środki finansowe na inwestycje w nowe produkty/usługi, zmianę procesu produkcji/świadczenia usług	54%

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z podmiotami uczestniczącymi w projekcie z działania 2.4, N=35*

Podobne pytanie (Jakie wsparcie w zakresie działalności eksportowej byłoby Państwu najbardziej potrzebne?) zostało zadane beneficjentom działań 1.2 i 2.5 i wnioskodawcom nieskutecznym w tych działaniach oraz odbiorcom ostatecznym wsparcia w działaniu 2.6.

*Tabela 21 Ocena potrzeb pod kątem wsparcia działalności eksportowej*

Wyszczególnienie	Beneficjenci	Wnioskodawcy nieskuteczni	Odbiorcy ostateczni
Podnoszenie kompetencji w zakresie prowadzenia działalności na rynkach zagranicznych (szkolenia, kursy, spotkania informacyjne)	38%	41%	30%
Spotkania z potencjalnymi kontrahentami	68%	67%	70%
Udział w misjach gospodarczych	48%	51%	28%
Środki finansowe na wykonywanie analiz dotyczących konkretnych rynków	43%	55%	28%
Środki finansowe na udział w targach	65%	76%	44%
Środki finansowe na pokrycie kosztów uzyskania licencji, certyfikatów i atestów na rynku zagranicznym	53%	56%	44%
Środki finansowe na wsparcie przy transakcjach (np. na weryfikację wiarygodności partnera, negocjacje umowy, tłumaczenia)	44%	52%	44%
Ubezpieczenia kredytów eksportowych	17%	28%	23%
Środki finansowe na inwestycje w nowe produkty/usługi, zmianę procesu produkcji/świadczenia usług	50%	73%	65%

*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z podmiotami uczestniczącymi w projekcie z działań 1.2, 2.5 i 2.6; beneficjenci N = 103, wnioskodawcy nieskuteczni N = 75, odbiorcy ostateczni N = 43*

Rozkład odpowiedzi jest nieco inny; widać większe zainteresowanie wsparciem w postaci finansowania kosztów uzyskania licencji, certyfikatów i atestów na rynku zagranicznym, wykonywania analiz dotyczących konkretnych rynków oraz wsparcie przy transakcjach (np. na weryfikację wiarygodności partnera, negocjacje umowy, tłumaczenia).

Z kolei z wcześniej przeprowadzonych badań, które zostały zrealizowane na zlecenie Urzędu Marszałkowskiego przed rozpoczęciem wdrażania działania 2.4 wynikało, że przedsiębiorcy najchętniej chcieliby skorzystać ze szkoleń specjalistycznych oraz doradztwa indywidualnego w zakresie działalności eksportowej. Mniejszym zainteresowaniem cieszyły się instrumenty



takie jak wsparcie w zakresie uzyskania międzynarodowej ochrony patentowej oraz udział w spotkaniach B2B i misjach przyjazdowych podmiotów zagranicznych<sup>83</sup>.

W badaniach tych pojawiły się propozycje większego zaangażowania przedstawicielstw handlowych RP w weryfikację partnerów na wybranych rynkach zagranicznych oraz stworzenie bazy danych kontrahentów. Zauważono, że działania tego typu mogłyby zwiększyć bezpieczeństwo transakcji międzynarodowych i odpowiadają na problemy ze znalezieniem wiarygodnych partnerów handlowych. Respondenci wskazywali też na potrzebę większego zaangażowania środków publicznych w zakresie wsparcia oferowanego przez instytucje finansowe (np. niskoprocentowane pożyczki i kredyty odnawialne).

Wzmocnienie powiązań pomiędzy polskimi i zagranicznymi firmami jest niewątpliwie korzystne dla rozwoju regionu. Wyniki badania „Return on Investment of Public Support to SMEs and Innovation in Poland” sugerują, że warto stosować interwencje mające na celu ustanowienia lub wzmocnienia powiązań między polskimi firmami (zwłaszcza MŚP) a firmami zagranicznymi poprzez programy rozwoju dostawców i matchmaking, które ułatwiłyby integrację krajowych producentów z globalnymi łańcuchami wartości<sup>84</sup>. Promowanie eksportu wiąże się również z ułatwieniem dostępu do krajowej infrastruktury w zakresie badań i certyfikacji. W raporcie Banku Światowego wskazuje się, że aby w pełni skorzystać z ekspozycji na międzynarodowe rynki zbytu, niezbędny jest dostosowany zestaw umiejętności (zdolności do tworzenia powiązań) oraz procesów zarządzania. Ekspert Banku Światowego zauważają, że szczególną rolę odgrywa tu wiedza ukryta<sup>85</sup> na temat rynków zagranicznych, która jest najlepiej przekazywana poprzez interakcję ze środowiskiem biznesowym rynku eksportowego<sup>86</sup>. Ekspert Banku Światowego wskazują na zasadność prowadzenia działań pilotażowych, takich jak zastosowanie etapowego podejścia do przyznawania finansowania przedsiębiorstwom. Beneficjenci otrzymywaliby dodatkowe środki dopiero po pomyślnym

---

<sup>83</sup> Raport końcowy z przeprowadzonych badań i analiz zapotrzebowania proeksportowego wśród przedsiębiorstw działających w województwie świętokrzyskim oraz wybranych rynków zagranicznych pod kątem możliwości rozwoju eksportu dla branży nowoczesnego rolnictwa i przetwórstwa spożywczego; Raport końcowy z przeprowadzonych badań i analiz zapotrzebowania proeksportowego wśród przedsiębiorstw działających w województwie świętokrzyskim oraz wybranych rynków zagranicznych pod kątem możliwości rozwoju eksportu dla branży zasobooszczędnego budownictwa; Raport końcowy z przeprowadzonych badań i analiz zapotrzebowania proeksportowego wśród przedsiębiorstw działających w województwie świętokrzyskim oraz wybranych rynków zagranicznych pod kątem możliwości rozwoju eksportu dla przemysłu metalowo-odlewniczego; Raport końcowy z przeprowadzonych badań i analiz zapotrzebowania proeksportowego wśród przedsiębiorstw działających w województwie świętokrzyskim oraz wybranych rynków zagranicznych pod kątem możliwości rozwoju eksportu dla branż turystyki zdrowotnej i prozdrowotnej

<sup>84</sup> Bank Światowy (2019) Return on Investment of Public Support to SMEs and Innovation in Poland

<sup>85</sup> Wiedza ukryta (ang. tacit knowledge) jest wiedzą osobistą, dostępną tylko w umysłach ludzi, którzy jej używają. Wiedza ta jest trudna do sformułowania i udokumentowania, jest możliwa do przekazania w sposób interakcyjny w wyniku bezpośrednich kontaktów międzyludzkich.

<sup>86</sup> Bank Światowy (2022) Paths of productivity growth in Poland: a firm-level perspective

wykonaniu wstępnego zadania o niskich kosztach. Jest to uzasadnione ze względu na ograniczone środki przeznaczone na internacjonalizację.

Warto także zwiększyć elastyczność w dostosowywaniu instrumentów wsparcia, zwłaszcza w oparciu o zaktualizowane oceny potrzeb, które zostały wykonane na potrzeby niniejszej ewaluacji.

W przypadku promocji eksportu warto byłoby sprawdzić, czy wydatki kwalifikowane są odpowiednie do osiągnięcia celów. Istniejący instrument pokrywa głównie koszty uczestnictwa w międzynarodowych targach. Zwiększenie jakości i wyrefinowania eksportu może wymagać większego wsparcia, takiego jak podłączenie krajowych dostawców do globalnych łańcuchów wartości, lub ułatwianie powiązań z zagranicznymi lub większymi firmami, które są z natury bardziej produktywne. **Może to oznaczać zwiększenie katalogu kosztów kwalifikowalnych i bardziej długofalowe wspieranie jednego przedsiębiorstwa, wykraczające poza pierwsze nawiązanie kontaktu z przedsiębiorstwem zagranicznym. Należałoby przy tym zastosować system etapowego podejścia do przyznawania finansowania przedsiębiorstwom.** W takim modelu finansowania każdy etap poprzedzany jest bramką, w której musi być podjęta decyzja o zatrzymaniu lub przejściu do kolejnego etapu. W efekcie w każdym etapie trzeba zrealizować określone mierzalne cele pozwalające na ocenić efektywność i skuteczność realizacji projektu. Spełnienie określonych celami wymagań powoduje przejście do kolejnego etapu. Zaletą tego modelu jest kontrola nad finansowaniem procesu internacjonalizacji i podporządkowanie go mierzalnym celom, ale jego sekwencyjność może powodować opóźnienia. To podejście wymaga też większego niż dotychczas nacisku na etap dostosowania działalności do potrzeb klientów międzynarodowych (np. uzyskanie certyfikatów) oraz badania rynku.

Odpowiadając na pytanie jakie działania należałoby podjąć, aby zwiększyć aktywność międzynarodową przedsiębiorstw, warto wrócić do kwestii rozpoznannej w poprzednim podrozdziale, czyli stopnia dojrzałości przedsiębiorstw uczestniczących w programach promocji eksportu. Oczywiście wpieranie przedsiębiorstw dopiero rozpoczynających działalność wiąże się z większym ryzykiem „utopienia” publicznych środków. **Jednak można rozważyć wyodrębnienie pewnej puli środków dla młodych firm w ramach pilotażowego działania. Interwencja realizowana w ramach pilotażu, ukierunkowana na firmy istniejące na rynku nie dłużej niż 3 lata, powinna być monitorowana i właściwie oceniana (przyjęcie dość dużego marginesu błędu – nie każda firma odniesie sukces na rynkach zagranicznych).**

#### 8.4. Atrakcyjność inwestycyjna

W niniejszym rozdziale odpowiadamy na pytanie „Czy i w jakim zakresie działania dot. uzbrajania i tworzenia nowych terenów inwestycyjnych w ramach RPOWŚ 2014-2020 miały wpływ na wzrost atrakcyjności inwestycyjnej województwa, (m.in. tworzenie warunków zachęcających przedsiębiorstwa z sektora MŚP do inwestowania w województwie, wzrost zainteresowania ofertą podmiotów, pozyskiwanie inwestorów, inne – jakie?)”.

Odpowiadając na to pytanie, trzeba mieć na uwadze, że na atrakcyjność inwestycyjną składa się szereg czynników, a dostępność terenów inwestycyjnych jest tylko jednym z nich.

Działania w zakresie uzbrajania i tworzenia nowych terenów inwestycyjnych w ramach RPO WŚ 2014-2020 miały wieloaspektowy wpływ na wzrost atrakcyjności inwestycyjnej, choć zdecydowanie bardziej w skali lokalnej niż regionalnej. Trzeba przy tym zauważyć, że projekty wsparte w ramach RPO WŚ 2014-2020 miały charakter punktowy, a przygotowane tereny inwestycyjne mają niedużą powierzchnię. Z tego względu trudno uznać, że podnoszą atrakcyjność inwestycyjną regionu.

Tereny inwestycyjne udostępnione przedsiębiorstwom we wszystkich lokalizacjach, gdzie realizowane były projekty wsparte z RPO WŚ 2014-2020 zostały szybko zagospodarowane, a firmy, które zainwestowały dały zatrudnienie pracownikom, co przyczyniło się do wzrostu lokalnego popytu. W gminie Baćkowice nowopowstały zakład wykorzystał zasoby ludzkie, które po upadku dużego przedsiębiorstwa z branży odzieżowej pozostawały niezagospodarowane. W gminie Sitkówka-Nowiny firmy zaczęły tworzyć załóżek centrum logistyczno-motoryzacyjnego, przyciągając inwestycje z branż korzystających z tego typu usług. Lokalizują się tam firmy z branży logistycznej, firmy specjalizujące się w serwisie ciężarówek, w handlu pojazdami, są warsztaty mechaniczne, warsztaty blacharsko-lakiernicze, a w ich sąsiedztwie - hurtownia lakierów. W gminie Jędrzejów kolejne firmy uruchamiają nowe hale produkcyjne. Z informacji pozyskanych podczas wywiadu wynika, że w relatywnie krótkim czasie w gminie przybyło półtora tysiąca miejsc pracy, co jest znaczącą zmianą dla miasta liczącego 15 tysięcy mieszkańców. Respondenci zauważają, że inwestycje w przygotowanie terenów inwestycyjnych spowodowały „efekt domina”, gdyż lokalizacja pewnych firm przyciągała kolejne.

Jedna z firm, które ulokowały się na udostępnionych terenach w gminie Jędrzejów produkuje profile aluminiowe na potrzeby budownictwa, inna cement, a kolejna na bazie cementu wytwarza kleje do różnego rodzaju powierzchni. Widać więc, że firmy mają skłonność do lokowania się w sąsiedztwie istniejących firm, z którymi mogą współpracować i tworzyć załączki łańcuchów wartości, co może doprowadzi w przyszłości do zacieśnienia współpracy i oferowania wspólnych produktów (szczególnie, że jedna ze wspomnianych firm eksportuje swoje wyroby).

Inną kwestią, na którą zwracają uwagę respondenci jest wzmacnianie wizerunku przemysłowego gminy. Tereny inwestycyjne stają się wizytówką, są często pokazywane potencjalnym inwestorom. Budowa zakładów przemysłowych pociąga za sobą rozwój usług dla mieszkańców (gabinety dentystyczne, sklepy, itp.). Jest to ważny efekt, choć często niedoceniany. Jednak w takich miejscowościach, które borykają się z problemem odpływu mieszkańców (a w województwie świętokrzyskim jest to dość powszechny problem), nowa infrastruktura i rozwój usług stanowią ważny element wpływający na poprawę wizerunku i atrakcyjność osiedleńczą. Dla inwestorów jest to to z kolei istotne ze względu na dostępność pracowników, co w obecnych warunkach na rynku pracy jest nie do przecenienia.

## 8.5. Czynniki sprzyjające oraz ograniczające oczekiwane efekty interwencji z zakresu internacjonalizacji przedsiębiorstw, promocji gospodarczej oraz wsparcia terenów inwestycyjnych

W odniesieniu do działania 2.4 ważnym czynnikiem sprzyjającym pojawianiu się pozytywnych efektów jest relatywnie duże zainteresowanie przedsiębiorstw internacjonalizacją. Kolejną kwestią, która pozytywnie wpływa na efekty interwencji z zakresu internacjonalizacji jest prowadzenie przez Urząd Marszałkowski cyklicznych badań na temat rynków istotnych dla przedsiębiorców działających w obszarach inteligentnych specjalizacji. Badania pozwalają na identyfikację rynków docelowych, gdzie są największe szanse na zwiększenie eksportu oraz na rozpoznanie form wsparcia, z których przedsiębiorcy chcieliby korzystać. Można więc zakładać, że interwencja była dobrze dostosowana do potrzeb.

Najważniejszym czynnikiem ograniczającym efekty jest relatywnie niewielka skala wsparcia i liczba przedsiębiorstw, które uczestniczyły w programie. Mówiąc o skali wsparcia myślimy zarówno o tym, że środki przeznaczone na działanie 2.4 były nieznaczne w skali regionu, a wsparcie dla pojedynczej firmy nie było długofalowe – ograniczało się do udziału w jednorazowych wydarzeniach, mających na celu nawiązanie kontaktu z zagranicznym kontrahentem. Do pozostałych czynników ograniczających efekty interwencji z zakresu internacjonalizacji przedsiębiorstw i promocji gospodarczej należy pandemia COVID-19, która uniemożliwiła realizację części działań. Z informacji udzielonych w trakcie wywiadu wynika, że ze względu na obostrzenia mające na celu ograniczenie rozprzestrzeniania się pandemii nie było możliwości zorganizowania konferencji, spotkań, misji wyjazdowych. Dodatkowym czynnikiem był także wzrost cen biletów lotniczych w ostatnim czasie. Ponadto, inwazja rosyjska na Ukrainę zmieniła uwarunkowania na rynkach zagranicznych. Na przykład, przedsiębiorstwa działające w ramach specjalizacji nowoczesne rolnictwo i przetwórstwo spożywcze, które przed wojną najczęściej prowadziły działalność eksportową na rynku niemieckim i ukraińskim, utraciły ważny rynek zbytu.

Przedsiębiorcy działający w branży nowoczesnego rolnictwa i przetwórstwa spożywczego za największą niedogodność uznali wysoki koszt dostosowania do wymogów rynków zagranicznych (np. certyfikaty, licencje) oraz problemy ze znalezieniem wiarygodnych partnerów na rynkach zagranicznych (44,5% ankietowanych). Jako kluczowy problem wskazywano konieczność i koszty prowadzenia badań fitosanitarnych<sup>87</sup>.

Z analizy treści wywiadów wynika, że efekty mogą być ograniczane przez brak strategicznego podejścia do internacjonalizacji przez część firm biorących udział w programie. **Dlatego**

---

<sup>87</sup> Raport końcowy z przeprowadzonych badań i analiz zapotrzebowania proeksportowego wśród przedsiębiorstw działających w województwie świętokrzyskim oraz wybranych rynków zagranicznych pod kątem możliwości rozwoju eksportu dla branży nowoczesnego rolnictwa i przetwórstwa spożywczego

**warto zastanowić się nad selekcją przedsiębiorstw, które uczestniczą w misjach wyjazdowych i targach i skierować wsparcie do tych, które mają przygotowaną strategię ekspansji zagranicznej.**

Nieco inne czynniki zidentyfikowano w przypadku wsparcia terenów inwestycyjnych. W oparciu o przeprowadzone badania można stwierdzić, że największym ograniczeniem jest punktowy charakter interwencji. W gminach, które skorzystały ze wsparcia popyt na takie tereny przewyższa podaż, a firmy, które chciałyby podjąć inwestycje napotykały na problem z dostępnością terenów inwestycyjnych.

Interwencja w ramach działania 2.2. niewątpliwie przyniosła pozytywne efekty, ale w skali lokalnej. Przejście na poziom stymulowania efektów rozwojowych w skali ponadlokalnej czy regionalnej wymaga myślenia strategicznego w skali całego regionu i projektowania inwestycji o bardziej sieciowym charakterze. Oczywiście ogłaszając konkurs w ramach działania 2.2 trudno było zmobilizować jednostki samorządu terytorialnego do działań, które dawałyby efekty synergiczne, ponieważ zainteresowanie realizacją projektów zgłaszały gminy, które dysponowały odpowiednimi terenami, a każda z nich działała w oparciu o swoją strategię rozwoju. Jednak, aby efekty podejmowanych działań miały szerszy charakter i mogły dawać impulsy rozwojowe dla całego regionu, powinny w większym stopniu bazować na ponadlokalnych strategiach rozwoju.

Z analizy treści wywiadów wynika, że pozytywnym czynnikiem, który wzmocnił efekty interwencji w ramach działania 2.2. była budowa dróg ze środków innych programów. W szczególności budowa drogi krajowej nr 7 i podniesienie kategorii tej drogi do drogi ekspresowej poprawiła dostępność komunikacyjną. Dostępność komunikacyjna to jeden z istotnych elementów wpływających na decyzje inwestorów, co prawdopodobnie wzmocniło pozytywne efekty interwencji.

## **9. OCENA WPŁYWU WSPARCIA IOB W RAMACH RPOWŚ 2014-2020 NA ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORSTW W REGIONIE.**

### **9.1. Wprowadzenie**

Celem działania 2.1 jest stworzenie lepszych warunków do rozwoju MŚP poprzez wspieranie IOB w celu rozszerzenia oferty usług lub podniesienia jakości standaryzowanych usług świadczonych na rzecz MŚP, a w szczególności start-upów. W ramach działania realizowanych jest sześć projektów konkursowych, w tym dwa przez miasto Kielce na rzecz Kieleckiego Parku Technologicznego, miasto Skarżysko – Kamienną, a także projekty realizowane przez Ośrodek Promowania i Wspierania Przedsiębiorczości Rolnej, świętokrzyski oddział Polskiej Izby Produktu Regionalnego i Lokalnego oraz Krajowe Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości). Jednym z założeń działania jest „przetestowanie” modelu popytowego świadczenia usług rozwojowych na rzecz MŚP poprzez oferowanie voucherów (bonów) na usługę. To założenie jest realizowane za pośrednictwem projektu systemowego województwa świętokrzyskiego pt. „Popytowy System Innowacji – rozwój MŚP w regionie świętokrzyskim poprzez profesjonalne usługi doradcze” (wartość projektu ponad 31 mln zł). W pięciu naborach Zarząd Województwa Świętokrzyskiego przyznał w sumie 359 voucherów na realizację usług doradczych, przy czym:

- w ramach I naboru podpisano 60 umów na usługi doradcze, na łączną kwotę 3 041 294,26 zł;
- w ramach II naboru podpisano 81 umów, a wartość udzielonego dofinansowania wyniosła 8 354 628,03 zł;
- w ramach III naboru zawarto 186 umów na łączną kwotę 8 899 700,83 zł;
- w ramach IV naboru podpisano 12 umów na łączną kwotę 277 182,45 zł.
- w ramach V naboru podpisano 20 umów na kwotę 1 067 282,50 zł.

Obecnie trwa szósty nabór na usługi doradcze dla MMSP w zakresie usług standardowych i specjalistycznych.

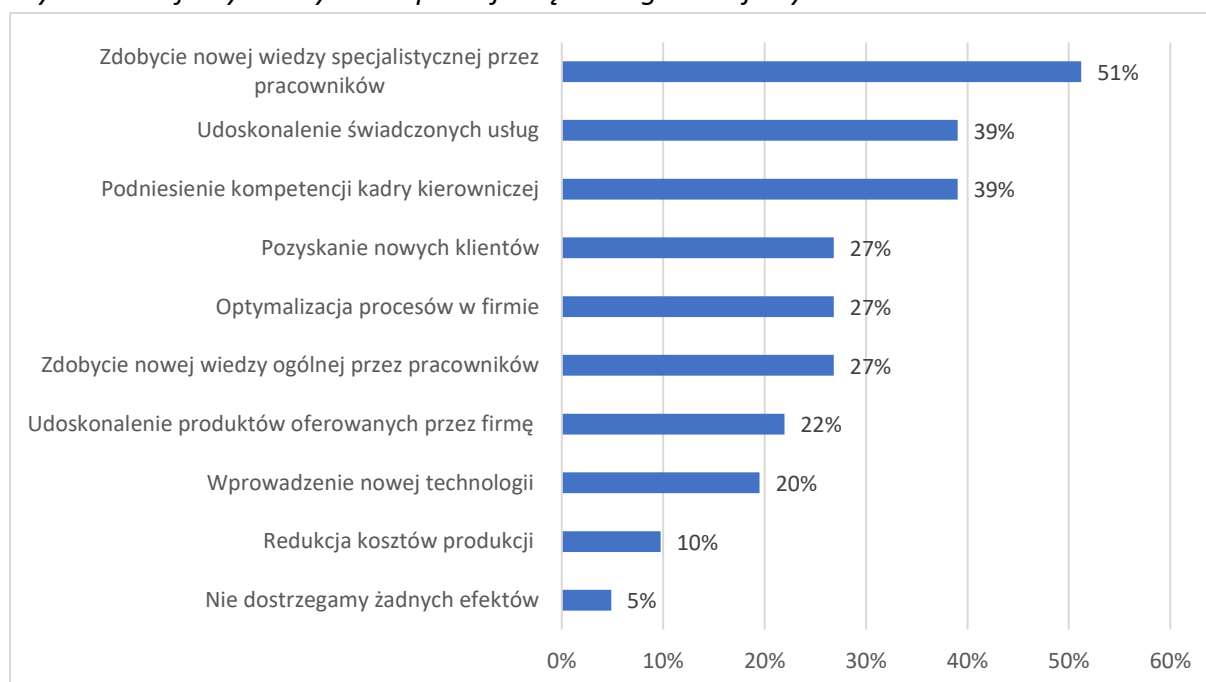
### **9.2. Wpływ interwencji na wsparcie skierowane do MŚP przez IOB**

Interwencja RPOWŚ 2014-2020 miała wpływ na wsparcie IOB skierowane do MŚP poprzez (a) wprowadzenie nowych usług, które wpisywały się w potrzeby MŚP, (b) poprawę warunków świadczenia usług (c) lepszą ich dostępność dla wszystkich przedsiębiorstw, które chciały z nich skorzystać (d) lepsze dostosowanie świadczonych usług do potrzeb zgłaszanych przez MŚP.

Dzięki interwencji i usługom świadczonym przez IOB wiele firm rozszerzyło działalność o nowe produkty, usługi, zwiększyło skalę swojej działalności poprzez ekspansję na nowe rynki.

Wprowadzono innowacje procesowe oraz produktowe w firmach. Oczywiście nie we wszystkich firmach takie efekty się pojawiły, ale duża część poprawiła efektywność swojego działania. Firmy będące odbiorcami wsparcia widzą wartość dodaną ze skorzystania z usług rozwojowych w obszarze podniesienia poziomu wiedzy specjalistycznej oraz zarządczej a także jakości świadczonych usług. Efekty dostrzegane przez firmy przedstawia wykres 24.

*Wykres 24. Efekty skorzystania przez firmę z usług rozwojowych*



*Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z podmiotami korzystającymi z usług oferowanych przez beneficjentów działań 2.1 i 10.5, N=41*

Dodatkowym efektem nieplanowanym, który się pojawił, jest stworzenie sieci współpracy pomiędzy przedsiębiorcami, a sferą instytucji otoczenia biznesu. Nieduży odsetek respondentów nie dostrzega efektów. Natomiast z przeprowadzonych wywiadów wynika, że część firm nie do końca wie, jak zastosować w praktyce efekty usługi doradczej jak w pełni ją wykorzystać.

Analiza wywiadów prowadzi do wniosku, że wiele firm na stałe współpracuje z instytucjami otoczenia biznesu. Najczęstsze usługi to opracowanie biznesplanu i strategii marketingowej. Są to dość standardowe usługi, jednak pojawiają się także usługi specjalistyczne, takie jak audyty technologiczne, audyty energetyczne, certyfikacja produktów lub systemów jakości, opinie o innowacyjności, oceny oddziaływania na środowisko, wsparcie w opracowaniu informatycznych systemów zarządzania produkcją czy usługami.

Wszystkie IOB będące beneficjentami działania 2.1 prowadzą analizy potrzeb MŚP. Dzięki temu usługi przez nie dostarczane mogą być coraz lepiej dostosowywane do potrzeb przedsiębiorstw. Trzeba jednak zauważyć, że metody i częstotliwość prowadzenia analizy potrzeb są uzależnione od możliwości danej instytucji. Badania potrzeb są prowadzone przez

pracowników IOB przy okazji świadczenia usług, są też badane po zakończeniu konsultacji (w formie ankiety) lub zlecane zewnętrznym podmiotom. Analiza dokumentów pokazała, że stopień ich szczegółowości i jakość bardzo różnią się między sobą.

**Można rozważyć zaproponowanie pewnego standardu badania potrzeb przedsiębiorstw i przekazania ujednoliconej metodyki do wszystkich IOB, co być może będzie dla nich pomocne w prowadzeniu tych badań. Możliwe jest nawet stworzenie scentralizowanej platformy do badania potrzeb MŚP, która byłaby otwarta dla wszystkich MŚP z regionu, a klienci IOB mogliby dostarczać bieżących informacji bezpośrednio po skorzystaniu z usługi.** Oczywiście konieczne jest zachowanie podziału na poszczególne IOB, ponieważ trafiają do nich inni klienci, mający różne potrzeby (choćby ze względu na lokalizację i branżę), jednak na potrzeby szerszych analiz prowadzonych przez Urząd Marszałkowski można byłoby te dane agregować.

Z przeprowadzonych wywiadów wynika, że najważniejszym efektem interwencji było wprowadzenie pakietów innowacyjnych usług. Są to głównie zaawansowane usługi doradcze dostosowane do specyfiki projektów innowacyjnych, np. wsparcie związane z pracami badawczo-rozwojowymi czy ochrony praw własności intelektualnej. Przykładem nowej usługi, która pojawiła się w ofercie IOB jest optymalizacja procesów biznesowych. Usługa ta jest szczególnie ważna dla firm, gdzie te procesy są złożone. Zwykle rozbudowane struktury organizacyjne wymagają optymalizacji w obszarze komunikacji, przepływu informacji, itp. Przy bardziej złożonych systemach pojawiają się dysfunkcje, które dają przestrzeń dla wprowadzania usprawnień. Kolejnym przykładem są usługi wpisujące się w obecne trendy gospodarcze i wyzwania dla firm związane z digitalizacją i wprowadzaniem elektronicznego obiegu dokumentów itd. Nową usługą doradczą jest też doradztwo w zakresie automatyzacji procesów produkcyjnych.

Warto zwrócić uwagę, że w trakcie realizacji projektu 11% beneficjentów współpracowało z instytucjami otoczenia biznesu przy realizacji prac badawczo-rozwojowych. Na pytanie, czy współpraca będzie kontynuowana, tylko jedno przedsiębiorstwo odpowiedziało negatywnie.

Korzyścią dla MŚP jest niewątpliwie możliwość skorzystania z bezpłatnego wsparcia informacyjnego. Podstawowa informacja: gdzie, z jakich instrumentów wsparcie może skorzystać, czy pomysł kwalifikuje się do działalności badawczo-rozwojowej, jest dostarczana przez IOB od ręki i bezpłatnie.

Potencjał IOB do świadczenia usług dla MŚP zwiększył się dzięki inwestycjom w infrastrukturę oraz dzięki lepszemu dostosowaniu usług do potrzeb. Dzięki udziałowi w projekcie nastąpiła profesjonalizacja kadr i profesjonalizacja usług, w szczególności z zakresu doradztwa innowacyjnego. Pracownicy, którzy brali udział w tych szkoleniach, podnieśli swoje kwalifikacje i nabyli nabytą nową wiedzę z zakresu ochrony własności intelektualnej, pomocy publicznej, wartości inwestycji w czasie, obliczania rentowności inwestycji. Każda IOB realizując przedsięwzięcia korzysta z wielu szkoleń, studiów podyplomowych, z spotkań z



ekspertami, coachingu, mentoringu. Do profesjonalizacji działalności przyczyniają się też wizyty studyjne.

W województwie świętokrzyskim istnieje relatywnie niedużo instytucji otoczenia biznesu, a te instytucje, które działają, nie mają ogromnego potencjału. Z tego względu wysoko oceniają zwiększenie swojego potencjału dzięki możliwości dokonania inwestycji w infrastrukturę, np. przygotowanie sali szkoleniowej ze stanowiskami komputerowymi, laptopami i systemem nagłośnienia, dzięki czemu można organizować szkolenia zarówno w siedzibie, jak i zdalnie. IOB miały możliwość wyremontowania pomieszczeń czy wprowadzenia systemów zarządzania jakością. Jedna z instytucji świadcząca usługi rachunkowe, zakupiła serwery i system, który miał pomóc w świadczeniu usług księgowych dla przedsiębiorców.

Przeprowadzone wywiady potwierdzają, że nabycie wiedzy, nowych umiejętności i nowych kompetencji przez pracowników, którzy uczestniczyli w tych szkoleniach jest znaczną wartością dodaną. Respondenci widzą taką potrzebę, ponieważ wiedza się szybko dezaktualizuje, trzeba dokształcać konsultantów i podnosić ich umiejętności. Doradztwo innowacyjne związane z wprowadzaniem nowych usług, nowych procesów w przedsiębiorstwach, to wiedza, która podnosi potencjał i pracowników oraz samej instytucji. W wywiadach podkreślano, że nabyta wiedza przyczynia się do lepszej obsługi przedsiębiorców, którzy często nawet nie są świadomi, że wdrażają innowacje.

Szkolenia i profesjonalizacja kadr w IOB pozwala rozwijać nowe tematy np. związane z inkubacją, akceleracją, cyfryzacją przedsiębiorstw. Dzięki interwencji zwiększył się potencjał do tego, aby modyfikować i rozszerzać ofertę usługową, a dzięki temu skutecznie konkurować na rynku, głównie jakością. Wyzwaniem, które się pojawia, jest utrzymanie w IOB przeszkolonych kadr. Borykają się one z niedoborem pracowników, ponieważ firmy prywatne oferują wyższe wynagrodzenia. **Z tego względu konieczne jest wprowadzenie systemu zachęt pozafinansowych oraz systemów zarządzania, dzięki którym łatwo jest przekazywać nabytą wiedzę pomiędzy pracownikami.**

Pewnym ograniczeniem jest to, że firmy, szczególnie te mniejsze, w ostatnim trudnym okresie mniej skupiają się na rozwoju, a w konsekwencji są mniej skłonne do korzystania usług prorozwojowych. Respondenci przyczyn tego stanu rzeczy upatrują w niepewnej sytuacji gospodarczej i wysokiej inflacji. Nakładają się na to dodatkowo konsekwencje pandemii COVID -19 oraz wojny w Ukrainie.

### 9.3. Popytowy system wsparcia

Zastosowanie popytowego systemu wsparcia w zakresie realizacji usług doradczych miało na celu pobudzenie korzystania z usług wsparcia przez MŚP. System został wprowadzony zgodnie z rekomendacją ekspertów Banku Światowego, którzy przeprowadzili wśród świętokrzyskich przedsiębiorców badanie potrzeb zapewniających im wzrost konkurencyjności. Analiza ta wykazała, że istnieje niedobór wysokiej jakości usług

doradczych, wspomagających rozwój MŚP. Dodatkowo wykazano, że usługi te powinny być sprofilowane pod względem branży oraz cech przedsiębiorstwa, a efektywna usługa to usługa dopasowana na indywidualnych zasadach do potrzeb każdej z firm. Punktem wyjścia dla wdrażania tego systemu wsparcia przedsiębiorstw miał być wyrażany przez MŚP popyt na usługi, a nie podaż usług oferowanych przez IOB.

W projekcie przewidziano zastosowanie popytowego schematu realizacji usług doradczych przez IOB i uczelnie wyższe i przekazanie na ten cel voucherów dla MŚP, którzy na podstawie zapotrzebowania w swojej firmie i profilu jej działalności sami mogą wybrać pakiet usług doradczych oraz jednostkę, która będzie w stanie rzetelnie zrealizować usługę na ich zlecenie.

W ocenie IOB zastosowanie popytowego systemu wsparcia w zakresie realizacji usług doradczych jest bardziej efektywne niż podejście podażowe, ponieważ dzięki voucherom usługi były dostosowane do potrzeb każdego przedsiębiorcy. Ograniczało to liczbę przypadków nietrafionych usług, takich które ostatecznie przedsiębiorstwom nie przyniosły korzyści (Wnioskodawca musiał dodatkowo uzasadnić potrzebę realizacji planowanej usługi doradczej w swoim przedsiębiorstwie).

Projekt był przedmiotem odrębnej ewaluacji, z której można wnioskować, że wystąpiło wiele pozytywnych efektów w wyniku jego wdrożenia, takich jak: obniżenie kosztów działania firm, zwiększenie wyników finansowych, poprawa jakości obsługi klientów, zwiększenie liczby klientów, dostosowanie modelu biznesowego do warunków rynkowych, zwłaszcza po zmianach wywołanych covid-19.

Wśród efektów wymieniono też rozwój działalności poprzez: rozszerzenie o nowe produkty/usługi, zwiększenie skali prowadzonej działalności, ekspansję na nowe rynki, wprowadzenie innowacji procesowej/produktowej w firmie, a także pobudzenie szeroko rozumianej innowacyjności w firmach, m.in. poprzez: opracowanie nowych technologii, cyfryzację czy optymalizację procesów technologiczno-produkcyjnych<sup>88</sup>.

Szczególnie ważnym efektem jest uświadomienie firmom, że warto korzystać ze wsparcia IOB, ponieważ realizacja usługi doradczej może przyczynić się do wielu pozytywnych zmian. Dzięki temu wzrosła gotowość do zakupu profesjonalnych usług doradczych.

Zidentyfikowano, że największa gotowość do zakupu profesjonalnej usługi doradczej występuje w następujących obszarach: zwiększenie sprzedaży w Polsce, cyfryzacja MŚP, zmniejszenie ryzyka biznesowego, badanie i monitorowanie ryzyka w działalności. Przy wyborze instytucji świadczącej usługi przedsiębiorstwa kierują się jakością, ceną w zależności od spodziewanego wyniku oraz doświadczeniem usługodawcy. Duże znaczenie zostało

---

<sup>88</sup> Efekty wdrożenia usług doradczych dla MŚP realizowanych w ramach Projektu „Popytowy System Innowacji – rozwój MŚP w regionie świętokrzyskim poprzez profesjonalne usługi doradcze” – Raport końcowy z badania zrealizowanego na zlecenie Urzędu Marszałkowskiego Województwa Świętokrzyskiego w Kielcach

przypisane następującym czynnikom: strategiczne kompetencje usługodawcy w danej dziedzinie, opieka doradcy, kompleksowość świadczonej usługi przez usługodawcę oraz preferencyjne warunki płatności.

Przy wyborze instytucji MŚP kierują się przede wszystkim jakością otrzymywanych usług i w związku z tym będą raczej poszukiwać usługodawców, którzy taką jakość zapewnią pozwalając osiągnąć maksymalny efekt i wykażą się przy tym odpowiednim doświadczeniem i kompetencjami. Ważna dla MŚP jest także możliwość bieżącego kontaktu z usługodawcą jak również fakt, że świadczy on kompleksową usługę (wolą nie dzielić usług pomiędzy dostawcami).

Z wcześniejszych badań wynika, że usługi doradcze realizowane w ramach wszystkich czterech naborów wykazały się bardzo wysoką skutecznością. Odpowiedziały one w pełni na zgłaszane problemy i potrzeby oraz pozwoliły na pełne osiągnięcie celów. Przy okazji wdrażania usług doradczych dokonywano modernizacji przedsiębiorstw: usprawniano procesy zarządcze, wprowadzano nowe produkty i usługi, usprawniano komunikację z klientami i kanały świadczenia usług oraz optymalizowano inne procesy biznesowe. W konsekwencji realizacja usług doradczych przyczyniała się do poprawy wyników finansowych przedsiębiorstw, wzrostu wydajności pracowników oraz ogólnego wzrostu efektywności przedsiębiorstw<sup>89</sup>, co pozwala stwierdzić, że system popytowy jest efektywny.

#### 9.4. Zainteresowanie instytucji otoczenia biznesu wsparciem

Szczególną cechą instytucji otoczenia biznesu jest to, że funkcjonują one w modelu non-profit, a więc są to jednostki nie działające dla zysku lub przeznaczają zyski na finansowanie celów statutowych (zyski nie są dzielone pomiędzy właścicieli). Taki model działania jest dominujący. Wiąże się to z pewnymi ograniczeniami finansowymi, na które wskazywały wszystkie instytucje uczestniczące w badaniu ewaluacyjnym. Z tego względu bardzo doceniały możliwość zakupu środków trwałych w ramach dofinansowania otrzymanego z RPOWŚ 2014-2020. Oczywiście podstawową formą wsparcia były dotacje przeznaczone na profesjonalizację kadr. Jest to istotne z dwóch powodów: (a) szybko zmieniających się potrzeb i wymagań ze strony przedsiębiorców oraz (b) rotacji kadr w instytucjach otoczenia biznesu, które nie oferują wynagrodzeń na poziomie konkurencyjnym w porównaniu z sektorem prywatnym.

Instytucje otoczenia biznesu, w tym ośrodki działające w sferze usług innowacyjnych, wykazują określone potrzeby rozwojowe. Są one głównie związane z doskonaleniem oferty usługowej, po to, aby była ona rzeczywiście atrakcyjna i wносиła niepodważalną wartość dodaną, jeśli chodzi o wspieranie innowacyjności przedsiębiorstw. Potrzeby dotyczą także rozwijania relacji współpracy pomiędzy instytucjami, jak również pomiędzy nimi i sektorem przedsiębiorstw, w celu wypracowywania, testowania i uruchamiania przydatnych w biznesie

---

<sup>89</sup> tamże

usług proinnowacyjnych. Bezsprzecznie, wszelkie działania wspierające sieciowanie i wypracowywanie nowych usług poprzez współpracujące ze sobą ośrodki są jak najbardziej pożądane.

W tym kontekście szczególnej wagi nabierają działania informacyjne i wspomagające profesjonalizację oferty doradczej oraz ułatwiające rozpowszechnianie informacji o programach wsparcia dla przedsiębiorstw. Na pewno korzystne jest wsparcie poprzez tworzenie rozwiązań i mechanizmów rozpowszechniania informacji o ofercie IOB oraz wszelkich innych informacji, które powodować będą wzrost zainteresowania ofertą ze strony sektora przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa najczęściej zgłaszały zapotrzebowanie na:

- doradztwo w zakresie zmiany sposobu dostarczania usług w przedsiębiorstwie;
- usługi w zakresie zagadnień prawnych, renegocjacji umów długoterminowych, w tym handlowych, pomoc w przygotowaniu właściwych dokumentów;
- usługi w zakresie zagadnień finansowych, np. w pozyskiwaniu finansowania pomocowego oraz wdrożenia innych działań mających na celu pokrycie luki finansowej, utraty płynności finansowej przedsiębiorstwa;
- opracowanie inwestycji modernizacyjnych polegających na cyfryzacji procesów w przedsiębiorstwie;
- analizy istniejącego i opracowanie nowego modelu biznesowego przedsiębiorstwa uwzględniającego zmiany rynkowe powstałe w wyniku pandemii;
- doradztwo w dostosowaniu modelu sprzedaży produktów i usług oraz obsługi do zmian w potrzebach i zachowaniach klientów;
- opracowanie naprawczych strategii sprzedażowych lub marketingowych pozwalających na szybki powrót do operacyjności po kryzysie gospodarczym.

W tym zakresie konieczne jest dalsze doskonalenie kadr instytucji otoczenia biznesu.

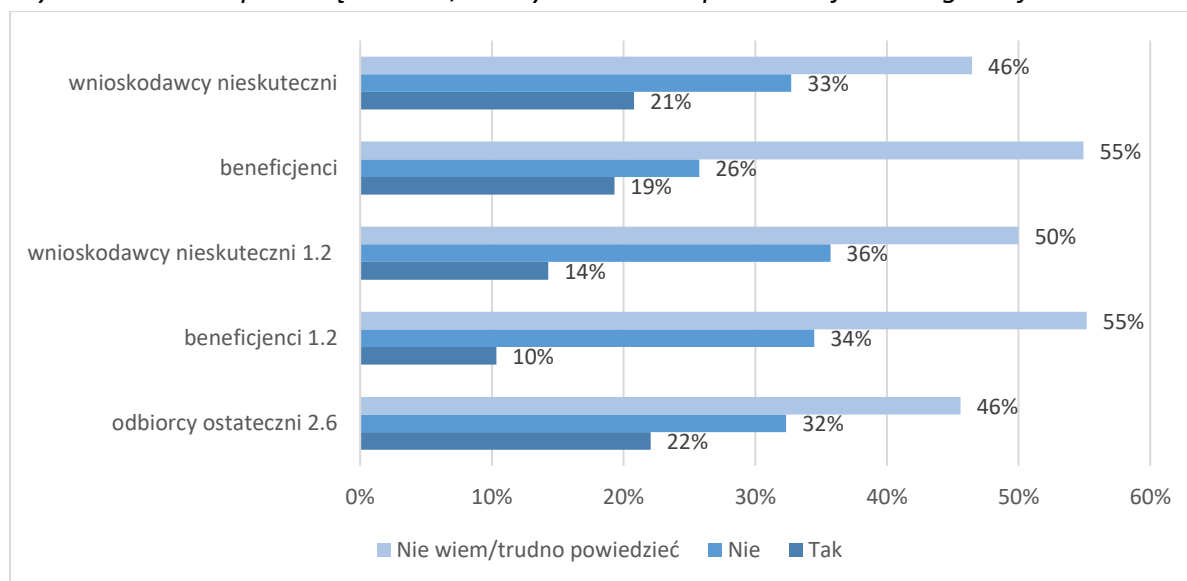
#### 9.5. Dopasowanie wsparcia do potrzeb przedsiębiorstw

Badane IOB nie identyfikują potrzeb, które byłyby zgłoszone przez firmy i nie zostały zaadresowane.

W badaniu ankietowym przeprowadzonym na potrzeby ewaluacji beneficjenci i wnioskodawcy nieskuteczni działania 1.2 zostali zapytani czy są takie usługi instytucji otoczenia biznesu tj. np. agencji rozwoju, izb przemysłowych, parków technologicznych, inkubatorów, z których chcieliby skorzystać, a które nie były dostępne. Jak widać na wykresie 8, co dziesiąty beneficjent działania 1.2 stwierdził, że usługi, z których chciał skorzystać nie były dostępne. Zdaniem ewaluatorów potwierdza to wnioski z wywiadów z przedstawicielami IOB, ponieważ można zakładać, że jeśli co dziesiąty beneficjent nie znalazł w ofercie tego, czego potrzebował, to prawdopodobnie były to albo usługi wysoko wyspecjalizowane i specyficzne dla danego przedsiębiorstwa, albo wykraczające poza zakres usług świadczonych przez IOB. Z wywiadów wynika, że czasem beneficjenci oczekiwali

wykonywania konkretnych prac, które powinny być wykonywane przez pracowników przedsiębiorstwa (np. kontakty z potencjalnymi klientami).

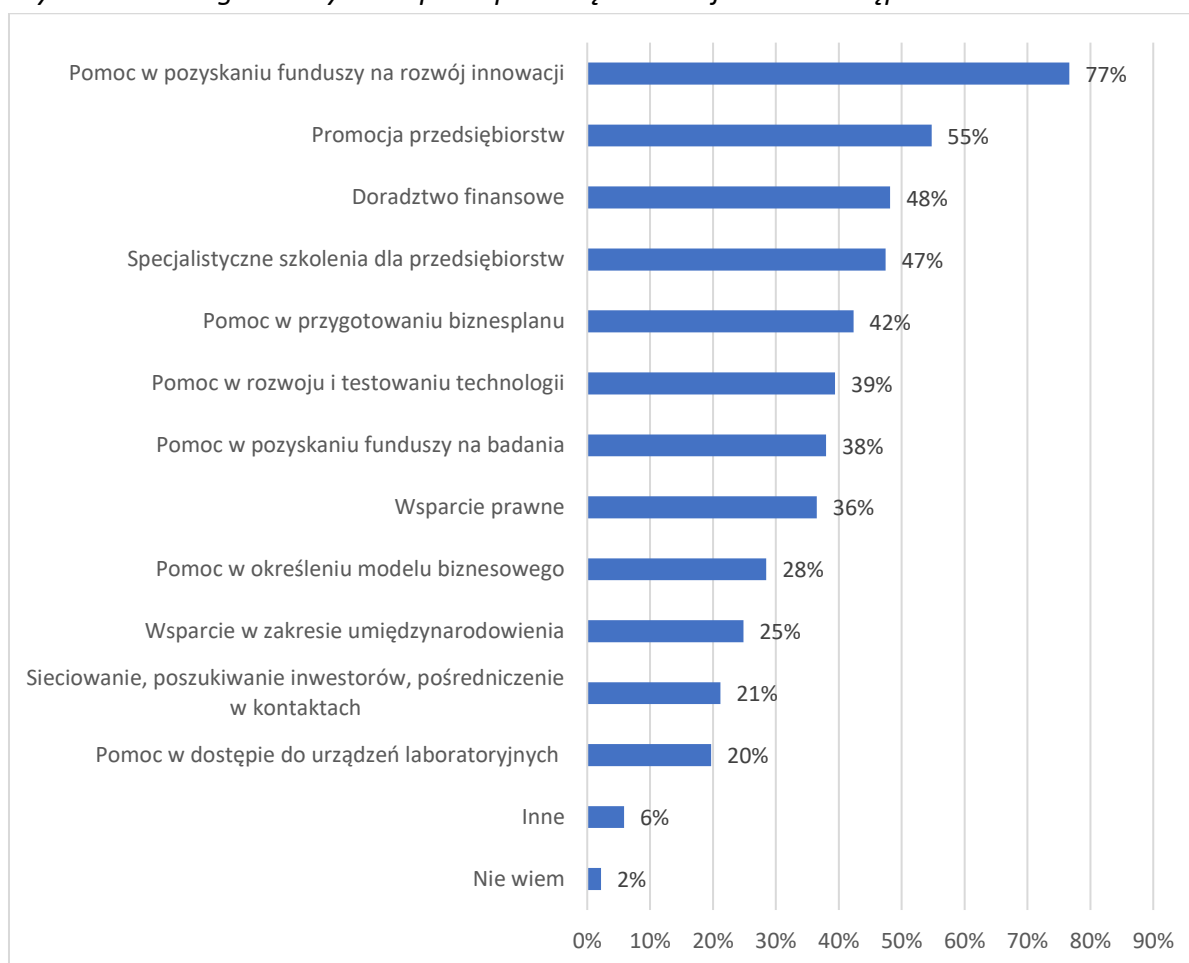
Wykres 25 Udział przedsiębiorców, którzy nie znaleźli potrzebnej im usługi w ofercie IOB.



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z podmiotami uczestniczącymi w projekcie z działań 1.2, 2.5 i 2.6; beneficjenci N = 233, wnioskodawcy nieskuteczni N = 226, odbiorcy ostateczni N = 204

Konsekwencją poprzedniego pytania było doprecyzowanie, jakie usługi nie były dostępne. Pytanie to było skierowane do tych, którzy na poprzednie odpowiedzi twierdząco. Z wykresu 9 wynika, że najwięcej przedsiębiorców poszukiwało wsparcia przy pozyskiwaniu funduszy na rozwój innowacji oraz promocji przedsiębiorstw.

Wykres 26. Usługi wskazywane przez przedsiębiorców jako niedostępne



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiet CAWI/CATI z podmiotami uczestniczącymi w projekcie beneficjenci 1.2 i 2.5 oraz odbiorcy ostateczni 2.6 N=137

Wyniki przedstawione powyżej nie odbiegają specjalnie od wyników badań przeprowadzonych wśród beneficjentów działania 2.1, którym zadano pytanie o to, czy istniały problemy bądź potrzeby, dla których nie znaleźli odpowiedniej usługi u żadnego usługodawcy. Takie zastrzeżenie zgłosiło jedynie 13,3% respondentów. Jest to wartość wyraźnie wyższa niż liczba wskazujących na częściowe rozminięcie zakresu usługi i początkowo wskazywanych potrzeb. Wyniki te zinterpretowano jako konsekwencję niekompletnego wdrożenia usługi doradczej. Zidentyfikowano przypadki, że dane przedsiębiorstwo potrzebowało nie tylko opracowania dokumentu, ale również wprowadzenia nowego narzędzia; albo samo wprowadzenie narzędzia było niewystarczające – konieczne było również przeszkolenie pracowników w jego użytkowaniu<sup>90</sup>. Ostatecznie

<sup>90</sup> Efekty wdrożenia usług doradczych dla MŚP realizowanych w ramach Projektu „Popytowy System Innowacji – rozwój MŚP w regionie świętokrzyskim poprzez profesjonalne usługi doradcze” – Raport końcowy z badania zrealizowanego na zlecenie Urzędu Marszałkowskiego Województwa Świętokrzyskiego w Kielcach

wsparcie oceniono jako wysoce adekwatne do potrzeb przedsiębiorstw. Zauważono przy tym, że wdrażanie jednej usługi mogło generować kolejne potrzeby, które albo nie zostały zrealizowane albo były kompensowane za pomocą korzystania z kolejnych usług doradczych.

Trzeba też podkreślić, że każda instytucja otoczenia biznesu, korzystająca ze wsparcia, może korzystać z podwykonawstw lub zatrudnić zewnętrznych ekspertów, jeżeli w danej instytucji nie ma możliwości świadczenia określonej usługi. Są też usługi, które w ramach realizowanych przedsięwzięć są aktualnie wprowadzane czy udoskonalane, a więc będą mogły być świadczone w niedługim czasie.

Wywiady przeprowadzone z beneficjentami działania 2.1 potwierdzają, że IOB wiedzą o możliwości outsourcingu i kierują przedsiębiorców do firm, z którymi współpracują i mogą przygotować określoną usługę. Wymieniane są tu projekty usługi pro-środowiskowe związane z efektywnością energetyczną, audyt energetyczny, audyt efektywności energetycznej lub kwestie związane z poprawą warunków BHP, z oceną ryzyka zawodowego lub z oceną obciążenia układu kostno-szkieletowego.

#### 9.6. Ciągłość współpracy

Charakter wsparcia zależy od rodzaju instytucji, z usług której korzystają przedsiębiorstwa. Długofalowa współpraca ma miejsce przede wszystkim w przypadku klientów instytucji takich jak Kielecki Park Technologiczny czy Centrum Obsługi Inwestora i Przedsiębiorczości Urzędu Marszałkowskiego Województwa Świętokrzyskiego w Kielcach. Jest to związane z możliwością korzystania z pakietu usług, a w szczególności z lokalizacją w inkubatorze lub przestrzeniach udostępnianych przez park. Zwykle, jeśli przedsiębiorstwo przez kilka lat korzysta z powierzchni biurowej to współpracuje z IOB także na innych płaszczyznach.

Niektóre IOB świadczą usługi księgowe – taka współpraca również wymusza ciągłość współpracy. Do biura rachunkowego najczęściej trafiają przedsiębiorcy, którzy dopiero zakładają działalność gospodarczą. Natomiast jeśli chodzi o firmy z sektora MŚP, to zwykle mają dość dobrze sprecyzowane potrzeby. Jeśli usługa jest wieloetapowa, na przykład pisanie wniosku o dofinansowanie na konkurs, to wymaga ciągłej pracy z klientem.

Przedstawiciele IOB zauważają, że firmy korzystające z jednej usługi, korzystają później z kolejnych bardziej zaawansowanych. Częsty schemat to rozpoczęcie korzystania z usługi prowadzenia księgowości, przygotowanie wniosku o dofinansowanie albo wniosku o szkolenie z Bazy Usług Rozwojowych. Zdarzają się też usługi mające jednorazowy charakter, ale często po skorzystaniu z takiej usługi przedsiębiorca zleca kolejną. Zwykle decyduje o tym wysoka jakość usługi – jeśli klient widzi rzeczywistą wartość dla firmy, to decyduje się na dalszą współpracę. Dlatego ważne jest monitorowanie stopnia satysfakcji klientów (co zostało wdrożone). Z dotychczasowych badań wynika, że ocena usługodawców jest bardzo wysoka w odniesieniu do: (i) jakości i zawartości merytorycznej usługi doradczej, (ii) współpracy z usługodawcą, (iii) jego przygotowania merytorycznego oraz (iv) terminowości

realizacji. We wszystkich tych aspektach działania usługodawców na ogół przekraczały oczekiwania przedsiębiorców.<sup>91</sup>

Poza jakością usług i profesjonalizmem o ciągłości współpracy decyduje też struktura klientów. Zwykle, jeśli IOB ma w strukturze klientów dużo start-upów, może liczyć na bardziej trwałą współpracę. Dla tej grupy organizowane są na przykład cykliczne spotkania z doświadczonymi menedżerami.

Głównym powodem rozpoczęcia korzystania z usług IOB był brak odpowiednich kompetencji wewnątrz przedsiębiorstwa. Powód braku kompetencji w tym zakresie był często wskazywany również w formularzach zgłoszeniowych, które przedsiębiorcy wypełniali, aby otrzymać voucher. W dalszej kolejności wskazywane były: brak czasu oraz renoma preferowanego usługodawcy. Najczęściej wskazywanym powodem był fakt, że zlecenie usługi jest tańsze niż stałe utrzymywanie działu, który mógłby ją zrealizować<sup>92</sup>.

Ważnym bodźcem przyciągającym klientów chcących skorzystać z usług księgowych jest atrakcyjna cena w stosunku do cen obowiązujących na rynku lokalnym<sup>93</sup>. W przypadku instytucji, które świadczą usługi finansowe (jak na przykład KSWP) powodem było często zapewnienie klientom usług związanych z wypełnianiem obowiązków wymaganych przez KSWP w związku ze skorzystaniem z podstawowych usług finansowych jak rozliczenie pożyczek. Część klientów korzysta z usług księgowych z polecenia innych klientów.

Respondenci podkreślają, że poprzez świadczenie usług księgowych można pozyskać nie tylko jednorazowych, ale również stałych klientów zainteresowanych pozyskiwaniem środków (dotacje, pożyczki). Konieczna jest do tego współpraca między działami i oferowanie nowym klientom pozostałych usług. Podejmowane są też działania organizacyjne i promocyjne (np. akcje promujące usługi księgowe). Jednak, aby utrzymać klienta trzeba zadbać o przygotowanie merytoryczne pracowników realizujących usługę i jakość wykonanej przez nich usługi, a także proponować usługi, które jeszcze nie zostały rozwinięte przez inne podmioty.

Do zaniechania współpracy między MŚP i IOB w wielu przypadkach przyczyniła się pandemia COVID-19. Ostatnio na zaniechanie współpracy wpływ ma sytuacja rynkowa i bieżące problemy z utrzymaniem działalności firmy. W sytuacji, kiedy dla firmy trudne staje się utrzymanie płynności finansowej (np. ze względu na rosnące ceny energii, koszty transportu,

---

<sup>91</sup> Efekty wdrożenia usług doradczych dla MŚP realizowanych w ramach Projektu „Popytowy System Innowacji – rozwój MŚP w regionie świętokrzyskim poprzez profesjonalne usługi doradcze” – Raport końcowy z badania zrealizowanego na zlecenie Urzędu Marszałkowskiego Województwa Świętokrzyskiego w Kielcach

<sup>92</sup> tamże

<sup>93</sup> Zdaniem ewaluatorów usługi IOB nie powinny być konkurencyjne cenowo wobec usług podmiotów rynkowych. Rolą IOB powinno być dostarczanie usług, których brakuje na rynku, usług nowych, na które dopiero tworzy się zapotrzebowanie i wyznaczanie standardów w tym zakresie.



obsługi kredytów bankowych), przestają myśleć o rozwoju. Część działań, które musiały być zaprzestane w czasie pandemii, nie ma obecnie kontynuacji.

**Ze względu na to, że jakość obsługi wpływa na utrzymanie klientów, należy zadbać o przygotowanie merytoryczne pracowników.** Braki w wykwalifikowanej kadrze oraz duże rotacje pracowników wpływają bezpośrednio na jakość świadczenia usług. Potrzeby przedsiębiorców związane z pojawiającymi się nowymi obszarami wsparcia (np. wprowadzenie obowiązku liczenia śladu węglowego i przygotowania raportów ESG) wymusza konieczność dysponowania szeroką wiedzą z różnych dziedzin i obszarów.

**W celu pozyskania większej liczby klientów należy położyć większy nacisk na reklamowanie usług znajdujących się w ofercie, a przede wszystkim usług, które jeszcze w niewielkim zakresie są świadczone przez firmy doradcze (np. raporty ESG, dla których nie stworzono dotychczas standardów).**

Rozpowszechnianie informacji może odbywać się w mediach, Internecie, poprzez wysyłanie listów do przedsiębiorców z informacją o aktualnej ofercie, dystrybucja ulotek i plakatów itp.

#### 9.7. Wykorzystanie środków EFS RPOWŚ 2014-2020 na finansowanie usług rozwojowych

Działanie 10.5 Przystosowanie pracowników, przedsiębiorstw i przedsiębiorców do zmian miało na celu zwiększenie adaptacyjności MŚP w poprzez świadczenie usług rozwojowych w ramach Podmiotowego Systemu Finansowania (PSF). Za realizację działania odpowiada Instytucja Pośrednicząca, którą jest WUP w Kielcach. Do zadań operatora PSF należy dystrybucja tzw. bonów rozwojowych, polegających na refundacji kosztów usług rozwojowych dostępnych w Bazie Usług Rozwojowych (BUR), w tym: rekrutacja przedsiębiorstw, pomoc w wyborze odpowiedniej usługi rozwojowej, zawieranie i rozliczanie umów z przedsiębiorstwami. Działanie zakłada podejście popytowe pozwalające przedsiębiorcom i pracownikom dokonać samodzielnego wyboru szkolenia z bazy usług w celu osiągnięcia zakładanego, zindywidualizowanego celu rozwojowego.

Usługi rozwojowe dla przedsiębiorstw mogą obejmować doradztwo biznesowe, mentoring, asystę w prowadzeniu działalności gospodarczej. Natomiast usługi rozwojowe dla pracowników powinny wspierać rozwój i dostosowywanie ich kwalifikacji oraz kompetencji, zgodnie z potrzebami przedsiębiorstwa (w drodze szkoleń).

Realizacja działania 10.5 (podobnie jak w innych województwach) wiązała się ze sporymi trudnościami. Wydatkowanie środków postępowo było zdecydowanie wolniej niż w innych działaniach Osi 10 (por. *Ewaluacja mid term...*, 2018). Na etapie wdrażania pojawiły się istotne problemy z osiągnięciem wymaganej skali interwencji, zwłaszcza w jednym z dwóch podregionów na który ukierunkowane zostało wsparcie. Podjęte zostały kroki naprawcze - do nowego konkursu zmodyfikowane zostały warunki realizacji Działania, mające na celu wzmocnienie tempa rekrutacji i lepsze pokrycie terenu województwa w trakcie rekrutacji uczestniczących przedsiębiorstw, ale zwłaszcza zwiększenie liczby pracowników tych

przedsiębiorstw, którzy w sumie objęci zostaną wsparciem. Kolejne problemy z dystrybucją usług rozwojowych wśród przedsiębiorstw i pracowników pojawiły się w okresie pandemii COVID, która wpłynęła negatywnie na poziom zainteresowania tą ofertą.

Uczestnicy szkoleń byli zainteresowani przede wszystkim szkoleniami zawodowymi, ale także językowymi czy komputerowymi. Początkowo największy udział miały „miękkie” szkolenia oraz szkolenia zawodowe z zakresu usług kosmetycznych i fryzjerskich, ale też szkolenia językowe i prawa jazdy. W miarę upływu czasu rynek przekształcił się w kierunku bardziej „twardych” szkoleń, jednak nadal zdecydowanie mniejszym zainteresowaniem cieszą się szkolenia z zakresu nowoczesnych technologii, w tym technologii przemysłu 4.0. Są pojedyncze szkolenia, np. z programowania.

Większość to szkolenia językowe, kursy prawa jazdy, szkolenia mające pomóc pracownikom borykającym się z wypaleniem zawodowym. Dwie dominujące branże to usługi kosmetyczne oraz związane z rehabilitacją. Jest to związane z charakterem regionu i dużym popytem na tego typu usługi w miejscowościach wypoczynkowych (np. Busko czy Solec Zdrój).

Przedstawiciele instytucji będących operatorami usług zauważają, że dostawcy szkoleń w dużej mierze kreują rynek szkoleń i to od ich aktywności uzależnione jest zainteresowanie odbiorców szkoleń. Ma to swoje dobre i złe strony. Dzięki ich działaniom zwiększa się uczestnictwo w szkoleniach i wiedza na temat oferty BUR. Z przeprowadzonych wywiadów wynika, że jeżeli przedsiębiorca raz skorzystał z oferty szkoleniowej, to ma świadomość, gdzie można zgłosić się po tego typu wsparcie. Z drugiej strony, pewien potencjał jest marnowany – jeśli pracownik może w roku odbyć jedno dwa szkolenia, lepiej byłoby ukierunkować je na umiejętności i kompetencje, które będą przyczyniać się do rozwoju firmy i pozwolą zdobywać przewagi konkurencyjne. W szczególności wdrożenie rozwiązań związanych z Przemysłem 4.0 wymaga odpowiedniego przeszkolenia kadr, a tych zdecydowanie brakuje. **Zdobywanie umiejętności pozwalających na świadczenie usług kosmetycznych czy rehabilitacyjnych jest z pewnością potrzebne w regionie i może przyczyniać się do rozwoju obszarów typowo nastawionych na świadczeniu usług zdrowotnych. Jednak nie mogą być przy tym pomijane usługi wiedzochłonne, a szczególnie wiedzochłonne usługi biznesowe, które angażują wysokiej jakości zasoby pracy wspomagając rozwój innych branż z sektora wytwórczego i usługowego.** Należą do nich np. działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki, działalność księgową, reklama, badanie rynku i opinii publicznej i in. Największą i najszybciej rozwijającą się branżą zaliczaną do wiedzochłonnych usług biznesowych w Polsce jest działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki. Potrzeba szkoleń w tym zakresie wynika z szybkiego rozwoju sektora technologii informacyjno-komunikacyjnych, które mają coraz większe znaczenie dla międzynarodowej konkurencyjności, ponieważ napędzają innowacje w wielu dziedzinach, zapewniając nowe rozwiązania w różnych

obszarach życia gospodarczego i społecznego<sup>94</sup>. Jednocześnie jest to sektor bardzo perspektywiczny, gdyż zapotrzebowanie na wykwalifikowanych informatyków stale rośnie, co odzwierciedla stałą ekspansję polskich przedsiębiorstw oraz dynamiczny rozwój centrów outsourcingowych i usług wspólnych. Umiejętności związane z kapitałem ludzkim, takie jak umiejętność posługiwania się technologią cyfrową i zdolności przywódcze, są równie ważne jak sama technologia<sup>95</sup>.

---

<sup>94</sup> Kowalski A.M., Mackiewicz M., Weresa M.A. (2020). Kierunki i bariery w zakresie rozwoju sektora usług w Polsce, w: A.M. Kowalski, M.A. Weresa, Polska: Raport o konkurencyjności 2020. Konkurencyjność międzynarodowa w kontekście rozwoju sektora usług. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa

<sup>95</sup> Bank Światowy (2022) Paths of productivity growth in Poland: a firm-level perspective

## **10. UKIERUNKOWANIE WSPARCIA W OBSZARZE KONKURENCYJNOŚCI I INNOWACYJNOŚCI REGIONALNYCH PRZEDSIĘBIORSTW W PERSPEKTYWIE FINANSOWEJ 2021-2027 (nowe wyzwania, potrzebne działania, demarkacja)**

### **10.1. Konkurencyjność**

Jak wynika z diagnozy w Strategii Rozwoju Województwa Świętokrzyskiego 2030+ (SRWŚ 2030+)<sup>96</sup>, prognozy makroekonomiczne dla województwa świętokrzyskiego wskazują na kontynuację obserwowanego od dłuższego czasu trendu spadkowego udziału województwa w tworzeniu PKB kraju. Wynika to z niekorzystnej na tle kraju sytuacji regionalnej gospodarki i rynku pracy wzmocnianej zachodzącymi w województwie procesami demograficznymi.

Według GUS BDL województwo świętokrzyskie zajmuje jedno z ostatnich miejsc w rankingu polskich województw pod względem takich wskaźników jak liczba przedsiębiorstw (14 miejsce w 2020 r), liczba pracujących (15), wynagrodzenia brutto (15), nakłady inwestycyjne (16), przychody przedsiębiorstw (16). Wskaźniki te odniesione do poziomu pojedynczej firmy lub osoby pracującej również są znacząco niższe od średniej krajowej. Przykładowo średnie wynagrodzenie brutto osoby pracującej w województwie świętokrzyskim stanowi 78% średniej krajowej. Analogiczne wskaźniki dla średnich przychodów ogółem i średnich nakładów inwestycyjnych firm to: 68% i 56%.

Przekłada się to na niską konkurencyjność regionu również w skali europejskiej.

Województwo świętokrzyskie, w rankingu konkurencyjności regionów (według Regional Competitiveness Index (RCI)), uplasowało się w 2019 r. na 211 miejscu na 268 analizowanych regionów. W pięciostopniowej skali rozwoju przyjętej w RCI oznacza to najniższy poziom konkurencyjności.

W SRWŚ 2030+ wskazuje się na konieczność podjęcia aktywności modernizacyjnych i transformacyjnych, które stworzą materialne podstawy rozwoju regionu i poprawy jakości życia mieszkańców. Wśród wyzwań strategicznych wymieniono wzmocnienie gospodarki regionalnej i wyeliminowanie niekorzystnych jej cech, a jednym z rekomendowanych w SRWŚ 2030+ działań służących realizacji wizji, jest wspieranie rodzimej przedsiębiorczości dostępnymi instrumentami organizacyjnymi i finansowymi, np. poprzez fundusze rozwoju przedsiębiorczości.

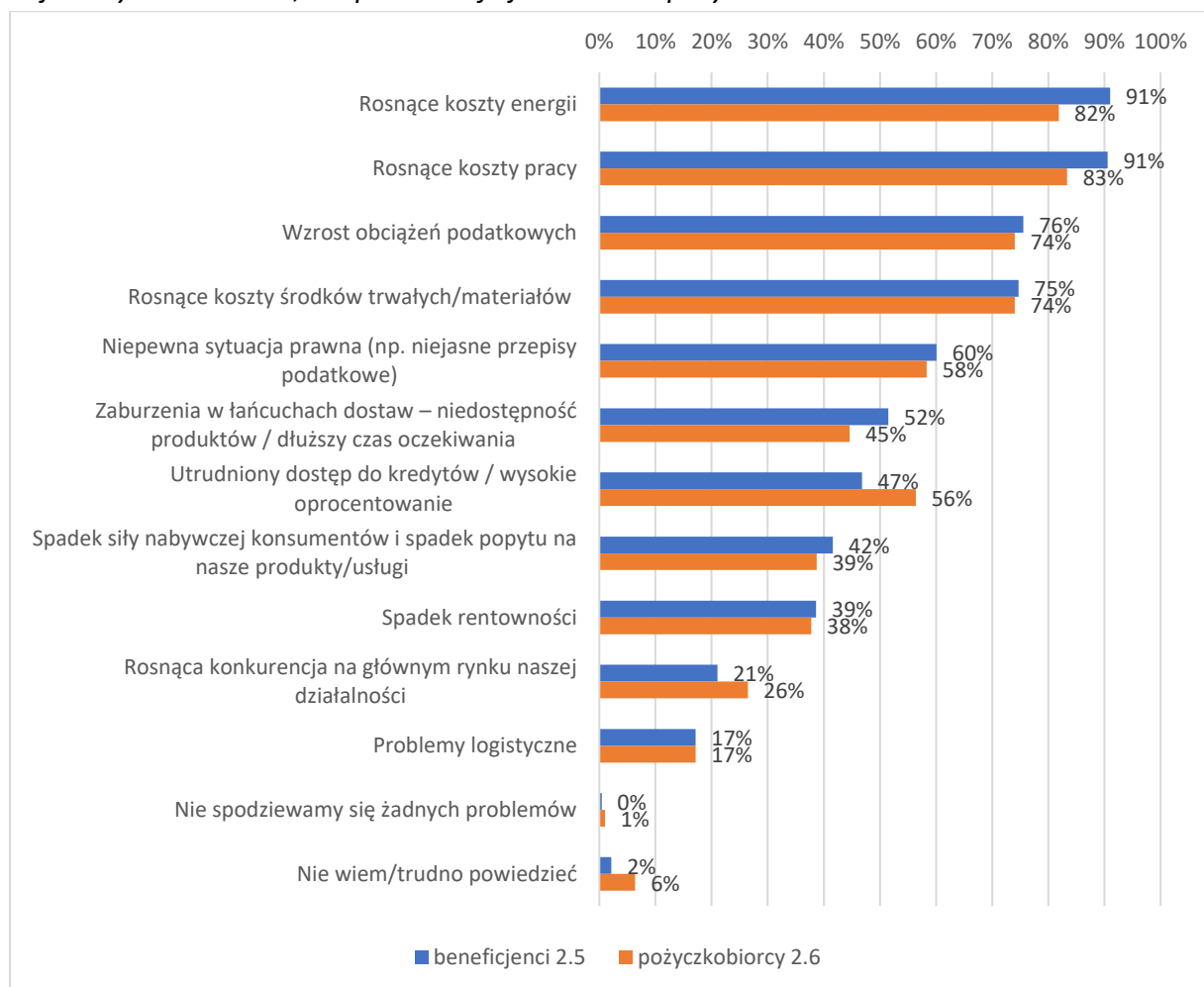
---

<sup>96</sup> Strategia Rozwoju Województwa Świętokrzyskiego 2030+; Kielce, marzec 2021 r. Załącznik do uchwały nr XXX/406/21 Sejmiku Województwa Świętokrzyskiego z dnia 29 marca 2021 r.

Działania te zostały ujęte w Celu Strategicznym 1. Inteligentna gospodarka i aktywni ludzie, Celu operacyjnym 1.1. Zwiększenie konkurencyjności i innowacyjności świętokrzyskiej gospodarki m.in. w działaniu 1.1.2. Zapewnienie kapitału dla rozwoju przedsiębiorstw, w szczególności w oparciu o Świętokrzyski Fundusz Rozwoju.

Zapotrzebowanie na kapitał rośnie nie tylko w związku z potrzebami rozwojowymi, ale także w związku z rosnącymi kosztami prowadzenia działalności gospodarczej i kosztami inwestycji. W badaniu kwestionariuszowym zdecydowana większość respondentów – beneficjentów 2.5 spodziewa się w najbliższych 2 latach wzrostu kosztów prowadzenia działalności w związku ze wzrostem kosztów energii (91%), kosztów pracy (91%) wzrostem obciążeń podatkowych (76%) oraz trudności z realizacją inwestycji w związku ze wzrostem cen środków trwałych (75%) i utrudnionym dostępem do finansowania zewnętrznego (47%). Niższa rentowność, której spodziewa się 39% respondentów wpłynie na mniejszą zdolność do kumulowania kapitału i podejmowania nowych inwestycji. Ranking obaw pożyczkobiorców 2.6 jest taki sam, przy czym warto zwrócić uwagę na znacznie większy odsetek pożyczkobiorców 2.6 niż beneficjentów 2.5 biorących udział w badaniu, obawiających się utrudnień w dostępie do kapitału zewnętrznego (różnica 9 p.p.). Większy odsetek pożyczkobiorców 2.6 niż beneficjentów 2.5 (różnica 5 p.p.) obawia się też rosnącej konkurencji na głównym rynku ich działalności, co po raz kolejny świadczy o ich relatywnie (obie grupy badane działają na innych rynkach) niższej pozycji konkurencyjnej niż beneficjentów 2.5.

Wykres 27. Kluczowe wyzwania dotyczące funkcjonowania i rozwoju firmy w ciągu najbliższych dwóch lat, w opinii beneficjentów 2.5 i pożyczkobiorców 2.6



Źródło: Badanie kwestionariuszowe beneficjentów 2.5 (N=204) i pożyczkobiorców 2.6 (N=204)

SRWŚ 20230 wskazuje fundusze strukturalne jako istotne źródło finansowania działań przewidzianych w Strategii. W planowanym FEDŚ wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw będzie wspierany w ramach CS(iii). Wzmacnianie trwałego wzrostu i konkurencyjności MŚP oraz tworzenie miejsc pracy w MŚP, w tym poprzez inwestycje produkcyjne. W Linii demarkacyjnej<sup>97</sup> -załączniku do Umowy partnerstwa – przewidziano, że wsparcie rozwoju i konkurencyjności MSP na poziomie regionalnym, będzie realizowane głównie przez instrumenty finansowe (dłużne, gwarancje/poręczenia indywidualne) i w wyjątkowych wypadkach przez dotacje.

<sup>97</sup> Linia demarkacyjna. Podział interwencji i zasad wdrażania programów krajowych i regionalnych w perspektywie finansowej na lata 2021-2027, MFIPR, 2022. Linia demarkacyjna jest dokumentem uzupełniającym i doprecyzującym zapisy Umowy Partnerstwa (UP) w zakresie podziału interwencji w poszczególnych Celach Polityki wskazanej w UP, pomiędzy programy krajowe i regionalne.

W projekcie FEeŚ dla tego typu projektów przewidziano, że podstawowym instrumentem wsparcia konkurencyjności MSP będzie ułatwienie im dostępu do kapitału poprzez zastosowanie instrumentów finansowych - głównie pożyczek inwestycyjnych oraz pożyczek inwestycyjno-obrotowych. Środki te posłużą rozbudowie infrastruktury i zakupowi wyposażenia przedsiębiorstw. Świętokrzyski Fundusz Rozwoju (ŚFR), który dysponuje obecnie środkami zwróconymi z instrumentów finansowych 2007-2013 i będzie dysponował również środkami zwróconymi z instrumentów finansowych 2014-2020, również oferuje wsparcie wyłącznie w formie pożyczek.

Świętokrzyskie przedsiębiorstwa będą mogły ubiegać się o środki z programów krajowych i ponadregionalnych (Polska Wschodnia - PW). Na poziomie krajowym w ramach wsparcia konkurencyjności przewidziano gwarancje portfelowe, instrumenty kapitałowe, quasi kapitałowe i dłużne. W regionach PW przewiduje się wykorzystanie zróżnicowanych form wsparcia adekwatnych do specyfiki przedsięwzięć. Dotacje planowane są w obszarze finansowania rozwoju start-upów na najwcześniejszym etapie rozwoju oraz w przypadku projektów kompleksowych mających na celu wprowadzenie skokowej i jakościowej zmiany w sposobie wytwarzania dóbr, świadczenia usług, a ich efektem będzie zmiana modelu prowadzenia biznesu. Wsparcie w formie IF będzie udzielane dla firm działających w branży turystycznej, ze względu na relatywnie niski poziom ryzyka realizacji inwestycji, zakładany efekt mnożnikowy i duży potencjał do generowania przychodów.

Nie przewiduje się zatem w programach finansowanych z funduszy europejskich instrumentu dotacyjnego dla inwestycji rozwojowych podnoszących konkurencyjność MSP, będącego w gestii samorządu województwa. Niniejsze badanie pokazało, że impuls rozwojowy, który firmy otrzymują w wyniku wsparcia dotacyjnego jest znacznie większy niż ten wynikający ze wsparcia pożyczką preferencyjną. Wszystkie wskaźniki efektu brutto potencjału konkurencyjnego i osiągniętej pozycji konkurencyjnej dla beneficjentów dotacji z Działania 2.5 są wyższe niż analogiczne wskaźniki dla ostatecznych odbiorców preferencyjnych pożyczek finansowanych z Działania 2.6. Wynika to z większej skali wsparcia (projekty inwestycyjne realizowane z dotacji dysponowały z reguły kilkukrotnie większym budżetem niż projekty finansowane z pożyczek) a także z bardziej korzystnych warunków finansowych nie obciążających przyszłych przychodów z inwestycji firmy koniecznością zwrotu pożyczonych kwot. Daje to lepsze podstawy do kontynuacji rozwoju w postaci nowych inwestycji, które w badaniu kwestionariuszowym deklaruje 75% beneficjentów 2.5.

Zaobserwowano istotny statystycznie efekt netto inwestycji finansowanych dotacją z Działania 2.5 w zakresie takich wskaźników pozycji konkurencyjnej beneficjentów jak udział w rynku, przychody ze sprzedaży, wydajność pracy. Efekt netto w przypadku pożyczkobiorców 2.6 nie był badany, ale sądząc po różnicy efektu brutto pomiędzy beneficjentami dotacji a pożyczkobiorcami, byłby on znacznie niższy. Nie zaobserwowano efektu netto dotyczącego wzrostu zatrudnienia w wyniku interwencji dotacyjnej w Działaniu

2.5. Można się więc spodziewać, że taki efekt nie wystąpi też w przypadku pożyczkobiorców 2.6;

Z wywiadów z pośrednikami finansowymi wynika, że inwestycje realizowane przez pożyczkobiorców były nieskomplikowanymi inwestycjami modernizacyjnymi w środki trwałe. Większość z pożyczkobiorców należała do sektora usługowego i budownictwa (89%) a inwestycje dotyczyły wyposażenia, sklepów, biur, magazynów, środków transportu a także częściowo wydatków obrotowych związanych z zakupem materiałów niezbędnych do świadczenia usług (np. budowlanych) lub towaru. Można więc sądzić, że ich skala oddziaływania na rozwój firmy była niewielka. Należy też pamiętać, że instrument finansowy, co do zasady skierowany jest do firm pozostających w luce finansowej, a więc nie takich, które mają projekty polegające na wdrożeniu przełomowych innowacji, ale takich, które nie mogą sfinansować swoich niewielkich modernizacyjnych inwestycji z wykorzystaniem kredytów komercyjnych. Dzieje się tak m.in. dlatego, że warunki udzielania kredytów na rynku komercyjnym są mniej korzystne niż w przypadku preferencyjnej pożyczki finansowanej z funduszy europejskich. Oznacza to jednak jednocześnie o tym, że prognozowane korzyści finansowe z takiej inwestycji nie są w stanie udźwignąć wyższych rat kredytu komercyjnego, co świadczy o tym, że realizowane inwestycje nie zmieniają diametralnie pozycji konkurencyjnej ich odbiorców.

Należy więc oczekiwać, że wpływ wsparcia przy użyciu instrumentów dłużnych będzie znacznie mniejszy niż w przypadku, gdyby było dostępne wsparcie dotacyjne. Nowy instrument finansowy Pożyczka dla MSP, ma być co do zasady kontynuacją obecnego instrumentu finansowego<sup>98</sup>. Według FE dŚ mają to być inwestycje w MŚP, w szczególności zwiększające ich zaawansowanie technologiczne, poziom robotyzacji, cyfryzacji i zdolność do wdrażania innowacji (w tym również w zakresie rozwiązań w ramach Przemysłu 4.0 oraz zielonych technologii i uzupełniająco - cyfryzacji). Nie są to typowe inwestycje finansowane obecnie z Pożyczki dla MSP. Osiągnięcie założonego w FE dŚ efektu w postaci finansowania dość zaawansowanych technologicznie i kosztownych rozwiązań (automatyzacja, robotyzacja, cyfryzacja) wymagać będzie zapewne dodatkowych zachęt wbudowanych w instrument finansowy. Można tu wykorzystać doświadczenia z mechanizmem zachęty dla pośredników finansowych, zastosowanym w obecnej perspektywie finansowej w województwie lubelskim. Pośrednik generalnie oferuje wszystkim pożyczkobiorcom pożyczki na tych samych zasadach, ale bardziej ambitne projekty innowacyjne pożyczkobiorców są premiowane dodatkowym wynagrodzeniem dla pośrednika finansowego, co ma go zachęcić do bardziej aktywnego poszukiwania takich pożyczkobiorców. Jest to rozwiązanie proste (instrument jest co do zasady kontynuacją poprzedniego – Pożyczka dla MŚP) i szybkie, bowiem nie wymaga zmiany profilu planowanego instrumentu finansowego a tylko

---

<sup>98</sup> Analiza ex-ante instrumentów finansowych dla województwa świętokrzyskiego na potrzeby perspektywy finansowej 2021-2027, UMWŚ, 2021



odpowiedniego zaprojektowania warunków przetargu na wyłonienie pośredników finansowych. Biorąc pod uwagę większe koszty takich zaawansowanych technologicznie inwestycji należy rozważyć również obniżenie wskaźnika liczby udzielonych pożyczek, co skutkować będzie zwiększeniem udziału większych pożyczek w portfelu pośredników finansowych.

Wsparcie dotacyjne z POPW na kompleksowe inwestycje w automatyzację i robotyzację mogą konkurować z pożyczkami i skutecznie utrudniać wdrożenie instrumentu finansowego zakładającego uzyskanie takiego portfela finansowanych inwestycji, przynajmniej do czasu wyczerpania środków dotacyjnych. Uzgodnienia wymagają więc ustalenia co do adresatów i parametrów pożyczki z FEdŚ i pożyczki dla firm turystycznych z PO PW, żeby uniknąć konkurowania pomiędzy tymi dwoma instrumentami finansowymi.

Rozważenia wymaga też weryfikacja założeń przyjętych w ocenie ex-ante instrumentu finansowego<sup>99</sup>. W analizie tej zarekomendowano oprocentowanie na warunkach korzystniejszych niż rynkowe, stałe w całym okresie spłaty pożyczki. W warunkach wysokiej i zmiennej inflacji i rosnących kosztów kredytów na rynku bankowym, warte rozważenia jest ustanowienie oprocentowania na poziomie korzystniejszym niż rynkowy, w pewnej proporcji do stopy bazowej KE. Oprocentowanie ustalone w proporcji do stopy bazowej KE mogłoby być stałe, ustalone w dniu udzielenia pożyczki lub zmienne. To pierwsze rozwiązanie pozwala łatwo dokonać projekcji kosztów w perspektywie okresu zapadalności pożyczki. Według pośredników jest atrakcyjniejsze z punktu widzenia przedsiębiorców w związku z awersją do ryzyka w zmiennym otoczeniu z jakim będziemy mieli do czynienia w najbliższej przyszłości. Jednak pożyczka udzielona na warunkach preferencyjnych np. w szczycie inflacji i podążających za nią stóp bazowych, może się w przyszłości okazać mniej korzystna niż oferta bankowa.

Z wywiadów z pośrednikami finansowymi wynika, że pożyczki ze stałym oprocentowaniem są mniej ryzykowne w opinii pożyczkobiorców i atrakcyjniejsze z punktu widzenia „przekazu marketingowego” pośredników. Kwestię ryzyka obniżenia w przyszłości inflacji i stóp procentowych do takiego poziomu, który spowoduje, że pożyczka udzielona w warunkach wysokich stóp procentowych stanie się droższa od kredytów oferowanych na rynku można rozwiązać poprzez wprowadzenie możliwości obniżenia oprocentowania pożyczki na wniosek pożyczkobiorcy w trakcie trwania umowy<sup>100</sup>.

---

<sup>99</sup> Analiza ex-ante instrumentów finansowych dla województwa świętokrzyskiego na potrzeby perspektywy finansowej 2021-2027, UMWS, 2021

<sup>100</sup> Ocena ex-ante możliwości wdrażania i wykorzystania instrumentów finansowych w ramach Programu Fundusze Europejskie dla Podlaskiego w perspektywie finansowej 2021-2027, UMWP, 2022.

## 10.2. Innowacyjność

Wyzwania regionu w obszarze innowacyjności zostały wskazane w SRWŚ 2030+ oraz uszczegółowione w Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Świętokrzyskiego 2030+ (RSIWŚ 2030+). Z zapisów tychże dokumentów wynika, że województwo świętokrzyskie charakteryzuje niska innowacyjność gospodarki mierzona m.in. takimi wskaźnikami jak nakłady na działalność innowacyjną, w tym badawczo - rozwojową, podmioty w działalności B+R w 2017 r. ogółem na 100 tys. ludności czy udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw. Zgodnie z zapisami ww. dokumentów świętokrzyskie należało do jednych z najmniej innowacyjnych regionów zarówno w skali kraju jak i Europy (w rankingu Regional Innovation Scoreboard za 2019 r. zostało zaliczone do grona słabych innowatorów (najniższa kategoria).

Biorąc pod uwagę najbardziej aktualne dane GUS i Eurostat można stwierdzić, że przedstawiona w ww. dokumentach strategicznych diagnoza poziomu innowacyjności województwa pozostaje w pełni aktualna co oznacza, że wyzwania stojące przez województwem w obszarze innowacyjności nie uległy zmianie. Jakkolwiek nominalne wartości wymienionych wcześniej wskaźników uległy zmianie tak w odniesieniu do pozycji województwa na tle innych regionów czy relację do średniej krajowej można mówić o zachowaniu *status quo*. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

*Tabela 22 Zmiany wartości wybranych wskaźników charakteryzujących poziom innowacyjności województwa świętokrzyskiego*

Nazwa wskaźnika	Wartość z dokumentu strategicznego	Pozycja województwa świętokrzyskiego	Najbardziej aktualna wartość	Pozycja województwa świętokrzyskiego
Nakłady wewnętrzne na działalność B+R	143,6 mln zł (2017)	16	273,4 (2020)	14
Podmioty w działalności B+R ogółem na 100 tys. ludności	7,8 (2017)	14	10,2 (2020)	13
Udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw	12,2 (2017 r.)	13	25,8 (2021)	13
Pozycja regionu w rankingu RIS	Skromny innowator (2017 r.)	223	Wyłaniający się	225

			innowator <sup>101</sup> (2021 r.)	
--	--	--	---------------------------------------	--

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i Eurostat*

W odpowiedzi na zdiagnozowane wyzwania w regionalnych dokumentach strategicznych wskazano szereg działań, których podjęcie powinno sprzyjać podnoszeniu innowacyjności województwa. Można wśród nich wymienić:

- budowę Świętokrzyskiego Kampusu Laboratoryjnego Głównego Urzędu Miar i rozwój otoczenia naukowo-badawczego (SRWŚ 2030+);
- zapewnienie kapitału dla rozwoju przedsiębiorstw, w szczególności w oparciu o Świętokrzyski Fundusz Rozwoju (SRWŚ 2030+);
- poprawę warunków dla inwestowania (SRWŚ 2030+);
- rozwój sfery B+R oraz transfer wiedzy i technologii do gospodarki, szczególnie w obszarze regionalnych inteligentnych specjalizacji (SRWŚ 2030+);
- wsparcie studentów, absolwentów i młodych pracowników nauki oraz B+R+I (SRWŚ 2030+);
- Rozwijanie proinnowacyjnych kompetencji regionalnych firm (RSIWŚ 2030+);
- Stworzenie skutecznego systemu finansowania działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej świętokrzyskich przedsiębiorstw (RSIWŚ 2030+);
- Wzmocnienie mechanizmu transferu wiedzy i innowacji w gospodarce (RSIWŚ 2030+);
- Wzmacnianie potencjału świętokrzyskich instytucji otoczenia biznesu oraz ośrodków badawczo-rozwojowych i naukowych działających na rzecz innowacyjności przedsiębiorstw (RSIWŚ 2030+).

Aktualność określonych wyzwań przekłada się na aktualność działań planowanych do podjęcia. Należy stwierdzić, że wszystkie, w sposób bezpośredni lub pośredni powinny wpływać na poziom innowacyjności przedsiębiorstw.

W ww. dokumentach strategicznych podkreślono znaczenie funduszy unijnych dla osiągnięcia założonych celów / realizacji zaplanowanych działań. Nie ulega wątpliwości, że fundusze te stanowią kluczowe publiczne źródło wsparcia przedsięwzięć pobudzających innowacyjność. Programy szczebla regionalnego należy uznać za kluczowe, spośród będących w dyspozycji władz województw, instrumenty wdrażania strategii innowacji.

Z analizy treści FEdŚ wynika, że zaplanowane do realizacji typy projektów sprzyjać będą adresowaniu wyzwań i celów określonych w dokumentach strategicznych. Dotyczy to w szczególności wsparcia przewidzianego w ramach celu szczegółowego 1.1 Rozwijanie i wzmacnianie zdolności badawczych i innowacyjnych oraz wykorzystywanie zaawansowanych technologii, w którym przewidziano m.in. inwestycje w infrastrukturę B+R (zarówno

---

<sup>101</sup> Odpowiednik skromnego innowatora

przedsiębiorstw jak i jednostek naukowych), realizację projektów B+R, wdrożenia wyników prac B+R czy korzystania z usług proinnowacyjnych. Niepokoić może jedynie relatywnie niewielka wartość wsparcia mierzona wysokością alokacji. Na realizację celu szczegółowego 1.1 przewidziano kwotę 97 mln EUR. Jest to co prawda kwota nieco wyższa od alokacji na oś priorytetową 1. Innowacje i Nauka w RPO WŚ natomiast należy zauważyć, że:

- Procesy inflacyjne sprawiają, że za te same środki w perspektywie 2021-2027 będzie można sfinansować zdecydowanie mniej niż w latach 2014-2020;
- W celu szczegółowym 1.1 uwzględniono również typy projektów, które nie były wspierane w osi 1 RPO WŚ (np. wdrożenia wyników prac B+R, proinnowacyjne usługi doradcze dla MŚP, budowanie i wzmacnianie powiązań klastrowych, budowa potencjału IOB).

Z alokacji aż 52% ma zostać przeznaczona na kod interwencji 004, tj. inwestycje w środki trwałe, w tym infrastrukturę badawczą, w publicznych ośrodkach badawczych i instytucjach szkolnictwa wyższego. Oznacza to, że dla firm i np. instytucji otoczenia biznesu w siedmioletnim okresie 2023 - 2029, w którym najprawdopodobniej będą rozdysponowywane środki (ogłaszane nabory i zawierane umowy), średniorocznie do dyspozycji pozostanie kwota nieprzekraczająca 7 mln EUR. Należy ją uznać za relatywnie niewielką i stwarzającą ograniczone szanse na wywołanie obserwowalnych w skali makro efektów dotyczących np. aktywności badawczej firm. Przewiduje się zresztą, że wsparcie dotacyjne otrzymają w okresie trwania perspektywy finansowej 44 firmy, liczba realizowanych projektów B+R wyniesie 46. Należy natomiast pamiętać, że wsparcie w obszarze badań i rozwoju zostało przewidziane również na szczeblu krajowym – analizę dotyczącą kształtu linii demarkacyjnej zawarto na kolejnych stronach.

Jeżeli chodzi o sam katalog działań jakie planowane są do podjęcia w związku ze zwiększaniem poziomu innowacyjności przedsiębiorstw to należy go uznać za wyczerpujący. Doświadczenia związane z wdrażaniem PO IR pokazały, że pewnych niedoskonałości związanych ze wsparciem innowacyjności należy upatrywać nie tyle w zakresie wsparcia (które zawierało niewiele luk) co w jego opisywanej już wycinkowości (finansowanie poszczególnych etapów projektów innowacyjnych z różnych instrumentów) oraz wysokim poziomem obciążeń administracyjnych (np. procedura konkurencyjności). Jeżeli chodzi o pierwszą niedoskonałość to z zapisów FE dŚ wynika, że została ona zaadresowana w zakresie w jakim Program przewiduje finansowanie projektów obejmujących zarówno komponent badawczy jak i komponent wdrożeniowy. Jest to krok w dobrym kierunku choć oczywiście można rozważyć, wzorem PO IR, finansowanie w ramach jednego projektu również innych typów wydatków jak np. kosztów działań internacjonalizacyjnych. Druga niedoskonałość powinna być adresowana przede wszystkim na etapie aplikowania o środki (np. ograniczanie do minimum liczby załączników wymaganych już podczas składania WoD) i realizacji projektów (np. maksymalnie szerokie stosowanie uproszczonych metod rozliczania

wydatków). W istotnym stopniu możliwość zaadresowania na poziomie regionalnym tej niedoskonałości zależy od rozwiązań przyjmowanych na szczeblu krajowym.

Pewnym mankamentem oferty FEdŚ jest brak wsparcia dotacyjnego na innowacyjne projekty niezwiązane z prowadzeniem prac B+R a w szczególności na projekty polegające wyłącznie na wdrożeniach wyników prac B+R (z treści programu można wywnioskować, że wdrożenia będą finansowane o ile będą stanowiły element szerszego projektu badawczo – rozwojowego a formą wsparcia będzie dotacja warunkowa). Z przeprowadzonych badań jednoznacznie wynika, że inwestycje wsparte instrumentami finansowymi (z działania 2.6) charakteryzował niższy poziom innowacyjności aniżeli inwestycje wsparte dotacyjne w działaniu 2.5. Nie stanowi to zaskoczenia – w działaniu 2.5 innowacyjność była wymagana i brana pod uwagę w ocenie projektów, w działaniu 2.6 nie.

W kontekście wypełnienia ewentualnej luki we wsparciu projektów, które nie mają charakteru badawczo-rozwojowego, ale które charakteryzuje wysoki poziom innowacyjności, można rozważyć uruchomienie instrumentu finansowego dedykowanego takim przedsięwzięciom. Musiałby on dopuszczać wyższy poziom stratowości po stronie pośredników finansowych. Mógłby też zawierać w sobie komponent umorzeniowy, który niewątpliwie wpływałby pozytywnie na zainteresowanie firm. Szczegółowe rozstrzygnięcia mogłyby być podjęte dopiero po przeprowadzeniu bardziej szczegółowych badań np. w ramach aktualizacji ex-ante instrumentów finansowych w FEdŚ.

W trakcie podejmowania działań zwiększających poziom innowacyjności świętokrzyskich przedsiębiorstw należy mieć na uwadze, że kondycja finansowa firm w perspektywie 2021-2027 może być (przynajmniej w początkowym okresie jej wdrażania) zdecydowanie gorsza od kondycji z lat 2014-2020. Wynika to oczywiście z takich czynników jak: wzrost kosztów funkcjonowania przedsiębiorstw (procesy inflacyjne, rosnące koszty pracy i nośników energii), wzrost kosztu pieniądza (rosnące oprocentowanie kredytów/pożyczek i ich malejąca dostępność), spadek popytu. Pożądanym jest zatem wprowadzenie rozwiązań, które pozwolą na zminimalizowanie ryzyka polegającego na tym, że wysokość wkładu własnego jaki będą musiały zapewnić przedsiębiorstwa do projektów dotacyjnych przekroczy ich możliwości. Można w tym zakresie wskazać następujące:

- Uwzględnienie pomocy de minimis jako podstawy prawnej udzielania wsparcia (w perspektywie finansowej 2014-2020 stosowano to rozwiązanie w odniesieniu do inwestycji w infrastrukturę B+R i inwestycji w środki trwałe, ale już nie do projektów B+R);
- Wsparcie dla nisko-kosztowych projektów badawczych, w których nawet jeżeli nie zostanie zastosowana pomoc de minimis to wkład własny będzie relatywnie niewielki;
- Niepunktowanie na etapie oceny deklaracji firm o zwiększeniu wkładu własnego ponad wymagane minimum;
- Wykorzystywanie formuły płatności zaliczkowych.

Jeżeli chodzi o wpływ planowanej demarkacji na rozwój świętokrzyskich przedsiębiorstw to w obszarze innowacji kreatywnych związanych z realizacją prac B+R (i wdrażaniem ich wyników) przewidziano następujące rozwiązania dotyczące demarkacji wsparcia udzielanego na szczeblu krajowym i regionalnym:

- Wsparcie działalności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw oraz konsorcjów przedsiębiorstw z organizacjami badawczymi: możliwe zarówno na poziomie krajowym jak i regionalnym;
- Infrastruktura B+R przedsiębiorstw – na poziomie krajowym w ramach kompleksowego projektu natomiast na poziomie regionalnym jako oddzielny projekt lub w ramach kompleksowego projektu dot. B+R;
- Wdrożenia wyników prac B+R oraz innowacji – na poziomie krajowym z obowiązkowym komponentem badawczym, który może być zrealizowany również poza projektem natomiast na poziomie regionalnym bez obowiązkowego, poprzedzającego etapu prac B+R lub w ramach kompleksowego projektu dot. działalności B+R.

Należy stwierdzić, że przyjęte rozwiązania nie minimalizują ryzyka ewentualnej konkurencji między regionalnym a krajowym poziomem wsparcia. W praktyce zarówno na poziomie regionalnym jak i krajowym będzie możliwe wsparcie projektów B+R, inwestycji w infrastrukturę B+R oraz wdrożenia wyników prac B+R. Nie wykluczone, że konkurencja zostanie wyeliminowana na poziomie Szczegółowych Opisu Osi Priorytetowych lub wręcz regulaminów naborów/kryteriów wyboru projektów (np. na poziomie krajowym będą wspierane tylko projekty o większej wartości lub tylko innowacje na poziomie przynajmniej krajowym). Na chwilę obecną jest zbyt wcześnie by to stwierdzić. Z drugiej strony, z punktu widzenia przedsiębiorców, nawet ewentualna konkurencja między FE dŚ a programami krajowymi nie będzie miała negatywnego wpływu na ich rozwój – jak już argumentowano wcześniej większym zagrożeniem dla firm jest deficyt rozwiązań pozwalających na realizację projektów komplementarnych czy całkowity brak instrumentów wsparcia adresujących jakieś etapy procesu innowacyjnego.

### 10.3. Internacjonalizacja i instytucje otoczenia biznesu

W Strategii Rozwoju Województwa Świętokrzyskiego 2030+ (SRWŚ 2030+) i diagnozie stworzonej na jej potrzeby, kwestie internacjonalizacji przedsiębiorstw, zwiększania potencjału eksportowego oraz włączania regionalnych firm w globalne łańcuchy wartości są potraktowane dość pobieżnie. Co prawda w projekcie FE dŚ jest mowa o tym, że w zaktualizowanej RSWŚ 2030+ znalazł się cel operacyjny pn. Wzrost aktywności świętokrzyskich firm na rynkach międzynarodowych, jednak w rzeczywistości w RSWŚ 2030+ nacisk położony jest bardziej na promocję gospodarczą rozumianą jako wzmocnienie wizerunku regionu na arenie międzynarodowej i zwiększenie jego atrakcyjności turystycznej. Wspomniany wzrost aktywności firm na rynkach zagranicznych będzie wspierany ramach

FEdŚ. Planuje się zwiększenie zdolności przedsiębiorstw do tworzenia produktów i usług o wysokiej wartości dodanej, charakteryzujących się dużym potencjałem eksportowym (rozwój produktów), poszukiwanie i zdobywanie nowych rynków, zmiany modelu biznesowego oraz działalności przedsiębiorstw w obszarze inteligentnych specjalizacji regionu. Kontynuowane będą działania umożliwiające poszczególnym MŚP promocję na rynkach zagranicznych. Założono także możliwość realizacji projektów grantowych w obszarze internacjonalizacji przedsiębiorstw oraz przy zastosowaniu modelu popytowego na wsparcie usług doradczych dla przedsiębiorstw. Wyzwaniem będzie na pewno zidentyfikowanie podmiotów wyspecjalizowanych w takich usługach na tyle, aby doradztwo było kompleksowe i obejmowało usługi, które pozwolą firmom zdobyć certyfikaty potrzebne przy wchodzeniu na rynki zagraniczne oraz dostosować model biznesowy. Tego typu usługi mogłyby rozwijać instytucje otoczenia biznesu, na przykład w ramach popytowego modelu. Taką konieczność zauważa się m.in. w diagnozie wykonanej na potrzeby FENG, gdzie wskazuje się na potrzebę specjalizacji instytucji otoczenia biznesu świadczących usługi proinnowacyjne w kierunku określonych funkcji i specjalizacji tematycznych od pomysłu biznesowego, poprzez projektowanie, prototypowanie, testowanie, łącznie z wdrożeniem i wprowadzeniem produktu/usługi na rynek krajowy czy zagraniczny<sup>102</sup>.

W FEdŚ widoczne jest zrozumienie tych potrzeb, a odpowiedzią na nie będzie wzmocnienie potencjału instytucji otoczenia biznesu, w tym budowanie kompetencji osób pracujących w tych instytucjach poprzez stworzenie uzupełniającej oferty usług z nastawieniem na podniesienie ich jakości. Aby mogło się to urzeczywistnić, właściwe wydaje się usunięcie usług standardowych z katalogu usług dostępnych dla przedsiębiorców w ramach voucherów i pozostawienie tylko usług specjalistycznych i proinnowacyjnych. Zapisy FEdŚ podążają w tym kierunku, ponieważ "Preferowane będzie wsparcie świadczenia usług w zakresie cyfryzacji, automatyzacji i robotyzacji, gospodarki obiegu zamkniętego oraz gospodarki niskoemisyjnej". Jest to kierunek zgody z badaniami, które wskazują na konieczność specjalizacji instytucji otoczenia biznesu świadczących usługi proinnowacyjne w kierunku określonych funkcji i specjalizacji tematycznych (przemysł 4.0, cyfryzacja, GOZ, gospodarka niskoemisyjna) jak również zwiększenia ich wzajemnej współpracy w celu świadczenia przedsiębiorcom kompleksowych usług<sup>103</sup>. Jest to jednak spore wyzwanie, ponieważ wyniki badań (ogólnopolskich) wskazują, że niewielki jest udział osób świadczących usługi

---

<sup>102</sup> Załącznik nr 1 do projektu programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki 2021–2027

<sup>103</sup> Analiza potencjału ośrodków innowacji i ich wpływu na realizację założeń (koncepcji) inteligentnych specjalizacji w Polsce – raport wykonany na zlecenie PARP, Warszawa 2019

proinnovazione posiadających wiedzę nt. trendów i technologii przemysłu 4.0<sup>104</sup>. Często jest to konsekwencją niskich wynagrodzeń, które obowiązują w jednostkach budżetowych (wg ustawy o pracownikach samorządowych). Nie są one konkurencyjne wobec zarobków ekspertów ds. innowacji w dużych firmach. Dlatego też IOB często borykają się problemem pozyskania odpowiednich zasobów ludzkich.

W FEdŚ założono, że usługodawcą będą mogły być wyłącznie akredytowane podmioty, które uzyskają status Ośrodka Innowacji lub podmioty akredytowane na poziomie regionalnym. Jest to słuszne założenie, ponieważ IOB aplikujące o akredytację będą musiały utrzymywać wymagany standard. Jest to szczególnie istotne przy wprowadzaniu na rynek nowych usług, które wypełniają lukę rynkową i nie są powszechnie świadczone przez firmy konsultingowe i inne podmioty działające komercyjnie – a takiej właśnie roli oczekuje się od instytucji otoczenia biznesu. Akredytacja Ośrodków Innowacji na poziomie kraju dopiero się rozpocznie – zgodnie z obecnymi założeniami powinna zakończyć się do maja przyszłego roku, a w grudniu powinny być już znane nowe, uproszczone kryteria.

Można zakładać, że wyzwaniem dla firm działających na rynkach zagranicznych i próbujących wchodzić na nowe rynki będzie spełnienie coraz ostrzejszych norm środowiskowych. I to na pewno jest pole do współpracy z instytucjami otoczenia biznesu, które powinny zacząć specjalizować się w tym obszarze.

---

<sup>104</sup> Analiza potencjału Ośrodków Innowacji akredytowanych przez Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii – raport wykonany przez Stowarzyszenia Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce na zlecenie Ministerstwa Rozwoju i Technologii, 2019



## 11. TABELA REKOMENDACJI

L.p.	Wniosek wynikający z badania	Proponowana rekomendacja	Podmiot odpowiedzialny za wdrożenie rekomendacji (adresat rekomendacji)	Proponowany sposób wdrożenia rekomendacji	Proponowany termin wdrożenia rekomendacji (kwartał)	Klasyfikacja	Obszar tematyczny
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	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).	Instytucja Koordynująca Umowę Partnerstwa	Przyjęcie odpowiednich interpretacji do zapisów mechanizmu monitorowania i wycofania.	II kwartał 2023 r.	horyzontalna, operacyjna	innowacyjność oraz badania i rozwój

	<p>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. (str. 74)</p>						
2	<p>Od wnioskodawców wymagano dużej szczegółowości w zakresie opisu planowanych inwestycji (m.in. przedstawienia w studium wykonalności parametrów nabywanych urządzeń). Z uwagi na szybki postęp</p>	<p>Rozważenie możliwości wprowadzenia zasady w myśl, której beneficjent nie musiałby występować do IZ o zgodę na nabycie urządzenia o lepszych parametrach. Mogłaby zostać połączona z</p>	<p>IZ FEdŚ</p>	<p>Wprowadzenie odpowiednich zapisów w dokumentacjach konkursowych</p>	<p>IV kwartał 2023 r.</p>	<p>programowa, operacyjna</p>	<p>innowacyjność oraz badania i rozwój</p>

	<p>techniczny parametry urzędzeń ulegają zmianom praktycznie każdego roku co prowadziło do konieczności wprowadzania częstych zmian w projektach (str. 73)</p>	<p>zasadą, w myśl której we wniosku o dofinansowanie wskazywane byłyby minimalne parametry planowanej do nabycia aparatury (a nie parametry docelowe).</p>					
3	<p>W działaniu 1.2 firmy nie mogły składać wniosków w konsorcjach z jednostkami naukowymi. Wyniki badań pokazały, że współpraca z sektorem nauki była często podejmowana w ramach projektów (w ramach tzw. podwykonawstwa). Formuła konsorcjum ma tę zaletę dla przedsiębiorstw, że pozwala na powierzenie realizacji części prac badawczych jednostce naukowej, która otrzymuje 100% dofinansowania. (str. 69)</p>	<p>Dopuszczenie, w odniesieniu do wsparcia projektów badawczo-rozwojowych, składania wniosków przez konsorcja przemysłowo – naukowe.</p>	<p>IZ FEdŚ</p>	<p>Wprowadzenie odpowiednich zapisów w dokumentacjach konkursowych</p>	<p>IV kwartał 2023 r.</p>	<p>programowa, operacyjna</p>	<p>innowacyjność oraz badania i rozwój</p>

4	<p>Zasadniczym mankamentem wsparcia oferowanego firmom w obszarze badań i rozwoju w perspektywie była jego wycinkowość (w szczególności w pierwszych latach wdrażania perspektywy finansowej 2014-2020). Firmy poszukujące finansowania na kompleksowe projekty obejmujące prace badawcze, inwestycje w infrastrukturę oraz wdrożenia musiały je sztucznie dzielić i składać odrębne wnioski o dofinansowanie. Do pewnego stopnia problem rozwiązało wprowadzenie możliwości łączenia komponentu badawczego i wdrożeniowego w ramach jednego projektu. W jednym z naborów w działaniu 1.2 zdecydowano się wspierać takie projekty. W</p>	<p>Rozważenie możliwości wprowadzenia ograniczenia wysokości inwestycji w infrastrukturę B+R w przypadku projektów łączących w sobie zarówno komponent dotyczący prac badawczo-rozwojowych jak i komponent inwestycyjny. Wartość tego drugiego nie powinna dominować nad wartością zaplanowanych do realizacji prac B+R.</p> <p>- rozważenie możliwości wprowadzenia zasady, w myśl której dofinansowanie na komponent wdrożeniowy w przypadku projektów obejmujących zarówno prace B+R jak i wdrożenia nie będzie przyznawane automatycznie – eksperci powinni weryfikować czy prace badawcze zostały</p>	IZ FEDŚ	Wprowadzenie odpowiednich zapisów w dokumentacjach konkursowych	IV kwartał 2023 r.	programowa, operacyjna	innowacyjność oraz badania i rozwój
---	--	--	---------	---	--------------------	------------------------	-------------------------------------

	ograniczonym zakresie (1 nabór w działaniu 1.2) finansowano też projekty przedsiębiorstw obejmujące zarówno prace badawcze jak i inwestycje w infrastrukturę. (str. 86, str. 124)	zrealizowane zgodnie z założeniami i czy wdrożenie ich wyników zgodnie z przedstawionym przez firmę planem (w tym finansowym) jest uzasadnione.					
5	Przynajmniej w początkowym okresie wdrażania FEEdS 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. (str. 117, str. 125)	Wprowadzenie rozwiązań, które pozwolą na minimalizację obciążeń finansowych firm związanych z realizacją projektów	IZ FEEdS / Instytucja Koordynująca Umowę Partnerstwa	Dopuszczenie pomocy de minimis jako podstawy udzielania pomocy w projektach z obszaru badań i rozwoju (całych projektów jak i ich poszczególnych elementów np.: w projekcie obejmującym prace B+R i inwestycje w infrastrukturę B+R komponent badawczy mógłby być wspierany w oparciu o pomoc publiczną a komponent dot. inwestycji w aparaturę (m.in. z uwagi na niższą intensywność wsparcia) w oparciu o pomoc de minimis  Stosowanie płatności zaliczkowych	IV kwartał 2023 r.	programowa, operacyjna	innowacyjność oraz badania i rozwój

				<p>Maksymalne skrócenie czasu refundacji wydatków</p> <p>Przeprowadzanie każdorazowo analiz dotyczących celowości stosowania kryterium punkującego dodatkowy wkład własny</p> <p>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, rezygnacja z obowiązków wypełniania w SL bazy personelu, podniesienie progu, od którego będzie obowiązywać procedura konkurencyjności</p>			
6	Środki na wsparcie aktywności B+R przedsiębiorstw będą relatywnie niewielkie. Szczęólnego znaczenia w tym zakresie nabiera	Wykorzystanie formuły panelu ekspertów do oceny projektów badawczo – rozwojowych. Skorzystanie w zakresie	IZ FEdŚ	Wprowadzenie odpowiednich zapisów w dokumentacjach konkursowych	IV kwartał 2023 r.	programowa, operacyjna	innowacyjność oraz badania i rozwój

	wybór projektów rzeczywiście najlepszych – o najwyższym poziomie innowacyjności, o największym potencjale wdrożeniowym. Krajowe doświadczenia związane z wykorzystaniem formuły panelu ekspertów są bardzo dobre. (str. 124)	szczegółowych rozwiązań (np. czasu trwania panelu, liczby uczestników) z doświadczeń NCBR					
7	Środki na wsparcie aktywności B+R przedsiębiorstw będą relatywnie niewielkie. Zasadna w tym kontekście jest priorytetyzacja wsparcia. (str. 124)	Należy na bieżąco monitorować tempo wykorzystania środków i w razie potrzeby skoncentrować wolne środki na wybranych typach projektów. W tym kontekście za takie proponuje się uznać projekty badawczo – rozwojowe (oznacza to np. rezygnację w obliczu wyczerpujących się środków ze wsparcia inwestycji w infrastrukturę B+R jako samoistnych projektów – są one najbardziej „oddalone od rynku” (dopiero po	IZ FE dŚ	Prowadzenie bieżącego monitoringu poziomu wykorzystania środków w celu 1.1 i podejmowanie stosownych decyzji dotyczących ewentualnej priorytetyzacji wsparcia	IV kwartał 2023 r.	programowa, operacyjna	innowacyjność oraz badania i rozwój

		zrealizowaniu inwestycji firma może przejść do etapu prac badawczo – rozwojowych)					
8	Przewiduje się wsparcie wdrożeń wyników prac B+R z wykorzystaniem tzw. dotacji warunkowej. (str. 125-126)	Ukształtowanie instrumentu w taki sposób, by cieszył się popytem ze strony przedsiębiorców, nie generował dodatkowych problemów wdrożeniowych oraz stanowił atrakcyjną alternatywę dla analogicznego instrumentu uruchomionego w FENG	IZ FEdŚ	<p>Przyjęcie relatywnie prostych do spełnienia i łatwych do zweryfikowania warunków umorzenia (np. zbliżonych do obowiązujących w klasycznym wsparciu dotacyjnym takich jak zrealizowanie projektu zgodnie z założeniami WoD, osiągnięcie zakładanych wskaźników)</p> <p>Takie ukształtowanie instrumentu by intensywność wsparcia dotacyjnego była nie mniejsza niż dotacji warunkowej na wdrożenie wyników prac B+R przewidzianej w FENG (założono, że przynajmniej 50% wartości wsparcia będzie miało charakter zwrotny).</p>	IV kwartał 2023 r.	programowa, operacyjna	innowacyjność oraz badania i rozwój
9	Osiągnięcie założonego w FEdŚ efektu w postaci finansowania dość zaawansowanych technologicznie i	Rekomenduje się ponowne przeanalizowanie założeń proponowanego w FEdŚ instrumentu	IZ FEdŚ	Proponowane rozwiązanie to premiowanie pośredników finansowych za pozyskiwanie takich zaawansowanych	IV kwartał 2023	Programowa operacyjna	Przedsiębiorczość



	kosztownych rozwiązań (automatyzacja, robotyzacja, cyfryzacja) za pomocą preferencyjnych pożyczek wymagać będzie zapewne dodatkowych zachęt wbudowanych w instrument finansowy. (str.120-121)	finansowego, aby stworzyć zachęty pozwalające na pozyskiwanie takich zaawansowanych technologicznie projektów		technologicznie projektów do portfela pożyczek.			
10	Wsparcie z zakresu internacjonalizacji cieszy się dużym zainteresowaniem, a skorzystało z niego dotychczas zaledwie 275 firm. Wsparcie nie było kierowane do przedsiębiorstw krótko działających na rynku. (str. 89-93)	Biorąc pod uwagę, że relatywnie nieduża liczba przedsiębiorstw skorzystała ze wsparcia, w kolejnej perspektywie finansowej warto objąć wsparciem więcej firm, w tym start-upów. Należy zadbać o to, aby informacja o możliwościach uczestnictwa w programach wsparcia internacjonalizacji dotarła do większej liczby przedsiębiorstw.	IZ FEdŚ	Zmiana systemu wyboru i oceny projektów w RPO, wyodrębnienie puli środków dla młodych firm w ramach pilotażowego działania.	IV kwartał 2023	programowa operacyjna	przedsiębiorczość
11	Wśród ankietowanych firm jest zapotrzebowanie na wsparcie w postaci finansowania kosztów	Rekomenduje się długofalowe wspieranie jednego przedsiębiorstwa, wykraczające poza	IZ FEdŚ	Wprowadzenie odpowiednich zapisów w dokumentacjach konkursowych.	IV kwartał 2023	rekomendacja programowa operacyjna	przedsiębiorczość

	uzyskania licencji, certyfikatów i atestów na rynku zagranicznym, wykonywania analiz dotyczących konkretnych rynków. Zwiększenie jakości i wyrafinowania eksportu może wymagać większego wsparcia, takiego jak podłączenie krajowych dostawców do globalnych łańcuchów wartości, lub ułatwienie powiązań z zagranicznymi lub większymi firmami. (str. 96-100)	pierwsze nawiązanie kontaktu z przedsiębiorstwem zagranicznym. Wprowadzenie nowych elementów wsparcia, w tym doradztwa w zakresie w zakresie uzyskania certyfikatów, pozwoleń i innych dokumentów, które są potrzebne do rozpoczęcia działalności na innych rynkach.					
12	Włączenie dodatkowej grupy odbiorców, rozszerzenie kosztów kwalifikowalnych oraz bardziej długofalowe wsparcie jednego przedsiębiorstwa może wpłynąć na konieczność zwiększenia alokacji. (str. 98)	Aby uniknąć wydatkowania środków, których efektywność jest niewielka, rekomenduje się wprowadzenie eksperckiej selekcji firm wchodzących do programu i wprowadzenie modelu finansowania typu faza – bramka, w którym dalsze finansowanie uzależnia	IZ FEdŚ	Wprowadzenie odpowiednich zapisów w dokumentacjach konkursowych	IV kwartał 2023	rekomendacja programowa operacyjna	przedsiębiorczość

		się od określonych efektów.					
13	Bieżące badanie potrzeb przedsiębiorstw powinno stanowić stały element funkcjonowania IOB. Zakres i jakość tych badań różnią się między IOB działającymi w regionie. Dostosowanie oferty IOB do potrzeb i monitorowanie nowych trendów jest warunkiem utrzymania klientów. (str. 104)	Rekomenduje się wprowadzenie standardu badania potrzeb przedsiębiorstw i przekazania ujednoliconej metodyki do wszystkich IOB.	IZ FEdŚ	Wprowadzenie odpowiednich zapisów w dokumentacjach konkursowych i przekazanie ujednoliconej metodyki do wszystkich IOB.	IV kwartał 2023	rekomendacja programowa operacyjna	przedsiębiorczość
14	Osiągnięcie celów rozwojowych regionu nie może opierać się na szkoleniach mających na celu rozwój relatywnie prostych usług, konieczne jest wykorzystanie szkoleń do zapewnienia kadr dla Przemysłu 4.0. (str. 114)	Rekomenduje się wprowadzenie zachęt dla operatorów szkoleń i firm szkoleniowych, które mają wpływ na kształtowanie rynku, aby w większym stopniu promowały szkolenia dla kadr na potrzeby Przemysłu 4.0.	IZ FEdŚ	Wprowadzenie wyższego poziomu dofinansowania usług szkoleniowych w obszarach powiązanych z Przemysłem 4.0, w tym informatyki, programowania, big data, druku 3, chmur danych, Internetu rzeczy, uczenia maszynowego itp.	IV kwartał 2023	Programowa operacyjna	Przedsiębiorczość