

Załącznik „Strategiczne Wyzwania” do Memorandum w sprawie funduszy na innowacje.

OBSZARY, KTÓRE NADAL STANOWIĄ STRATEGICZNE WYZWANIE DLA SYSTEMU WDRAŻANIA FUNDUSZY EUROPEJSKICH, DLA UMOŻLIWIENIA FAKTYCZNEGO WSPIERANIA INNOWACJI Z SEKTORA ZAAWANSOWANYCH TECHNOLOGII – STAN OBECNY, POŻĄDANE KIERUNKI ZMIAN WRAZ Z REKOMENDACJAMI I UZASADNIENIEM.

1. SYSTEM WSPIERAJĄCY INNOWACJE NISKIEGO RYZYKA, POPRZEC KRYTERIA „TAK”, „NIE”, PRAKTYCZNIE ELIMINUJĄC SZANSE NA DOFINANSOWANIE WYSOKICH TECHNOLOGII (HIGH TECH) - STAN OBECNY.

KIERUNEK DZIAŁAŃ: Zmiana paradygmatu w kierunku systemu oceny rzeczywistego wspierania jakościowych innowacji - odejście od zerojedynkowej oceny najważniejszych kryteriów.

REKOMENDACJA: Powrót do wcześniej stosowanych schematów oceny (perspektywa 2014-2020), w dużo większym stopniu skupionych na ocenie stopnia spełnienia danego kryterium. Jest to możliwe albo poprzez zmianę binarnego sposobu oceny obligatoryjnych kryteriów merytorycznych na punktowy (z określeniem skali oceny oraz minimum punktowego warunkującego jego spełnienie), bądź dopuszczenie (w ramach kryteriów 0/1) braku konieczności wypełnienia 100% aspektów (w zakresie aspektów niekrytycznych).

UZASADNIENIE:

Dla przedstawicieli środowisk nauki i biznesu, zrozumiałym jest, iż projekty dofinansowane muszą posiadać właściwy sobie opis przedsięwzięcia innowacyjnego, miary sukcesu – osiągnięcia rezultatów projektu czy odpowiednie zaplanowanie jego budżetu. Ważne w projektach innowacyjnych na poziomie krajowym i europejskim są zobowiązania wynikające z kamieni milowych projektu i ich realizacja / weryfikacja, co przekłada się na cechy nowości innowacyjnego rozwiązania.

Jednakże **bardzo słabo dostosowany do wysokich technologii format kryteriów oceny pracy eksperymentatorów**, zobowiązuje wnioskodawców z różnych branż i dziedzin naukowych, do opisu niemal wszystkich elementów innowacyjnego przedsięwzięcia w ściśle „określony” sposób nieprzystający dla skali gotowości technologicznej właściwej dla reprezentowanej dziedziny czy sektora - obarczony dziesiątkami zerojedynkowych kryteriów oceny „TAK”, „NIE”, które wszystkie muszą być spełnione by projekt został **uznany** za innowacyjny.

Takie rozwiązanie jest dużą bolączką systemową, gdyż ewaluacja projektów w dużej mierze i bez uzasadnienia, oparta jest o ocenę zerojedynkową (tylko dla modułu B+R – 15 kryteriów obligatoryjnych i 71 subkryteriów). Powyższe, w połączeniu z bardzo rozbudowaną zawartością i złożonością poszczególnych subkryteriów powoduje, że nawet najdrobniejsza „wada” projektu bądź

brak precyzji na poziomie dokumentacji aplikacyjnej jest interpretowana na niekorzyść Wnioskodawcy jako brak innowacji i skutkuje całkowitym odrzuceniem wniosku.

Przyjęty system ma dać swego rodzaju „**pewność**” **stronie publicznej**, co do innowacyjnej wartości przedsięwzięcia jako inwestycji publicznej. Słuszną troską o racjonalność i transparentność w wydatkowania środków publicznych powinna stanowić istotny element w zarządzaniu dużym zasobem inwestycyjnym. Pomimo tych konstruktywnych założeń, środowisko biznesu, nauki i ekspertów w zakresie inwestycji kapitałowych w innowacje, wciąż **nisko ocenia przyjęte rozwiązanie, jako narzędzie realizacji polityki inwestycyjnej państwa w sektor przedsiębiorstw i nauki.**

Chęć minimalizowania ryzyka związanego z innowacyjnym projektem doprowadziła do wymogu bardzo drobiazgowej analizy przedwdrożeniowej. Postawienie konkretnych wymogów spowodowało, że w opisie innowacji, **kluczowe znaczenie ma techniczna strona prezentowania informacji o innowacji**, a nie sama istota pomysłu. Dodatkowo miarą innowacyjności stały się wskaźniki realizacji projektu, których konstrukcja jednocześnie wymusza odniesienie do istniejącego już na rynku rozwiązania. Obecna praktyka systemu oceny innowacji sprawdza się do odpowiedzi na pytanie, „**CZY zagadnienie spełnia oczekiwany sposób zapisu**”, a nie stawia pytań o **JAKOŚĆ INNOWACJI w odniesieniu do branży i szansy na wdrożenie**. Wysokie technologie (*high tech*), w tym przełomowe, domagają się eksperckiej oceny i analizy jakości innowacji.

Przekonanie, iż: „*kryteria były sformułowane w taki sposób, żeby po pierwsze określić **wymagania obligatoryjne** stawiane projektom, a po drugie – w ramach kryteriów rankingujących – wskazać **wyższy poziom oczekiwań** (np. w zakresie innowacyjności rozwiązania, czy jego wpływu na transformację rynku)*”¹ jest negatywnie weryfikowane w procesie wdrożenia FENG przez biznes i ośrodki naukowe:

A. WYMAGANIA OBLIGATORYJNE - praktyka realizacyjna pokazuje, iż:

- ✓ dla **PROJEKTÓW NIŻSZEGO RYZYKA** (np. produkcyjnych czy *stricte* inżynierskich), są znacząco prostsze do opisu i stanowią zdecydowanie dominującą pulę projektów dofinansowywanych w ramach FENG.
- **Z większą łatwością da się sparametryzować** realizowane procesy / produkty i **poprawić parametry** realizowanych procesów / produktów, (np. zbyt wysoka lub niska zawartość określonej substancji, zbyt mała ilość wytwarzanej energii, zbyt niska energochłonność / materiałochłonność procesu, „przepuszczalność” danego materiału).
- Dodatkowo **znacząco prościej jest zaproponować we wskaźniku liczbowe parametry bazowe odnoszące się do cechy nowości** poparte parametrycznymi danymi bazowymi, odniesionymi, często wyłącznie do rynku polskiego („*polskie innowacje*”). Ilościowa analiza porównawcza rozwiązania innowacyjnego, wyłącznie w odniesieniu do rynku polskiego, staje się w ten sposób istotną siłą projektu doprecyzowanego na miarę oczekiwań systemu oceny.

¹ Odniesienie do odpowiedzi Ministerstwa Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 27.10.2024, na Memorandum świata nauki i biznesu w sprawie funduszy na innowacje

- Również w zakresie modelu **wdrożenia i „bliskości” do konsumenta**, innowacje związane z projektami niższego ryzyka, lepiej wpisują się w ramy pozytywnej oceny, oferując produkt bezpośrednio klientom do 5 lat od momentu wprowadzenia go na rynek.

Dominujące oczekiwanie, krytycznie istotne dla powodzenia projektu – niemal wyłącznie porównawczy liczbowy opis innowacji i model wdrożenia zapewniający szybkie dostęp do konsumenta.

✓ dla **PROJEKTÓW WYSOKIEGO RYZYKA** (nie tylko w branży life science ale w każdej branży high tech) wymagania obligatoryjne istotnie limitują dostęp do funduszy europejskich.

- W obszarze wysokich technologii, w tym takich, które mogą być przełomowe dla danej branży, często nie można dostarczyć jednoznacznych parametrów referencyjnych (tj. *bazowych*) wymaganych w opisie innowacyjności wnioskowanych badań. Projekty w obszarze wysokich technologii celują bowiem w rozwiązanie problemów, będących niezaspokojoną potrzebą społeczno-gospodarczą. Co do zasady więc BRAK jest dostępnej:

1/ **wiedzy** (rozumianej jako poszerzony mechanizm działania rozwiązania) lub

2/ **umiejętności** (zarówno ludzkich, jak i w oparciu o określone przez człowieka metody i narzędzia),

aby w ogóle móc rozwiązać zidentyfikowany problem (produkować dany produkt, świadczyć usługę, w tym, znacząco ulepszone). Taka wiedza ma powstać wskutek zaplanowanych prac B+R i realizacji innowacyjnego projektu.

- Co kluczowe, innowacje wysokiego ryzyka **odnoszą się do tych braków lub zbyt niskiej efektywności rozwiązań w całej branży / dziedzinie naukowej, a zatem na świecie.** Są to zatem często „*innowacje światowe*”, a perspektywa krajowa, którą wskazuje instrukcja wniosku o dofinansowanie jako minimalną, jest zdecydowanie niewystarczająca).
- Badanie dostępności technologii, pozwala czasami na dokonanie poważnej analizy jakościowej, a czasem też parametrycznej. Jednakże często wobec zdefiniowanych wyzwań dla przełamania istniejących barier, **nie ma danych parametrycznych** ani w literaturze, ani na rynku – objęte są one ściśle chronioną tajemnicą przedsiębiorstw (zdobycie takich danych parametrycznych konkurencji wiązałoby się ze szpiegostwem przemysłowym).

Oczekiwanie konkretnych parametrów, **wiąże się coraz częściej z rezygnacją z realizacji prawdziwie nowatorskich innowacji.** Może też wymuszać na eksperymentatorach chcących zrealizować ważne dla instytucji rozwiązanie innowacyjne **działania dostosowawcze**, w tym prowadzące do minimalizowania zakresu innowacji, z powodu braku możliwości doprecyzowania parametrów bazowych dla nowej technologii, odpowiadającej na niszę rynkową (wartość bazowa wynosząca 0 dla wskaźnika cechy nowości, czy jakościowe porównanie do konkurencji są w większości wypadków nieakceptowalne).

W efekcie projekty wysokiego ryzyka, mają istotnie mniejsze szanse na otrzymanie dofinansowania, **gdyż paradygmatem systemu oceny jest niski próg ryzyka**, w którym często przegrywają faktycznie nowe technologie.

B. KRYTERIA RANKINGUJĄCE – NIŻSZY (WYŻSZY) POZIOM OCZEKIWAŃ

Zgodnie z zamysłem architektów inżynierii finansowej FENG, programu dysponującego największym budżetem w historii polityki innowacyjnej kraju, system wsparcia dla przedsiębiorstw miał być prosty i dostępny, dlatego też pojawiła się koncepcja wielomodułowości i wspólnych kryteriów rankingujących, zasadzonych ściśle na rozwoju innowacyjności przedsiębiorstwa.

Wyniki kolejnych naborów dobitnie wykazały, że same kryteria rankingujące de facto nie spełniają swojej roli – selekcja projektów odbywa się co do zasady na poziomie kryteriów 0/1.

- ✓ System oceny projektów zakładał pierwotnie dwa etapy oceny. W pierwszym etapie oceniane są wspomniane wyżej **kryteria obligatoryjne. Ocena wg tych kryteriów miała zapewnić przejście do drugiego etapu wyłącznie projektów spełniających „odpowiednie” standardy dla finansowania projektu innowacyjnego.** Praktyka pokazuje, że uzyskanie pozytywnej oceny w bardzo wielu szczegółowych i uznaniowych kryteriach i subkryteriach jest statystycznie możliwe jedynie dla ok. 30% projektów. Oznacza to, że każdego roku tysiące innowacyjnych przedsięwzięć, nie dostaje szansy na faktyczną merytoryczną weryfikację innowacyjności, z powodu eliminacji na tym etapie oceny.
- ✓ W efekcie **niemal wszystkie projekty ocenione pozytywnie, spełniające formalnie wymagania obligatoryjne, dostają dofinansowanie** (zarówno w NCBR jak i PARP). Należy zauważyć, że przy rosnącej świadomości innowacyjnych firm i ich kompetencji, niemożliwym jest tak wysoki próg braku wiedzy o własnej działalności innowacyjnej (brak innowacyjności) i zasadach realizacji projektów. Nie są to dane, które wskazują na faktyczne zjawisko niskiego poziomu innowacyjności projektów, ale raczej na strukturalny problem systemu.
- ✓ Zatem ten „**wyższy poziom oczekiwań**” **nie stanowi obecnie żadnej wartości w stawianych wymaganiach projektom, skoro wszystkie projekty**, które przejdą próg „*wymagań obligatoryjnych*” otrzymują dofinansowanie. Kryteria rankingujące, w oparciu, o które projekty miały otrzymywać punkty, w tym za innowacyjność, nie mają praktycznie **żadnego znaczenia** – nawet projekty, które otrzymywały 0 punktów na drugim etapie oceny otrzymywały dofinansowanie.

Na koniec należy dodać, że wadliwy system oceny innowacyjności obligatoryjnych modułów B+R uniemożliwia przedsiębiorstwom z branży high tech finansowanie pozostałych modułów tj. cyfryzacji, zazielenienia przedsiębiorstw, internacjonalizacji, rozwoju kompetencji i infrastruktury B+R.

2. „PRODUKCYJNE” ZAKRZYWIENIE DEFINICJI WDROŻENIA, PREFERUJĄCE INNOWACJE NASTAWIONE NA SZYBKĄ KORZYŚĆ DLA KONSUMENTA (MODEL B2C), ZAMIAST WDRAŻANIA NOWYCH TECHNOLOGII - STAN OBECNY.

KIERUNEK DZIAŁAŃ: Stosowanie interpretacji wdrożenia uwzględniającej różne modele biznesowe dla nowych technologii, w tym obecność w globalnych łańcuchach wartości

REKOMENDACJA: Propozycja zapisu w dokumentacji FENG - Wprowadzenie wyników prac B+R do własnej działalności gospodarczej tj. Beneficjent zastosuje uzyskane wyniki w praktyce społeczno-gospodarczej, w tym w szczególności, ale nie tylko, wprowadzi na rynek w postaci konkretnych produktów lub usług. Gotowość produktu do wdrożenia definiuje rynek właściwy dla sektora prowadzonej przez Beneficjenta działalności gospodarczej, przy założeniu, że efekty działalności B+R stają się lub w zamierzeniu mogą się stać przedmiotem obrotu rynkowego.

UZASADNIENIE:

Jednym z aspektów podlegających ocenie w ramach kryterium „Potencjał do wdrożenia wyników modułu” (moduł B+R). W jego ramach oceniane jest kilka warunków, obejmujących:

- I. Weryfikację planowanej **formy wdrożenia** wyników badań przemysłowych i prac rozwojowych spośród trzech akceptowalnych opcji:
 - a. **wprowadzenie wyników do własnej działalności** gospodarczej (w formie nowych lub ulepszonych usług czy produktu);
 - b. **udzielenie licencji** na korzystanie z przysługujących mu praw do wyników prac B+R w działalności gospodarczej prowadzonej przez innego przedsiębiorcę, pod warunkiem, że licencjobiorca (...) w terminie 5 lat od zakończenia modułu B+R (niezależnie od daty zawarcia umowy licencji) **rozpocznie produkcję innowacyjnych produktów/ świadczenie usług/zastosuje nową technologię w prowadzonej działalności**;
 - c. **sprzedaż (na zasadach rynkowych) praw do wyników** w celu wprowadzenia ich do działalności gospodarczej innego przedsiębiorcy, z **zastrzeżeniem**, że (...)nabywca praw do wyników prac B+R wykorzysta wyniki we własnej działalności gospodarczej, tj. w terminie 5 lat od zakończenia modułu B+R (niezależnie od daty zawarcia umowy sprzedaży) **rozpocznie produkcję innowacyjnych produktów/ świadczenie usług/zastosuje nową technologię w prowadzonej działalności**;
- II. Weryfikację czy wdrożenie innowacyjnego rozwiązania zostało zaplanowane w ramach tego samego projektu w module **Wdrożenie innowacji lub poza projektem, nie później niż 5 lat** od zakończenia modułu B+R oraz czy termin zaplanowanego wdrożenia jest racjonalny i uzasadniony.

Praktyka pokazuje, że interpretacja tego kryterium jest mocno zawężająca: eksperci akceptują niemal wyłącznie innowacje wykazujące szybką gotowość wprowadzenia na rynek w postaci **konkretnego produktu** lub **usługi**. Ponadto, nie uwzględniają klasyfikacji dojrzałości technologicznej (TRL) właściwiej dla wnioskodawców oraz klasyfikacji według modelu biznesowego i rynku docelowego (**preferując produkty i usługi w modelu Business-to-Consumer, a odrzucając Business-to-Business**).

W tym miejscu warto podkreślić fundamentalną różnicę tych dwóch modeli biznesowych, w odniesieniu do charakteru potrzeb, które są zaspokajane:

- ✓ **Transakcje B2C** ukierunkowane są na **potrzeby życiowe** - działania nastawione są na konsumenta i dobra, których potrzebuje.
- ✓ **Transakcje B2B** nastawione są na **potrzeby biznesowe** – wszelkie działania skupiają się na narzędziach i środkach służących do realizacji określonych celów², w tym w zakresie technologii niezbędnych do świadczenia usług lub wytworzenia produktów przez inne przedsiębiorstwa, zaspokajających potrzeby życiowe konsumenta.

W kontekście modelu B2B trzeba również wyróżnić i podkreślić model działania w ramach „globalnych łańcuchów wartości”. W takim modelu firma może uzyskać wysoki stopień konkurencyjności poprzez ofertę wyspecjalizowanych usług, opartych na unikalnych zasobach, w tym know-how, oprzyrządowaniu czy wąskiej specjalizacji. Uzyskanie i utrwalenie pozycji rynkowej w takich łańcuchach wartości wymaga stałego podnoszenia jakości oferty, która powstaje dzięki działalności R&D. Innym klasycznym przykładem jest proces rozwoju innowacyjnych leków, w którym wczesne badania nad substancjami aktywnymi muszą być kontynuowane w łańcuchu kooperacji, gdzie każdy etap rozwoju niesie określone ryzyko niepowodzenia, ale też z każdym etapem rośnie wykładniczo wartość potencjalnego produktu na rynku. Z punktu widzenia konkurencyjności i interesów kraju,

² <https://www.smolar.pl/modele-i-strategie-biznesowe-ronice-pomiedzy-b2b-i-b2c>

opłaca się inwestować zarówno we wczesne etapy rozwoju technologii medycznych (np. leków), jak i wyspecjalizowanych narzędzi (np. platform technologicznych).

Zatem innowacje mogą być wdrażane w odniesieniu do obu modeli, mając na względzie jednak, że np. fundusze venture capital, inwestujące również w innowacyjne pomysły rozwojowe (podobnie jak Ścieżka SMART FENG), poszukują innowacji **B2B, czyli na firmach oferujących swoje rozwiązania dla innych firm, nie zaś na B2C, czyli sektorze konsumenckim. Wręcz mówi się, że „model B2B w start-upach technologicznych jest bardziej opłacalny i mniej ryzykowny niż B2C”**, w tym w sektorze life science³. „W branży biotechnologicznej (wpisanej do krytycznych technologii dla Europy - STEP) dominują modele B2B, napędzane popytem na specjalistyczne produkty i usługi. Startupy często sprzedają materiały, odczynniki i narzędzia diagnostyczne lub usługi uznanym korporacjom, instytucjom badawczym i rządowi. Na wybór modelu B2B duży wpływ ma charakter technologii.”⁴

Mimo braku precyzyjnych danych dotyczących podziału na modele B2B i B2C w branży life science, można przypuszczać, że znaczna część wartości rynku life sciences pochodzi z transakcji B2B, biorąc pod uwagę charakter działalności wielu firm w tym sektorze, takich jak dostawcy sprzętu medycznego, producenci leków czy firmy biotechnologiczne.

Tymczasem częsta praktyka oceny projektów nie tylko podważa projekty w modelu B2B, deprecjonując wartość modelu sprzedaży innowacyjnych usług (w branży life science często badawczych) czy produktów (technologii). Mając na względzie rozwój gospodarczy sektorów opartych o wysokie technologie, warto przytoczyć za raportem „*Perspektywy dla nauk przyrodniczych do 2025 r.*”: inwestycje w nowoczesne technologie stają się niezbędne do utrzymania konkurencyjności na rynku biofarmaceutycznym. To właśnie technologie możliwe do wdrożenia poprzez usługi lub zakup praw/licencji mogą być dalszym motorem rozwojowym branży life science⁵.

Mamy świadomość, że spodziewane efekty projektów ramach FENG ukierunkowane na wdrożenie dla konsumenta (zatem korzyść społeczną innowacji – bezpośredniego odbiorcy), są efektem rekomendacji sformułowanych w efekcie badań ewaluacyjnych prowadzonych na rzecz Narodowego Centrum Badań i Rozwoju w 2018 r.⁶ (przez Ecorys i Seendico Doradcy). Wskazywały już wówczas na potrzebę doprecyzowania definicji „wdrożenia” oraz „komercjalizacji” stosowanych przez NCBR. Zgodnie z ustaleniami ewaluatorów poprzez wdrożenie wyników badań należałoby rozumieć „*ich zastosowanie w praktyce społeczno-gospodarczej, w tym w szczególności wprowadzenie na rynek w postaci konkretnych produktów lub usług*”. Wskazuje się przy tym, że dla właściwego rozumienia pojęcia wdrożenia konieczne jest wskazanie na możliwość zastosowania efektów projektu „*w praktyce społeczno-gospodarczej*”, **w tym w szczególności – ale nie tylko – wprowadzenie na rynek w postaci konkretnych produktów lub usług** (jeśli istnieje rynek na tego typu efekty prac i osiągną one wymagany w ramach konkursu poziom gotowości - prace rozwojowe stanowią element obligatoryjny projektu). Powyższe podejście obudowane jest o definicję komercjalizacji, przez którą ewaluatorzy rozumieją „*motywowany osiągnięciem zysków proces, w którym efekty działalności badawczo-rozwojowej stają się lub w zamierzeniu mogą się stać przedmiotem obrotu rynkowego*”.

W podobnym tonie kwestię wdrożenia definiuje również „*Podręcznik OSLO 2018. Zalecenia dotyczące pozyskiwania, prezentowania i wykorzystania danych z zakresu innowacji*”, który wskazuje, iż „wymóg wdrożenia odróżnia innowację od innych pojęć, takich jak wynalazek, ponieważ innowacja musi

³ <https://businessinsider.com.pl/biznes/szanse-dla-start-upow-w-polsce-tak-mozesz-zyskac-finansowanie-wywiad/m3gzd0m>

⁴ [https://www.cell.com/trends/biotechnology/abstract/S0167-7799\(25\)00037-X](https://www.cell.com/trends/biotechnology/abstract/S0167-7799(25)00037-X)

⁵ <https://www.deloitte.com/pl/pl/about/press-room/w-2025-roku-40-proc-firm-z-sektora-life-sciences-postawi-na-badania-i-rozwoj.html>

⁶ <https://www.gov.pl/attachment/99f6d5e1-edba-4672-a78e-27dbd721572b>

zostać wdrożona, tzn. oddana do użytku **lub udostępniona do użytkowania innym podmiotom**". Mowa tutaj zatem o udostępnieniu do użytku (dalszego wykorzystania), nie tylko rozumianego w wymiarze produkcyjnym, co potwierdzają inne zapisy Podręcznika, takie jak: „Innowacja wymaga wdrożenia – czy to poprzez **aktywne wykorzystanie**, czy też w drodze **udostępnienia do użytku** przez inne podmioty, przedsiębiorstwa, osoby fizyczne lub organizacje”. Podręcznik wprost wskazuje, że jeżeli „**produkt oparty na wiedzy** spełnia wymogi nowości i znaczącej różnicy niezbędne do uznania go za innowację produktową, można uznać, że spełnia kryterium wdrożenia, **jeżeli został przez przedsiębiorstwo sprzedany na rynku innemu podmiotowi lub innym podmiotom**".

Zalecanym rozwiązaniem jest wprowadzenie w dokumentacji konkursowej jasnych i czytelnych definicji pojęć „wdrożenie” oraz „komercjalizacja” oraz **precyzyjne zdefiniowanie wymagań stawianych przed Wnioskodawcami, z założeniem, że nie powinny one mieć charakteru zawężającego i powinny dopuszczać akceptację różnych modeli udostępnienia rozwiązania** stanowiącego efekt Projektu na właściwym rynku. Powyższe zmiany pozwolą uelastyczyć podejście do wdrożenia rozwiązań, dla których istnieje inny rynek niż rynek produktu docelowego.

Warto zauważyć, iż Program FENG, ma na celu zwiększenie nowoczesności polskiej i europejskiej gospodarki, a wspomniane „produkcyjne” zakrzywienie definicji wdrożenia, mocno limituje dostęp do funduszy na inkubowanie i rozwój innowacji branż opartych o wysokie technologie (high tech), w tym z life science. Tymczasem kolejne kraje europejskie wprowadzają z własnych lub wspólnotowych środków programy wspierania deep tech (np. Czechy, Portugalia, Finlandia czy Francja w ciągu ostatniego roku – zatem działanie to jest sprzeczne z proinwestycyjnym kierunkiem działań polityk publicznych.⁷

3. NAWET NAJBARDZIEJ INNOWACYJNE TECHNOLOGIE W KRAJU, W TYM STRATEGICZNE DLA UE, SĄ NIEINNOWACYJNE WG SYSTEMU OCENY I EKSPERTÓW FENG - STAN OBECNY.

KIERUNEK DZIAŁAŃ: Innowacyjność – postulowana rzetelna ocena w świetle obowiązujących definicji i wykorzystanie specyficznych podejść w definiowaniu charakteru badań przemysłowych oraz prac rozwojowych dla projektów określonych branż

REKOMENDACJA:

- ✓ Ocena zakresu prac projektów B+R w odniesieniu do poziomów gotowości technologicznej TRL⁸.
- ✓ Umożliwienie realizacji szeregu innowacyjnych i długoterminowych projektów w sektorze wysokich technologii - powrót do stosowanego w ramach poprzedniej perspektywy finansowej podejścia, umożliwiającego kontynuację finalnych faz nad rozwojem produktu i technologii poza projektem, także w formułach zakładających wdrożenie poprzez licencjonowanie/sprzedaż wyników niezakończonych finalnie prac B+R do podmiotów trzecich (jeśli wynika to ze specyfiki danego obszaru i istnieje rynek na efekty

⁷ https://archiwum.ncbr.gov.pl/fileadmin/zalewska/5_1_1_1_2018/13_poziomy_gotowosci_tehnologicznej.pdf

projektu w takiej fazie jego zaawansowania).

Odejście od schematycznego wymogu obligatoryjnych badań klinicznych dla projektów biotechnologicznych i technologii medycznych, jeżeli bezpośrednim celem projektu nie jest opracowanie kandydata na lek, produktu leczniczego czy medycznego.

UZASADNIENIE:

Istotnym problemem z punktu widzenia przedsiębiorców jest częste zbyt śmiałe i bezpodstawne podważanie zakresu i efektów zaplanowanych badań przemysłowych i prac rozwojowych.

Wobec definicji w rozporządzeniu Komisji nr 651/2014 uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym (GBER)⁹

85) „**badania przemysłowe**” oznaczają badania planowane lub badania krytyczne mające na celu zdobycie nowej **wiedzy i umiejętności** celem **opracowania nowych produktów, procesów lub usług** lub mające na celu **wprowadzenie znaczących ulepszeń do istniejących produktów, procesów lub usług**, w tym produktów, procesów lub usług cyfrowych, w dowolnej dziedzinie, dowolnej branży lub dowolnym sektorze (w tym między innymi w branżach i technologiach cyfrowych, takich jak obliczenia superkomputerowe, technologie kwantowe, technologie blockchain, sztuczna inteligencja, cyberbezpieczeństwo, duże zbiory danych i technologie związane z chmurą).

Badania przemysłowe uwzględniają tworzenie elementów składowych systemów złożonych i mogą obejmować budowę prototypów w środowisku laboratoryjnym lub środowisku interfejsu symulującego istniejące systemy, a także linii pilotażowych, kiedy są one konieczne do badań przemysłowych, a zwłaszcza uzyskania dowodu w przypadku technologii generycznych;

86) „eksperymentalne prace rozwojowe” oznaczają zdobywanie, **łącznie, kształtowanie i wykorzystywanie dostępnych aktualnie umiejętności i wiedzy** oraz innych stosownych umiejętności i wiedzy w celu opracowania nowych lub ulepszonych produktów, procesów lub usług, w tym produktów, procesów lub usług cyfrowych, w dowolnej dziedzinie, dowolnej branży lub dowolnym sektorze (w tym między innymi w branżach i technologiach cyfrowych, takich jak obliczenia superkomputerowe, technologie kwantowe, technologie blockchain, sztuczna inteligencja, cyberbezpieczeństwo, duże zbiory danych i technologie związane z chmurą lub technologie przetwarzania brzegowego). Mogą one także obejmować np. czynności mające na celu pojęciowe definiowanie, planowanie oraz dokumentowanie nowych produktów, procesów lub usług.

Eksperymentalne prace rozwojowe mogą obejmować **opracowywanie prototypów, demonstracje, opracowywanie projektów pilotażowych, testowanie i walidację nowych lub ulepszonych produktów, procesów lub usług** w otoczeniu stanowiącym model warunków rzeczywistego funkcjonowania, **których głównym celem jest dalsze udoskonalenie techniczne produktów, procesów lub usług**, których ostateczny kształt zasadniczo nie jest jeszcze określony. Mogą obejmować opracowywanie prototypów i projektów pilotażowych, które można wykorzystać do celów komercyjnych, w przypadku gdy prototyp lub projekt pilotażowy z konieczności jest produktem końcowym do wykorzystania do celów komercyjnych, a jego produkcja jest zbyt kosztowna, aby służył on jedynie do demonstracji i walidacji.

Warto podkreślić, iż definicje te różnicują, na korzyść badań przemysłowych:

✓ **nowa wiedza i umiejętność**

umożliwiająca

✓ **opracowania nowych produktów, procesów lub usług**

✓ **znaczących ulepszeń do istniejących produktów, procesów lub usług**

Nie oznacza to, iż **zastosowanie istniejących rozwiązań jako bazowych narzędzi i umiejętności w danej dziedzinie naukowej/branży**, bez **nowatorskiego i twórczego podejścia badacza**,

⁹ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02014R0651-20230701>

wykorzystujących swoją wiedzę i doświadczenie, pozwalające na postawienie nowych hipotez badawczych, **nie może stanowić novum**. Wręcz przeciwnie, wykorzystując bazowe rozwiązania właściwe dla danej dziedziny naukowej i branży, w której planowane jest przedsięwzięcie badawcze, możliwym jest opracowanie innowacji, dla których konieczne są poszczególne nowe komponenty, w całości umożliwiające realizację nowych usług lub *de novo*, czy też nowych lub ulepszonych produktów.

Zatem jeżeli przed procesem badawczym istniały istotne bariery poznawcze, które uniemożliwiały użycie ww. poszczególnych elementów składowych do dalszych badań, a prace badawcze umożliwiają zdobycie wiedzy i nowych umiejętności, z całą pewnością powinny zostać zakwalifikowane do badań przemysłowych.

W innym wypadku, nie moglibyśmy w różnych dziedzinach/branżach określać prowadzonych prac, jako badania przemysłowe wielu osiągnięć naukowych (stopniowego przyrostu wiedzy i umiejętności), gdyż miano to mogłoby przynależeć jedynie do wybitnych osiągnięć naukowych, przełamujących obowiązujący paradygmat. W tym kontekście zatem należy zauważyć, iż właśnie dlatego wprowadza się w nauce definicje innowacji przełomowych, czy w samym FENG potencjał do transformacji rynku.

Warto podkreślić, że struktura projektów B+R w ramach FENG na przykład umożliwia realizację w ramach konkretnego zadania kamienia milowego – komponent innowacyjnego rozwiązania opracowywanego w ramach badań przemysłowych.

Badania przemysłowe choć mogą być oparte o istniejące rozwiązania / wiedzę, w myśl podręcznika Frascati są:

- ✓ obarczone **niepewnością wyniku** / nieprzewidywalne (można zakładać prawdopodobieństwo osiągnięcia sukcesu, ale nigdy nie ma 100% pewności, że efekt zostanie osiągnięty; pewność jest charakterystyczna dla działalności rutynowej i powtarzalnej);
- ✓ **nowatorskie** (w ten sposób zwiększa zasoby wiedzy);
- ✓ **twórcze** (czynnik ludzki, oryginalny wynik);
gdyż są to cechy nowej wiedzy. Dodatkowo prace B+R muszą być;
- ✓ metodyczne (systematyczne);
- ✓ możliwe do przeniesienia lub odtworzenia.¹⁰

Prace rozwojowe zgodnie z definicją, obejmować mogą rozwój technologii (np. łączenie w całość wszystkich komponentów innowacyjnego rozwiązania), tak by móc doprowadzić do wdrożenia konkretnego efektu, mogącego być przedmiotem obrotu gospodarczego.

Zatem, działalność B+R w ramach projektu musi prowadzić do wyników, które są nowe dla przedsiębiorstwa i nie są jeszcze wykorzystywane w danej branży.

Częste podważanie konceptów badawczych opracowanych w większości przypadków przez bardzo doświadczonych innowatorów i pragmatyków danej branży, odpowiadających na rzeczywiste zidentyfikowane problemy (bariery rozwojowe), stanowi niezwykle szkodliwą i niebezpieczną praktykę w prowadzonej działalności przedsiębiorców, zwłaszcza wobec formułowanego wielokrotnie coraz niższego poziomu wiedzy wielu ekspertów, którzy oceniają projekty B+R w wielu bardzo różnych

¹⁰ https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5496/16/1/1/podrecznik_frascati_2015.pdf;
<https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/004268>;

obszarach równocześnie (np. zdrowe społeczeństwo i elektronika i fotonika, czy inteligentne i energooszczędne budownictwo).

Kluczowym wydaje się włączenie do dokumentacji konkursowej odniesień do sprawdzonych i stosowanych w systemie wdrażania poprzedniej perspektywy finansowej opracowań, precyzyjnie definiujących linię podziału pomiędzy badaniami przemysłowymi a pracami rozwojowymi. Przykładem takiego opracowania jest „*Classification of research and development activities*”¹¹, w sposób precyzyjny określający charakter prac B+R w zależności od typu projektu (w sektorze farmaceutycznym i biotechnologicznym).

Jest to o tyle istotne, że program Ścieżka SMART nie definiuje w żadnym miejscu, co powinno stanowić finalny efekt prowadzonego projektu (konkretny TRL czy w szczególności wymóg doprowadzenia produktu / technologii do „finalnego” kształtu). Jedyny wymóg w tym zakresie dotyczy konieczności przeprowadzenia co najmniej jednego etapu prac zaklasyfikowanego jako prace rozwojowe, co w perspektywie obecnych regulacji dotyczących kwestii wdrożenia oznacza konieczność wykazania możliwości doprowadzenia projektu w perspektywie 5-letniej do rynku.

W praktyce, brak zakończenia (w ramach projektu) wszystkich wymaganych prac rozwojowych (w szczególności kolejnych faz badań klinicznych) skutkuje w wielu przypadkach uznaniem rezultatu projektu za nieinnowacyjny, ze względu na brak możliwości wykazania – właśnie na etapie finalnego produktu bądź technologii – wszystkich deklarowanych parametrów i cech innowacyjności (przy czym cechy te mogą zostać zweryfikowane i potwierdzone na etapach uwzględnionych w zakresie projektu obligatoryjnych prac rozwojowych).

Dodatkowo w przypadku niektórych rozwiązań w branży life science, część innowacyjnych projektów nie wymaga, w ramach eksperymentalnych prac rozwojowych i wdrożeniowych, przeprowadzania badań klinicznych w celu wprowadzenia na rynek nowego produktu lub usługi (np. projekty dotyczące technik biotechnologii medycznej czy technologii medycznych).

Dlatego też, w ocenie eksperckiej projektów dotyczących technik badawczych (metod i narzędzi) należy uwzględnić adekwatny zakres prac rozwojowych dla konkretnego rozwiązania.

4. ZMNIEJSZANIE SZANS NA ROZWÓJ I WDROŻENIE INNOWACYJNYCH PRODUKTÓW I USŁUG POPRZEC SYSTEM NIESPRZYJAJĄCY FINANSOWANIU SPÓŁEK DZIAŁAJĄCYCH W OBSZARZE HIGH TECH, ZWŁASZCZA TYCH NA WCZESNYCH ETAPACH ROZWOJU - STAN OBECNY

KIERUNEK DZIAŁAŃ: Rozszerzenie sposobu oceny zdolności wnioskodawcy do finansowej realizacji projektu - finansowanie innowacji ze środków publicznych.

REKOMENDACJA: ✓ Stworzenie mechanizmu, który w przypadku pojawienia się wątpliwości co do realistyczności i wiarygodności deklarowanych źródeł, skutkować będzie wprowadzeniem do Umowy o dofinansowanie dodatkowych warunków, uzależniających jej wejście w życie (oraz wypłatę dofinansowania) od spełnienia przez

¹¹ https://archiwum.ncbr.gov.pl/fileadmin/user_upload/pUBLIKACJE/Ewaluacje/maselbas_net.pdf

wnioskodawcę odpowiedniego dowodu na zgromadzenie środków w wymaganej formie i kwocie.

- ✓ Zmniejszenie wielkości maksymalnej transzy zaliczki (np. do 5%) i zwiększenie udziału płatności refundacyjnych w początkowym okresie realizacji projektu (rozwiązania stosowane w poprzedniej perspektywie przez NCBR) - postulat krytycznie istotny dla projektów MSP.
- ✓ Uwzględnienie wyników weryfikacji realności przedstawionych prognoz oraz przedstawionych dokumentów potwierdzających finansowanie projektu. Dane historyczne spółki oraz to czy aktualnie generuje zyski/straty nie powinny stanowić podstawy do oceny możliwości realizacji projektu pod kątem finansowym, dla wzrastających podmiotów (MSP).

UZASADNIENIE:

Olbrzymim problemem (dotykającym w I naborze 60%, w II rundzie naboru Ścieżki SMART aż 72% MSP) stanowi kryterium „Zdolność wnioskodawcy do finansowej realizacji projektu”. Brak precyzji w jego sformułowaniu, tzn. brak zdefiniowania precyzyjnych warunków uznania tego kryterium za spełnione, powoduje bardzo dużą uznaniowość oceny. W dużej mierze jest to spowodowane stosowaniem w ocenie modelu finansowego, który w przypadku podmiotów intensywnie inwestujących w badania i rozwój (zwłaszcza start-up'ów czy spółek celowych, powołanych na potrzeby realizacji projektu) wpływa wypaczająco na wyniki oceny przedmiotowego kryterium.

Obecny kształt wymusza ocenę tego czy wnioskodawca przedstawił **adekwatne** źródła finansowania realizacji projektu. Ocena eksperta obejmuje zdolność do sfinansowania łącznie wszystkich zaproponowanych we wniosku o dofinansowanie zadań w poszczególnych modułach i przyporządkowanych im wydatków z uwzględnieniem dofinansowania uzyskanego w przypadku pozytywnej oceny wniosku. **Plan zapewnienia środków finansowych musi być realistyczny i wiarygodny, ocena jest dokonywana na podstawie analizy przedstawionej w Modelu finansowym oraz wskazania wiarygodnych źródeł finansowania wkłady własnego.** Istotnym problemem jest ogólność tych pojęć, pozostawiająca duże możliwości interpretacyjne, przekładające się na subiektywny i nie ustandaryzowany sposób oceniania. **Brakuje doprecyzowania tych pojęć poprzez wskazanie jakie konkretnie warunki muszą być spełnione (oraz ewentualnie jakie dokumenty przedstawione) aby plan finansowania został faktycznie uznany za „realistyczny i wiarygodny”.**

Podmioty działające na rynku krótko, takie jak spółki celowe powoływane na moment realizacji projektu czy startupy, które planują przeprowadzić prace badawczo-rozwojowe celem wprowadzenia na rynek innowacyjnych produktów bądź usług, z definicji nie będą miały możliwości pozyskania promesy od podmiotu instytucjonalnego (banku lub funduszu), co może prowadzić do negatywnej **zdolności** finansowania wkładu własnego przez pomysłodawców. W konsekwencji, jedyne możliwe do uzyskania przez wnioskodawców realizujących projekty B+R i deklarowane w projektach źródła finansowania (deklaracje finansowania, warunkowe umowy pożyczek, warunkowe deklaracje podniesienia kapitałów itp.) są często kwestionowane, w obliczu braku dotychczasowych danych i wyników finansowych podmiotów ubiegających się o dofinansowanie.

Dodatkowo uwzględnianie w ocenie tego kryterium historycznych danych finansowych Wnioskodawcy bardzo często eliminuje z konkursu startupy z krótką historią finansową oraz spółki,

które wciąż znajdują się na etapie badań/rozwoju produktu i nie generują jeszcze znaczących zysków. Podstawowe znaczenie dla oceny tego kryterium powinien mieć przedstawiony plan finansowania projektu oraz czy przedstawione źródła finansowania są adekwatne, co było rozwiązaniem wspierającym inkubowanie innowacji w PO IR.

Postulujemy, aby ocena potencjału finansowego wnioskodawcy i możliwości zapewnienia przez niego wkładu własnego (w tym poprzez deklarację finansowania, warunkowe umowy pożyczek od współników czy potencjalnych inwestorów), każdorazowo była zestawiana z potencjałem innowacji, która planowana jest do wypracowania oraz braniem pod uwagę otoczenia biznesowego w jakim działa wnioskodawca, tj. obszaru wysokich technologii. Jest to szczególnie istotne w obszarze life science, gdyż kapitałochłonność projektów z tego obszaru stale rośnie, w 2023 r. Unia Europejska wydała 381,4 mld euro na badania i rozwój, czyli o 6,7 proc. więcej niż w poprzednim roku i o 57,9 proc. więcej niż w 2013 roku [dane Eurostat].

Nadrzędnym celem realizacji Programu FENG jest wspierania badań i rozwoju innowacji oraz wykorzystywania nowoczesnych technologii i wsparcie sektora MŚP. Eksperti oceniający powinni brać pod uwagę konieczność ponoszenia dużych nakładów pieniężnych na badania i rozwój, celem podniesienia atrakcyjności krajowej gospodarki, a rzetelna ocena innowacji powinna dotyczyć potencjału komercyjnego przedsięwzięcia i jego skalowalności w przyszłości, która często wykraczać będzie poza okres trwałości projektu w przytaczanych w niniejszym piśmie branżach (np. wprowadzenia na rynek nowego urządzenia medycznego czy leku).

Zasadnym zatem wydaje się stworzenie postulowanych mechanizmów oceny zdolności finansowej wnioskodawcy, uwzględniających m.in. prognozy finansowe dla wdrożenia innowacyjnego przedsięwzięcia (przychody).

5. BRAK KORZYSTNEGO JEDNOLITEGO PODEJŚCIA DO KWALIFIKOWALNOŚCI VAT W PROJEKTACH DOFINANSOWYWANYCH W RAMACH FENG, DOSTĘPNYCH DLA OŚRODKÓW NAUKOWYCH, W RÓŻNYCH INSTYTUCJACH WDRAŻAJĄCYCH – np. NCBR, OPI- STAN OBECNY.

KIERUNEK DZIAŁAŃ: Ujednolicenie zasad kwalifikowalności VAT, umożliwiające uwzględnienie VAT w kosztach kwalifikowalnych projektów jednostek naukowych (podręcznik kwalifikowalności), mając na uwadze odrębne przepisy.

REKOMENDACJA: Rozszerzenie interpretacji przepisów dotyczących możliwości kwalifikowania VAT na wszystkie konkursy i instytucje umożliwiające dofinansowanie projektów:

- ✓ zgodnie z istotną dla ośrodków naukowych i uczelni wyższych interpretacją z 2024 r (Ścieżka SMART nabór FENG.01.01-IP.01-003/24), mając na uwadze odrębne przepisy.
- ✓ uwzględniające finansowanie VAT w ramach projektów badawczych i inwestycyjnych, tak aby mogły z nich korzystać wszystkie instytucje naukowe na równych prawach (tj. Uczelnie

Wyższe, Instytuty Polskiej Akademii Nauk, Instytuty Badawcze).

UZASADNIENIE:

Instytuty badawcze i uczelnie wyższe co do zasady nie mogą odzyskiwać VAT w związku z czym koszty VAT są niekwalifikowane w projektach FENG. Wprowadza to nierówne traktowanie podmiotów naukowych względem podmiotów gospodarczych, które mogą odzyskiwać VAT. Uniemożliwia to również efektywną współpracę we wprowadzaniu innowacji przez konsorcja jednostek naukowych i przedsiębiorców.

Zwracamy uwagę, że regulacje UE zezwalają na traktowanie podatku VAT jako kosztu kwalifikowanego w projektach o budżecie do 5 mln EUR. Interpretacja przepisów dotyczących warunków kwalifikowalności VAT została pozostawiona instytucjom wdrażającym programy strukturalne. W ostatnim konkursie FENG ogłoszonym przez NCBiR (na **Projekty realizowane w konsorcjach- FENG.01.01-IP.01-003/24**) zostały uwzględnione postulaty środowiska naukowego, co umożliwiło zakwalifikowanie VAT do budżetu projektu (po dokonaniu stosownej analizy każdego z ośrodków).

Należy podkreślić, że podmioty naukowo-badawcze należą do sektora finansów publicznych i otrzymują finansowanie na drodze subwencji z budżetu państwa, przeznaczone na prowadzenie działalności statutowej (tj. badań naukowych i dydaktyki) oraz środki od instytucji grantowych, przeznaczone na finansowanie kosztów bezpośrednich i pośrednich projektów badawczych. Brak wprowadzenia mechanizmów dodatkowego finansowania podatku VAT w projektach FENG zmusza więc jednostki naukowo-badawcze do poświęcenia środków do tego nieprzeznaczonych na opłacenie podatku VAT lub rezygnacji z realizacji innowacji samodzielnie lub w konsorcjach z przedsiębiorcami.

6. ZIDENTYFIKOWANA PRZEZ WIELU WNIOSKODAWCÓW PRAKTYKA UŻYWANIA DARMOWYCH ROZWIĄZAŃ AI W OCENIE PROJEKTÓW PRZEZ EKSPERTÓW, CO POWODUJE MAŁO RZETELNĄ OCENĘ I UTRATĘ WYŁĄCZNYCH PRAW I KORZYŚCI DO INNOWACJI - STAN OBECNY.

KIERUNEK DZIAŁAŃ: Wprowadzenie zasad oceny, w których wyeliminowane będzie nadmierne lub nieumiejętne korzystanie przez ekspertów z narzędzi AI.

REKOMENDACJA: Wprowadzenie dla ekspertów i wszystkich członków KOP:

- ✓ Obowiązku ujawniania zakresu użycia narzędzi AI w przygotowaniu oceny projektów.
- ✓ Bezwzględного zakazu używania narzędzi AI w licencji niezapewniającej poufności treści złożonych wniosków.
- ✓ Bezwzględного zakazu formułowania oceny wniosków w oparciu o uzasadnienia generowane maszynowo przez narzędzia SI zamiast w oparciu o dowody literaturowe i wiedzę ekspercką.
- ✓ W wypadku negatywnej oceny wniosku formułowanie uzasadnienia:
 - w oparciu o dowody z opracowań/publikacji/opinii autorytetów, co ograniczy ogólnikowe opinie generowane przez AI.

- wykorzystując jedynie kwestie, które zostały podniesione na panelu i w wezwaniu do uzupełnień, co ograniczy zakres uwag formułowanych w wyniku poszukiwania negatywnego uzasadnienia poprzez AI.

UZASADNIENIE:

Na podstawie przeprowadzonych analiz wyników oceny konkursów ścieżki SMART, zgłaszanych na panelu uwag do wniosków oraz analizy otrzymanych ocen formalnych istnieje uzasadnione wnioskowanie, że ocena najbardziej innowacyjnych w Polsce została w dużej mierze oparta na narzędziach sztucznej inteligencji. W szczególności przesłanki te oparte są o pojawienie się nowych wątków zastrzeżeń wobec odrzuconych projektów, nie zgłoszonych do wyjaśnień na etapie panelu, a najprawdopodobniej dodanych na etapie formułowania wniosków końcowych z użyciem narzędzi sztucznej inteligencji.

Należy zaznaczyć, że generatywne narzędzia sztucznej inteligencji (SI) trenowane są na danych historycznych o charakterze ogólnym i co do zasady nie nadają się do przeprowadzenia eksperckiej oceny nowatorskich projektów badawczo-wdrożeniowych, gdyż nie posiadają zdolności dokonywania dogłębnej interpretacji kontekstu. Ich wykorzystanie, w szczególności w oparciu o darmową licencję ChatGPT 4o, stanowi również ujawnienie poufnej treści wniosku i przekazanie jej komercyjnemu podmiotowi (np. OpenAI).

W konsekwencji strzeżone tajemnicą przedsiębiorstwa dane najbardziej innowacyjnych przedsięwzięć rozwojowych zasilają bezpłatne oprogramowanie (trenują model), przy braku zabezpieczeń i kontroli jak są dalej przetwarzane.

W efekcie najbardziej poufne dane rozwojowe dotyczące rozwoju innowacyjności strzeżone tajemnicą polskich przedsiębiorstw, znajdują się w przestrzeni publicznej.

Powoduje to, że ocena jest nierzetelna i naraża Instytucje zlecające ocenę na konsekwencje prawne w zakresie utraty IP do innowacyjnych projektów wnioskodawców.

7. BRAK SKUTECZNYCH I RZECZYWISTYCH FORM KONSULTACJI SPOŁECZNYCH, KTÓRE UWZGLĘDNIĄŁYBY OPINIE INTERESARIUSZY ORAZ BRAK DZIAŁAŃ EDUKACYJNYCH WYPOSAŻAJĄCYCH WNIOSKODAWCÓW W WIEDZĘ O PARADYGMACIE OCENY (OCZEKIWAŃ) NA POZIOMIE CHOĆBY ZBLIŻONYM DO WIEDZY EKSPERTÓW - STAN OBECNY.

KIERUNEK DZIAŁAŃ: Rzeczywista partycypacja i edukacja na temat istotnych paradygmatów FENG i zwiększenie wpływu Członków Komitetu Monitorującego FENG na program.

REKOMENDACJA:

- ✓ Wypracowanie nowych form konsultacji, które umożliwią realny dialog i współdecydowanie interesariuszy o priorytetach i zasadach wsparcia z odpowiednim wyprzedzeniem, aby uniknąć problemów, możliwych do ustalenia ze środowiskiem nauki i biznesu.
- ✓ Dodatkowo, Członkowie Komitetu Monitorującego FENG reprezentujący interesariuszy powinni mieć większy wpływ na kształtowanie programu oraz możliwość wprowadzania

realnych zmian w zakresie kształtowania systemu oceny i dostosowania go do realiów rynkowych, aby odzwierciedlały one dynamiczne potrzeby innowacyjnego ekosystemu.

- ✓ Uruchomienie działań edukacyjnych, które uwzględnić będą transparentne prezentowanie definicji i logiki interpretacji zapisów wniosku o dofinansowanie, jak dla KOP (szkolenia przekazujące zakres informacyjny o oczekiwaniach dotyczących projektu analogiczny jak dla ekspertów).

UZASADNIENIE:

W Polsce brakuje skutecznych i szybkich mechanizmów rzeczywistych konsultacji społecznych z kluczowymi interesariuszami ekosystemu innowacji, mimo licznych sygnałów zgłaszanych przez podmioty gospodarcze i naukowe, które potwierdza także strona publiczna. Obecny system finansowania polityki innowacyjnej wymaga dostosowania do potrzeb praktyki, a brak zmian ogranicza efektywność środków unijnych w budowaniu konkurencyjności kraju.

Konieczne jest wypracowanie nowych form konsultacji, które umożliwią realny dialog i współdecydowanie interesariuszy o priorytetach i zasadach wsparcia.

Dodatkowo, Członkowie Komitetu Monitorującego FENG reprezentujący interesariuszy powinni mieć większy wpływ na kształtowanie programu oraz możliwość wprowadzania realnych zmian w zakresie kształtowania systemu oceny i dostosowania go do realiów rynkowych, aby odzwierciedlały one dynamiczne potrzeby innowacyjnego ekosystemu.

Ważnym aspektem wdrażania FENG jest brak, lub zbyt późne uruchomienie działań edukacyjnych, uwzględniających wyjaśnienie nowego paradygmatu dla polskich projektów innowacyjnych - definicji i logiki interpretacji zapisów wniosku o dofinansowanie (działania w analogicznym zakresie jak dla KOP - szkolenia przekazujące zakres informacyjny o oczekiwaniach dotyczących projektu analogiczny jak dla ekspertów) – obecnie Wnioskodawcy mają znacząco mniejszy zakres wiedzy dotyczący wymogów instytucji finansujących.

Przekłada się to często na przewagę firm konsultingowych, których przedstawiciele sami oceniają projekty lub zatrudniają ekspertów oceniających projekty w ramach FENG (obserwowane przez przedsiębiorców w działaniach marketingowych firm konsultingowych).

STRATEGIA GOSPODARCZA POLSKI I UE A OBSERWOWANE KIERUNKI DZIAŁAŃ

Rekomendacja natury strategicznej dla rozwoju innowacyjności polskiej gospodarki opartej o technologie wypracowane w efekcie prac B+R - Spójna strategia rozwoju Polski jako fundament wdrażania Programu Operacyjnego FENG.

Strategiczne planowanie jest kluczowe w efektywnym inwestowaniu środków unijnych w ramach programów operacyjnych takich jak FENG, ponieważ pozwala skoncentrować dostępne zasoby na obszarach o największym potencjale rozwojowym i długofalowym znaczeniu dla gospodarki kraju. Brak oparcia o spójną strategię państwa polskiego i rządowe plany rozwoju grozi rozproszaniem inwestycji na działania o ograniczonym wpływie, podczas gdy strategiczne podejście umożliwia budowanie trwałych przewag konkurencyjnych w sektorach kluczowych, w tym zaawansowanych technologii wpisujących się. Opisane wady związane z systemem wdrażania FENG, powodują, iż w bardzo ograniczonym stopniu wspierane są wysokie innowacje (high tech), wpisujące się Krajowe Inteligentne Specjalizacje (KIS), które właśnie miały wskazywać na preferencje w udzielaniu wsparcia rozwoju prac badawczych, rozwojowych i innowacyjności (B+R+I) w ramach perspektywy finansowej na lata 2014-2020-2027.

Systemowe uwzględnienie założeń strategicznych przez FENG jest konieczne, aby program ten mógł działać jako narzędzie realizacji długoterminowych celów państwa, a nie tylko jako źródło doraźnego wsparcia finansowego. Na przykład sektor biomedyczny, jako jeden z priorytetowych obszarów wskazanych w rządowych planach (Plan Rozwoju sektora Biomedycznego 2022-2031), ma ogromny potencjał wzrostu i wpływu na konkurencyjność Polski w skali międzynarodowej. Inwestycje w biomedycynę, takie jak innowacyjne leki małocząsteczkowe i biologiczne, produkty medyczne terapii zaawansowanej (ATMP) w tym CAR-T i terapie genowe, czy systemy dostarczania leków, wymagają wieloletniego finansowania i współpracy interdyscyplinarnej, ale ich sukcesy mogą przyczynić się do budowy silnej pozycji Polski na globalnym rynku innowacji.

Strategiczne planowanie pozwoliło krajom takim jak Niemcy, Wielka Brytania i Dania zbudować globalną przewagę w sektorach innowacyjnych. Niemcy, poprzez strategię „High-Tech Strategy”, konsekwentnie inwestowały w biotechnologię i biomedycynę, wspierając rozwój terapii genowych oraz zaawansowanych technologii diagnostycznych, co uczyniło je jednym z liderów w dziedzinie biotechnologii w Europie. Wielka Brytania, dzięki takim inicjatywom jak programy „Life Sciences Industrial Strategy” czy wsparcie przez UK Biobank, stworzyła silny ekosystem wspierający rozwój terapii personalizowanych i technologii medycznych opartych na danych genomowych. Dania skoncentrowała środki na biotechnologii farmaceutycznej, tworząc globalne marki, takie jak Novo Nordisk, które zdominowały rynek terapii cukrzycy. Było to możliwe poprzez stworzenie odpowiednich warunków do powstawania innowacji konkurencyjnych na rynkach międzynarodowych i mądre wykorzystanie posiadanego potencjału.

Brak uwzględnienia w Programie Operacyjnym FENG spójnej strategii rozwoju Polski będzie skutkowało niewykorzystaniem przewag naukowych i kapitału ludzkiego, ograniczając rozwój do innowacji o znaczeniu lokalnym. Dlatego FENG, powinien w sposób szczególny uwzględniać i dodatkowo premiować projekty B+R w obszarze zaawansowanych technologii, dążące do osiągnięcia celów przyjętych krajowych planów rozwoju i polityk strategicznych, wzmacniając w ten sposób budowę gospodarki opartej na wiedzy.

Reasumując, praktyka realizacji FENG, w tym ścieżki SMART pokazuje, iż stworzony system wdrożenia, w szczególności kryteriów oceny projektów, w bardzo w niskim stopniu spełnia swoją rolę, gdyż:

- ✓ Wprowadza niski poziom tolerancji ryzyka inwestycyjnego dla środków publicznych dla wspierania projektów innowacyjnych, co z natury rzeczy przeczy zasadom rynkowym dotyczącym inwestycji.
- ✓ Przedkłada w inwestowaniu środków na innowacje szybką korzyść dla konsumenta, ponad długofalowe, strategiczne budowanie potencjału polskiej gospodarki.
- ✓ Dewaluje wartość rozwiązań innowacyjnych, wdrażanych w modelu B2B, w którym funkcjonuje wiele firm zaawansowanych technologicznie, konkurujących z podmiotami z całego świata.
- ✓ Zmienia paradygmat podejścia do opisu innowacyjnych projektów, który nie został w sposób rzeczywisty skonsultowany ani ustalony z przedstawicielami świata nauki i biznesu.
- ✓ Istotnie abstrahuje od przyjętych standardów i dobrych praktyk w zakresie wspierania projektów innowacyjnych na poziomie UE (np. Program Horyzont Europa) czy na świecie.
- ✓ Jest powrotem do praktyki odrzucania projektów w oparciu o elementy możliwe do doprecyzowania, tak aby nie dewaluować pracy całych zespołów badawczych nad innowacją (ogromnego kosztu polskich przedsiębiorstw) w oparciu o punktowe elementy, nadające się do doprecyzowania przez wnioskodawcę.
- ✓ Nakłada na podmioty naukowe obowiązek pokrycia podatku VAT w projektach ze środków subwencji statutowej, przyznanej na realizację innych działań (tj. prowadzenia badań statutowych lub grantowych czy dydaktyki)

Zaproponowany i nieustannie forsowany przez stronę publiczną, system oceny projektów w ramach FENG, odrzucił dobre praktyki i ponad 10 lat doświadczeń w zakresie finansowania ze środków publicznych przedsięwzięć przedsiębiorstw i świata nauki (np. ocena jakościowa w ramach PO IR). Mamy świadomość, że może system ten nie był doskonały, jednakże praktyka i głos większości przedsiębiorców i przedstawicieli świata nauki pokazują, że znacząco doskonalszy w odniesieniu zarówno do oceny i faktycznego wyłuskiwania polskich innowacji.