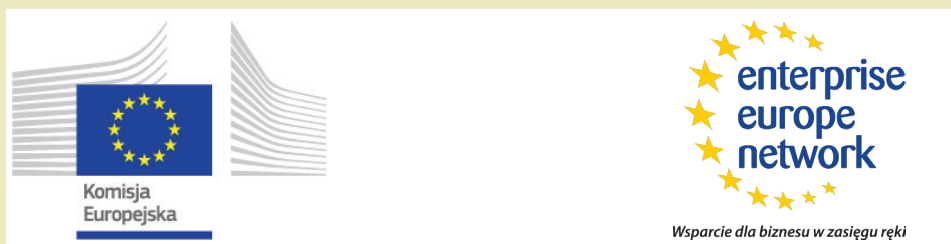




Marek Pawlak

Program Unii Europejskiej
HORYZONT 2020
dla małych i średnich przedsiębiorstw

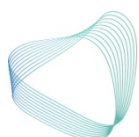
MONOGRAFIE



Program Unii Europejskiej HORYZONT 2020

dla małych i średnich przedsiębiorstw

Monografie – Politechnika Lubelska



Centrum Innowacji
i Transferu Technologii
Politechniki Lubelskiej



SPOŁECZNY INSTYTUT
ZARZĄDZANIA



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki

Marek Pawlak

Program Unii Europejskiej HORYZONT 2020

dla małych i średnich przedsiębiorstw



Politechnika Lubelska
Lublin 2016

Recenzent:

dr hab. inż. Magdalena K. Wyrwicka, prof. nzw. Politechniki Poznańskiej

Korekta językowa: Anna Łukomska

Informacje i poglądy przedstawione w niniejszej publikacji pochodzą wyłącznie od Autora i nie muszą odzwierciedlać oficjalnego stanowiska EASME, Komisji Europejskiej oraz innych instytucji UE. EASME nie gwarantuje zgodności danych przedstawionych w opracowaniu ze stanem faktycznym. EASME, KE oraz żaden inny podmiot działający w ich imieniu nie ponosi odpowiedzialności za sposób w jaki informacje zawarte w publikacji zostaną wykorzystane.

Publikacja wydana za zgodą Rektora Politechniki Lubelskiej

© Copyright by Politechnika Lubelska 2016

ISBN: 978-83-7947-234-5

Wydawca: Politechnika Lubelska

ul. Nadbystrzycka 38D, 20-618 Lublin

Realizacja: Biblioteka Politechniki Lubelskiej

Ośrodek ds. Wydawnictw i Biblioteki Cyfrowej

ul. Nadbystrzycka 36A, 20-618 Lublin

tel. (81) 538-46-59, email: wydawca@pollub.pl

www.biblioteka.pollub.pl

Druk: TOP Agencja Reklamowa Agnieszka Łuczak

www.agencjatorp.pl

Elektroniczna wersja książki dostępna w Bibliotece Cyfrowej PL www.bc.pollub.pl

Nakład: 100 egz.

Spis treści

Wstęp	9
1. Polityka finansowania badań Unii Europejskiej	11
1.1. Europejski Obszar Badań (ERA).....	11
1.2. Strategia Europa 2020	13
1.3. Inicjatywy flagowe	15
1.4. Programy ramowe, dotyczące badań i rozwoju.....	15
2. Horyzont 2020	17
2.1. Cele programu	17
2.2. Priorytety i struktura.....	21
2.2.1. Priorytety Horyzontu 2020	21
2.2.2. Doskonała nauka	26
2.2.3. Priorytet przywództwo przemysłowe (Industrial Leadership).....	32
2.2.4. Priorytet wyzwania społeczne.....	35
2.2.5. Nauka z udziałem i dla społeczeństwa.....	36
2.2.6. Kwestie przecinające się	38
2.3. Horyzont dla SMEs	40
2.4. Propozycje projektów i ich ocena.....	41
2.4.1. Sprawy organizacyjne.....	41
2.4.2. Typy projektów i czas ich trwania	49
2.4.3. Kryteria selekcji	55
2.4.4. Kwestie finansowe.....	61
2.5. Horyzont dla organizacji pozarządowych (NGOs).....	64
3. Pojęcie SMEs	67
3.1. Uwagi wstępne	67
3.2. Zastosowanie definicji SME.....	71
3.3. Przykłady analiz, czy mamy do czynienia ze SME.....	83
4. Udział SMEs w programie Horyzont 2020	89
4.1. Horyzont 2020 – nowe narzędzie wspierające badania naukowe i innowacje SMEs	89
4.2. Potencjalne korzyści Horyzontu 2020 dla SMEs.....	91
4.3. Narzędzie dedykowane dla SME w ramach Horyzontu 2020.....	92

5. Instrument SME w programie pracy na lata 2016–2017	97
5.1. Wyjaśnienie instrumentu SME	99
5.2. Ogłoszenia o konkursach – Dedykowany Instrument SME	101
5.3. Warunki ogłoszeń – Dedykowany Instrument SME	106
5.4. Instrument SME faza 3 – Dedykowane działania wspierające	109
5.5. Wezwanie do lepszego wsparcia innowacyjności SMEs (H2020-INNOSUP-2016-2017)	112
5.6. Działania zamawiania przed komercyjnego PCP i zamawiania publicznego PPI	132
5.6.1. Specyficzne wymagania dotyczące zamówienia przedkomercyjnego (Pre-Commercial Procurement – PCP)	135
5.6.2. Specyficzne wymagania dotyczące zamówienia publicznego rozwiązań innowacyjnych (Public Procurement of Innovative solutions – PPI)	140
6. Przykłady projektów, które otrzymały finansowanie w instrumencie SMEs	144
Przykład pierwszy	
<i>Advanced System for Eco, Energy and Cost Efficient, Comfortable and Secure Smart Homes</i>	
<i>Zaawansowany system dla efektywnych w sensie ekologicznym, energetycznym i kosztowym, komfortowych i bezpiecznych, inteligentnych domów</i>	<i>145</i>
Przykład drugi	
<i>Cost competitive eco-friendly and acoustic wooden doors for indoor applications</i>	
<i>Konkurencyjne kosztowo, przyjazne ekologicznie i akustyczne drzwi do zastosowań wewnętrznych</i>	<i>146</i>
Przykład trzeci	
<i>Smart logistics for WASTE and recycling operations in European cities</i>	
<i>Inteligentna logistyka odpadów i operacji recyklingu w miastach europejskich</i>	<i>147</i>
Przykład czwarty	
<i>Demonstration of a cloud-based precision farming management system for a sustainable and intensive agriculture to secure long-term food supply in Europe</i>	
<i>Demonstracja bazującego na chmurze systemu zarządzania precyzyjną uprawą dla zrównoważonego i intensywnego rolnictwa w celu długofalowego zabezpieczenia dostaw żywności w Europie</i>	<i>148</i>

Przykład piąty	
<i>Algorithm for healthy eating habits</i>	
<i>Algorytm dla zwyczajów zdrowego jedzenia.....</i>	150
Przykład szósty	
<i>Protecting citizens against intentional drinking water contamination</i>	
<i>with a water quality firewall</i>	
<i>Ochrona mieszkańców przed świadomym zanieczyszczeniem wody</i>	
<i>pitnej przy pomocy próbników (firewall) jakości wody.....</i>	151
Przykład siódmy	
<i>Real Time Response System towards Safety and Emergency Management</i>	
<i>Improvement in critical infrastructures and soft targets</i>	
<i>Działający w czasie rzeczywistym system reagowania nastawiony na</i>	
<i>poprawę zarządzania bezpieczeństwem i nagłymi wypadkami</i>	
<i>w sferze krytycznych infrastruktur i delikatnych celów.....</i>	152
Przykład ósmy	
<i>A new Business Model for the Natural Cosmetic market</i>	
<i>Nowy model biznesowy dla rynku kosmetyków naturalnych.....</i>	153
Przykład dziewiąty	
<i>Application for Broadband Availability Mapping (A-BAM)</i>	
<i>Aplikacja do mapowania dostępności szerokopasmowego Internetu.....</i>	154
Przykład dziesiąty	
<i>Livestock integrated management system</i>	
<i>Zintegrowany system gospodarowania żywym inwentarzem.....</i>	155
Dodatki.....	157
Dodatek A. Poziomy gotowości technologii	
<i>(TECHNOLOGY READINESS LEVELS - TRL).....</i>	157
Dodatek B. Etykieta doskonałości (Seal of Excellence).....	158
Dodatek C. Oszacowanie potencjalnych korzyści z udziału SMEs	
<i>w Horyzoncie 2020.....</i>	161
Dodatek D. Wykorzystanie funduszy europejskich na badania i rozwój	
<i>przez różne kraje.....</i>	170
Dodatek E. Słowniczek.....	173
Bibliografia.....	179

Wstęp

Program Horyzont 2020 jest także określany mianem ósmego programu ramowego Unii Europejskiej, jako kontynuatora poprzednich siedmiu programów. Jego budżet wynosi prawie 80 mld euro i jest znacznie większy od budżetów programów poprzednich z punktu widzenia całej kwoty, ale także w przeliczeniu na poszczególne lata. Został on utworzony z wkładów krajów członkowskich, w tym także Polski.

Można zatem założyć, że jako program nastawiony na finansowanie badań i innowacji stanowi on ważną szansę dla polskich, potencjalnych beneficjentów. Niestety, nie ma podstaw, aby stwierdzić, że ta szansa jest dobrze wykorzystywana. Dotyczy to Programu Horyzont jako całości, a także funduszy dedykowanych dla małych i średnich przedsiębiorstw, które są szczególnym przedmiotem zainteresowania tego opracowania. Jak wskazują pierwsze podsumowania wykorzystania programu Horyzont (w tym także narzędzia dedykowanego dla małych i średnich przedsiębiorstw) Polska zajmuje jedno z ostatnich miejsc w Europie, jeśli chodzi o wykorzystanie funduszy (szczególny na ten temat zamieszczono w dodatku D).

Z uwagi na to, że program kończy się dopiero w roku 2020, pozostał zatem czas, aby tę niekorzystną sytuację zmienić. Taki jest, między innymi cel tego opracowania. Powinno się ono przyczynić do lepszego poznania Horyzontu 2020, zasad aplikowania o granty w jego ramach, a także przykładów projektów realizowanych przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Europie, które dostały środki na prowadzenie prac badawczych i rozwojowych (innowacyjnych). Nie ma podstaw, aby stwierdzić, że polskie przedsiębiorstwa nie są w stanie takich grantów otrzymywać.

Opracowanie zostało podzielone na sześć rozdziałów. W pierwszym przedstawiono politykę finansowania badań Unii Europejskiej. Drugi rozdział opisuje zakres i strukturę programu Horyzont 2020. W rozdziale trzecim przedstawiono i opisano definicję małego i średniego przedsiębiorstwa, wykorzystywaną w Unii Europejskiej w programach pomocowych, ze szczególnym uwzględnieniem powiązań z innymi przedsiębiorstwami. Rozdział czwarty natomiast opisuje, jaka pomoc dla małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) jest przewidziana w programie Horyzont 2020. Rozdział piąty jest skupiony na tej samej kwestii, ale obejmuje jedynie szczegóły programu pracy na lata 2015-2016. W rozdziale szóstym opisano krótko dziesięć przykładów projektów realizowanych przez europejskie małe i średnie przedsiębiorstwa, które otrzymały dofinansowanie do prowadzenia prac badawczych i innowacyjnych. Można mieć nadzieję, że będą one stanowiły inspirację dla polskich firm, ponieważ nie są to projekty szczególnie trudne i zaawansowane w sensie technologicznym, aby przekraczać możliwości przeciętnego polskiego przedsiębiorstwa. W zakończeniu książki umieszczono kilka dodatków, zawierających szczegóły niemieszczące się w logice podstawowej części opracowania. Jednak mogą być one przydatne dla osób zainteresowanych zagadnieniem.

Opracowanie adresowane jest głównie do przedsiębiorców oraz organizacji wspierających rozwój przedsiębiorczości rządowych, prywatnych i społecznych. Mogą z nie-

go także skorzystać wykładowcy i studenci kierunków studiów, które w swym toku nauczania przewidują przedmioty z zakresu programów UE i rozwoju przedsiębiorczości, a także finansowania i realizowania prac badawczo-rozwojowych.

Na zakończenie chciałbym podziękować wszystkim, którzy wsparli moje starania w wydaniu tej książki. W szczególności dziękuję przedstawicielom Biura Enterprise Europe Network przy Politechnice Lubelskiej, za sfinansowanie opracowania redakcyjnego i druku.

1. Polityka finansowania badań Unii Europejskiej

Według opinii Roberta – Jana Smitsa, Europa stoi w obliczu wielu poważnych wyzwań. Jej pozycja globalna jest coraz słabsza, jeśli weźmiemy pod uwagę takie wskaźniki jak: jakość badań naukowych i ich doskonałość (excellence)¹. Odpowiedzią na to ma być Europejski Obszar Badań (European Research Area - ERA2), który ma stanowić serce Strategii Europa 2020 i Unii Innowacyjnej. Europejski Obszar Badań został powołany decyzjami Komisji Europejskiej z lutego 2011 r. i marca 2012 r.

1.1. Europejski Obszar Badań (ERA)

Europejski Obszar Badań (European Research Area - ERA) stworzono w celu poprawy „efektów badań prowadzonych w Europie dla promowania rozwoju i kreowania miejsc pracy”. Stał się on jednym z kluczowych celów Unii Europejskiej od wejścia w życie Traktatu Lizbońskiego. Dlatego ERA jest „sercem” obu strategii: (1) Europa 2020 i (2) Unii Innowacyjnej. Komisja Europejska zdefiniowała ERA w następujący sposób: „Era jest jednolitym obszarem badań otwartym na świat, bazującym na wewnętrznym rynku, w ramach którego następuje nieskrępowany przepływ naukowców, wiedzy naukowej i technologii. Poprzez ERA Unia i jej kraje członkowskie chcą wzmocnić swoje bazy naukowe i technologiczne, konkurencyjność, a także zdolność do wspólnego stawania wobec poważnych wyzwań”^{3,4}.

ERA ma pięć kluczowych priorytetów:⁵

1. Bardziej efektywne narodowe systemy badań

Celem w ramach tego priorytetu jest zwiększenie konkurencji w obrębie poszczególnych krajów, a także zrównoważone i wyższe inwestycje. Optymalna konkurencja na poziomie narodowym jest rozstrzygająca, aby wytworzyć w sferze badań maksymalną wartość za pieniądze publiczne, jak to widać na przykładzie państw wiodących w tym zakresie.

Przykładem proponowanych działań na poziomie krajów członkowskich w ramach tego priorytetu jest usuwanie barier w alokacji funduszy poprzez wprowadzenie powszechnych zasad konkurencji. Komisja Europejska będzie tu wspierała wspólną wymianę doświadczeń między krajami członkowskimi w zakresie usuwania prawnych przeszkód w dostępie do ERA.

2. Optymalna ponadnarodowa kooperacja i konkurencja

Celem jest tu zdefiniowanie i implementacja typowych planów (agendas) badań, dotyczących najważniejszych wyzwań, a także budowa i efektywne wykorzystanie po-

¹ http://ec.europa.eu/rsearch/era/pdf/era-communication/era-presentation_en.pdf.

² http://ec.europa.eu/research/era/index_en.htm.

³ http://ec.europa.eu/research/era/pdf/era-communication/era-presentation_en.pdf.

⁴ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020?* Manual for civil society organizations, s. 4.

⁵ http://ec.europa.eu/research/era/pdf/era-communication/era-presentation_en.pdf.

nadeuropejskich (pan-European) infrastruktur badawczych. Kraje członkowskie są tu zaangażowane (committed) we Wspólne Programowanie (Joint Programming) i w ponad europejskie Infrastruktury Badawcze (RIs) a także ESFRI⁶ Roadmap. Jednak prowadzone tu prace i wysiłki powinny być, zdaniem Komisji, przyspieszone.

Przykładami proponowanych działań na poziomie krajów członkowskich są tu: przygotowanie wspólnych planów badań (research agendas) i poprawa umiędzynarodowienia programów narodowych. Na poziomie interesariuszy chodzi tu o osiągnięcie zgody w sprawie wspólnych zasad finansowania, rozwój ponadnarodowej współpracy. Na poziomie Komisji Europejskiej chodzi w szczególności o zachęcanie do „partnerstwa w badaniach”, w celu podejmowania najważniejszych wyzwań i wspierania wspólnych standardów finansowania.

3. Otwarty rynek pracy dla badaczy

Celem jest tutaj usunięcie barier, dotyczących mobilności badaczy, organizacja szkoleń (training), a także atrakcyjne kariery.

Mobilność naukowców przyczynia się do doskonałości (excellence), ale nadal istnieje wiele trudności w sferze mobilności i atrakcyjności karier badaczy. Jednym z najważniejszych ograniczeń jest tu brak przejrzystej, otwartej i bazującej na osiągnięciach rekrutacji. Inną (dodatkową) kwestią jest tu ponadnarodowe przenoszenie i ponadnarodowa dostępność grantów, innowacyjne studia doktoranckie i brak strategii rozwoju zasobów ludzkich w odniesieniu do grupy, jaką stanowią badacze.

Przykładami proponowanych działań na poziomie krajów członkowskich jest tu: usuwanie barier, dotyczących otwartej, przejrzystej i bazującej na względach merytorycznych rekrutacji, a także ponadnarodowej dostępności i możliwości przenoszenia grantów. Na poziomie interesariuszy chodzi w szczególności o publikowanie wszystkich wolnych stanowisk w systemie EURAXESS⁷, obsadzanie stanowisk badawczych poprzez otwartą, przejrzystą i bazującą na względach merytorycznych rekrutację. Na poziomie Komisji chodzi o wzmocnienie współpracy w sieci EURAXESS, tak aby stała się ona dla badaczy środkiem dostępu do odpowiadającej wymaganiom (wymarzonej) pomocy.

4. Równość płci, a w szczególności równość płci w badaniach naukowych

Celem jest tu zróżnicowanie spojrzenia i podejścia w badaniach, a także wspieranie doskonałości. Kwestie, jakie są tu rozpatrywane, to prawne i pozaprawne bariery, zmiany instytucjonalne w organizacjach badawczych, reprezentowanie grup osób (płci), których obecność jest zbyt mała w komisjach zajmujących się rekrutacją i rozwojem kariery, a także aspekty, dotyczące płci w programach badawczych. Komisja będzie dostosowywać „Rekomendacje Komisji dla Krajów Członkowskich”, aby stworzyć typowe wytyczne w zakresie zmian instytucjonalnych w organizacjach badawczych.

⁶ ESFRI, (the European Strategy Forum on Research Infrastructures) jest strategicznym instrumentem, którego celem jest pogłębienie europejskiej integracji i wzmocnienie międzynarodowej współpracy zewnętrznej. Oparty na konkuroowaniu i otwarty dostęp do wysokiej jakości infrastruktur badawczych wspiera i testuje jakość badań europejskich naukowców, a także przyciąga najlepszych naukowców z całego świata. <http://www.esfri.eu/about>.

⁷ <http://ec.europa.eu/euraxess/>.

Przykładem proponowanych działań na poziomie krajów członkowskich jest tu usuwanie instytucjonalnych barier, dotyczących rekrutacji, utrzymania i rozwoju kariery kobiet naukowców. Na poziomie interesariuszy chodzi tu o implementację zmian instytucjonalnych przy wykorzystaniu „Planów Równości Płci”. Na poziomie Komisji chodzi o wspieranie równości płci, także w programie Horyzont 2020.

5. Optymalna cyrkulacja, udostępnianie i transfer wiedzy naukowej z uwzględnieniem metod cyfrowych

Celem jest tu zagwarantowanie wszystkim dostępu do wiedzy i orientacji w zakresie pozyskiwania wiedzy. Należy pamiętać, że dla ERA kluczowymi są otwarty dostęp do publikacji i danych, a także Cyfrowa ERA (Digital ERA), aby utrzymywać Europę jako centrum doskonałości. Ponadto, otwarty dostęp do wiedzy i usług powoduje oszczędności w zakresie wydatków publicznych i prywatnych, a także wspiera innowacje. Przykładami działań, jakie mogą tu być podejmowane przez kraje członkowskie, interesariuszy i Komisję są: promowanie otwartego dostępu i wspieranie transferu wiedzy.

1.2. Strategia Europa 2020

„Europa 2020” jest dziesięcioletnią strategią rozwoju UE. Jak zapisano w oficjalnym dokumencie, dotyczy ona „tworzenia warunków dla różnych rodzajów rozwoju, który ma być szybszy (smart), bardziej zrównoważony (sustainable) i bardziej całościowy (inclusive). Aby uczynić to bardziej rzeczowym, ustalono pięć kluczowych celów dla UE, które mają być osiągnięte na koniec tej dekady. Obejmują one:⁸

- 1) zatrudnienie,
- 2) edukację,
- 3) badania i innowacje,
- 4) włączenie społeczne i redukcję biedy,
- 5) klimat/energię.⁹

W oparciu o dominujące założenia polityki w zakresie „szybszego, zrównoważonego i inkluzyjnego wzrostu” Europa złożyła siedem, tak zwanych flagowych (flagship) inicjatyw. Jedną z nich jest Unia Innowacyjna (Innovation Union) zawierająca 34 punkty działań nastawionych głównie na wspieranie „innowacji opartych na badaniach” (research-driven innovations) w celu „szybszego wzrostu gospodarczego” (smart economic growth). Kładzie się tu nacisk na innowacje technologiczne i partnerstwo publiczno-prywatne jako podstawowe sposoby zaspokojenia potrzeb społecznych. „Unia Innowacyjna jest strategią Unii Europejskiej nastawioną na tworzenie środowiska sprzyjającego

⁸ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020?* Manual for civil society organizations, s. 4.

⁹ http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm.

innowacjom, które ułatwiłyby przekształcanie interesujących pomysłów w produkty i usługi, które przyniosłyby naszej (europejskiej) gospodarce wzrost i miejsca pracy.”^{10,11}

Aby lepiej zrozumieć kontekst, treść i cele Horyzontu 2020, konieczne jest sięgnięcie do szczegółów Strategii Europa 2020. Określa ona cele, jakie muszą być osiągnięte w Unii Europejskiej do roku 2020. Cele te sformułowano dla kilku obszarów, jak to przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Obszary i cele Strategii Europa 2020

Obszar	Cel do osiągnięcia w roku 2020
Zatrudnienie	Wskaźnik zatrudnienia na poziomie 75% w grupie ludzi w wieku od 20 do 64 lat
R&D	Minimalne inwestycje w R&D na poziomie 3% PKB każdego kraju członkowskiego
Zmiany klimatyczne i energia	Redukcja o 20% emisji CO ₂ , 20% energii ma być pozyskiwanej ze źródeł odnawialnych, efektywność wykorzystania energii ma wzrosnąć o 20%.
Edukacja	Wskaźnik porzucania szkoły ma być mniejszy niż 10%. Przynajmniej 40% osób w wieku poniżej 40 lat musi uzyskać wyższe wykształcenie.
Bieda i wykluczenie społeczne	Należy zredukować o 20 milionów liczbę mieszkańców Europy doświadczających biedy, wykluczenia społecznego lub (innych) zagrożeń.

Źródło: Eva García Muntión, Mario Aznar Granados, Victoria Rigual Hernández, Horizon 2020 the New European Framework Programme for R&D&I. A Complete Guide, Research Development Technology and Innovation S.L. – RTDI, Madrid.

Dalsze szczegóły, dotyczące strategii Europa 2020 znajdują się w oryginalnym dokumencie.¹²

Aby osiągnąć cele sformułowane w strategii Europa 2020, zaproponowano także Wspólną Strategię Europejską (European Common Strategy), bazującą na trzech głównych typach wzrostu:¹³

- wzrost inteligentny: oparty na rozwoju wiedzy i innowacyjnej gospodarki ,wzrost zrównoważony: promujący taki rodzaj gospodarki, która powoduje bardziej efektywne wykorzystanie zasobów, jest bardziej konkurencyjna i przyjazna środowisku („green”),
- wzrost całościowy (inclusive): który wspiera gospodarkę o wysokim poziomie zatrudnienia ze spójnością (cohesion) społeczną i terytorialną.

¹⁰ http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm.

¹¹ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020?* Manual for civil society organizations, s. 4.

¹² <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>

¹³ Eva García Muntión, ...

1.3. Inicjatywy flagowe

Aby urzeczywistnić każdy z wymienionych typów wzrostu i osiągnąć cele strategii Europa 2020, Komisja Europejska sformułowała 7 strategii cząstkowych określanych mianem inicjatyw flagowych¹⁴, które mają być wykorzystane, aby zrealizować każdy z trzech wymienionych rodzajów wzrostu. W tabeli 2 pokazano przypisanie tych inicjatyw do poszczególnych typów wzrostu.

Tabela 2. Cele wzrostu i inicjatywy flagowe

Europa 2020	Inteligentny wzrost	Zrównoważony wzrost	Wzrost całościowy
Inicjatywy flagowe	<ul style="list-style-type: none">• Cyfrowy program (Digital Agenda) dla Europy• Unia innowacyjna• Ruch młodych (Youth on the Move)	<ul style="list-style-type: none">• Efektywne wykorzystanie zasobów w Europie• Polityka przemysłowa w erze globalizacji	<ul style="list-style-type: none">• Program na rzecz nowych umiejętności i miejsc pracy• Europejska platforma przeciw ubóstwu

Sposoby realizacji polityk Unii Europejskiej

W celu finansowania swoich polityk Europa stworzyła specjalne narzędzie: wieloletni finansowy system (Multiannual Financial Framework - MFF), który „ustanawia priorytety wydatków i maksymalne roczne wielkości, które Unia Europejska może wydać w różnych obszarach swojej polityki w ustalonym czasie (wiele lat). Pułapy ustalone w regulacjach MFF nie są równe budżetowi UE. Roczny Budżet UE zawsze pozostaje poniżej pułapów wydatków ustalonych w MFF. MFF obejmuje źródła przychodów dla budżetu UE, a także mechanizmy wnoszenia poprawek dla danego okresu budżetowego. Obecnie MFF dotyczy siedmiu lat.”^{15, 16}

Parlament Europejski i Rada Unii Europejskiej osiągnęły porozumienie w sprawie budżetu na 2016 rok. „Całkowita kwota budżetu po stronie dochodów wynosi 155 miliardów euro i 143,9 mld euro wydatków. Ogólna uzgodniona kwota jest wyraźnie niższa niż w roku 2015. W roku 2015 przychody wynosiły 162,27 a wydatki 141,28 mld euro.”¹⁷

1.4. Programy ramowe, dotyczące badań i rozwoju

Programy ramowe, dotyczące badań i tworzenia nowych technologii (rozwoju) (FPs) są to programy finansowania tworzone przez Unię Europejską w celu wspierania i zachęcania do badań i innowacji w Europejskim Obszarze Badań (ERA). Są one odpowiedzialne na zobowiązania podjęte w ramach Traktatu Amsterdamskiego,

¹⁴ http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/flagship-initiatives/index_en.htm.

¹⁵ http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-79_en.htm.

¹⁶ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020?* Manual for civil society organizations, s. 5.

¹⁷ http://ec.europa.eu/budget/annual/index_en.cfm?year=2015.

dotyczące prowadzenia europejskiej polityki badań i implementacji europejskiego programu badań. Programy strukturalne istnieją od roku 1984, przy czym pierwszych sześć rozciągało się na okresy pięciu lat, natomiast siódmy program ramowy FP7 trwał siedem lat.¹⁸

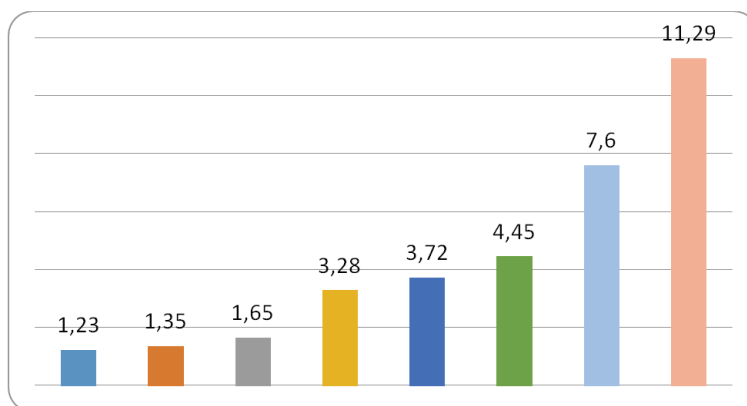
Mimo że programy ramowe obejmowały poniżej 10% całkowitego budżetu przeznaczanego w krajach członkowskich na badania i rozwój, to mają one silny, pobudzający charakter dla narodowych polityk badań i narodowych priorytetów.¹⁹

W tabeli 3 przedstawiono budżety kolejnych programów ramowych.

Tabela 3. Programy ramowe UE i ich budżety

Programy ramowe	Okres	Budżet w mld euro	Kwota na jeden rok w mld euro
FP1	1984-1986	3,7	1,23
FP2	1987-1990	5,4	1,35
FP3	1991-1994	6,6	1,65
FP4	1995-1998	13,1	3,28
FP5	1999-2002	14,9	3,72
FP6	2003-2006	17,8	4,45
FP7	2007-2013	53,2	7,6
FP8 = Horyzont 2020	2014-2020	79	11,29

Dynamikę zmian kwoty dotacji na jeden rok w kolejnych latach przedstawiono także na rys. 1.



Rys. 1. Dynamika zmian dotacji na jeden rok w kolejnych programach finansowania badań UE

Jak wskazuje rysunek 1 dynamika wzrostu nakładów na finansowanie badań jest bardzo wyraźna.

¹⁸ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020*? Manual for civil society organizations, s. 5

¹⁹ Tamże, s. 5.

2. Horyzont 2020

2.1. Cele programu

W jaki sposób zapadały decyzje odnośnie Horyzontu 2020?

Przyjęcie Programu Ramowego Badań Naukowych UE było rezultatem długiego i skomplikowanego procesu decyzyjnego, w którym uczestniczyły Komisja Europejska, Parlament Europejski i kraje członkowskie, zebrane w Radzie Ministrów (Council of Ministers).

Komisja Europejska przedstawiła propozycję (propozycja Horyzontu 2020 została opublikowana w lutym 2011 r. i miała postać wstępnego dokumentu na temat strategicznego programu ramowego finansowania badań i innowacji), która następnie była dyskutowana i modyfikowana przez różnych interesariuszy (instytucje i alianse badawcze, przemysł, organizacje społeczeństwa obywatelskiego, Inter-service consultation w Komisji Europejskiej), a także przez Parlament Europejski i Radę Ministrów. Program ramowy składa się z wielu części:

- a) sam program,
- b) część dotycząca regulacji prawnych,
- c) zasady partycypacji,
- d) budżet.

Wszystkie te części musiały być zaaprobowane przez Komisję i Parlament Europejski. Cały proces obejmował szereg kroków i modyfikacji, w opracowanie których zaangażowane były obie te instytucje, a także inni aktorzy instytucjonalni. Istotny wpływ na cały proces aż do ostatecznego głosowania miała jednak Komisja Europejska.²⁰

W okresie trwania programu ramowego aż do roku 2020 komisja publikuje dwuletnie programy z ogłoszeniami o konkursach dla różnych obszarów tematycznych.

Sposób zorganizowania Horyzontu 2020

W ramach Horyzontu 2020 zapisano trzy nowe cele (out lines,) sformułowane w następujący sposób:²¹

- integrowanie badań i innowacji przez stworzenie ciągłego wsparcia w ramach całego procesu, od pomysłu do wprowadzenia produktu na rynek,
- wykorzystanie finansowania badań i innowacji w odpowiedzi na główne wyzwania społeczne,
- wspieranie innowacji i działań bliżej rynku w celu kreowania nowych możliwości biznesowych.

²⁰ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020*? Manual for civil society organizations, s. 14.

²¹Tamże, s. 14.

Program Horyzont 2020 mocno wspiera trzy strategiczne priorytety:²²

- 1) otwarta innowacyjność,
- 2) otwarta nauka,
- 3) otwartość na świat.

Otwarta innowacyjność dotyczy łączenia różnych źródeł wiedzy w celu tworzenia innowacji. Jest to wspierane przez sieciowe, oparte na wielorakiej współpracy systemy innowacyjne i innowacyjnych badaczy, przedsiębiorców, inwestorów, użytkowników, rządy i społeczeństwo obywatelskie. Sprzyjanie otwartej innowacyjności oznacza zachęcanie do kapitalizacji (wykorzystania komercyjnego) rezultatów płynących z europejskich badań i innowacji.

Otwarta nauka ukierunkowana jest na zdobywanie bardziej otwartego dostępu do rezultatów badań i leżących u ich podstaw danych. Oznacza to także potrzebę nowych inicjatyw, badań dla twórców polityki, fundatorów, instytucji badawczych i naukowców (badaczy), mających na celu wzmocnienie integralności (uczciwości, zgodności z zasadami moralnymi) .

Otwartość na świat oznacza większe angażowanie się w dyplomację naukową oraz współpracę naukową i technologiczną w skali światowej, aby pozostać ważnym i konkurencyjnym. Oznacza to także wskazywanie (prowadzenie) drogi w zakresie zaawansowanych badań w skali globalnej i innowacyjnych partnerstw, mających na celu podejmowanie wyzwań o zasięgu światowym.

Horyzont 2020 jest kluczowym narzędziem, mającym na celu implementację sztan-darowego produktu, jakim jest Unia Innowacyjna („Innovation Union”). Horyzont 2020 łączy wszystkie istniejące fundusze unijne, dotyczące badań i innowacji (włączając Program Ramowy (FP), związane z innowacjami działania programu CIP²³, a także działania Europejskiego Instytutu Innowacji i Technologii (EIT)).²⁴

Nadrzędnym celem Horyzontu 2020 jest przyczynienie się do budowy społeczeństwa i gospodarki, bazującej na wiedzy i innowacjach w obrębie całej Unii poprzez ofertę dodatkowych środków na finansowanie badań, rozwoju i innowacji, a także przyczynianie się do osiągnięcia celów w sferze R&D, włączając przeznaczenie 3% PKB na badania i rozwój w roku 2020 w obrębie całej Unii. Dlatego jest on nastawiony na wsparcie implementacji strategii Europa 2020 i innych projektów Unii, a także stworzenie i funkcjonowanie Europejskiego Obszaru Badań (ERA).²⁵

Podjętym programem pracy na lata bieżące (2016-2017) Horyzont 2020 będzie kontynuował finansowanie badaczy i innowatorów, będących na czele grup naukowców w swoich dziedzinach i pracujących nad najnowszymi, przełomowymi (breakthroughs) rozwiązaniami. Wspierane tu będą projekty w ramach całego cyklu, od podstawowych badań naukowych do innowacji. Ponadto, kreowane będą możliwości budowania ze-

²² Work Programme 2016–2017 *Table of Contents and 1. General Introduction*. (European Commission Decision C (2015)6776 of 13 October 2015).

²³ Competitiveness and Innovation Framework Programme.

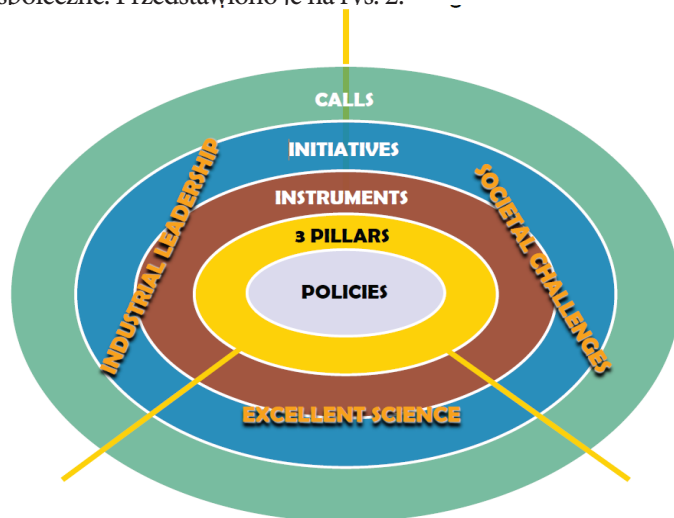
²⁴ SMEs Participation under Horizon 2020, s. 25.

²⁵ Tamże, s. 2.5.

społów badawczych w krajach członkowskich, w których praca nad wykorzystaniem innowacyjności nie jest jeszcze spopularyzowana. W ramach programu badaczom (naukowcom) zostanie udzielone wszechstronne wsparcie dla ich rozwoju, z włączeniem wymiany między krajami i uczelniami. W ramach programu Horyzont 2020 stosowane będzie strategiczne podejście do międzynarodowej kooperacji w zakresie badań i innowacji. Za pośrednictwem kompletu instrumentów finansowych będzie on pomagał zmniejszyć dystans między innowacyjnymi badaniami i ich wykorzystaniem.²⁶

Tak jak wspomiano, Horyzont 2020 obejmuje lata 2014–2020. Powstał on w kontekście makropolityki Unii Europejskiej, określanej mianem Europa 2020²⁷. Polityka ta została opracowana w roku 2010 i jest ona kontynuacją Strategii Lizbońskiej.²⁸ Strategia ta definiuje cele, priorytety i strukturę polityki Europa 2020.²⁹

Polityka ta i jej trzy składowe, określane mianem Inicjatyw Flagowych, stanowią podstawy programu Horyzont 2020. Inicjatywy flagowe (filary), zwane także generalnymi priorytetami, zostały określone jako: doskonała nauka, przywództwo przemysłowe i wyzwania społeczne. Przedstawiono je na rys. 2.



Rys. 2. Elementy składowe polityki UE i programu Horyzont 2020³⁰

Filary te łączą całą strukturę programów lub podprogramów, które kształtują Horyzont 2020. W ramach programów istnieją instrumenty (narzędzia) i różne typy projektów.

²⁶ Work Programme 2016–2017 *Table of Contents and 1. General Introduction*. (European Commission Decision C (2015)6776 of 13 October 2015), s. 4.

²⁷ http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/lisbon_treaty/index_en.htm.

²⁸ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>.

²⁹ Eva García Muntión, Mario Aznar Granados, Victoria Rigual Hernández, Horizon 2020 the New European Framework Programme for R&D&I. A Complete Guide, Research Development Technology and Innovation S.L. – RTDI, Madrid.

³⁰ Eva García Muntión, ...

Horyzont 2020 jest ósmym programem ramowym, dotyczącym badań i rozwoju i obejmuje lata 2014-2020. Jest instrumentem finansowym przeznaczonym do finansowania badań naukowych i innowacji w krajach członkowskich UE, a także, przy spełnieniu specjalnych warunków, w krajach stowarzyszonych. Z informacji, zawartych na stronie internetowej Horyzontu 2020 wynika, że jest to największy z dotychczasowych program finansowania badań i innowacji z budżetem niemal 80 mld euro na lata 2014-2020. Obiecuje on więcej przełomowych odkryć, nowych technologii poprzez przenoszenie wielkich idei z laboratoriów na grunt praktycznych rozwiązań w różnych sferach gospodarczych^{31,32}

Łączy on wszystkie dotychczasowe programy, dotyczące finansowania badań i innowacji: programy ramowe w sferze badań i rozwoju technologii (FPRTD), działania w zakresie innowacji w programie konkurencyjności i innowacji (CIP), a także Europejskiego Instytutu Innowacji i Technologii (EIT).³³

Parlament Europejski zaaprobował ostateczny tekst dokumentu zatwierdzającego Horyzont 2020 21 listopada 2013 roku. Kwota finansowania została ostatecznie ustalona na poziomie 79 mld euro, włączając 2,1 mld na Euroatom.

Inne instrumenty finansowe Unii Europejskiej

Istnieje wiele innych instrumentów, inicjatyw lub programów, które są bezpośrednio lub pośrednio powiązane z Horyzontem 2020. Można tu w szczególności wymienić:

- Europejskie Partnerstwa Innowacyjne (European Innovation Partnerships (EIPs)) – Są to długoterwałe publiczno - prywatne partnerstwa, ukierunkowane na uzyskanie korzyści społecznych i szybką modernizację powiązanych sektorów i rynków. Obecnie istnieją partnerstwa, dotyczące: aktywnego i zdrowego starzenia się, zrównoważonego rolnictwa i produktywności, inteligentnych (smart) miast i społeczności, wody, surowców,³⁴
- Wspólne Inicjatywy Technologiczne (Joint Technology Initiatives (JTIs) – „są to długoterminowe publiczno-prywatne partnerstwa, które są zarządzane w ramach specjalistycznych struktur bazujących na artykule 187 TFEU (wcześniej Artykule 171 TEC). JTIs wspierają międzynarodowe działania badawcze realizowane na wielką skalę w dziedzinach głównego zainteresowania europejskiej konkurencyjności przemysłowej, a także kwestii o dużym znaczeniu społecznym,”³⁵
- Europejskie Platformy Technologiczne (European Technology Platforms (ETPs)) – „są to kierowane przez przemysł grupy interesariuszy, które tworzą krótko - i długoterminowe plany i kierunki badań i rozwoju dla działań na poziomie UE a także na poziomach narodowych. Są one następnie finansowane z funduszy zarówno prywatnych, jak i publicznych,”³⁶

³¹ <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/what-horizon-2020>.

³² Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020*? Manual for civil society organizations, s. 5.

³³ Tamże.

³⁴ http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm?pg=eip.

³⁵ http://ec.europa.eu/research/jti/index_en.cfm?pg=home.

³⁶ <http://cordis.europa.eu/technology-platforms/>.

- Wspólne Inicjatywy Programowania (Joint Programming Initiatives (JPIs)) – „głównym celem procesu JPIs jest połączenie narodowych wysiłków badawczych w celu lepszego wykorzystania w Europie cennych publicznych zasobów R&D i stawianie czoła typowym europejskim wyzwaniom w wybranych kluczowych obszarach w sposób bardziej efektywny;”³⁷
- Europejski Instytut Innowacji i Technologii (EIT) – Jego misją jest przyspieszanie wzrostu i poprawa konkurencyjności Unii Europejskiej, wzmocnienie zdolności innowacyjnych krajów członkowskich UE, a także kreowanie przedsiębiorców jutra i przygotowanie do następnych innowacyjnych przełomów (breakthroughs).³⁸ Europejski Instytut Innowacji urzeczywistnia swoją misję poprzez pełne integrowanie trzech elementów „trójkąta wiedzy”, to znaczy (1) szkolnictwo wyższego stopnia, (2) badania i (3) biznes w Społecznościach Wiedzy i Innowacji (Knowledge and Innovation Communities (KICs),³⁹
- Wiodące Inicjatywy Rynkowe (Lead Markets Initiatives (LMI) – Wiodąca Inicjatywa Rynkowa jest polityką europejską dla sześciu ważnych sektorów, które są sponsorowane przez działania, mające na celu zmniejszenie barier, dotyczących wprowadzania na rynek nowych produktów lub usług.⁴⁰

2.2. Priorytety i struktura

2.2.1. Priorytety Horyzontu 2020

W całości Horyzont 2020 zawiera następujące części:⁴¹

- program struktury dla Horyzontu 2020, określający podstawowe cele, uzasadnienie i wartość dodaną dla UE, fundusze a także zasady kontroli, monitorowania i ewaluacji. W odniesieniu do tych kwestii osiągnięto porozumienie na forum Komisji Konkurencyjności 31 maja 2012,⁴²
- jeden zbiór zasad, dotyczących partycypacji i rozpowszechniania, określający sposoby finansowania i zwracania kosztów, warunków udziału, kryteriów wyboru i przyznawania, a także reguł własności, wykorzystania i rozpowszechniania rezultatów. W odniesieniu do tych kwestii zostało osiągnięte częściowe, ogólne porozumienie w czasie posiedzenia Komisji Konkurencyjności 10 października 2012 roku,⁴³
- pojedynczy specyficzny program, mający na celu implementację Horyzontu 2020, określający sposoby implementacji i treść ogólnego zakresu działań. W odniesieniu

³⁷ http://ec.europa.eu/research/era/joint-programming_en.html.

³⁸ <http://eit.europa.eu/>.

³⁹ <http://eit.europa.eu/activities/innovation-communities>.

⁴⁰ <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/lead-market-initiative/>.

⁴¹ SMEs Participation under Horizon 2020, s. 34-35.

⁴² Council of the European Union (2012a), Brussels, 10663/12, dostępne: <http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/12/st10/st10663.en12.pdf>.

⁴³ Council of the European Union (2012b), Brussels, 14846/12, dostępne: <http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/12/st14/st14846.en12.pdf>.

do tej kwestii na spotkaniu 11 grudnia 2012 r. osiągnięte zostało częściowe porozumienie Komisji ds. Konkurencyjności,⁴⁴

- oddzielna propozycja, dotycząca części Horyzontu 2020, związana z Traktatem Euroatom.⁴⁵

Horyzont 2020 identyfikuje trzy priorytety (filary):^{46,47,48}

- (1) „Doskonała nauka” (Excellent Science),
- (2) „Przywództwo przemysłowe”,
- (3) „Wyzwania społeczne”,

z których każdy zawiera zbiór specyficznych celów;⁴⁹

- „Doskonała nauka” ma na celu wzrost poziomu doskonałości w podstawach nauki europejskiej i zapewnienie stałego nurtu badań na poziomie światowym, na rzecz zagwarantowania długoterminowej konkurencyjności UE. W ramach tego priorytetu szczególnie ważne dla małych i średnich przedsiębiorstw (SMEs - Small and Medium Enterprises) są specyficzne cele programu „Future and Emerging Technologies” (FET), a także „Działania Maria Curie”;⁵⁰
- najważniejsze znaczenie dla polityki związanej z SMEs mają priorytety „Przywództwo przemysłowe”, w tym, w szczególności specyficzny cel „Przywództwo w zakresie przełomowych technologii przemysłowych” (Leadership in Enabling and Industrial Technologies - LEIT), a także priorytet „Wyzwania społeczne” jako nowo wprowadzony „specyficzny instrument SME”, ściśle z nimi powiązany;⁵¹
- specyficznym celem LEIT jest utrzymanie i budowa globalnego przywództwa w zakresie przełomowych technologii, a także badań kosmicznych (space) i innowacji, które podtrzymują konkurencyjność w obrębie istniejących i powstających przemysłów i sektorów;⁵²
- priorytet „Wyzwania społeczne” jest nastawiony na realizację działań badawczych, technologicznych, demonstracyjnych i innowacyjnych, które przyczyniają się do siedmiu specyficznych celów, wśród których występują: (1) zdrowie, (2) wyzwania

⁴⁴ Council of the European Union (2012c), Brussels, 17633/12, dostępne: <http://www.kowi.de/Portaldata/2/Resources/horizon2020/H2020-2012-PGA-SP.pdf>.

⁴⁵ European Commission (2011f), ‘Proposal for a COUNCIL REGULATION on the Research and Training Programme of the European Atomic Energy Community (2014-2018) complementing the Horizon 2020 – The Framework Programme for Research and Innovation’, Brussels, 30.11.2011, COM(2011) 812 final, available at: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0812:FIN:en:PDF>

⁴⁶ Work Programme 2016–2017 *Table of Contents and 1. General Introduction*. (European Commission Decision C (2015)6776 of 13 October 2015), s. 1.

⁴⁷ http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/funding/reference_docs.html.

⁴⁸ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020?* Manual for civil society organizations, s. 14.

⁴⁹ SMEs Participation under Horizon 2020, s. 34.

⁵⁰ Tamże.

⁵¹ Tamże.

⁵² Tamże.

biogospodarki, (3) energia, (4) transport, (5) działania klimatyczne, (6) globalne i (7) bezpieczne społeczeństwa (inclusive and secure societies),⁵³

- w uzupełnieniu do tych priorytetów są jeszcze dwa specyficzne cele. Jeden odnoszący się do „rozpowszechnienia doskonałości i poszerzenia uczestnictwa”. Występujące tu działania powinny pomóc ograniczyć podział między badaniami i innowacjami w Europie, poprzez promowanie synergii przy wykorzystaniu funduszy ESI (European Structural and Investment Funds), a także przez specyficzne środki odblokowujące „doskonałość” w regionach o małej aktywności w zakresie RDI. Innym specyficznym celem jest skupienie na „nauce ze społeczeństwem i dla społeczeństwa”. Jego przedmiotem jest budowa efektywnej współpracy między nauką i społeczeństwem, rekrutacja nowych talentów dla nauki i łączenie naukowej doskonałości ze świadomością społeczną i odpowiedzialnością.⁵⁴

Najważniejsze elementy Horyzontu 2020 przedstawiono w tabeli 4.

Tabela. 4. Struktura programu ramowego Horyzont 2020

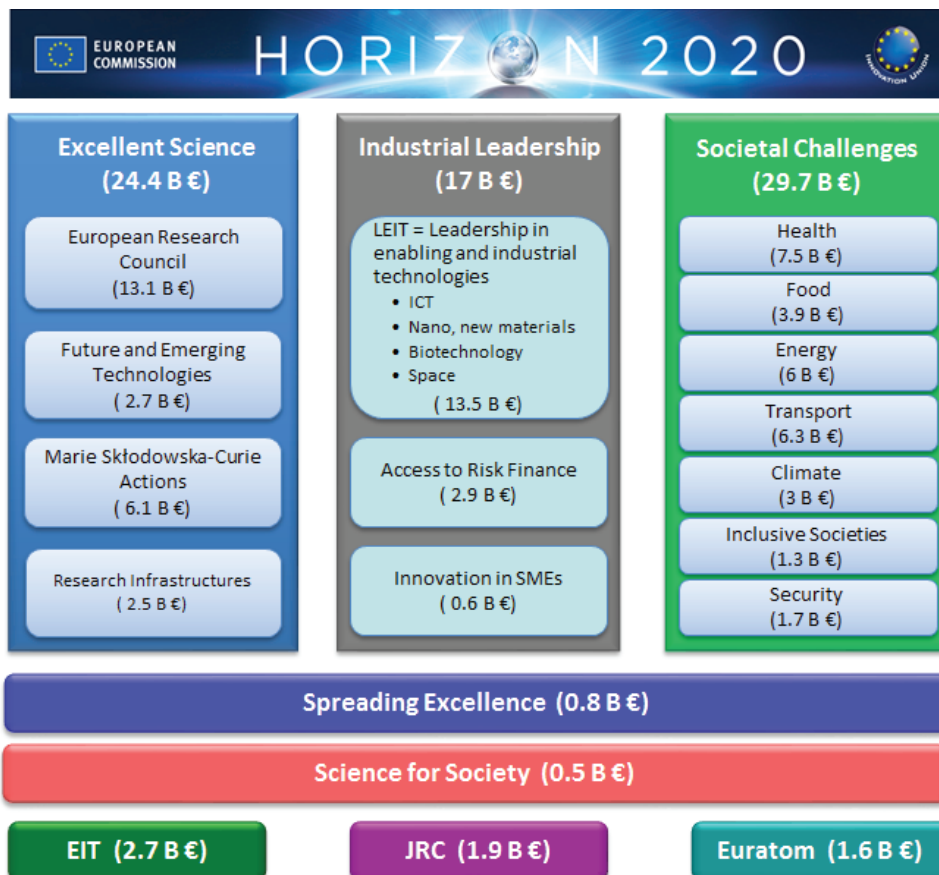
Trzy priorytety		
<p><u>Doskonała nauka</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Europejska Rada Badań ERC – przełomowe badania realizowane przez najlepsze indywidualne zespoły • Przyszłe i wyłaniające się technologie – Wspólne badania mające na celu otwarcie nowych obszarów innowacji • Działania Maria Skłodowska Curie (MSCA) – możliwości szkoleń i rozwoju kariery • Infrastruktury badań – Zapewnienie dostępu do infrastruktury na poziomie światowym 	<p><u>Przywództwo przemysłowe</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Przywództwo w zakresie technologii przełomowych i technologii przemysłowych (LEITs) – ICT, nanotechnologie, materiały, biotechnologie, produkcja, przestrzeń kosmiczna • Dostęp do ryzykownego finansowania – Lewarowanie prywatnego finansowania i „venture capital” dla badań i innowacji • Innowacje w SMEs – popieranie wszelkich form innowacji we wszystkich typach SMEs 	<p><u>Wyzwania społeczne</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Zdrowie, zmiany demograficzne i dobre samopoczucie • Zabezpieczenie w żywność, zrównoważone rolnictwo i leśnictwo, gospodarka morską, badanie wód morskich i śródlądowych, biogospodarka • Bezpieczna, czysta i efektywna energia • Szybki, zielony i zintegrowany transport • Działania klimatyczne, środowisko, efektywność zasobów i surowców • Europa w zmieniającym się świecie • Bezpieczne społeczeństwa
Rozprzestrzenianie doskonałości i poszerzanie uczestnictwa		
Nauka z i dla społeczeństwa		
Europejski Instytut Innowacji i Technologii (EIT)		
Wspólne Centrum Badań (JRC)		
Euroatom		

Źródło: Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020?* Manual for civil society organizations, s. 16.

⁵³ Tamże.

⁵⁴ Tamże.

Te same elementy przedstawiono na rys.3, zaczerpniętym ze strony CERN. Podano tu budżety poszczególnych części Horyzontu 2020. Zwraca uwagę bardzo mała kwota przeznaczona na innowacje w SMEs, raczej symboliczna w porównaniu z nakładami w innych dziedzinach.



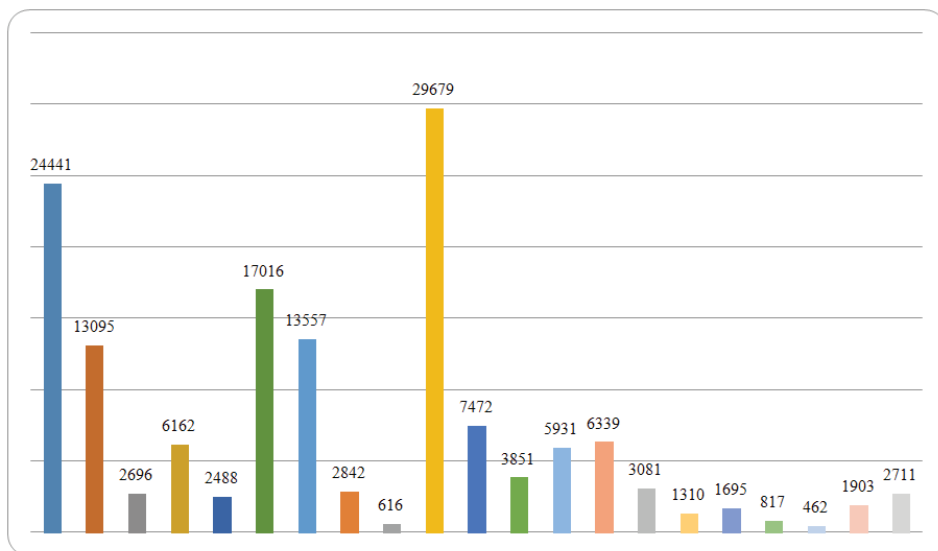
Rys. 3. Struktura Horyzontu 2020 i podział środków finansowych

Źródło: <http://cerneu.web.cern.ch/horizon2020/structureStruktura>.

W tabeli poniżej przedstawiono szczegółowe budżety zaplanowane na poszczególne działania Horyzontu 2020.

Priorytet	Budżet w mln euro
Doskonała nauka	24441,1
Europejska Rada Nauki	13094,8
Przyszłe i wyłaniające się technologie	2696,3
Działania Maria Skłodowska Curie	6162,0
Infrastruktury badań	2488,0
Przywództwo przemysłowe	17015,5
Przywództwo w technologiach przełomowych i przemysłowych	13557,0
Dostęp do ryzykownego finansowania	2842,3
Innowacje w SMEs	616,2
Wyzwania społeczne	29679,0
Zdrowie, zmiany demograficzne i dobrobyt	7471,8
Zabezpieczenie żywności, zrównoważone rolnictwo i leśnictwo, gospodarka morska, badanie wód morskich i śródlądowych, biogospodarka	3851,4
Bezpieczna, czysta i efektywna energia	5931,2
Szybki, zielony, zintegrowany transport	6339,4
Działania klimatyczne, środowisko, efektywność zasobów i surowców	3081,1
Europa w zmieniającym się świecie, społeczeństwa zintegrowane, innowacyjne i refleksyjne	1309,5
Bezpieczne społeczeństwa	1694,6
Rozprzestrzenianie doskonałości i poszerzanie uczestnictwa	816,5
Nauka z udziałem i dla społeczeństwa	462,2
Niezwiązane z energią jądrową bezpośrednio działania Wspólnego Centrum Badań	1902,6
Europejski Instytut Innowacji i Technologii	2711,4
Suma	77028,3

Te same dane przedstawiono także na rys. 4. Zwraca uwagę stosunkowo mały budżet na „Innowacje w SMEs”. Stosunkowo dużo pieniędzy przeznaczono natomiast na „Wyzwania społeczne”.



Rys. 4. Budżety elementów Horyzontu 2020 w mln euro.

Poniżej bardziej szczegółowo opisano elementy Horyzontu 2020.

2.2.2. Doskonała nauka

Nauka na poziomie światowym uważana jest za fundament technologii jutra, miejsc pracy i dobrobytu. Dlatego w najlepszym interesie Europy jest stworzenie, przyciąganie i zatrzymanie talentów badawczych i umożliwienie dostępu do najlepszej infrastruktury dla badaczy. „Doskonała nauka” nastawiona jest na wzrost poziomu doskonałości europejskiej bazy naukowej i zapewnienie stałego nurtu badań prowadzonych na poziomie światowym w celu zagwarantowania długoterminowej konkurencyjności. Jak zapisano na stronie internetowej Horyzontu 2020, „Działania w ramach tego filaru mają na celu wzmocnienie i rozszerzenie doskonałości bazy naukowej Unii i konsolidację Europejskiego Obszaru Badań w celu podniesienia konkurencyjności systemu badań i innowacji Unii w skali globalnej.”⁵⁵

„Doskonała Nauka” składa się z czterech kluczowych elementów:⁵⁶

- Europejska Rada ds. Badań (nauki) (ERC),
- Przyszłe i Pojawiające się Technologie (FET),
- Działania Maria Skłodowska Curie,
- Infrastruktura badań (włączając e-infrastrukturę).

1. ERC – Europejska ds. Rada Nauki

Europejska Rada ds. Nauki wspiera wybitnych naukowców, propozycje międzydyscyplinarne i idee pionierskie w nowych i wyłaniających się obszarach, które wykorzystują niekonwencjonalne i innowacyjne podejścia. Misją ERC jest zachęcanie do

⁵⁵ <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/excellent-science>.

⁵⁶ SMEs Participation under Horizon 2020, s. 36.

prowadzenia w Europie badań o najwyższej jakości poprzez przydzielanie funduszy na zasadach konkursowych i wspieranie zaawansowanych badań prowadzonych na potrzeby inwestorów. Chodzi tu o badania we wszystkich dziedzinach nauki na bazie naukowej doskonałości. Całkowity budżet wynosi tu 13.095 mln euro.⁵⁷

ERC kieruje się następującymi zasadami:

- jeden badacz, jedna instytucja macierzysta, jeden projekt, jedno kryterium oceny: doskonałość naukowa, nie ma tu konsorcjów, sieci, współfinansowania, wnioski mogą dotyczyć wszystkich obszarów nauki, włączając nauki społeczne i humanistyczne, wnioski mogą tu składać niezależni badacze z dowolnego miejsca na świecie, w dowolnym wieku i etapie kariery naukowej, instytucja macierzysta musi zapewnić warunki dla badacza, aby mógł kierować (direct) badaniami i zarządzać ich finansowaniem;
- grant można przenieść do innej instytucji, jeśli sobie tego życzy grantobiorca, badania muszą być prowadzone w jednym z 28 krajów członkowskich UE lub w krajach stowarzyszonych.

ERC finansuje następujące typy grantów:⁵⁸

- początkowe granty ERC dla młodych naukowców we wczesnej fazie kariery naukowej (2–7 lat po uzyskaniu stopnia PhD) – granty do 1,5 mln euro przydzielane na okres 5 lat,
- granty ERC dla osób konsolidujących (konsolidator), dla już niezależnych doskonałych badaczy (7–12 lat po uzyskaniu stopnia PhD) – do 2 mln euro na okres 5 lat, zaawansowane granty ERC dla doświadczonych badaczy liderów z istotnymi osiągnięciami naukowymi w ciągu ostatnich 10 lat – do 2,5 mln euro na okres 5 lat,
- granty ERC na weryfikację koncepcji dla osób, które otrzymały granty ERC i które chcą sprawdzić rynkowy i/lub innowacyjny potencjał wyników swoich badań z projektów ERC – do 150.000 euro na okres 12 miesięcy.

2. FET - Przyszłe i wyłaniające się technologie

Future and Emerging Technologies (FET) wychodzą poza to, co jest znane. Wizjonerskie myślenie może otworzyć obiecujące możliwości odnośnie potężnych nowych technologii.

Wizjonerskie aspekty i eksploracyjna charakterystyka FET mogą brzmieć jak swego rodzaju magia, ale misja FET jest bardzo konkretna: przekształcenie bazy badawczej, bazy naukowej UE do postaci przewagi konkurencyjnej.⁵⁹

Oczekuje się, że działania FET zainicjują radykalnie nowe kierunki technologiczne dzięki niewykorzystanej jeszcze współpracy między zaawansowaną interdyscyplinarną nauką i wyznaczającą kierunki inżynierię. Pomoże to Europie, aby szybko stać się liderem w tych obiecujących przyszłych obszarach technologii, które będą w stanie

⁵⁷ <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/european-research-council>.

⁵⁸ Tamże

⁵⁹ <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/future-and-emerging-technologies>.

odnowić podstawy przyszłej europejskiej konkurencyjności i wzrostu. Może to także przyczynić się do wzrostu społecznego w najbliższych dekadach.⁶⁰

Program FET ma trzy uzupełniające się linie działania, odnoszące się do różnych metodologii i wymiarów, poczynając od nowych idei aż do długoterminowych wyzwań:

- FET Open – finansuje projekty, dotyczące nowych idei lub radykalnie nowych przyszłych technologii, będące we wczesnej fazie, gdy jeszcze niewielu badaczy pracuje nad tematem projektu. Może to obejmować szeroki zakres nowych możliwości technologicznych inspirowanych przez wyznaczające kierunki badania naukowe, niekonwencjonalną współpracę lub nowe praktyki w zakresie badań i innowacji.
- FET Proactive (przygotowujące) – przygotowuje wyłaniające się tematy, próbując ustalić masę krytyczną badaczy europejskich w odniesieniu do szeregu obiecujących, eksploracyjnych tematów badawczych. Wspierane są tu obszary, które nie są jeszcze gotowe do włączenia do programu badań przemysłowych. Celem jest tu także budowanie i strukturalizacja nowych interdyscyplinarnych społeczności badaczy.
- Inicjatywy Flagowe FET – są to dziesięcioletnie i mające budżety w wysokości 1 mld inicjatywy, w których setki najlepszych europejskich badaczy łączy swe siły, aby skupić się na rozwiązaniu ambitnych wyzwań naukowych i technologicznych. Przykładami mogą tu być takie tematy jak: „zrozumienie ludzkiego mózgu”, „stworzenie nowych materiałów przyszłości, jak na przykład grafen”.

Podobnie opisano to w podręczniku dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Specyficznym celem FET jest rozwijanie radykalnie nowych technologii poprzez wykorzystanie nowych i ryzykownych pomysłów, opartych na podstawach naukowych, które stwarzają szansę otwarcia nowych obszarów wiedzy naukowej i nowych technologii. Zakłada się, że przyczynią się one do powstania nowych branż w Europie. Poprzez zaoferowanie elastycznego wsparcia dla zorientowanych na konkretne cele badań, prowadzonych na różną skalę, a także poprzez zaadoptowanie innowacyjnych sposobów badań, zakłada się tu osiągnięcie następujących celów: identyfikacji i wychwycenia szans długoterminowych korzyści dla mieszkańców, gospodarki i społeczeństwa. W programie FET mogą uczestniczyć SMEs, które prowadzą szczególnie intensywne prace naukowe.⁶¹

Wspierane będą tutaj badania realizowane na zasadzie współpracy, a ich celem jest rozszerzenie europejskich zdolności do zaawansowanych i zmieniających paradygmaty innowacji. Będzie tu rozwijana (wspierana) naukowa współpraca pomiędzy różnymi dyscyplinami przy pracach nad radykalnie nowymi, w wysokim stopniu ryzykownymi ideami. Będzie także przyśpieszany rozwój najbardziej obiecujących (wyłaniających się) obszarów nauki i technologii, a także tworzenie struktur (powiązań) między podobnymi wspólnotami naukowców w ramach całej Unii.

⁶⁰ <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/future-and-emerging-technologies>.

⁶¹ SMEs Participation under Horizon 2020, s. 36.

3. Działania Maria Curie Skłodowska (MSCA)

The Maria Skłodowska-Curie Actions (MSCA) oferują granty dla naukowców znajdujących się w różnych fazach swojej kariery, począwszy od osób przygotowujących prace doktorskie aż do doświadczonych badaczy i zachęcają do mobilności ponadnarodowej, międzysektorowej i interdyscyplinarnej. MSCA umożliwiają organizacjom zajmującym się badaniami (takim jak: uniwersytety, centra badawcze i przedsiębiorstwa) gościć utalentowanych, zagranicznych badaczy, oferując im atrakcyjne warunki pracy i możliwość przemieszczania się między uczelniami i innymi miejscami.⁶²

MSCA są otwarte na wszystkie dziedziny badań i innowacji, od badań podstawowych do wejścia na rynek a także na usługi, dotyczące innowacji (innovation services). Obszary badań i innowacji są wybierane swobodnie przez osoby aplikujące (osoby lub/i organizacje) przy uwzględnieniu przede wszystkim inicjatywy oddolnej.⁶³

W ramach MSCA można wyróżnić następujące typy działań:

Sieci badań ITN (Innovative Training Networks): wsparcie dla Sieci Innowacyjnych Szkoleń

ITNs wspierają wybrane na zasadach konkursowych wspólne programy szkolenia badaczy (joint research training) i/lub programy doktorskie implementowane przez europejskie partnerstwa uniwersytetów, instytucje badawcze i organizacje nieakademickie.

Programy szkoleń w zakresie badań oferują zdobywanie doświadczeń poza uniwersytetem, tym samym rozwijając innowacyjność i umiejętności znalezienia pracy. ITNs obejmują także doktoraty przemysłowe, w których organizacje niebędące uniwersytetami mają taką samą rolę jak uniwersytety w odniesieniu do czasu pracy badacza i opieki nad jego pracą (supervision), a także wspólne stopnie doktorskie, oferowane przez wiele uniwersytetów. Ponadto, organizacje spoza Europy mogą partycypować w ITNs jako dodatkowi partnerzy, co umożliwia kandydatom uzyskanie stopnia doktora, zdobycie doświadczenia poza Europą, podczas okresu studiów doktorskich (szkolenia).

Individual fellowships (Indywidualne granty): wsparcie dla doświadczonych badaczy na wyjazdy do innych krajów, także do instytucji nieakademickich

Indywidualne granty wspierają wyjazdy badaczy w ramach Europy i poza nią. Mają one także za zadanie pomóc w przyciągnięciu najlepszych badaczy z całego świata do pracy w UE. Grant zwykle pokrywa wynagrodzenie roczne, koszt podróży, koszty badań i narzuty kosztów (overheads) w ramach instytucji goszczącej badacza. W tym przypadku badacze składają wnioski o granty razem z planowaną organizacją goszczącą. Propozycje są oceniane z punktu widzenia jakości badań, perspektyw dalszego rozwoju badacza, a także wsparcia oferowanego przez organizację goszczącą. Grantobiorcy mogą także spędzić część swojego czasu wykorzystywania grantu w dowolnej instytucji w Europie, jeśli to poprawi efekty ich pracy. Może z tego wynikać także, że rozpoczną nową karierę w Europie, wykorzystując specjalne warunki i uprawnienia.

⁶² <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/marie-sklodowska-curie-actions>.

⁶³ <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/marie-sklodowska-curie-actions>.

Międzynarodowa i międzysektorowa kooperacja poprzez Wymianę Personelu Naukowego i Innowacyjnego (RISE – Research and Innovation Staff Exchange)

RISE wspiera krótkoterminowe wyjazdy naukowców i personelu innowacyjnego na wszystkich etapach kariery. Dotyczy to większości uczestników studiów doktoranckich (postgraduate), większości osób doświadczonych (senior management), a także personelu administracyjnego i technicznego. Program jest otwarty także na partnerstwa uniwersytetów, instytucji badawczych oraz organizacji nieakademickich w Europie, a także poza nią. W przypadku partnerstw międzynarodowych dozwolone są wymiany z uniwersytetu do uniwersytetu.

Współfinansowanie programów regionalnych, narodowych i międzynarodowych, które finansują wyjazdy włączając wyjazdy do innych krajów

MSCA oferuje dodatkowe finansowanie do regionalnych, narodowych i międzynarodowych programów, dotyczących szkolenia naukowców i rozwoju ich kariery. Programy współfinansowania zachęcają do przemieszczania się badaczy za granicę i oferują dobre warunki pracy. Działania te mogą wspierać programy studiów doktoranckich i programy wyjazdowe (fellowship programmes).

Europejska Noc Badaczy (The European Researchers' Night)

Jest to ogólnoeuropejskie wydarzenie, którego celem jest stymulowanie zainteresowania karierą badacza, w szczególności wśród ludzi młodych. Działania są ukierunkowane na opinię publiczną i mogą przyjąć różne formy, takie jak, na przykład wspólnie realizowane eksperymenty, pokazy naukowe, debaty, konkursy, quizy. Europejska noc badaczy jest organizowana zwykle raz w roku, zazwyczaj we wrześniowy piątek.⁶⁴

Podobnie jest to scharakteryzowane w podręczniku dla SMEs, gdzie można przeczytać, że specyficznym celem Działań Maria Skłodowska Curie jest zapewnienie optymalnego rozwoju i dynamicznego wykorzystania intelektualnego kapitału Europy w celu generowania, rozwoju i transferu nowych umiejętności, wiedzy i innowacji i przez to wykorzystania jej pełnego potencjału w obrębie wszystkich sektorów i regionów. Występujące tu działania obejmują, między innymi:⁶⁵

- rozwijanie nowych umiejętności poprzez bardzo dobre wstępne szkolenie naukowców,
- kultywowanie doskonałości przy pomocy międzynarodowych i międzysektorowych wyjazdów, to znaczy doświadczeni naukowcy są zachęceni do poszerzania i pogłębiania swojej wiedzy, na przykład w SMEs,
- stymulowanie innowacyjności poprzez wzajemną inspirację (cross-fertilization) wiedzą.

Działania te mają za zadanie zaoferować doskonały i innowacyjny trening, a także atrakcyjne możliwości kariery i wymiany wiedzy. Ma to być realizowane poprzez wyjaz-

⁶⁴ <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/marie-sklodowska-curie-actions>.

⁶⁵ SMEs Participation under Horizon 2020, s. 36.

dy zagraniczne, a także wizyty w innych sektorach (nauki), aby jak najlepiej przygotować naukowców do sprostania bieżącym i przyszłym wyzwaniom społecznym.

4. Infrastruktura badań (włączając e-infrastrukturę)

Chodzi tutaj o rozwój europejskiej infrastruktury badań na rok 2020, a także na dalszą przyszłość, rozwijanie jej potencjału innowacyjnego oraz kapitału ludzkiego. Ma to być realizowane w zgodzie z odnośnymi politykami UE i przy uwzględnieniu międzynarodowej kooperacji.

Działania te tworzą potężny i zrównoważony zbiór wspólnie zaplanowany z przedsięwzięciami na poziomie narodowym i regionalnym. Obejmują one szeroki zakres potrzeb europejskich, dotyczących zaawansowanej nauki i technologii. Zebranie razem w jednym programie umożliwi ich realizację w sposób bardziej spójny, racjonalny, uproszczony i bardziej skupiony. Ułatwi to także kontynuację badań, co jest podstawowym warunkiem utrzymania ich efektywności.

Działania te są w swojej istocie nastawione na przyszłość, budowanie umiejętności w dłuższym okresie czasu, skupianie się na następnej generacji nauki, technologii, naukowców i innowacji. Chodzi też o dostarczanie wsparcia wyłaniającym się talentom w całej Unii i w krajach stowarzyszonych, a także na całym świecie.

Z perspektywy napędzanej przez naukę natury, a także w znacznym stopniu zorganizowanego według zasady od dołu do góry („bottom-up”), stymulowanych przez inwestorów zasad finansowania, europejska wspólnota naukowców będzie odgrywała silną rolę w ustaleniu dróg badań, realizowanych w ramach tego programu”⁶⁶

Najnowocześniejsza infrastruktura badawcza staje się coraz bardziej kompleksowa i kosztowna. Ponadto, często wymaga integrowania różnych urządzeń, usług i źródeł danych oraz intensywnej współpracy międzynarodowej.⁶⁷

Europejskie podejście do infrastruktury badawczej zmieniło się istotnie wraz z implementacją planu ESFRI⁶⁸ (the European Strategy Forum on Research Infrastructures), integrującą i otwierającą narodowe zasoby badawcze, a także rozwijającą e-infrastrukturę, podtrzymującą cyfrowe ERA. Sieci infrastruktur badawczych w obrębie Europy wzmacniają jej bazę kapitału ludzkiego, oferując światowej klasy szkolenia dla nowej generacji naukowców i inżynierów oraz promując współpracę interdyscyplinarną.⁶⁹

Dalszy rozwój i zwiększenie wykorzystania infrastruktur badawczych na poziomie UE będzie stanowiło istotny wkład w rozwój ERA. O ile rola krajów członkowskich pozostanie centralna, z punktu widzenia tworzenia i finansowania infrastruktur ba-

⁶⁶ <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/excellent-science>.

⁶⁷ <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/research-infrastructures-including-e-infrastructures>.

⁶⁸ http://ec.europa.eu/research/infrastructures/index_en.cfm?pg=esfri-roadmap.

⁶⁹ <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/research-infrastructures-including-e-infrastructures>.

dawczych, to UE odgrywa kluczową rolę we wspieraniu infrastruktury, poparciu dla tworzenia nowych obiektów, otwieraniu szerokiego dostępu do infrastruktury narodowych i europejskich. Celem jest także zapewnienie, aby polityki regionalne, narodowe, europejskie i międzynarodowe były spójne i efektywne. Jest nie tylko koniecznym, aby uniknąć dublowania się wysiłków i koordynować oraz racjonalizować wykorzystanie obiektów, ale także łączyć fundusze, tak aby UE mogła nabywać i wykorzystywać zasoby badawcze na poziomie światowym.⁷⁰

Efekty skali i zakresu działania osiągnięte dzięki europejskiemu podejściu do budowania, wykorzystania i eksploatacji infrastruktury badawczej, włączając e-infrastrukturę powinny wnieść istotny wkład w zwiększenie potencjału europejskich badań i innowacji.

W ramach infrastruktury badań można wyróżnić trzy elementy składowe:⁷¹

1. Rozwój europejskiej infrastruktury badawczej na rok 2020 i w dalszej przyszłości

Celem jest tu zagwarantowanie implementacji ESFRI i innych infrastruktur badawczych na poziomie światowym, włączając rozwój zdolności lokalnych partnerów, integracji i dostępu do narodowych infrastruktur badawczych oraz stworzenie, rozmieszczenie i uruchomienie e-infrastruktury.

2. Rozwijanie potencjału innowacyjnego infrastruktur badawczych i ich zasobów ludzkich

Celem jest tutaj zachęcanie infrastruktur badawczych do działania w charakterze jednostek adoptujących technologie, a także do promowania partnerstwa R&D z przemysłem oraz wspieranie wykorzystania infrastruktur badawczych przez przemysł i stymulowanie kreowania innowacyjnych klastrów. Działanie to będzie także wspierało szkolenie i/lub wymianę personelu zarządzającego i obsługującego infrastruktury badawcze.

3. Wzmacnianie europejskiej polityki, dotyczącej infrastruktury i międzynarodowej kooperacji

Celem jest tutaj wspieranie partnerstwa pomiędzy istotnymi twórcami polityk oraz ciałami decydującymi o funduszach, a także łączenie i monitorowanie narzędzi wykorzystywanych przy podejmowaniu decyzji oraz działania związane z międzynarodową współpracą.

2.2.3. Priorytet przywództwo przemysłowe (Industrial Leadership)

Kwestie ogólne

O ile priorytet „Doskonała nauka” jest skierowany raczej do naukowców, to „Przywództwo przemysłowe” adresowane jest raczej do przemysłu (choć nie tylko, bo jest tu też instrument SME).

Ta część programu, nastawiona na nowe i przełomowe technologie, ma się przyczynić do zwiększenia konkurencyjności UE i kreowania miejsc pracy. Ma także

⁷⁰ Tamże.

⁷¹ Tamże.

wspierać dalszy rozwój wspólnoty. Nacisk jest tu położony na obszary badań i innowacji, które mają silny wymiar przemysłowy i w których wykorzystanie nowych możliwości technologicznych umożliwi i przyspieszy innowacyjność. Głównym dążeniem jest tu osiągnięcie celów przemysłowych UE, które z kolei stanowią ważny element strategii Unii, dotyczącej kluczowych, przełomowych technologii (Key Enabling Technologies - KET).

Priorytet ten opiera się na obserwacji wskazującej, że strategiczne decyzje, dotyczące rozwoju kluczowych technologii są decydujące dla innowacji w obrębie istniejących, a także nowopowstających sektorów. W obliczu tego Europa musi kierować więcej prywatnych inwestycji na badania i innowacje. Priorytet „przywództwo przemysłowe” ma także szczególne znaczenie dla polityk związanych z SMEs.⁷²

Priorytet przywództwo przemysłowe składa się z następujących komponentów:

1. Przywództwo w zakresie technologii przełomowych i przemysłowych (Leadership in Enabling and Industrial Technologies - LEIT):
 - badania kosmiczne (Space),
 - nanotechnologie, zaawansowane materiały, zaawansowane wytwarzanie i produkcja, biotechnologia,
 - technologie informacyjne i komunikacyjne (ICT).
2. Dostęp do ryzykownego finansowania
3. Innowacje w SMEs.

Jak można przeczytać na stronie internetowej UE: kluczowe przełomowe technologie (Key Enabling Technologies - KET), ICT, a także badania kosmiczne są kluczowymi kompetencjami przemysłowymi, które determinują globalną konkurencyjność Europy.⁷³

Przywództwo w zakresie technologii przełomowych i przemysłowych

Oferowane jest tutaj wsparcie dla badań naukowych, tworzenia produktów i ich demonstracji, a także miejsc odpowiednich dla ich standaryzacji i certyfikacji. Dotyczy to technologii informatycznych i komunikacyjnych (ICT), nanotechnologii, zaawansowanych materiałów, biotechnologii, zaawansowanego wytwarzania i produkcji procesowej, a także przestrzeni kosmicznej. Nacisk jest tu położony na interakcje i konwergencję (zbieżność) w ramach poszczególnych technologii i pomiędzy nimi, a także ich powiązanie z wyzwaniami społecznymi. We wszystkich tych obszarach mają być wzięte pod uwagę potrzeby użytkowników.

Specyficznym celem jest tu zbudowanie i utrzymanie światowego przywództwa poprzez badania i innowacje w obrębie przełomowych technologii, a także badań i innowacji kosmicznych, które podtrzymują konkurencyjność w obrębie wielu istniejących i wyłaniających się branż i sektorów.

⁷² SMEs Participation under Horizon 2020, s. 37.

⁷³ <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/leadership-enabling-and-industrial-technologies>.

W ramach pierwszego działania - LEIT nacisk jest położony na następujące zagadnienia:⁷⁴

- badania i rozwój, w celu wzmocnienia możliwości przemysłowych Europy, a także perspektyw biznesowych, włączając w to także SMEs, partnerstwo publiczno-prywatne, zagadnienia przecinające się, dotyczące KETs (Cross-cutting KETs), wykorzystanie możliwości ICT,
- przyczynienie się do rozwiązania wyzwań społecznych i do „Focus Areas”, aspekty przecinające się, takie jak kooperacja międzynarodowa, a także odpowiedzialne badania i innowacje.

Dostęp do ryzykownego finansowania

Chodzi tu o przezwyciężenie deficytu środków finansowych i ograniczeń w zakresie finansowania kapitałów własnych na prowadzenie prac R&D, a także przedsiębiorstw nastawionych na innowacje (innovation-driven) oraz projektów na wszystkich etapach ich realizacji. Przewiduje się tu rozwój „Venture capital” na poziomie Unii Europejskiej, przy czym ma to być realizowane we współpracy z programem COSME (konkurencyjność przedsiębiorstw, w tym także małych i średnich).

Specyficznym celem jest pomoc w rozwiązywaniu problemów, związanych z ograniczeniami w dostępie do funduszy na ryzykowne przedsięwzięcia, dotyczące badań i innowacji. Horyzont 2020 wspiera dostęp do pożyczek, gwarancji i finansowania poprzez papiery wartościowe (equity finance), poprzez „Debt facility” i „Equity Facility”, które są zbudowane z różnych opcji. „Equity Facility” i opcja dla SME w ramach „Debt facility” mogą być zaimplementowane w powiązaniu z COSME jako część Instrumentów Finansowych UE, które umożliwiają finansowanie, a także zaciągania kredytów dla wsparcia RTDI (Research, Technological Development and Innovation) i rozwoju SMEs.

Innowacje w SMEs

Szczególną sprawą w maksymalizacji oczekiwanego wpływu tego działania jest włączenie uczestników przemysłowych, a w szczególności SMEs.

W ramach tego obszaru chodzi o przyspieszenie rozwoju technologii i innowacji, które będą podtrzymywać (podbudowywać) przedsiębiorstwa (biznesy) w przyszłości i pomogą innowacyjnym SMEs, aby rozwinęły się do postaci wiodących w skali światowej.⁷⁵

Planuje się tutaj wsparcie dostosowane do potrzeb SME w celu stymulowania wszystkich form innowacji w SME. Chodzi tu o skupienie się na przedsiębiorstwach, które mają potencjał, by się rozwijać i działać w skali międzynarodowej, na określonym rynku, a także poza nim.

Specyficznym celem jest stymulowanie zrównoważonego wzrostu gospodarczego poprzez zwiększanie poziomu innowacyjności SMEs, pokrywanie ich różnych potrzeb, dotyczących innowacyjności w ramach całego cyklu innowacji dla wszystkich jej typów. Tym samym można będzie kreować szybszy wzrost SMEs, które są aktywne w skali

⁷⁴ <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/leadership-enabling-and-industrial-technologies>.

⁷⁵ <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/industrial-leadership>.

międzynarodowej. Więcej szczegółów na ten temat znajduje się w rozdziałach 4 i 5, poświęconych instrumentowi SME („The dedicated SME instrument”).

Jak można przeczytać w oficjalnych dokumentach UE, jako wsparcie dla innowacji w SMEs przewidywane jest specyficzne działanie, mające na celu promowanie ponadnarodowej, zorientowanej na rynek innowacyjności SMEs, w szczególności tych prowadzących działalność badawczo - rozwojową. Jest ona nastawiona na SMEs prowadzące intensywną działalność R&D w dowolnym sektorze, które wykazują zdolność do komercyjnego wykorzystania rezultatów projektu. Działanie powinno pokrywać cały obszar nauki i technologii z wykorzystaniem podejścia od dołu do góry (bottom-up approach), mającego na celu spełnienie potrzeb SMEs prowadzących intensywnie prace R&D. Działania będą tu bazować na „Eurostars Joint Programme”. Ponadto, będzie to działanie nastawione na podnoszenie zdolności innowacyjnych SMEs, implementowane w kooperacji z krajami członkowskimi.⁷⁶

Więcej szczegółów na temat działania SME znajduje się w rozdziałach 4 i 5.

2.2.4. Priorytet wyzwania społeczne

Horyzont 2020 odzwierciedla priorytety strategii Europa 2020 i bierze pod uwagę główne sprawy będące przedmiotem troski mieszkańców Europy, a także całego świata.

W tej części programu zastosowane jest podejście, odpowiadające różnym wyzwaniom, które zgromadzi (połączy) zasoby i wiedzę z różnych obszarów, technologii i dyscyplin, włączając nauki społeczne i humanistyczne. Obejmuje to działania od badań naukowych do rynku, przy nowym skupieniu się na działaniach związanych z innowacjami, takich jak badania pilotażowe (piloting), demonstracja produktu, testowanie (test-bed) i wsparcie w fazie dostarczania opinii publicznej i konsumpcji poprzez rynek. Są tu także ustanowione powiązania z działaniami EIP (European Innovation Partnerships).⁷⁷

W ramach „Wyzwań społecznych” wyróżniono siedem priorytetów tematycznych. Każdy priorytet tematyczny jest opisany przez:

- 1) specyficzny cel,
- 2) uzasadnienie i europejską wartość dodaną,
- 3) najważniejsze zakresy działań.

Priorytety te są uwzględniane w Horyzoncie 2020. Aczkolwiek należy pamiętać, że są one wprowadzane każdego roku w odpowiednich programach rocznych. Wysiłki związane ze wsparciem tych działań mogą być istotnie różne w całym okresie trwania programu, a także w poszczególnych latach. Jeżeli niektóre ogłoszenia o konkursach będą uwzględniały dany priorytet w jednym roku, to w kolejnym roku może nie być żadnych konkursów związanych z danym priorytetem.⁷⁸

⁷⁶ Council of the European Union (2012c), Part II, section 3.2. dostęp: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2009:0512:FIN:EN:PDF>

⁷⁷ <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/societal-challenges>.

⁷⁸ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020?* Manual for civil society organizations, s. 18.

Warto przeczytać w całości kilka stron opisujących priorytet tematyczny, który interesuje w szczególności daną osobę, aby zrozumieć stosowane w jego ramach ogólne podejście. W opisach można znaleźć wypunktowane najważniejsze elementy sekcji działań, prezentujące najbardziej konkretne wskazówki, co będzie finansowane w ciągu siedmiu lat.⁷⁹

Specyficznym celem priorytetu „Wyzwania Społeczne” jest skupienie się na sprawach i wyzwaniach stojących przed europejskimi obywatelami i społecznościami. Jest on nastawiony na realizowanie działań, dotyczących badań, rozwoju technologicznego, prezentacji produktów i innowacji, które przyczyniają się do osiągnięcia następujących celów:⁸⁰

- zdrowie, zmiany demograficzne i pomyślność (well-being),
- wyzwania w obszarze europejskiej biogospodarki, bezpieczna, czysta i efektywna energia,
- szybki (smart), zielony i zintegrowany transport, działanie klimatyczne, efektywność zasobów i surowców, Europa w zmieniającym się świecie, bezpieczne społeczeństwa.

2.2.5. Nauka z udziałem i dla społeczeństwa

W ramach tej części programu stosuje się podejście, bazujące na „wyzwaniach”. Ma ono łączyć zasoby i wiedzę pochodzącą z różnych obszarów, wykorzystywać różne technologie i dyscypliny, włączając nauki społeczne i humanistyczne. Uwzględniane są tu działania od badań naukowych aż do rynku, przy nowym podejściu do działań związanych z innowacjami, takimi jak: działania pilotażowe (piloting), demonstracja, testowanie (test-bed)⁸¹, a także wsparcie dla „zamówienia publicznego” (public procurement) i „absorbacji przez rynek” (market uptake).⁸²

O ile we wcześniejszych programach „nauka i społeczeństwo” w szóstym programie ramowym i „nauka w społeczeństwie” w siódmym programie ramowym kwestie społeczne były sprowadzone do postaci większych specyficznych priorytetów, jak na przykład „Capacities” w siódmym programie ramowym, to „Nauka z udziałem i dla społeczeństwa” w Horyzoncie 2020 stawia swój własny specyficzny cel. Jest to samo w sobie (skromnym) sukcesem organizacji pozarządowych, które zabiegały o zwiększenie znaczenia tego zagadnienia. Należy się spodziewać, że wiele ogłoszeń o konkursach w ramach tego programu będzie otwartych dla udziału CSOs.⁸³

http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/funding/reference_docs.html.

⁷⁹ Tamże

⁸⁰ SMEs Participation under Horizon 2020, s. 38.

⁸¹ an area equipped with instruments, etc, used for testing machinery, engines, etc, under working conditions, <http://www.dictionary.com/browse/test-bed?s=ts>.

⁸² <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/societal-challenges>.

⁸³ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020?* Manual for civil society organizations, s. 18.

Celem tego priorytetu jest budowanie efektywnej kooperacji między nauką i społeczeństwem, aby wynajdować nowe talenty dla nauki i łączyć nauką doskonałość ze społeczną świadomością i odpowiedzialnością.⁸⁴

Punktem zainteresowania tych działań ma być w szczególności:⁸⁵

- a) spowodowanie, aby kariera naukowa i technologiczna były atrakcyjne dla młodych studentów, wspieranie zrównoważonych interakcji pomiędzy szkołami, instytucjami badawczymi, przemysłem i organizacjami społeczeństwa obywatelskiego,
- b) promowanie równouprawnienia płci w szczególności przez wspieranie zmian strukturalnych w zorganizowaniu instytucji badawczych, a także w treści i sposobie ukształtowania działań badawczych,
- c) integrowanie społeczeństwa z nauką i z kwestiami innowacji, politykami i działaniami w celu integrowania interesów i wartości społecznych (obywateli) oraz w celu zwiększania jakości, doniosłości, akceptacji społecznej i zrównoważenia (sustainability) rezultatów badań i innowacji w różnych obszarach działań od innowacji społecznej do takich obszarów jak: biotechnologie i nanotechnologie,
- d) zachęcanie obywateli do angażowania się w naukę poprzez formalną i nieformalną edukację naukową, a także promowanie rozprzestrzeniania działań opartych na nauce, na przykład w centrach nauki i poprzez inne odpowiednie kanały,
- e) rozwijanie dostępności i zakresu wykorzystania rezultatów badań finansowanych z funduszy społecznych, rozwijanie nadzoru (governance) dla wspierania odpowiedzialnych badań i innowacji przez wszystkich interesariuszy (naukowców, autorytety społeczne, przemysł i organizacje społeczeństwa obywatelskiego), zwiększanie wrażliwości na społeczne potrzeby i wymagania, a także promowanie przestrzegania etycznych zasad (ethics Framework) w sferze badań i innowacji,
- f) podejmowanie należnych i proporcjonalnych zabezpieczeń w działaniach badawczych i innowacyjnych poprzez przewidywanie i szacowanie potencjalnego wpływu na środowisko, zdrowie i bezpieczeństwo,
- g) rozszerzanie wiedzy na temat komunikowania się w nauce w celu poprawiania jakości i efektywności interakcji między naukowcami, mediami i społeczeństwem (opinią publiczną),
- h) promowanie najwyższych standardów etycznych i zmian strukturalnych, które są konieczne na poziomie instytucjonalnym i lokalnym, chodzi tu, w szczególności o stosowanie się do przepisów prawa związanych z etyką (takich jak ochrona danych, podwójne zastosowanie (dual use), itd.).

Kwestie związane z „Nauką z udziałem i dla społeczeństwa” są obecnie uwzględnione (mainstreamed) we wszystkich częściach Horyzontu 2020, co oznacza, że 0,5% budżetu

⁸⁴ Tamże, s. 19.

⁸⁵ Tamże.

wszystkich priorytetów tematycznych ma być przeznaczony na sfery „nauka - społeczeństwo” (może to być: równość płci (gender), etyka, nadzór (governance), młodzież, badania partycypacyjne, itd.). W efekcie oznacza to alokację około 900 mln euro.⁸⁶

Finansowanie obejmuje tu następujące wyzwania:⁸⁷

- zdrowie, zmiany demograficzne i dobre samopoczucie,
- zabezpieczenie w żywność, zrównoważone rolnictwo i leśnictwo, gospodarka, morską, badanie wód morskich i śródlądowych, biogospodarka,
- bezpieczna, czysta i efektywna energia,
- szybki, zielony (green) i zintegrowany transport,
- działania klimatyczne, środowisko, efektywność zasobów i surowców,
- Europa w zmieniającym się świecie – społeczeństwa globalne (inclusive), innowacyjne i refleksyjne,
- bezpieczne społeczeństwa – ochrona wolności i bezpieczeństwa Europy, a także jej mieszkańców.

2.2.6. *Kwestie przecinające się*

W Horyzoncie 2020 istnieje całkiem spora liczba tak zwanych kwestii przecinających się (cross-cutting issues). Są one opisane w tekście programu jako „powiązania i interfejsy, które mają być zaimplementowane w poprzek i w ramach Horyzontu 2020”. Są one tworzone pomiędzy specyficznymi celami trzech priorytetów, gdy jest to konieczne, aby generować nową wiedzę, kluczowe kompetencje i istotne technologiczne przełomy, a także przekształcać wiedzę naukową w wartości gospodarcze i społeczne. Kwestie przecinające się powinny szczególnie uwzględniać podejścia interdyscyplinarne.⁸⁸

Największa uwaga jest tu skierowana na następujące zagadnienia:⁸⁹

- a) rozwój i zastosowanie kluczowych technologii przełomowych i przemysłowych, a także przyszłych i wyłaniających się technologii, obszary związane z tworzeniem mostów pomiędzy okryciem i aplikacją rynkową, badania i innowacje mające charakter interdyscyplinarny i przecinający różne sektory, nauki społeczne i ekonomiczne oraz humanistyczne, zmiany klimatyczne i zrównoważony rozwój, wspieranie funkcjonowania i osiągnięć ERA, a także flagowej inicjatywy „Unia Innowacyjna”
- b) systemowe warunki wsparcia dla inicjatywy „Unia Innowacyjna”
- c) wkład we wszystkie istotne flagowe inicjatywy Europy 2020 (włączając Digital Agenda for Europe), poszerzanie partycypacji w ramach Unii w sferze badań i innowacji oraz pomoc w usunięciu w Europie podziałów w zakresie badań i innowacji,

⁸⁶ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020*? Manual for civil society organizations, s. 20.

⁸⁷ <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/societal-challenges>.

⁸⁸ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020*? Manual for civil society organizations, s. 20.

⁸⁹ Tamże, s. 20.

- d) międzynarodowe sieci skupiające wybitnych naukowców i innowatorów, takich jak np. „European Cooperation in Science and Technology” (COST),
 - e) współpracę z krajami trzecimi,
 - f) odpowiedzialne badania i innowacje włączając „gender”,
 - g) włączenie SME do badań i innowacji, a także poszerzanie partycypacji sektora prywatnego,
 - h) poprawę atrakcyjności zawodu naukowca wspieranie wyjazdów naukowców za granicę i do innych obszarów badań.
- Poniżej opisano bardziej szczegółowo niektóre „kwestie przecinające się”

Kwestia przecinająca: Odpowiedzialne Badania i Innowacje (RRI)

Odpowiedzialne Badania i Innowacje to nowa koncepcja, która oznacza, że aktorzy społeczni współpracują w czasie całego procesu badań i innowacji, aby lepiej dostosować zarówno proces jak i jego rezultaty do wartości, potrzeb i oczekiwań społeczeństwa europejskiego. RRI jest ambitnym wyzwaniem dla kreowania polityki badań i innowacji opartej na potrzebach społeczeństwa i angażującym aktorów społecznych poprzez podejście inkluzyjne i uczestniczące.⁹⁰

RRI jest to pewien rodzaj pakietu, który zawiera sześć kluczowych elementów:⁹¹

- zaangażowanie obywateli i społeczeństwa obywatelskiego,
- równość płci w celu odblokowania pełnego potencjału,
- formalną i nieformalną edukację naukową,
- otwarty dostęp,
- etykę,
- nadzór (governance).

Ponieważ RRI jest zagadnieniem „przecinającym” więc ogłoszenia o konkursach zawierających klucze RRI mogą się pojawiać w obrębie różnych programów. Jednak jest tu silne powiązanie z programem „Nauka z i dla społeczeństwa”.

Komisja Europejska opublikowała w roku 2013 raport grupy ekspertów pod tytułem: „Opcje dla wzmocnienia odpowiedzialnych badań i innowacji”⁹²

Mobilizacja (Mobilisation) i Plany Akcji Wzajemnego Uczenia (MML)

MMLAP (Mobilisation and Mutual Learning Action Plans)

MMLs istnieją od roku 2010 w ramach FP7. Są one narzędziem zapewnienia zaangażowania odpowiednich grup i mają na celu podejmowanie wyzwań, związanych z badaniami i innowacjami poprzez kreowanie partnerstw z różnych perspektyw, wiedzy i doświadczenia. MMLs są zaprojektowane, aby łączyć aktorów ze sfery badań i szeroko rozumianego społeczeństwa (np. organizacje społeczeństwa obywatelskiego, ministrów, twórców polityki, festiwali nauki i mediów). Mają oni współpracować nad plana-

⁹⁰ https://ec.europa.eu/research/swafs/pdf/pub_rri/KI0214595ENC.pdf; <http://www.rri-tools.eu/about-rri>.

⁹¹ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020?* Manual for civil society organizations, s. 21.

⁹² http://ec.europa.eu/research/science-society/document_library/pdf_06/options-for-strengthening_en.pdf.

mi działań, które będą łączyć działania naukowe z wybranego Wyzwania Społecznego. Więcej informacji na ten temat można znaleźć na stronie internetowej^{93,94}.

2.3. Horyzont dla SMEs

Z racji tematu tego opracowania, części „Innowacje w SMEs” zostanie poświęcone nieco więcej uwagi.

Horyzont 2020 aktywnie wspiera SMEs przez dostarczanie zarówno bezpośredniego wsparcia finansowego, jak i wsparcia pośredniego w celu podniesienia ich zdolności innowacyjnych. „Innowacje w SMEs” ma na celu stworzenie mostu pomiędzy centrum tego programu ramowego (wsparcie dla badań naukowych, tworzenie nowych produktów (development) i innowacyjnych projektów) i kreowaniem przychylnego ekosystemu dla innowacji w SMEs i ich rozwoju.⁹⁵

Celem „Innowacji w SMEs” jest optymalizacja badań naukowych, środowiska tworzenia nowych produktów i innowacji dla SMEs, włączając bezpośrednie stworzenie i utrzymanie szeregu usług wspierających. Ich celem jest wzmocnienie zdolności innowacyjnych SMEs i kreowanie wartości rynkowej i/lub wartości dla społeczeństwa. Tym samym chodzi o przyczynienie się do realizacji strategii Europa 2020 w odniesieniu do szybkiego, inkluzyjnego i zrównoważonego wzrostu.⁹⁶

Szereg działań przyczynia się do budowania zdolności zarządzania innowacjami w małych i średnich przedsiębiorstwach. Zdolność zarządzania innowacjami jest to wewnętrzna zdolność przedsiębiorstwa do zarządzania procesem innowacyjnym, od generowania pomysłu do osiągnięcia zysków na rynku.⁹⁷

SMEs mogą uzyskać ten rodzaj wsparcia poprzez tak zwany „Instrument SME”, który jest nowym podejściem do wspierania działań innowacyjnych SMEs. Przyciąga on więcej SMEs do Horyzontu 2020 i pomaga zwiększyć gospodarcze skutki rezultatów projektu przy wykorzystaniu podejścia skupiającego się na przedsiębiorstwie (company-centric) i napędzaniu przez rynek (market-driven).⁹⁸

Instrument SME zajmuje się potrzebami finansowymi zorientowanymi międzynarodowo SMEs, chodzi tu o implementację innowacyjnych pomysłów, bardzo ryzykownych i mających wysoki potencjał. Jest on nastawiony na wspieranie projektów o wymiarach europejskich, które prowadzą do radykalnych zmian w prowadzeniu biznesu (produkt, proces, usługa, marketing, itd.). Wprowadza przedsiębiorstwa na nowe rynki, promuje rozwój i kreuje wysoki zwrot z inwestycji. Instrument SME jest skierowany do

⁹³ <http://ec.europa.eu/research/science-society/index.cfm?fuseaction=public.topic&id=1226>.

⁹⁴ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020*? Manual for civil society organizations, s. 21.

⁹⁵ <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/innovation-smes>.

⁹⁶ Tamże.

⁹⁷ Tamże.

⁹⁸ <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/innovation-smes>.

wszystkich typów innowacyjnych SMEs, tak aby był w stanie promować wzrost najlepszych firm we wszystkich (w dowolnych) branżach.⁹⁹

„Innowacje w SMEs” zawiera także działania, które dostarczają bezpośredniego wsparcia dla SMEs w formie odpowiednio dostosowanych usług i projektów (budowanie zdolności zarządzania innowacjami, IPR -*Intellectual Property Rights* management-, itp.). Chodzi tu także o takie działania jak: tworzenie sieci powiązań i akcje mobilizacyjne dla dostawców usług innowacyjnych i twórców (autorów) polityk (policymakers), co oznacza wymianę doświadczeń między narodowymi agencjami innowacji. Ponadto, Horyzont 2020 dostarcza bezpośredniego wsparcia dla Sieci Przedsiębiorstw Europejskich (Enterprise Europe Network)¹⁰⁰, głównego „gracza” w poprawianiu dostępu SMEs do możliwości finansowania. „Innowacje w SME” finansuje także dodatkowe działania, których zamierzeniem jest wspieranie przedsiębiorczości, internacjonalizacja i poprawienie dostępu do rynków (poprzez program COSME¹⁰¹).¹⁰²

Ponadto to wyzwanie wspiera drugą inicjatywę EUREKA/Eurostars Joint Programme Initiative¹⁰³ (2014-2020), która dostarcza funduszy dla zorientowanych na rynek międzynarodowych projektów R&D, inicjowanych przez SMEs, realizujących działania R&D. Chodzi tu o SMEs usytuowane w dowolnym spośród ‘34 Europa Member States’, które uczestniczą w Eurostars. Eurostars łączy razem zasoby narodowe, które są nastawione na wzmocnienie, integrację i synchronizację narodowych programów badań naukowych, przyczyniających się do stworzenia ERA (European Research Area)¹⁰⁴.¹⁰⁵

Celem tych wszystkich działań jest spowodowanie, aby Europa była bardziej atrakcyjnym miejscem z punktu widzenia inwestowania w badania i innowacje (włączając eko-innowacje) poprzez promowanie działań, dla których plany są ustalane przy uwzględnieniu pryncypiów biznesowych. Przewiduje się tu możliwości finansowania rozwoju kluczowych technologii przemysłowych, maksymalizację potencjału wzrostu przedsiębiorstw europejskich poprzez dostarczenie im odpowiedniego poziomu finansowania i pomoc innowacyjnym SMEs, aby rozwijały się do poziomu przedsiębiorstw wiodących w skali światowej.

2.4. Propozycje projektów i ich ocena

2.4.1. Sprawy organizacyjne

Ta część opracowania dotyczy wymagań administracyjnych w odniesieniu do udziału w projektach Horyzontu 2020, a także wykorzystania i rozpowszechniania rezultatów

⁹⁹ Tamże.

¹⁰⁰ <http://een.ec.europa.eu/>.

¹⁰¹ <http://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/>

¹⁰² <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/innovation-smes>.

¹⁰³ <https://www.eurostars-eureka.eu/>.

¹⁰⁴ http://ec.europa.eu/research/era/index_en.htm.

¹⁰⁵ <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/innovation-smes>.

projektów. W porównaniu do wcześniejszych programów ramowych celem wprowadzonych zmian było uproszczenie sposobów składania wniosków i tym samym implementacji Horyzontu 2020. Jak to zapisano w warunkach uczestnictwa, reguły „powinny umożliwić dalszy postęp w ograniczaniu obciążeń administracyjnych dla uczestników i zmniejszyć stopień skomplikowania klauzul finansowych w celu wspierania uczestnictwa i redukcji liczby błędów finansowych”¹⁰⁶.

Kto może składać wnioski

Wnioski o otrzymanie funduszy mogą składać wszystkie typy organizacji, które są zaangażowane w badania lub chcą być zaangażowane – uniwersytety, organizacje badawcze, przemysł, władze lokalne, organizacje pozarządowe (NGOs) i sieci (tych organizacji).¹⁰⁷

W ramach reguł partycypacji podano następujące definicje:¹⁰⁸

- „jednostka prawna” jest to dowolna osoba fizyczna lub dowolna osoba prawna stworzona i uznawana (rozpoznawana) przez prawo narodowe, prawo Unii lub prawo międzynarodowe, która ma osobowość prawną i która, działając w swoim własnym imieniu, ma prawa i może podejmować zobowiązania,
- „jednostka prawna non profit” jest to jednostka prawna, która z punktu widzenia prawa nie wypracowuje zysków lub która ma prawne lub statutowe zapisy, zobowiązujące do nierozdzielania zysków pomiędzy swoich udziałowców lub indywidualnych członków.

W artykule 7 (reguł partycypacji) określono jednostki prawne, które mogą uczestniczyć w działaniach.

W działaniu może uczestniczyć dowolna jednostka prawna niezależnie od miejsca założenia lub organizacja międzynarodowa pod warunkiem, że spełnione zostały wymogi podane w tych regulacjach (partycypacji), a także warunki podane w odnośnym Programie Pracy (Work programme) lub planie pracy.

Na marginesie można zaznaczyć, że również organizacje pozarządowe (NGOs) z krajów członkowskich UE lub z krajów stowarzyszonych mogą być pełnoprawnymi partnerami projektów badawczych finansowanych w ramach Horyzontu 2020.¹⁰⁹

Publikowanie ogłoszeń o konkursach

Ogłoszenia o konkursach są publikowane w ramach programów pracy (Work Programs (WP)). Komisja Europejska publikuje te programy co dwa lata.

W ramach Horyzontu 2020 dyrektorzy Komisji Europejskiej ustalają priorytety w skali wieloletniej. Priorytety te służą jako polityczne narracje dla programów pracy, rozciągających się na dwa lata. Założono, że programy pracy Horyzontu 2020 będą prezentowane w sposób bardziej przyjazny dla użytkowników, niż to było na przykład

¹⁰⁶ Rules for Participation: Regulation 1290/2013 of the EP and Council 11/12/2013 laying down the rules for participation and dissemination in H2020.

http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/funding/reference_docs.html.

¹⁰⁷ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020*? Manual for civil society organizations, s. 23.

¹⁰⁸ Tamże.

¹⁰⁹ Tamże.

w 7 programie ramowym, tak aby spowodować ich większe zrozumienie, także wśród nowych zainteresowanych.¹¹⁰

W Horyzoncie 2020 programy pracy (WP) są zaplanowane na następujące lata:

- WP 2014/2015,
- WP 2016/2017,
- WP 2018/2019,
- WP 2020.

Jak mówi oficjalny dokument „Rules for participation”, „Zgodnie z zasadą przejrzystości i w załączeniu do wymagań publikowania ... Komisja powinna publikować otwarte ogłoszenia o konkursach na stronach internetowych Horyzontu 2020, poprzez specjalne kanały informowania i powinna zapewnić, że będzie zrealizowana szeroka akcja informacyjna, także przy zaangażowaniu narodowych punktów kontaktowych. Informacje powinny być przekazywane zainteresowanym osobom, także na ich prośbę złożoną w odpowiedniej formie.”¹¹¹

Program pracy na lata 2016/2017 został opublikowany 13 października 2015 roku i składa się z dwudziestu części.¹¹² Część 7 nosi przykładowo tytuł „7. Innovation in SMEs”.¹¹³

Minimalne warunki dla projektu

Oficjalny dokument reguły partycypacji podaje w art. 9 następujące minimalne warunki, które trzeba spełnić:

- a) w działaniach powinny brać udział przynajmniej trzy jednostki prawne,
- b) trzy jednostki prawne powinny być zarejestrowane w różnych krajach członkowskich lub w krajach stowarzyszonych,
- c) trzy jednostki prawne wymienione w punkcie b) powinny być od siebie niezależne (w znaczeniu artykułu 8 reguł partycypacji).

Mogą być także stosowane odstępstwa od tego zapisu. W takim przypadku powinny być one podane w ogłoszeniu o konkursie. W ogłoszeniu o konkursie może być na przykład podane, że może brać w nim udział tylko jedna jednostka prawna.

Sposób utworzenia konsorcjum

Kwestia konsorcjum została opisana w artykule 24 reguł partycypacji. Można tam przeczytać:

1. Członkowie każdego konsorcjum, chcący wziąć udział w działaniu, powinni powołać jednego członka ze swojego składu, aby działał jako koordynator, powinien być on także zidentyfikowany w umowie konsorcjum. Koordynator powinien działać jako podstawowy punkt kontaktowy pomiędzy członkami konsorcjum, a także w relacjach z Komisją lub z odpowiednim ciałem finansującym, o ile nie zapisano tego inaczej w umowie konsorcjum,

¹¹⁰ Tamże, s. 24.

¹¹¹ http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/legal_basis/rules_participation/h2020-rules-participation_en.pdf.

¹¹² http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/wp/2016_2017/main/h2020-wp1617-intro_en.pdf.

¹¹³ Tamże.

2. Członkowie konsorcjum, biorący udział w działaniu, powinni zawrzeć wewnętrzne porozumienie „umowę konsorcjum”, określającą ich prawa i obowiązki w odniesieniu do implementacji działań w zgodzie z umową grantu. Wyjątkiem mogą być należycie uzasadnione przypadki podane w programie pracy lub planie pracy lub w ogłoszeniu o konkursie (call for proposals). Komisja powinna opublikować wytyczne odnośnie głównych punktów, które uczestnicy powinni uwzględnić w umowie konsorcjum.

Najbardziej typową formą umowy konsorcjum jest umowa na piśmie pomiędzy partnerami projektu. Umowa konsorcjum może zawierać opis zadań dla każdego partnera, harmonogram projektu, jak należy postępować ze zmianami (np. wycofanie się partnera, modyfikacje budżetu pomiędzy partnerami, itd.), obowiązki finansowe i administracyjne (np. zarządzanie), prawa własności intelektualnej i rozpowszechnianie wyników.¹¹⁴

Ocena propozycji projektów

Komisja Europejska ma bazę niezależnych (w stosunku do Komisji) ekspertów ze wszystkich obszarów Horyzontu 2020. Komisja wybiera ich stosownie do doświadczenia i wiedzy wymaganej do realizacji przydzielonych zadań. Bieżąca procedura polega na indywidualnej, pisemnej, zdalnej ocenie projektu przez trzech (lub więcej) ekspertów, a także na wspólnej (kolektywnej) ocenie bazującej na wcześniejszych ocenach indywidualnych i na wymianie opinii wielu ekspertów, często w grupach od pięciu do ośmiu. Dyskusja ekspertów prowadzi do pisemnego raportu uzgodnionej oceny. Następnie ustalany jest ranking projektów, zgodnie z sumą uzyskanych punktów. Wszystkie z nich muszą przekroczyć określony próg dla każdego kryterium, z punktu widzenia którego są oceniane.¹¹⁵

Monitorowanie procesu oceny propozycji projektów

Proces oceny jest monitorowany i oceniany przez niezależnych obserwatorów, którzy składają następnie raporty do Komisji. Osoby oceniające pozostają anonimowe, więc koordynatorzy projektów nie mogą się z nimi kontaktować osobiście i dyskutować na temat wyników oceny. Należy pamiętać, że wszystkie działania naukowe powinny być zgodne z „najwyższymi standardami etycznymi” i odnośnymi przepisami europejskimi (tzn. Karta podstawowych praw)^{116, 117}.

¹¹⁴ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020?* Manual for civil society organizations, s. 25.

¹¹⁵ Tamże, s. 25.

¹¹⁶ http://ec.europa.eu/justice/fundamental-rights/charter/index_en.htm.

¹¹⁷ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020?* Manual for civil society organizations, s. 25.

Czas do uzyskania grantu (Time to grant)

W artykule 20 Reguł partycypacji opisano ramy czasowe, jakie muszą być przestrzegane przy podejmowaniu decyzji. Zapisano tu między innymi:

1. ... Ogłoszenia o konkursach powinny określać planowaną datę, kiedy wszyscy składający wnioski powinni być poinformowani o wynikach oceny ich wniosków i wskazujące datę podpisania umów grantowych lub zawiadomienie o decyzji na temat grantu.
2. Daty, o których mowa powyżej, powinny bazować na następujących okresach:
 - a. przeznaczają się maksymalny czas pięciu miesięcy od momentu zakończenia przyjmowania wniosków na poinformowanie wnioskujących o wynikach oceny, przeznaczają się czas maksymalnie trzech miesięcy od poinformowania aplikantów, że ich wniosek został zaakceptowany, do momentu podpisania umowy grantowej.
3. Czasy wymienione powyżej mogą zostać wydłużone w grantach ERC i wyjątkowych, prawnie uzasadnionych przypadkach.

Na ogół zaakceptowane propozycje grantów powinny być podpisane osiem miesięcy po ich złożeniu (do konkursu). Jest to krótszy czas niż w FP7.¹¹⁸

Eksperti oceniający propozycje projektów

Baza danych o ekspertach jest otwarta dla każdego, kto ma „wysoki poziom doświadczeń w odpowiednich obszarach badań i innowacji”. O ile, tradycyjnie rzecz ujmując, eksperci są głównie naukowcami z uniwersytetów i centrów badawczych, to jednak mogą oni pochodzić także z innych organizacji, takich jak przedsiębiorstwa czy fundacje. Można zauważyć, że rośnie także (nieznacznie) liczba ekspertów, powoływanych z organizacji społeczeństwa obywatelskiego.¹¹⁹

Niezależni eksperci powinni być identyfikowani i wybierani na bazie ogłoszeń skierowanych do indywidualnych osób, a także do odpowiednich organizacji, takich jak: agencje badawcze, instytucje naukowe, uniwersytety, organizacje standaryzujące, organizacje społeczeństwa obywatelskiego lub przedsiębiorstwa, z zamiarem utworzenia bazy danych o kandydatach.¹²⁰

Przy wyznaczaniu niezależnych ekspertów Komisja lub odnośne ciało decydujące o przyznaniu funduszy powinno podjąć odpowiednie środki, aby osiągnąć zrównoważoną kompozycję w ramach grupy ekspertów i paneli oceniających z punktu widzenia różnych umiejętności, doświadczeń, wiedzy, zróżnicowania geograficznego i płci. Powinna także wziąć pod uwagę sytuację w obszarze działania. Tam, gdzie będzie to odpowiednie, należy także dążyć do równowagi między sektorem prywatnym i publicznym.¹²¹

¹¹⁸ Tamże.

¹¹⁹ Tamże. s. 26.

¹²⁰ Reguły partycypacji Artykuł 40, punkt 3.

¹²¹ Tamże.

Czas trwania projektów

Czas trwania projektów często waha się pomiędzy dwoma lub trzema latami (raczej dla projektów o małym zakresie lub projektów średniej wielkości) do czterech lub pięciu lat (raczej dla projektów o dużej skali). Aczkolwiek, w przeciwieństwie do wcześniejszych programów ramowych, w Horyzoncie 2020 właściwie nie ma ograniczeń, dotyczących czasu trwania projektów (nawet, jeśli budżet może tu dawać jakieś wskazówki). Należy to do zakresu odpowiedzialności koordynatora i partnerów, aby zaplanować spójną skalę czasu dla projektu.¹²²

Odnosnie liczby partnerów w projekcie w ogłoszeniu często podane są wymagania minimalne, ale nie maksymalne. W niektórych ogłoszeniach może nie być żadnych wymagań odnośnie liczby uczestników (nawet jeśli budżet jest jeden). Niestety, wydaje się, że projekty o dużej skali będą bardziej wymagające (na przykład co najmniej dziesięciu partnerów w dziesięciu różnych krajach członkowskich) niż projekty o małej skali.¹²³

Należy zawsze sprawdzać starannie terminy zamknięcia konkursów. Konkursy mogą być otwarte przez szereg miesięcy. Chociaż może się to wydawać dość długim czasem, doświadczenie wskazuje, że na zakończenie jest zawsze pośpiech. Jest zatem rzeczą ważną, aby rozpocząć przygotowanie propozycji projektu zaraz po opublikowaniu ogłoszeń o konkursach i od początku działać tak szybko, jak jest to tylko możliwe.¹²⁴

Przy okazji należy wspomnieć, że jeśli ktoś chce brać udział w projekcie europejskim, to należy się zarejestrować niezależnie od tego, czy chce się być koordynatorem, czy partnerem. Wtedy otrzymuje się 9 cyfrowy kod identyfikacyjny partycypanta (PIC). Jest to unikalny identyfikator organizacji i będzie używany przez Komisję jako identyfikator we wszelkich kontaktach.¹²⁵

Gdzie można znaleźć informacje i wsparcie

Został utworzony portal uczestnika UE, który daje praktyczne wskazówki odnośnie tego, gdzie znaleźć ogłoszenie, jak się zarejestrować i złożyć propozycję i podobne. Jest to także najważniejsza strona internetowa dla przyszłych partnerów: <http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/funding/index.html>.

Rejestracja organizacji jest dość prosta i trwa kilka minut, ale trzeba mieć przygotowane informacje formalne takie jak: nazwa, forma prawna, KRS, REGON, numer ewidencji podatkowej, główny przedmiot działalności, adres, telefon, adres strony internetowej.

Strona internetowa Horyzontu 2020 jest stale uaktualniana za pośrednictwem serwisu Unii Europejskiej: <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en>.

¹²² Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020*? Manual for civil society organizations, s. 30.

¹²³ Tamże, s. 30.

¹²⁴ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020*? Manual for civil society organizations, s. 30.

¹²⁵ Tamże, s. 30.

Narodowe punkty kontaktowe

Zostały także utworzone Narodowe Punkty Kontaktowe (NCPs). „NCPs dostarczają informacji i wskazówek każdemu, kto chce uczestniczyć w badaniach UE i są w stanie zaoferować bezpośrednie wsparcie w języku osoby zainteresowanej. NCPs tworzą zwykle narodowe struktury powołane i finansowe przez rządy 27 krajów członkowskich UE i krajów stowarzyszonych”.¹²⁶

Komisja Europejska przekazuje także wsparcie finansowe dla narodowych punktów kontaktowych (NCPs). Do ich obowiązków, między innymi należą:

- porady w wyborze priorytetów i narzędzi (instrumentów) tematycznych,
- porady w zakresie procedur administracyjnych i kwestii związanych z kontraktami,
- trening i wsparcie przy sporządzaniu propozycji (projektów),
- dystrybucja dokumentacji (formularzy, wytycznych, podręczników),
- pomoc przy poszukiwaniu partnera.

Narodowe Punkty Kontaktowe dostarczają specyficznej pomocy dla różnych tematów. Istnieją punkty kontaktowe w sprawach energii, środowiska, zdrowia, nauki z udziałem i dla społeczeństwa, mobilności, transportu, SSH, SMEs, ICT, itd. NCPs publikują także ogłoszenia o konkursach Horyzontu 2020.

Można także wyszukać w każdym kraju punkty kontaktowe zajmujące się określoną problematyką. W Polsce punkty kontaktowe są obsługiwane tylko przez Instytut Podstawowych Problemów Techniki w Warszawie i przez Związek Banków Polskich.¹²⁷

Zalecane jest także przestudiowanie dostępnego online podręcznika Horyzont 2020, który zawiera wiele szczegółowych informacji na jego temat.¹²⁸

Są także strony internetowe, na których można znaleźć listy ogłoszeń o konkursach oraz wyszukiwać ogłoszenia spełniające określone kryteria.¹²⁹

Komisja Europejska stworzyła także „Horizon 2020 helpdesk”, który może być określany także mianem serwisu zapytań badawczych.¹³⁰ Każdy zainteresowany może tam zadać pytanie, dotyczące badań finansowanych przez Unię Europejską.

Standardowe warunki przyjęcia i związane z tym wymagania

1. Dla wszystkich działań w ramach Programu Pracy na lata 2016-2017 propozycje zgłaszane przez aplikujących muszą być zgodne (stosować się) z warunkami przyjęcia ustalonymi w aneksie do Programu Pracy, chyba że zostaną one uzupełnione lub zmodyfikowane w warunkach, zawartych w ogłoszeniu lub w regulach konkursu.

¹²⁶ https://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/support/national_contact_points.html.

¹²⁷ http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/support/national_contact_points.html.

¹²⁸ <http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/funding/guide.html>.

¹²⁹ <http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/opportunities/h2020/index.html>.

¹³⁰ <http://ec.europa.eu/research/index.cfm?pg=enquiries>.

Aby propozycja mogła być uznana za możliwą do przyjęcia, musi spełnić następujące warunki:

- a) musi być złożona za pośrednictwem elektronicznego systemu składania wniosków przed terminem zamknięcia podanym w warunkach ogłoszenia lub zasadach konkursu,
 - b) musi być czytelna, dostępna i możliwa do wydrukowania.
2. Propozycje/zgłoszenia, które są niekompletne, mogą zostać uznane za niemożliwe do przyjęcia. Wymagane są dane administracyjne, opis propozycji i wszelkie dokumenty uzupełniające, określone w ogłoszeniu/konkursie.
3. Następujące dokumenty uzupełniające będą potrzebne w celu określenia „zdolności operacyjnej” propozycji grantowej, o ile nie określono tego inaczej w ogłoszeniu:
- a) życiorysy lub opisy biografii osób, które w pierwszym rzędzie będą odpowiedzialne za realizację zaproponowanych badań i/lub działań innowacyjnych,
 - b) lista do pięciu ważnych publikacji i/lub produktów, usług (włączając szeroko używane zbiory danych lub oprogramowanie) lub innych osiągnięć istotnych z punktu widzenia treści ogłoszenia,
 - c) lista do pięciu ważnych poprzednich projektów lub działań, związanych z przedmiotem propozycji, opis wszelkich istotnych infrastruktur i/lub wszelkich ważnych składników (items) wyposażenia technicznego, istotnych z punktu widzenia proponowanej pracy, opis osób trzecich, które nie są reprezentowane jako partnerzy projektu, ale które, pomimo to, będą przyczyniały się do wykonania pracy (np. dostarczając urządzenia, oprogramowanie).
4. Propozycja grantu (projektu) musi zawierać ogólny (draft) plan odnośnie wykorzystania i rozpowszechniania rezultatów, o ile nie zostało to określone inaczej w warunkach ogłoszenia. Ogólny plan nie jest wymagany w przypadku propozycji, dotyczących pierwszego etapu w procedurach dwuetapowych.
5. Dodatkowo przewiduje się ograniczenia w zakresie liczby stron propozycji/aplikacji.

O ile nie ogłoszono tego inaczej w warunkach ogłoszenia, limit dla całej propozycji wynosi 70 stron, z wyjątkiem działań, dotyczących koordynacji i wsparcia, a także działań ERA-NET Cofund, gdzie ten limit wynosi 50 stron. Limit dla propozycji pierwszego etapu wynosi 10 stron. W przypadku aplikacji o nagrodę (prize) specyficzne limity zostaną ustalone w regułach konkursu (contest).

Limity będą jasno określone w „szablonie propozycji”, w elektronicznym systemie zgłaszania propozycji na „Portalu uczestnika”. Zostaną tu zaznaczone sekcje, dla których nie określono limitów.

Jeżeli propozycja/zgłoszenie przekroczy limit, zgłaszający otrzyma automatyczne ostrzeżenie i zostanie pouczony, aby jeszcze raz dokonał zgłoszenia, które spełnia wymagania. Po zamknięciu konkursu, strony przekraczające limit (w zbyt długich propozycjach/zgłoszeniach) zostaną automatycznie oznaczone „znakiem wodnym” (watermark). Eksperti oceniający zgłoszenia będą pouczeni, aby nie uwzględniali tych nadmiarowych stron.

2.4.2. Typy projektów i czas ich trwania

Jest wiele typów projektów, które mogą być finansowane w ramach horyzontu 2020. Głównymi narzędziami, jak określa je EC,¹³¹ są:

- granty na badania i innowacje (Research and Innovation Actions - RIA),
- granty na koordynację i wsparcie (Coordination and Support Actions – CSR),
- współfinansowanie programu (Programme Co-funding Actions – PCA),
- zamówienie przedkomercyjne (Pre-Commercial Procurement – PCP),
- publiczne zamówienie innowacyjnych rozwiązań (Public Procurement of Innovative Solutions – PPI),
- instrument SME,
- nagroda.

Typy działań, specyficzne warunki i wartości finansowania zostały szczegółowo opisane w programie pracy na lata 2016/2017.^{132,133,134}

Działania badawcze i innowacyjne (research and innovation actions – RIA)

Opis: Są to przedsięwzięcia składające się przede wszystkim z działań nastawionych na generowanie nowej wiedzy i/lub badanie wykonalności (feasibility) nowej lub poprawionej technologii, produktu, procesu, usługi lub rozwiązania. W związku z tym mogą one obejmować badania podstawowe i stosowane, tworzenie i integrowanie technologii, testowanie i ocenę prototypów (stworzonych w małej skali) w laboratorium lub w środowisku symulowanym.

Projekty mogą zawierać ściśle powiązaną, ale ograniczoną demonstrację lub działania pilotażowe nastawione na pokazanie technicznej wykonalności w środowisku zbliżonym do rzeczywistego (operational).

Współczynnik finansowania: 100%

Działania innowacyjne (IA)

Opis: Są to przedsięwzięcie składające się przede wszystkim z działań nastawionych na stworzenie planów i układów (arrangements) czy projektów (designs) dla nowych lub poprawionych produktów, procesów lub usług. Aby to osiągnąć, mogą one obejmo-

¹³¹ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020*? Manual for civil society organizations, s. 29.

¹³² Źródłem jest tu dodatek D Generalnego aneksu do Programu pracy na lata 2016-2017 Horyzontu 2020.

¹³³ Kwalifikowalne koszty dla wszystkich typów działań są ustalane zgodnie z Regulacją finansową nr 966/2012 i Regulacją nr 1290/2013 Reguł partycypacji w Horyzoncie 2020. Dodatkowo, ponieważ szkolenia badaczy i kwestie 'gender' służą osiągnięciu celów polityki Horyzontu 2020 i jest to konieczne dla implementacji działań R&I, aplikujący mogą zapisać w propozycjach swoich projektów tego rodzaju działania. Stąd też przedstawione poniżej, korespondujące z tym koszty mogą być zaakceptowane jako możliwe do sfinansowania przez UE:

- (a) koszty dostarczenie personelu szkolącego (koszty personelu, jeżeli trenerzy są pracownikami beneficjenta lub koszty podzlecenia, jeżeli szkolenie jest organizowane na zasadach outsourcingu),
- (b) dodatkowe koszty bezpośrednie, takie jak koszty podróży i utrzymania, jeżeli szkolenie odbywa się poza miejscem rozlokowania beneficjenta,
- (c) koszty wynagrodzenia naukowców biorących udział w szkoleniu, proporcjonalnie do rzeczywistej liczby godzin poświęconych na szkolenie (jako koszty personalne).

¹³⁴ Partycypanci mogą prosić o niższą stawkę.

wać budowę prototypu, testowanie, demonstrowanie, wprowadzanie w życie (piloting), walidację produktu w dużej skali i weryfikacji na rynku (market replication).

„Demonstracja lub pilotaż” ma za zadanie ocenę wykonalności technicznej i ekonomicznej nowej lub poprawionej technologii, produktu, procesu, usługi lub rozwiązania w środowisku rzeczywistym (operational) lub zbliżonym do rzeczywistego. Chodzi tu o środowisko przemysłowe lub inne. Badanie może dotyczyć prototypu w dużej skali lub demonstratora.

„Market replication” (weryfikacja na rynku) jest nastawione na wspieranie pierwszego zastosowania/rozमieszczenia (deployment) na rynku danej innowacji, która już została zademonstrowana, ale jeszcze nie znalazła zastosowania/rozमieszczenia (deployment) z powodu koniecznych do pokonania barier/niedomagań (failures). „Market replication” nie obejmuje wielokrotnego zastosowania danej innowacji¹³⁵ na rynku, która już jeden raz została tam z sukcesem zastosowana. „Pierwszy” znaczy nowy przynajmniej w Europie lub nowy przynajmniej w danym sektorze. Często tego rodzaju projekty zawierają ocenę efektywności technicznej i ekonomicznej na poziomie systemu w warunkach rzeczywistych, występujących na rynku.

Projekty mogą zawierać w ograniczonym zakresie działania badawcze i rozwojowe.

Współczynnik finansowania: 70% (z wyjątkiem osób prawnych non profit, dla których ten współczynnik wynosi 100%).

Działania koordynacyjne i wspierające (Coordination and support action – CSA)

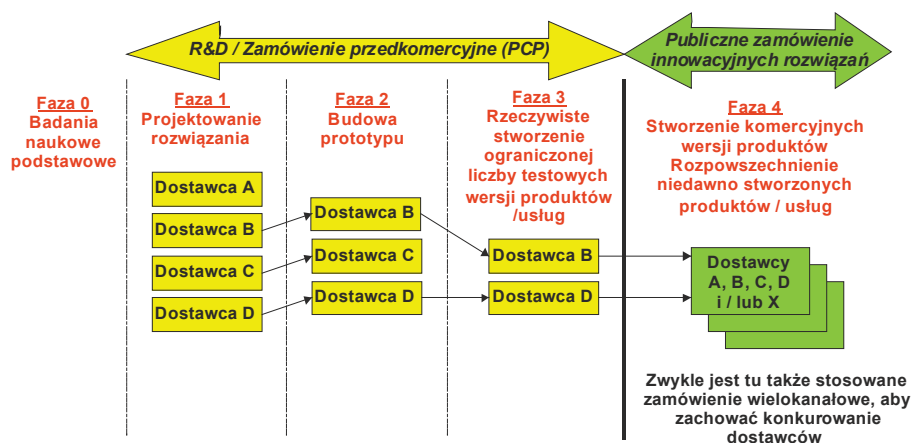
Opis: Działania polegające przede wszystkim na przedsięwzięciach towarzyszących, takich jak standaryzacja, rozpowszechnianie, podnoszenie świadomości i komunikacja, tworzenie powiązań (networking), koordynacja lub usługi wspierające, dialogi polityczne i ćwiczenia, a także studia, dotyczące wzajemnego uczenia się. Może to obejmować badania projektowe (design studies) nowej infrastruktury i może także zawierać działania uzupełniające z zakresu planowania strategicznego, tworzenia powiązań (networking) i koordynację pomiędzy programami w różnych krajach.

Współczynnik finansowania: 100%

Zamówienie przed komercyjne (Pre-Commercial Procurement – PCP)

Dotyczą finansowania prac obejmujących projektowanie produktu, budowę prototypu i jego testowanie. Przedstawiono to poglądowo na rysunku 5.

¹³⁵ Nowa lub poprawiona technologia, produkt, projekt (design), proces, usługa lub rozwiązanie.



Rys. 5. Elementy zamówienia przed komercyjnego i publicznego¹³⁶

Publiczne zamówienie innowacyjnych rozwiązań (Public Procurement of Innovative Solutions – PPI)

W fazie tej nie przewiduje się wsparcia finansowego ze strony UE. Zakłada się, że pojawiają się tu pierwsi klienci innowacyjnych rozwiązań, kupują je i to stanowi podstawowe źródło finansowania.

Instrument SME

W ramach instrumentu SME przewidziane są trzy fazy:

Faza I: opracowanie koncepcji i oszacowanie wykonalności,

Faza II: prace R&D i przygotowanie wersji demonstracyjnej produktu,

Faza III: komercjalizacja – nie jest bezpośrednio finansowana.

Można określić w sposób następujący wykorzystanie poszczególnych instrumentów w częściach programu Horyzont 2020.¹³⁷

- w ramach „Wyzwań społecznych”: granty badawcze i innowacyjne, granty innowacyjne, działania wspierające, program współfinansowania PPI, PCP, nagrody. Większy nacisk jest tu położony na działania innowacyjne nastawione na rynek.
- w ramach „Przywództwa w zakresie technologii przełomowych i przemysłowych”: granty badawcze i innowacyjne, granty innowacyjne, działania wspierające, PCP, nagrody.
- w ramach „Doskonałości”: granty badawcze i innowacyjne, nagrody, granty Maria Skłodowska Curie, granty ERC. Większy nacisk jest tu położony na prace badawcze.

Projekty wielu aktorów (Multi-actor Project) i sieci tematyczne

Typy projektów, wymienione powyżej, mogą być – ponadto - oparte na dwóch uzupełniających się podejściach lub koncepcjach, które mogą być interesujące także dla stowarzyszeń i NGO. Mogą to być: „projekty wielu aktorów” lub „sieci tematyczne”. Te dwa

¹³⁶ Na podstawie: Finance Helpdesk, Horizon 2020 Instruments, 14 Oct 2013.

¹³⁷ Tamże s. 3.

podejścia są specjalnie wskazywane w odpowiednich ogłoszeniach (calls) (np. że propozycje projektów powinny stosować koncepcję wielu aktorów).¹³⁸

Projekty wielu aktorów

Jak przewidziano w regulacjach Horyzontu 2020: podejście wielu aktorów” jest w większym stopniu nastawione na innowacje stymulowane konkretną potrzebą. Chodzi tu o prawdziwe i wystarczające włączenie różnych aktorów (ostatecznych użytkowników, jak na przykład rolnicy, grupy rolników, rybacy, grupy rybaków, doradcy, przedsiębiorstwa, itd.) przez cały czas trwania projektu: od uczestniczenia w planowaniu pracy i eksperymentów, ich realizacji, aż do rozpowszechniania wyników i możliwej fazy demonstracji. Odpowiedni wybór kluczowych aktorów z uzupełniającym się zakresem wiedzy (naukowej i praktycznej) powinien być odzwierciedlony w opisie propozycji projektu i prowadzić do szerokiej implementacji rezultatów projektu. „Podejście wielu aktorów” jest czymś więcej niż tylko wymaganiem szerokiego rozpowszechnienia. Realizowane tu projekty powinny się charakteryzować wystarczającą ilością i jakością czynności związanych z wymianą wiedzy i jasną rolą różnych aktorów w wykonywanej pracy. Powinno to tworzyć innowacyjne rozwiązania, co do których jest większe prawdopodobieństwo zastosowania dzięki wzajemnej inspiracji pomysłami między aktorami, wspólnemu kreowaniu, a także tworzeniu współwłasności końcowych rezultatów. Projekty „wielu aktorów” powinny brać pod uwagę kwestię, w jakim stopniu cele propozycji projektu i plan przebiegu projektu są nastawione na potrzeby, problemy i szanse ostatecznych użytkowników. Powinny także brać pod uwagę, w jakim stopniu rezultaty projektu uzupełniają istniejące wyniki badań. Jest tu mocno zalecana współpraca (facilitation) pomiędzy aktorami i otwartość na włączanie dodatkowych aktorów lub grup aktorów, na przykład istotnych grup operacyjnych EIP (European Innovation Partnerships).¹³⁹

Sieci tematyczne

Sieci tematyczne powinny natomiast włączać szereg aktorów ze sfery nauki i praktyki, według tych samych zasad, co podejście wielu aktorów (nie powinny to być jednak projekty czysto naukowe). Sieci te są nastawione na:

- zbieranie istniejącej wiedzy naukowej i najlepszych praktyk na wybrany temat: co mamy, czego potrzebujemy, aby wspierać wykorzystanie ostatecznych wyników,
- wytwarzanie materiału dla ostatecznego użytkownika, takiego jak arkusze informacyjne w typowym formacie i materiały audiowizualne. Materiał powinien być dostępny w dłuższym okresie czasu, a także łatwo zrozumiany i dostępny dla ostatecznego użytkownika. Może on służyć jako informacje edukacyjne, a także dla badawczych baz danych.^{140,141}

¹³⁸ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020?* Manual for civil society organizations, s. 29.

¹³⁹ http://ec.europa.eu/research/horizon2020/pdf/work-programmes/food_draft_work_programme.pdf.

¹⁴⁰ http://ec.europa.eu/agriculture/eip/pdf/fact-sheet-horizon-2020_en.pdf.

¹⁴¹ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020?* Manual for civil society organizations, s. 29.

Standardowe warunki uprawnienia (eligibility)(określone w programie pracy 2016-2017)

Wszystkie propozycje projektów (wnioski) muszą spełniać warunki uprawnienia ustalone w Regulacjach, dotyczących reguł partycypacji nr 1290/2013. Ponadto, dla działań ustalonych w ramach Programu Pracy (na lata 2016-2017) wnioski muszą odpowiadać warunkom określonym w aneksie do tego programu, o ile nie zostały one rozszerzone lub zmienione w wymogach ogłoszenia.

Propozycja projektu/zgłoszenia będzie uznana za mającą prawo do uczestnictwa (eligible), jeśli:¹⁴⁵

- a) jego treść odpowiada całkowicie lub częściowo tematowi (opisowi zawartości), w ramach którego została złożona,
- b) jest zgodna z warunkami uprawniającymi (eligibility) do uczestnictwa, przedstawionymi w tabeli poniżej, w zależności od typu działania:

	Warunki uprawnienia do uczestnictwa ^{142,143,144}
Działania badawcze i innowacyjne (RIA)	Przynajmniej trzy osoby prawne. Każda z nich musi być zarejestrowana w innym kraju członkowskim UE lub w kraju stowarzyszonym z Horyzontem 2020. Wszystkie spośród tych trzech jednostek prawnych muszą być od siebie niezależne.
Działania innowacyjne (IA)	Przynajmniej trzy osoby prawne. Każda z nich musi być zarejestrowana w innym kraju członkowskim UE lub w kraju stowarzyszonym z Horyzontem 2020. Wszystkie spośród tych trzech jednostek prawnych muszą być od siebie niezależne.
Działania koordynujące i wspierające (CSA)	Przynajmniej jedna osoba prawna zarejestrowana w kraju członkowskim UE lub w kraju stowarzyszonym z Horyzontem 2020.

¹⁴² Kryteria przyznawalności (eligibility) sformułowane w regulacjach Komisji nr 2013/C 205/05 (OJEU C 205 of 19.07.2013, pp.9-11) <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2013:205:FULL:EN:PDF> mają zastosowanie do wszystkich działań Programu Pracy na lata 2016/2017, włączając osoby trzecie otrzymujące wsparcie w ramach tego programu (zgodnie z Artykułem 137 Regulacji finansowej nr 966/2012 działań programu współfinansowania).

¹⁴³ Osoby fizyczne lub prawne, grupy tych osób lub inne jednostki objęte sankcjami Komisji nie są uprawnione do partycypacji w programach UE. Lista jednostek objętych sankcjami jest dostępna na stronie: http://eeas.europa.eu/cfsp/sanctions/consol-list_en.htm.

¹⁴⁴ Biorąc pod uwagę że UE nie uznaje aneksji Krymu i Sewastopola, jednostki prawne zarejestrowane w Autonomicznej Republice Krymu lub w mieście Sewastopol nie są uprawnione do partycypacji w programie. Dotyczy to także przypadków, w których działanie zawiera finansowe wsparcie dawane w postaci grantu dla osób trzecich powołanych przez Autonomiczną Republikę Krymu lub miasto Sewastopol. Jeżeli bezprawna aneksja Autonomicznej Republiki Krymu i miasta Sewastopol zakończy się, to przytoczone tu regulacje zostaną zrewidowane.

¹⁴⁵ Działające dla zysku SMEs („For-profit SMEs”) oznacza mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, jak to zdefiniowano w Rekomendacji Komisji 203/361/EC, które nie są jednostkami „niedziałającymi dla zysku”, jak to zdefiniowano w Regulacjach, dotyczących partycypacji w programie Horyzont 2020 nr 1290/2013. Jednostki niedziałające dla zysku są to takie jednostki, które mają formę prawną „jednostki niedziałającej dla zysku” lub które mają zapisy prawne lub zapisy w statutach stwierdzające, że uzyskany zysk nie jest przekazywany udziałowcom lub poszczególnym członkom.

Działania instrumentu SME	Przynajmniej jedno SME ¹⁴⁵ Wnioski mogą tu składać tylko SMEs działające dla zysku (for profit) zarejestrowane w krajach członkowskich UE lub w krajach stowarzyszonych z Horyzontem 2020 ¹⁴⁶ .
ERA-NET Cofund actions	Przynajmniej trzy osoby prawne. Każda z nich musi być zarejestrowana w innym kraju członkowskim UE lub w kraju stowarzyszonym z Horyzontem 2020. Jednostki te muszą być wzajemnie niezależne od siebie. Uczestnicy działań ERA-NET Cofund muszą być jednostkami finansującymi badania (research funders), to znaczy muszą być jednostkami posiadającymi programy lub zarządzającymi programami badań publicznych lub programów innowacyjnych. ¹⁴⁷
Działania, dotyczące wsparcia przedkomercyjnego (PCP) i publicznego wsparcia innowacyjnych (PPI) rozwiązań	Przynajmniej trzy osoby prawne. Każda z nich musi być zarejestrowana w innym kraju członkowskim UE lub w kraju stowarzyszonym z Horyzontem 2020. Wszystkie te jednostki muszą być od siebie niezależne. Ponadto, muszą być to minimum dwie jednostki prawne, które zajmują się zamówieniami publicznymi (public procurers) ¹⁴⁸ z dwóch różnych krajów członkowskich UE lub z krajów stowarzyszonych z Horyzontem 2020. Obie te osoby prawne muszą być niezależne od siebie.
Działania współfinansowania w ramach Wspólnego Programu Europejskiego (EJP)	Przynajmniej pięć osób prawnych. Każda z nich musi być zarejestrowana w innym kraju członkowskim UE lub w kraju stowarzyszonym z Horyzontem 2020. Wszystkie te jednostki muszą być od siebie niezależne. ¹⁴⁹ Uczestnikami działań refundacyjnych EJP muszą być osoby prawne, posiadające programy narodowe lub wyznaczone do zarządzania narodowymi programami badań i innowacji.
Ramowa Umowa o Partnerstwie (FPA – Framework Partnership Agreement)	Przynajmniej jedna osoba prawna zarejestrowana w kraju członkowskim UE lub w kraju stowarzyszonym z Horyzontem 2020.
Nagroda (Prize)	Patrz warunki udziału w regułach współzawodnictwa (Rules of Contest)

¹⁴⁶ Zgodnie ze strategią UE 2020 Instrument SME jest zaprojektowany w celu promowania konkurencyjności, wzrostu i tworzenia miejsc pracy w europejskich SMEs poprzez dostarczanie innowacji na rynek. SMEs będą wspierane w celu poprawienia ich zdolności innowacyjnych i kreowania innowacyjnych produktów, mających potencjał do wzrostu. Ponieważ Instrument SME ma na celu zmniejszenie luki pomiędzy z jednej strony badaniami i rozwojem (R&D), a z drugiej strony komercjalizacją innowacji, możliwe jest tu finansowanie pojedynczego przedsiębiorstwa. Projekt musi jednak posiadać tak zwaną jasną „europejską wartość dodaną”, jak to określono w Artykule 9 (3) Regulacji, dotyczących partycypacji w Horyzoncie 2020 nr 1290/2013.

¹⁴⁷ Działania współfinansowania „ERA-NET Cofund” wspierają koordynację i współpracę pomiędzy krajami członkowskimi i ich programami innowacyjnymi. W następstwie tego partycypacja w tych działaniach jest ograniczona do jednostek, które mogą w pełni partycypować we wspólnych konkursach (calls) i innych działaniach, realizowanych wspólnie przez programy narodowe i regionalne. W związku z tym właścicielami programów są zwykle ministerstwa/władze narodowe/regionalne odpowiedzialne za definiowanie, finansowanie lub zarządzanie programami badawczymi, realizowanymi na poziomie narodowym lub regionalnym. Menadżerami programów są zwykle komisje (rady) do spraw badań lub inne narodowe lub regionalne organizacje, które zajmują się implementacją programów badawczych pod nadzorem właścicieli (twórców) tych programów.

2.4.3. Kryteria selekcji

1. *Możliwości finansowe*: stosownie do regulacji finansowych No 966/2012 i do regulacji uczestnictwa w Horyzoncie 2020 No 1290/2013 w przypadku grantów koordynatorzy będą proszeni – na etapie składania propozycji – o wypełnienie kwestionariusza samooceny przy wykorzystaniu narzędzia on-line.
2. *Możliwości operacyjne*: jako odrębne działanie przeprowadzane w czasie ewaluacji według kryterium przyznawania „Jakość i efektywność implementacji”, eksperci będą wskazywali, czy uczestnicy mają wystarczające zdolności operacyjne, aby wykonać zaproponowaną pracę, bazując na kompetencjach i doświadczeniu pojedynczych uczestników.
3. W przypadku nagród (prizes) przedmiotem oceny nie są ani zdolności finansowe, ani zdolności operacyjne.

Przy ocenie projektów w Horyzoncie 2020 bierze się pod uwagę trzy kryteria:¹⁵⁰

- a) doskonałość,
- b) wpływ,
- c) jakość i efektywność implementacji.

Kryteria i procedura ewaluacji są opisane w dokumencie „ERC Rules for Submission and Evaluation” z 15 kwietnia 2014 roku.¹⁵¹

Kryteria przyznania (award), zdobyte punkty (scores) i wagi

1. Tak jak wspomniano wyżej, propozycje projektów są oceniane przez ekspertów na bazie **kryteriów przyznawania**: „doskonałość” (excellence), „wpływ” (impact) oraz „jakość i efektywność implementacji” (patrz Artykuł 15 Regulacji, dotyczącej Reguł Partycypacji Nr 1290/2013 programu Horyzont 2010).

Aspekty, jakie będą rozpatrywane w ramach każdego kryterium, zależą od typów akcji, jak to przedstawiono w tabeli poniżej, chyba że ustalono to inaczej w warunkach ogłoszenia.¹⁵²

¹⁴⁸ Publiczne jednostki zamawiające (Public procurers) są to organizacje, które mają zdolność zawierania kontraktów lub są jednostkami kontraktującymi, jak to zdefiniowano w dyrektywach Europejskich dyrektywach, dotyczących zamówień publicznych: 2004/18/EC, 2004/17/EC, and 2009/81/EC, a także w prawodawstwie UE EU oraz w specjalnych dyrektywach: 2014/24/EU i 2014/25/EU.

¹⁴⁹ Działania współfinansowania „EJP Cofund actions” wspierają skoordynowane narodowe programy badań i innowacji. Stosowanie do celu ponadnarodowej integracji i uzyskania krytycznej masy zasobów, wymagana minimalna liczba uczestników jest większa niż ta podana w regulacjach dotyczących, reguł partycypacji nr 1290/2013.

¹⁵⁰ Art. 15 reguł partycypacji.

¹⁵¹ http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/sgl/erc/h2020-erc-se-rules_en.pdf.

¹⁵² HORIZON 2020 WORK PROGRAMME 2016– 2017 20. *General Annexes*, s. 36.

Kryteria przyznania			
	<p>Doskonałość <i>Następujące aspekty będą wzięte pod uwagę w takim zakresie, w jakim proponowana praca koresponduje z opisem tematu programu pracy:</i></p>	<p>Wpływ <i>Następujące aspekty będą wzięte pod uwagę:</i></p>	<p>Jakość i efektywność implementacji <i>Następujące aspekty będą wzięte pod uwagę*:</i></p>
<p>Wszystkie typy działań (z wyjątkiem Ramowej Umowy o Partnerstwie; patrz poniżej)</p>	<p>Jasność i adekwatność celów, dogłębność (soundness) koncepcji i wiarygodność proponowanej metodologii,</p>	<p>Zakres w jakim efekty (outputs) projektu przyczynią się do każdego z oczekiwanych wpływów (impacts), wspomnianych w programie pracy w ramach danego tematu (topic);</p>	<p>Jakość i efektywność programu pracy włączając zakres, do jakiego zasoby przypisane do pakietów (packages) pracy są zgodne z ich celami i efektami (deliverables); Odpowiedniość struktur i procedur zarządzania, włączając zarządzanie ryzykiem i innowacyjnością. Komplementarność uczestników i zakres, w jakim konsorcjum jako całość skupia jednostki z odpowiednim doświadczeniem. Odpowiedniość alokacji zadań (tasks) zapewniająca, że wszyscy uczestnicy mają ważną rolę i adekwatne zasoby w ramach projektu, aby swoją rolę dobrze spełnić.</p>

Działania badawcze i innowacyjne (IA); Instrument SME	<p>Zakres wskazujący, że proponowana praca jest poza aktualnym stanem wiedzy (state of the art.) i demonstruje potencjał innowacyjności (np. pionierskie (ground-breaking) cele, nowe koncepcje i sposoby podejścia, nowe produkty, usługi lub biznesy i modele organizacyjne).</p> <p>Odpowiednie uwzględnienie interdyscyplinarnych podejść, gdzie ma to znaczenie, wykorzystanie wiedzy interesariuszy.</p>	<p>Każdy istotny wpływ niewspomniany w programie pracy, który mógłby wzmocnić zdolność innowacyjną, kreować nowe szanse rynkowe, wzmacniać konkurencyjność i wzrost przedsiębiorstw, podejmować kwestie związane ze zmianami klimatycznymi środowiskiem lub przynosić inne istotne korzyści dla społeczeństwa;</p> <p>Jakość proponowanych środków w zakresie: wykorzystania i rozpowszechniania rezultatów projektu (włączając zarządzanie IPR) i zarządzania danymi badawczymi, gdy ta kwestia ma znaczenie.</p> <p>Informowanie o zakresie projektu różnych docelowych grup (<i>nie dotyczy to fazy 1 Instrumentu SME</i>)</p>	(Dla fazy 2 instrumentu SME) dla podwykonawców oceniana jest „best value for money”. ^{153, 154}
Działania koordynacyjne i wspierające (CSA)	Jakość proponowanych środków koordynacji i/lub wsparcia	<p>Jakość proponowanych środków z punktu widzenia:</p> <p>Wykorzystania i rozpowszechniania rezultatów projektu (włączając zarządzanie IPR), i zarządzanie danymi badawczymi, gdzie ma to znaczenie.</p> <p>Informowanie różnych grup docelowych o działaniach realizowanych w ramach projektu</p>	

Działania współfinansowania dotyczące ERA-NET	Poziom dążeń w ramach współpracy i zaangażowanie uczestników oraz proponowane działanie ERA-NET, aby stworzyć wspólny fundusz z narodowych środków i koordynować ich narodowe/regionalne programy badań.	Osiągnięcie masy krytycznej w ramach finansowania ponadnarodowych projektów przez połączenie narodowych/regionalnych zasobów i przyczynienie się do stworzenia i wzmocnienia długotrwałej współpracy pomiędzy partnerami i ich narodowymi/regionalnymi programami. Jakość proponowanych środków nastawionych na: wykorzystanie i rozpowszechnianie rezultatów projektu (włączając zarządzanie IPR) i zarządzanie danymi projektu, gdzie ma to znaczenie, informowanie różnych grup docelowych o działaniach w ramach projektu.	
Działania współfinansowania EJP	Poziom dążeń (ambition) w ramach współpracy i zaangażowanie uczestników w proponowane działanie, aby połączyć (pool) narodowe zasoby i koordynować ich narodowe/regionalne programy badań.	Masa krytyczna w kategoriach proponowanego całościowego budżetu, dojrzałość i stopień integracji w proponowanym obszarze badań, a także spójność proponowanych działań. Rozwój EJP (European Joint Programme) w kierunku wspólnego przedsięwzięcia lub innej trwałej struktury w proponowanym obszarze badań. Efektywność proponowanych środków odnośnie wykorzystania i rozpowszechniania rezultatów programu, a także informowania o programie.	

¹⁵³ „Best value for money” jest definiowana jako najbardziej korzystna kombinacja kosztów, jakości i trwałości (sustainability), aby zaspokoić potrzeby klienta. <https://www.dfpni.gov.uk/articles/definition-best-value-money> Patrz także przypis 387.

¹⁵⁴ Dla fazy drugiej instrumentu SME podwykonawstwo ma decydujący wpływ na jakość i efektywność kryteriów implementacji.

Zamówienie przedkomercyjne (PCP) Publiczne zamówienie innowacyjnych rozwiązań (PPI)	Postęp poza stan istniejący (state of the art.) w kategoriach stopnia innowacyjności potrzebnej do zaspokojenia potrzeby zamówienia.	Wzmocnienie konkurencyjności i wzrostu przedsiębiorstw poprzez tworzenie innowacyjnych rozwiązań, spełniających potrzeby rynków europejskich i globalnych. Jakość proponowanych rozwiązań z punktu widzenia: wykorzystania i rozpowszechniania rezultatów projektu (włączając zarządzanie IPR) i zarządzania danymi badawczymi, tam gdzie ma to znaczenie, informowania różnych grup docelowych o działaniach w ramach projektu. Podejścia polegające na zamówieniu (procurement), ale bardziej skierowane w przyszłość, które redukują fragmentaryzację potrzeb dotyczących innowacyjnych rozwiązań.	
Umowy o partnerstwie ramowym (FPA)	Jasność i adekwatność celów	Zakres, w jakim plan działania FPA będzie się przyczyniał do każdego z oczekiwanych wpływów (impacts), wymienionych w programie pracy w ramach odpowiedniego tematu (topic).	Stopień uzupełniania się partnerów i zakres ich doświadczenia; Potencjał odnośnie długotrwałej współpracy partnerów

Źródło: HORIZON 2020 WORK PROGRAMME 2016– 2017 20. *General Annexes*, s. 36-39.

Przyznawanie punktów i wag (Scoring and weighting)

O ile nie zaznaczono tego inaczej w warunkach konkursu, obowiązują następujące zasady oceny propozycji projektów:¹⁵⁵

- punkty oceny będą przyznawane z perspektywy kryteriów, a nie różnych aspektów wymienionych w powyższej tabeli. Dla całych propozycji (projektów) każde kryterium oceny ma maksymalną wartość 5. Próg akceptacji dla każdego kryterium wynosi 3. Ogólny próg, dotyczący sumy trzech pojedynczych kryteriów wynosi 10, w ramach działań innowacyjnych i Instrumentu SME (fazy 1 i 2) w celu ustalenia rankingów, punktacja dotycząca kryterium „wpływ” (impact) otrzymuje wagę 1,5,
- przy ocenie propozycji pierwszego etapu w ramach dwuetapowej procedury zgłaszania oceniane będą tylko kryteria „doskonałość” i „wpływ”. Próg dla każdego z kryteriów wynosi 4. Próg ogólny, dotyczący sumy dwóch indywidualnych kryteriów zostanie ustalony na takim poziomie, aby cały wnioskowany budżet propozycji zaakceptowanych do fazy drugiej był zbliżony maksymalnie do trzykrotności dostępnego budżetu. W związku z tym rzeczywisty poziom będzie zależał od liczby zgłoszonych propozycji. Przewiduje się, że próg będzie ustalony zazwyczaj na poziomie 8 lub 8,5.

Kolejność propozycji, które otrzymają taką samą punktację

O ile warunki konkursu nie wskazują tego w inny sposób, stosowana będzie opisana poniżej metoda (z wyjątkiem pierwszego etapu procedury dwuetapowej, w przypadku której propozycje, mające taką samą punktację są traktowane tak samo i nie ustala się ich kolejności).

Jeżeli będzie to konieczne, panel (ekspertów) określi kolejność propozycji, które mają taką samą liczbę punktów. To, czy taka kolejność będzie określana, zależeć będzie od dostępnego budżetu lub innych kwestii określonych w warunkach konkursu. Poniżej opisano sposób podejścia, który będzie stosowany sukcesywnie dla każdej grupy jednakowych propozycji, wymagających ustalenia kolejności, rozpoczynając od grupy o najwyższej punktacji i kontynuując poprzez kolejne grupy z coraz niższą punktacją:

- a) propozycje projektów, które podejmują tematy lub tematy cząstkowe, nieuwzględnione w propozycjach projektów mających wyższą punktację, będą traktowane jako mające wyższy priorytet,
- b) jeśli w ramach punktu a) zostaną zidentyfikowane jakieś propozycje, to będą one szeregowane zgodnie z punktacją (scores), jaką otrzymałyby za kryterium „doskonałość”. Jeżeli ta punktacja będzie równa, to kolejność będzie ustalana na podstawie punktacji za kryterium „wpływ” (impact). W przypadku „Działań innowacyjnych” i „Instrumentu SME” (fazy 1 i 2) kolejność ta będzie ustalana najpierw na podstawie kryterium „wpływ”, a następnie na podstawie kryterium „doskonałość”. Jeżeli ta punktacja będzie równa, to kolejność będzie ustalana na podstawie punktacji za kryterium „wpływ” (impact). W przypadku „Działań innowacyjnych” i „Instrumentu SME” (fazy 1 i 2), kolejność propozycji projektów będzie ustalana najpierw na podstawie kryterium „wpływ”, a następnie na podstawie kryterium „doskonałość”.

¹⁵⁵ HORIZON 2020 WORK PROGRAMME 2016– 2017 20. General Annexes, s. 39-40.

Jeżeli będzie to konieczne, dalsze ustalanie kolejności będzie bazowało na następujących czynnikach: wielkość budżetu UE przeznaczanego dla SMEs; równowaga płci wśród osób wymienionych w propozycji, które będą w pierwszej kolejności odpowiedzialne za prowadzenie badań i/lub działań innowacyjnych.

Jeżeli nadal nie będzie można dokonać rozróżnienia, to panel (ekspertów) może zdecydować o ustaleniu kolejności poprzez rozpatrzenie, jak poprawić jakość portfela projektów poprzez efekt synergetyczny pomiędzy projektami lub innymi czynnikami, związanymi z celami konkursu (call) lub Horyzontu 2020 w ogólności. Czynniki te będą udokumentowane w raporcie panelu (ekspertów).

- c) metoda opisana w punkcie b) będzie następnie stosowana do kolejnych propozycji projektów, mających taką samą liczbę punktów w grupie.

W odniesieniu do nagród (prizes), zasady kryteriów przyznawania (award) punktacji i ustalania wag będą ustalone w regułach współzawodnictwa (kontest).

Procedura ewaluacji

1. W konkursach może być stosowana jednoetapowa lub dwuetapowa procedura zgłaszania i ewaluacji.
2. Propozycje są oceniane przez niezależnych ekspertów (wyjątkowe przypadki są opisane w artykule 15(7) Regulacji, dotyczących uczestnictwa nr 1290/2013).

W ramach ewaluacji przez niezależnych ekspertów ustalana jest jedna lub więcej list rankingowych ocenianych propozycji zgodnie z systemem punktacji opisanym powyżej. Lista rankingowa zostanie ustalona dla każdego z budżetów wskazanych w warunkach konkursu.

3. Koordynatorzy propozycji projektów otrzymają Całościowy Raport Ewaluacji (Evaluation Summary Report – ESR), pokazujący wyniki oceny dla danej propozycji. W przypadku propozycji, które przejdą pierwszy etap oceny w procedurze dwuetapowej, do wszystkich koordynatorów jest rozsyłana ogólna odpowiedź (common feedback). Jednak ESR dla pierwszego etapu jest rozsyłany jedynie po ewaluacji etapu drugiego.
4. Jeżeli stosowane są inne specjalne procedury, to są one opisane w warunkach konkursu.

2.4.4. Kwestie finansowe

Reguły (stosowane) w Horyzoncie 2020: Fragmenty z „EC Fact Sheet”

Otrzymywanie funduszy europejskich na badania i innowacje jest procesem opartym na dużym współzawodnictwie. W reakcji na ogłoszenia o konkursach konsorcja przemysłowe, uniwersytety, a także inni „gracze” składają pomysły projektów, które są oceniane przez panele niezależnych ekspertów. Komisja włącza się później do procesu przygotowania grantów dla wybranych propozycji projektów (współczynnik sukcesu wynosi tu około jeden do pięciu). Po ustaleniu wszystkich szczegółów administracyjnych i technicznych, podpisywana jest umowa grantowa. Konsorcja otrzymują wstępne finansowanie na początku projektu i kolejne płatności pod warunkiem zaakceptowania

raportów pośrednich i końcowych. Projekty są finansowane wspólnie przez UE i uczestników. Dla projektów badawczych i rozwojowych udział wkładu UE może być do 100% całkowitych uznawalnych kosztów. Dla projektów innowacyjnych do 70% kosztów, z wyjątkiem jednostek prawnych non profit, które mogą także w tych działaniach otrzymać do 100%. We wszystkich przypadkach koszty pośrednie pokrywane są przy wykorzystaniu ryczałtowej stawki 25% kosztów bezpośrednich.¹⁵⁶

Reguły przydzielania funduszy

Zastosowane w Horyzoncie 2020 prostsze w relacji do poprzednich programów reguły przedzielania funduszy, które biorą pod uwagę preferencje interesariuszy do refundowania kosztów rzeczowych, obejmują:¹⁵⁷

- proste refundowanie kosztów bezpośrednich, z szerszym akceptowaniem typowych praktyk beneficjenta odnośnie księgowania, możliwość użycia jednostkowych kosztów osobowych (średnich kosztów osobowych) zgodnie z typowymi praktykami beneficjenta odnośnie do księgowania kosztów,
- zniesienie obowiązku rejestrowania czasu pracy dla personelu pracującego wyłącznie w projekcie UE i uproszczenie wymagań rejestrowania czasu dla innych pracowników przez dostarczenie podstawowego, jasnego zbioru minimalnych wymagań,
- pokrywanie kosztów pośrednich poprzez pojedynczą ryczałtową stawkę w relacji do kosztów bezpośrednich – usunięcie głównego źródła błędów finansowych i skomplikowania. *Możliwości rozliczania kosztów.*

Możliwości uwzględniania w projektach określonych kosztów są zawarte w regułach partycypacji. Można tu między innymi przeczytać, że:¹⁵⁸

1. Bez szkody dla warunków określonych w art. 26 (warunków uczestnictwa) kwalifikowane (eligible) koszty osobowe powinny być ograniczone do pensji wraz z narzutami na ubezpieczenia społeczne i na inne koszty zawarte w wynagrodzeniu personelu przydzielonego do działań, wynikające z prawa narodowego lub kontraktu pracowniczego.
2. Bez szkody dla warunków określonych w art. 26 (warunków uczestnictwa) dodatkowe wynagrodzenie dla personelu uczestników (participants), którzy nie są jednostkami prawnymi przypisanymi do działań, włączając wypłaty na bazie dodatkowych kontraktów niezależnie od ich natury, mogą być także uwzględnione jako kwalifikowane (eligible) koszty osobowe, jeżeli spełniają one następujące dodatkowe warunki:
 - a) jest to częścią zwykłej praktyki wynagradzania uczestnika i jest wypłacane w spójny sposób, o ile wymagany jest ten sam rodzaj pracy lub doświadczenia,
 - b) kryteria użyte do obliczania dodatkowych wypłat są obiektywne i mogą być ogólnie stosowane przez uczestnika, niezależnie od stosowanego źródła funduszy.

¹⁵⁶ http://ec.europa.eu/research/horizon2020/pdf/press/fact_sheet_on_rules_under_horizon_2020.pdf.

¹⁵⁷ Tamże.

¹⁵⁸ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020?* Manual for civil society organizations, s. 27.

Artykuł 28 – Finansowanie działania

1. Finansowanie działania nie powinno przekraczać sumy kwalifikowanych (eligible) kosztów, minus wpływy wynikające z działania.
2. Następujące elementy mogą być traktowane jako wpływy z działania:
 - a) zasoby udostępnione przez osoby trzecie uczestnikowi przy pomocy transferów lub darowizn (contributions) w towarze (in kind) wolne od obciążeń, których wartość została zadeklarowana przez uczestnika jako koszty kwalifikowane (eligible), pod warunkiem, że zostały one ofiarowane przez osobę trzecią specjalnie, aby były użyte w działaniu,
 - b) przychody generowane przez działanie, z wyjątkiem przychodów generowanych przez wykorzystanie rezultatów działania,
 - c) przychody wygenerowane ze sprzedaży aktywów zakupionych w ramach umowy grantu aż do wartości kosztów na początku opłaconych (to the action) przez uczestnika.
3. Pojedyncza rata refundacji uznawalnych (kwalifikowanych) (eligible) kosztów powinna być zastosowana w ramach działania (action) dla wszystkich działań finansowanych w jej ramach.

Artykuł 29 – Koszty pośrednie

1. Koszty pośrednie uznawalne (kwalifikowane) powinny być określone przez zastosowanie ryczałtowej stawki 25% całkowitych bezpośrednich kosztów uznawalnych, z wyjątkiem bezpośrednich kosztów uznawalnych dla (podwykonawców) subkontraktorów i kosztów zasobów udostępnionych przez osoby trzecie, które nie są używane na miejscu beneficjenta, a także finansowego wsparcia osób trzecich.
2. Na zasadzie odstępstwa od powyższego przepisu, koszty pośrednie mogą być deklarowane w formie zryczałtowanej (lump-sum) lub kosztów jednostkowych, jeśli podano to w programie pracy lub planie pracy.

Artykuł 34 – Certyfikat sprawozdań finansowych

Certyfikat sprawozdań finansowych (Certificate on the financial statements) powinien obejmować całkowitą sumę grantu żadaną przez partycypanta w formie refundacji rzeczywistych kosztów i w formie kosztów jednostkowych, określonych w Artykule 33(2), z wyjątkiem sumy deklarowanej na jednorazowe wpłaty, ryczałtowych stawek i kosztów jednostkowych, innych niż te określone stosownie do typowych praktyk księgowania (partycypanta) uczestnika. Certyfikat powinien być dostarczony jedynie wtedy, gdy kwota jest równa lub wyższa niż 235 000 euro w momencie żądania płatności na saldzie rachunku grantu.

Uproszczenia zastosowania w Horyzoncie 2020 w stosunku do poprzednich programów

Komisja jest zaangażowana w prace, mające na celu redukcję w Horyzoncie 2020 czasu do uzyskania grantu (definiowany jako okres administracyjny pomiędzy złożeniem propozycji a podpisaniem umowy o grantie) do ogólnie obowiązującego mak-

simum 8 miesięcy [...]. Nie będzie potrzebna kompleksowa ocena statusu prawnego partycypanta, a także nie będzie sprawdzana zdolność finansowa, co znacznie przyspieszy okres pomiędzy złożeniem propozycji i rozpoczęciem projektu. Mogą być dostarczone deklaracje (claims) w sprawie kosztów pośrednich bez jakiegokolwiek certyfikatu w sprawozdaniu finansowym. Jedynie na koniec wymagany będzie jeden certyfikat dla każdego uczestnika, jeśli wsparcie, jakie otrzymał od UE, bazując na kosztach rzeczywistych, było większe niż 325.000 euro.¹⁵⁹

W tabeli 5 przedstawiono prosty przykład takiej uproszczonej kalkulacji kosztów.

Tabela 5. Przykład kalkulacji kosztów w programie Horyzont 2020

Nazwa uczestnika	Oszacowanie kosztów kwalifikowanych		Suma kosztów	Wnioskowane finansowanie z UE
	Koszty bezpośrednie	Koszty pośrednie (25%)		
Uniwersytet A	862.500	215.625,00	1.078.125,00	1.078.125,00
Fundacja B	826.230	207.057,50	1.035.287,50	1.035.287,50
Uniwersytet C	641.001	160.250,25	801.251,25	801.251,25
SME D	465.625	116.406,25	582.031,25	582.031,25
Przedsiębiorstwo E	486.486	121.621,50	608.107,50	608.107,50
SME F	562.722	140.680,50	703.402,50	703.402,50
Suma	3.846.564	961.641,	4.808.205,00	4.808.205,00

Źródło: http://ec.europa.eu/research/horizon2020/pdf/press/fact_sheet_on_rules_under_horizon_2020.pdf.

Jako uzupełnienie do przykładu z tabeli 5 można dodać, że w przypadku Horyzontu 2020 nie jest konieczna kompleksowa walidacja statusu prawnego uczestników, a także sprawdzenie zdolności finansowych. Przyspiesza to znacznie czas pomiędzy złożeniem propozycji i rozpoczęciem projektu.¹⁶⁰

2.5. Horyzont dla organizacji pozarządowych (NGOs)

Opinia krytyczna na temat Horyzontu

Organizacje społeczeństwa obywatelskiego podchodzą z rezerwą do programu Horyzont 2020. Jednym z przykładów jest fundacja Sciences Citoyennes, która opublikowała specjalny podręcznik¹⁶¹ dla organizacji społeczeństwa obywatelskiego. Może-

¹⁵⁹ http://ec.europa.eu/research/horizon2020/pdf/press/fact_sheet_on_rules_under_horizon_2020.pdf.

¹⁶⁰ Tamże.

¹⁶¹ Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020*? Manual for civil society organizations, Fondation Sciences Citoyennes, 38 rue Saint-Sabin, 75011 Paris France tél. +33 (0) 143 147 365, <http://sciencescitoyennes.org>.

my w nim między innymi przeczytać, że „Komisja Europejska opublikowała pierwszy projekt (szkic) Horyzontu 2020 w lutym 2011 roku. Nie było tam niespodzianek. Od początku występowało napięcie pomiędzy różnymi celami w europejskich programach badawczych. Obecna wizja organizacji pozarządowych obejmuje konieczność demokratyzacji procesu podejmowania decyzji, aby sfera nauki działała w sposób służebny w stosunku do społeczeństwa. Jednak ten cel został zmarginalizowany przez dominujące systemy, promujące rozwój naukowo - techniczny oparty na kapitałach, działający na rzecz interesów sektora prywatnego i partnerstwa publiczno - prywatnego.”¹⁶²

Możliwości udziału organizacji OSO

Według autorów wzmiankowanego tu podręcznika, uczestniczenie w europejskich projektach badawczych nie jest rzeczą łatwą (przynajmniej było dość skomplikowane w przeszłości). Napisanie propozycji planu projektu jest rzeczą skomplikowaną w szczególności dla nowicjuszy.¹⁶³

Jeśli ktoś ma zamiar uczestniczyć w projekcie europejskim i nie ma w tym zakresie doświadczeń, to powinien spróbować skontaktować się najpierw z osobami lub organizacjami, które już mają takie doświadczenia. Jest zatem łatwiej rozpocząć jako partner w projekcie i dopiero później być koordynatorem. Projekt europejski jest także momentem oceny (valorise) już istniejących powiązań partnerskich. Jest rzeczą ważną, aby dobrze znać partnerów projektu lub przynajmniej niektórych z nich.¹⁶⁴

W przeszłości organizacje pozarządowe były dość aktywne w pozyskiwaniu grantów z programów ramowych UE. Można wskazać następujące przykłady projektów, w których uczestniczyły CSOs¹⁶⁵ w ramach FP6 i FP7:

- *CREPE: Cooperative research on agri - environmental problems in Europe* – uczestniczyły w nim wspólnie organizacje społeczeństwa obywatelskiego i uniwersytety, aby badać kwestie, związane z rolnictwem i ochroną środowiska,¹⁶⁶
- *INRE: Involving NGOs in renewable energy research* – projekt ten wspierał współpracę NGOs i instytucji badawczych z Bułgarii, Rumunii, Serbii i Macedonii w obszarze energii odnawialnych,¹⁶⁷
- *EURADE: European research agendas for disability equality* – w ramach tego projektu próbowano zwiększyć zainteresowanie i zachęcić do pełnego zaangażowania organizacji ludzi niepełnosprawnych jako równych i aktywnych partnerów w przyszłych inicjatywach badań, które będą wspierały równość osób niepełnosprawnych w Europie,¹⁶⁸

<http://sciencescitoyennes.org/>.

¹⁶² Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020*? Manual for civil society organizations, s. 6.

¹⁶³ Tamże, s. 21.

¹⁶⁴ Tamże, s. 22.

¹⁶⁵ Civil Society Organisations.

¹⁶⁶ <http://crepeweb.net/>.

¹⁶⁷ <http://www.bsrec.bg/en/projects/id/17.html>.

¹⁶⁸ <http://www.eurade.eu/>.

- *CEECEC: CSO engagement with ecological economics* – projekt miał na celu umożliwienie zaangażowania organizacji społeczeństwa obywatelskiego we wspólne badania z ekonomistami ekologicznymi, a także prowadzenie tych badań przez CSOs,¹⁶⁹
- *STEPS: Strengthening engagement in public health research* – projekt miał za zadanie zebranie informacji na temat stanu zdrowia społeczeństwa w Europie,¹⁷⁰
- *CONSIDER: Civil Society Organisations in Designing Research Governance* – projekt miał na celu badanie, jak organizacje społeczeństwa obywatelskiego mogą być włączone do projektów badawczych.¹⁷¹

Projekt CONSIDER badał, między innymi zróżnicowanie mechanizmów faktycznego zaangażowania CSO, analizując ich cechy i ograniczenia normatywne. Krytycznym punktem procesu było oszacowanie, jakie poziomy partycypacji występują w kontekście R&D, włączając wpływ udziału obywateli na nadzór nad badaniami, na metodologię i procesy podejmowania decyzji, a także na same grupy społeczne.¹⁷²

Inne informacje dotyczące, między innymi Horyzontu 2020 można znaleźć na stronach internetowych znanych i aktywnych w tej tematyce organizacji pozarządowych:

Corporate Europe Observatory (CEO) – jest tu w szczególności dużo informacji na temat lobby przemysłowego w Europie i przepływu pieniędzy społecznych do wielkich koncernów,¹⁷³

*Sciences Citoyennes*¹⁷⁴ jest organizacją pozarządową działającą we Francji, przedstawiającą wyniki swoich badań głównie w języku francuskim. Jedną z wielu publikacji przedstawionych na stronie internetowej tej organizacji: „Understanding the European Research System A Handbook for Civil Society Organisations”¹⁷⁵ jest podręcznikiem skierowanym głównie do organizacji NGO, opisującym obowiązujące w Unii Europejskiej zasady finansowania badań naukowych, *TP Organics*¹⁷⁶ jest Europejską Platformą Technologiczną (ETP) powołaną w celu prowadzenia badań, dotyczących żywności naturalnej (organic food) i gospodarki rolnej (farming). Łączy ona opinie sektora zdrowej żywności i społeczeństwa obywatelskiego. Przykładami publikacji przygotowanych przez tę organizację są: “Implementing the EIP for Agricultural Productivity and Sustainability in Rural Development programmes”¹⁷⁷.

¹⁶⁹ <http://www.ceecec.net/>.

¹⁷⁰ <http://www.steps-ph.eu/>.

¹⁷¹ <http://www.consider-project.eu/>.

¹⁷² Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020?* Manual for civil society organizations, s. 22.

¹⁷³ <http://corporateeurope.org/news/corporate-world-has-too-much-power-over-rd-funding>.
http://corporateeurope.org/sites/default/files/publications/research_report_-_final.pdf.

¹⁷⁴ <http://sciencescitoyennes.org/>.

¹⁷⁵ http://sciencescitoyennes.org/wp-content/uploads/2011/09/STACS_HandbookForCSOs.pdf.

¹⁷⁶ <http://tporganics.eu/index.php/aboutus.html>.

¹⁷⁷ http://tporganics.eu/upload/EIP_briefing_IFOAMEU_TPO_ARC_Oct2013.pdf.

3. Pojęcie SMEs

3.1. Uwagi wstępne

Według Guntera Verheugena, członka Komisji Europejskiej odpowiedzialnego za przedsiębiorstwo i przemysł mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (SMEs) są motorem, napędzającym gospodarkę europejską. Są one istotnym źródłem miejsc pracy, kreują ducha przedsiębiorczości i innowacyjności w Unii Europejskiej i przez to są kluczowe dla rozwijania konkurencyjności i zatrudnienia. Definicja SME, która weszła w życie 1 stycznia 2005 roku, stanowiła ważny krok w kierunku poprawienia środowiska biznesowego SMEs. Została ona opracowana po szerokich konsultacjach z ważnymi grupami interesów, co udowodniło, że wysłuchanie opinii interesariuszy i samych SMEs jest kluczowym czynnikiem w dziedzinie implementacji celów opracowanych w Lizbonie.¹⁷⁸

W podobnym duchu przedstawia znaczenie SMEs Jean-Claude Juncker, pisząc: „Miejsca pracy, wzrost i inwestycje powrócą do Europy jedynie wtedy, gdy stworzymy odpowiednie środowisko prawne i będziemy promowali klimat przedsiębiorczości oraz kreowania miejsc pracy. Nie wolno nam tłumić innowacyjności i konkurencyjności poprzez zbyt nakazowe lub zbyt szczegółowe regulacje, zwłaszcza wtedy, gdy dotyczy to małych i średnich przedsiębiorstw. SMEs są filarem naszej gospodarki, kreując więcej niż 85% nowych miejsc pracy w Europie i musimy uwolnić je od zbyt obciążających regulacji.”¹⁷⁹

Pochodzenie obecnej definicji SME

Pierwsza obowiązująca w UE definicja SME została wprowadzona w roku 1996. W roku 2003 definicja ta została zrewidowana w celu uwzględnienia ogólnego rozwoju gospodarczego i specyficznych przeszkód, z jakimi borykają się SMEs. W latach następnych miała miejsce szeroka dyskusja pomiędzy Komisją, krajami członkowskimi, organizacjami biznesowymi i ekspertami, a także konsultantami zewnętrznymi, w wyniku czego zaproponowano rewizję definicji i stworzono tę obecnie obowiązującą.

Definicja z roku 2003 była w stosunku do poprzedniej bardziej dostosowana do różnych kategorii SMEs i w większym stopniu uwzględniała różne typy relacji między przedsiębiorstwami. Pomagała ona promować innowacje i popierać partnerstwo, jednocześnie zapewniając, że tylko te przedsiębiorstwa, które prawdziwie potrzebują wsparcia, są objęte planami publicznymi.

Aktualizacja definicji, jaka miała miejsce w roku 2003, dotyczyła głównie następujących kwestii:

- aktualizacji progów w celu dostosowania ich do zmian cen i produktywności,
- ustalenia progów finansowych dla rosnącej liczby mikro przedsiębiorstw w celu ich zachęcenia do przyjęcia środków nakierowanych na specyficzne problemy, z jakimi się borykają, w szczególności w fazie rozpoczęcia działalności,

¹⁷⁸ The new SME definition. User guide and model declaration, European Commission, 2005, p. 3.

¹⁷⁹ Przedstawione w tym rozdziale informacje zostały zaczerpnięte z podręcznika: European Commission, User guide to the SME definition, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015.

- wsparcia finansowania kapitałów własnych dla SMEs poprzez przyznawanie uprzywilejowanego traktowania dla określonych inwestorów, takich jak fundusze regionalne, spółki venture capitals i „anioły biznesu”, a także dla małych autonomicznych władz lokalnych,
- promowania innowacji i poprawy dostępności do R&D poprzez umożliwienie uniwersytetom i centrom badawczym non-profit posiadania udziałów finansowych w SME,
- wzięcia pod uwagę różnych relacji (własnościowych kapitałowych) między przedsiębiorstwami.

W istocie bieżąca definicja uwzględnia zdolność SMEs do pozyskiwania zewnętrznych środków finansowych. Na przykład przedsiębiorstwa, które są powiązane z innymi, posiadającymi duże zasoby finansowe, przekraczają progi i nie kwalifikują się do grupy SMEs.

Komisja Europejska, odpowiedzialna za monitoring rynku wewnętrznego, przemysłu, przedsiębiorczości i SMEs przeprowadza regularne badania wykorzystania stosowania definicji SME. Na bazie wyników ewaluacji z roku 2009, w roku 2012 przeprowadzono kolejną analizę, mającą na celu sprawdzenie, jak zapisy definicji SME działają w praktyce.

Relatywnie małe zmiany w demografii SME, jakie dokonały się od roku 2003, polityka „mniejszej i lepiej nacelowanej pomocy państwowej” oraz opinie większości interesariuszy nie uzasadniały zakłóceń, które mogłyby być spowodowane przez istotne zmiany definicji. W związku z tym badania przeprowadzone w roku 2012 sugerowały, że nie ma potrzeby poważniejszych zmian definicji SME.

SMEs: siła napędowa gospodarki europejskiej

Według Komisji Europejskiej mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa są siłą napędową gospodarki europejskiej. Generują one nowe miejsca pracy i powodują wzrost ekonomiczny, a także zapewniają stabilność gospodarczą. W roku 2013 ponad 21 milionów SMEs dostarczało 88,8 milionów miejsc pracy w ramach UE. Dziewięć dziesiątych wszystkich przedsiębiorstw w UE to małe przedsiębiorstwa i SMEs, generujące dwie trzecie wszystkich miejsc pracy. Pobudzają one także ducha przedsiębiorczości i innowacji w ramach UE i w ten sposób mają kluczowe znaczenie dla wspierania konkurencyjności i zatrudnienia.

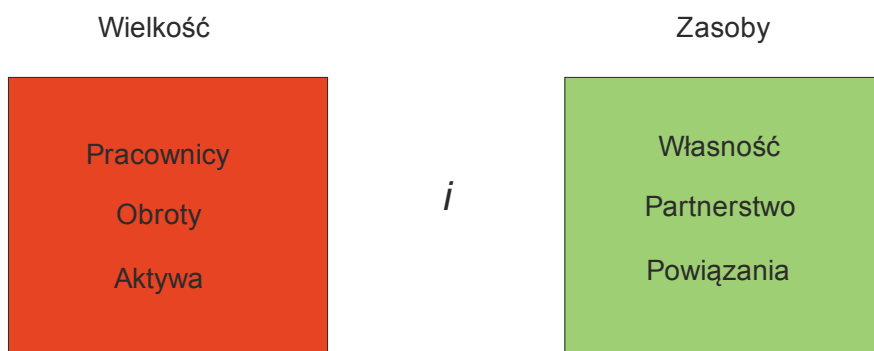
Wziąwszy pod uwagę ich znaczenie dla gospodarki europejskiej, mają one duże znaczenie także dla polityki UE. Komisja Europejska dąży do promowania przedsiębiorczości i poprawiania otoczenia biznesowego SMEs, aby przez to umożliwić wykorzystanie ich pełnego potencjału w dzisiejszej gospodarce globalnej.

SMEs występują w wielu różnych kształtach i mają różną wielkość, jednak w dzisiejszym kompleksowym otoczeniu biznesowym mogą one mieć ściśle powiązania finansowe, operacyjne i właścicielskie z innymi przedsiębiorstwami. Te związki często powodują trudności w precyzyjnym oddzieleniu przedsiębiorstw małych od dużych. Definicja SME jest praktycznym narzędziem, które ma pomóc SME w samoidentyfikacji, tak aby mogły one otrzymać pełne wsparcie od UE i krajów członkowskich.

Przyczyny utworzenia europejskiej definicji SME

Jednym z głównych celów dokładnego zdefiniowania SME jest zapewnienie, że środki pomocowe będą skierowane jedynie do tych przedsiębiorstw, które prawdziwie ich potrzebują. Dlatego definicja SME ma zastosowanie do wszystkich polityk, programów i przedsięwzięć, które Komisja Europejska tworzy i realizuje dla SMEs. Ma ona także zastosowanie do tych rodzajów pomocy państwowej, w przypadku których nie ma możliwości do wykorzystania doraźnych (ad hoc) wytycznych. Stwierdzenie, czy w danym przypadku mamy do czynienia z SME, nie jest jednak łatwe do określenia. *Wielkość nie jest jedynym czynnikiem definiowania SME*

W procedurze określania, czy dane przedsiębiorstwo należy do grupy SMEs, wielkość przedsiębiorstwa (liczba pracowników, obroty, aktywa) nie jest jedynym czynnikiem, który powinien być wzięty pod uwagę. W rzeczywistości przedsiębiorstwo może być bardzo małe przy uwzględnieniu tych kryteriów, ale ma dostęp do istotnych dodatkowych zasobów (na przykład dlatego, że jest własnością, jest powiązane lub jest partnerem większego przedsiębiorstwa), jednak może nie mieć prawa do ubiegania się o status SME. W przypadku przedsiębiorstw o bardziej skomplikowanej strukturze, konieczna może być specjalna analiza, aby zapewnić, że tylko te przedsiębiorstwa, które są zgodne z duchem rekomendacji SME, są traktowane jako SME.



Rys. 6. Kryteria uwzględniane przy ocenie, czy mamy do czynienia z SME¹⁸⁰

Pomoc w uniknięciu zniekształcenia (wypaczenia) konkurencyjności

W ramach jednego rynku, przy braku wewnętrznych granic i coraz bardziej zglobalizowanym otoczeniu biznesowym istotne jest, aby działania, dotyczące wsparcia SME bazowały na wspólnej definicji. Jej brak mógłby prowadzić do nierównego stosowania polityki i w ten sposób zakłócić konkurencję w obrębie krajów członkowskich. Na przykład, przedsiębiorstwo w jednym kraju członkowskim mogłoby mieć prawo do pomocy, natomiast przedsiębiorstwo o takiej samej wielkości i strukturze w innym państwie UE mogłoby tego prawa nie mieć. Wspólna definicja pomaga poprawić spójność i efek-

¹⁸⁰ European Commission, User guide to the SME definition, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015, p. 4.

tywność polityki, dotyczącej SMEs w ramach UE. Ponadto, można zauważyć, że jest to wszystko o wiele bardziej konieczne, jeśli weźmiemy pod uwagę liczne interakcje pomiędzy działaniami narodowymi i działaniami UE, zaprojektowanymi tak, aby pomagać SMEs w takich obszarach, jak rozwój regionalny i finansowanie badań.

Problemy, przed którymi stają SMEs

Istotną kwestią jest identyfikacja, które przedsiębiorstwa rzeczywiście należą do grupy SMEs, ponieważ to one wymagają pomocy, a inne przedsiębiorstwa jej nie potrzebują. W porównaniu z innymi przedsiębiorstwami, SMEs są narażone na wyjątkowy zbiór problemów:

- *niepowodzenia rynkowe*: w praktyce SMEs często doznają niepowodzeń rynkowych, które są generowane przez otoczenie, w którym działają i konkurują z innymi, bardziej skutecznymi graczami. Niepowodzenia rynkowe mogą występować w takich dziedzinach jak finanse (w szczególności dotyczy to inwestowania w nowe ryzykowne przedsięwzięcia – venture capital), badania naukowe, innowacje lub regulacje, dotyczące środowiska. SMEs mogą nie być w stanie pozyskać fundusze lub inwestować w badania naukowe i innowacje lub może im brakować zasobów, aby poradzić sobie z regulacjami prawnymi, dotyczącymi ochrony środowisk,
- *bariery strukturalne*: SMEs muszą także często przezwyciężać bariery strukturalne, takie jak na przykład niedobór kompetentnych menedżerów i umiejętności technicznych, brak elastyczności na rynku pracy i ograniczona wiedza na temat możliwości ekspansji międzynarodowej.

Wziąwszy pod uwagę relatywny niedobór funduszy, jest rzeczą ważną, aby zarezerwować tylko dla prawdziwych SMEs korzyści, wynikające z programów wsparcia dla SME. Uwzględniając tę kwestię definicja zawiera wiele elementów utrudniających jej obejście. Uproszczone podejście stosowane w tym opracowaniu nie powinno być jednak wykorzystywane do uzasadnienia kreowania sztucznych struktur właścicielskich, które miałyby na celu obejście tej definicji.

Wykorzystanie opisywanej tu definicji w krajach członkowskich jest sprawą dobrowolną, jednak Komisja Europejska wraz z Europejskim Bankiem Inwestycyjnym (EIB) i Europejskim Funduszem Inwestycyjnym (EIF) zachęca, aby stosować ją tak szeroko, jak jest to tylko możliwe.

Informacje zawarte w definicji mogą być przede wszystkim wykorzystane przez dwie grupy odbiorców:

- *przedsiębiorców*: przedsiębiorcy prowadzący mikro, małe lub średnie przedsiębiorstwa, którzy są zainteresowani staraniem się o grant lub pożyczki skierowane do SMEs. Mogą oni także chcieć wiedzieć, czy spełniają kryteria, aby czerpać korzyści ze specyficznych zapisów prawnych lub obniżek podatkowych dla SMEs,
- *urzędnicy państwowi*: urzędnicy na szczeblu unijnym, państwowym, regionalnym i lokalnym, którzy tworzą i realizują różne programy, procesy i aplikacje, a także mają za zadanie zapewnić, że przedsiębiorstwa spełniają kryteria, upoważniają-

ce do uzyskania pomocy, W dalszej części tego rozdziału wyjaśniono kolejne etapy określania, czy dane przedsiębiorstwo może być zaliczone do grupy SMEs. Na końcu książki, w dodatku E, przedstawiono także słownik pojęć, używanych w definicji SMEs lub jej szczególnym wykorzystaniu. W publikacji Komisji Europejskiej¹⁸¹ znajduje się wzór formularza samooceny przedsiębiorstwa. Formularz prezentuje przegląd danych, które przedsiębiorstwo musi dostarczyć, gdy stara się o pomoc dla SME. Ponieważ użycie tego formularza jest dobrowolne, urzędnicy z krajów członkowskich mają dowolność w adaptacji jego zawartości, aby odpowiadał potrzebom jego użycia w danym kraju.

Rejestrowanie się jako SME: wiele punktów rejestracji

Nie ma jednego miejsca rejestracji SMEs. W zależności od programu pomocy i organu zarządzającego (europejski, narodowy, lokalny), do którego zgłaszany jest wniosek, mogą być różne procedury rejestracji. Podejmowane są wysiłki, aby umożliwić rejestrację on-line w takim zakresie, jak tylko jest to możliwe.

Strona internetowa „Your Europe” dostarcza informacji na temat programów pomocowych i wskazuje odpowiednie, dostępne miejsca rejestracji, które są możliwe do wykorzystania. http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/eu-programmes/index_en.htm.

Jednym z przykładów jest „Beneficiary Register” na portalu uczestnika programu Horyzont 2020. <http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/organisations/register.html>.

Odpowiedzi na często zadawane pytania dostępne są na stronie definicji SME¹⁸² i są one regularnie aktualizowane. Z tej samej strony można także skopiować różne dokumenty UE, dotyczące SMEs.

3.2. Zastosowanie definicji SME

Przeciętne europejskie przedsiębiorstwo zatrudnia nie więcej niż sześć osób i, bez zagłębiania się w szczegóły jego sytuacji, może być traktowane jako SME. Jednak definicja zastosowana tutaj bierze pod uwagę możliwe relacje z innymi przedsiębiorstwami. W szczególnych przypadkach te relacje, zwłaszcza jeśli kreują istotne powiązania właścicielskie i dają dostęp do dodatkowych zasobów finansowych lub innych powodują, że dane przedsiębiorstwo nie jest zaliczane do grupy SMEs.

Trzy kategorie SMEs

Definicja SME wyróżnia trzy różne kategorie przedsiębiorstw. Każda kategoria nawiązuje do typu relacji, jakie przedsiębiorstwo mogłoby mieć z innymi. To rozróżnienie jest konieczne w celu stworzenia jasnego obrazu sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa i wykluczenia, że nie należy ono do grupy SMEs.

¹⁸¹ European Commission, User guide to the SME definition, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015, p. 46.

¹⁸² <http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition/>.

Można wyróżnić następujące kategorie SMEs:

- *autonomiczne*: jeżeli przedsiębiorstwo jest albo całkowicie niezależne, albo ma jednego lub więcej mniejszościowych udziałowców (partnerships), z których każdy ma mniej niż 25% udziałów w innych przedsiębiorstwach. (Wyjaśnia to definicja „autonomicznego przedsiębiorstwa”),
- *partner*: jeśli wynikające z udziałów powiązania z innymi przedsiębiorstwami wznoszą do przynajmniej 25%, ale nie więcej niż 50%, relacja jest uważana za partnerską (wyjaśnia to definicja „przedsiębiorstwa partnerskiego”),
- *przedsiębiorstwo powiązane*: jeżeli wynikające z udziałów powiązania z innymi przedsiębiorstwami przekraczają próg 50%, to rozpatrywane przedsiębiorstwa są traktowane jako powiązane (wyjaśnia to definicja „przedsiębiorstwa powiązanego”).

Kontrola

Ważnym pojęciem w definicji SME jest koncepcja kontroli – zarówno prawnej jak i de facto. Kontrola określa, czy dane przedsiębiorstwo jest traktowane jako partnerskie, bądź powiązane, czy nie. Nie chodzi tu tylko o wartości udziałów, ale także oszacowanie kontroli, jaką przedsiębiorstwo może sprawować nad innym.

Przeprowadzenie kalkulacji SME

W zależności od tego, do której kategorii przedsiębiorstwo należy, przy dokonywaniu sprawdzenia (czy należy do kategorii SMEs) może być ono zobowiązane dostarczyć dane z jednego lub wielu innych przedsiębiorstw. Rezultat obliczeń umożliwi jemu sprawdzenie, czy stosuje się ono do kryterium liczby pracowników, określonej w definicji (jakie kryteria muszą być sprawdzone i jakie są określone progi, jak należy dokonać obliczeń). Przedsiębiorstwa, które przekroczą te progi, nie mogą być traktowane jako SMEs.

Pod koniec rozdziału przedstawiono także praktyczne przykłady, które powinny wyjaśnić możliwe relacje między przedsiębiorstwami i zakresem, w jakim muszą być one wzięte pod uwagę przy kalkulacji SME.

Proces identyfikacji SME

Proces identyfikacji, czy dane przedsiębiorstwo należy do kategorii SMEs, czy nie, składa się z czterech kroków:

Krok 1: Czy jestem przedsiębiorstwem? Krok pierwszy służy ustaleniu, czy dany podmiot jest przedsiębiorstwem.

Krok 2: Jakie kryteria muszą być sprawdzone i jakie są progi? Krok drugi służy identyfikacji kryteriów kontrolnych i progów, które muszą być zastosowane.

Krok 3: Co te kryteria obejmują? Krok trzeci służy interpretacji znaczenia różnych kryteriów i poprawnemu ich zastosowaniu.

Krok 4: Jak należy przeprowadzić obliczenia? Krok czwarty służy identyfikacji, które dane, wyniki i proporcje powinny być wzięte pod uwagę i sprawdzone w odniesieniu do wymaganych progów. W tym celu przedsiębiorstwo musi najpierw ustalić, czy jest ono przedsiębiorstwem autonomicznym, partnerskim, czy powiązanym.

Krok 1. Ustalenie statusu przedsiębiorstwa

Krok pierwszy służy ustaleniu, czy dana jednostka może być uznana za przedsiębiorstwo. Zgodnie z definicją przedsiębiorstwem jest „każda jednostka zaangażowana w działalność gospodarczą, niezależnie od jej formy prawnej”. Ten sposób sformułowania odzwierciedla terminologię użytą przez Europejski Trybunał Sprawiedliwości w swoich orzeczeniach (wyrokach). Czynnikiem decydującym jest tu działalność gospodarcza, a nie forma prawna. W praktyce oznacza to, że jednoosobowa działalność gospodarcza, firma rodzinna, spółka, stowarzyszenie, które jest zaangażowane w prowadzoną regularnie działalność gospodarczą może być uznane za przedsiębiorstwo.

Za działalność gospodarczą zwykle uważa się „sprzedaż produktów lub usług po określonej cenie na określonym/bezpośrednim rynku”.

Krok 2. Ustalenie kryteriów i progów

Definicja SME bierze pod uwagę następujące trzy kryteria:

- liczbę pracowników;
- roczne obroty;
- sumę bilansową.

Kategoria mikro, małych i średnich przedsiębiorstw składa się z przedsiębiorstw, które:

- zatrudniają mniej niż 250 osób,
- ich roczne obroty nie przekraczają 50 mln euro lub roczna suma bilansowa nie przekracza 43 mln euro.

Spełnienie kryterium liczby pracowników jest obowiązkowe, aby być traktowanym jako SME. Przedsiębiorstwo może jednak wybrać i spełnić tylko pułap rocznych obrotów lub sumy bilansowej. Nie musi ono spełnić obu tych kryteriów i może przekroczyć jedno z nich bez wpływu na status SME.

Definicja oferuje powyższy wybór, ponieważ z natury przedsiębiorstwa w branży handlowej, a także zajmujące się dystrybucją mają wyższe wartości obrotów niż przedsiębiorstwa w branży produkcyjnej. Przy porównywaniu danych z progami dla trzech kryteriów przedsiębiorstwo może ustalić, czy jest przedsiębiorstwem mikro, małym czy średnim.

- *mikroprzedsiębiorstwa* są definiowane jako przedsiębiorstwa, które zatrudniają mniej niż 10 pracowników, a ich obroty roczne lub suma bilansowa na koniec roku nie przekracza 2 mln euro,
- *małe przedsiębiorstwa* są definiowane jako przedsiębiorstwa, które zatrudniają mniej niż 50 pracowników, a ich obroty roczne lub suma bilansowa na koniec roku nie przekracza 10 mln euro,
- *średnie przedsiębiorstwa* są definiowane jako przedsiębiorstwa, które zatrudniają mniej niż 250 pracowników, a ich roczne obroty lub suma bilansowa na koniec roku nie przekracza 50 mln euro.

Przy dokonywaniu obliczeń należy wykorzystać dane z ostatniego zatwierdzonego rocznego sprawozdania finansowego. Nowo utworzone przedsiębiorstwa, które nie mają jeszcze zatwierdzonego rocznego sprawozdania finansowego, powinny przygotować deklarację, która zawiera rzetelne oszacowanie (w formie biznesplanu), przygotowane na okres roku obrachunkowego. Taki plan finansowy powinien obejmować cały okres (lata finansowe) do momentu, aż jednostka zacznie generować przychody.

Krok 3. Zakres kryteriów

Kryterium 1. Liczba osób zatrudnionych

Liczba zatrudnionych osób jest obowiązkowym kryterium przy ustalaniu, czy przedsiębiorstwo może być traktowane jako SME i do której podgrupy SMEs należy. Jeżeli przedsiębiorstwo nie spełnia tego kryterium, nie może być traktowane jako SME.

Sposób ustalania liczby pracowników

Liczba pracowników obejmuje osoby zatrudnione na pełnym etacie, na części etatu oraz pracowników sezonowych i zawiera następujące osoby:

- pracowników,
- osoby pracujące dla przedsiębiorstwa, które zostały przeniesione (seconded) do niego i są traktowane jako pracownicy z punktu widzenia prawa narodowego (może to obejmować pracowników na czas określony (temporary) i tak zwanych pracowników tymczasowych (interim)),
- właścicieli – menedżerów,
- partnerów, zaangażowanych w regularną działalność w przedsiębiorstwie i otrzymujących finansowe korzyści z przedsiębiorstwa.

Kto nie jest uwzględniany przy obliczaniu liczby pracowników:

- uczniowie (terminujący), którzy są zaangażowani w szkolenie zawodowe i odbywają praktyki lub szkolenia zawodowe,
- pracownicy na urloпах macierzyńskich lub rodzicielskich.

Odnośnie ustalania definicji „pracownika” należy stosować narodowe przepisy prawa pracy. Są one różne w poszczególnych krajach.

Pomiar liczby pracowników

Podstawową jednostką miary jest tu annual work unit (AWU) – roczna jednostka pracy. Każdego, kto pracował na pełnym etacie w przedsiębiorstwie lub na jego rzecz przez cały odnośny rok, liczy się jako jedną jednostkę. Pracownicy zatrudnieni na część etatu, pracownicy sezonowi lub tacy, którzy nie pracowali cały rok, są traktowani jako ułamek jednostki.

Kryteria 2 i 3: Obroty roczne i suma bilansowa na koniec roku

Obroty roczne

Roczne obroty są obliczane poprzez określenie przychodów, jakie przedsiębiorstwo osiągnęło w czasie rozpatrywanego roku ze sprzedaży produktów i świadczenia usług, należących do zwykłej działalności przedsiębiorstwa, po odjęciu wszelkich zwrotów (nadpłat). Obroty nie powinny zawierać wartości VAT lub innych podatków pośrednich.

Suma bilansowa na koniec roku

Suma bilansowa na koniec roku określa wartość podstawowego majątku przedsiębiorstwa.

Co się stanie, jeśli przedsiębiorstwo przekroczy określony próg?

Artykuł 4.2 definicji daje gwarancje stabilności i pewności przedsiębiorstwom, które zbliżyły się do górnych granic (progów) i – w związku z tym - pojawia się ryzyko przekroczenia ich na pewien czas w wyjątkowym roku i/lub na niestabilnym rynku. Zatem, jeśli przedsiębiorstwo przekroczy dopuszczalną liczbę pracowników lub finansowe pułapy w czasie rozpatrywanego roku, to nie zmieni to jego statusu i nadal pozostanie w grupie SMEs, bo taki status miało na początku roku. Jednak przedsiębiorstwo straci status SME, jeśli zjawisko przekroczenia progów będzie występowało w dwóch kolejnych latach.

Analogicznie, duże przedsiębiorstwo może zyskać status SME, jeśli spełni określone wymagania przez dwa kolejne lata obrachunkowe.

Celem artykułu 4.2 definicji SME jest zapewnienie, że przedsiębiorstwa, które przeżywają wzrost nie są karane utratą statusu SME, dopóki nie przekroczą wyznaczonych progów w następnym roku. Stosownie do tej intencji art. 4.2 nie jest stosowany w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo przekroczyło odnośne progi w rezultacie zmiany właściciela jako następstwa fuzji lub przejęcia, które to zwykle nie są zjawiskami czasowymi i nie podlegają zmienności.

Przedsiębiorstwa, które są przedmiotem zmian własności muszą być oceniane na podstawie struktury ich udziałowców w momencie transakcji, a nie w momencie zamknięcia ostatnich kont. W związku z tym utrata statusu SME może być natychmiastowa.

Krok 4. Kalkulacja danych

W celu opracowania danych uwzględnianych przy kalkulacji i sprawdzenia, czy nie zostały przekroczone progi, przedsiębiorstwo musi najpierw ustalić czy jest:

- przedsiębiorstwem autonomicznym,
- przedsiębiorstwem partnerskim,
- przedsiębiorstwem powiązaniem.

Obliczenia dla każdego z tych trzech typów są inne i określają one ostatecznie, czy przedsiębiorstwo spełnia różne progi (ograniczenia) ustalone w definicji SME. W zależności od sytuacji przedsiębiorstwo może musieć wziąć pod uwagę:

- tylko swoje własne dane,
- pewne proporcjonalne części wartości danych w przypadku przedsiębiorstwa partnerskiego;
- pełne wartości danych przedsiębiorstwa powiązanego.

Pod uwagę należy tu wziąć wszelkie relacje, jakie przedsiębiorstwo ma z innymi (bezpośrednie i pośrednie). Nie mają tu znaczenia takie kwestie jak rozlokowanie geograficzne, czy obszary działalności biznesowej tych przedsiębiorstw¹⁸³. Przykłady przedstawione w dalszej części rozdziału ilustrują zakres, w jakim te powiązania powinny być uwzględnione.

¹⁸³ Aczkolwiek, gdy powiązanie powstaje poprzez osobę fizyczną, rynki na których przedsiębiorstwa działają są czynnikiem determinującym.

Należy zauważyć, że przedsiębiorstwa, które przygotowują skonsolidowane sprawozdania finansowe lub które są włączane do sprawozdań finansowych innych poprzez konsolidację, są zwykle traktowane jako przedsiębiorstwa powiązane.¹⁸⁴

Identyfikacja przedsiębiorstwa autonomicznego

Definicja

Przedsiębiorstwo jest autonomiczne jeżeli:

- jest całkowicie niezależne, to znaczy nie ma udziałów w innych przedsiębiorstwach i żadne przedsiębiorstwo nie ma udziałów w nim lub
- ma udziały mniejsze niż 25% kapitałów lub prawa głosu (którekolwiek jest większe) w jednym lub więcej innych przedsiębiorstwach i/lub
- jakiegokolwiek zewnętrzne podmioty mają udziały nie większe niż 25% kapitałów lub praw głosowania (którekolwiek jest większe) w danym przedsiębiorstwie lub przedsiębiorstwo nie jest powiązane z innym poprzez osobę fizyczną w sensie art. 3.3.

Uwaga:

- możliwe jest posiadanie wielu inwestorów, z których każdy ma udziały mniejsze niż 25% w danym przedsiębiorstwie, wtedy pozostanie ono niezależnym. Jest to jednak pod warunkiem, że inwestorzy ci nie są wzajemnie powiązani,
- jeżeli inwestorzy są powiązani, to przedsiębiorstwo może być traktowane jako partnerskie lub powiązane, w zależności od jego specyficznej sytuacji, jak to opisano dalej w punktach „Czy jestem przedsiębiorstwem partnerskim?” i „Czy jestem przedsiębiorstwem powiązanym?”

Ustalenie danych, które mają być wzięte pod uwagę (Art. 6.1. Definicji).

Jeżeli przedsiębiorstwo jest autonomiczne, to wykorzystuje ono jedynie dane, dotyczące liczby pracowników i dane finansowe zawarte w swoim rocznym sprawozdaniu finansowym w celu sprawdzenia, czy nie przekracza ono progów wymienionych w art. 2 definicji.

Wyjątki (art. 3.2 (a-d))Przedsiębiorstwo nadal będzie traktowane jako autonomiczne, czyli niemające żadnych przedsiębiorstw partnerskich, nawet jeśli próg 25% jest osiągnięty lub przekroczony, w przypadku posiadania każdego z następujących typów inwestorów:

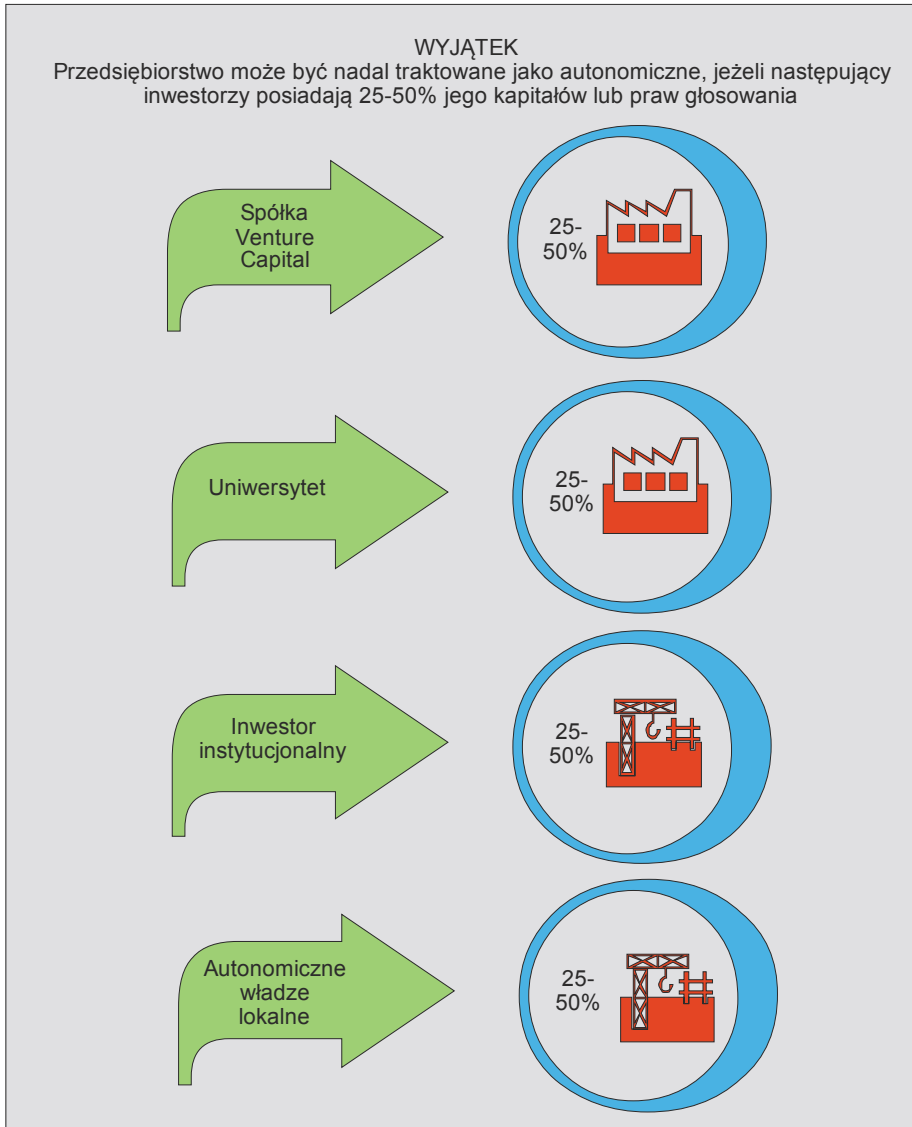
- “public investment corporations”, “venture capital companies” i “business angels”¹⁸⁵;
- uniwersytety i centra badawcze non-profit,
- inwestorzy instytucjonalni, włączając regionalne fundusze rozwoju,
- autonomiczne władze lokalne z rocznym budżetem mniejszym niż 10 mln euro i w miastach mniejszych niż 5000 mieszkańców

Jeden lub wielu wyżej wymienionych inwestorów mogą indywidualnie posiadać udziały w przedsiębiorstwie w wysokości do 50%, pod warunkiem, że nie są oni powiązani, ani indywidualnie, ani wspólnie z rozpatrywanym przedsiębiorstwem (porównaj definicję powiązanego przedsiębiorstwa, przedstawioną dalej).

Przedstawione wyjątki zilustrowano na rys. 7.

¹⁸⁴ W Słowniczku, w dodatku E wyjaśniono niektóre pojęcia związane z konsolidacją.

¹⁸⁵ W przypadku „aniołów biznesu” ich finansowe zaangażowanie musi być poniżej 1.250.000 euro.



Rys. 7. Wyjątki od definicji przedsiębiorstwa powiązane

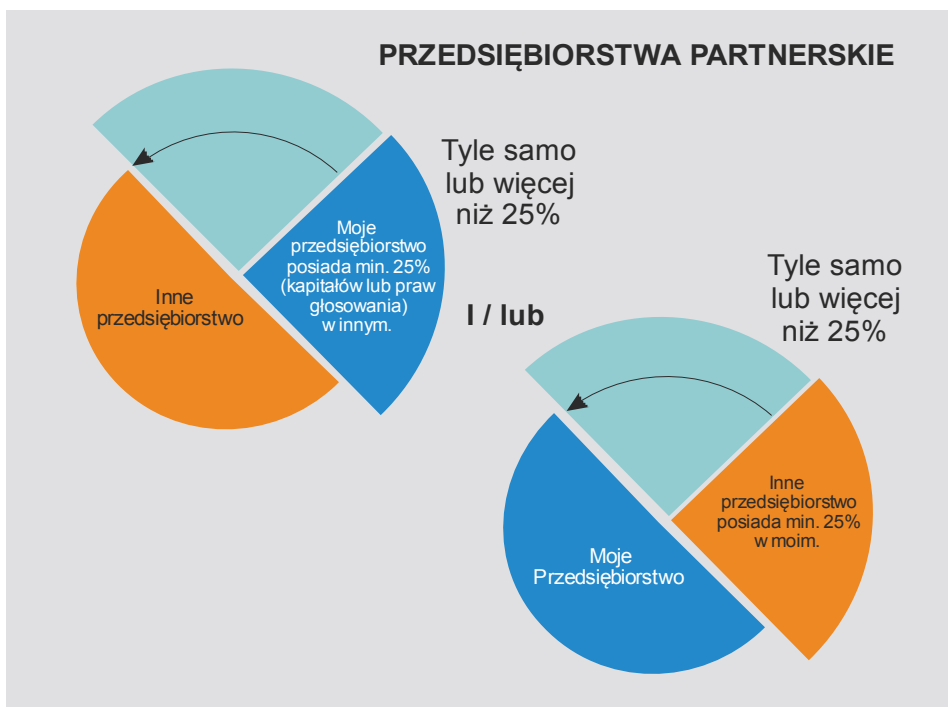
Identyfikacja przedsiębiorstwa partnerskiego (Artykuł 3.2)

Ten typ relacji opisuje sytuację przedsiębiorstwa, które nawiązuje pewne finansowe związki z innym przedsiębiorstwem z pominięciem sytuacji, w której jedno z nich wykonywałoby efektywną bezpośrednią lub pośrednią kontrolę nad drugim. Przedsiębiorstwa partnerskie to takie, które ani nie są autonomiczne ani powiązane.

Definicja przedsiębiorstwa partnerskiego

Przedsiębiorstwo jest przedsiębiorstwem partnerskim, jeżeli:

- posiada 25% lub więcej kapitału lub praw głosowania w innym przedsiębiorstwie i/lub inne przedsiębiorstwo ma udziały 25% lub większe w danym przedsiębiorstwie,
- nie jest powiązane z innym przedsiębiorstwem (patrz definicję przedsiębiorstwa powiązanego). Oznacza to, między innymi, że prawa głosownia tego przedsiębiorstwa w innym (lub vice versa) nie przekraczają 50%. Zilustrowano to na rys. 8. Przykłady, w których występują partnerzy pośredni, podane są w dalszej części rozdziału.



Rys. 8. Przedsiębiorstwa partnerskie

Ustalenie danych, jakie muszą być wzięte pod uwagę (Art. 6.2, 6.3 i 6.4)

W przypadku przedsiębiorstw partnerskich rozpatrywane przedsiębiorstwo musi dodać część liczby pracowników swojego partnera i dodać jego dane finansowe do swoich, żeby określić, czy posiada status SME. Ta część będzie odzwierciedlała procent udziałów lub praw głosowania, przy czym należy uwzględnić to, co jest większe.

Na przykład, jeżeli dane przedsiębiorstwo ma 30% udziałów w innym przedsiębiorstwie, to dodaje ono 30% liczby pracowników przedsiębiorstwa partnerskiego, a także taki sam procent przychodów i sumy bilansowej do swoich własnych wartości. Jeżeli

jest wiele przedsiębiorstw partnerskich, to taka sama kalkulacja musi być wykonana dla każdego przedsiębiorstwa partnerskiego, usytuowanego w łańcuchu powiązań bezpośrednio powyżej lub poniżej przedsiębiorstwa rozpatrywanego.

Dodatkowo muszą być wzięte pod uwagę proporcjonalne dane każdego przedsiębiorstwa, powiązanego z przedsiębiorstwem partnerskim. Aczkolwiek, jeśli występują powiązania między przedsiębiorstwami partnerskimi, to nie muszą być one uwzględnione (patrz przykład dalej).

W niektórych przypadkach mogą być także potrzebne dodatkowe dane (na przykład konsolidacja w oparciu o kapitały własne (consolidation by equity), aby ustalić relacje między przedsiębiorstwem i jego potencjalnym partnerem lub przedsiębiorstwem powiązanym.

Przypadek instytucji publicznych (art. 3.4)

Zgodnie z definicją dane przedsiębiorstwo nie może być zaliczone do grupy SMEs, jeżeli 25% lub więcej jego kapitału lub praw głosowania jest bezpośrednio czy pośrednio w posiadaniu lub jest kontrolowane wspólnie bądź indywidualnie przez jedną lub wiele instytucji publicznych. Przyczyną tego warunku jest fakt, że posiadanie przez instytucje publiczne może dać przedsiębiorstwu określone korzyści, w szczególności finansowe, w porównaniu z innymi przedsiębiorstwami, które są finansowane przez kapitał prywatny. Dodatkowo często nie jest możliwe obliczenie odnośnych danych, dotyczących liczby pracowników i danych finansowych instytucji publicznej.

Rodzaje inwestorów wymienionych wcześniej, czyli uniwersytety lub autonomiczne władze lokalne, które mają status instytucji publicznych z punktu widzenia prawa narodowego, nie są objęci przez tą regułę. Sumaryczne posiadanie tych inwestorów w danym przedsiębiorstwie może dochodzić do maksimum 50% praw głosowania. Powyżej 50% dane przedsiębiorstwo nie może być uznane za SME.

Sposób kalkulacji danych przedsiębiorstwa partnerskiego

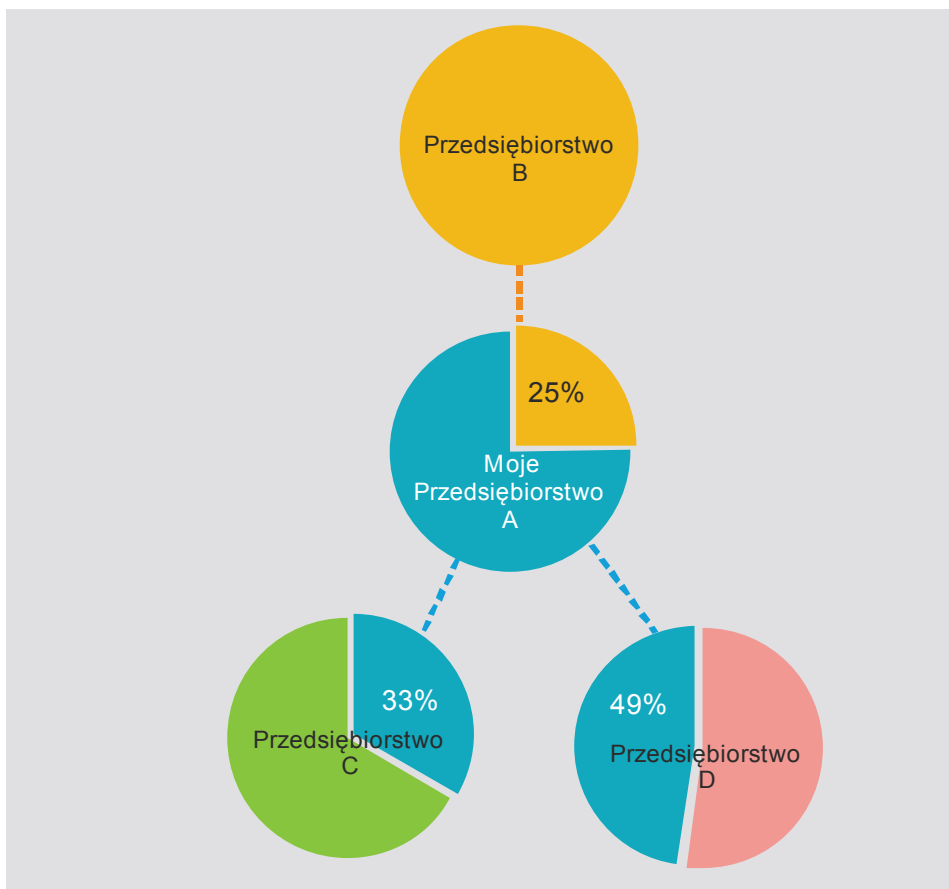
(Dane zamieszczone poniżej służą jedynie wstępnej ilustracji, bardziej szczegółowe przykłady znajdują się w dalszej części rozdziału).

Moje przedsiębiorstwo A posiada 33% udziałów przedsiębiorstwa C i 49% udziałów przedsiębiorstwa D. Ponadto, B ma 25% udziałów w moim przedsiębiorstwie.

Aby obliczyć moją liczbę pracowników i dane finansowe, trzeba dodać odpowiednią proporcję danych z przedsiębiorstw A, C i D.

Moja suma = 100%A + 25%B + 33%C + 49%D.

Zilustrowano to na rys. 9.



Rys. 9. Przeprowadzenie obliczeń dla przedsiębiorstw partnerskich

Identyfikacja przedsiębiorstwa powiązanego (artykuł 3.3)

Przedsiębiorstwa powiązane są to takie, które tworzą grupę poprzez bezpośrednią lub pośrednią kontrolę większości praw głosowania danego przedsiębiorstwa poprzez inne przedsiębiorstwo albo poprzez zdolność wywierania dominującego wpływu na przedsiębiorstwo.

Definicja przedsiębiorstw powiązanych

Dwa lub więcej przedsiębiorstw jest powiązanych, jeżeli zachodzi jakakolwiek z poniższych relacji:

- jedno przedsiębiorstwo posiada większość udziałów lub praw głosowania w innym przedsiębiorstwie,
- jedno przedsiębiorstwo jest uprawnione do powoływania lub odwoływania większości organu administrującego, zarządzającego czy nadzorującego w innym przedsiębiorstwie,

- stnieje umowa między przedsiębiorstwami lub zapis w statucie (provision in the memorandum) bądź artykuły w stowarzyszeniu (articles of association) jednego z przedsiębiorstw, które umożliwiają jednemu oddziaływać w sposób dominujący na drugie,
- jedno przedsiębiorstwo jest w stanie, na bazie umowy, sprawować wyłączną kontrolę nad większością udziałów lub praw głosowania innego.

Typowym przykładem przedsiębiorstwa powiązanego jest w pełni posiadana spółka córka.

W przypadku tego typu relacji, powstających poprzez posiadanie jednej lub wielu osób (działających wspólnie) przedsiębiorstwa, których to dotyczy są traktowane jako powiązane, jeśli działają na tym samym rynku lub rynkach sąsiednich¹⁸⁶.

Przypadek franczyzy

Dwa przedsiębiorstwa połączone umową franczyzy niekoniecznie muszą być powiązane. Zależy to od warunków umowy. Aczkolwiek, jeśli umowa ta kreuje jedno z powiązań wymienionych powyżej, to przedsiębiorstwa są traktowane jako powiązane.

Ustalenie, które dane należy wziąć pod uwagę. (art. 6.2, 6.3, i 6.4)

W przypadku przedsiębiorstw powiązanych 100% ich danych musi być dodane do informacji o przedsiębiorstwie rozpatrywanym, żeby określić, czy spełnione są warunki, dotyczące liczby pracowników i progi finansowe.

W większości krajów członkowskich UE prawo wymaga od takich przedsiębiorstw, aby przygotowywały skonsolidowane sprawozdania finansowe lub były włączane na zasadzie pełniej konsolidacji do sprawozdań finansowych innych przedsiębiorstw.

Jeżeli przedsiębiorstwo nie przygotowuje skonsolidowanego sprawozdania finansowego a przedsiębiorstwo, z którym jest ono powiązane jest także powiązane z innym, to rozpatrywane przedsiębiorstwo musi dodać 100% danych z wszystkich powiązanych przedsiębiorstw i odpowiedni procent danych ze wszystkich przedsiębiorstw partnerskich.

Sposób obliczania danych przedsiębiorstw powiązanych

(Wskazane poniżej dane mają charakter tylko ilustracyjny, na dalszych stronach podane są bardziej szczegółowe przykłady).

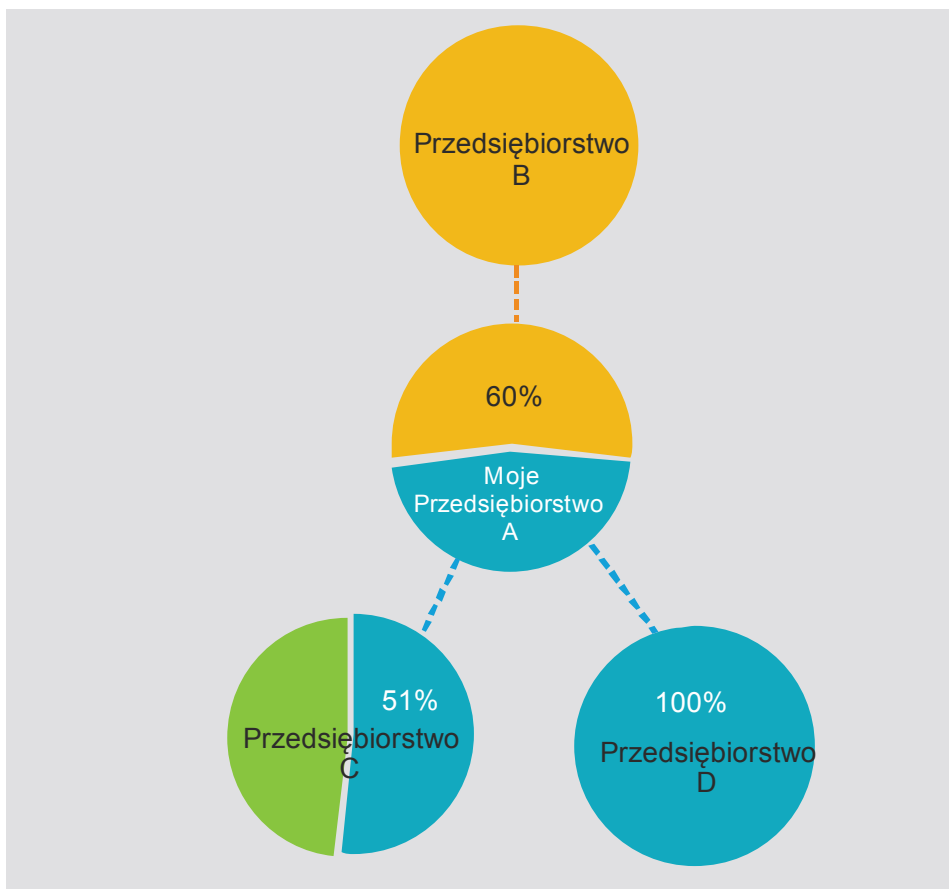
Moje przedsiębiorstwo A posiada 51% udziałów C i 100% udziałów w D, natomiast B posiada 60% moich udziałów.

Ponieważ w każdym z tych przypadków powiązań posiadanie jest większe od 50%, zatem należy wziąć 100% danych z każdego z wymienionych przedsiębiorstw przy obliczaniu liczby pracowników i progi finansowe.

Moja suma = 100%A + 100%B + 100%C + 100%D.

Zilustrowano to na rys. 10.

¹⁸⁶ Patrz słownik w dodatku E wyjaśniający te pojęcia.



Rys. 10. Przeprowadzenie obliczeń dla przedsiębiorstwa powiązanego

Podsumowując ten fragment można stwierdzić, że niezależnie od tego, czy przedsiębiorstwo przygotowuje skonsolidowane sprawozdanie finansowe czy nie, należy uwzględnić:

- wszystkie przedsiębiorstwa partnerskie,
- wszystkie przedsiębiorstwa powiązane,
- wszystkie przedsiębiorstwa powiązane z partnerskimi,- wszystkie przedsiębiorstwa powiązane z powiązanymi,
- wszystkie przedsiębiorstwa partnerskie przedsiębiorstw powiązanych. Natomiast nie ma obowiązku uwzględniania partnerów przedsiębiorstw partnerskich.

Przykłady zamieszczone w dalszej części opracowania ilustrują, jak przeprowadzać obliczenia w bardziej skomplikowanych sytuacjach.

Przypadek, gdy partner ma partnera

W celu uniknięcia komplikacji i niekończących się obliczeń definicja zawiera regułę, że gdy nasz partner ma także swojego partnera, to w kalkulacjach należy uwzględnić tylko dane naszego partnera usytuowanego w łańcuchu powiązań bezpośrednio nad nami lub pod nami (patrz art. 6.2 i przykład 2 w dalszej części rozdziału).

Przypadek, gdy partner jest powiązany z innym przedsiębiorstwem

W tym przypadku 100% danych przedsiębiorstwa powiązanego musi być uwzględnione w danych przedsiębiorstwa partnerskiego. Rozpatrywane przedsiębiorstwo powinno następnie włączyć do swoich danych procent równy swoim udziałom w przedsiębiorstwie partnerskim (patrz przykłady „jak obliczać dane przedsiębiorstw powiązanych”).

Podsumowanie

Komisja Europejska uważa, że definicja SME jest ważnym narzędziem dla efektywnego wykorzystania środków i programów w celu wsparcia rozwoju i sukcesu SMEs. Dlatego zaprasza ona kraje członkowskie wraz z Europejskim Bankiem Inwestycyjnym i Europejskim Funduszem Inwestycyjnym do stosowania jej tak szeroko, jak jest to tylko możliwe. Komisja uważa ponadto, że przytoczone definicje będą użyteczne dla SMEs i że bardzo duża liczba przedsiębiorstw będzie osiągała korzyści ze środków pomocowych wprowadzonych przez władze europejskie, narodowe, regionalne i lokalne w zgodzie z tą definicją.

Także duże przedsiębiorstwa mogą skorzystać z programów pomocowych

O ile tekst ten uwzględnia jedynie SMEs, to należy pamiętać, że jest duża ilość środków finansowych i programów wsparcia dostępnych dla przedsiębiorstw, które nie należą do grupy SMEs. Jak to przedstawiono na rys. 4 dla SMEs przeznaczono jedynie 616,2 mln euro, co stanowi około 0,8% budżetu programu Horyzont 2020. Strona internetowa „Your Europe” podaje na ten temat informacje oraz programy finansowania i wskazuje na odpowiednie miejsca rejestrowania tego rodzaju podmiotów.¹⁸⁷

W definicji mogą być wprowadzane dalsze zmiany i jeśli to będzie konieczne, Komisja będzie dostosowywać ją w nadchodzących latach, w celu wzięcia pod uwagę zebranych doświadczeń i rozwoju gospodarczego w ramach Unii Europejskiej.

3.3. Przykłady analiz, czy mamy do czynienia ze SME

Przykład 1. Powiązanie z dwoma partnerami

Opis sytuacji:

Moje przedsiębiorstwo A jest powiązane z przedsiębiorstwem B poprzez posiadanie 60% (udziałów), które przedsiębiorstwo B ma w moim przedsiębiorstwie.

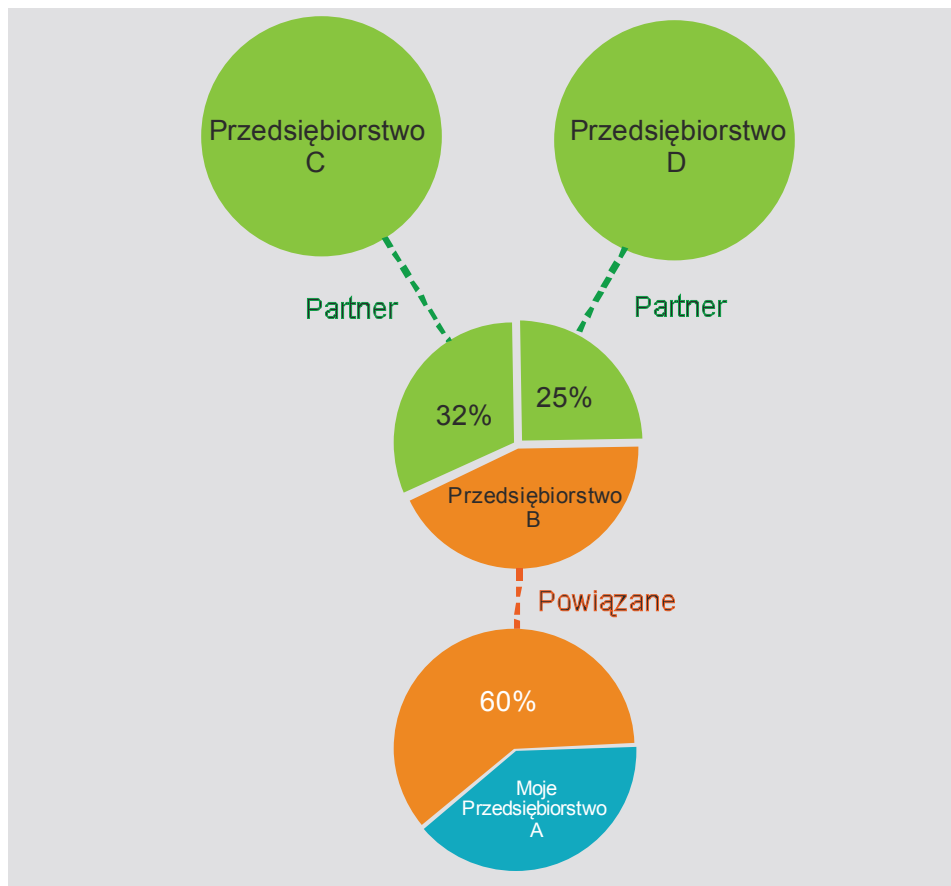
Ale także B ma dwóch partnerów, przedsiębiorstwa C i D, które posiadają odpowiednio 32% i 25% udziałów B.

¹⁸⁷<http://europa.eu/!RT38Ny>.

Obliczenie:

W celu obliczenia moich danych muszę dodać 100% danych przedsiębiorstwa B plus 32% danych C i 25% danych D do moich własnych danych.

Moja suma = 100% A + 100% B + 32% C + 25% D



Rys. 11. Przykład pierwszy – powiązanie z dwoma partnerami

Przykład 2. Pośredni partner i przedsiębiorstwo powiązane

Opis sytuacji:

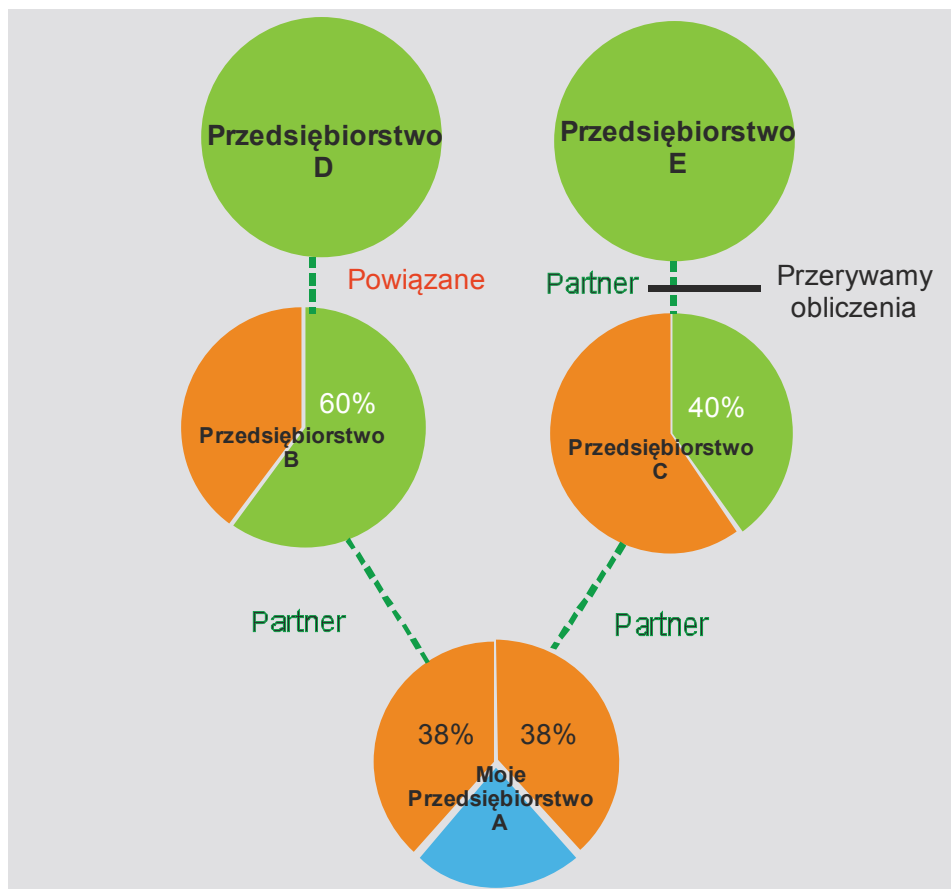
Dwa przedsiębiorstwa B i C są partnerami mojego przedsiębiorstwa A, ponieważ oba mają po 38 udziałów w moim przedsiębiorstwie. Ale B jest także powiązane z D poprzez udział w wysokości 60% a ponadto C i E są partnerami (40%).

Obliczenie:

Aby przeliczyć dane, muszę z jednej strony dodać 38% skumulowanych danych B i D (ponieważ B i D są powiązane) i z drugiej strony tylko 38% danych przedsiębiorstwa C do danych mojego przedsiębiorstwa. Nie muszę brać pod uwagę danych przedsię-

biorstwa E, ponieważ to przedsiębiorstwo partnerskie nie jest usytuowane bezpośrednio powyżej mojego przedsiębiorstwa.

$$\text{Moja suma} = 100\% \text{ A} + 38\% (\text{B} + \text{D}) + 38\% \text{ C}$$



Rys. 12. Przykład drugi – pośredni partner i przedsiębiorstwo powiązane

Przykład 3. Grupa przedsiębiorstw powiązanych

Opis sytuacji:

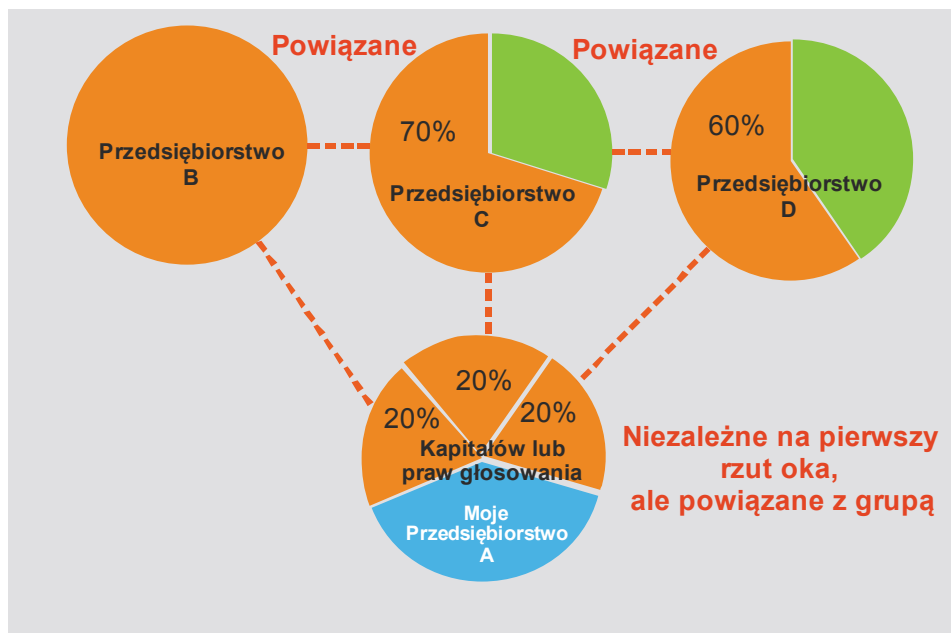
Moje przedsiębiorstwo A ma trzech inwestorów: B, C i D, z których każdy posiada 20% moich udziałów lub praw głosowania. Inwestorzy ci są także wzajemnie powiązani, tworząc grupę przedsiębiorstw powiązanych: B ma udział 70% w C, a C ma 60% udziałów w D.

Obliczenie:

Na pierwszy rzut oka moje przedsiębiorstwo A wydaje się być autonomiczne, ponieważ każdy z inwestorów posiada mniej niż 25% udziałów mojego przedsiębiorstwa. Ale ponieważ B, C i D są wzajemnie powiązane, jako grupa posiadają 60% udziałów

w moim przedsiębiorstwie, muszę dodać 100% danych B, C i D do danych mojego przedsiębiorstwa.

$$\text{Moja suma} = 100\% \text{ A} + 100\% \text{ B} + 100\% \text{ C} + 100\% \text{ D}$$



Rys. 13. Przykład trzeci – grupa przedsiębiorstw powiązanych

Przykład 4. Partnerzy publiczni i/lub instytucjonalni, którzy są zwolnieni (wyłączeni) z kalkulacji

Opis sytuacji:

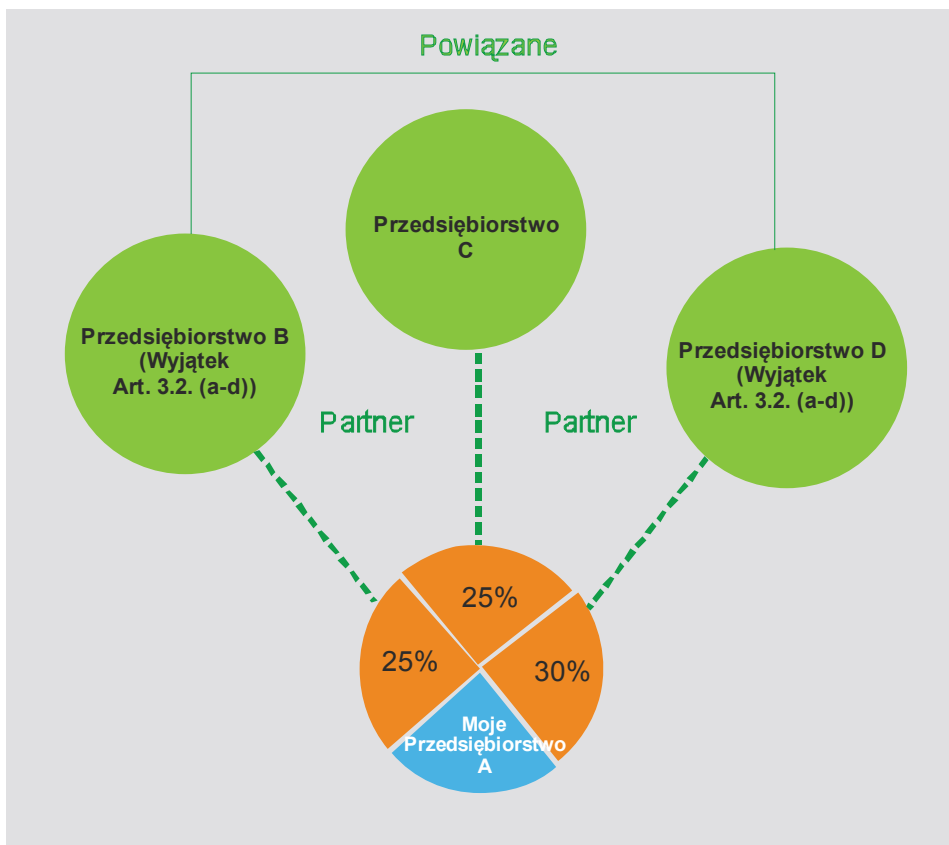
B, C i D są partnerami mojego przedsiębiorstwa, poprzez posiadanie odpowiednio 25%, 20% i 25% udziałów. Jednak B to uniwersytet, natomiast A jest przedsiębiorstwem inwestycji publicznych, są one wzajemnie powiązane i ich połączone posiadanie praw głosowania wynosi 55%, czyli przekracza 50% wymienionych w wyjątkach. Dlatego ich dane muszą być uwzględnione w kalkulacji.

Kalkulacja:

Aby obliczyć dane, muszę uwzględnić 100% moich własnych danych, 25% danych C, a także B i D wspólnie posiadające 55% praw własności (głosowania). Ponieważ jednak B i D wspólnie posiadają 55% moich praw głosowania, muszę uwzględnić 100% ich danych.

Uwaga: Jeżeli obie powiązane jednostki są ciałami publicznymi lub są powiązane z jednostkami publicznymi, to moje przedsiębiorstwo nie może być zakwalifikowane jako SME.

$$\text{Moja suma} = 100\% \text{ A} + 100\% \text{ B} + 25\% \text{ C} + 100\% \text{ D}$$



Rys. 14. Przykład czwarty – partnerzy publiczni i/lub instytucjonalni

Przykład 6. Partnerzy i partnerzy przedsiębiorstwa powiązanego

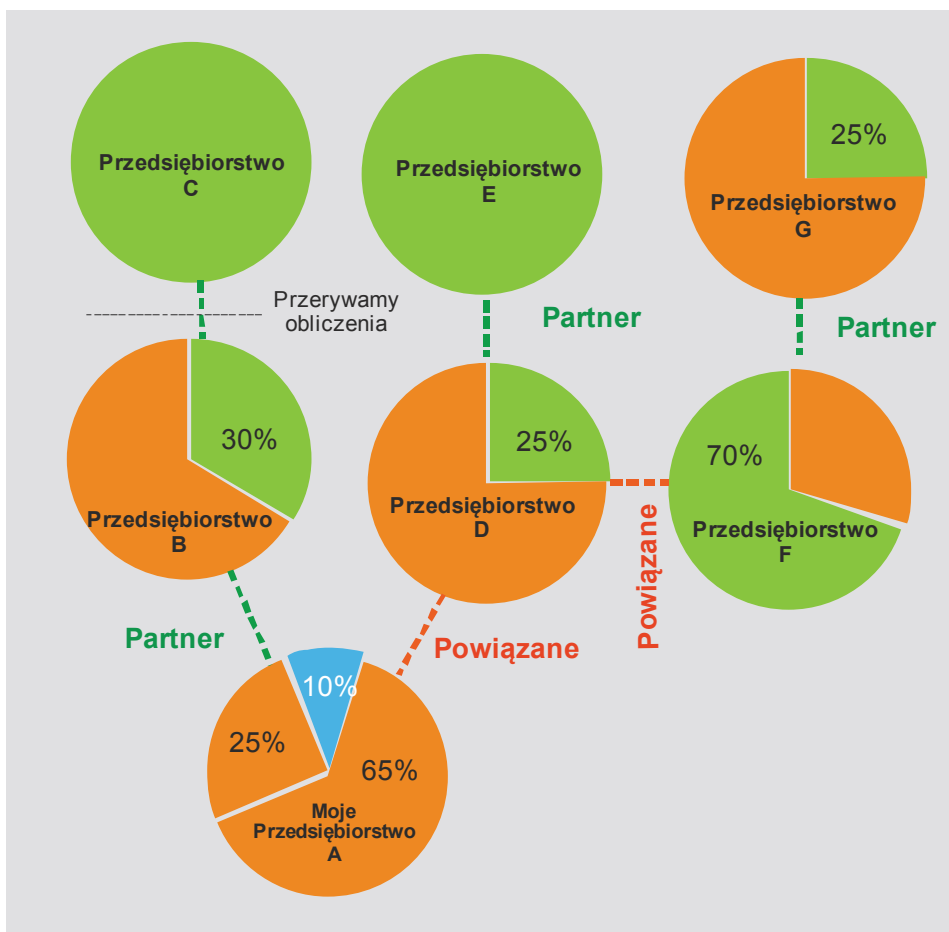
Opis sytuacji:

Przedsiębiorstwo B jest partnerem mojego przedsiębiorstwa poprzez posiadanie udziału w wysokości 25%. Przedsiębiorstwo C jest partnerem przedsiębiorstwa B poprzez posiadanie 30% udziałów. Ponadto, moje przedsiębiorstwo A jest powiązane z przedsiębiorstwem D poprzez posiadanie 65% udziałów. Dalej przedsiębiorstwo E jest partnerem przedsiębiorstwa D poprzez posiadanie 25%. Przedsiębiorstwo D ma przedsiębiorstwo powiązane, które z kolei ma partnera.

Obliczenia:

Pod uwagę należy tu wziąć część danych ze wszystkich przedsiębiorstw partnerskich ocenianego przedsiębiorstwa, a także partnerów przedsiębiorstw powiązanych. Nie należy natomiast brać pod uwagę danych przedsiębiorstwa, które jest partnerem partnera.

Moja suma = 100% A + 25% B + 100% D + 25% E + 100% F + 25% G



Rys. 15. Przykład szósty – partner i partnerzy przedsiębiorstwa powiązanego

4. Udział SMEs w programie Horyzont 2020

4.1. Horyzont 2020 – nowe narzędzie wspierające badania naukowe i innowacje SMEs

Horyzont 2020 jest narzędziem finansowym, wprowadzającym w życie innowacje unijne. Jest to flagowa inicjatywa Europy 2020 nastawiona na zabezpieczenie globalnej konkurencyjności Europy. Program funkcjonuje w latach 2014-2020 i jest częścią działań, nastawionych na kreowanie nowego wzrostu i miejsc pracy w Europie. Horyzont 2020 jest ukierunkowany na kreowanie lepszego i pełniejszego środowiska wsparcia dla działań badawczych i innowacyjnych SMEs.¹⁸⁸

Intencją Horyzontu 2020 jest podejmowanie wyzwań społecznych poprzez budowanie mostów między badaniami i rynkiem. Dąży się w nim do maksymalnych uproszczeń poprzez prosty zbiór zasad i SMEs są zachęcane do partycypacji w programie za pośrednictwem „specjalnego narzędzia przeznaczonego dla SMEs”. Intencją programu jest wypełnienie luki w zakresie finansowania we wczesnej fazie realizowanych przez SMEs ryzykownych badań i innowacji, a także stymulowania innowacji przełomowych.¹⁸⁹

Oszacowanie głównych zmian wprowadzonych w Horyzoncie 2020 w porównaniu do wcześniejszych programów Europejskich. Chociaż Horyzont 2020 jest kontynuatorem wcześniejszych programów, to jednak wprowadza on istotne zmiany. Jest on nastawiony na trzy priorytety:¹⁹⁰

- (1) Excellent Science – doskonała nauka,
- (2) Industrial Leadership – przywództwo przemysłowe,
- (3) Societal Challenges – wyzwania społeczne.

Każdy z tych priorytetów obejmuje szereg specyficznych celów. O ile „doskonała nauka” była także główną cechą struktury 7 Programu ramowego, to priorytetu nastawionego na „przywództwo przemysłowe” nie było w 7 Programie ramowym. Ponadto, w 7 Programie ramowym nie było narzędzia nastawionego na działania badawcze i innowacyjne realizowane przez SMEs. W związku z tym głównymi zmianami w priorytetach Horyzontu 2020 było podjęcie wyzwań społecznych i mocniejsze integrowanie aspektów innowacyjnych.

Największe znaczenie dla SMEs mają priorytety „przywództwo przemysłowe” – w szczególności specyficzny cel „przywództwo w zakresie technologii przełomowych i przemysłowych” – a także priorytet „wyzwania społeczne”. W związku z tym nowe narzędzie dla SME nie jest zorganizowane tematycznie, ale raczej jest implementowane w oparciu o te trzy priorytety.

¹⁸⁸ SMEs Participation under Horizon 2020, Study, Directorate General for Internal Policies Policy Department A: Economic and Scientific Policy Industry, Research and Energy, 2013, s. 8.

¹⁸⁹ SMEs Participation under Horizon 2020, s. 8.

¹⁹⁰ Tamże, s. 9.

Horyzont 2020 charakteryzuje się trzema kluczowymi wymiarami zmian:

- (1) pokrywa wszystkie fazy kształtowania produktu od pomysłu do rynku (włączając wszystkie typy innowacji), z ciągłym wsparciem projektu,
- (2) jest nastawiony na wszystkie typy innowacyjnych SMEs,
- (3) umożliwi finansowanie tylko SMEs (włączając wsparcie pojedynczego przedsiębiorstwa), jeśli bezspornie spełniane jest wygenerowanie europejskiej wartości dodanej,
- (4) jest konkurencyjny,
- (5) bazuje na podejściu rynkowym,
- (6) wykorzystuje podejście określane mianem: „etapowego finansowania opartego na grantach”.

Narzędzie (instrument) SME jest podzielony na trzy typy faz projektu:

Faza 1: koncepcja i ocena wykonalności,

Faza 2: R&D, demonstracja i przygotowanie wersji rynkowej,

Faza 3: komercjalizacja.

W fazie 3 nie przewiduje się bezpośredniego finansowania, a jedynie działania wspierające. Przejście z jednej fazy do następnej będzie realizowane pod warunkiem, że projekt wykonywany przez SME udowodnił w danej fazie, że jest wart dalszego finansowania. Nie ma jednak obowiązku, aby wnioskodawca realizował kolejno wszystkie wymienione fazy. Każda faza jest otwarta dla wszystkich SMEs.

Zrewidowany pakiet Horyzontu 2020, zaaprobowany przez Komitet ITRE Parlamentu Europejskiego we wrześniu 2013 roku wskazywał, że narzędzie dedykowane dla SME będzie działało pod kierownictwem jednego scentralizowanego systemu zarządzania i że będzie ono zaimplementowane przede wszystkim przy wykorzystaniu zasady od dołu do góry, poprzez ciągle otwarte ogłaszanie. Instrument ten jest stosowany przez wszystkie specyficzne cele „wyzwań społecznych”, a także LEIT (Leadership in Enabling and Industrial Technologies). Do SMEs powinno być skierowane minimum 20% całego budżetu przeznaczanego na specyficzne cele w priorytecie „Leadership in Enabling and Industrial Technologies”, a także priorytecie „Wyzwania społeczne”.¹⁹¹

Dodatkowo innowacyjność będzie wspierana poprzez program „Szybka ścieżka do innowacji” w ramach priorytetów LEIT i „Wyzwania społeczne”. Będzie tu wykorzystana logika od dołu do góry (bottom-up-driven logic), na bazie ciągle otwartego konkursu i „Czasu do grantu” (time to grant), nieprzekraczającego sześć miesięcy. W celu istotnego skrócenia czasu od pomysłu do rynku i zwiększenia udziału przemysłu, dla SMEs i wnioskujących o granty po raz pierwszy w ramach Horyzontu 2020 stworzono „Szybką ścieżkę do innowacji”. Jest ona nastawiona na stymulowanie inwestycji sektora prywatnego w badania i rozwój, promowanie badań i rozwoju z nastawieniem na kreowanie wartości, przyspieszanie tworzenia technologii i wykorzystanie ich do budowy innowacyjnych produktów, procesów i usług.

¹⁹¹ SMEs Participation under Horizon 2020, s. 10.

4.2. Potencjalne korzyści Horyzontu 2020 dla SMEs

Horyzont 2020 ma potencjał, aby generować korzyści w wielu aspektach. Wiele elementów Horyzontu 2020 (prezentowanych w rozdziale 2) powinno rozszerzyć potencjał wzrostu innowacyjności SMEs i można tu w szczególności wymienić:

- szerszy zakres tematów projektów,
- bardziej adekwatne reguły partycypacji,
- możliwość sprawowania roli wiodącej w konsorcjum,
- rozszerzenie zakresu działań, które mogą być finansowane,
- wsparcie jednego przedsiębiorstwa w sytuacji, gdy jest ono w stanie wygenerować europejską wartość dodaną,
- specyficzne działania, nastawione na SMEs intensywnie prowadzące prace badawcze,
- specyficzne wsparcie dla działań ponadnarodowych.

Dając większy (polityczny) priorytet dla SMEs i mocniej nastawiając program i narzędzia na potrzeby SME, Horyzont 2020 ma potencjał do wzmocnienia roli SMEs w ramach projektów. Istotnie, nowy instrument SME w ramach Horyzontu 2020 może prowadzić do wiodącej roli SMEs w sferze podejmowania decyzji w projekcie przez to, że instrument SME jest skoncentrowany wyłącznie na SMEs. Aczkolwiek zdolność do stworzenia konsorcjum i zasoby potrzebne do przejęcia roli wiodącej w projektach stanowią specyficzne wyzwanie i wymagają odpowiednich kompetencji i doświadczenia.

Wyniki monitorowania i ewaluacji trwających programów UE, dotyczących badań i innowacji sugerują, że partycypacja w projektach generuje pozytywne efekty w odniesieniu do produktywności i obrotów. Dlatego SMEs, biorące udział w projektach Horyzontu 2020, powinny być zdolne do osiągnięcia takiego samego pozytywnego efektu w swojej działalności operacyjnej i wynikach biznesowych.

Bardzo wiele krajów europejskich, a w szczególności kraje należące do grupy EU15 ustanowiło bardziej lub mniej wyszukane narodowe programy wsparcia SMEs. W związku z tym w krajach członkowskich z atrakcyjnymi programami wsparcia R&D SMEs mogą preferować programy krajowe, ponieważ są one łatwiejsze do zrozumienia i bazują na ustalonych, prostszych regułach dostępu. W celu pełnego czerpania korzyści z Horyzontu 2020 kluczowym czynnikiem jest jego komplementarność z programami narodowymi. Niektóre z pytanych w tej sprawie osób podkreślały¹⁹², że odpowiednio ukształtowane programy narodowe mogą stanowić fazę przygotowawczą (uczenia się) przed wnioskowaniem i udziałem w bardziej nastawionych na R&D programach na poziomie europejskim. Aczkolwiek było także podkreślane, że może być wiele sytuacji dla SMEs, (np. poszerzenie bazy wiedzy i doświadczeń, eksploracja szans występujących na rynku, specyficzne wymagania, jakie należy spełnić, aby kontynuować projekt, itp.), które wymagają współpracy międzynarodowej. Dlatego korzystne może być dla nich przeniesienie się na europejski poziom programów.

¹⁹² Chodzi tu o badania przeprowadzone przez Komisję Europejską.

Wnioski dotyczące ogólnej atrakcyjności Horyzontu 2020 dla SMEs

Horyzont 2020 jest dobrze znany w grupie „wiodących” SMEs, prowadzących aktywnie prace R&D i aktywnych w narodowych programach R&D. Jednak z perspektywy poprzednich programów ramowych Horyzont nie daje specjalnych premii lub strategicznych korzyści. Generalnie wydaje się, że wiele innowacyjnych SMEs stale ma opory przez aktywnym wnioskowaniem w programach UE.

Bazując na informacjach z wywiadów przeprowadzonych przez ankieterów Komisji Europejskiej są podstawy by wierzyć, że rośnie świadomość i zainteresowanie Horyzontem 2020, a także jego trzema priorytetami. Należy także uczciwie powiedzieć, że rosnąca świadomość i mobilizacja SMEs, które do chwili obecnej nie kwalifikowały się do wsparcia, zwiększyły oczekiwania, że także one będą składały wnioski o dofinansowanie.

Z punktu widzenia SMEs, interesujących się Horyzontem 2020, wzmiankowane badania (wywiady) sugerują, że jest prawdopodobne zaangażowanie ze strony przedsiębiorstw aktywnych w dziedzinie R&D, mających doświadczenia w zakresie produkcji i w usługach bazujących na wiedzy. Nie widać raczej zainteresowania ze strony organizacji zajmujących się badaniami, mających formę prawną SME.

Z perspektywy tematycznej partycypacja SME prawdopodobnie skoncentruje się na priorytetach: „przywództwo przemysłowe” i „wyzwania społeczne”. Priorytet „doskonała nauka” będzie prawdopodobnie mniej ważny dla większości SMEs. Tylko specyficzne, aktywne w zakresie badań SMEs będą uczestniczyły w inicjatywach FET – Open i niektórych specyficznych programach wymiany programu Maria Skłodowska Curie.

Zwiększona atrakcyjność dla SMEs wynika przede wszystkim z wprowadzenia nowego narzędzia dla SMEs, które nie jest zorganizowane tematycznie, ale jest implementowane według zasady od dołu do góry w obrębie priorytetów Horyzontu 2020. Efektywność tego nowego narzędzia będzie zależała od jego rzeczywistej implementacji.

Rzeczywista implementacja Horyzontu 2020 i jego poszczególnych elementów dla SMEs jest przez badane osoby stale uważana jako niejasna w wielu aspektach. Dotyczy to w szczególności implementacji nowego instrumentu SME, regulacji dotyczących wsparcia pojedynczego przedsiębiorstwa, zakresu redukcji obciążeń administracyjnych, rzeczywistego budżetu poświęconego dla SMEs, istotnych kryteriów oceny w odniesieniu do aplikacji, rzeczywistej implementacji narzędzi finansowych przewidzianych w ramach programu COSME i kwestii, czy zarządzanie projektem nowego instrumentu SME będzie zorganizowane w sposób centralny czy zdecentralizowany.

4.3. Narzędzie dedykowane dla SME w ramach Horyzontu 2020

Artykuł 18 propozycji dla Horyzontu 2020 skupia się w szczególności na SMEs i wzywa do stworzenia instrumentu dedykowanego SME. Instrument SME jest dostępny dla wszystkich typów innowacji, włączając innowacje nietechnologiczne, społeczne i dotyczące usług, pod warunkiem, że każda z tych działalności wnosi europejską wartość dodaną.

W dużym skrócie nowy instrument dla SME:

- obejmuje wszystkie fazy od pomysłu do rynku z ciągłym wsparciem w obrębie całego projektu,
- jest nastawiony na wszystkie typy innowacyjnych SMEs,
- umożliwia wnioskowanie o fundusze tylko przez SMEs, przy czym możliwe jest tu wsparcie także pojedynczego przedsiębiorstwa,
- jest konkurencyjny,
- bazuje na podejściu zorientowanym na rynek i zawiera jasny wymiar UE,
- wykorzystuje podejście, obejmujące finansowanie w postaci grantów udzielanych na kolejne etapy.

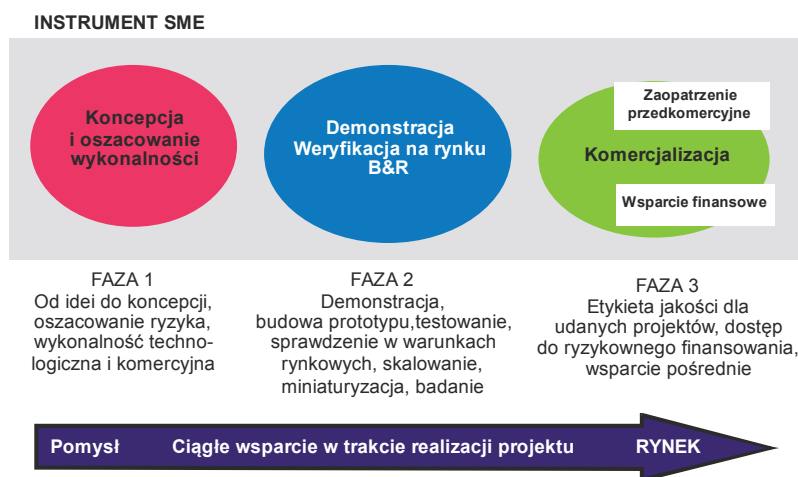
Celem jest wypełnienie luki w finansowaniu ryzykownych badań i innowacji znajdujących się na wczesnym etapie, stymulowanie innowacji przełomowych, a także zwiększenie komercjalizacji wyników badań prowadzonych w sektorze prywatnym.

W instrumencie dedykowanym SME tylko SMEs mają prawo wnioskowania o fundusze i wsparcie. Mogą one tworzyć związki zgodnie ze swoimi potrzebami, włączając podzlecenie (subcontracting) prowadzenia badań i prac rozwojowych. Projekt musi być interesujący i przynosić jasne korzyści dla SMEs, a także mieć jasny wymiar UE .

Instrument dla SME obejmuje wszystkie obszary nauki, technologii i innowacji, wykorzystując podejście od dołu do góry (bottom-up), w ramach określonego wyzwania społecznego lub przełomowej (enabling) technologii, żeby pozostawić wystarczającą przestrzeń dla wszelkiego rodzaju obiecujących pomysłów, dotyczy to zwłaszcza projektów międzysektorowych i interdyscyplinarnych, które poszukują funduszy na realizację.

Składniki instrumentu SME

Jak to wcześniej sygnalizowano, instrument SME składa się z trzech faz, które obejmują cały cykl innowacji, jak to przedstawiono na rys. 16.



Rys. 16. Przegląd faz instrumentu SME¹⁹³

¹⁹³ SMEs Participation under Horizon 2020, s. 47.

Faza 1

Jest poświęcona opracowaniu koncepcji i oszacowaniu wykonalności. SMEs otrzymują tu fundusze na zbadanie wykonalności naukowej i technicznej, a także potencjału komercyjnego nowego pomysłu, aby przygotować innowacyjny projekt. Pozytywny wynik tych oszacowań, w ramach których istotnym zagadnieniem jest powiązanie między przedmiotem projektu i potrzebami potencjalnego klienta/konsumenta, umożliwia realizację finansowania obejmującego następną fazę. Zatem faza pierwsza zawiera takie działania jak: wykonalność koncepcji, oszacowanie ryzyka, ograniczenia dotyczące własności intelektualnej, poszukiwanie partnera, „design study”, wstępne określenie zastosowań, i business plan II.¹⁹⁴

Faza 2

Jest skupiona na badaniach i rozwoju (R&D), demonstracji, weryfikacji na rynku (market replication). Są tu wspierane prace badawcze i rozwojowe, ze zwróceniem szczególnej uwagi na:

- przygotowanie konstrukcji (development), zbudowanie prototypu, jego testowanie,
- wprowadzanie w życie innowacyjnych procesów, produktów i usług,
- miniaturyzację i „design” produktów,
- planowanie i realizację (development) skalowania (dostosowania do potrzeb rynku, konkretnego klienta), segmenty rynku, procesy, itp.,
- weryfikację na rynku (market replication),
- biznesplan III.

Faza 3

Koncentruje się na komercjalizacji. W ramach tej fazy nie ma bezpośredniego finansowania, a jedynie działania wspierające. Jednak jest ona nastawiona na wspieranie dostępu do kapitału prywatnego, to jest daje możliwości dostępu do wspomnianych wcześniej instrumentów finansowych, możliwości zaciągania długów (debt facility) i uzyskiwania kapitałów (equity facility), np. poprzez zaoferowanie SMEs, które pomyślnie przeszły przez fazę 1 i lub 2, priorytetów, dotyczących kwoty zasobów finansowych, przeznaczonej na specjalny (ring-fenced)¹⁹⁵ cel. Dodatkowo w ramach tej fazy może nastąpić przejście do działań takich jak: przedkomercyjne zamówienie PCP (procurement) i zamówienie publiczne innowacyjnych rozwiązań PPI. Ponadto, faza komercjalizacji zawiera działania nastawione, na przykład na:

- przyznanie etykiety jakości skutecznym projektom,
- wsparcie poprzez włączanie do sieci, szkolenia, treningi, informowanie dotyczące zarządzania IP, dzielenie się wiedzą i jej rozpowszechnianie.

¹⁹⁴ Biznesplan I jest przygotowywany na etapie składania wniosku.

¹⁹⁵ Ring-fence – (Banking & Finance) polega na przypisaniu pieniędzy (grantu, funduszu) do specjalnego celu, tak by ograniczyć ich użycie na inne cele. Oznacza to także zobligowanie osoby (organizacji), aby użyła pieniędzy na specjalny cel.

Ponadto, na podstawie istniejących sieci wsparcia dla SMEs, zbudowany jest tu system mentoringu dla SMEs, będących beneficjentami, w celu wzmocnienia skutków dostarczanego wsparcia.

Przejsie z jednej fazy do następczej będzie płynne pod warunkiem, że projekt SME udowodnił, iż jest wart dalszego finansowania. Nie ma obowiązku aplikantów, aby uczestniczyć we wszystkich trzech fazach. Jednocześnie każda faza jest otwarta dla wszystkich SMEs¹⁹⁶.

W trójstronnym procesie, dotyczącym Horyzontu 2020 Parlament Europejski sugerował wiele modyfikacji instrumentu SME, spośród których najważniejszymi są¹⁹⁷:

- dla zagwarantowania łatwego dostępu instrument SME powinien wykorzystywać „pojedynczy punkt dostępu” (single entry point) dla SMEs i powinien być implementowany przez jedno ciało, na przykład wyspecjalizowaną agencję wykonawczą,
- wsparcie dla SMEs powinno być dostarczane za pośrednictwem istniejących sieci wsparcia dla nich i innych dostawców innowacyjnych usług. Powinien być także zbudowany system mentoringu dla beneficjentów – SMEs, aby przyspieszyć skutki udzielonego wsparcia,
- instrument SME może także służyć jako narzędzie do przedkomercyjnego zamówienia lub wsparcia dla innowacyjnych rozwiązań, dotyczących specyficznych powszechnych potrzeb, występujących w europejskich krajach UE, identyfikowanych według zasady od góry do dołu (top-down),
- organizacje pośredniczące, reprezentujące grupy innowacyjnych SMEs, powinny być zachęcane do prowadzenia międzysektorowych i międzyregionalnych działań innowacyjnych z SMEs, mającymi wzajemnie, wzmacniające się kompetencje w celu tworzenia nowych przemysłowych łańcuchów wartości,
- w ramach Horyzontu 2020 powinna być promowana zwiększona partycypacja SMEs w zarządzaniu programem, w szczególności udział w ustalaniu programów badań i implementacja partnerstwa publiczno-prywatnego.

Zrewidowany pakiet Horyzontu 2020, zaaprobowany przez komitet ITRE Parlamentu Europejskiego 26 września 2013 wyszczególnia, że dedykowany instrument SME będzie funkcjonował w ramach jednego scentralizowanego systemu zarządzania, przy lekkim reżimie administracyjnym i pojedynczym punkcie wejścia (single entry point)¹⁹⁸. Powinien być on zarządzany według zasady od dołu do góry (bottom-up) przy wykorzystaniu stałego otwartego ogłoszenia (call).

¹⁹⁶ Council of the European Union (2012c), page 78-80.

¹⁹⁷ European Parliament (2012b).

¹⁹⁸ Zgodnie z doniesieniem prasowym: (<http://www.europarl.europa.eu/news/en/news-room/content/20130617IPR12353/html/EU-programmes-for-research-and-small-firms-in-2014-2020-approved>) zostanie utworzony specjalny departament SMEs, w celu zagwarantowania, aby ogłoszenia o konkursach były przyjazne dla SMEs.

Wszystkie specyficzne cele w ramach „Wyzwań społecznych” i „Przywództwa w tworzeniu i we wdrażaniu technologii przemysłowych” będą stosowały instrument dedykowany SMEs i będą alokowały odpowiednią ilość (kwotę) pieniędzy na te działania. Ustalono także, że zintegrowane podejście i uproszczenie procedur powinno prowadzić do tego, aby minimum 20% całkowitego połączonego budżetu przeznaczonego na specyficzne cele w ramach priorytetu „Przywództwa w tworzeniu i we wdrażaniu technologii przemysłowych”, a także „Wyzwań społecznych” zostało wykorzystane przez SMEs.¹⁹⁹

¹⁹⁹ Tekst regulacji przyjęty 26 września 2013 przewiduje, że podział budżetu w aneksie II zawiera: w ramach celu alokacji co najmniej 20% całego połączonego budżetu dla LEIT i „Wyzwań społecznych” dla SMEs, minimum 5% tego połączonego budżetu będzie początkowo przeznaczone dla „Instrumentu SME”. Minimum 7% całego budżetu przeznaczonego na LEIT i „Wyzwania społeczne” będzie przeciętnie asygnowane dla „Instrumentu SME” w czasie trwania całego programu Horyzont 2020.

5. Instrument SME w programie pracy na lata 2016–2017

Wprowadzenie

Jak możemy przeczytać w oficjalnych dokumentach UE, pomimo oznak ożywienia, stale widoczne są skutki kryzysu gospodarczego w Europie i jego wpływu na SMEs. Chociaż pozytywne następstwa wzrostu i działań, mających na celu poprawę konkurencyjności pomogły przeciwstawić się szkodliwym efektom słabnącej konsumpcji sektora prywatnego i publicznego, a także wynikającemu z kryzysu niedomagającemu inwestowaniu dużego kapitału, to jednak zrównoważona poprawa innowacyjnego ekosystemu dla SMEs w Europie wymaga ciągłego skupienia się na polityce „push-pull”. Polityka ta wspiera zarówno optymalne warunki jak i konkretne szanse dla przedsiębiorców, aby zaangażowali się w innowacje.

O ile program COSME skupia się na dostarczaniu wsparcia finansowego dla relatywnie dojrzałych SMEs, to Horyzont 2020 oferuje szereg zintegrowanych środków nastawionych na wspieranie SMEs w obrębie początku cyklu innowacji z nadzieją na wspieranie ich wzrostu i rozwoju. Dotyczy to w szczególności tworzenia lepszych warunków dla wzrostu SMEs w kontekście zmiany przemysłowej poprzez klastry i w sektorach o znaczeniu strategicznym.

Oczekuje się, że w latach 2016-2017 dostęp do funduszy na R&D pozostanie wąskim gardłem komercjalizacji innowacyjnych produktów i usług. W związku z tym ustanowione zostało powiązanie z „Dostępem do ryzykownego finansowania”, które jest częścią programu pracy Horyzontu 2020 na lata 2016-2017, a także z uzupełniającymi funkcjami finansowymi przeznaczonymi na wzrost w ramach programu COSME. SMEs uczestniczące w programie Horyzont 2020 będą mogły w fazie 3 Instrumentu SME uzyskać szereg udogodnień, które pomogą im w podniesieniu kondycji finansowej do dalszego rozwoju działalności biznesowej i kształtowania ich rynków.

W uzupełnieniu do tych działań Horyzont wspiera konkurencyjność SME poprzez swój wkład do inicjatywy EUREKA/Eurostars, która rozszerza możliwości finansowania międzynarodowych projektów współpracy, realizowanych przez SMEs, które prowadzą badania naukowe i prace rozwojowe. Wsparcie to odbywa się także poprzez szereg działań, które są nastawione na poprawę otoczenia biznesowego i innowacyjnego dla SMEs. Lepsze usługi wspierające SMEs są decydujące, aby umożliwić większej liczbie SMEs skuteczne zaangażowanie się w innowacje. Dostarczanie dalszego, dostosowanego do potrzeb klienta wsparcia dla przedsiębiorstw, które rozpoczynają globalną strategię i mogą szybko osiągnąć korzyści z ponadnarodowej działalności będzie w związku z tym miało znaczenie szczególne. Umożliwi to także SMEs zwiększenie korzyści wynikających z rosnącego zagranicznego popytu na towary i usługi.²⁰⁰

Artykuły 20 i 21 Regulacji, dotyczących Horyzontu 2020, a także artykuł 37 Regulacji partycypacji zwracają uwagę na komplementarność i możliwości synergii pomiędzy

²⁰⁰ Horizon 2020 Work Programme 2016– 2017, 7. *Innovation in SMEs*, s. 4.

Horyzontem 2020 i innymi funduszami europejskimi, takimi jak np. ESIF²⁰¹. Synergia nie oznacza tu zastępowania funduszy narodowych lub prywatnych przez ESIF lub wspólnego ich wykorzystania dla takich samych pozycji kosztów w projekcie. Synergia oznacza tu odpowiednio rozszerzenie zakresu i wpływu obu funduszy z punktu widzenia doskonałości naukowej i rozwoju społeczno - ekonomicznego konkretnego miejsca (place-based socioeconomic development). Poprzez programy operacyjne, realizowane w krajach członkowskich, ESIF ma możliwość, aby rozmieszczać (wykorzystać) innowacyjne rozwiązania stworzone w ramach Horyzontu 2020 w regionach, poprzez wspieranie SMEs, budowanie koniecznych kompetencji i dostarczanie dalszych możliwości dla kształtowania projektu albo przed, albo po, albo w kombinacji z grantem Horyzontu 2020. W związku z tym zachęca się osoby składające aplikacje, aby wykorzystywały ten potencjał synergii wraz z odpowiednimi władzami zarządzającymi programami strukturalnymi ESIF w ich krajach.

Organizacją, która skupia ponad 500 organizacji wspierających przedsiębiorstwa w krajach członkowskich, jest „Enterprise Europe Network”. Jest ona odpowiednim miejscem, aby wywoływać (generować) efekt synergetyczny na poziomie programu i wspomagać SMEs w miejscu ich działania.²⁰²

Część Programu Pracy Horyzontu 2020 na lata 2016–2017, dotycząca „Innowacji w SMEs” jest zgodna z Odpowiedzialnymi Badaniami i Innowacjami (RRI)²⁰³ programu Horyzont 2020, które uwzględniają takie kwestie jak: angażowanie społeczeństwa, integrowanie płci i wymiary etyczne.²⁰⁴ RRI jest ciągłym procesem ustawiającym badania i innowacje w zgodzie z wartościami, potrzebami i oczekiwaniami społeczeństwa. Umożliwia to identyfikację wyzwań społecznych i dostarczanie odpowiadających im rozwiązań.

SMEs, przemysł, inwestorzy i uniwersytety pomagają w zaangażowaniu mieszkańców różnych regionów Europy, aby partycypowali w definiowaniu i implementowaniu polityki, planu działania i konkretnych działań w zakresie badań i innowacji. Dlatego złożone propozycje projektów powinny wziąć pod uwagę RRI przy oferowaniu rozwiązań dla wyzwań zdefiniowanych w ramach Horyzontu 2020.

Nowością w Horyzoncie 2020 jest tak zwany „Pilot on Open Research Data”, którego celem jest poprawa i maksymalizacja dostępu i ponownego użycia wyników badań wygenerowanych w trakcie projektów. O ile w przypadku określonych (niektórych) części i ogłoszeń Programu Pracy jasno określa się uczestnictwo w „Pilot on Open Research Data”, to w przypadku innych części Programu Pracy poszczególne projekty mogą dobrowolnie zadeklarować udział w „Pilocie”. Projekty, które zadeklarowały uczestnictwo, będą musiały przygotować Plan Zarządzania Danymi (Data Management Plan – DMP), w którym należy wyspecyfikować, jakie dane zostaną wygenerowane w ramach

²⁰¹ European Structural and Investment Funds.

²⁰² Horizon 2020 Work Programme 2016 – 2017, 7. *Innovation in SMEs*, s. 5.

²⁰³ http://ec.europa.eu/research/swafs/pdf/rome_declaration_RRI_final_21_November.pdf.

²⁰⁴ Pociąga to za sobą uznawanie zasad etycznych i odpowiednich przepisów prawa w czasie implementacji.

projektu, a także czy i w jaki sposób będą one wykorzystywane lub jak będzie zorganizowany dostęp do nich w celu weryfikacji i ponownego użycia. Trzeba także określić, jak te dane będą przetwarzane i przechowywane. Dalsze wskazówki na temat „Pilot” odnośnie „Open Research Data”²⁰⁵ i „Data Management”²⁰⁶ są dostępne na portalu uczestnika (Participant Portal).

Wzmacnianie wsparcia dla SME szczególnie przez narzędzie dedykowane

W ramach Programu Pracy na lata 2016-2017 zachęca się do udziału SME szczególnie w ramach priorytetów „Przywództwo Przemysłowe” i „Wyzwania Społeczne”.

Wsparcie dedykowane dla SME jest kierowane przez instrument SME wprowadzony w Programie Pracy 2014-2015. Promuje on działania innowacyjne SMEs od koncepcji do rynku.

Daje też wsparcie dla szerokiego zakresu działań innowacyjnych, jednocześnie pomagając wzmocnić efekt gospodarczy rezultatów projektu poprzez swoje podejście nastawione na przedsiębiorstwo i relacje rynkowe.

Instrument SME odpowiada na potrzeby finansowe zorientowanych międzynarodowo SMEs, pomaga w implementacji pomysłów innowacyjnych o dużym ryzyku i dużym potencjale. Jest nastawiony na wspieranie projektów, mających wymiar europejski, które prowadzą do dużych zmian w zakresie sposobu prowadzenia przedsiębiorstwa (produkt, proces, usługi, marketing itd.). Ma on pomagać innowacyjnym SMEs w kształtowaniu nowych rynków, kreowaniu wzrostu i osiągnięcia wysokiego zwrotu z inwestycji. Instrument SME jest skierowany do wszystkich rodzajów innowacyjnych SMEs, tak aby był w stanie promować wzrost we wszystkich branżach.

5.1. Wyjaśnienie instrumentu SME

Poniżej ponownie przedstawiono opis instrumentu SME, ale według wersji zawartej w Programie Pracy na lata 2016/2017.

Instrument SME

Opis: Instrument SME jest nastawiony na wszystkie rodzaje innowacyjnych SMEs, wykazujących duże ambicje rozwoju, wzrostu i internacjonalizacji. Dostarcza on etapowe (staged) wsparcie, obejmujące cały cykl innowacyjny podzielony na trzy fazy i uzupełniony przez usługi doradztwa i mentoring. Przejście z jednej fazy do następnej będzie płynne (seamless) pod warunkiem, że projekt SME udowodni w kolejnej ocenie, że jest wart dalszego wsparcia. Każda faza jest otwarta dla nowych aplikacji.

a) Instrument SME (faza 1)

Opis: Obejmuje ona badanie wykonalności, które ma na celu oszacowanie technologicznej i praktycznej, a także ekonomicznej wykonalności innowacji (pomysłu/koncepcji), charakteryzującej się znacznym nowatorstwem (novelty) w sektorze, w którym

²⁰⁵ http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/grants_manual/hi/oa_pilot/h2020-hi-oa-pilot-guide_en.pdf.

²⁰⁶ Tamże

jest ona prezentowana (nowe produkty, procesy, projekt (design), usługi i technologie lub nowe zastosowania rynkowe istniejących technologii). Działania mogą na przykład obejmować: oszacowanie ryzyka, badanie rynku, zaangażowanie użytkownika, zarządzanie kapitałem intelektualnym, stworzenie strategii innowacyjnej, poszukiwanie partnera, wykonalność koncepcji i temu podobne działania, w celu stworzenia solidnego, posiadającego duży potencjał projektu innowacyjnego, dostosowanego do strategii przedsiębiorstwa i z wymiarem europejskim. W fazie pierwszej powinny być zidentyfikowane i przeanalizowane ograniczenia (bottlenecks) zdolności zwiększenia zyskowności przedsiębiorstwa dzięki innowacji. Należy się nimi zająć w fazie drugiej, aby zwiększyć stopę zwrotu z inwestycji dotyczących działań innowacyjnych.

Współczynnik finansowania: Finansowanie będzie oferowane w formie sumy jednorazowej wypłaty w kwocie 50.000 euro²⁰⁷.

b) Instrument SME (faza 2)

Opis: Faza ta obejmuje projekty innowacyjne, które podejmują specyficzne wyzwania i demonstrować wysoki potencjał w kategoriach konkurencyjności przedsiębiorstwa i wzrostu podtrzymywane przez strategiczny biznesplan. Działania powinny być nastawione na prace innowacyjne, takie jak: demonstracja, testowanie, przygotowanie prototypu, „piloting”, dostosowanie do potrzeb klienta (scaling-up), miniaturyzacja, wygląd/projekt (design), pierwsza weryfikacja na rynku (market replication) i podobne działania, nastawione na przeniesienie innowacyjnego pomysłu (produktu, procesu, usługi etc.) do postaci gotowości rynkowej i dojrzałości do wprowadzenia na rynek. Działania mogą także obejmować w pewnym zakresie prace badawcze.

W szczególnych warunkach, należyce uzasadnionych przez charakter danego obszaru, temat może uwzględniać działania, w których obecny jest w dużym stopniu komponent badawczy. Jest to wtedy alternatywą dla działań innowacyjnych opisanych powyżej.

SMEs mogą zlecać podwykonawcom pracę i pozyskanie wiedzy, która jest istotna dla ich projektu innowacyjnego w duchu koncepcji innowacyjnego kuponu (voucher).

Propozycje powinny bazować na strategicznym planie biznesowym, który został przygotowany w tej fazie lub w inny sposób.

Współczynnik finansowania: 70% (w wyjątkowych przypadkach 100%, gdy obecny jest w dużym stopniu komponent badawczy). Pojedyncza, możliwa do zaakceptowania stawka finansowania jest określona w ramach danego tematu.

c) Instrument SME (faza 3)

Wsparcie w zakresie komercjalizacji promuje szerszą implementację innowacyjnych rozwiązań i klientów a także wspiera finansowanie wzrostu przez ułatwienie do-

²⁰⁷ Decyzja Komisji C(2013)8198, zatwierdzająca refundację kosztów w formie zryczałtowanej dla fazy 1 Instrumentu SME stwierdza, że wartość całkowitych uznawalnych kosztów dla projektów w fazie 1 Instrumentu SME wynosi 71.249 euro. Po zastosowaniu stawki refinansowania na poziomie 70% całkowita suma grantu jest ustalona na poziomie 50.000 euro.

stępu do publicznych i prywatnych kapitałów wysokiego ryzyka. Etap ten nie będzie oferował bezpośredniego finansowania, ale SMEs mogą osiągać korzyści z pośrednich metod i usług wsparcia, a także mogą skorzystać z dostępu do środków finansowych wspieranych w ramach Horyzontu 2020.

d) Mentoring i doradztwo (coaching)

Każdemu beneficjentowi instrumentu SMEs dodatkowo do przyznanego grantu zostanie zaoferowana pomoc w postaci doradztwa biznesowego w czasie fazy 1 (do 3 dni doradztwa) i w fazie 2 (do 12 dni doradztwa). Wsparcie to będzie dostarczane za pośrednictwem „Enetrprise Europe Network” (EEN) i realizowane przez grupę wykwalifikowanych i doświadczonych doradców biznesowych. Lokalne biuro EEN wprowadzi beneficjenta w proces doradzania i zaproponuje wybór doradcy ze specjalnie w tym celu stworzonej bazy danych, zarządzanej przez Komisję. Celem jest tu przyspieszenie skutków zaoferowanego wsparcia, dostarczonego za pośrednictwem instrumentu SMEs. Chodzi tu także o wyposażenie beneficjentów w konieczne umiejętności, procesy biznesowe i kompetencje ważne dla długotrwałego wzrostu. Faza 3 nie zawiera indywidualnego wsparcia biznesowego, ale uczestnicy instrumentu SME będą mogli liczyć na ciągłe wsparcie, polegające na pomocy w nawiązywaniu kontaktów z ważnymi usługami wspierającymi w ramach Sieci EEN, w skali regionalnej lub narodowej. Jest rzeczą ważną odnotować, że celem wsparcia nie jest wsparcie przedsiębiorstwa w zakresie zarządzania projektami lub obowiązków składania raportów, związanych z udziałem w Horyzoncie 2020. W ramach tej fazy nie oferuje się bezpośredniego finansowania.

5.2. Ogłoszenia o konkursach – Dedykowany Instrument SME

W programie pracy na lata 2016-2017 można wyróżnić trzy składniki przeznaczone dla SMEs. Są to w szczególności:

- dedykowany instrument SMEs,
- dedykowane działania wspierające – przeznaczone dla fazy 3 projektu,
- wsparcie innowacyjności SMEs (INNOSUP).

Dedykowany instrument SME

W latach 2016 i 2017 Komisja Europejska zaprasza SMEs, aby zgłaszały swoje propozycje projektów w ramach dedykowanego instrumentu SME o każdym czasie w ramach obszarów „Wyzwania Społeczne” i „Przywództwo w zakresie technologii przełomowych i przemysłowych”. Poniżej przedstawiono ogłoszenia o konkursach, zamieszone w ramach Horyzontu 2020 i dedykowanego narzędzia SME na lata 2016-2017. Wybrane ogłoszenia o konkursach zostały opisane bardziej szczegółowo. Dokładniejsze informacje na temat pozostałych ogłoszeń można znaleźć w Programie Pracy na lata 2016–2017, część 7 „Innovation in SMEs”.

SMEInst-01-2016-2017: otwarte, radykalnie zmieniające projekty innowacyjne (ODI) (Open Disruptive²⁰⁸ Innovation Scheme)

Specyficzne wyzwanie: Wyzwaniem jest tu dostarczenie wsparcia dla dużego zbioru innowacyjnych start-ups²⁰⁹ i SMEs w sektorze ICT. Uwaga jest tu skupiona na przedsiębiorstwach proponujących przełomowe koncepcje ICT, produkty i usługi, które wykorzystują nowe zbiory reguł, wartości i modele, a także kreują nowe rynki (na przykład przez podejmowanie walki z brakiem konsumpcji) lub radykalnie zmieniają istniejące rynki.

ODI ma potrójny cel:

1. Pielęgnowanie obiecujących innowacji i przełomowych pomysłów.
2. Wspieranie budowy prototypów, walidacji i demonstracji w warunkach świata rzeczywistego.
3. Pomoc w szerszym rozmieszczeniu (wykorzystaniu) lub orientacji rynkowej.

Proponowane projekty powinny mieć potencjał przełomowych innowacji i szybkiego wejścia na rynek (market up-take). W szczególności będzie to interesujące dla przedsiębiorców i młodych innowacyjnych SMEs, włączając start-ups, które szukają szybkiego wsparcia dla swoich innowacyjnych pomysłów.

Typ działania: Instrument SME faza 1, Instrument SME faza 2.

SMEInst-02-2016-2017: przyspieszenie zajęcia się przez SMEs nanotechnologiami, zaawansowanymi materiałami i zaawansowanymi technologiami produkcyjnymi;

SMEInst-03-2016-2017: dedykowane wsparcie dla SMEs zajmujących się biotechnologiami, zmniejszające barierę między laboratorium i rynkiem;

SMEInst-04-2016-2017: angażowanie SMEs w badania i rozwój w sferze kosmicznej (space);

SMEInst-05-2016-2017: wspieranie innowacyjnych SMEs w sektorze biotechnologii ochrony zdrowia;

SMEInst-06-2016-2017: przyspieszanie wprowadzania na rynek rozwiązań ICT w sferze zdrowia, dobrego samopoczucia (Well-Being) i dobrego starzenia się (Ageing Well);

SMEInst-07-2016-2017: stymulowanie potencjału innowacyjności SMEs w sferze zrównoważonego i konkurencyjnego rolnictwa, leśnictwa, zdrowej żywności (agri-food) i sektorów bazujących na biotechnologiach;

SMEInst-08-2016-2017: wspieranie wysiłków SMEs w sferze rozwoju (development), rozmieszczenia (deployment) i weryfikacji na rynku (market replication) innowacyjnych rozwiązań w sferze morskiej (blue growth);

SMEInst-09-2016-2017: stymulowanie potencjału innowacji SMEs w zakresie ograniczenia zużycia węgla (low carbon) i efektywnych systemów energetycznych;

²⁰⁸ Odnosi się do lub odnotowuje nowy produkt, usługę lub ideę, która radykalnie zmienia branżę lub strategię biznesową, w szczególności przez kreowanie nowego rynku i burzenie (disrupting) istniejącego. Przykładami takich przełomowych innowacji była telefonia komórkowa i dwuletnie szkoły pomaturalne. www.dictionary.com.

²⁰⁹ Nowe przedsięwzięcie biznesowe lub nowy komercyjny lub przemysłowy projekt. Np. mały, mający pięć lat internetowy startup. www.dictionary.com.

SMEInst-10-2016-2017: badania innowacyjne małych przedsiębiorstw w sferze transportu i poruszania się w „inteligentnych” (smart) miastach;

SMEInst-11-2016-2017: zwiększanie potencjału małych przedsiębiorstw w sferze działań klimatycznych, środowiska naturalnego, efektywnego wykorzystania zasobów i surowców;

SMEInst-12-2016-2017: nowe modele biznesowe dla społeczności otwartych (inclusive), innowacyjnych i refleksyjnych.

Specyficzne wyzwanie: SMEs, a także społeczni przedsiębiorcy i aktorzy w branży kultury mogą budować swój rozwój w oparciu o innowacyjne modele biznesowe. Powinni oni wykorzystywać szanse wynikające z:

- „servitisation”²¹⁰,
- indywidualnego zwiększenia możliwości (empowerment),
- bardziej otwartej (collaborative) gospodarki,
- udostępnienia rządowych danych i usług,
- wszechobecnego wykorzystania nowych technologii.

Zmiana paradygmatów od posiadania do dostępu, od indywidualnej konsumpcji do wspólnych funkcjonalności może być zastosowana w wielu branżach, osiągających korzyści z wykorzystania technologii cyfrowych i gwarantujących obywatelom UE bardziej zrównoważony styl życia, w szczególności w miastach. Podobna zmiana paradygmatów odbywa się w relacjach pomiędzy rządem, obywatelami i biznesem. Aktorzy społeczni odgrywają tu coraz aktywniejszą (proactive)²¹¹ rolę w procesie tworzenia usługi publicznej i dostarczania jej klientowi. Jednym z głównych wyzwań jest tu przyciąganie biznesu do wykorzystania publicznych platform (serwisów) w celu tworzenia nowych wartości. Można tu zaobserwować, że obecnie modele biznesowe nie wykorzystują adekwatnie korzyści, wynikających ze współpracy z władzami administracyjnymi (government). W miastach europejskich kształtują się obecnie nowe sposoby kreowania, produkowania, konsumowania, użytkowania, kształcenia, uczenia, transportowania, przemieszczania się i życia. Możliwe stało się nowe wykorzystanie materialnych i niematerialnych elementów dziedzictwa kulturalnego. Nowe szanse biznesowe wynikają także z nowych sposobów kreowania innowacyjnych usług publicznych, wykorzystujących dane powszechnie dostępne i otwarte usługi publiczne. W transformacji tej kluczową rolę odgrywają SMEs, tworzące i adaptujące nowe modele biznesowe.

²¹⁰ Serwilizacja produktów opisuje strategię tworzenia wartości poprzez dodanie do produktu funkcji usługowej lub nawet zastąpienie produktu przez usługę. Sprzedaż kontraktów, dotyczących utrzymania produktu w dobrym stanie (maintenance). Przykładem usługi dodanej do produktu jest sprzedaż kontraktów serwisowych dla środków produkcji. Wynajem opon na kilometry przewoźnikom drogowym zamiast całkowitej ich sprzedaży jest przykładem usługi zastępującej produkt.<http://productserviceinnovation.com/home/2010/09/10/what-is-servitisation/>.

²¹¹ Służy do przygotowania się do interwencji w przypadku lub kontroli spodziewanego pojawienia się zdarzenia lub sytuacji, która jest niekorzystna lub trudna. Działanie wyprzedzające. Proaktywne środki zapobiegające przestępczości. www.dictionary.com.

Specyficznym wyzwaniem, podejmowanym w tym punkcie, jest umożliwienie SMEs działającym w tradycyjnych i nowych branżach, „collaborative economy”²¹², w sferze twórczości, dziedzictwa kulturalnego i ekonomii społecznej, a także usług publicznych, bazujących na współpracy (collaborative public service), aby były innowacyjne i wzrastały ponad tradycyjnymi granicami, wykorzystując nowe modele biznesowe i zmiany organizacyjne.

Typ działania: Instrument SME faza 1, instrument SME faza 2.

SMEInst-13-2016-2017: angażowanie SMEs w badania i rozwój w sferze bezpieczeństwa (security)

Dla wymienionych tu tematów jeszcze raz opisano zakres poszczególnych faz Instrumentu SME.

Instrument SME składa się z trzech faz, włączając usługi doradztwa (coaching) i mentoringu dla beneficjentów. Uczestnicy mogą składać wnioski w ramach fazy 1 lub bezpośrednio do fazy 2.

W fazie 1 trzeba opracować studium wykonalności w celu zweryfikowania wykonalności technologicznej/praktycznej, a także koncepcji ekonomicznej mającej cechę istotnego nowatorstwa w sektorze przemysłowym, w którym jest ona prezentowana (nowe produkty, procesy, konstrukcje, usługi i technologie lub nowe aplikacje rynkowe istniejących technologii). Działania mogą na przykład obejmować: oszacowanie ryzyka, badanie rynku, zaangażowanie użytkownika, zarządzanie własnością intelektualną (IP)²¹³, stworzenie strategii innowacyjnej (innovation strategy development), poszukiwanie partnera, wykonalność koncepcji i szansę stworzenia solidnego projektu o dużym potencjale innowacyjnym, dostosowanego do strategii przedsiębiorstwa i mającego wymiar europejski. W fazie pierwszej należy odkryć i przeanalizować możliwości podniesienia zyskowności przedsiębiorstwa dzięki innowacji. Należy także odnieść się do tej kwestii w fazie 2, aby zwiększyć zwrot z inwestycji w sferze działań innowacyjnych. Propozycja powinna zawierać wstępny biznesplan (biznesplan 1), bazujący na proponowanej idei/koncepcji. Powinna ona nakreślać (outline) specyfikacje bardziej dopracowanego biznesplanu, który pokaże wynik projektu i kryteria sukcesu.

Fundusz, jaki można tu uzyskać, wynosi 50 000 euro. Projekt powinien trwać około 6 miesięcy.

²¹² Gospodarka wspólna (Sharing Economy): system, w którym ludzie wypożyczają, wynajmują lub wspólnie posiadają towary (artykuły gospodarstwa domowego), usługi i zasoby najczęściej posiadane przez osoby pojedyncze, zazwyczaj przy pomocy technologii online. Celem są tu oszczędności finansowe, ograniczenie kosztów, redukcja odpadów. <http://www.dictionary.com>.

²¹³ Nie jest to ograniczone do nabywania lub egzekwowania (enforcing) europejskich lub międzynarodowych praw własności intelektualnej (IPR), ale może także obejmować przeprowadzanie audytu i programów zarządzania ryzykiem, aby chronić aktywa IP w obrębie planowanych łańcuchów dostaw i dystrybucji. W sensie bardziej ogólnym oznacza to przygotowywanie planów waloryzacji, aby zwiększyć stopę zwrotu z inwestycji i poprawić (lever) zakres komercyjnego zainwestowania w danym projekcie.

W fazie 2 wspierane są innowacyjne projekty²¹⁴, które podejmują zidentyfikowane, specyficzne wyzwania i które demonstrują wysoki potencjał z punktu widzenia konkurencyjności przedsiębiorstwa i wzrostu, potwierdzone (underpinned) przez strategiczny biznesplan. Działania powinny być skupione na pracach innowacyjnych, takich jak: demonstracja, testowanie, stworzenie prototypu, pilotowanie (piloting), dostosowanie do potrzeb klienta (salin-up), miniaturyzacja, wygląd zewnętrzny (design), replikacje rynkowe i szanse (the like) w zakresie przekształcenia innowacyjnej idei (produktu, procesu, usługi etc.) do przemysłowej gotowości i dojrzałości w sferze wprowadzenia na rynek, ale może także zawierać pewien zakres badań (research). Odnośnie do innowacji technologicznych przewidywany jest Poziom Gotowości Technologicznej 6 lub wyższy (lub podobny dla innowacji nietechnologicznych). Szczegóły w zakresie poziomów gotowości technologicznej są podane w dodatku A.

Wnioski powinny być oparte na szczegółowych biznesplanach. Szczególna uwaga musi być zwrócona na ochronę własności intelektualnej (IP) i własności w sensie ogólnym. Aplikanci będą musieli zaprezentować przekonujące mierniki, że są zdolni zagwarantować możliwość komercyjnego wykorzystania (zdolność działania – „freedom to operate”) rezultatów projektu.

Propozycje powinny zawierać specyfikacje rezultatów (outcomes) projektu i kryteria sukcesu (powodzenia). Powinny one zawierać wyjaśnienie, w jaki sposób rezultaty projektu będą komercjalizowane i jaki to będzie miało wpływ na przedsiębiorstwo.

Komisja sądzi, że propozycje, oczekujące wsparcia Unii na poziomie pomiędzy 0,5 i 2,5 mln euro²¹⁵, umożliwią odpowiednią realizację fazy 2. Tym niemniej, nie wyklucza to zgłaszania i oceny propozycji, w których zgłasza się prośbę o inne kwoty (wyższe lub niższe). Projekty powinny trwać pomiędzy 12 i 24 miesięcy.

Faza 3 Instrumentu SME ma na celu zwiększenie ekonomicznego wpływu funduszy dostarczonych w ramach fazy 1 i 2 Instrumentu SME, między innymi przez doradztwo biznesowe (coaching). Faza 3 nie jest następstwem fazy 1 i/lub 2, ale dostarcza specyficznego wsparcia beneficjentom instrumentu SME w czasie i po fazach 1 lub 2.

Całe wsparcie w ramach fazy 3 instrumentu SME będzie dostępne poprzez pojedynczy, dedykowany punkt kontaktowy (entry point), który będzie służył jako portal informacyjny i przestrzeń do tworzenia powiązań (networking).

Platforma ta będzie oferowała dostęp do dwóch głównych elementów pomocowych (services):

- do rynków,
- do finansów.

²¹⁴ W przypadku instrumentu SME SMEInst-05-2016-2017 dominować będą badania w sferze medycyny i ich kliniczna walidacja, włączając wsparcie na badania kliniczne i próby. Refundacja będzie wynosić 100%. Nie będą tu stosowane wskaźniki poziomów gotowości technologicznej.

²¹⁵ W przypadku SMEInst-05-2016-2017, faza 2, propozycje projektów mogą wnioskować o wsparcie unijne na poziomie pomiędzy 1 do 5 mln euro .

Dodatkowo faza 3 będzie tworzyła możliwości szukania partnerów, tworzenia powiązań (networking) i szkoleń, które zostały przedstawione w Dedykowanych Akcjach Wspierających (Dedicated Support Actions).

Beneficjentom instrumentu SME oferowane jest także dedykowane doradztwo w zakresie innowacji biznesowych i wsparcie na zasadach mentoringu. Usługa ta jest finansowana przez „Sieć Przedsiębiorstw Europy” (Enterprise Europe Network) i dostarczana przez dedykowane doradztwo i konsultacje, a także wskazówki udzielane beneficjentom. Doradcy są rekrutowani z centralnej bazy danych, zarządzanej przez Komisję i wszyscy z nich spełnili surowe kryteria w sferze doświadczenia biznesowego i kompetencji.

Sieć Przedsiębiorstw Europy będzie uzupełniała wsparcie na zasadach doradztwa przez dostarczanie dostępu do swoich usług innowacyjnych i usług, dotyczących internacjonalizacji poprzez wszystkie trzy fazy Instrumentu. Może to obejmować w zależności od potrzeb SME na przykład wsparcie w identyfikacji potencjału wzrostu, budowanie planu rozwoju i maksymalizowanie jego efektów dzięki internacjonalizacji. Może to dotyczyć także wzmocnienia przywództwa i umiejętności zarządzania osobami, będącymi członkami zarządu i rozwijania zdolności doradzania w ramach samej organizacji. Ponadto, może obejmować to budowanie strategii marketingowej czy pozyskiwanie zewnętrznych funduszy.

Oczekiwany wpływ:

- poprawa rentowności i wzrost wydajności SMEs przez połączenie i transfer nowej i istniejącej wiedzy do innowacyjnych, przełomowych (disruptive) i konkurencyjnych rozwiązań, wykorzystujących szanse biznesowe w skali europejskiej i globalnej,
- wejście na rynek i dystrybucja innowacji, a także stawianie czoła specyficznym wyzwaniom w zrównoważony sposób, zwiększenie prywatnych inwestycji i innowacji, a także znaczny wzrost inwestycji prywatnych wspólninwestorów i/lub inwestycji towarzyszących (follow-up investments),
- oczekiwane rezultaty (impacts) powinny być jasno opisane w kategoriach jakościowych i ilościowych (np. zwiększenie obrotów, wzrost zatrudnienia, opanowanie rynku, IP management, sprzedaż, ROI, zysk).²¹⁶

5.3. Warunki ogłoszeń – Dedykowany Instrument SME

W tabeli 6 przedstawiono terminy otwarcia konkursów dla faz SME-1 i SME-2 w latach 2016 i 2017. W kolejnej tabeli 7 przedstawiono budżet na lata 2016-2017 dla wymienionych wcześniej 13 tematów instrumentu SME.

²¹⁶ Horizon 2020 Work Programme 2016–2017, 7. *Innovation in SMEs*, s. 16.

Tabela 6. Dаты otwarcia, dаты zamknięcia, przewidywane budżety²¹⁷

Faza	Terminy zamknięcia		
Otwarcie: 26 listopada 2015		Otwarcie :10 listopada 2016	
SME-2	03 lutego 2016 14 kwietnia 2016 15 czerwca 2016 13 października 2016	SME-2	18 stycznia 2017 06 kwietnia 2017 01 czerwca 2017 18 września 2017
SME-1	24 lutego 2016 03 maja 2016 07 września 2016 09 listopada 2016	SME-1	15 lutego 2017 03 maja 2017 06 września 2017 08 listopada 2017

Tabela 7. Budżety przeznaczone na tematy instrumentu SME w latach 2016–2017

Tematy	Budżety w mln euro	
	2016	2017
SME Inst-01-2016-2017	60,00	66,00
SME Inst-02-2016-2017	31,83	35,32
SME Inst-03-2016-2017	7,50	7,50
SME Inst-04-2016-2017	11,37	12,60
SME Inst-05-2016-2017	35,00	45,00
SME Inst-06-2016-2017	18,00	12,50
SME Inst-07-2016-2017	25,46	32,19
SME Inst-08-2016-2017	9,50	10,00
SME Inst-09-2016-2017	46,00	50,00
SME Inst-10-2016-2017	57,57	61,23
SME Inst-11-2016-2017	25,00	27,50
SME Inst-12-2016-2017	10,80	11,40
SME Inst-13-2016-2017	15,37	14,67
Budżet całkowity	353,40	385,91

²¹⁷ Dyrektor Generalny odpowiedzialny za ogłoszenie może zdecydować, aby otworzyć ogłoszenie do jednego miesiąca przed lub po przewidywanej dacie otwarcia.

Wszystkie terminy upływają o godz. 17.00 lokalnego czasu Brukseli.

Odpowiedzialny Dyrektor Generalny może opóźnić daty zamknięcia o dwa miesiące.

Terminy zamknięcia na rok 2017 są przybliżone (indicative) i będą przedmiotem osobnych decyzji, dotyczących finansowania.

Kwoty budżetów na rok 2016 są uzależnione od ewentualnych aneksacji dokonywanych w odniesieniu do budżetu wstępnego (draft budget) na rok 2016 po adaptacji budżetu przez odpowiedniego decydenta lub jeśli budżet nie będzie zmieniany (adaptowany), jak to przewidziano w systemie provisionalnego (tymczasowego) ustalania budżetów na 12 miesięcy.

Kwoty budżetów na rok 2017 są przybliżone i będą przedmiotem oddzielnych decyzji finansowych.

Budżet przewidziany dla fazy pierwszej i drugiej będzie dzielony równomiernie pomiędzy każdy z terminów zamknięcia (ostatecznych terminów).

Do 10% budżetu na dany rok będzie wydatkowane na finansowanie fazy 1, natomiast 87% budżetu rocznego na finansowanie fazy 2. Przynajmniej 1% będzie przeznaczone na działania, związane z fazą 3. Dodatkowo 1% budżetu będzie wykorzystane na wsparcie w zakresie doradztwa i mentoringu, wspierające fazy 1 i 2. Reszta, czyli do 1% budżetu będzie wykorzystana na ewaluację.

Przybliżone terminy, dotyczące oceny propozycji i podpisania umowy grantowej

Dla instrumentu SME:

- informacja o wyniku ewaluacji: maksymalnie 2 miesiące po odpowiedniej dacie zamknięcia konkursu podanej powyżej dla fazy 1 i maksymalnie 4 miesiące po odpowiedniej dacie zamknięcia podanej powyżej dla fazy 2,
- termin przewidziany na podpisanie umów grantowych: maksymalnie 3 miesiące od ostatecznej daty złożenia wniosku w fazie 1 i maksymalnie 6 miesięcy od ostatecznej daty złożenia wniosku w fazie 2.

Uprawnienia i warunki dla złożenia wniosku: Warunki są opisane w części B i C generalnego aneksu do programu pracy²¹⁸ z następującymi wyjątkami:

- nie wymaga się, aby propozycje, dotyczące fazy 1 miały wstępny (draft) plan wykorzystania (exploitation) i rozpowszechniania (dissemination),
- propozycje, dotyczące fazy 2 powinny zawierać pierwszy plan komercjalizacji.

Kryteria ewaluacji, punktacja (scoring) i próg (threshold): Warunki, punktacja, progi są opisane w części H Aneksu Generalnego do Programu Pracy²¹⁹ z następującymi wyjątkami:

- najpierw dokonywana jest ocena w oparciu o kryterium wpływ (impact), następnie doskonałość (excellence) i na koniec implementacja,
- w przypadku fazy 1 próg dla pojedynczego kryterium wynosi 4. Ogólny próg stosowany do sumy trzech pojedynczych ocen wynosi 13, dla fazy 2 próg dla kryterium wpływ (impact) wynosi 4. Ogólny próg mający zastosowanie do sumy trzech pojedynczych ocen wynosi 12,
- końcowa, uzgodniona punktacja propozycji będzie medianą pojedynczych punktacji różnych oceniających (ekspertów) i uzgodniony raport będzie zawierał zestawienie (collation) pojedynczych raportów lub fragmentów z nich. Jeżeli będzie to uzasadnione, organizowany będzie na odległość (remotely) panel ekspertów,
- aplikujący mogą w czasie elektronicznego zgłaszania propozycji podać do trzech nazwisk osób, które nie powinny być zaangażowane, jako opiniujący ich propozycję z powodu potencjalnych problemów konkurencyjności. Jeżeli któraś z podanych osób jest niezależnym ekspertem, biorącym udział w ocenie danej propozycji w ramach konkursu, to może być ona wykluczona z procesu oceny danej propozycji, pod warunkiem, że nie uniemożliwi to oceny danej propozycji projektu.

²¹⁸ Opisano to w punkcie 2.4.

²¹⁹ Tamże

Procedura ewaluacji: Procedura mająca na celu określenie porządku propozycji z taką samą punktacją jest podana w części H Aneksu Generalnego.

Cała procedura ewaluacji jest opisana w odpowiednim poradniku²²⁰ opublikowanym na portalu uczestnika.

Umowa konsorcjum: W przypadku gdy dwa lub więcej SMEs zgłaszają propozycje, to uczestnicy konsorcjum powinni zawrzeć umowę konsorcjum w zasadzie przed podpisaniem umowy grantowej.²²¹

5.4. Instrument SME faza 3 – Dedykowane działania wspierające

Proponowane tu działania są finansowane z budżetu dedykowanego instrumentowi SME w ramach Horyzontu 2020.

1. Instrument SME: Społeczność biznesowa (Business Community) - Interakcyjna Platforma Internetowa

(portal informacyjny i przestrzeń tworzenia powiązań (networking space))

W ramach działań wspierających utworzona zostanie platforma komunikacyjna, jako szkielet (backbone) do organizacji i wsparcia działań beneficjentów instrumentu SME. Ma ona dostarczyć dostęp do różnych usług oferowanych w ramach fazy 3, umożliwiając (ułatwiając):

- promocję i interakcję online z potencjalnymi inwestorami, dużymi przedsiębiorstwami i nabywcami publicznymi (procurers). Oferowana tu będzie możliwość stworzenia profilu na platformie w celu wymiany informacji i dzielenia się informacjami, zarządzanie działaniami, związanymi z doradztwem i mentoringiem przez dostarczanie interfejsu pomiędzy EASME, Enterprise Europe Network, doradcami z zakresu innowacji biznesowych, mentorami i beneficjentami, rejestrowanie się w celu udziału w określonych wydarzeniach (włączając zagraniczne targi handlowe (patrz punkt 2 działań wspierających w Instrumencie SME – „Business Community Activities”), rejestracja i udział w kursach oferowanych przez Akademię Instrumentu SME (patrz punkt 3),
- dostęp do istniejących usług oferowanych przez „Enterprise Europe Network”²²², dostęp do portalu finansowania UE²²³, pomoc techniczna UE w zakresie IPR (Intellectual Property Rights)²²⁴, Europejskie Obserwatorium przeciwko naruszeniom IPR²²⁵, Platforma wspierania zamówień innowacji (the Procurement of Innovation Platform)²²⁶ i inne oferty na poziomie UE, narodowym i regionalnym, które potencjalnie mogą wzbudzać zainteresowanie.

²²⁰ http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/grants_manual/pse/h2020-guide-pse_en.pdf.

²²¹ Horizon 2020 Work Programme 2016 – 2017, 7. *Innovation in SMEs*, s. 21.

²²² <http://een.ec.europa.eu/services/overview>.

²²³ <http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/>.

²²⁴ <https://www.iprhelppdesk.eu/>.

²²⁵ <https://oami.europa.eu/ohimportal/en/web/observatory/ip-for-business-and-consumers>.

²²⁶ <https://www.innovation-procurement.org/>.

Obsługa techniczna platformy będzie wspierana do trzeciego kwartału 2018 roku.
Rodzaj działań: wsparcie publiczne – istniejący kontrakt ramowy – jeden specyficzny kontrakt.

Wskazywane terminy: pierwszy kwartał 2016

Przewidywany budżet: 0,5 mln euro.

2. Instrument SME: Działania Społeczności Biznesowej (Business Community Activities)

Instrument SME „Działania Społeczności Biznesowej” będzie oferował beneficjentom Instrumentu SME różną pomoc, włączając:

- a) partycypacje w dedykowanych wydarzeniach nawiązywania kontaktów (networking events), dających dostęp do:
 - bezpośrednich rozmów z rówieśnikami i różnymi interesariuszami, włączając reprezentantów z sektora finansowego (patrz także punkt b) i z dużych przedsiębiorstw (patrz także punkt c), doradców i Key Account Managers (KAM) (kierowników ds. klientów kluczowych). Interakcje te mogą przybrać formę konferencji lub forów dyskusyjnych w sferze specyficznych wyzwań, związanych z komercjalizacją innowacyjnych rozwiązań dla SMEs lub rynkowych trendów w zakresie innowacji, włączając dokonywanie zmian potencjału beneficjentów Instrumentu SME na rynku lub zmian łańcucha wartości,
 - komunikowanie na temat najlepszych praktyk i historii sukcesu beneficjentów instrumentu SME,
 - informowanie na temat dodatkowych funduszy publicznych i możliwości finansowania.
- b) partycypacja w dostępie do wydarzeń, związanych z finansowaniem (organizowanych przez UE lub inne organizacje²²⁷) i tworzenie relacji ze społecznością inwestorów z punktu widzenia:
 - wspierania dostępu do kapitału zakładowego dla młodych przedsiębiorstw,
 - wspierania dostępu do kapitału rozwojowego dla bardziej dojrzałych przedsiębiorstw.

Będą tu także odpowiednio uwzględniane alternatywne źródła finansowania jak sieci crowd-funding²²⁸, a także inwestorzy filantropi.

Jeżeli będzie to możliwe, działania powinny być organizowane w ścisłym powiązaniu z wydarzeniami nawiązywania kontaktów (networking events) dla beneficjentów instrumentu SME (patrz punkt a).

- c) Tworzenie powiązań z dużymi przedsiębiorstwami w ramach systemu inicjatywy „Przyjaciele Instrumentu SME”:
 - otwarty dla wszystkich dużych przedsiębiorstw obecnych w UE lub w krajach stowarzyszonych, które są aktywne w dziedzinach o szczególnym znaczeniu dla

²²⁷ Na przykład spotkania konsultacyjne organizowane przez „venture capitalists”, inkubatory przedsiębiorczości, anioły biznesu, itp.

²²⁸ Działanie lub proces zbierania pieniędzy od dużej liczby osób zazwyczaj za pośrednictwem strony internetowej z przeznaczeniem na finansowanie projektu lub małej firmy. Dictionary.com.

specyficznych celów Horyzontu 2020 w ramach priorytetów: „Leadership in Enabling and Industrial Technologies”, a także „Wyzwania Społeczne”, uruchomiony (kick-started) przez grupę inicjującą 100 do 200 dużych przedsiębiorstw, ma na celu dobre usytuowanie geograficzne i branżowe, a także równowagę sektorową i geograficzną,

- nastawiony na stymulowanie kooperacji w zakresie R&I z partnerami zewnętrznymi i szybsze dostosowywanie (scaling-up) nowych przedsiębiorstw,
- obejmujący organizowanie warsztatów, seminariów, wizyt w konkretnych miejscach (site) i innych inicjatyw, podczas których wyznaczane są konkretne możliwości kooperacji pomiędzy beneficjentami instrumentu SME i dużymi przedsiębiorstwami.

Typ działania: zamówienia publiczne – przynajmniej jeden nowy bezpośredni kontrakt

Przewidywane terminy: pierwszy kwartał 2016 roku

Przewidywany budżet: 2,35 milionów euro : przynajmniej 650 000 euro z tego budżetu powinno być przeznaczane na działania realizowane w ramach punktu b).

Akademia Instrumentu SME

Akademia instrumentu SME będzie oferować szereg seminariów i spotkań szkoleniowych, które będą dostępne dla beneficjentów instrumentu SME.

Seminaria mogą być poświęcone następującym tematom:

- *dostosowywaniu modeli biznesowych do klientów i rynków* (strategia rynkowa i pozycjonowanie, tworzenie produktów i usług dostosowanych do potrzeb klienta, modelowanie łańcucha dostaw, metody i procedury sprzedaży, ...), *realizacji biznesu za granicą* (ochrona kapitału wiedzy intelektualnej, międzykulturowa komunikacja w biznesie, wsparcie biznesu w UE, działania państwowe (publiczne), wspierające współpracę międzynarodową, ...),
- *zarządzaniu innowacjami i biznesem* (tworzenie i implementacja strategii ochrony własności intelektualnej, otwarta innowacyjność, modele biznesowe rozwoju, ...), *dostępowi do finansowania* (szkolenia w zakresie gotowości inwestycyjnej, seminaria, dotyczące dostępu do finansowania UE²²⁹, zastosowanie wyszukiwania elewatorowego/wideo (elevator/video pitching, ...).

Tematy będą proponowane na podstawie regularnych badań ankietowych, realizowanych online z beneficjentami fazy 1 i 2 Instrumentu SME, doradcami i menedżerami kluczowych klientów (Key Account Managers – KAM).

Beneficjenci Instrumentu SME będą się rejestrowali za pośrednictwem interaktywnej platformy Społeczności biznesowej instrumentu SME. Działania akademii będą ściśle powiązane z innymi wydarzeniami, na przykład tymi, organizowanymi w ramach Wspólnoty biznesowej instrumentu SME, aby zagwarantować komplementarność. Szkolenia mogą mieć formę modułów, realizowanych online i/lub wydarzeń w formie spotkań bezpośrednich. Mogą być one organizowane w skali regionalnej lub centralnie.

²²⁹ http://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/days/index_en.htm.

Oczekuje się, że w początkowej fazie działania będą miały czas trwania około 30 miesięcy.

Typ działania: zamówienie publiczne – jeden nowy bezpośredni kontrakt

Przewidywany termin: pierwszy kwartał 2016 roku

Przewidywany budżet: 0,8 mln euro Dostęp do nowych geograficznych rynków – program udziału w handlu zagranicznym (zamorskim)

Beneficjenci instrumentu SME – na podstawie wyrażenia zainteresowania, włączając mocne uzasadnienie dla reprezentowania i rozwoju biznesu na innych kontynentach (overseas) – będą w stanie uczestniczyć w wielu profilowanych (tematycznie) zamorskich targach o specyficznym znaczeniu dla penetracji rynku.²³⁰

Na każdym targach stworzone zostanie stoisko „Instrument SME Horyzontu 2020” i będzie ono gościło około 10-15 wybranych beneficjentów, aby promować rezultaty ich projektów. Targi te będą pokrywać zarówno obszary wielu branż jak i specyficznych sektorów i będą ważne dla różnych obszarów działania w ramach Wyzwań Społecznych Horyzontu 2020, a także specyficznego celu „Przywództwo w zakresie technologii Przełomowych i Przemysłowych”. Z tymi targami na innych kontynentach mogą być także związane spotkania brokerskie.

W celu przygotowania swoich uczestników i pełnego wykorzystania tej możliwości beneficjenci instrumentu SME otrzymają pakiet usług wspierających, w skład którego wchodzi:²³¹

- szkolenia w zakresie rynków krajów trzecich, (international public relations) IPR i kultura biznesowa,
- zapewnione będzie tu wsparcie, dotyczące wcześniej ustalonych, znaczących spotkań biznesowych, a także odpowiednia kontynuacja i ocena jakości spotkań biznesowych.

Typ działania: zamówienie publiczne (public procurement) – przynajmniej jeden nowy bezpośredni kontrakt.

Przewidywane terminy: pierwszy kwartał 2016

5.5. Wezwanie do lepszego wsparcia innowacyjności SMEs (H2020-INNOSUP-2016-2017)

Małe innowacyjne przedsiębiorstwa tworzą większość miejsc pracy w gospodarce europejskiej. Istnieje mocne uzasadnienie dla publicznego wsparcia działalności innowacyjnej SMEs w celu przewyższenia rynkowych niepowodzeń specyficznych dla SMEs i pełnej realizacji ich potencjału wzrostu. Społeczeństwo wspiera „Innowacje SME” poprzez granty, dopłaty do pożyczek, subwencje (equities) i szeroki zakres usług, wspierających innowacje. Jednak SMEs, które otrzymują wsparcie, często pozostają z niego niezadowolone.

230 Horizon 2020 Work Programme 2016–2017, 7. *Innovation in SMEs*, s. 24.

231 Tamże, s. 25.

Jednocześnie społeczeństwo oczekuje większego zwrotu z pomocy, jakiej udziela. Charakter innowacji zmienia się. Powszechnie dostępne dane, bezpłatne oprogramowanie, „open hardware design” i finansowanie przez wiele osób (crowd funding) powodują, że jest łatwiej i taniej uruchomić przedsiębiorstwo, dysponując jedynie ograniczonymi własnymi środkami, ale pojawiają się wyzwania w związku z koniecznością dopasowania (scaling) tych początkowych ofert, aby kreować miejsca pracy i wzrost. Wymagana jest społeczna innowacyjność na styku usług publicznych i prywatnego przedsiębiorstwa, aby utrzymać wysokie standardy i bezpieczeństwo życia w Europie. Podczas gdy małe przedsiębiorstwa stoją wobec wyzwania poszukiwania talentów i zatrudniania ich - między innymi w rezultacie zwiększającej się emigracji - naukowcy mają problemy z rozwijaniem kariery akademickiej i pracując, nie wykorzystując w pełni swoich kwalifikacji.²³²

Ponieważ natura innowacji i ich otoczenie zmieniają się, społeczne wsparcie innowacji ma nie tylko śledzić te zmiany, ale także powinno być proaktywne w kształtowaniu go.

Zamieszczone poniżej ogłoszenie o składaniu propozycji jest elementem szerszej akcji, mającej na celu stworzenie ekosystemu wsparcia innowacyjności SMEs w Europie. Jeśli będzie to potrzebne, to mogą być stworzone bardzo wyspecjalizowane usługi wspierające na poziomie europejskim, aby uzupełniać istniejące usługi na poziomie narodowym i regionalnym. Generalnie, zaprojektowano działania, aby stworzyć możliwości krajom członkowskim i regionom do poprawy ich wsparcia poprzez współpracę, wspólne uczenie się (peer learning) i absorpcję nowych podejść (koncepcji) (approaches). W programie pracy na lata 2016-2017 położono większy nacisk na testowanie trzech nowych podejść do lepszego wsparcia innowacyjności w dużych akcjach pilotażowych, które powinny dać wyniki w czasie, gdy rozpocznie się dyskusja na temat następnego programu ramowego w zakresie badań i innowacji. Oczekuje się, że Europejska Sieć Przedsiębiorstw (Enterprise Europe Network,) obecna we wszystkich regionach Europy i współfinansowana przez nie, Narodowe Punkty Kontaktowe (NCPs) i kraje członkowskie będą odgrywały ważną rolę w implementowaniu tych akcji pilotażowych i transferowały ich rezultaty w „czasie rzeczywistym” w swoich regionach.

Oczekuje się na zgłaszanie propozycji projektów w następujących obszarach tematycznych:

INNOSUP-01-2016-2017: projekty realizowane (facilitated) w klastrach, dotyczące nowych przemysłowych łańcuchów wartości

Specyficzne wyzwanie: Stworzenie nowych międzybranżowych przemysłowych łańcuchów wartości w ramach UE, przez budowanie na (bazie) potencjału innowacyjnego SMEs. Unia powinna wspierać rozwój nowych branż, które będą generowały wzrost i miejsca pracy w przyszłości. Reindustrializacja bazy przemysłowej UE powinna się skupić na tworzeniu produktów i usług, które będą konkurencyjne w dłuższym okresie czasu i które wymagają łączenia różnych kompetencji i innowacyjnych rozwiązań. Tworzenie nowych przemysłowych łańcuchów wartości wymaga współpracy i integra-

232 Horizon 2020 Work Programme 2016 – 2017, 7. *Innovation in SMEs*, s. 26.

cji różnych innowacyjnych aktorów, włączając duże przedsiębiorstwa i w szczególności SMEs, działające w różnych branżach w kierunku implementacji wspólnej wizji.

SMEs potrzebują pomocy, aby generować, wchłaniać (take up) i lepiej kapitalizować wszystkie formy wiedzy, kreatywności, rzemieślnictwa (craftsmanship) i innowacji, włączając aplikacje istniejących, przecinających się (cross-cutting) lub wyłaniających się technologii, zaawansowanych metod wytwarzania, ICT, innowacyjnych w sensie ekologicznym i efektywnych w sensie wykorzystania zasobów rozwiązań, nowych modeli biznesowych, innowacji w zakresie usług i projektów (design). W związku z tym powinien być lepiej wykorzystany potencjał klastrów, które reprezentują sprzyjające ekosystemy dla innowacyjności i przedsiębiorczości.

Zakres: Bedzie tu promowana ponadnarodowa i międzybranżowa współpraca, innowacyjność i przedsiębiorczość pomiędzy różnymi regionami i łańcuchami wartości. Koordynacja i ułatwienia będą oferowane przez organizacje, działające w formie klastrów i inne pośredniczące przez wykorzystanie schematycznego podejścia, które łączy różne zasoby, narzędzia i instrumenty. Będą tu wspierani innowacyjni aktorzy, w szczególności SMEs, mające wzajemnie wzmacniające się kompetencje, w zakresie kreowania nowych przemysłowych łańcuchów wartości, które ułatwiają (foster) rozwój wyłaniających się (emerging) przemysłów w Europie.

Aby to osiągnąć (to this end), propozycje projektów powinny przedstawiać (outline) strategiczną wizję nowych przemysłowych łańcuchów wartości w ramach krajów członkowskich, UE i krajów stowarzyszonych. Powinny one szczególnie skupiać się na integrowaniu i wspieraniu grup SMEs we współpracy z innymi innowacyjnymi aktorami (innowacji) w podejmowaniu specyficznych problemów i wyzwań. Organizacje w formie klastrów lub inne formy pośredniczące powinny być zachęcane do podjęcia współpracy i nawiązywania kontaktów pomiędzy SMEs i tworzenia sprzyjającej „otwartej przestrzeni”, aby nastąpiła międzysektorowa inspiracja i innowacyjność w obrębie łańcucha dostaw.

Każda propozycja projektu powinna pokazać zdolność do:

- 1) oceny pomysłów na ustrukturalizowane innowacyjne projekty realizowane przez SMEs z różnych branż i krajów we współpracy z innymi innowacyjnymi aktorami i ułatwiać koordynację w celu stworzenia nowych przemysłowych łańcuchów wartości w ramach tej przestrzeni współpracy,
- 2) wsparcia działań innowacyjnych i/lub uruchomienia różnych działań, nastawionych (targeted) na wspieranie przedsiębiorczości (takich jak mentoring, doradzanie, bony (vouchers) dotyczące innowacji i wsparcia technicznego, etc.) bezpośrednio u aktorów innowacji ocenianych projektów innowacyjnych w celu lepszego wsparcia ich tworzenia, integracji, a także prezentacji w dużej skali w sposób strategiczny. Przynajmniej 75% całego proponowanego budżetu powinno być bezpośrednio przeznaczone na wspieranie innowacji w SMEs, przy czym SMEs czerpią tu korzyści, albo przez uczestniczenie w konsorcjach, albo przez otrzymywanie wsparcia jako osoby trzecie.

Aplikantom dostarczane są informacje wstępne na temat zakładanego systematycznego podejścia i nastawienia strategicznego.²³³ Będą tu także aktywnie budowane efekty synergetyczne, wynikające z powiązania z Europejskim Funduszem Strukturalnym i Inwestycyjnym, który może nadal wspierać takie realizowane na dużą skalę projekty demonstracyjne (demonstration projects), w znacznym zakresie poprzez zaangażowanych pośredników SME. „Duża skala” niekoniecznie oznacza zakres wsparcia finansowego, dostarczanego dla konkretnego projektu, ale zakres rozwinięcia (roll-out) etapowego procesu eksperymentowania i implementacji wraz z towarzyszącym wsparciem, które dociera do grup wzajemnie wspierających się SMEs. Podejście to jest raczej nastawione na „demonstrowanie na dużą skalę” potencjalnego wpływu innowacyjnych rozwiązań, dotyczących specyficznych wyzwań, niż wspieranie projektów izolowanych lub SMEs.

W ramach pierwszego etapu procedury zgłaszania aplikujący powinien dostarczyć opis koncepcji (maksymalnie 10 stron), który powinien zawierać jasną prezentację pomysłów i celów akcji innowacyjnej nastawionej na utworzenie nowego przemysłowego łańcucha wartości, a także wyjaśnienie głównych działań, procedur implementacji (włączając te, które będą wspierane finansowo przez osoby trzecie, jeżeli takie występują) oraz oczekiwane, przewidywane rezultaty. Opis koncepcji powinien dalej podawać, jak proponowane systematyczne podejście i nastawienie strategiczne (focus) obiecują istotnie wpłynąć na rozwój gospodarczy i miejsca pracy, demonstrować wymiar europejski i wartość dodaną oraz mają potencjał działania jako katalizator przez przyczynianie się do i/lub ułatwiania realizacji innych wspieranych działań. Może to, na przykład dotyczyć Europejskiego Funduszu Strukturalnego i Inwestycyjnego w kontekście „inteligentnych” (smart) strategii specjalizacji.

Należy także podać oszacowanie całkowitych kosztów proponowanych działań i wsparcia finansowego, oczekiwanego od Komisji. Jedynie propozycje, które przekroczą określone progi ewaluacji w pierwszym etapie oceny, będą zapraszane do drugiego etapu zgłaszania pełnej propozycji ze szczegółowym opisem budżetu i planowanych do realizacji działań.²³⁴

Komisja uważa, że propozycje działań wymagające finansowania przez UE na poziomie pomiędzy 2,5 a 5 mln euro mogłyby umożliwić odpowiednie potraktowanie tego specyficznego wyzwania. Tym niemniej, nie wyklucza to zgłaszania i wyboru propozycji, wymagających innych kwot finansowania.²³⁵

Działanie to umożliwi przekazywanie finansowego wsparcia dla osób trzecich, zgodnie z warunkami opisanymi w części K Generalnego Aneksu.

²³³ Informacje (na przykład na temat bieżących badań i analiz ekspertów) są dostępne na portalu klastrów EU: <http://ec.europa.eu/growth/smes/cluster/>, dodatkowe informacje są dostępne na portalu partycypanta: <http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/opportunities/h2020/topics/2350-innosup-1-2015.html>.

²³⁴ Horizon 2020 Work Programme 2016–2017, 7. *Innovation in SMEs*, s. 28,

²³⁵ Tamże, s. 28,

Oczekiwany wpływ:

- wzmocnienie przywództwa przemysłowego w krajach członkowskich UE i krajach stowarzyszonych przez wsparcie łańcuchów wartości, które integrują innowacyjne rozwiązania w SMEs, a także w ramach i pomiędzy istniejącymi łańcuchami wartości,
- stymulowanie kreowania nowych konkurencyjnych w skali światowej łańcuchów wartości w ramach krajów członkowskich UE i krajów stowarzyszonych, aby przyspieszać rozwój nowych wyłaniających się branż, które będą pobudzały konkurencyjność przemysłową i podtrzymywały przyszły rozwój gospodarczy, miejsca pracy i postęp w kierunku gospodarki efektywnej wykorzystującej zasoby,
- dalsze pozyskiwanie i uzupełnianie wsparcia innowacyjności w SMEs i dodatkowe finansowanie, które może być dostarczane przez władze narodowe lub regionalne (włączając Europejskie Fundusze Strukturalne i Inwestycyjne) i/lub prywatnych inwestorów (inwestycje wyprzedzające (upfront) lub następujące (follow-up), a także inwestycje finansowane z Europejskiego Funduszu Inwestycji Strategicznych, Społeczności Wiedzy i Innowacji (Knowledge and Innovation Communities), Europejskie Platformy Technologiczne, Europejskie Partnerstwa Innowacyjne, etc.
- wpływ na wzrost regionalnych strategii mądrej (smart) specjalizacji poprzez skupienie się na skoncentrowanych i komplementarnych kompetencjach w celu tworzenia nowych przemysłowych łańcuchów wartości i wyłaniających się branż, posiadających jasną wartość dodaną UE ,
- dostarczenie wyraźnego i wymiernego wkładu do osiągnięcia w krótkim czasie efektywności innowacyjnej wspieranych SMEs (co może być uwidocznione przez takie wskaźniki jak: liczba nowych lub istotnie zmodernizowanych produktów (dóbr i/lub usług), procesów, nowych metod marketingowych lub nowych metod organizacyjnych) oraz poprawienie efektywności wykorzystania zasobów i/lub zwiększenie przychodów ze sprzedaży (turnover). Szerszy wpływ jest także oczekiwany w dłuższej perspektywie czasowej,
- poprawa otoczenia biznesowego wspieranych SMEs przez tworzenie otwartej przestrzeni współpracy, która może obejmować innowacyjnych aktorów z innych branż i innych krajów. Będzie to prowadziło do kreowania nowych pomysłów w zakresie innowacji i nowych związków współpracy, co będzie stymulatorem dalszego rozwoju z potencjałem na dalszy wpływ na biznesowe zyski.

Typ działania: Działanie innowacyjne

Warunki związane z tym tematem są przedstawione na końcu tego opisu, a także w Generalnym Aneksie.

INNOSUP-02-2016: Współpracownik (Associate) europejskiego innowacyjnego SME – pilot

Specyficzne wyzwanie: Brak dostępu do umiejętności, do najnowszej wiedzy i zdolności zarządzania w sposób efektywny procesami i innowacjami zostały zidentyfikowane jako główne bariery innowacji w SMEs. Pojedyncze SMEs są tu na zły (straconej)

pozycji w pozyskiwaniu specjalistycznej wiedzy, ponieważ nie mają one sieci, obejmującej całą Europę i nie mają tak dobrze znanych marek jak przedsiębiorstwa duże. Skierowane do przedsiębiorstw (Enterprise-led) programy wymiany (mobility), wspierające przedsiębiorstwa w pozyskiwaniu doświadczeń wskazują na wysoki poziom satysfakcji i zwrotu z inwestycji. Ponieważ metodologia ta nie jest obecnie używana na poziomie europejskim, musi być w ramach programu pilotażowego dopiero stworzone i przetestowane nowe podejście skierowane do przedsiębiorstw. Uzupełnia to działanie Maria Skłodowska Curie, które jest nastawione na rozwój karier badaczy (naukowców), przez dostarczenie dodatkowych możliwości pracy dla doświadczonych naukowców i innowacyjnych SMEs.

Zakres: Program pilotażowy o nazwie SME-led jest działaniem na rzecz budowania zdolności innowacyjnych poprzez dostarczanie na poziomie europejskim grantów dla wizjonerskich²³⁶ SMEs, które doświadczyły trudności w rekrutacji osób o odpowiednich kwalifikacjach w swoim własnym kraju. SMEs będą tu wspierane, aby mogły zatrudnić wysoko wykwalifikowanych doświadczonych badaczy, np. „osoby z kwalifikacjami adiunkta” („associate”) na jeden rok począwszy od września 2017. Zatrudniając takiego naukowca SMEs będą wykorzystywały przez jeden rok potencjał jego innowacyjnych pomysłów i przetwarzały je w innowacyjny projekt.

Działanie przybierze następujące formy:

- SMEs będą zachęcane, aby publikować ogłoszenia o wolnych stanowiskach dla wysoko wykwalifikowanych osób na portalu EURAXESS i innych ważnych portalach i w mediach. Pozwoli to na nawiązanie współpracy z zainteresowanym specjalistą i może być użyte, aby ocenić atrakcyjność proponowanego pakietu (wynagrodzenia), a także pomóc w dokładnym dopasowaniu ich zgłoszeń do programu pilotażowego (pilota). SMEs powinny wskazywać w ogłoszeniu informację o wolnym stanowisku swoje intencje wnioskowania o wsparcie w ramach tej akcji pilotażowej i o ostatecznych warunkach oferty pracy, która będzie później przedmiotem wniosku o grant. SMEs mają swobodę w rekrutacji specjalistów, którzy są od razu zainteresowani podjęciem pracy, jednak nie wyklucza to otrzymania grantu w ramach tej akcji pilotażowej;
- ewaluacja propozycji projektów będzie oparta na zademonstrowaniu korzyści z rekrutacji międzynarodowej, to znaczy, jaki wpływ na SME będzie miało otrzymanie dostępu do kwalifikacji niedostępnych na narodowym rynku pracy. Oceniane będą także doskonałość i wpływ idei innowacyjnych, a także spójność i efektywność planu rekrutacji.

²³⁶ W tym kontekście „wizja” oznacza to, co organizacja zamierza osiągnąć w kategoriach innowacji. Wizja powinna określać kierunek działania, a wyzwanie powinno inspirować osoby do zaangażowania i pracy w kierunku bycia wystarczająco ambitnym i nieograniczonym przez bieżące możliwości organizacji. Wizja określa cel, w odniesieniu do którego można mierzyć postęp. Patrz na ten temat: Standardy pomiaru innowacyjności: CEN/TS 16555-1 (July 2013).

- gdy SMEs otrzymają grant, będą mogły ogłosić, że poszukują pracownika na platformie EURAXESS i innych ważnych platformach i w mediach. Musi to być połączone ze wskazaniem, że otrzymało ono grant z programu pilotażowego.

SME będzie zatrudniało przez 12 miesięcy naukowca (associate), aby móc zidentyfikować potencjał swoich innowacyjnych pomysłów i przetworzyć je lub nie w projekt badawczy lub innowacyjny. Następstwem tego może być dalsze zatrudnienie tej osoby.

Wymaga się, żeby w czasie tego 12 miesięcznego okresu zatrudnienia każdy naukowiec uczestniczył w podstawowym programie szkoleniowym w zakresie innowacji przemysłowych i zarządzania biznesem²³⁷. Także w czasie tego okresu SMEs otrzymają wsparcie finansowe, aby zaimplementować plan szkolenia i rozwoju specyficznie dla danego naukowca, dostosowany do potrzeb naukowca i do potrzeb przedsiębiorstwa. Chodzi o to, aby naukowiec był w pełni przygotowany do pracy w przedsiębiorstwie.

Zgodnie z nastawieniem tej akcji i z celem przyspieszania integracji naukowca z logą przedsiębiorstwa, do refundacji w ramach grantu uprawnione są następujące koszty: koszty osobowe naukowca i koszty bezpośrednio związane z partycypacją przedsiębiorstwa i naukowca w działaniu pilotażowym, w tym w szczególności koszty realokacji naukowca, koszty przejazdów, utrzymania, dotyczące programu podstawowego szkolenia. Inne koszty, jak na przykład koszty rekrutacji lub koszty przejazdów w ramach specyficznych dla akcji warsztatów, wykonywanych przez przełożonego w przedsiębiorstwie powinny być pokrywane jako koszty pośrednie.

Zamierza się tu udzielić wsparcia w ramach przydzielonego budżetu dla maksymalnie 90 wniosków.

Zaangażowany naukowiec musi spełniać następujące kryteria:²³⁸

- stopień naukowy doktora (PhD),
- doświadczenie zgodne z ogłoszeniem o pracę,
- mobilność międzynarodową, tak jak jest ona zdefiniowana w zasadach mobilności działań Maria Skłodowska Curie (MCSA).²³⁹

Realizacja działania rozpocznie się w dniu podjęcia zatrudnienia przez naukowca, we wrześniu 2017 (dokładna data powinna być określona w fazie przygotowania grantu). W przypadku niewykonania (non-execution) Komisja zastrzega sobie prawo do przerwania umowy grantowej, zgodnie z artykułem 50.30.1.1.ii Generalnej umowy grantowej, ustalonej dla wielu beneficjentów (mono-beneficiary) programu Horyzont 2020.

Naukowcowi zostanie zaproponowana przez goszczące go SME umowa o pracę lub forma równoważna zatrudnieniu. Oczekuje się, że zaangażuje się on do pracy na pełny etat, w całym okresie trwania grantu.

Aby promować ten program pilotażowy, do innowacyjnych SMEs doświadczających braku wykwalifikowanych pracowników zwrócą się konsultanci innowacji „Enterprise

²³⁷ Jest to szerzej opisane w części „Inne działania”.

²³⁸ Horizon 2020 Work Programme 2016 – 2017, 7. *Innovation in SMEs*, s. 29–30.

²³⁹ Reference to the MSCA mobility rule will be provided at call opening.

Europe Network²⁰ i będą pomagali w formułowaniu ogłoszenia o zatrudnieniu i w określeniu, jakie kwalifikacje powinna mieć zatrudniana osoba.

Zostaną także przeprowadzone dodatkowe badania, mające na celu sprawdzenie skutków tego działania pilotażowego i poziom satysfakcji SMEs, które uzyskały grant oraz naukowców, a także opinie SMEs, które nie uzyskały grantu.²⁴⁰

Oczekiwany wpływ:

Zademonstrowanie, że:

- pomysł może być przetransformowany w innowacyjną strategię, a także następujące po tym projekty badawcze i rozwojowe, o ile SMEs mają dostęp do odpowiednich umiejętności (do ludzi o odpowiednich umiejętnościach),
- społeczna interwencja na poziomie europejskim może wspomóc innowacyjne SMEs w przezwyciężeniu wyzwań, dotyczących rzadkich kwalifikacji przy wykorzystaniu mechanizmu ponadnarodowego zatrudniania, co w efekcie prowadzi do wzrostu potencjału innowacyjności,
- doświadczeni badacze mają możliwość rozwoju swoich karier w SMEs.

Typ działania: Koordynacja i działania wspierające

Warunki dotyczące tego tematu są podane w dalszej części opracowania i w Generalnym Aneksie do Programu Pracy na lata 2016-2017 Horyzontu 2020.

INNOSUP-03-2017: Usługi technologiczne, mające na celu przyspieszenie wykorzystania (absorpcji) (uptake) przez SMEs zaawansowanych technologii produkcyjnych do czystej produkcji

Specyficzne wyzwanie: Badania foresight pokazują, że istotna integracja zaawansowanych metod wytwarzania zastąpi w najbliższych latach wiele tradycyjnych procesów produkcyjnych. W szczególności technologie powodujące małe zużycie materiałów i energii, a także małe zużycie węgla oraz gospodarka oparta na ponownym wykorzystaniu materiałów (circular) będą kluczowymi czynnikami pobudzającymi innowacyjność SMEs. Aby pozostać konkurencyjnym, SMEs zajmujące się produkcją, będą w coraz większym stopniu musiały wykorzystywać zaawansowane technologie do czystej (clean) produkcji. Technologie te umożliwiają rozwój nowych procesów produkcyjnych, a także poprawę produkcji już wytwarzanych produktów przez redukcję kosztów, oparcie się na nowych surowcach, a także redukcję zużycia energii, jednocześnie zmniejszając niekorzystny wpływ na środowisko przez redukcję generowania odpadów i zanieczyszczeń.

Obecnie jedynie jedna trzecia przedsiębiorstw produkcyjnych w UE wykorzystuje zaawansowane technologie produkcyjne lub planuje ich wykorzystanie w najbliższych latach.²⁴¹ Dlatego pojawiło się wyzwanie propozycji wsparcia technologicznego dla SMEs, którym brakuje zasobów i /lub kompetencji w integrowaniu innowacyjnych, zaawansowanych technologii wytwarzania określanych mianem czystej (clean) produkcji.

²⁴⁰ Horizon 2020 Work Programme 2016–2017, 7. *Innovation in SMEs*, s. 31.

²⁴¹ Flash Eurobarometer, Innobarometer 2015 – EU business innovation trends.

Dostęp SMEs do usług technologicznych i infrastruktury pozostaje trudnym problemem w wielu regionach UE. Jak pokazują ostatnio przeprowadzone badania, dwie trzecie infrastruktur technologicznych, oferujących usługi dla SMEs w obszarze zaawansowanego wytwarzania jest zlokalizowanych jedynie w czterech krajach członkowskich.²⁴² W związku z tym High Level Group on Key Enabling Technologies (KETs) zarekomendowała w swoim raporcie z czerwca 2015 roku, aby zagwarantować ogólnoeuropejski dostęp przedsiębiorstw produkcyjnych do „najwyższej klasy” infrastruktur technologicznych w obszarze KETs (Key Enabling Technologies). Jako pierwszy krok Komisja opublikowała zestawienie (inventory) istniejących w UE infrastruktur technologicznych, zdolnych do zaferowania SMEs usług technologicznych i urządzeń (facilities) w obszarze KETs^{243, 244}

Zakres: W celu zapewnienia ponadnarodowego dostępu produkcyjnych SMEs do usług technologicznych i/lub urządzeń (facilities), umożliwiających im wprowadzanie (to integrate) innowacyjnych technologii wytwarzania w obszarze czystej (clean) produkcji do swoich procesów produkcyjnych, działanie będzie się składało z wymienionych poniżej elementów:

- stworzenie wygodnego punktu kompleksowej obsługi (one-stop shop),²⁴⁵ oferującego SMEs dostęp do usług technologicznych i/lub urządzeń z sieci infrastruktur technologicznych w obszarze zaawansowanego wytwarzania dla czystej produkcji. Infrastruktury technologiczne powinny mieć zdolność dostarczania takich usług jak: budowa prototypów, testowanie, produkcja pilotażowa, inżynieria (engineering), szkolenie, a także ekspertyzy i porady (w zakresie technologii, ale także w sferze ogólnych procesów innowacyjnych) w celu pomocy SMEs w integrowaniu innowacyjnych zaawansowanych technologii wytwarzania dla czystej produkcji w ich procesach produkcyjnych. Usługi dostarczane dla SMEs powinny być określane na podstawie ich potrzeb biznesowych, a ich implementacja powinna być elastyczna i szybka, aby poradzić sobie z tempem innowacji i wymaganiami SME. Konsorcjum zdefiniuje zdolności (capacity) i kryteria jakościowe, a sieć powinna być otwarta na wszystkie infrastruktury technologiczne, będące w stanie dostarczać usługi w zgodzie z tymi kryteriami. Powinny być także ustalone kryteria, dotyczące monitorowania jakości i wpływu (impact) usług dostarczanych dla SMEs. Propozycje projektów powinny określać, jak sieć stworzy wspólną, spójną metodologię, która będzie wspierała SMEs w integrowaniu innowacyjnych zaawansowanych technologii wytwarzania dla czystej produkcji z ich procesami produkcyjnymi, włączając odpowiedź na pytanie, jak sięgnąć (wyciągnąć rękę) do

²⁴² Są to następujące kraje: Niemcy, Wielka Brytania, Francja i Hiszpania.

²⁴³ http://ec.europa.eu/growth/industry/key-enabling-technologies/eu-actions/help-smes-access/index_en.htm.

²⁴⁴ Horizon 2020 Work Programme 2016 – 2017, 7. *Innovation in SMEs*, s. 32.

²⁴⁵ Punkt Kompleksowej Obsługi (one-stop shop) jest to przedsiębiorstwo lub miejsce, w którym oferuje się klientowi wiele różnych usług. Celem jest tu dostarczenie usług w sposób wygodny i efektywny, ale także stworzenie dla przedsiębiorstwa możliwości sprzedaży większej liczby produktów.

<http://www.investopedia.com/terms/o/onestopshop.asp>.

SMEs w ramach całej Europy. Zachęca się, aby osoby zgłaszające propozycje sięgnęły do istniejących lub powstających (emerging) regionalnych lub narodowych sieci w obszarze zaawansowanego wytwarzania dla czystej produkcji, w szczególności w kontekście szybkiej, (inteligentnej - smart) specjalizacji,²⁴⁶

- chodzi dalej o to, aby używając ustanowionej sieci z dostępem na zasadach „one-stop shop”, dostarczać ponadnarodowe usługi dla dużej liczby (critical mass) produkcyjnych SMEs w przeciągu maksymalnie 3 lat, aby umożliwić im wprowadzenie innowacyjnych, zaawansowanych technologii wytwarzania dla czystej produkcji do ich procesów produkcyjnych i podejmowania świadomych (informed) decyzji, dotyczących przyszłych inwestycji. Usługi powinny łączyć wszystkich ważnych aktorów i ekspertów potrzebnych do umożliwienia SMEs wprowadzenia do ich procesów produkcyjnych innowacyjnych zaawansowanych technologii wytwarzania i pomocy w dostosowywaniu do potrzeb klienta (customising) oraz zastosowania tych rozwiązań w ich indywidualnych środowiskach. Oczekuje się, że działanie to będzie zawierało wsparcie finansowe także dla innych grup, zgodnie z warunkami określonymi w części K Generalnego Aneksu. Oczekuje się ponadto, że te inne grupy, to SMEs, chcące dokonać wdrożenia nowatorskich (cutting-edge) technologii wytwarzania w swoich procesach produkcyjnych w sposób innowacyjny, co wymaga zakupu usług technologicznych i/lub dostępu do specyficznych urządzeń (facilities) technologicznych. Konsorcjum zdefiniuje kryteria, dotyczące wyboru propozycji zgłoszonych przez SMEs (m.in. oczekiwaną istotną poprawę wpływu na środowisko (environmental performance), innowacyjność, spodziewane istotne zalety konkurencyjne (competitive advantage), a także kryteria w zakresie identyfikowania infrastruktur technologicznych, zdolnych do dostarczania niezbędnych dla SMEs usług. Konsorcjum zdefiniuje także proces wyboru najlepszych ofert, pochodzących od infrastruktur technologicznych w obrębie sieci, aby dostarczać wymagane usługi na najlepszych warunkach finansowych dla każdej propozycji, zgłoszonej przez SMEs. Granty przyznawane tym grupom (third parties) powinny być dostarczane jako jednorazowe wypłaty nieprzekraczające 60.000 euro i nie powinny pokrywać wszystkich kosztów usług, dostarczanych dla SMEs; działania i środki mające na celu osiągnięcie długoterminowej równowagi (sustainability) programu (scheme), włączając nadzór (governance) i rozpowszechnianie. Obejmuje to także przygotowanie biznesplanu. Zachęca się tu do współpracy z władzami krajowymi i regionalnymi, które odpowiadają za programy wsparcia innowacji. Propozycje projektów powinny obejmować zaawansowane technologie wytwarzania dla czystej produkcji z perspektywy „circular economy” (gospodarki okrężnej)²⁴⁷. Może to obejmować zaawansowane technologie wytwarzania, umożliwiające redukcję zużycia energii,

²⁴⁶ Horizon 2020 Work Programme 2016–2017, 7. *Innovation in SMEs*, s. 32.

²⁴⁷ Gospodarka okrężna (ang. Circular economy) - to koncepcja zakładająca minimalizację wpływu na środowisko tworzonych produktów poprzez taki wybór składników i projektowanie, który umożliwi powtórne ich wykorzystanie. <http://odpowiedzialnybiznes.pl/hasla-encyklopedii/gospodarka-okrezn-circular-economy/>

materiałów i wody; redukcję generowania i emisji odpadów; zużycie i ponowne użycie odzyskanych materiałów (recovered and recycled); użycie biomasy i/lub innych odnawialnych surowców; wykonywanie produktów modułowych, a także ich łatwiejsze rozmontowywanie i rozdzielanie oraz technologie sterowania procesem. Zachęca się osoby składające propozycje projektów, aby nawiązały kontakty z trwającymi obecnie działaniami w ramach odnośnych Partnerstw Prywatno-Publicznych (PPS), takich jak przykładowo Sustainable Process Industry (SPIRE)²⁴⁸ i Fabryki Przyszłości (Factories of the Future – FoF)²⁴⁹ i z ich interesariuszami.

Proponuje się osobom zgłaszającym propozycje projektów, aby podjęły współpracę z Enterprice Europe Network i z organizacjami działającymi w formie klastrów, w szczególności w zakresie działań rozpowszechniania i identyfikowania produkcyjnych SMEs, mających duży potencjał i chęć adoptowania zaawansowanych rozwiązań innowacyjnych w sferze wytwarzania dla czystej produkcji.

Komisja uważa, że propozycje projektów, wnioskujące o pomoc UE na poziomie do 4,9 mln euro umożliwią odpowiednie zajęcie się tym wyzwaniem. Tym niemniej nie wyklucza to zgłaszania i wyboru propozycji wnioskujących o inne finansowanie.²⁵⁰

Oczekiwany wpływ:

- przyciągnięcie istotnej liczby nowych SMEs, które używają innowacyjnie zaawansowane technologie wytwarzania w branży produkcyjnej, co powinno prowadzić do istotnego i mierzalnego wzrostu ich produktywności, ograniczenia wpływu na środowisko i/lub wzrostu udziału w rynku z powodu wzrostu jakości i innowacyjności produktów,
- tworzenie samodzielnych (self-sustainable) ekosystemów, skupiających infrastruktury technologiczne, SMEs jako użytkowników, a także dostawców innowacyjnych zaawansowanych technologii wytwarzania i oferujących dostęp do usług technologicznych oraz urządzeń (facilities) na zasadach rynkowych, obejmujących dużą liczbę regionów i ich inteligentną (smart) specjalizację,
- zastosowanie dużej liczby innowacyjnych rozwiązań w celu wykorzystania zaawansowanych technologii wytwarzania do procesów produkcyjnych SMEs.

Typ działania: działanie koordynacyjne i wspierające

Warunki związane z tym działaniem są określone na końcu tego podrozdziału i w Generalnym Aneksie.

INNOSUP-04-2016: SMEs dla innowacji społecznych – platforma wyzwania (SMEs for social innovation – Challenge platform)

Specyficzne wyzwanie: Zbyt wiele wyzwań społecznych pozostaje bez rozwiązania i jednocześnie zbyt mało SMEs angażuje się w innowacje społeczne. Działanie jest skierowane na zachęcenie większej liczby SMEs do lepszego wykorzystania możliwości innowacyjnych, wynikających z potrzeb i wyzwań społecznych. Umożliwi to w następ-

²⁴⁸ <http://www.spire2030.eu/>.

²⁴⁹ <http://www.effa.eu/>.

²⁵⁰ Horizon 2020 Work Programme 2016 – 2017, 7. *Innovation in SMEs*, s. 34.

nej kolejności stworzenie rozwiązań dla tych wyzwań wspólnie z przedsiębiorstwami społecznymi (social enterprises).

Potencjał synergetyczny istniejący pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi i innymi SMEs pozostaje w dalszym ciągu niewykorzystany. Zbyt często osoby działające w sferze innowacji społecznych są odizolowane od przedsiębiorców (entrepreneurs) i napotykają trudności w znalezieniu wsparcia, partnerów lub inwestorów. Zbyt często nie wykorzystują one zdolności innych typów przedsiębiorstw, które mogłyby pomóc w tworzeniu lub komercjalizacji takich innowacji. Zbyt często ich rozwiązania nie są transferowane do formy projektów dużej skali, nie wywołują istotnych zmian w politykach społecznych lub nie inspirują podobnych projektów w innych miejscach.

Wynika to także z faktu, że o ile znaczna większość przedsiębiorstw społecznych to są SMEs, to jednak tradycyjne wsparcie dla innowacji w SMEs jest nastawione na maksymalizację zwrotu ekonomicznego i dlatego nie obejmuje przedsiębiorstw społecznych²⁵¹. Przedsiębiorstwa społeczne potrzebują więcej zachęt i bodźców, aby rozpocząć działalność innowacyjną. W tym samym czasie konkretne społeczne potrzeby innowacyjne i możliwości muszą być w jeszcze większym stopniu komunikowane przedsiębiorcom, SMEs i instytucjom wiedzy (knowledge institutions,) poza typowym kręgiem przedsiębiorstw społecznych.

Zakres: Działanie jest nastawione na stworzenie nowego, uwzględniającego potrzeby narzędzia, dotyczącego innowacji społecznych. Działanie umożliwi przedsiębiorstwu społecznemu bezpośrednio formułowanie ich własnych wyzwań społecznych, aby mogły zachęcać do proponowania rozwiązań i samodzielnie wybierać najlepsze z nich, odpowiadające ich wymaganiom. W związku z tym konkretne wyzwania, pojawiające się w realnych sytuacjach, mogłyby otrzymywać odpowiedzi od każdego SME, chcącego zaangażować się w obszarze społecznych (socjalnych) innowacji lub znaleźć sposób na zdywersyfikowanie swoich działań. Społeczni (socjalni) innowatorzy i przedsiębiorcy mogliby wykorzystywać kreatywność i zasoby całej społeczności biznesowej. Rynkowe wykorzystanie rozwiązania byłoby szacowane z góry.

Działanie wymaga stworzenia działającej on-line „platformy wyzwania” (challenge platform) i jej „facilitation” (to znaczy umożliwienia spotkania potrzeb innowacyjnych i podaży innowacji). Dodatkowo działanie przewiduje mechanizm wsparcia finansowego, który umożliwi osobom poszukującym rozwiązań i/lub dostawcom rozwiązań otrzymanie wsparcia w celu przetestowania wykonalności i potencjału rozwiązania ekonomicznego oraz postępowania mającego na celu jego implementację (takie granty nie powinny przekraczać kwoty 50.000 euro). „Platforma wyzwania” może być umiejscowiona lub połączona z istniejącym centrum „Social Innovation Europe”²⁵² w celu zminimalizowania kosztów utworzenia, wykorzystania już ukształtowanej społeczności i rozszerzenia misji „Social Innovation Europe” poza dzielenie się informacjami i wzajemne uczenie się, dla których to zadań została ona stworzona. Należy także poszukiwać

²⁵¹ Definicja przedsiębiorstwa społecznego, stosowana przez Komisję Europejską znajduje się na stronie internetowej: http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en.

²⁵² <https://webgate.ec.europa.eu/socialinnovationeurope>.

efektów współdziałania z inicjatywami i platformami dedykowanymi dla specyficznych wyzwań społecznych i mających znaczenie dla społecznych innowacji, a także z „Enterprise Europe Network”. Chodzi tu, w szczególności o rozpowszechnianie potrzeb wyrażanych przez przedsiębiorstwa społeczne (social).²⁵³

Podobnie przedsiębiorstwa społeczne, mające innowacyjne rozwiązania mogłyby wykorzystać platformę i „Enterprise Europe Network” do promowania swoich rozwiązań i poszukiwania partnerów wśród SMEs, aby dokonać komercjalizacji (tych rozwiązań). Jednak w tym obszarze nie przewiduje się żadnego wsparcia w postaci grantów.

Aby zająć się opisanym powyżej wyzwaniem, propozycje projektów powinny określać przynajmniej następujące kwestie:

- stworzenie i obsługiwanie portalu (Web facility) w celu umożliwienia spotkań podaży i popytu w sposób dynamiczny i przyjazny dla użytkowników;
- zbudowanie mechanizmu umożliwiającego dotarcie do dużej liczby interesariuszy, zajmujących się wyzwaniami socjalnymi lub społecznymi (w szczególności przedsiębiorstw społecznych). Chodzi tu z jednej strony o wykorzystanie potencjału zestrojenia z możliwościami SMEs i z drugiej strony o poinformowanie całej społeczności SMEs o możliwościach rynkowych, oferowanych przez „innowacje społeczne”;
- pomoc interesariuszom zajmującym się kwestiami socjalnymi lub społecznymi (w szczególności przedsiębiorstwom społecznym) w formułowaniu wyzwań, dla których potrzebują one konkretnych rozwiązań i opisanie ich jako możliwości innowacyjnych w formie odpowiedniej dla SMEs;
- opisanie z góry w dokumentach aplikacyjnych szczegółowego mechanizmu przyznawania i rozdzielania (manage) wsparcia finansowego dla osób trzecich (re-granting), jak to przewidziano w części K Generalnego Aneksu Programu Pracy Horyzontu 2020 na lata 2016-2017. Przynajmniej 70% całej kwoty grantu powinno być przekazane w formie małych grantów dla osób trzecich (third parties).

Komisja uważa, że propozycje, w których wnioskuje się o wsparcie ze strony UE na poziomie około 3,5 mln euro, umożliwią odpowiednie zajęcie się tymi specyficznymi wyzwaniami. Tym niemniej nie wyklucza to zgłaszania wniosków i wyboru propozycji, w których wnioskuje się o inne kwoty.²⁵⁴

Działanie to będzie uzupełniane przez „the European Social Innovation Comeption”.
Oczekiwany wpływ:²⁵⁵

- więcej SMEs zaangażowanych w obszarze innowacji społecznych, to znaczy znajdujących nowe rynki, kreujących nowe miejsca pracy i testujących nowe modele biznesu i wzrostu;
- więcej niepoznanych potrzeb społecznych lub wyzwań społecznych znajdzie swoje rozwiązanie,

²⁵³ Horizon 2020 Work Programme 2016–2017, 7. *Innovation in SMEs*, s. 35.

²⁵⁴ Tamże, s. 36.

²⁵⁵ Tamże, s. 36.

- możliwe będzie kreowanie konkretnych powiązań i dalszych możliwości biznesowych pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi i innymi SMEs,
- więcej pośredników biznesowych, inkubatorów i inwestorów zaangażuje się w obszarze innowacji społecznych, a także we wsparcie przedsiębiorstw społecznych i podejmie specyficzne dla nich wyzwania.

Rodzaj działania: Działania koordynujące i wspierające

Warunki związane z tym zagadnieniem są określone w dalszej części opracowania, a także w Generalnym Aneksie.

INNOSUP-05-2016-2017: Peer learning of innovation agencies

Wspierające uczenie się agencji innowacyjności

To działanie nie jest skierowane bezpośrednio do przedsiębiorstw. Nie będzie tu szerzej omawiane.

INNOSUP-06-2016: Capacity-building for National Contact Points (NCPs) for SMEs and Access to Risk Finance under Horizon 2020

Budowanie zdolności działania Narodowych Punktów Kontaktowych (NCPs) dla SMEs i dostępu do ryzykownego finansowania w ramach Horyzontu 2020

To działanie nie jest skierowane bezpośrednio do przedsiębiorstw. Nie będzie tu szerzej omawiane.

INNOSUP-07-2017: Innovating SMEs - segmentation along lifecycle and sectors (analytical research activity)

Innowacyjne SMEs – segmentacja w odniesieniu do cyklu życia i branż (działanie dotyczące badań analitycznych)

Specyficzne wyzwanie: spowodowanie większych skutków społecznych, wynikających ze wspierania innowacji, wymaga zwiększenia efektywności tego wsparcia. W ostatnim czasie agencje, zajmujące się wspieraniem innowacyjności rozpoznały, że skuteczna innowacyjność nie wynika tylko z prowadzenia badań naukowych i prowadzenia prac rozwojowych, ale także z nowych modeli biznesowych, absorpcji technologii, sposobu zorganizowania i zmian organizacyjnych. Ponadto, w niektórych krajach „internacjonalizacja” działań biznesowych jest uważana za istotną innowację biznesową.²⁵⁶

Lepsze zrozumienie możliwości innowacji biznesowych prowadzi nawet do szerszego wachlarza sposobów wsparcia innowacyjności, które mogą być zastosowane w odniesieniu do SMEs. Pojawia się tu jednak pytanie, jak lepiej identyfikować i zwracać się do tych SMEs, które mogą wykreować największe efekty wynikające ze specyficznych działań wspierających. Jak oferować realne alternatywy dla tych przedsiębiorstw, które nie są jeszcze gotowe do implementacji najbardziej ambitnych projektów? Przedstawiciele z agencji innowacyjnych opisali ten proces dostosowywania formy i sposoby dostarczania działań wspierających do potrzeb, potencjału i ambicji swoich klientów – SMEs jako „segmentację bazy klientów”.

Procesy kreowania wartości na bazie określonych innowacji różnią się w poszczególnych branżach. Jest duża różnica pomiędzy, np. wymagającą dużego zaangażowania

²⁵⁶ Tamże, s. 39.

kapitałowego, ale wolno rozwijającą się branżą górnictwa węgla kamiennego i szybko zmieniającą się branżą tworzenia oprogramowania gier komputerowych, co często jest realizowane na pośrednictwem sieci. Innymi przykładami są: branża farmaceutyczna, w której dominującą rolę odgrywają patenty i branża produkcji samochodów lub samolotów z długimi i skomplikowanymi łańcuchami dostaw.

W wielu regionach próbuje się identyfikować potencjał SMEs, które się szybko rozwijają i orientować ich wsparcie na wykorzystanie całego potencjału wzrostu. Jednak metodologie identyfikowania ich potencjału wzrostu różnią się istotnie i programy wsparcia innowacji, stosowane w takich przypadkach rzadko są zaprojektowane w taki sposób, aby brały pod uwagę strukturę gospodarczą lub inteligentne (smart) priorytety specjalizacji gospodarczej regionu. Zamiast tego stosowany jest często standardowy portfel (port folio) działań wspierania innowacji.

Zakres: Powyżej opisano trzy wzajemnie splecione aspekty wyzwania, jakim jest dokonanie segmentacji klientów (SMEs) i publicznego wsparcia innowacji w celu osiągnięcia większego społecznego zwrotu z inwestycji we wspieranie innowacji. Działanie powinno się przyczynić do dokumentacji i analizy istniejących i potencjalnych nowych podejść do dostarczania wsparcia innowacyjnego w sposób bardziej efektywny i skuteczny. W związku z tym skuteczną segmentacją „innowacyjnych SMEs”, które są klientami agencji innowacyjnych, jest sprawą kluczową.

Aby zająć się opisanymi kwestiami, propozycje projektów powinny uwzględniać: stworzenie metodologii, która umożliwi identyfikację segmentów w ramach grupy innowacyjnych SMEs (włączając te SMEs, które jeszcze nie są innowacyjne, ale mają potencjał innowacyjności) i opisanie portfela działań wspierających innowacyjność, które typowo dobrze odnoszą się do ich potrzeb na różnych etapach cyklu innowacyjności. Z tego powodu proponowane projekty powinny bazować na istniejących zbiorach danych (Community Innovation Survey [CIS] lub innych) lub przeprowadzić swoje własne badania; analizę istniejących podejść do segmentowania innowacyjnych SMEs i analiza istniejących portfeli środków wspierania innowacyjności z punktu widzenia, w jakim stopniu odpowiadają one potrzebom istotnych segmentów w regionie; analizę, w jakim stopniu popularne narzędzia wspierania innowacyjności, jak ulgi podatkowe, dotacje (vouchers), granty są stronnicze (nieprzystosowane) w relacji do określonych innowacyjnych SMEs lub stwarzają możliwości uniknięcia istniejących stronniczości (uprzedzeń) (biases).

Zachęca się, aby w ramach projektów, które mają otrzymać wsparcie, przeprowadzono specyficzne działania konsultacyjne (Communications activities), nastawione na ważne stowarzyszenia agencji rozwoju regionalnego i agencji wspierania innowacyjności.

Komisja uważa, że propozycje projektów, wnioskujące o wsparcie od UE na poziomie od 0,30 do 1 mln euro mogłyby podjąć to specyficzne wyzwanie w sposób odpowiedni. Tym niemniej nie wyklucza to zgłaszania i wyboru propozycji wnioskujących o inne kwoty.

Oczekiwany wpływ: Wynik działań badawczych powinien wzmocnić zdolności działania władz administracyjnych lokalnych i centralnych (ministerstw), agencji zajmujących się innowacyjnością i innych instytucji, oferujących wsparcie w zakresie innowacji, takich

jak organizacje działające w formie klastrów, parki naukowe i technologiczne lub agencje rozwoju. Chodzi tu w szczególności o to, aby:

- lepiej rozumieć wzorce (schematy) możliwości i działań innowacyjnych w różnych segmentach SMEs, przy uwzględnieniu ich wieku, wielkości, rodzaju działalności biznesowej, sektora przemysłu, cech organizacyjnych i innych ważnych aspektów, lepiej rozumieć wpływ specyficznych rodzajów wsparcia innowacyjnego z małymi wymaganiami brzegowymi (wejścia) na różne segmenty populacji SMEs – w tym kontekście szczególnie interesujące są ulgi podatkowe, dotyczące wydatków na RDI, dotacje i systemy małych grantów, mające na celu wzmocnienie zdolności zarządzania i absorpcji (uptake) technologii;
- lepsze nastawienie istniejących środków na te SMEs, które mogą wykreować (wygenerować) najwyższy efekt gospodarczy i społeczny;
- zaprojektowanie nowych środków dla specyficznych segmentów SMEs, aby mogły rozpocząć lub zdyspersyfikować działania innowacyjne, które miałyby największy wpływ na ich konkurencyjność.

Typ działania: Działanie badawcze i innowacyjne

Warunki odnoszące się do tego tematu są podane w dalszej części tego rozdziału i w Generalnym Aneksie.

INNOSUP-08-2017: A better access to industrial technologies developed overseas

Lepszy dostęp do technologii przemysłowych stworzonych za granicą.

Specyficzne wyzwanie: Według OECD Stany Zjednoczone i Japonia dominują z punktu widzenia nakładów R&D na technologie, które są gotowe do wykorzystania przez przemysł. W grupie państw OECD Stany Zjednoczone i Japonia wydają na R&D odpowiednio 40% i 28% kwoty dla całej grupy. Kolejnym krajem, ponoszącym duże nakłady jest Korea, co jest wynikiem aktywnej polityki rozwoju technologii, stosowanej tu przez dziesięciolecia.

Nowe technologie są trudno osiągalne dla europejskich SMEs, podczas gdy korporacje międzynarodowe nie mają z tym aż takich trudności. Dostęp do technologii zagranicznych jest utrudniony, między innymi przez niedopasowanie instytucji i metodologii transferu technologii. Tarcie wynikające z różnic w podejściu do transferu technologii stało się ewidentne w codziennej pracy „Enterprise Europe Network”, w której jednostki zagraniczne stają się członkami na podstawie samofinansowania. Zagraniczni partnerzy sieci przejmują jej metody pracy, ale stoją wobec wyzwania – trudności wynikających z odległości geograficznej. W związku z tym rzeczywista, praktyczna współpraca z zagranicznymi partnerami pozostaje w ramach „Enterprise Europe Network” znacznie ograniczona.

Zakres: Przewiduje się tutaj wsparcie przy pomocy grantów ograniczonej liczby projektów eksperymentalnych, w których uczestniczyłyby grupy partnerów z różnych sektorów sieci i partnerzy zagraniczni. Celem jest tutaj lepsze biznesowe wykorzystanie (capitalize) zasobów (potencjału) R&D krajów OECD w kontekście różnych grup (sec-

tor groups) sieci „Enterprise Europa” we współpracy z klastrami. W ramach działania powinny zostać stworzone i przetestowane nowe formy usług dzięki wykorzystaniu elementów praktyk, dotyczących transferu technologii i wiedzy wykorzystywanych w US, Japonii i Korei, a także w innych krajach, jeśli to będzie wskazane. Chodzi tu o pomoc SMEs w wykorzystaniu zasobów wiedzy przemysłowej i technologii z tych krajów.

Partnerami projektu powinni być partnerzy wchodzący w skład „Enetrprise Europe Network”. Jednostki współpracujące lub wspierające z zagranicy nie muszą być partnerami w „Enetrprise Europe Network”. W projekcie mogą także uczestniczyć organizacje klastrowe z Europy jako jednostki współpracujące/wspierające.²⁵⁷

Oczekiwany wpływ: projekty, aby mogły uzyskać wsparcie, powinny głównie osiągnąć wpływ strukturalny poprzez:

- lepszą integrację zagranicznych partnerów z grupami branżowymi sieci „Enterprise Europe”, dalszy rozwój metod używanych przez Sieć w zakresie współpracy z partnerami zagranicznymi i tym samym dostarczenie trwałego, lepszego dostępu do rezultatów badań przemysłowych, stosowanych z US, Japonii i Korei dla europejskich SMEs,
- znaczącą liczbę europejskich SMEs, uczestniczących we wspieranych działaniach, które nawiążą kontakt z twórcami technologii gotowymi do aplikacji za granicą i prawdopodobnie zawrą umowy o współpracy.

Typ działania: specyficzne umowy grantowe w ramach istniejących systemów umów partnerskich w obrębie Enterprise Europe Network.

Warunki konkursów INNOSUP – lepszego wsparcia innowacyjności SMEs

Proponowana procedura dla oceny i podpisania umowy grantowej

Dla procedury jednoetapowej:

- informacja o wyniku ewaluacji: maksymalnie 5 miesięcy od ostatecznego terminu składania propozycji projektu (zamknięcia konkursu),
- przewidywana data podpisania umowy grantowej: maksymalnie 8 miesięcy od daty zamknięcia konkursu.

Dla procedury dwuetapowej:

- informacja o wyniku ewaluacji: maksymalnie 3 miesiące od ostatecznego terminu składania propozycji projektu na pierwszym etapie i maksymalnie 5 miesięcy od ostatecznego terminu składania propozycji na drugim etapie, przewidywana data podpisania umowy grantowej: maksymalnie 8 miesięcy od daty zamknięcia konkursu na drugim etapie.

²⁵⁷ Horizon 2020 Work Programme 2016–2017, 7. *Innovation in SMEs*, s. 41.

Daty otwarcia, daty zamknięcia i budżety:²⁵⁸

Temat (typ działania)	Budżety (mln euro)		Terminy zamknięcia
	2016	2017	
Otwarcie 15 października 2015			
INNOSUP-06-2016 (CSA)	2,00		19 stycznia 2016
Otwarcie 10 listopada 2015			
INNOSUP-05-2016-2017 (CSA)	0,50	0,50	17 marca 2016 18 października 2016 08 marca 2017 18 października 2017
INNOSUP-01-2016-2017(IA)	15,00		06 kwietnia (pierwszy etap) 08 września (drugi etap)
INNOSUP-04-2016 (CSA)	3,50		28 kwietnia 2016
Otwarcie 11 lutego 2016			
INNOSUP-02-2016 (RIA)	7,20		30 czerwca 2016
Otwarcie 8 listopada 2016			
INNOSUP-03-2017 (CSA)		4,90	28 marca 2017
INNOSUP-07-2017 (RIA)		1,00	
INNOSUP-08-2017 (SGA-CSA)		1,00	
INNOSUP-01-2016-2017 (IA)		18,50	04 kwietnia 2017 (pierwszy etap) 07 września 2017 (drugi etap)
Budżet całkowity	28,20	25,90	
CSA – Coordination and Support Action, IA – Innovation Action, RIA – Research and Innovation Action, SGA – Specific Grant Agreement.			

²⁵⁸ Dyrektor Generalny odpowiedzialny za konkurs (ogłoszenie) może zdecydować, aby otworzyć konkurs do jednego miesiąca wcześniej lub później w stosunku do planowanej (przewidywanej) daty otwarcia. Wszystkie nieprzekraczalne terminy (dealines) odnoszą się do godz. 17.00 lokalnego czasu Brukseli. Odpowiedzialny Dyrektor Generalny może opóźnić terminy zamknięcia (deadlines) o dwa miesiące.

Wszystkie terminy zamknięcia w roku 2017 są orientacyjne i mogą być przedmiotem oddzielnych decyzji finansowych na rok 2017.

Kwoty budżetów, dotyczące budżetu na rok 2017 są uzależnione od dostępności środków asygnowanych we wstępnym budżecie na rok 2017.

Prawo do zgłaszania wniosków i warunki przyjęcia: warunki zostały opisane w częściach B i C Generalnego Aneksu do Programu Pracy²⁵⁹ z następującymi wyjątkami:

INNOSUP-02-2016	<p>Jednostka aplikująca musi być pojedynczym SMEs¹¹. Uprawnione są jedynie wnioski składane przez SMEs, mające swoją siedzibę w krajach członkowskich lub w krajach stowarzyszonych z Horyzontem 2020.¹² Wnioski muszą zawierać plan rekrutacji, ogólny opis stanowiska, tekst ogłoszenia rekrutacyjnego dla naukowca, a także plan ogłaszania (euraxess, inne media). Ogłoszenie rekrutacyjne musi także podawać jasne wskazanie typu kontraktu i pakiet wynagradzania. Zgłoszenie musi zawierać honorową deklarację, że wakat nie został zajęty do momentu zgłoszenia aplikacji.</p> <p>Aplikacja powinna zawierać jasny opis pozycji naukowca w strukturze organizacyjnej przedsiębiorstwa.</p> <p>Nie wymaga się, aby propozycje projektów podawały ogólny plan wykorzystania (exploitation) i rozpowszechniania (dissemination).</p>
INNOSUP-05-2016-2017	<p>Prawo zgłaszania wniosków mają tu jedynie jednostki powołane przez narodowe lub regionalne władze administracyjne w celu tworzenia lub implementacji programów wspierania innowacyjności.</p>
INNOSUP-06-2016	<p>Jednostki aplikujące powinny być Narodowymi Punktami Kontaktowymi w obszarach „Innowacje w SMEs” i „Dostęp do ryzykownego finansowania”.</p>
INNOSUP-08-2017	<p>Ponieważ działanie to powinno spowodować lepszy dostęp do wyników stosowanych badań przemysłowych w obrębie Europy i powinno wywołać strukturalny wpływ na metody stosowane przez „Enterprise Europe Network”, prawo do uczestnictwa w tym działaniu mają tylko partnerzy z Partnerstwa Systemowego w ramach „Enterprise Europe Network”. Działanie to jest przeznaczone dla tej grupy odbiorców.</p>

²⁵⁹ Zostało to opisane w rozdziale 2.4.

Kryteria oceny, punktacja (scoring) i progi

Kryteria, punktacja i progi są opisane w części H Generalnego Aneksu do Programu pracy²⁶⁰ z następującymi wyjątkami:

INNOSUP-02-2016	<p>Pod uwagę zostaną tu wzięte następujące dodatkowe aspekty: <i>doskonałość</i>: dążenia SME i jego potencjał innowacyjności wynikający ze stanowiska, które ma być obsadzone, co może w rezultacie prowadzić do radykalnych innowacji w SME, <i>wpływ</i>: wykazanie niezdolności do znalezienia poszukiwanego pracownika na poziomie krajowym, <i>jakość i efektywność implementacji</i>: spójność i efektywność planu rekrutacji i rozwoju personalnego.</p> <p>Nie będą brane pod uwagę następujące aspekty: <i>doskonałość</i>: „solidność (soundness) koncepcji i wiarygodność proponowanej metodologii” <i>wpływ</i>: ”Jakość proponowanych środków wykorzystywanych do eksploatacji i rozpowszechniania rezultatów (włączając zarządzanie IPR) i do zarządzania danymi badawczymi, gdzie będzie to miało uzasadnienie” <i>jakość i efektywność implementacji</i>: „Odpowiedniość struktur zarządzania i procedur” oraz „stopień uzupełniania się uczestników i zakres, do jakiego konsorcjum jako całość łączy razem wymagane doświadczenia”</p>
INNOSUP-04-2016	<p>Specyficzne kryteria ewaluacji w sferze „Jakości i efektywności implementacji”:</p> <p>Jakość proponowanego mechanizmu wsparcia finansowego, zwłaszcza z punktu widzenia:</p> <ul style="list-style-type: none">(i) wyboru organizacji lub wyzwań, które mogą odnieść korzyści z programu, i w ramach programu z finansowego wsparcia dla osób trzecich (third parties),(ii) obliczenia wielkości finansowego wsparcia dla osób trzecich, gdy organizacja lub wyzwanie jest uprawniona do takiego wsparcia,(iii) zapewnienia przejrzystości i klarownego (solidnego) zarządzania finansami; <p>Synergie w ramach istniejących platform sieciowych lub rozwiązań ekwiwalentnych w celu zminimalizowania kosztów tworzenia ICT i komunikacji w kierunku grup docelowych.</p>

²⁶⁰ Zostało to opisane w rozdziale 2.4.

Procedura ewaluacji: Procedura, dotycząca ustalenia kolejności zgłoszonych propozycji, które mają taką samą liczbę punktów jest podana w części H Generalnego Aneksu.

Cała procedura oceny jest opisana w odpowiednim poradniku²⁶¹ opublikowanym na Portalu Uczestnika.

Umowa konsorcjum: Wymaga się, aby członkowie konsorcjum zawarli umowę konsorcjum w zasadzie przed podpisaniem umowy grantowej. Wyjątkiem są działania w ramach następujących tematów: INNOSUP-02-2016 European SME innovation Associate – pilot (ponieważ działanie to wspiera pojedynczych beneficjentów) i INNOSUP-05-2016-2017: Peer learning for innovation agencies (ponieważ działanie oferuje bardzo małe granty dla tematów implementowanych w zadanym formacie, a rezultaty są oczekiwane w sferze publicznej).

5.6. Działania zamawiania przed komercyjnego PCP i zamawiania publicznego PPI

Działania zamawiania przedkomercyjnego (Pre-Commercial Procurement – PCP)

Opis: Działania PCP mają na celu zachęcenie do publicznego zamawiania badań naukowych, prac rozwojowych i weryfikacji (validation) nowych rozwiązań, które mogą spowodować istotną poprawę jakości i efektywności w obszarach o dużym znaczeniu społecznym. Jednocześnie powinno to powodować otwarcie możliwości rynkowych dla przemysłu i badaczy działających w Europie. PCP oferuje fundusze UE dla grupy nabywców (procurers) w celu wspólnego podjęcia określonego zamówienia PCP. W związku z tym jest tu jedno wspólne ogłoszenie przetargowe (joint call for tender), jedna wspólna ocena ofert i główny kupujący (procurer)²⁶², któremu przyznano kontrakt na usługi R&D w imieniu i na rzecz grupy kupujących. Każdy zamawiający w grupie kupujących (Each procurer in the buyers group) wnosi swoje indywidualne wsparcie finansowe do wspólnego budżetu potrzebnego do wspólnego finansowania PCP. Umożliwia to zamawiającym współpokrywanie kosztów finansowania (procuring) usług R&D, oferowanych przez konkurujących oferentów i porównywanie zalet alternatywnych dróg rozwiązań przez nich proponowanych w celu podjęcia wspólnego wyzwania. PCP musi odnosić się do jednej konkretnej potrzeby zamówienia (procurement), która jest określana jako wspólne wyzwanie w planach innowacyjnych zamawiających (procurers) w grupie kupujących, które wymaga nowych R&D. Jest ona opisana we wspólnej (common) specyfikacji wspólnego (joint) zaproszenia do składania ofert.

Uprawnieni uczestnicy

Grupa kupujących musi składać się z co najmniej dwóch jednostek prawnych, które są publicznymi zamawiającymi, mającymi swoją siedzibę w dwóch różnych krajach

²⁶¹ http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/grants_manual/pse/h2020-guide-pse_en.pdf.

²⁶² Wiodący nabywca jest nabywcą publicznym i jest wskazany przez grupę świadczeniobiorców w celu koordynowania i kierowania procesem zamówienia (procurement). Może to być albo jeden z zamawiających w grupie kupujących, albo inny beneficjent w ramach działania, który jest ustalony lub desygnowany przez nabywców (procurers) w grupie kupujących, żeby działał jako wiodący nabywca (procurer).

członkowskich lub krajach stowarzyszonych. Obie jednostki prawne muszą być od siebie niezależne.

Zamawiający w grupie kupujących muszą nadzorować (be responsible for) zakup i/lub strategię wykonania w odniesieniu do zamierzonych innowacyjnych rozwiązań, a także cel osiągnięcia ambitnej jakości i poprawy efektywności w obszarze interesu publicznego podjętego przez PCP. Zamawiający może być także osobą posiadającą pełnomocnictwo od jednego lub większej liczby takich prokurentów, aby działał na ich rzecz w ramach zamówienia (procurement). Przykładem mogą tu być jednostki centralne zajmujące się zakupami.

Inne jednostki (np. ostateczni użytkownicy, jednostki certyfikujące, prokurenci prywatni i NGO, którzy oferują usługi mające znaczenie społeczne i mają te same potrzeby wsparcia (procurement), których partycypacja jest tu dobrze uzasadniona, mogą uczestniczyć w działaniach dodatkowych, które jednoznacznie wnoszą wartość do działania i wspierają przygotowanie i realizację PCP lub umieszczają PCP w szerokim zbiorze działań po stronie (zaspokajania) potrzeb.²⁶³

Poszczególni uczestnicy („Sole participants”) muszą wskazać, którzy spośród „członków grupy” są **prokurentami**, wnoszącymi swój wkład do budżetu proponowanego wspólnego zamówienia (procurement), które spełnia wymagania uczestnictwa i jakie są indywidualne wkłady do wspólnego budżetu każdego z tych członków, będące do dyspozycji w celu przeprowadzenia zamówienia (procurement). Przedstawiciel grupy (sole participant), występujący w imieniu grupy kupujących, musi mieć mandat bazujący na dobrze zdefiniowanej potrzebie zamówienia (procurement need) i budżecie od swoich prokurentów, aby działał w ich imieniu.²⁶⁴

Finansowane działania: Przygotowanie i implementacja wspólnego PCP (jak to opisano w części E Generalnego Aneksu). Koszty kwalifikowane obejmują opłaty za usługi R&D, realizowane (procured) za pośrednictwem wspólnego PCP i koszty kwalifikowanej koordynacji i działań koordynacyjnych (networking activities). Mogą one także obejmować wkłady rzeczowe (in-kind contributions) osób trzecich, powiązanych z beneficjentami grantu.

Kwota finansowania: Wkład UE będzie określony przez warunki uczestnictwa, o ile nie określono tego w inny sposób, w odnośnych warunkach konkursu.

Wnioskowana refundacja oszacowanych, kwalifikowanych kosztów koordynacji i działań networking nie powinna przekraczać 30% wnioskowanego grantu.

Kwalifikowane koszty pośrednie są obliczane w wysokości ryczałtowej składki 25% bezpośrednich kosztów kwalifikowanych, z wyłączeniem bezpośrednich kosztów podwykonawstwa (subcontracting) (np. koszt zamówienia (procurement) PCP) i kosztów zasobów udostępnionych przez osoby trzecie, które nie są używane na miejscu (on the premises) beneficjenta (np. wyposażenie).

²⁶³ Horizon 2020 Work Programme 2016-1017, General Annexes, p. 18.

²⁶⁴ Tamże.

Działania Publicznego Zamawiania Rozwiązań Innowacyjnych – Public Procurement of Innovative Solutions (PPI) actions

Opis: Celem działań PPI jest umożliwienie grupom zamawiających partycypowania w ponoszeniu ryzyka działania jako wcześnie użytkownicy (adopter) innowacyjnych rozwiązań, jednocześnie ułatwiając otwarcie możliwości rynkowych dla przemysłu. PPI oferuje fundusze UE dla grupy prokurentów (grupy kupujących), aby razem podjęli jedno wspólne zamówienie (procurement). Jest tu jedno wspólne ogłoszenie PPI o składanie ofert (call for tender) inicjowane przez wiodącego prokurenta (lead procurer) i jedna wspólna ocena ofert. Każde PPI skupia się na jednej konkretnej, niezaspokojonej potrzebie, realizowanej przez uczestniczących prokurentów i wymaga stworzenia innowacyjnych rozwiązań, które mają istotny zakres podobny do obejmującego całe kraje i dlatego propozycja jest składana przez prokurentów wspólnie. Oznacza to, że innowacyjne rozwiązania, wspierane (procured) przez wszystkich prokurentów w grupie kupujących, muszą mieć taką samą podstawową funkcjonalność i charakterystykę wydajności (opisaną w podstawowej specyfikacji we wspólnym ogłoszeniu przetargowym (call for tender). Rozwiązania mogą mieć jednak także „lokalną” funkcjonalność z powodu różnic w lokalnym kontekście każdego indywidualnego prokurenta (jeżeli użyte zostaną ramowe kontrakty/umowy, może to być odzwierciedlone w specyficznych kontraktach na dostarczenie specyficznej ilości dóbr/usług dla każdego prokurenta).

Działania finansowane: Przygotowanie i implementacja wspólnego PPI (jak jest to opisane w części E Generalnego Aneksu). Koszty kwalifikowane obejmują wydatki na rozwiązania innowacyjne nabywane (procured) za pośrednictwem wspólnego PPI, a także koszty kwalifikowane koordynacji i działań związanych z tworzeniem sieci współpracy (networking). Mogą one także obejmować wkład rzeczowy osób trzecich powiązanych z beneficjentami grantu. Koszty poniesione na działania R&D nie są kwalifikowane.

Uprawnieni uczestnicy: Są tacy sami, jak w przypadku działań PCP opisanych powyżej.

Kwota finansowania: Wkład UE jest opisany przez Reguły Partycypacji, o ile nie ustalono tego inaczej w warunkach określonego konkursu (call conditions).

Wnioskowana refundacja oszacowanych kosztów kwalifikowanych koordynacji i działań związanych z tworzeniem sieci współpracy nie powinna przekraczać 50% wnioskowanego grantu.

Pośrednie koszty kwalifikowane są obliczane przy wykorzystaniu ryczałtowej stawki 25% bezpośrednich kosztów kwalifikowanych, z wyłączeniem bezpośrednich kosztów kwalifikowanych podwykonawstwa (np. cena za zamówienie PPI – PPI procurement)

i kosztów zasobów udostępnionych przez osoby trzecie (np. sprzęt do testowania), które nie są używane na miejscu beneficjenta.

W części E Generalnego Aneksu do Programu Pracy na lata 2016-2017 opisano specjalne wymagania, jakie muszą spełniać działania PCP i PPI (Pre-Commercial Procurement (PCP) i Public Procurement of Innovative Solutions (PPI))

Uwagi te odnoszą się do PCPs i PPIs, dla których przygotowanie oferty przetargowej (tender) i/lub ogłoszenie oferty przetargowej jest wspierane przez Horyzont 2020

5.6.1. Specyficzne wymagania dotyczące zamówienia przedkomercyjnego (Pre-Commercial Procurement – PCP)

Przedstawione poniżej wymagania stosowane są w celu zapewnienia, że przestrzegane są definicja i wymagania, dotyczące PCP, określone w regulach Horyzontu 2020 Nr 1290/2012 i warunki, dotyczące zwolnienia usług R&D według dyrektyw UE, dotyczących zamówień publicznych (public procurement). Chodzi o zagwarantowanie przestrzegania praw IPR w ramach PCP zgodnie z warunkami rynkowymi i tego, że w ramach procesu PCP przestrzegane są w pełni zasady Traktatu²⁶⁵ i reguły konkursu (rywalizacji).²⁶⁶

Definicje

Działania PCP muszą być zgodne z definicjami zawartymi w Horyzoncie 2020:

„Zamówienie przedkomercyjne” oznacza zamówienie usług R&D, włączając „wspólne ponoszenie ryzyka i korzyści w warunkach rynkowych”, a także „konkurencyjne tworzenie rozwiązań (development) rozłożone w fazach”, w których jest jasne oddzielenie zamówienia usług R&D od wdrożenia komercyjnej ilości gotowych produktów²⁶⁷.

„Wspólne ponoszenie ryzyka i korzyści w warunkach rynkowych” oznacza podejście stosowane w PCP, w którym zamawiający dzielą wspólnie z dostawcami, po cenach rynkowych, korzyści i ryzyko związane z IPRs (prawami własności intelektualnych), wynikające z działań R&D.

„Konkurencyjne tworzenie rozwiązań (development) rozłożone w fazach” oznacza konkurencyjne podejście stosowane w PCP przez zamawiających, aby kupić usługi R&D od wielu konkurujących ze sobą jednocześnie (in parallel) dostawców usług R&D w celu porównania i zidentyfikowania najlepszych rozwiązań na rynku (the best value for money solutions), mogących podjąć wyzwanie, którego dotyczy PCP. Aby zredukować ryzyko inwestycji zamawiającego, nagrodzić najbardziej konkurencyjne rozwiązania, a także wspierać udział najmniejszych innowacyjnych przedsiębiorstw, proces R&D jest także podzielony na fazy (projektowanie rozwiązania, budowa prototypu, autentyczna budowa, walidacja i testowanie pierwszych produktów). Występuje tu wielu

²⁶⁵ W szczególności chodzi tu o fundamentalne zasady Traktatu, dotyczące wolnego przepływu dóbr, pracowników, swobody w oferowaniu usług, swobody gromadzenia i wolnego przepływu kapitałów, a także zasad z tego wynikających, jak na przykład zasada niedyskryminacji, przejrzystości i równego traktowania.

²⁶⁶ Horizon 2020 Work Programme 2016-2017, General Annexes, p. 20.

²⁶⁷ Więcej szczegółów na ten temat można znaleźć w Regułach partycypacji w Horyzoncie 2020 nr 1290/2013 i komunikacji PCP COM/2007/799 i powiązanych SEC (1668)2007.

konkurujących ze sobą dostawcy usług R&D, a ich liczba jest redukowana po każdej fazie w wyniku pośrednich ewaluacji.

„Oddzielenie wdrożenia (rozmięszczenia) komercyjnej ilości gotowych produktów” oznacza komplementarność PCP, które skupia się na pracach R&D przed komercjalizacją i PPI, które nie dotyczy R&D, ale skupia się na komercjalizacji/rozpowszechnieniu rozwiązań. Zamawiający mogą, ale nie są zobowiązani do zamawiania po cenie rynkowej rezultatów prac R&D wynikających z PCP.

Działania kwalifikowane:²⁶⁸

A. Faza przygotowania

W tej fazie oczekiwane efekty projektu, który przygotowuje zamówienie PCP, są następujące:

- 1) przygotowane dokumenty oferty przetargowej (tender) w oparciu o modelowe dokumenty kontraktowe PCP Horyzontu 2020, analizę końcowych potrzeb użytkowników, analizę czystości patentowej i badanie rynku (open market consultation), i dodatkowo dla PCPs realizowanych przez grupę zamawiających;
- 2) podpisane wspólne porozumienie przetargowe, potwierdzające ostateczny sposób współpracy, włączając zaangażowanie finansowe grupy kupującej do puli zasobów przeznaczonych na realizację PCP, ostateczne potwierdzenie wiodącego zamawiającego (lead procurer).

B. Faza wykonania (execution stage)

Głównymi działaniami w ramach projektu, który wykonuje PCP, są implementacja zamówienia publicznego PCP, a także kontraktów PCP, włączając walidację i porównanie właściwości eksploatacyjnych, konkurujących ze sobą rozwiązań PCP. Chodzi tu też o zweryfikowanie przydatności rozwiązań z punktu widzenia przekształcenia ich w permanentnie działające usługi. PCP musi być wykonane przez publicznego nabywcę (procurer) (lub nabywców), być może w kooperacji z zamawiającymi prywatnymi lub NGO, którzy oferują usługi o znaczeniu społecznym (public interest) i mają takie same potrzeby w zakresie zamówienia. Oznacza to, że są odpowiedzialni za nabywanie i/lub strategię wykonawczą (publicznoprawną) w zakresie poszukiwanych, innowacyjnych rozwiązań i dążą do osiągnięcia istotnej poprawy jakości i efektywności w obszarze o znaczeniu społecznym, który jest przedmiotem PCP. Zamówienie PCP może być także wykonane przez jednostki mające pełnomocnictwo od jednego lub wielu takich zamawiających, aby działały na ich rzecz (i w ich imieniu) w ramach zamówienia (np. centralne ciała zamawiające).

Inne jednostki (np. ostateczni użytkownicy, ciała certyfikujące), których udział jest w pełni uzasadniony, mogą uczestniczyć w ramach fazy A i B w działaniach dodatkowych, które ewidentnie dodają wartość do działania i wspierają przygotowanie i wykonanie PCP lub osadzają PCP w szerokim zestawie działań po stronie potrzeb (demand side activities). Obejmuje to: rozpowszechnienie rezultatów, usunięcie utrudnień, dotyczących wprowadzenia produktu na rynek (np. pomoc w kwestii standaryzacji, regula-

²⁶⁸ Horizon 2020 Work Programme 2016-2020, General Annexes, p. 21.

cje, certyfikacja), podniesienie świadomości, dzielenie się doświadczeniami i szkolenie w tym zakresie, przygotowanie dalszej współpracy pomiędzy interesariuszami i zamawiającymi (procurers) w zakresie przyszłych działań PCP lub PPI.

Przygotowanie i publikacja otwartych konsultacji rynkowych i ogłoszenia przetargowego (call for tender)²⁶⁹

- Przy przygotowywaniu ogłoszenia przetargowego PCP musi być zachowany otwarty dialog²⁷⁰ z potencjalnymi oferentami i ostatecznymi użytkownikami, aby przedstawić (poznać) poglądy rynku na temat zakresu zamierzanych prac R&D. Rezultaty tych otwartych konsultacji rynkowych muszą być należycie wzięte pod uwagę przy precyzyjnym dostrojeniu specyfikacji oferty przetargowej. Chodzi o to, aby luka pomiędzy stanem rozwoju przemysłu i potrzeby zamówienia uzasadniały potrzebę nabywania usług R&D²⁷¹.
- Z punktu widzenia zasad Traktatu ogłoszenie o kontrakcie PCP musi być opublikowane przez publicznego zamawiającego (public procurer) w ramach całej UE²⁷², przynajmniej w języku angielskim. Oferty muszą być akceptowane i musi być zagwarantowana komunikacja ze wszystkimi interesariuszami na wszystkich etapach procesu PCP, przynajmniej w języku angielskim. Wszystkie oferty muszą podlegać ewaluacji, zgodnie z tymi samymi obiektywnymi kryteriami niezależnie od lokacji geograficznej, wielkości organizacji lub struktury zarządzania (governance structure) licytantów/oferentów (tenderers).
- Wcześniejsze ogłoszenie informujące, mające na celu konsultacje rynkowe, a także ogłoszenie o kontrakcie PCP musi być szeroko reklamowane i ogłaszane, w szczególności na stronach internetowych Horyzontu 2020, a także za pośrednictwem Narodowych Punktów Kontaktowych. Komisja musi być informowana przynaj-

²⁶⁹ Tamże, p. 21–22.

²⁷⁰ Otwarty dialog musi być zorganizowany w taki sposób, aby nie uniemożliwić lub zniekształcić konkurencji. Zgodnie z zasadami Traktatu otwarty dialog musi być z góry powszechnie ogłoszony za pośrednictwem wstępnego ogłoszenia informacyjnego (prior information notice PIN), przynajmniej w języku angielskim w oficjalnym czasopiśmie UE (OJEU) i umożliwić potencjalnym zleceniobiorcom uczestnictwo niezależnie od ich położenia geograficznego. Wszystkie informacje podane w odpowiedziach na zapytania uczestników w ramach dialogu powinny być dokumentowane i publikowane.

²⁷¹ Zgodnie z oczekiwaniami WTO GPA 1994 Artykuł (1)(e) i zrewidowany WTO GPA 2014 Artykuł XIII(1) (f), R&D może obejmować takie działania, jak: poszukiwanie i projektowanie rozwiązania, budowa prototypu do autentycznego przygotowania ograniczonej liczby pierwszych produktów lub usług w formie partii testowej. Autentyczne przygotowanie pierwszego produktu lub usługi może obejmować ograniczoną produkcję lub dostawę w celu włączenia wyników badań (testów) terenowych i zademonstrowania, że produkt lub usługa nadaje się do produkcji lub dostawy w ilości o akceptowalnych standardach jakości. R&D nie obejmuje produkcji dużej ilości produktów lub dostawy w celu ustalenia rentowności komercyjnej lub zwrotu kosztów prac R&D. Nie obejmuje także działań komercyjnych, takich jak stopniowa (incremental) adaptacja lub rutynowe oraz okresowe zmiany istniejących produktów, usług, linii produkcyjnych, procesów lub innych działań w toku, nawet jeśli takie zamiany mogą oznaczać poprawę.

²⁷² Za pośrednictwem OJEU <http://www.ojeu.eu/> przy wykorzystaniu portalu internetowego TED (Tenders Electronic Daily) <http://ted.openspending.org/>

mniej 5 dni przed przewidywaną datą publikacji PIN (Prior Information Notice) w celu otwartej konsultacji rynkowej i 30 dni przed przewidywaną datą publikacji ogłoszenia o kontrakcie PCP i jego treści. Ogłoszenie zapraszające do składania ofert PCP musi pozostać otwarte dla składania ofert przynajmniej przez 60 dni.

Dokumentacja oferty przetargowej (tender) i procedura zamówienia (procurement)²⁷³

- Ogłoszenie przetargowe PCP musi zawierać informacje o planowanej liczbie dostawców usług R&D, którzy zostaną wybrani (przynajmniej trzech), żeby rozpocząć PCP, liczbę faz PCP, oczekiwany czas realizacji i budżet każdej fazy PCP. Zamówienie PCP musi obejmować pełny okres życia PCP czyli: (1) projektowanie rozwiązania, (2) budowa prototypu i (3) rzeczywiste stworzenie rozwiązania, włączając testowanie ograniczonej liczby testowej serii produktów/usług. Każda z trzech faz PCP może być podzielona na fazy cząstkowe, jeśli będzie to wskazane.
- Zamawiający (procurers) powinni unikać używania kryteriów selekcji, bazujących na nieproporcjonalnej kwalifikacji i wymaganiach gwarancji finansowych (np. uwzględniających referencje wcześniejszych klientów lub minimalne obroty). Muszą tu być użyte specyfikacje, bazujące na funkcjach/osiągach (performance), przy formułowaniu celu (przedmiotu) PCP jako problemu, który ma być rozwiązany, bez narzucania specyficznego sposobu rozwiązania, jaki miałby tu być zastosowany. Ewaluacja ofert musi bazować na kryteriach „best value for money”²⁷⁴, a nie jedynie na najniższej cenie.
- Proces PCP musi być zorganizowany w taki sposób, aby uniknąć jakiegokolwiek konfliktu interesów, włączając angażowanie zewnętrznych ekspertów. Potencjalni dostawcy rozwiązań, poszukiwani w ramach PCP, nie mogą być beneficjentami w działaniu, podczas którego PCP jest planowana lub podejmowana (undertaken).
- Proces PCP musi zgłosić zapotrzebowanie określonych dostawców usług R&D w krajach członkowskich lub stowarzyszonych, aby ulokować większość działań R&D w ramach kontraktu PCP, włączając w to, w szczególności głównego badacza (badaczy), pracującego w ramach kontraktu PCP.
- W PCP zamawiający nie rezerwują rezultatów prac R&D wyłącznie do swego własnego użycia. Dostawca usług R&D, generujący rezultaty w PCP, musi zachować związane z tym swoje prawa do własności intelektualnej (IPRs)²⁷⁵. Nabywcy muszą posiadać wolne od opłat licencyjnych (royalty-free) prawa dostępu

²⁷³ Horizon 2020 Work Programme 2016-1017, General Annexes, p. 22–23.

²⁷⁴ „Best value for money” jest definiowana jako najbardziej korzystna kombinacja kosztów, jakości i trwałości (sustainability), mająca na celu spełnienie oczekiwań klienta. W tym kontekście „koszty” oznaczają uwzględnienie kosztów całego cyklu życia produktu, „jakość” oznacza spełnienie specyfikacji, które są zgodne z celami i wystarczające, aby spełnić wymagania klienta, „trwałość” (sustainability) oznacza korzyści ekonomiczne, społeczne i środowiskowe, brane pod uwagę w tym przypadku biznesowym przy poparciu programu przez rząd. <https://www.finance-ni.gov.uk/articles/definition-best-value-money>.

²⁷⁵ Patrz Regulacje, dotyczące partycypacji w Horyzoncie 2020 nr 1290/2-13.

(access rights), aby wykorzystywać rezultaty prac R&D tylko na swoje własne potrzeby. Nabywcy muszą także posiadać prawo przyznawania lub wymagania od uczestniczącego dostawcy usług R&D, aby przyznawał niewyłączne licencje osobom trzecim w celu wykorzystania rezultatów przy zachowaniu uczciwych i rozsądnych warunków rynkowych, bez jakichkolwiek praw do sublicencjonowania. Zapis, dotyczący odwołania (call-back provision) musi zagwarantować, że jeśli dostawcy usług R&D nie uda się komercyjnie wykorzystać rezultatów w określonym czasie po zakończeniu PCP, jak to określono w kontrakcie, lub użyje ich na szkodę interesu publicznego, włączając interesy bezpieczeństwa, musi on przetransferować wszelką własność rezultatów do nabywców (procurementers). Nabywcy (procurementers) są zobowiązani informować oferentów (tenderers) i nabywców (procurementers), że muszą opublikować – po konsultacji z każdym dostawcą usług R&D – publiczne podsumowania wyników projektu PCP, włączając informacje o kluczowych efektach prac R&D, a także doświadczenia zebrane przez i w czasie PCP. Chodzi tu o doświadczenia, dotyczące wykonalności i badanych podejść do spełnienia wymagań nabywców (procurementers), a także doświadczeń na temat potencjalnego przyszłego wdrożenia rozwiązań. Nie powinny być ujawniane szczegóły, które mogłyby utrudnić stosowanie prawa. Byłyby one sprzeczne z interesem publicznym, naruszyłyby uprawnione interesy dostawców usług R&D zaangażowanych w PCP (np. dotyczące chronionych przez IPR specyficznych podejść stosowanych w ich rozwiązaniach) lub mogłyby zniekształcić uczciwą konkurencję pomiędzy uczestniczącymi dostawcami usług R&D lub innych podmiotów na rynku.

- Aby publiczni nabywcy (procurementers) mieli możliwość ustalenia poprawnej (best value for money) ceny rynkowej za usługi R&D (w przypadku, gdyby nie była stosowana, obecność pomocy państwowej byłaby w zasadzie wykluczona), rozdzielenie praw i obowiązków pomiędzy publicznymi nabywcami i dostawcami usług R&D, włączając alokację IPRs, musi być opublikowane w dokumentach ogłoszenia przetargowego PCP. Ponadto, ogłoszenie przetargowe (zaproszenie do składania ofert) PCP musi być prowadzone w sposób konkurencyjny i transparentny, w zgodzie z zasadami Traktatu, co prowadzi do kształtowania cen zgodnych z zasadami rynkowymi. Publiczni nabywcy powinni zagwarantować, że kontrakty PCP z dostawcami usług R&D zawierają rekompensatę finansową stosowną do warunków rynkowych²⁷⁶, w porównaniu z wyłączną ceną za utworzenie rozwiązania (development), za przydzielenie praw własności IPR do uczestniczących dostawców usług R&D.

²⁷⁶ Rekompensata finansowa, w porównaniu wyłącznie z kosztami tworzenia rozwiązania, powinna odzwierciedlać rynkową wartość osiągniętych korzyści i zakładanych zagrożeń przez uczestniczącego dostawcę usług R&D. W odniesieniu do podziału IPR w ramach PCP, rynkowa cena korzyści powinna odzwierciedlać możliwości komercjalizacji, otwierające się dla dostawcy usług R&D za pośrednictwem IPRs. Powiązane zagrożenia, przyjmowane przez dostawcę usług R&D, obejmują na przykład koszty ponoszone przez dostawcę R&D na pielęgnowanie IPRs i komercjalizację produktu.

Implementacja kontraktu²⁷⁷

- Kontrakt PCP, który będzie zawarty z każdym z wybranych oferentów (tenderer) musi przybrać formę pojedynczej umowy ramowej, pokrywającej wszystkie fazy R&D, co nie obejmuje renegocjacji kontraktu po jego przyznaniu. Ta umowa musi zawierać informacje na temat przyszłej procedury implementacji poszczególnych faz (za pośrednictwem specyficznych kontraktów), włączając formę pośrednich ewaluacji (w tym kryteria oceny i ich wagi) po fazach zaprojektowania rozwiązania i budowy prototypu.
- W przypadku PCPs implementowanych przez grupę nabywców kontrakty, dotyczące usług R&D są przyznawane przez wiodącego nabywcę i wszyscy wybrani oferenci mogą być opłacani przez wiodącego zamawiającego lub proporcjonalnie przez każdego z zamawiających w grupie kupujących, stosownie do procentu indywidualnego wkładu każdego z nich do całkowitego budżetu zamówienia PCP.

5.6.2. Specyficzne wymagania dotyczące zamówienia publicznego rozwiązań innowacyjnych (Public Procurement of Innovative solutions – PPI)

Definicje

PPIs muszą być zgodne z definicjami Horyzontu 2020.²⁷⁸

„Publiczne zamówienie innowacyjnych rozwiązań (PPI)” oznacza zamówienie, w którym zawierające kontrakt władze działają jako *klient wprowadzający na rynek* dobra innowacyjne lub usługi, które nie są jeszcze dostępne na dużą skalę na zasadach komercyjnych. Zamówienie to może obejmować testowanie dostosowania (conformance).

„Klienci wprowadzający na rynek”, nazywani także „wczesnymi osobami adoptującymi” (early adapters) – jest to około 20% klientów na rynku wewnętrznym UE w segmencie rynkowym nabywców (procurers), wykorzystujących (stosujących) rozwiązania innowacyjne, aby poradzić sobie z wyzwaniami, które są przedmiotem zamówienia PPI. PPI musi pociągać za sobą pierwsze zastosowanie/komercjalizację rozwiązań innowacyjnych co oznacza, że muszą być one nowe w segmencie rynkowym zamawiającego lub nowe na rynku wewnętrznym UE, a także istotne (relevant) dla zamawiających (procurers) i w innych krajach członkowskich i/lub krajach stowarzyszonych.

„Rozwiązania innowacyjne” są to innowacyjne dobra lub usługi, które mają poziom działania lepszy niż najlepsze z dostępnych obecnie. Oczekuje się od dostawców, że spełnią oni te wyzwania za pośrednictwem innowacji produkcyjnych. Obejmuje to także rozwiązania, które zazwyczaj już były (częściowo) demonstrowane z sukcesem w sensie technicznym w małej skali i mogą już być na rynku w małej ilości lub prawie są na rynku. Jednak z powodu immanentnego ryzyka, wynikającego z niepewności rynkowej nie zostały jeszcze wyprodukowane w dużej skali, aby spełnić wymagania rynku masowego odnośnie relacji jakość - cena. Ponadto, z tego powodu jeszcze nie spenetrowano segmentu rynku nabywców. Obejmuje to także rozwiązania bazujące na istnieją-

²⁷⁷ Horizon 2020 Work Programme 2016-1017, General Annexes, p. 23.

²⁷⁸ Tamże.

cych technologiach, które mają być wykorzystane w nowy i innowacyjny sposób. PPI nie obejmuje zamówienia prac R&D.

Działania kwalifikujące się:²⁷⁹

A. Faza przygotowawcza

W tej fazie oczekuje się przygotowania dokumentów oferty przetargowej (tender) dla PPI w oparciu o analizę ostatecznych użytkowników, analizę czystości patentowej, konsultacje na otwartym rynku i (jeżeli ma to zastosowanie) wyniki działań, mających na celu zweryfikowanie gotowości rynku do przyjęcia rozwiązania. Może to obejmować zorganizowanie testowania zgodności (conformance), certyfikację lub nadawanie rozwiązaniom znaku jakości. W przypadku wspólnych (joint) PPI, dodatkowym elementem jest podpisana wspólna umowa zamówienia (procurement) potwierdzająca ostateczny sposób współpracy, włączając finansowe zaangażowanie każdego z zamawiających w grupie kupujących na rzecz PPI oraz ostateczne potwierdzenie wiodącego zamawiającego.

B. Faza wykonania

Główne działania: Implementacja zamówienia PPI i kontraktów PPI w ramach czasowych projektu, zapewnienie wdrożenia rozwiązań stosownie do wymagań zdefiniowanych w fazie przygotowania.

Obejmuje to wdrożenie rozwiązań innowacyjnych i ocenę rezultatów działania otrzymanych rozwiązań w realnych warunkach działania i w czasie, który umożliwia odpowiednią ocenę wpływu rozwiązań innowacyjnych na przekształcenie w permanentnie działającą usługę. PPI musi być zrealizowane przez publicznego nabywcę (nabywców), ewentualnie we współpracy z nabywcami prywatnymi lub ewentualnie NGO, którzy mają podobne potrzeby w zakresie zamówienia. Nabywca (nabywcy) jest (są) odpowiedzialny za strategię nabycia odnośnych rozwiązań innowacyjnych, z zamiarem osiągnięcia wysokiej jakości i poprawy efektywności w obszarze o znaczeniu społecznym, który jest przedmiotem PPI. Ewentualnie zamawiającymi mogą być jednostki, mające upoważnienie od takich nabywców, aby działali na ich rzecz (w ich imieniu) w zamówieniu (publicznym) (np. centralne jednostki zakupowe).

Inne jednostki (np. ostateczni użytkownicy, ciała certyfikujące), których partycypacja jest w pełni uzasadniona, mogą uczestniczyć w fazach A i B w działaniach dodatkowych, które jednoznacznie dodają wartość do działania oraz wspierają przygotowanie i realizację PPI lub włączają PPI w szeroki zbiór działań sfery zaspokojenia potrzeb (demand side activities). Obejmuje to rozpowszechnienie rezultatów, usuwanie przeszkód na drodze do wprowadzenia innowacji PPI na rynek (np. przyczynianie się do standaryzacji, certyfikacji, kontroli), podniesienie świadomości i szkolenia, a także wymianę doświadczeń i szkolenia oraz działania przygotowujące dalszą kooperację pomiędzy interesariuszami i nabywcami w zakresie przyszłych PCP lub PPI.

²⁷⁹ Horizon 2020 Work Programme 2016-1017, General Annexes, p. 24.

Przygotowanie i publikacja otwartych konsultacji rynkowych i zaproszenie do składania ofert²⁸⁰

W przypadku, gdy PPI nie jest wykonywane przez zamawiających, którzy realizowali PCP w zgodzie z wymaganiami opisanymi w poprzednim podrozdziale, aby kupić prototypy lub ograniczoną liczbę pierwszych wersji testowych produktu lub usługi, które zostały rozmieszczone i wykorzystane w ramach PCP, należy stosować następujące zasady w kwestii konsultacji rynkowych i publikacji:

- przy przygotowywaniu zaproszenia do składania ofert PPI musi być przeprowadzona otwarta konsultacja rynkowa z potencjalnymi oferentami i ostatecznymi użytkownikami, aby z wyprzedzeniem w pełni poinformować rynek o przyszłym PPI i poznać poglądy rynku na temat planowanego zakresu PPI. Informacje uzyskane w ramach tych konsultacji na temat luki pomiędzy postrzeganymi potrzebami zamówienia i aktualnym rozwojem przemysłowym muszą być wzięte pod uwagę w specyfikacji oferty przetargowej PPI, tak aby PPI należycie skupiało się na „wczesnym zastosowaniu” (elary adoption) rozwiązań „innowacyjnych”;
- rynek musi być z wyprzedzeniem²⁸¹ dobrze poinformowany o dacie, kiedy przewiduje się ogłoszenie PPI. Gotowość rynku przed wdrożeniem może być zweryfikowana, np. za pośrednictwem organizacji testowania zgodności (conformance), certyfikacji lub pozyskania znaku jakości, ogłoszenie o kontrakcie PPI musi być opublikowane w całej UE przez publicznego nabywcę, przynajmniej w języku angielskim. Akceptacja ofert i komunikacja z interesariuszami musi być zapewniona na wszystkich etapach zamówienia, przynajmniej w języku angielskim. Wszystkie oferty muszą być oceniane w oparciu o te same, obiektywne kryteria,
- wstępne ogłoszenia informacyjne, mające na celu konsultacje rynkowe, wczesne ogłoszenie przewidywanej daty ogłoszenia PPI, a także ogłoszenie o kontrakcie PPI muszą być promowane i szeroko ogłaszane przy wykorzystaniu, w szczególności stron internetowych Horyzontu 2020 i Narodowych Punktów Kontaktowych. Komisja Europejska musi być poinformowana przynajmniej 5 dni przed oczekiwaną datą publikacji PIN (Prior Information Notice), dotyczącej otwartych konsultacji rynkowych i 30 dni przed przewidywaną datą publikacji ogłoszenia o kontrakcie PPI i jego treści. Zaproszenie do składania ofert musi pozostawać otwarte na składanie ofert przynajmniej przez 60 dni,
- w przypadkach, w których nie ma zastosowania porozumienie o zamówieniach publicznych WTO, udział w procedurach przetargowych musi być otwarty na takich samych warunkach dla oferentów z krajów członkowskich UE i z krajów, z którymi UE ma zawartą umowę w obszarze zamówień publicznych na zasadach w niej określonych. Dotyczy to także wszystkich krajów stowarzyszonych z Horyzontem

²⁸⁰ Horizon 2020 Work Programme 2016-2020, General Annexes, p. 25.

²⁸¹ W przypadku PPI, realizowanego po PCP, stosownie do opisanych wcześniej warunków może być użyta negocjowana procedura bez publikacji przewidzianej w dyrektywach UE, dotyczących zamówień publicznych. Muszą tu być pozyskane przynajmniej trzy oferty, włączając tę złożoną przez dostawcę R&D, który z powodzeniem zakończył poprzedzające PCP.

2020. W przypadkach, w których ma zastosowanie porozumienie o zamówieniach publicznych WTO, kontrakty PPI muszą być także otwarte dla oferentów z krajów, z którymi ratyfikowano to porozumienie, przy zachowaniu określonych tam warunków.

Dokumentacja oferty przetargowej i procedura zamówienia:²⁸²

- Zamawiający (nabywcy) powinni unikać wykorzystania kryteriów selekcji, bazujących na nieproporcjonalnej kwalifikacji i wymaganiach gwarancji finansowych (np. w zakresie referencji wcześniejszych klientów i minimalnych obrotów). Muszą tu być użyte specyfikacje, opierające się na cechach funkcjonalnych i wydajności, aby sformułować cel oferty przetargowej jako problem wymagający rozwiązania, bez opisywania specyficznego sposobu podejścia, jaki ma być zastosowany. Ewaluacja ofert musi bazować na kryteriach „best value for money” (a nie na najniższej cenie).
- Podział praw i obowiązków pomiędzy nabywców i dostawców rozwiązań, włączając alokację IPRs, musi być opublikowany w dokumentacji zaproszenia do składania ofert PPI. Zaproszenie do składania ofert musi być wykonane w sposób konkurencyjny i transparentny, w zgodzie z zasadami Traktatu, co prowadzi do ustalania ceny odpowiadającej warunkom rynkowym. Aby zachęcić do sprawiedliwego i szerokiego wykorzystania rezultatów, prawa własności IPRs wygenerowane w czasie realizacji kontraktu PPI powinny być przypisane do strony generującej IPRs, z wyłączeniem przypadków w pełni uzasadnionych (np. w przypadku, gdy strona ta nie jest w stanie je wykorzystać).
- Nabywcy (procurement) muszą zorganizować zamówienie w taki sposób, aby uniknąć jakiegokolwiek konfliktu interesów, włączając wykorzystanie zewnętrznych ekspertów. Potencjalni dostawcy rozwiązań poszukiwani w ramach PPI nie mogą być beneficjentami w działaniu, podczas którego PPI jest planowane lub realizowane (undertaken).
- Mogą być wykorzystane procedury zamówień określone w dyrektywach UE, dotyczących zamówień publicznych, które nie obejmują zamówień usług R&D. Nie można natomiast używać ograniczonych procedur ze skróconymi ramami czasowymi, które mają zastosowanie przy składaniu ofert w nagłych przypadkach.
- Implementacja kontraktu²⁸³
- Mogą być tu wykorzystane umowy/kontrakty ramowe z dostawą partiami (lots). W przypadku PPI implementowanych przez grupę zamawiających mogą być przyznawane specyficzne kontrakty na dostawę specyficznej ilości dóbr/usług dla każdego z zamawiających. Ponadto, wybrani oferenci mogą otrzymywać zapłatę w całości od głównego zamawiającego (lead procurer) lub od każdego zamawiającego w grupie kupujących indywidualnie za te ilości dóbr/usług, które zostały zamówione przez każdego z nich indywidualnie.

²⁸² Horizon 2020 Work Programme 2016-2020, General Annexes, p. 25-26.

²⁸³ Tamże, p. 26.

6. Przykłady projektów, które otrzymały finansowanie w instrumencie SMEs

Podstawowym źródłem danych zawartych w tym rozdziale jest strona internetowa Komisji Europejskiej, na której podane są informacje o projektach, które otrzymały finansowanie²⁸⁴. W latach 2014–2016 było to około 1736 projektów. Niektóre z nich otrzymały środki tylko fazy pierwszej, niektóre fazy pierwszej i drugiej. Jeżeli jakiś projekt otrzymał finansowanie fazy pierwszej i drugiej, to jest on uwzględniony (w sumarycznej liczbie 1736) dwa razy.

Projekty są sklasyfikowane w następujących obszarach tematycznych:

- 1) efektywność energii,
- 2) eko-innowacje i zrównoważone dostarczanie surowców (raw material),
- 3) środowisko i działanie klimatyczne,
- 4) transport,
- 5) transport i inteligentne poruszanie się w miastach (smatr cities mobility),
- 6) produkcja i przetwarzanie żywności,
- 7) otwarta przełomowa (disruptive) innowacyjność,
- 8) ochrona miejskich delikatnych celów i krytycznych infrastruktur miasta,
- 9) badania i rozwój bezpieczeństwa,
- 10) markery biologiczne (biomarkers) i diagnostyczne urządzenia medyczne,
- 11) nanotechnologie,
- 12) niebieski rozwój (blue growth),
- 13) innowacyjny model biznesowy SME,
- 14) innowacyjne mobilne aplikacje e-administracji,
- 15) biotechnologia,
- 16) biotechnologia w ochronie zdrowia,
- 17) przestrzeń (kosmiczna),
- 18) rolnictwo, leśnictwo, produkcja żywności (agri-food) i branże bazujące na biotechnologiach,
- 19) ICT w ochronie zdrowia.

Poniżej opisano projekty z wybranych branż (podkreślonych w powyższym zestawieniu). Uwagę skoncentrowano na dość prostych projektach „będących w zasięgu polskich przedsiębiorstw”. Być może prezentowane tu opisy zachęcą polskie przedsiębiorstwa do przygotowania podobnych wniosków w kolejnych konkursach instrumentu SMEs.

²⁸⁴<https://ec.europa.eu/easme/en/sme-instrument-projects>.

Przykład pierwszy

Tytuł projektu: *Advanced System for Eco, Energy and Cost Efficient, Comfortable and Secure Smart Homes*
(*Zaawansowany system dla efektywnych w sensie ekologicznym, energetycznym i kosztowym, komfortowych i bezpiecznych, inteligentnych domów*)

Obszar tematyczny: efektywność energii

Nazwa SME: „Robotina”, kraj: Słowenia, faza 1 instrumentu SME, czas realizacji: 01.05.2015-01.11.2015²⁸⁵, finansowanie UE 50.000 euro, koszt projektu 71.429 euro.

Opis projektu:

Istniejące obecnie inteligentne (smart) domy nie odpowiadają zazwyczaj w pełni standardom zawartym w reklamie skierowanej do użytkownika. Umożliwiają one monitorowanie gospodarstwa domowego (budynku) i kontrolę urządzeń przy użyciu wielu nowych rozwiązań sprzętu i oprogramowania, a także obszernych podręczników, ale nie adaptują się w sposób automatyczny do typowych zachowań użytkownika. Ponadto, badania wykazały, że schematy działania inteligentnych domów ustalone przez użytkowników są w dużym stopniu nieefektywne, co przyczynia się do dużego zużycia energii. Wstępne badania wykazują, że proponowane innowacyjne podejście umożliwia oszczędność energii aż do 33%. Prezentowany produkt próbuje przełamać barierę pomiędzy domem inteligentnym z perspektywy użytkownika i domem rzeczywiście inteligentnym poprzez wprowadzenie usługi „on-demand cloud”, która wykorzystuje optymalizację wielokryterialną i metody dynamicznego profilowania użytkownika. Celem jest optymalizacja wydajności (performance) w dowolnym „inteligentnym” budynku, a zwłaszcza połączonym z inteligentnym miastem (smart city). Ponadto, użytkownik może jedynie w sensie jakościowym ustalać szereg parametrów, a następnie wybrać jedną ze strategii sterowania (control) zaproponowaną przez system, która określa równowagę w zakresie oszczędności energii, komfortu i bezpieczeństwa. Metody optymalizacji osiągają nawet wyższe oszczędności energii, jeśli wykorzystywane są alternatywne źródła energii, jak na przykład energia fotowoltaiczna.

Technologiczna wykonalność projektu została już zweryfikowana przy wykorzystaniu prototypu małego domu.

Potencjał rynku dla prezentowanej usługi jest bardzo duży przy wzroście dochodów szacowanym na kwotę 51,77 mld w roku 2020, przy szacowanym skumulowanym rocznym wskaźniku wzrostu (CAGR)²⁸⁶ 29,5%. Wielu kluczowych „graczy”, jak na przykład Google, wchodzi na ten rynek, licząc na nową globalną dominację. Jesteśmy w kontakcie z wieloma globalnymi dostawcami tego rodzaju usług, co daje możliwość przyspieszenia komercjalizacji naszego produktu. W ramach badania wykonalności skupimy się przede wszystkim na analizach rynkowych, potrzebach klientów, zakresie

²⁸⁵ http://cordis.europa.eu/project/rcn/196554_en.html.

²⁸⁶ Skumulowana roczna stopa wzrostu (the compound annual growth rate - CAGR) jest to średnia roczna stopa wzrostu inwestycji w określonym czasie dłuższym niż jeden rok. <http://www.investopedia.com/terms/c/cagr.asp>

dostarczanych usług i ich funkcjonalności, a także mechanizmach ustalania cen. Dodatkowo prowadzona będzie weryfikacja technologii dla zastosowań na dużą skalę, a także zostanie oszacowana potrzeba kooperacji z instytucjami trzecimi. Ważnym rezultatem badań będzie raport wykonalności, zawierający szczegółowy biznesplan.

Przykład drugi

Tytuł projektu: Cost competitive eco-friendly and acoustic wooden doors for indoor applications

(Konkurencyjne kosztowo, przyjazne ekologicznie i akustyczne drzwi do zastosowań wewnętrznych)

Obszar tematyczny: Eko-innowacje i zrównoważone dostarczanie surowców (raw material)

Nazwa SMEs: PADO-ELEMENTEBAU HOLZ - UND KUNSTSTOFF GMBH, kraj: Niemcy – koordynator, „MELU”, kraj: Słowenia i „Lualdi”, kraj: Włochy, faza 2 instrumentu SME, czas trwania projektu 2 lata (01.05.2015 – 01.05.2017), finansowanie UE 1.316.831 euro, koszt projektu: 1.881.186,5 euro. Opis projektu:

Okna i drzwi są kluczowymi komponentami, mającymi za zadanie izolację dźwiękową pomieszczenia. W niektórych branżach dąży się do redukcji hałasu przy wykorzystaniu drzwi wewnętrznych w celu zagwarantowania komfortu. Tak jest w przypadku: pomieszczeń medycznych, gdzie 35 dBA S.R.I. (Sound Reduction Index) mogłoby pokryć większość wymagań klientów i przepisy prawa: drzwi hotelowe (wymaganie klientów 34 DBA); wejścia do mieszkań (wymaganie klientów powyżej 35-38dB). Mamy zamiar zdefiniować strategię działania (eksploitation) gwarantującą 5% udziału w europejskim rynku drzwi dla budynków mieszkalnych, centrów edukacji i leczenia (sanitation) w roku 5, ze skumulowanymi obrotami na poziomie 23,8 mln euro.

Aby osiągnąć ten cel, wypuścimy na rynek (launch) produkt, który zagwarantuje 37 dBA dla drzwi o maksymalnej grubości 45 mm i maksymalnej wadze 70 kG. Budowane obecnie prototypy, bazujące na naszej technologii, osiągają nawet 42 dBA S.R.I. Odporność na ogień naszych drzwi wynosi EI30 (co oznacza, że drzwi utrzymują swoją integralność przynajmniej przez 30 minut w przypadku pożaru, przy ich maksymalnej grubości 45 mm i maksymalnej wadze 70 kG).

Oprócz tego nasze drzwi bazują na materiałach ekologicznych: (a) wełna drzewna (wood wool) zamiast wełny mineralnej (rock wool), (b) podlegająca w 100% recyklingowi akustyczna warstwa izolująca produkowana z mieszanki granulatów korkowych i okruchów gumowych lub przez włókna drzewne (wood fibre) i materiały korkowe zamiast promasound²⁸⁷ oraz nadające się do recyklingu kompozyty z tworzyw sztucznych

²⁸⁷ PROMASOUND™ TL jest innowacyjnym visco-elastycznym materiałem nowej generacji. Charakteryzuje się on dużą możliwością tłumienia akustycznego, a także rozprzestrzeniania się ognia i dymu. Ma on certyfikat MED i aprobatę USCG. Odnośnie do cech akustycznych jest on stosowany jako pierwsza bariera izolująca nastawiona na zastąpienie grafitowych (lead) folii i PVC. Charakteryzuje się on łatwością instalowania, jest bezpieczny dla otoczenia, a także nieszkodliwy dla środowiska.

i drewna (zamiast kompozytów, w skład których wchodzi tworzywo sztuczne i drewno). Umożliwi to nam dostęp do nowej niszy rynkowej: sektora zielonego budownictwa.

Aby zachować unikatowość na rynku (to be unique), nasze drzwi muszą gwarantować koszt poniżej 650 euro. Dlatego chcemy stworzyć strategię LEAN manufacturing, która umożliwi nam redukcję kosztów na poziomie 15% w relacji do rozwiązania proponowanego przez SILENTWOOD (gdzie cena wynosi około 800 do 900 euro za drzwi).

Przykład trzeci

Tytuł projektu: Smart logistics for WASTE and recycling operations in European cities

(Inteligentna logistyka odpadów i operacji recyklingu w miastach europejskich)

Obszar tematyczny: transport i inteligentne poruszanie się w miastach (smart cities mobility)

Nazwa SME: „Enevo Oy”, kraj: Finlandia, faza 2 instrumentu SME, czas trwania projektu: ?, finansowanie 2.264.938 euro. Opis projektu:

Obecnie kluczowym problemem w zbieraniu odpadów są trasy statyczne i harmonogramy: kierowcy samochodów poruszają się „na ślepo” od pojemnika do pojemnika i zabierają kontenery, które są albo w połowie pełne, albo nawet przepełnione. Przyczynia się to do ponoszenia wysokich, niepotrzebnych kosztów, wynikających ze straconego czasu, zużycia paliwa i emisji gazów cieplarnianych. W skali globalnej każdego dnia około 400 milionów pojemników na śmieci jest obsługiwanych przez miliony ciężarówek. Enevo jest rozwijającym się fińskim przedsiębiorstwem technologicznym, które ma na celu wykorzystać w sensie finansowym (capitalise) tę możliwość, mającą wartość 12 mld Euro i stać się przedsiębiorstwem nr 1 w skali światowej w branży „platform łańcucha dostaw” transportu śmieci i operacji recyklingu.

Ponieważ zarządzanie odpadami odgrywa kluczową rolę w gospodarce okrężnej (circular), Enevo jest kluczowym „graczem” w sferze opracowania bardziej efektywnego zbierania (collection) odpadów i systemów zarządzania. Enevo pomaga swoim klientom, aby ich działania gromadzenia śmieci i recyklingu były bardziej efektywne i prowadziły do bardziej zrównoważonego (sustainable) świata. Misją Enevo jest przekształcenie wszystkich śmieci na świecie w wartościowe surowce.

Projekt SmartWASTE podejmuje dwa ważne wyzwania występujące w skali europejskiej:

- 1) optymalizacja operacji transportu i stawianie czoła wyzwaniom, dotyczącym środowiska i logistyki, z którymi boryka się europejska branża transportowa,
- 2) zarządzanie odpadami w kontekście gospodarki okrężnej (circular).

Celem propozycji SmartWASTE jest skalowanie (scale-up) i rozszerzenie usługi na nowe regiony Europy poprzez pilotowanie rozwiązań u potencjalnych klientów na bazie 10 projektów pilotażowych o dużej skali. Dzięki temu Enevo ma zamiar zebrać ważne opinie (feedback), które następnie zostaną wykorzystane przy tworzeniu produktu

i umożliwią poprawę oferty Envo oraz działalności firmy, tak aby była ona lepiej dostosowana do ekspansji regionalnej na dużą skalę.

Działania zawarte w propozycji projektu są nastawione na stworzenie solidnej podstawy dla sukcesu biznesowego Envo na rynku europejskim i przyspieszenie ekspansji w skali globalnej. Celem Envo jest osiągnięcie w roku 2021 dochodów na poziomie 916 mln euro i zatrudnienie w skali globalnej 1500 osób, spośród których 1000 będzie pracowało w Europie.

Przykład czwarty

Tytuł projektu: Demonstration of a cloud-based precision farming management system for a sustainable and intensive agriculture to secure long-term food supply in Europe

(Demonstracja bazującego na chmurze systemu zarządzania precyzyjną uprawą dla zrównoważonego i intensywnego rolnictwa w celu długofalowego zabezpieczenia dostaw żywności w Europie)

Obszar tematyczny: produkcja i przetwarzanie żywności

Nazwa SME: Agri Con GmbH, kraj: Niemcy, faza 1 instrumentu SME, czas trwania projektu: 01.05.2015 – 01.10.2015²⁸⁸, finansowanie UE 50.000 EUR, koszt projektu: 71.429 UE.

Opis projektu:

Celem projektu jest komercjalizacja modelu usługi zintegrowanego precyzyjnego systemu upraw bazującego na chmurze. Chodzi tu o zwiększenie produktywności upraw i opłacalności w zrównoważony sposób. Obecnie większość rolników dba o swoje uprawy przez dobre nawożenie (feeding), prowadzące do nieodpowiedniego użyznienia, zniszczenia roślin i niepotrzebnego oddziaływania na środowisko. System AgriCloud jest pierwszym holistycznym podejściem zarządzania, w którym przetwarzane są dane dostępne z czujników agronomicznych, informacje od przedsiębiorstw oferujących maszyny i usługi rolnicze, uzupełniane przez wiedzę ekspercką, dotyczącą odżywiania roślin. System będzie wspierał celowe użycie nawozów i herbicydów, efektywne wykorzystanie maszyn i zarządzanie następstwem prac.

AgriCloud spowoduje wzrost plonów na poziomie 3-10%, redukcję wylegania (lodging) na poziomie 50-100%, redukcję zużycia nawozów na poziomie 12-20% i poprawę efektywności zbiorów o 12-20%. Roczne sumaryczne oszczędności rolników wyniosą około 130 euro /ha, a czas zwrotu z inwestycji, w zależności od obszaru gospodarstwa, wyniesie w granicach 1,5-3 lata. Szacowany potencjał rynku dla Agricon wynosi około 28 mln euro w roku 2021.

Obecnie rolnicy wykorzystują mieszane zestawy maszyn autonomicznych (stand-alone). AgriCloud proponuje zaspokojenie ich potrzeby na zintegrowane rozwiązanie z tylko jedną infrastrukturą danych dla skoordynowanego, łatwego w użyciu sterowania użyciem

²⁸⁸ http://cordis.europa.eu/project/rcn/196465_en.html.

maszyn z jednego interfejsu użytkownika, który informuje o przyczynach i determinantach plonów.

Badanie wykonalności składa się z badania struktury rynku, segmentów i barier, w szczególności rynków międzynarodowych, badania klientów, identyfikacji 7 klientów pilotażowych i przygotowania strategii IP. Cele techniczne zostaną sformułowane na bazie opartej na klientach specyfikacji i rewizji, analizie ryzyka, a także uwzględnieniu charakterystyk regionalnych.

AgriCloud pomoże utrzymać europejską konkurencyjność w sferze rolnictwa, a także zrównoważony rozwój (sustainability) oraz zarządzać adaptacją do zmian klimatycznych. Chodzi tu o zapewnienie długofalowego bezpieczeństwa żywnościowego i jakości żywności. AgriCloud przyczyni się także do implementacji wspólnej polityki rolnictwa (CAP) UE.

Ten sam projekt otrzymał także środki na realizację fazy drugiej instrumentu SME i tutaj szczegóły są następujące:

Tytuł projektu: Demonstration of a cloud-based precision farming management system for a sustainable and intensive agriculture to secure long-term food supply in Europe – Phase II

(Demonstracja bazującego na chmurze systemu zarządzania precyzyjną uprawą dla zrównoważonego i intensywnego rolnictwa w celu długofalowego zabezpieczenia dostaw żywności w Europie – Faza II)

Nazwa SMEs: AGRI CON GMBH PRECISION FARMING COMPANY GmbH, kraj: Niemcy – koordynator, BAG Precision Farming Sp. z o.o.²⁸⁹, kraj: Polska, AGRI CON HUNGARY PRECISION FARMING KORLATOLT FELELOSSEGU TARSASAG, kraj: Węgry, PRECISION FARMING, Litwa; faza 2 instrumentu SME, czas trwania projektu: 01.05.2016-30.04.2018, finansowanie UE 951.300 euro , koszt projektu: 1.359.000 euro .

Opis projektu:

Istotą propozycji fazy II jest aplikacja pilotażowa, a także wprowadzenie na rynek AgriCloud – bazującego na chmurze systemu precyzyjnych upraw dla bardziej efektywnej, zrównoważonej produkcji roślinnej w Europie. Cele są tu następujące:

- ostateczne przygotowane produktu w sensie technicznym,
- demonstracja produktu poprzez próby polowe u sześciu pilotażowych klientów,
- wypuszczenie na rynek (market launch) w pięciu wybranych krajach UE,
- replikacja rynkowa, prowadząca do przychodów na poziomie 28 mln euro w ciągu pięciu lat po wypuszczeniu na rynek.

Obecnie większość rolników prowadzi swoje uprawy poprzez intensywne nawożenie, co powoduje nieodpowiednie użyźnienie, zniszczenie roślin i niepotrzebne oddziaływania na środowisko. AgriCloud jest pierwszym holistycznym podejściem FP, w którym przetwarzane są wszystkie dane z agronomicznych sensorów, informacje pochodzące od przedsiębiorstw produkujących sprzęt rolniczy i od firm oferujących

²⁸⁹http://cordis.europa.eu/project/rcn/201794_en.html.

usługi. Jest to wiedza uzupełniona przez oceny eksperckie z zakresu odżywiania roślin. System wspomaga celowe użycie środków ochrony roślin i nawozów, efektywne wykorzystanie maszyn i zarządzanie następstwem prac (workflow). Rolnicy wykorzystują zróżnicowane zestawy niezależnych (stand-alone) maszyn rolniczych. AgriCloud wychodzi naprzeciw ich potrzebom zintegrowanego rozwiązania z tylko jedną infrastrukturą danych dla skoordynowanego, łatwego w użyciu sterowania pracą maszyn z jednego interfejsu użytkownika. Dzięki wykorzystaniu AgriCloud rolnicy zwiększą swoją produkcję plonów pomiędzy 3-10%, zredukują wyleganie (lodging) do poziomu 50-100%, zredukują nawożenie (fertilisers) o około 12-20% i poprawią efektywność zbiorów (żniw) o 12-20%. Roczne oszczędności na poziomie 130 euro /ha umożliwią im amortyzację inwestycji w AgriCloud w przeciągu 1-1,5 roku. Przemysł rolniczy UE stoi wobec wyzwania i przygotowania odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie na żywność, ale jednocześnie musi zapewnić zrównoważone wykorzystanie zasobów. Komisja Europejska już zdefiniowała PF (Precision Farming) jako kluczową technologię, która umożliwi rozwiązanie tego problemu. Należy jednak pamiętać, że rolnicy europejscy nie zaadoptowali jeszcze metody PF z powodu niedoskonałości istniejących rozwiązań. AgriCloud jest w stanie usunąć te niedogodności i przyczynić się do przesuwania się Europy w kierunku większej konkurencyjności i długoterminowego zrównoważenia w rolnictwie, a także w kierunku obecnej wspólnej polityki rolnej UE.

Przykład piąty

Tytuł projektu: Algorithm for healthy eating habits (Algorytm dla zwyczajów zdrowego jedzenia)

Obszar tematyczny: otwarta przełomowa (disruptive) innowacyjność

Nazwa SME: Menuterraneus Plan & Save SL, kraj: Hiszpania, faza 1 instrumentu SME, czas trwania projektu: 01.06.2015 – 01.12.2015²⁹⁰, finansowanie UE: 50.000 euro, koszt projektu: 71.429 euro. Opis projektu:

MENUTERRANEUS ma na celu poprawienie jakości życia mieszkańców Europy zwalczając problem, który narasta w Europie, a także jest obecny w politykach Światowej Organizacji Zdrowia, OECD i Komisji Europejskiej. Menuterraneus zamierza pomóc, w szczególności europejskim rodzinom w planowaniu posiłków, wykorzystując algorytm, który działa zgodnie z zasadami żywienia, promując zwyczaje zdrowego żywienia.

Projekt jest pionierskim rozwiązaniem w Europie, w której systemy odżywiania, stworzone przez konkurujące ze sobą firmy, bazują na szablonach (templates). Dodatkowo wiele z tych szablonów jest opracowanych przez przedsiębiorstwa lub grupy przedsiębiorstw produkujących żywność. Ma to wpływ na zasady opracowywania przez nie jadłospisów.

²⁹⁰ http://cordis.europa.eu/project/rcn/197020_en.html.

Obecnie została opracowana podstawowa koncepcja techniczna (algorytm podstawowy), którą przetestowano na rynku hiszpańskim. Uzyskane dotychczas wyniki są zachęcające. Przebadano 83.000 zarejestrowanych użytkowników z wykorzystaniem darmowej aplikacji i trzech kanałów rynkowych: kuponów dyskontowych, reklamy prowadzonej za pośrednictwem supermarketów lub grup żywnościowych przy pomocy zintegrowanych list zakupowych i licencjonowanych produktów.

Obecne badania są nastawione na zbadanie wykonalności projektu z trzech perspektyw:

- geograficznej: perspektywy globalnej i europejskiej, aczkolwiek badanie będzie początkowo obejmowało tylko Niemcy, Wielką Brytanię i Francję, to zakłada się, że te kraje są dla całej populacji reprezentatywne,
- technologicznej: poprzez zbudowanie kompleksowego algorytmu, który będzie zbierał dane dotyczące przyzwyczajeń z różnych krajów europejskich oraz zawierał specjalne rozwiązania, jak na przykład diety wegetariańskie, diety dla osób chorych, itp.,
- ekonomicznej: poprzez przebadanie trzech kanałów marketingowych wspomnianych powyżej, a także inne możliwości (freemium model).

Na początku badań istotny nacisk zostanie położony na poznanie i porównanie zwyczajów, dotyczących jedzenia w różnych, wybranych krajach europejskich. Aby tego dokonać, skontaktujemy się z partnerami (stowarzyszeniami dietetyków), którzy już zostali zidentyfikowani. Mogą oni także wziąć udział w implementacji projektu w fazie II.

Przykład szósty

Tytuł projektu: Protecting citizens against intentional drinking water contamination with a water quality firewall

(Ochrona mieszkańców przed świadomym zanieczyszczeniem wody pitnej przy pomocy próbników (firewall) jakości wody)

Obszar tematyczny: ochrona miejskich delikatnych celów i krytycznych infrastruktur miasta

Nazwa SME: Optisesense, kraj: Holandia, faza 2 instrumentu SME, czas trwania projektu: 01.01.2015 – 01.01.2017, finansowanie UE : 786.195 euro, koszt projektu: 1.123.136,25 euro.

Opis projektu:

Ludzie i inni odbiorcy są narażeni na spożywanie zanieczyszczonej wody. Trudno jest tu kontrolować dostęp fizyczny. Można jednak zauważyć, że tradycyjne rozwiązania dotyczące monitorowania jakości wody są w dużym stopniu nieodpowiednie dla skutecznej ochrony procesu jej dystrybucji i konsumentów. W świetle rosnącej liczby zagrożeń pojawia się wśród dostawców wody, a także władz (w skali europejskiej i globalnej) pilna potrzeba stworzenia systemu ostrzegania o zanieczyszczeniach, który mógłby być zbudowany w sieci dystrybucji i dostarczałby w czasie rzeczywistym informacje

o jakości wody, a także klasyfikacji zdarzeń, aby wspierać szybkie podejmowanie decyzji i chronić zdrowie obywateli.

AquaSHIELD (tarcza wodna) bazuje na innowacyjnej i uznanej (awarded) technologii sensorów optycznych, stworzonej przez duńską firmę Optisense. Jest ona unikalna w łączeniu w trybie bezpośrednim (online) 24/7 wykrytych zdarzeń i wysoko wyspecjalizowanych zdolności analitycznych w odniesieniu do wielorakich substancji. Odbywa się to na przystępnej (affordable) platformie, odpowiedniej do zastosowania w obszarze (zanieczyszczenia wody) i może być obsługiwana przez osoby niebędące specjalistami.

Rozwiązanie AquaSHIELD łączy dwa subkomponenty, które już zostały przetestowane i ocenione przez wiodące przedsiębiorstwa, zajmujące się dystrybucją wody w Holandii i w Singapurze. System będzie się składał z biologicznych (generic) sensorów mających za zadanie wykrywanie w czasie rzeczywistym zdarzeń zanieczyszczenia wody, a także monitorowania w czasie rzeczywistym pozostałości (residual) chloru jako wskaźników mikrobiologicznych zanieczyszczeń. System będzie miał także zdolność szybkiego monitorowania substancji ocenianych jako zagrożenia o wysokim priorytecie. Listy wyrażające poparcie od przedsiębiorstw, zajmujących się dystrybucją wody w Holandii, Francji, Izraelu potwierdzają, że AquaSHIELD spełni wymagania rynku, dotychczas niespełnione.

W skali globalnej przedsiębiorstwa zajmujące się dystrybucją wody wydają rocznie ponad 180 mld USD na produkcję i dystrybucję wody pitnej, z czego 3 mld przeznaczają się na analizy jakości wody. Zabezpieczenie w wodę jest coraz ważniejszą niszą w dużym rynku światowym. Zdolność do podwójnego użycia pojedynczych komponentów AquaSHIELD dodatkowo przyczynia się do potencjału komercyjnego (sieci inteligentnej) projektu i przedsiębiorstwa Optisense.

Przykład siódmy

***Tytuł projektu: Real Time Response System towards Safety and Emergency Management Improvement in critical infrastructures and soft targets
(Działający w czasie rzeczywistym system reagowania nastawiony na poprawę zarządzania bezpieczeństwem i nagłymi wypadkami w sferze krytycznych infrastruktur i delikatnych celów)***

Obszar tematyczny: badania i rozwój bezpieczeństwa

Nazwa SME: ASK CS²⁹¹, kraj: Holandia, faza 1 instrumentu SME, czas trwania projektu: ?, finansowanie 50.000 euro.

Opis projektu:

W ciągu bieżącego roku około 350.000 osób w Europie umrze z powodu nagłego zatrzymania akcji serca, 2,5 mln pracowników ulegnie wypadkowi w miejscu pracy, a wypadki związane z bezpieczeństwem i ochroną będą kosztowały przedsiębiorstwa i obywateli Europy około 204 mld euro. Reagowanie na wypadki powinno być szyb-

²⁹¹ <http://ask-cs.com/index.html>.

kie. Na przykład, jeżeli pomoc nastąpi w ciągu pierwszych pięciu minut, współczynnik przeżycia zawału serca wynosi 50%. Rosnące wyzwania w dziedzinie bezpieczeństwa będą powodowały wzrost zapotrzebowania rynku na rozwiązania z zakresu zarządzania bezpieczeństwem, osiągając w UE poziom 2,14 mld euro w roku 2021. Wzrost będzie tu następował na poziomie 5,4% skumulowanej rocznej stopy wzrostu (Compound Annual Growth Rate – CAGR).

W naszej firmie – ASK Community System – mamy zespół 12 pracowników, którzy od roku 2003 tworzą adaptacyjne rozwiązania, pomagające przedsiębiorstwom zarządzać mobilnymi pracownikami i usługami realizowanymi w terenie. Dla efektywnego zarządzania bezpieczeństwem i ochroną niezbędna jest optymalna i szybka komunikacja, a także koordynacja pomiędzy wszystkimi interesariuszami. Zamiast badania potencjalnych aplikacji rynkowych i analizowania społecznego wpływu naszych umiejętności w dziedzinie zarządzania sytuacjami niebezpiecznymi, rozpoczęliśmy tworzenie „Standby” (zawsze gotowy).

Standby-U jest obszernym (comprehensive) narzędziem przeznaczonym do efektywnego zarządzania ochroną i bezpieczeństwem. Łączy on zarządzanie zasobami z technologią w celu zaoferowania systemu, który jest w stanie kontaktować się jednocześnie z dużą liczbą użytkowników. Standby-U będzie autonomicznie zarządzał dostępnością pracowników zapewniając, że nie będzie za mało lub za dużo wykwalifikowanego personelu. Będzie redukował czas reagowania poprzez wykorzystanie informacji, dotyczących kontekstu (specyfiki sytuacji) jak: czas do osiągnięcia celu, uruchamiając alarmy bezpośrednio z detektorów, a także dokładne lokowanie wewnątrz domu. System będzie oferował wielokanałowe urządzenie do komunikowania się, zastępujące używanie pagerów i odbiorników radiowych. W rezultacie Standby-U będzie wyposażał usługi związane z bezpieczeństwem, a także zespoły zarządzające bezpieczeństwem w narzędzie umożliwiające zwiększenie ich efektywności, redukując jednocześnie koszty utrzymania i wydatki na sprzęt. Korzyści zależą od typologii organizacji. Dla przedsiębiorstwa zatrudniającego 250 pracowników koszt Standby-U zwraca się w ciągu 6 miesięcy, oszczędności wynoszą 1,8 euro na każde 1 euro wydane wcześniej.

Przykład ósmy

***Tytuł projektu: A new Business Model for the Natural Cosmetic market
(Nowy model biznesowy dla rynku kosmetyków naturalnych)***

Obszar tematyczny: innowacyjny model biznesowy SME

Nazwa SME: LaboPhyto²⁹², kraj: Włochy, faza 1 instrumentu SME, czas trwania projektu: 01.06.2015 – 01.12.2015, finansowanie UE: 50.000 euro, koszt projektu: 71.429 euro Opis projektu:

LaboPhyto jest włoskim SME, zajmującym się wytwarzaniem naturalnych produktów dla innych firm kosmetycznych dużych i małych. Projekt CosMyFy ma na celu

²⁹² <http://www.labophyto.it/>

stworzenie nowego modelu biznesowego, zorientowanego na wykreowanie własnej marki na swoim rynku. Obecny model biznesowy jest ograniczony z punktu widzenia możliwości wzrostu, przy współpracy z obecnymi klientami i ich modelami biznesowymi. Na rynku kosmetyków naturalnych pojawiają się nowi „gracze” oferujący własne marki i pracujący z sieciami społecznymi (konkretnie blogami). Są to osoby, głównie kobiety, które stają się „liderami blogów” i zwiększają liczbę zwolenników określonej marki nawet o miliony osób. Dużą zaletą „podejścia blogera” jest bezpośrednie i całkowite zaangażowanie zwolenników zarówno w odniesieniu do wyboru produktu (kolor, typ, funkcjonalność), a także w rozpowszechnianie informacji o produkcie za pośrednictwem sieci kontaktów. Blogerom brakuje jednak zdolności produkowania. LPT ma swoje własne „know how” i zdolności produkcyjne, które umożliwią pokonanie bieżących słabości rynku, a także połączenie wielu blogerów dla implementacji nowego biznesu. Ten nowy model spowoduje skrócenie łańcuchów narastania wartości, poprawi GM (Global Marketing), zredukuje oddziaływanie na środowisko, spowoduje powstanie nowych miejsc pracy i nowe rozprzestrzenienie się możliwości biznesowych. Przewiduje się, że w projekcie zostaną wykorzystane zdolności produkcyjne drukarek 3D zarówno przez blogerów, jak i przez stowarzyszone sklepy. Krok ten będzie stanowił rzeczywistą innowację, zmieniającą dotychczasowy rynek. Na zakończenie projektu będziemy mieli następujące efekty:

- przygotowany biznesplan,
- platformę COSMYFY integrującą technologie (przy włączeniu drukarek 3D),
- bazę danych o produktach i blogerach,
- oszacowanie rynku światowego i ukształtowaną własną sieć etykiet produktów, przygotowaną przez blogerów,
- zdefiniowany plan marketingowy i biznesowy,
- pilotową aplikację nowego modelu biznesowego – zbudowaną, przetestowaną i ocenioną.

Przewidujemy, że dla osiągnięcia przedstawionych celów studium wykonalności zdefiniuje aspekty implementacji projektu w fazie 2 instrumentu SME – czas trwania 6 miesięcy. W fazie 2 przewidujemy przygotowanie technologiczne, przemysłowe, marketingowe i handlowe – czas trwania 18 miesięcy.

Przykład dziewiąty

***Tytuł projektu: Application for Broadband Availability Mapping (A-BAM)
(Aplikacja do mapowania²⁹³ dostępności szerokopasmowego Internetu)***

Obszar tematyczny: innowacyjne mobilne aplikacje e-administracji

Nazwa SMEs: POINT TOPIC LTD (koordynator), kraj: Wielka Brytania, AVANTI COMMUNICATIONS LTD, kraj: Wielka Brytania, faza 1 instrumentu SME, czas trwa-

²⁹³ Mapowanie można zdefiniować w tym kontekście jako przyporządkowanie jednych zasobów systemowych drugiemu często wirtualnym.

nia projektu: 1 września 2015 – 01 marca 2016, finansowanie UE 50.000 euro, całkowite koszty: 71.429 euro²⁹⁴.

Opis projektu:

Projekt A-BAM (Application for Broadband Availability Mapping) będzie obejmował studium wykonalności dla aplikacji mobilnych, które połączy potrzeby wszystkich kluczowych interesariuszy w sferze rozwoju połączeń szerokopasmowych, w jednym określonym miejscu w ramach Europy. Chodzi tu w szczególności o administrację lokalną, regionalną i narodową, użytkowników indywidualnych i ISPs (Internet Service Providers – dostarczycieli usług internetowych).

System będzie pomagał użytkownikom takim jak: gospodarstwa domowe lub przedsiębiorstwa w ocenie opcji szerokopasmowych i usług, które są dostępne na określonym obszarze. System umożliwi, tam gdzie jest to możliwe, wybór innego ISP, oferującego usługę o większej szybkości szerokopasmowej w danym miejscu, przy czym będą tu oferowane możliwości przełączania w ramach całej Unii Europejskiej. Przyniesie to korzyści ISPs przez dostarczenie dodatkowego kanału marketingowego przez przyciągnięcie i włączenie nowych klientów. Dodatkowo umożliwi to gospodarstwom domowym i SMEs identyfikację, czy wszelkie mechanizmy promocji, finansowane przez rząd czy organizacje prywatne, są już dostępne i na czym one polegają. Będzie tu także możliwa identyfikacja planów rozbudowy infrastruktury w danym obszarze. Aplikacja będzie agregowała i dostarczała te dane dla władz lokalnych w celu wspierania dopasowania, a także adaptacji tych planów, nastawionej na wsparcie Europy w osiągnięciu celów ustanowionych w EC Digital Agenda. Są one następujące: „powszechna dostępność szybkości szerokopasmowej przynajmniej 30Mb/s w ramach Europy, przy czym 50% ma mieć szybkość powyżej 100 Mb/s”.

Przykład dziesiąty

Tytuł projektu: Livestock integrated management system (Zintegrowany system gospodarowania żywym inwentarzem)

Obszar tematyczny: rolnictwo, leśnictwo, produkcja żywności (agri-food) i branże bazujące na biotechnologiach

Nazwa SMEs: SensoWave²⁹⁵, kraj: Hiszpania, faza 2 instrumentu SME, czas trwania projektu: 5 stycznia 2016 - ?, finansowanie UE 730.622 euro.

Opis projektu:

STEPLA²⁹⁶ stworzony przez hiszpańskie SME „MISC International (SensoWave)” jest pierwszą platformą ICT dla kompleksowego zarządzania farmami, zajmującymi się żywym inwentarzem, który oferuje zdolności śledzenia, monitorowania i odszukiwania w celu nadzorowania osobników żywego inwentarza w czasie rzeczywistym. STE-

²⁹⁴ http://cordis.europa.eu/project/rcn/198564_pl.html.

²⁹⁵ <http://www.sensowave.es/en/>.

²⁹⁶ <https://www.youtube.com/watch?v=5NcgzfTEGqE&feature=youtu.be>; http://www.stepla.es/en_index.html.

PLA monitoruje w czasie rzeczywistym kondycję (stan) zwierząt, wykrywając anomalie i wspierając zarządzanie farmą. Obejmuje to także możliwość nadzorowania (jakości) mięsa i wpływu na środowisko działań związanych z hodowlą zwierząt. STEPLA integruje interesariuszy takich jak: weterynarze, dostawcy, przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe, władze lokalne, klientów i wszystkie inne elementy w łańcuchu dystrybucji. Po stworzeniu systemu w ramach programu SmartAgriFood²⁹⁷ i po przeprowadzeniu działań pilotażowych w wielu farmach w Hiszpanii STEPLA osiągnął poziom możliwości wprowadzenia na rynek w roku 2015 dla sektora produkcji krów. W ramach prowadzonego przez SMEIst-2 projektu STEPLA+ SensoWave przewiduje realizację niezbędnych adaptacji w celu objęcia systemem innych zwierząt, takich jak świnie, owce, kozy, konie. Chodzi tu o rozszerzenie możliwości funkcjonalnych systemu (czujniki temperatury, bardziej skomplikowane algorytmy, dotyczące big data, itp.) w celu zwiększenia możliwości STEPLA+ w zakresie penetracji rynku i możliwości uzyskania statusu głównego rozwiązania dla europejskich producentów zwierząt w nadchodzącym roku. STEPLA+ osiągnie poziom komercjalizacji w latach 2018-2019, co spowoduje dla SensoWave poziom zwrotu z inwestycji z okresu 4 lat na poziomie 309% i wygenerowanie 204 nowych miejsc pracy. Dodatkowym efektem będzie pozytywny wpływ na europejską branżę produkcji zwierząt (także przez wzrost eksportu) i wzrost zamożności obywateli UE.

Analiza przytoczonych przykładów projektów, a także pobieżna analiza całej bazy zrealizowanych projektów w ramach programu dla SMEs pozwala na wyciągnięcie następujących wniosków:

- 1) w ogromnej większości finansowane są tylko pierwsze fazy realizacji projektów – nie ma fazy drugiej,
- 2) są też projekty, które obejmują tylko finansowanie fazy drugiej lub finansowanie fazy drugiej i pierwszej, ale takich przypadków jest bardzo mało,
- 3) projekty charakteryzują się bardzo zróżnicowanym poziomem naukowym i technologicznym, obok bardzo zaawansowanych są też bardzo proste,
- 4) są to projekty, których poziom odpowiada możliwościom polskich przedsiębiorstw,
- 5) niektóre projekty są realizowane przez grupy przedsiębiorstw, stanowiących grupy powiązane – ilustracją tego może być przykład czwarty (Demonstracja bazującego na chmurze systemu zarządzania precyzyjną hodowlą dla zrównoważonego i intensywnego rolnictwa w celu długofalowego zabezpieczenia dostaw żywności w Europie), gdzie koordynatorem jest firma niemiecka.

²⁹⁷ <http://smartagrifood.com/>.

Dodatki:

W tej ostatniej części opracowania zamieszczono informacje dodatkowe, na które powołano się w części podstawowej. Stanowią one swego rodzaju uzupełnienie i zawierają niektóre dodatkowe szczegóły.

Dodatek A. Poziomy gotowości technologii (TECHNOLOGY READINESS LEVELS – TRL)

Jeżeli opis tematu (projektu) nawiązuje do poziomu gotowości technologii (TRL), to należy stosować następujące definicje, o ile nie określono tego inaczej:

- TRL 1 – zaobserwowano podstawowe zasady,
- TRL 2 – sformułowano koncepcję technologii,
- TRL 3 – eksperymentalne sprawdzenie koncepcji,
- TRL 4 – potwierdzenie technologii w laboratorium,
- TRL 5 – potwierdzenie technologii w odpowiednim środowisku (odpowiednim środowisku przemysłowym w przypadku kluczowych technologii przełomowych – KET),
- TRL 6 – zademonstrowanie technologii w odpowiednim środowisku (odpowiednim środowisku przemysłowym w przypadku kluczowych technologii przełomowych – KET)
- TRL 7 – demonstracja prototypu systemu w warunkach operacyjnych,
- TRL 8 – system jest gotowy i zdolny do działania (qualified),
- TRL 9 – rzeczywisty system sprawdzony w warunkach operacyjnych (system jest zdolny do produkcji w środowisku konkurencyjnym w przypadku KET lub SPACE).

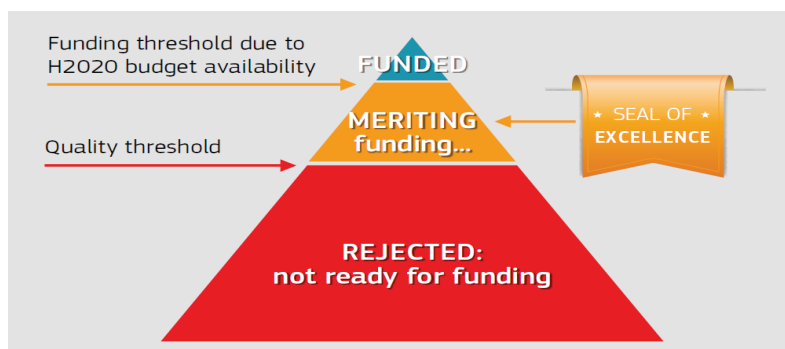
Dodatek B. Etykieta doskonałości (Seal of Excellence)

„Etykieta doskonałości” jest zaświadczeniem jakości, jakim nagradzane są projekty zgłoszone do konkursów w ramach Horyzontu 2020, które odniosły sukces, przekraczając próg surowej selekcji i spełniając kryteria przyznania funduszy, ale nie mogły być sfinansowane w ramach dostępnych funduszy. „Etykieta” wskazuje zatem obiecujące propozycje projektów, które zasługują na finansowanie z innych alternatywnych zasobów (publicznych lub prywatnych), np. regionalnych, europejskich lub międzynarodowych.

Kto może skorzystać z „etykiety doskonałości”

Każdego roku tysiące organizacji w Europie zgłasza propozycje do Horyzontu 2020, inwestując swoje cenne zasoby i czas. Komisja Europejska prowadzi jeden z najbardziej całościowych systemów ewaluacji w świecie, używając w tym celu międzynarodowych, niezależnych ekspertów.

Ocena odbywa się w oparciu o trzy zdefiniowane kryteria („doskonałość”, „wpływ”, a także „jakość i efektywność implementacji”) i identyfikuje te propozycje, które nie są dostatecznie dojrzałe, aby otrzymać finansowanie (poniżej progu jakości) i te, które są uważane za zasługujące na finansowanie (powyżej progu jakości). Jedynie niektóre z projektów, które znalazły się powyżej progu otrzymają finansowanie z budżetu dostępnego w ramach Horyzontu 2020. Przedstawiono to na rys. 17



Rys. 17. Etykieta doskonałości

Można zatem powiedzieć, że „etykieta doskonałości” będzie nagrodą dla propozycji projektów, które przekroczyły próg, ale nie dostały dofinansowania. Posiadacz takiego certyfikatu może następnie ubiegać się o alternatywne źródła funduszy (regionalne, narodowe, prywatne lub publiczne) i pokazać certyfikat, jako zaświadczenie o wysokiej jakości propozycji projektu.

Akcja dotyczy, w swojej fazie inicjacyjnej, jedynie projektów zgłoszonych z ramach instrumentu SME, a zwłaszcza wszystkich tych propozycji instrumentu SME, które zostały ocenione na poziomie powyżej progu jakości (13 lub więcej poniżej 15 w fazie 1 lub 12 lub więcej „out of 15” w fazie 2), ale nie dostały dofinansowania z Horyzontu 2020. W przyszłości może to być rozszerzone i objąć więcej obszarów Horyzontu 2020.

Szansa dla regionów/krajów członkowskich i ich interesariuszy

„Etykieta doskonałości” oferuje unikalną możliwość dla regionów i krajów członkowskich (a także innych zainteresowanych aktorów), aby w pełni wykorzystać wysokiej jakości proces oceny stosowany w Horyzoncie 2020 oraz łatwiej identyfikować i w miarę możliwości wspierać wysokiej jakości propozycje, pochodzące od obiecujących innowacyjnych przedsiębiorstw, które mają ambicje, aby się rozwijać i konkurować w skali międzynarodowej.

Wybrano instrument SME Horyzontu 2020 dla wprowadzenia „Etykiety doskonałości”, z powodu odniesienia do funduszy narodowych i regionalnych. Propozycje projektów są tu najczęściej składane przez pojedyncze przedsiębiorstwa i dotyczą działań R&I w małej skali, blisko rynku z jasnym oddziaływaniem terytorialnym.

Regiony/kraje członkowskie zainteresowane finansowaniem tego typu propozycji mogłyby użyć zasobów ESIF (European Structural and Investment Funds) (w zgodzie z priorytetami ESIF i przy uwzględnieniu zasad narodowych i odnośnych kryteriów UE) lub swoich własnych narodowych/regionalnych zasobów, aby udzielić dofinansowania bez dodatkowej oceny jakościowej.

Możliwość ta nie jest ograniczona jedynie do europejskich funduszy ESIF, można ją wykorzystać także w innych programach pomocowych publicznych i prywatnych.

Instrument SME i etykieta doskonałości

Konkursy (calls for proposals) w ramach instrumentu SME programu Horyzont 2020 są otwarte dla małych i średnich przedsiębiorstw we wszystkich krajach członkowskich (i w krajach stowarzyszonych z Horyzontem 2020) i oferują wsparcie dla:

- działań, dotyczących oceny wykonalności (faza 1): jednorazowa wypłata na projekt (pokrywająca 70% kosztów projektu),
- działań, dotyczących stworzenia produktu i jego demonstracji (faza 2): grant w wysokości od 500,000 do 2,5 mln euro (pokrywający 70% całkowitych kosztów jako generalna zasada).

Dzięki „Etykiecie doskonałości” propozycje, mające wysoką jakość z innowacyjnych małych i średnich przedsiębiorstw będą miały dodatkowe szanse, aby uzyskać dofinansowanie. Cenny czas i wysiłki SMEs inwestowane w przygotowanie propozycji i stworzenie pomysłu nie będą dzięki temu marnotrawione.

Z „Etykiety doskonałości” skorzystało już wielu aplikantów do instrumentu SME w krajach członkowskich, rozdzielających swoje własne fundusze narodowe lub regionalne. Uznali oni wiarygodność wyników ewaluacji dokonanej w ramach Horyzontu 2020 jako bazę do udzielania innych funduszy dla SMEs na swoim terytorium.

Jak będzie następowała implementacja „Etykiety doskonałości”?

Od każdego kraju członkowskiego czy regionu będzie zależało, jak ukształtować zasady wsparcia, które są skierowane do tego typu propozycji i umożliwią udzielanie alternatywnych funduszy w zgodzie z zasadami narodowymi i UE. Obecnie coraz więcej

krajów członkowskich i regionów zastanawia się nad najlepszymi wariantami implementacji tego rozwiązania.

W celu umożliwienia wymiany know-how Komisja Europejska ustanowiła „Community of Practice” (Społeczność praktyki), badającą najlepsze sposoby implementacji zasad udzielania funduszy dla wsparcia wysokiej jakości projektów posiadających „Etykiętę doskonałości” i wykorzystania jej w WSIF lub innych mechanizmach pomocy. „Społeczność praktyki” jest zarezerwowana dla władz narodowych lub lokalnych, które mają możliwości rozdzielania funduszy na działania badawcze lub innowacyjne. Możliwość ta jest także otwarta dla innych agencji, udzielających wsparcia finansowego innowacyjnym SMEs (włączając w to prywatne banki i inwestorów).

Jeśli jakaś organizacja jest zainteresowana przystąpieniem do „Community of Practice” powinna wysłać stosowne zapytanie na adres:²⁹⁸

RTD-seal-of-excellence@ec.europa.eu

Więcej informacji na ten temat można znaleźć pod adresami:

<http://ec.europa.eu/research/regions/>

http://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/themes/researchinnovation/

Guide on synergies between different EU R&I related programmes:

https://ec.europa.eu/research/regions/documents/publications/h2020_synergies_201406.pdf

Horizon 2020 SME instrument / Online Manual / FAQ:

http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/funding/sme_participation.html

²⁹⁸ European Commission, Seal of Excellence, What it is, Who can benefit, How to use it? © European Union, 2015.

Dodatek C. Oszacowanie potencjalnych korzyści z udziału SMEs w Horyzoncie 2020

Jeszcze przed rozpoczęciem programu Horyzont 2020, a także początkowej fazy jego implementacji przeprowadzono badania, których celem było oszacowanie korzyści, jakie niesie ze sobą Horyzont 2020. Na podstawie tych badań sformułowano wiele wniosków.

1. Wiele elementów Horyzontu 2020 może spowodować zwiększenie możliwości innowacyjnych SMEs. W szczególności można tu wymienić:²⁹⁹
 - szerszy zakres tematów projektów,
 - bardziej adekwatne reguły partycypacji,
 - możliwość odgrywania wiodącej roli w konsorcjum,
 - rozszerzenie działań, które mogą być finansowane,
 - możliwość wsparcia pojedynczego przedsiębiorstwa, gdy wytworzy ono europejską wartość dodaną, specyficzne działania nastawione na SMEs, prowadzące intensywne prace badawcze, specyficzne wsparcie działań ponadnarodowych.
2. Nowy instrument SME Horyzontu 2020 może prowadzić do prominentnej roli SMEs w kwestii podejmowania decyzji w projekcie. Istotnie, instrument SME jest skoncentrowany wyłącznie na SMEs. Zatem w zasadzie SME może nawet stać się pierwszym (najważniejszym) koordynatorem projektu. Zdolność stworzenia konsorcjum, którego członkami są głównie lub wyłącznie SMEs, a także przejęcie funkcji kierowniczej w projekcie stanowi jednak specyficzne wyzwanie, a także wymaga odpowiednich kompetencji i doświadczenia.
3. Monitorowanie i ewaluacja bieżących i zakończonych programów badawczych i innowacyjnych Unii Europejskiej sugeruje, że udział w tych działaniach pociąga za sobą pozytywny efekt w sferze produktywności i zyskowności. Dlatego SMEs, biorące udział w Horyzoncie 2020, powinny być w stanie doświadczyć tych samych pozytywnych wpływów na ich działalność operacyjną i wyniki biznesowe.
4. Wiele państw europejskich stworzyło bardziej lub mniej wyszukane narodowe programy wsparcia dla SMEs. Programy te często spełniają oczekiwania i szczegółowe wymagania SMEs w zadowalającym stopniu. W krajach członkowskich, w których są atrakcyjne narodowe programy wspierania badań naukowych, SMEs mogą preferować właśnie te programy, ponieważ łatwiej je zrozumieć i bazują one na ustalonych „prostych” regułach dostępu dla SMEs. Zatem w celu pełnego wykorzystania zysków płynących z Horyzontu 2020, należy zwrócić szczególną uwagę na jego komplementarność w stosunku do programów narodowych.

Horyzont 2020 może generować korzyści z bardzo różnych perspektyw, tak jak to przedstawiono poniżej.

Zdolności innowacyjne i innowacyjność skierowana na potrzeby rynku

²⁹⁹ SMEs Participation under Horizon 2020, s. 53

Wiele elementów Horyzontu 2020 przedstawionych wcześniej może spowodować wzrost zdolności innowacyjnych z perspektywy SME posiadającego innowacyjny pomysł, koncepcję, projekt. W szczególności można tu wymienić:³⁰⁰

1. Szerszy zakres tematów projektów. Ponieważ uwzględniony jest tutaj jednolicie cały łańcuch wartości innowacji od pomysłu do rynku i wszystkie typy innowacji, włączając innowacje nietechnologiczne, społeczne i dotyczące usług. Dodatkowo, ponieważ „LEIT” i „Wyzwania społeczne” pokrywają szeroki zakres tematów, możliwe jest bardziej precyzyjne tematyczne umiejscowienie projektu SMEs.
2. Bardziej adekwatne reguły partycypacji. Przewidywane reguły udziału mogą otworzyć nowe możliwości dla znalezienia odpowiedniego partnera i otrzymania funduszy w mniejszym, ale bardziej zogniskowanym konsorcjum, w którym SME może działać na równych zasadach z partnerami.
3. Możliwość sprawowania funkcji wiodącej w konsorcjum. W szczególności w ramach „Specjalnego (dedykowanego) instrumentu dla SMEs” tylko SMEs mogą pełnić funkcję koordynatora. W przypadku kooperacji z uniwersytetami i RTOs³⁰¹ może to umiejscowić SMEs w centrum działań kooperacyjnych, jak tego wymaga implementacja działań innowacyjnych.
4. Rozszerzenie działań możliwych do finansowania. Fundusze są przydzielane na cały cykl innowacji, począwszy od pomysłu aż do komercjalizacji.
5. Wsparcie pojedynczego przedsiębiorstwa w przypadku kreowania „europejskiej wartości dodanej”. Jeżeli dane SME ma koncepcję lub projekt (rozwiązanie), posiadający jasną europejską wartość dodaną i jeżeli są przekonujące powody, aby nie kooperować z osobami trzecimi, to możliwe jest wsparcie pojedynczego przedsiębiorstwa.
6. Specyficzne wsparcie dla SMEs, prowadzących intensywne prace badawcze. Przypuśćmy, że dane SME należy do grupy jednostek, prowadzących intensywne prace badawcze w dowolnej branży i pokazuje zdolność do komercyjnego wykorzystania rezultatów projektu. W takim przypadku może być przeprowadzone przewidywane tu specyficzne działanie, którego celem jest promowanie transnarodowej, zorientowanej na rynek innowacji przedsiębiorstwa, prowadzącego prace R&D. Może to być zrealizowane w oparciu o artykuł 185 inicjatywy TFEU³⁰² na bazie Eurostars Joint Programme³⁰³ (i przeorientowanie go zgodnie z wytycznymi, określonymi w jego tymczasowej ewaluacji).
7. Specyficzne wsparcie dla działań transnarodowych. Horyzont 2020 jest, w szczególności nastawiony na wspieranie działań transnarodowych, pomagających

³⁰⁰ SMEs Participation under Horizon 2020, s. 53.

³⁰¹ Research and Technology Organization.

³⁰² Treaty on the Functioning of the European Union.

³⁰³ Jest on skierowany do SMEs, prowadzących intensywne prace badawcze w dowolnych branżach, które jednocześnie chcą zademonstrować swoją zdolność do komercyjnego wykorzystania rezultatów projektu. Działanie jest nastawione na pokrycie działań (badań) naukowych i technologicznych z zastosowaniem podejścia od dołu do góry (bottom-up approach) w celu spełnienia potrzeb SMEs, realizujących prace R&D.

w implementacji i uzupełniających środki specyficzne dla SMEs. Działania te powinny być skoordynowane z podobnymi działaniami, realizowanymi w skali określonego kraju, jeżeli takie narodowe działania mają miejsce. Przewidywana jest tutaj ścisła współpraca z Narodowym Punktem Kontaktowym (NCP) i siecią Enterprise Europe Network (EEN).

Może też wystąpić dalsze wsparcie zdolności innowacyjnych SMEs przez to, że będą tu przyciągane nowe SMEs, które dotychczas nie zebrały doświadczeń, nie dostały wsparcia finansowego i/lub nie posiadają dostępu do sieci na poziomie europejskim. Należy się zatem spodziewać, że wzrośnie partycypacja w grupie SMEs.³⁰⁴

Rola SMEs w projektach

Wziąwszy pod uwagę wyższy (polityczny) priorytet SMEs, a także skierowując program i jego instrumenty bardziej w stronę potrzeb SMEs, Horyzont 2020 ma potencjał wzmocnić ich rolę w ramach projektów. Istotnie, nowy Instrument SMEs Horyzontu 2020 może prowadzić do wiodącej roli SMEs w odniesieniu do podejmowania decyzji w projekcie przez to, że Instrument SME jest skoncentrowany wyłącznie na SMEs i w związku z tym w zasadzie SME może nawet stać się pierwszym koordynatorem w ramach projektu.³⁰⁵

Dlatego stworzenie konsorcjum, którego członkami są głównie lub wyłącznie SMEs, może być uważane za korzystne, jeżeli SME ma innowacyjną ideę, koncepcję, która jest warta realizacji za pośrednictwem projektu w programie Horyzont 2020. Jednak takie podejście zawiera także szereg wyzwań, w szczególności można tu wymienić:³⁰⁶

1. Znalezienie dla SME odpowiednich partnerów. Doświadczenia z istniejących programów pomocowych (FPs)³⁰⁷, a zwłaszcza prowadzenia badań naukowych na rzecz SMEs sugerują, że obecne mechanizmy motywacyjne nie oddziałują tak bardzo na SMEs, a raczej na RTOs³⁰⁸ i uniwersytety. W związku z tym można spodziewać się, że identyfikowanie i przekonywanie innych SMEs, aby wzięły udział w Horyzoncie 2020 będzie nietrywialnym wyzwaniem.
2. Ustalenie „optymalnej” wielkości konsorcjum. Można uznać za pewnik, że liczba członków w dużych projektach w ramach 7 Programu Ramowego FP7 nie odpowiadała potrzebom SMEs. Przeprowadzone badania sugerują, że nawet jeżeli dla specyficznego projektu jest pożądana międzynarodowa współpraca, to wielkość konsorcjum powinna być na poziomie 4–7 partnerów z powodu dużych kosztów transakcyjnych współpracy. To także upraszcza uciążliwe negocjacje pomiędzy

³⁰⁴ SMEs Participation under Horizon 2020, s. 54

³⁰⁵ Tamże, s. 54.

³⁰⁶ Tamże, s. 54-55.

³⁰⁷ FP – European Framework Programme for Research and Innovation.

³⁰⁸ RTOs – Research and Technology Organisations.

partnerami w odniesieniu, na przykład do intelektualnych praw własności, umowy konsorcjum i temu podobnych.

3. Znalezienie SME, które ma „odpowiednie” zdolności, aby być liderem konsorcjum. Funkcja lidera wymaga specyficznych kompetencji i doświadczeń w kierowaniu dużym międzynarodowym projektem, w którym współpracuje wiele jednostek, a także wymaga odpowiednio doświadczonych zasobów ludzkich. Wydaje się uzasadnionym założyć, że tego rodzaju wymagania często są lepiej spełnione przez duże przedsiębiorstwo/institucję, która ma takie doświadczenia. Zatem przyjęcie roli uczestnika w projekcie w ramach konsorcjum niż zajęcie pozycji lidera może być bardziej wskazane dla SMEs.
4. Znalezienie „odpowiedniego” wsparcia dla skutecznego zarządzania całym cyklem projektu. Istotnie, badania przeprowadzone w formie wywiadów wskazują, że udzielanie korepetycji (coaching) odnośnie szerokiego zakresu procedur i procesów, dotyczących przygotowania i implementacji projektów są decydującymi czynnikami, powodującymi, że współpraca stanie się atrakcyjna dla SMEs oraz zachęcającymi je do angażowania się w projekty badawcze i innowacyjne. Jest to w szczególności prawdziwe dla małych SMEs (ale mimo to SMEs ze szczególnymi zdolnościami innowacyjnymi), które nie mają doświadczeń w partycypacji w programach europejskich.

Ponadto, jest godne uwagi, czy dane SME ma koncepcję lub gotowe rozwiązanie (development) z jasną europejską wartością dodaną i czy ma dobre uzasadnienie na niekooperowanie z innymi jednostkami. W takim przypadku Horyzont 2020 daje możliwość wsparcia pojedynczego przedsiębiorstwa.³⁰⁹

Produktywność i przychody SMEs

Można przyjąć za pewnik, że aby stać się innowacyjnym, SMEs potrzebuje wsparcia publicznego z powodu niekorzystnego efektu (diseconomies) skali, na przykład w dostępie do kapitałów. W oparciu o monitorowanie i ocenę obecnie realizowanych programów badawczych i innowacyjnych UE trzeba uczciwie powiedzieć, że takie wsparcie publiczne oczywiście zawiera pozytywny efekt w zakresie produktywności i przychodów. Istotnie, SMEs, które otrzymały fundusze w ramach programu, informują o istotnych korzyściach: ponad 70% SMEs informuje o pozytywnym wpływie na ich działalność operacyjną, procesy, metody, narzędzia lub techniki. 75% z nich wprowadziło jedną nową technologię w przedsiębiorstwie a 50% informuje o wzroście swoich przychodów, wynikającym z realizacji projektu.^{310, 311}

Możemy zatem założyć, że dowolne przedsiębiorstwo, biorące udział w Horyzoncie 2020 powinno być w stanie doznać takiego samego pozytywnego efektu w sferze jego działalności operacyjnej i rezultatów biznesowych.³¹²

³⁰⁹ SMEs Participation under Horizon 2020, s. 55.

³¹⁰ See European Commission (2011d), page 23.

³¹¹ SMEs Participation under Horizon 2020, s. 55.

³¹² Tamże, s. 55

Horyzont 2020 i wsparcie SMEs w krajach członkowskich

Bardzo duża liczba krajów europejskich, a w szczególności kraje piętnastki, stworzyły bardziej lub mniej wyszukane narodowe programy wsparcia SMEs. Programy te często spełniają oczekiwania i szczególne wymagania SMEs w stopniu wystarczającym z powodu, na przykład:³¹³

- niskich kosztów transakcyjnych (np. jasnych, przejrzystych warunków udzielania funduszy, co prowadzi do niskich kosztów informacji, małego zaangażowania w pracę biurową etc.),
- dużego prawdopodobieństwa otrzymania finansowego wsparcia po przedstawieniu propozycji projektu,
- krótkiego czasu do otrzymania grantu.

W związku z tym w krajach członkowskich z atrakcyjnymi narodowymi programami w zakresie R&D SMEs mogą preferować te programy, ponieważ łatwiej je zrozumieć i mają ustalone „proste” zasady dostępu dla SMEs.

Dlatego nie dziwi, że kraje członkowskie UE różnią się istotnie w odniesieniu do podziału między narodowymi funduszami R&D i europejskimi funduszami R&D, przeznaczonymi dla SMEs. Raczej można uznać za pewne, że narodowe mechanizmy wsparcia określają w istotnym zakresie, do jakiego stopnia są uwzględniane europejskie programy wsparcia.

Aby w pełni czerpać korzyści z programu Horyzont 2020, należy go traktować jako program komplementarny w stosunku do programów narodowych. Niektórzy uczestnicy wywiadów podkreślali, że prawidłowo zaprojektowane programy narodowe mogą stanowić fazę przygotowawczą (uczenia się) przed składaniem wniosków i uczestnictwem w programach zwróconych bardziej na badania i rozwój (R&D) na poziomie europejskim. Jednak było także podkreślane, że w przypadku SMEs może wystąpić wiele uwarunkowań, wymagających kooperacji ponadnarodowej i w związku z tym przeniesienia się na poziom europejski. Można tu wymienić, w szczególności: poszerzenie wiedzy i bazy doświadczeń, eksplorację szans rynkowych, specyficzne wymagania związane z kontynuacją projektu itd.

Oszacowanie świadomości SMEs i atrakcyjności Horyzontu 2020 dla SMEs

Podstawowe wnioski:

- Horyzont 2020 jest dobrze znany w grupie „przodujących”, aktywnych w dziedzinie badań SMEs oraz w ramach narodowych programów R&D.
- Jednak z perspektywy wizerunku poprzednich programów ramowych Horyzont 2020 nie ma jasnej zalety lub czegoś, co umożliwiłoby łatwiejszy start. Generalnie wiele innowacyjnych SMEs nadal podchodzi z rezerwą do rzeczywistego składania wniosków do programów UE.
- Bazując na informacjach uzyskanych w trakcie wywiadów są jednak podstawy, aby wierzyć, że świadomość i zainteresowanie Horyzontem 2020, a także jego trzema priorytetami rośnie. Należy także zaznaczyć, że wzrost świadomości i mo-

³¹³ SMEs Participation under Horizon 2020, s. 56

bilizacja wśród SMEs, które do tej pory nie miały prawa do wsparcia, spowodowały wzrost oczekiwań.

- W odniesieniu do SMEs, zachęconych przez Horyzont 2020, wyniki wywiadów sugerują, że zainteresowane wydają się być raczej SMEs aktywne w dziedzinie badań naukowych z branży produkcyjnej i branży usług, dotyczących sfery wiedzy (knowledge intensive services), a nie organizacje badawcze, posiadające formę prawną SME.
- Z perspektywy tematycznej można sądzić, że udział SMEs skoncentruje się na priorytetach „Przywódstwo przemysłowe” i „Wyzwania społeczne”. Priorytet „Dokonana nauka” ma raczej ograniczone znaczenie dla większości SMEs. Jedyne niektóre SMEs, prowadzące intensywne badania naukowe, będą partycypowały w zorientowanych od dołu do góry (bottom-up oriented) inicjatyw FET³¹⁴-Open i niektórych specyficznych programów wymiany Maria Skłodowska Curie.
- Zwiększenie atrakcyjności dla SMEs wynika głównie z wprowadzenia nowego instrumentu SME, który nie jest zorganizowany tematycznie, ale ma być implementowany według zasady od dołu do góry (bottom-up manner) w ramach priorytetów Horyzontu 2020. Efektywność tego nowego instrumentu będzie zależała od jego rzeczywistej implementacji.
- Faktyczna implementacja Horyzontu 2020 i jego różnych elementów, przeznaczonych dla SMEs, jest nadal uważana przez badane osoby za niejasną z punktu widzenia wielu aspektów. Dotyczy to w szczególności:
 - implementacji nowego instrumentu SME,
 - regulacji, dotyczących wsparcia pojedynczego przedsiębiorstwa,
 - zakresu redukcji obciążeń administracyjnych,
 - faktycznego budżetu przeznaczonego dla SMEs,
 - ważnych kryteriów oceny w odniesieniu do aplikacji,
 - faktycznej implementacji instrumentów finansowych, przewidzianych w programie COSME,
 - zagadnienia, czy zarządzanie projektem nowego instrumentu SME będzie zorganizowane w sposób scentralizowany, czy zdecentralizowany.
- W celu podniesienia świadomości i atrakcyjności Horyzontu 2020 wśród SMEs mogłoby być szczególnie użytecznym stworzenie „infrastruktury informowania i konsultacji” w krajach członkowskich, aby rozpowszechniać konkretne informacje na temat reguł i planów implementacji, przewidzianych w Horyzoncie 2020, w sposób terminowy i odpowiedni. Należy także stworzyć odpowiednią strukturę wsparcia i konsultacji na poziomie narodowym i europejskim.

Można przyjąć za pewnik, że Horyzont 2020 jest dobrze znany pośród przodujących SMEs, prowadzących intensywne badania naukowe, które są także aktywne w narodowych programach R&D. Występuje to, w szczególności w odniesieniu do SMEs, które

³¹⁴ Future and Emerging Technologies.

już były aktywne w „Siódmym Programie Ramowym - FP7” i/lub CIP³¹⁵. Ale co można powiedzieć w odniesieniu do pozostałych SMEs? W oparciu o przeprowadzone wywiady można podać następujące, wstępne ustalenia:³¹⁶

1. Z punktu widzenia wizerunku poprzednich programów ramowych Horyzont 2020 nie ma szczególnej zalety i nie oferuje wyjątkowo korzystnych warunków na starcie. Generalnie rzecz biorąc, wiele innowacyjnych SMEs nadal wydaje się z niechęcią podchodzić do składania wniosków w ramach programów UE.
2. Jednak są powody, aby wierzyć, że świadomość i zainteresowanie Horyzontem 2020 i odpowiednio jego trzema priorytetami rośnie. Rzeczywiście, narodowi pośrednicy (jak EEN³¹⁷, NCPs³¹⁸, centra technologiczne, stowarzyszenia, itp.), którzy już organizowali ogólne spotkania informacyjne i sieci dla SMEs informują, że spotkały się one z dużym zainteresowaniem i uczestniczyła w nich duża liczba osób. Zainteresowanie wzbudzały przede wszystkim te SMEs, które nie brały udziału w FP7. Największą uwagę wzbudza obecnie aktualne ukształtowanie i implementacja instrumentu SME i przyszłość programu Eurostars³¹⁹.
3. Należy jednak zaznaczyć, że wzrost świadomości i mobilizacja SMEs, które dotychczas nie kwalifikowały się do wsparcia, spowodowały wzrost oczekiwań. Generalnie potwierdza się, że Horyzont jest ukierunkowany na usunięcie barier występujących w dawnych programach, dotyczących badań i innowacji UE. Różni interesariusze zgadzają się, że Horyzont 2020 można uznać za ważny krok naprzód. Elementami, które mogą stanowić szczególną zachętę dla innowacyjnych SMEs, aby brać udział w Horyzoncie 2020, jest skupienie uwagi na innowacjach i wprowadzanie produktów na rynek, co można znaleźć w nowym instrumencie SME. Następnym czynnikiem są lepsze możliwości i warunki finansowania, a także przewidywany mniejszy stopień skomplikowania Horyzontu 2020.
4. Aczkolwiek nie można przewidzieć na obecnym etapie, w jakim stopniu różne typy SMEs będą rzeczywiście reprezentowane w Horyzoncie 2020. Wyniki wywiadów sugerują, że „będzie to bodziec dla SMEs aktywnych w dziedzinie badań, szczególnie dla „prawdziwych” SMEs, (to znaczy SMEs z branży produkcyjnej i zajmujących się usługami z zakresu zaawansowanych technologii (knowledge intensive SMES), a nie organizacji zajmujących się badaniami, posiadającymi formę prawną SME). Prawdopodobnie te SMEs będą szczególnie zainteresowane, ponieważ działania związane z weryfikacją na rynku (market replication activities) i działania innowacyjne są w mniejszym stopniu wspomagane finansowo na poziomie narodowym.

³¹⁵ Competitiveness and Innovation Framework Programme.

³¹⁶ SMEs Participation under Horizon 2020, s. 57-58.

³¹⁷ Enterprise Europe Network.

³¹⁸ National Contact Points.

³¹⁹ The Eurostars Programme was a multiannual European joint programme (2007-2013) dedicated to R&D-performing SMEs.

5. Z perspektywy tematycznej udział SMEs będzie się prawdopodobnie koncentrował na priorytetach: „Przywództwo przemysłowe” i „Wyzwania społeczne”. Priorytet „Doskonała nauka” będzie miał ograniczone znaczenie dla większości SMEs. Tylko niektóre SMEs, prowadzące intensywne badania naukowe, będą prawdopodobnie uczestniczyły w zorientowanych od dołu do góry (bottom-up oriented) inicjatywach programu FET-Open³²⁰, a także w niektórych specyficznych programach wymiany w ramach programu Maria Skłodowska Curie. Środki te były także zaimplementowane w programie FP7.

Oczywiście jest za wcześnie, aby na tym etapie wyciągać wiarygodne wnioski na temat rzeczywistej atrakcyjności Horyzontu 2020. Z perspektywy przeprowadzonych wywiadów można powiedzieć, że rzeczywista implementacja Horyzontu 2020 i jego różnych elementów jest stale uważana za niepewną z punktu widzenia wielu aspektów. Zakres, w jakim Horyzont 2020 spełni wcześniej wymienione oczekiwania, będzie w szczególności zależał od następujących kwestii, które uważane są za istotne z perspektywy SMEs:³²¹

1. Instrument SME. Zwiększona atrakcyjność Horyzontu 2020 może w dużym stopniu wynikać z wprowadzenia nowego instrumentu SME, który nie jest zorganizowany tematycznie, ale ma być implementowany na zasadzie od dołu do góry w ramach priorytetów Horyzontu 2020. Jak będzie zaimplementowany instrument SME w szczegółach? Jak będą zdefiniowane warunki niezależnego dostępu do poszczególnych faz? Jakie kryteria będą zastosowane w celu oceny, czy dane SME może wejść do danej fazy, jeżeli nie było ono finansowane w poprzedniej fazie? Uczestnicy wywiadów podkreślali, że atrakcyjność dla SMEs prawdopodobnie wzrośnie, jeżeli instrument bazuje na procedurze aplikacji od dołu do góry (bottom-up), przy wykorzystaniu procedury, stosującej ustalone daty zamknięcia konkursów (cut-off dates) zamiast ustalającej specjalnie nakazane tematy.
2. Wsparcie pojedynczego przedsiębiorstwa: Jakie są kryteria oceny „europejskiej wartości dodanej”? Jak jest zdefiniowane „wsparcie pojedynczego przedsiębiorstwa” w odniesieniu do narodowych programów wsparcia (funding)?
3. Uproszczenie: W jakim stopniu stanie się rzeczywiście realne przewidywane zredukowanie obciążeń administracyjnych? Czy rzeczywista redukcja kosztów administracyjnych (w fazie początkowej (Access), a także w fazie projektu) będzie wystarczająca, aby zachęcić SMEs do partycypacji w Horyzoncie 2020?
4. Rzeczywisty budżet poświęcony dla SMEs: Zarówno w ramach priorytetu „Przywództwo przemysłowe” jak i „Wyzwania społeczne” Horyzont 2020 przeznaczają 20% budżetów dla SMEs. Jednak ten 20% udział będzie rozdzielony na badania na zasadzie współpracy (z jednej strony) i na instrument SME (z drugiej strony). Obecnie dokładny podział nie został ustalony, to znaczy nie ma wiążących zobowiązań. ustalających bezpośredni budżet dla instrumentu SME.

³²⁰ Future and Emerging Technologies.

³²¹ SMEs Participation under Horizon 2020, s. 58.

5. Kryteria ewaluacji: Jakie są istotne kryteria ewaluacji, dotyczące wniosków? Wyniki wywiadów wskazują, że położenie większego nacisku na kwestie związane z rynkiem mogłoby zwiększyć atrakcyjność programu dla SMEs.
6. Faza III instrumentu SME: Zastosowanie instrumentów finansowych przewidzianych w programie ramowym COSME³²² jest tu w praktyce stale otwarte.
7. Zarządzanie projektem: Czy zarządzanie projektem w nowym instrumencie SME będzie zorganizowane w sposób scentralizowany czy zdecentralizowany? Według opinii różnych interesariuszy, uczestniczących w badaniach, preferowana jest przede wszystkim implementacja poprzez strukturę zarządzania pojedynczym programem, natomiast implementacja zdecentralizowana traktowana jest raczej sceptycznie z perspektywy efektywności implementacji Horyzontu 2020.

Chociaż jest prawdopodobne, że atrakcyjność Horyzontu 2020 będzie różna dla poszczególnych krajów UE, co wynika także i w szczególności ze stopnia wzajemnego uzupełniania się Horyzontu 2020 oraz narodowych programów R&D, wymienione wyżej kwestie sugerują, że jest rozsądnym położyć w przyszłości szczególny nacisk na następujące środki w celu zwiększenia świadomości i atrakcyjności Horyzontu 2020, a także jego celów dotyczących SMEs:³²³

1. Zbudowanie w krajach członkowskich funkcjonującej „infrastruktury informowania i konsultowania” ogłaszającej szanse i nowe możliwości udziału w Horyzoncie 2020.
2. Dystrybucja konkretnych informacji na temat zasad i planów implementacji przewidzianych w Horyzoncie 2020 w sposób terminowy i odpowiedni.
3. Zbudowanie odpowiednich struktur wsparcia i konsultacji na poziomie narodowym (i europejskim lub rozszerzenie istniejących sieci). Wyniki przeprowadzonych wywiadów wskazują, że jak dotąd instrumenty konsultacji przewidziane do implementacji dla SMEs są dalekie od stanu oczekiwanego, a także nie są gotowe do implementacji.

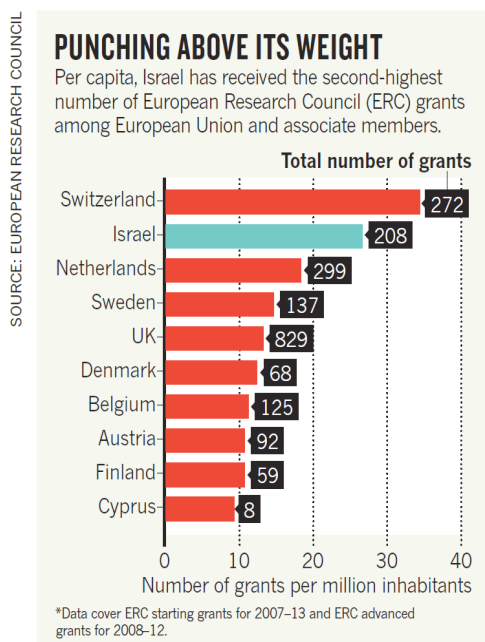
³²² Programme for the Competitiveness of Enterprises and SMEs

³²³ SMEs Participation under Horizon 2020, s. 59.

Dodatek D. Wykorzystanie funduszy europejskich na badania i rozwój przez różne kraje

Na początku pewna ciekawostka, dotycząca wykorzystania środków UE na finansowanie badań naukowych. Jak donosi Alison Abbott, Izrael był włączony do programów badawczych Unii Europejskiej od roku 1996 i jest jednym z niewielu krajów niebędących członkiem UE, posiadających taki status obok Szwajcarii i Norwegii. Pozwoliło mu to odnieść niezwykle korzyści. Kraj zapłacił 534 mln euro, aby dołączyć do siódmego programu ramowego, który był poprzednikiem Horyzontu 2020, ale na koniec roku 2013, gdy 7PR się zakończył, jego zyski wyniosły około 634 mln euro, a około 1600 izraelskich uczonych wzięło udział w umowach grantowych.³²⁴

Prawie połowa tych pieniędzy wsparła udział Izraela w różnych projektach kooperacyjnych 7PR. Reszta powędrowała do zwycięzców grantów European Research Council ERC. Naukowcy Izraela byli tu bardzo skuteczni, zdobywając prestiżowe i wysoko konkurencyjne granty dla podmiotów indywidualnych w zakresie badań podstawowych. Izrael zajął drugie miejsce za Szwajcarią z punktu widzenia liczby uzyskanych grantów ERC na głowę ludności. Przedstawiono to na rys. 18.

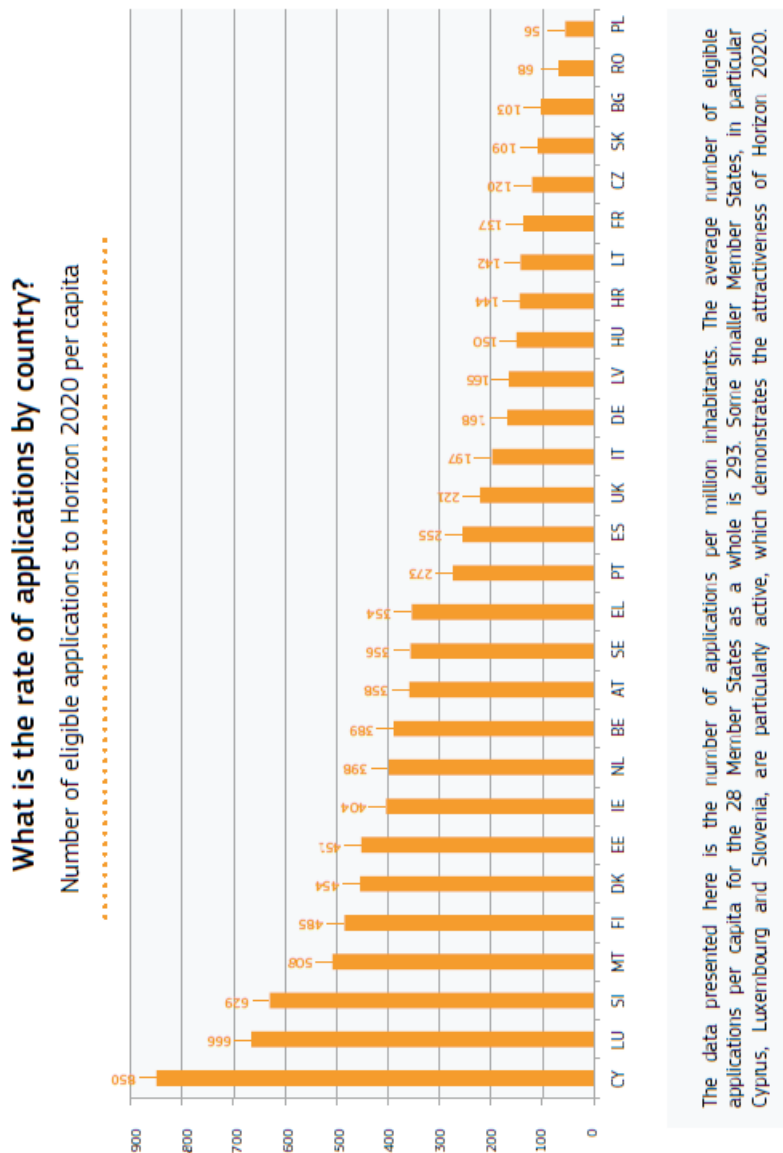


Rys. 18. Liczba grantów ERC na głowę mieszkańca

Jeśli teraz wrócimy do programu Horyzont 2020 i pierwszych podsumowań wyników, to, niestety, trzeba stwierdzić, że udział przedstawicieli z Polski w uzyskiwaniu

³²⁴ ALISON ABBOTT, Israel in deadlock on Horizon 2020, 19 SEPTEMBER 2013, VOL, 501, NATURE, p. 293–294.

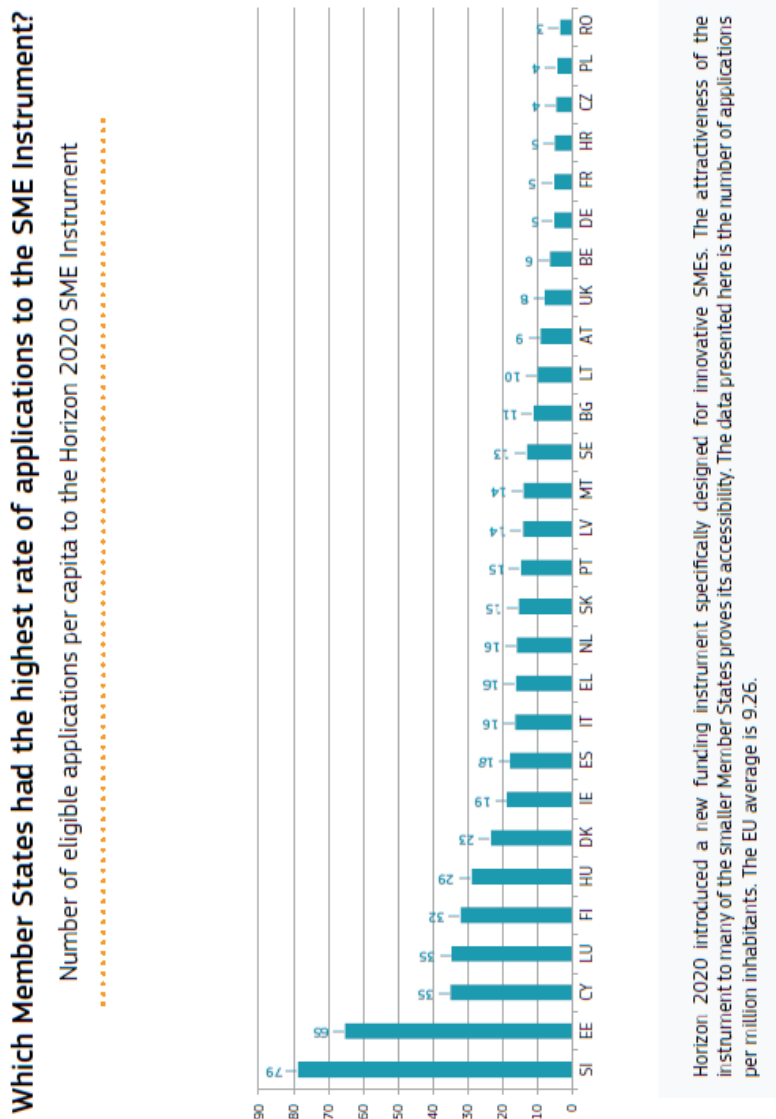
grantów jest niewielki. Jak pokazują oficjalne publikacje UE, Polska znajduje się na ostatnim miejscu w Europie z punktu widzenia pomyślnych aplikacji na głowę mieszkańca w programie w latach 2014-2015 (pierwsze podsumowania zostały opublikowane w roku 2015). Przedstawiono to na rys. 19.



Rys. 19. Liczba grantów w programie Horyzont 2020 w przeliczeniu na jednego mieszkańca³²⁵

³²⁵ EUROPEAN COMMISSION Directorate-General for Research and Innovation, Horizon 2020 First results, 2015, B-1049 Brussels, s. 9.

Podobnie wygląda sytuacja z punktu widzenia grantów, uzyskanych w ramach Instrumentu SME. Tutaj Polska znajduje się na przedostatnim miejscu wśród krajów aplikujących – rys. 20.



Rys. 20. Liczba grantów w ramach Instrumentu SME w przeliczeniu na jednego mieszkańca³²⁶

³²⁶ EUROPEAN COMMISSION Directorate-General for Research and Innovation, Horizon 2020 First results, 2015, B-1049 Brussels, s. 28.

Dodatek E. Słowniczek

W tym dodatku zebrano kilka definicji pojęć, wykorzystywanych w programie Horyzont 2020, a w szczególności w instrumencie SME.

Acting jointly (działanie wspólne)

W kontekście powiązań kreowanych przez osoby fizyczne, przy uwzględnieniu artykułu 3.3 Aneksu do rekomendacji SME, powiązania rodzinne są uznawane za wystarczające, aby wnioskować, że osoby fizyczne działają wspólnie.³²⁷ Ponadto, osoby fizyczne, które współpracują ze sobą w celu wywierania wpływu na decyzje komercyjne danych przedsiębiorstw (co wyklucza te przedsiębiorstwa z traktowania ich jako wzajemnie gospodarczo niezależne), mają być traktowane jako działające wspólnie dla celów czwartego podparagrafu artykułu 3.3 Aneksu niezależnie od istnienia relacji w formie umowy między tymi osobami.^{328,329}

Adjacent / relevant market (rynek sąsiedni, istotny)

Rynki sąsiednie lub ściśle spokrewnione rynki sąsiednie są to rynki, na których produkty lub usługi są wzajemnie komplementarne lub gdy należą one do asortymentu produktów, które są generalnie kupowane przez tę samą grupę klientów dla tego samego ostatecznego użytku.³³⁰ Należy wziąć także pod uwagę relacje pionowe w łańcuchu wartości. Istotny rynek jest tu rozumiany jako taki, który pokrywa „wszystkie te produkty i/lub usługi, które są traktowane jako wzajemnie zamiennie lub możliwe do zastąpienia przez klienta, z powodu charakterystyki produktów, ich cen i intencji ich użycia. Rolę może tu także odgrywać uwzględnienie strony dostaw, a wynik badania danego przypadku (outcome of the exercise) zależy od natury rozpatrywanego problemu konkurencji. Dlatego każdy przypadek musi być rozpatrywany zgodnie z jego własną treścią i szczególnym kontekstem.”^{331,332}

Business Angel (anioł biznesu)

Anioły biznesu są to osoby fizyczne, które indywidualnie inwestują swoją własną gotówkę w SMEs lub alternatywnie inwestują w syndykaty, gdzie zazwyczaj jeden z aniołów odgrywa rolę wiodącą (przywódczą). Zwykle anioły nie mają wcześniejszych powiązań rodzinnych z przedsiębiorstwami i raczej podejmują swoje własne decyzje inwestycyjne, a nie podejmują decyzji przez niezależnego menedżera. Anioł, który pełni rolę przywódczą w syndykacie lub anioł inwestujący indywidualnie zazwyczaj obserwuje (śledzi) inwestycję po jej dokonaniu poprzez jej obserwowanie i dostarczanie swojej

³²⁷ Case C-8 - *Nordbrandenburger Umesterungs Werke* NUW, OJ L 353, 13.12.2006, p. 60.

³²⁸ C-110/13 *HaTeFo GmbH v Finanzamt Haldensleben*, OJ C 112 from 14.04.2014, p.15.

³²⁹ European Commission, User guide to the SME definition, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015, p. 33.

³³⁰ See also Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers (2008/C 265/07).

³³¹ Commission Notice on the definition of the relevant market for the purposes of Community competition law (see: OJ C 372, 9.12.1997, p. 5–13).

³³² European Commission, User guide to the SME definition, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015, p. 33.

wiedzy, doświadczenia i wsparcia przedsiębiorstwu, w które zainwestował, na zasadzie wsparcia mentorskiego.^{333,334}

Consolidation (konsolidacja)

Pełna konsolidacja – przedsiębiorstwa, które są włączone do skonsolidowanych sprawozdań innego przedsiębiorstwa na zasadach pełnej konsolidacji są zwykle traktowane jako przedsiębiorstwa powiązane.

Metoda konsolidacji proporcjonalnej – zwykle jest używana w przypadku konsolidacji jednostek wspólnie kontrolowanych. W tym przypadku bilans każdej z konsolidujących jednostek zawiera tę część aktywów, jaką kontroluje ona wspólnie oraz jej część jej pasywów (zobowiązań), za które jest wspólnie odpowiedzialna. Rachunek zysków zawiera jej część przychodów i wydatków wspólnie kontrolowanej jednostki. Te przedsiębiorstwa, które są włączone do skonsolidowanych sprawozdań innych przedsiębiorstw na zasadach proporcjonalnej konsolidacji, są zwykle traktowane jako przedsiębiorstwa partnerskie. Muszą one dostarczyć swoje oddzielne, autonomiczne sprawozdania finansowe.

Metoda konsolidacji kapitałowej (Equity method of consolidation)

Inwestycja kapitałowa jest na początku odnotowywana jako koszt i jest następnie modyfikowana w celu odzwierciedlenia udziału inwestora w zysku netto lub w starcie przedsiębiorstwa wspólnika (associate). Te przedsiębiorstwa, które są włączone do skonsolidowanych sprawozdań innych przedsiębiorstw przy wykorzystaniu metody kapitałowej, są zwykle traktowane jako przedsiębiorstwa partnerskie i w tym przypadku także istnieje obowiązek dostarczenia autonomicznego sprawozdania finansowego.

Dominujący wpływ

W kontekście artykułu 3.3, zakłada się wywieranie „dominującego wpływu” zawsze wtedy, gdy występuje oddziaływanie na działalność operacyjną i finansową przedsiębiorstwa, zgodnie z życzeniami innego przedsiębiorstwa.

Pojęcie „przedsiębiorstwa” wywierającego dominujący wpływ obejmuje także: ciała publiczne, jednostki prywatne (niezależnie od ich formy prawnej), a także osoby fizyczne.

Można wymienić następujące przykłady relacji, które mogą wskazywać na istnienie dominującego wpływu:³³⁵

1. Udziałowiec ma „prawo weta” w odniesieniu do strategicznych decyzji, chociaż jednocześnie nie ma władzy do przeforsowania takich decyzji. Prawo weta musi mieć związek z decyzjami strategicznymi, dotyczącymi polityki biznesowej/finansowej i dlatego musi wychodzić poza prawa weta normalnie przyznawane akcjonariuszom mniejszościowym w celu ochrony ich interesów finansowych jako inwestorów w przedsięwzięcie. Prawa weta, które mogłyby wskazywać na sprawowanie

³³³ Report of the chairman of the expert group on the cross-border matching of innovative firms with suitable investors”, p. 15 - <http://bookshop.europa.eu/en/report-of-the-chairman-of-the-expert-group-on-the-cross-border-matching-of-innovative-firms-with-suitable-investors-pbNB3212296/>.

³³⁴ European Commission, User guide to the SME definition, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015, p. 33.

³³⁵ (based on the Commission Consolidated Jurisdictional Notice under Council Regulation (EC) No 139/2004 on the control of concentrations between undertakings).

- kontroli, zawierają zwykle decyzje, dotyczące takich kwestii jak: budżet, plan finansowy, ważne inwestycje lub powoływanie zarządu najwyższego szczebla.
2. Nawet w przypadku posiadania mniejszości udziałów może występować umocowana prawnie kontrola w sytuacjach, gdy specjalne prawa są przypisane do posiadania tych udziałów (na przykład akcje uprzywilejowane, do których są przypisane specjalne prawa umożliwiające mniejszościowemu akcjonariuszowi ustalanie strategicznego, komercyjnego zachowania przedsiębiorstwa, w tym np. uprawnienie do powoływania więcej niż połowy członków rady nadzorczej lub zarządu).
 3. Władza, która została nabyta na bazie długoterminowych kontraktów, prowadzi do kontrolowania zarządu i zasobów przedsięwzięcia (przedsiębiorstwa), jak to ma miejsce w przypadku nabycia udziałów lub aktywów (np. kontrakty organizacyjne, zawierane w ramach prawa narodowego lub inne typy kontraktów, na przykład leasing biznesu, dający nabywcy kontrolę nad zarządem i zasobami, niezależnie od faktu, że prawa własności lub udziały nie zostały przetransferowane).
 4. Bardzo ważne długoterminowe umowy, dotyczące dostaw, a także kredyty udzielone przez dostawców lub odbiorców, które połączone z powiązaniem strukturalnymi, mogą także nadawać wpływy umożliwiające podejmowanie wiążących decyzji.

Działalność gospodarcza

Zgodnie z artykułem 1 Rekomendacji, status SME zależy przede wszystkim od prowadzenia działalności gospodarczej jednostki, niezależnie od jej formy prawnej. W konsekwencji tego SME może być także osoba, u której występuje samozatrudnienie, firma rodzinna zaangażowana w rękodzielo lub inne działania, a także spółka (partnerstwo) lub stowarzyszenie zaangażowane w działalność gospodarczą w sposób regularny. Generalnie każda działalność, polegająca na oferowaniu wyrobów lub usług na określonym rynku za wynagrodzeniem lub w celu osiągnięcia korzyści finansowych jest traktowana jako działalność gospodarcza.³³⁶

Jednak następujące działania nie mogą być traktowane jako działalność gospodarcza:

- a) działalność, która nie zawiera wynagrodzenia pieniężnego (pecuniary offset) (na przykład: granty, subwencje, dotacje),
- b) działania, dla których nie ma danego/bezpośredniego rynku,
- c) działania, dla których wygenerowany przychód nie jest odróżniony (odrębny) od przychodu osobistego jego członka lub udziałowca.³³⁷

Biznesplan - Ustalenie odnośnych (ważnych danych)

Deklaracja zawierająca rzetelne szacunkowe obliczenie (bona fide estimate) (w formie biznesplanu) przygotowana na okres roku finansowego. Taki biznesplan powinien obejmować cały okres (lata finansowe) aż do momentu, gdy jednostka zacznie generować przychody. Za minimalne wymaganie dla biznesplanu należy uważać przewi-

³³⁶ European Commission, User guide to the SME definition, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015, p. 35.

³³⁷ 20 FP7 Rules for participation, http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/fp7/100581/fp7-verification-rules_EN.pdf.

dywania finansowe, dotyczące: rachunku zysków i strat, bilansu i prognozowanej liczby pracowników razem z częścią opisową, przedstawiającą podstawową działalność przedsiębiorstwa i oczekiwaną pozycję rynkową. Dokument powinien być opatrzony datą i podpisany przez osobę uprawnioną do reprezentowania (to engage) przedsiębiorstwa.³³⁸

Inwestorzy instytucjonalni

Komisja Europejska nie definiuje formalnie pojęcia „inwestora instytucjonalnego”. Aczkolwiek za takich uważa się zwykle takich inwestorów, którzy handlują dużą ilością papierów wartościowych w imieniu dużej liczby indywidualnych małych inwestorów i którzy nie są bezpośrednio zaangażowani w zarządzanie firmami, w które inwestują. Pojęcie „inwestor instytucjonalny” jest używane głównie w odniesieniu do spółek ubezpieczeniowych, funduszy emerytalnych, banków i spółek inwestycyjnych, które dają możliwość lokowania oszczędności i oferują fundusze (możliwości finansowania) na rynku, ale pojęcie to używane jest także w odniesieniu do innych rodzajów instytucji posiadających zasoby finansowe (na przykład: fundusze dobroczynne, fundacje itp.). Zwykle mają one znaczne zasoby majątkowe i są doświadczonymi inwestorami.³³⁹

Venture Capital

Venture Capital jest zwykle oferowany w celu finansowania przedsięwzięć, które są bardzo małe, ponieważ są w początkowej fazie istnienia przedsiębiorstwa i które wskazują na duży potencjał wzrostu i ekspansji. Dodatkowo fundusze Venture Capital oferują tym przedsięwzięciom cenne doświadczenia i wiedzę, kontakty biznesowe, pozycję marki i strategiczne doradztwo. Poprzez oferowanie finansowania i porad odnośnie tych przedsięwzięć fundusze Venture Capitals stymulują rozwój gospodarczy, przyczyniają się do kreowania stanowisk pracy i mobilizowania kapitału, przyczyniają się do powstawania i rozwoju innowacyjnych przedsięwzięć, zwiększają ich inwestowanie w badania i rozwój, a także wspierają przedsiębiorczość, innowacyjność i konkurencyjność.³⁴⁰

Spółka Venture capital

Prywatny fundusz inwestycyjny „Equity/Venture capital” jest swego rodzaju narzędziem, służącym umożliwieniu wspólnego inwestowania przez większą liczbę inwestorów w papiery wartościowe, mające formę kapitałów własnych (takie jak pseudokapitały własne) przedsiębiorstw (w które się inwestuje). Fundusz może albo przybrać formę spółki lub umowy niemającej formy spółki, jak na przykład ograniczone partnerstwo (limited partnership). Formalnie rzecz biorąc, prywatny fundusz kapitałowy Equity/Venture może mieć postać spółki lub ograniczonego partnerstwa (limited partnership),

³³⁸ European Commission, User guide to the SME definition, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015, p. 35.

³³⁹ See COM(2007) 853 final.

³⁴⁰ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0345&from=EN> REGULATION (EU) No 345/2013 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 17 April 2013 on European venture capital funds.

niektóre są notowane na giełdach papierów wartościowych.³⁴¹ Spółki Venture capital inwestują z zamiarem udziału we wzroście wartości dla udziałowców poprzez dokonywanie zyskowego wyjścia (to znaczy sprzedaży udziałów). Powinno to być zawarte w ich statutach.³⁴²

Corporate Venture capital

Za spółki *Corporate Venture capital* są uważane takie zwykłe spółki (na przykład działające w takich sektorach jak: farmaceutyczny, transportowy, energetyczny), które wybierają jako działalność pomocniczą inwestowanie pieniędzy w inne spółki (zazwyczaj jako założyciel), jednocześnie kontynuując swoją podstawową działalność. W związku z tym nie są one typem inwestora rozważanego w kontekście artykułu 3.2 (a-d). Ten sposób myślenia jest wspierany przez regulację 345/2013³⁴³, dotyczącą europejskich funduszy Venture capitals, według której korporacyjny Venture capital nie jest uprawniony do posiadania kategorii EuVECA (European Venture Equity Capital).³⁴⁴

³⁴¹ See <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52007SC1719:EN:HTML>.

³⁴² European Commission, User guide to the SME definition, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015, p. 36.

³⁴³ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:-:32013R0345>.

³⁴⁴ European Commission, User guide to the SME definition, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015, p. 36.

Bibliografia

Opracowania

- ALISON ABBOTT, Israel in deadlock on Horizon 2020, 19 SEPTEMBER 2013, VOL, 501, NATURE, pp. 293-294.
- C-110/13 HaTeFo GmbH v Finanzamt Haldensleben, OJ C 112 from 14.04.2014.
- Case C-8 - Nordbrandenburger Umesterungs Werke NUW, OJ L 353, 13.12.2006.
- European Commission (2011f), 'Proposal for a COUNCIL REGULATION on the Research and Training.
- EUROPEAN COMMISSION Directorate-General for Research and Innovation, Horizon 2020 First results, 2015, B-1049 Brussels.
- European Commission, Seal of Excellence, What it is, Who can benefit, How to use it? © European Union, 201.5
- Eva García Muntión, Mario Aznar Granados, Victoria Rigual Hernández, Horizon 2020 the New European Framework Programme for R&D&I. A Complete Guide, Research.
- Finance Helpdesk, Horizon 2020 Instruments, 14 Oct 2013.
- FP - European Framework Programme for Research and Innovation.
- Framework Programme for Research and Innovation', Brussels, 30.11.2011, COM(2011) 812 final.
- Horizon 2020 Work Programme 2016 – 2017, 7. *Innovation in SMEs*.
- HORIZON 2020 WORK PROGRAMME 2016– 2017 20. *General Annexes*.
- Michael Dinges, Joanneum Research; Helmut Gassler, Joanneum Research; Dieter Elixmann, WIK-Consult; Scott Marcus, WIK-Consult; Christin-Isabel Gries, WIK-Consult (2013), SMEs Participation under Horizon 2020; Policy Department A: Economic and Scientific Policy; European Union.
- Programme of the European Atomic Energy Community (2014-2018) complementing the Horizon 2020.
- Rules for Participation: Regulation 1290/2013 of the EP and Council 11/12/2013 laying down the rules for participation and dissemination in H2020.
- SMEs Participation under Horizon 2020, Study, DIRECTORATE GENERAL FOR INTERNAL POLICIES.
- The new SME definition. User guide and model declaration, European Commission, 2005.
- Treaty on the Functioning of the European Union.
- Why and how to participate in the European Research and Innovation Framework Programme *Horizon 2020*? Manual for civil society organizations.
- Work Programme 2016 - 2017 *Table of Contents and 1. General Introduction*. (European Commission Decision C (2015)6776 of 13 October 2015).

Strongy internetowe

<http://ask-cs.com/index.html>

<http://bookshop.europa.eu/en/report-of-the-chairman-of-the-expert-group-on-the-cross-border-matching-of-innovative-firms-with-suitable-investors-pb-NB3212296/>.

http://cordis.europa.eu/project/rcn/196465_en.htm.l

http://cordis.europa.eu/project/rcn/196554_en.html.

http://cordis.europa.eu/project/rcn/197020_en.html.

http://cordis.europa.eu/project/rcn/198564_pl.html.

http://cordis.europa.eu/project/rcn/201794_en.html.

<http://cordis.europa.eu/technology-platforms/>.

<http://corporateeurope.org/news/corporate-world-has-too-much-power-over-rd-funding>.

http://corporateeurope.org/sites/default/files/publications/research_report_-_final.pdf.

<http://crepeweb.net/>.

http://ec.europa.eu/agriculture/eip/pdf/fact-sheet-horizon-2020_en.pdf.

http://ec.europa.eu/budget/annual/index_en.cfm?year=201.5

<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/lead-market-initiative/>.

<http://ec.europa.eu/euraxess/>.

http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/flagship-initiatives/index_en.htm.

http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm.

http://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/days/index_en.htm.

http://ec.europa.eu/growth/industry/key-enabling-technologies/eu-actions/help-smes-access/index_en.htm

http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en

<http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition/>.

http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition/index_en.htm.

<http://ec.europa.eu/growth/smes/cluster/>.

<http://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/>.

http://ec.europa.eu/justice/fundamental-rights/charter/index_en.htm.

<http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/european-research-council>.

<http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/future-and-emerging-technologies>.

<http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/leadership-enabling-and-industrial-technologies>.

<http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/marie-sklodowska-curie-actions>.

<http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/research-infrastruc>

tures-including-e-infrastructures.
<http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/societal-challenges>.
http://ec.europa.eu/research/era/index_en.htm.
http://ec.europa.eu/research/era/joint-programming_en.html.
http://ec.europa.eu/research/era/pdf/era-communication/era-presentation_en.pdf.
http://ec.europa.eu/research/horizon2020/pdf/press/fact_sheet_on_rules_under_horizon_2020.pdf.
http://ec.europa.eu/research/horizon2020/pdf/work-programmes/food_draft_work_programme.pdf.
<http://ec.europa.eu/research/index.cfm?pg=enquiries>.
http://ec.europa.eu/research/infrastructures/index_en.cfm?pg=esfri-roadmap.
http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm.
http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm?pg=eip.
http://ec.europa.eu/research/jti/index_en.cfm?pg=home.
http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/fp7/100581/fp7-verification-rules_EN.pdf.
http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/grants_manual/hi/oa_pilot/h2020-hi-oa-pilot-guide_en.pdf.
http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/grants_manual/hi/oa_pilot/h2020-hi-oa-data-mgt_en.pdf.
http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/grants_manual/pse/h2020-guide-pse_en.pdf.
http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/legal_basis/rules_participation/h2020-rules-participation_en.pdf.
http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/sgl/erc/h2020-erc-se-rules_en.pdf.
http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/wp/2016_2017/main/h2020-wp1617-intro_en.pdf.
http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/funding/reference_docs.html.
<http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/funding/guide.html>.
<http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/opportunities/h2020/index.html>.
<http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/opportunities/h2020/topics/2350-innosup-1-2015.html>.
http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/support/national_contact_points.html.
http://ec.europa.eu/research/science-society/document_library/pdf_06/options-for-strengthening_en.pdf.
<http://ec.europa.eu/research/science-society/index.cfm?fuseaction=public.topic&id=1226>.

http://ec.europa.eu/research/swafs/pdf/rome_declaration_RRI_final_21_November.pdf.

http://ec.europa.eu/research/era/pdf/era-communication/era-presentation_en.pdf.

http://eeas.europa.eu/cfsp/sanctions/consol-list_en.htm.

<http://een.ec.europa.eu/>.

<http://een.ec.europa.eu/services/overview>.

<http://eit.europa.eu/>.

<http://eit.europa.eu/activities/innovation-communities>.

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:-32013R0345>.

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0345&from=EN>.

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52007SC1719:EN:HTML>.

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2009:0512:FIN:EN:PDF>.

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>.

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0812:FIN:en:PDF>.

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2013:205:FULL:EN:PDF>.

http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/lisbon_treaty/index_en.htm.

http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-79_en.htm.

<http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/>.

<http://productserviceinnovation.com/home/2010/09/10/what-is-servitisation/>.

<http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/12/st14/st14846.en12.pdf>.

<http://sciencescitoyennes.org>.

http://sciencescitoyennes.org/wp-content/uploads/2011/09/STACS_HandbookForCSOs.pdf.

<http://smartagrifood.com/>.

<http://ted.openspending.org/>.

<http://tporganics.eu/index.php/aboutus.html>.

http://tporganics.eu/upload/EIP_briefing_IFOAMEU_TPO_ARC_Oct2013.pdf.

<http://www.bsrec.bg/en/projects/id/17.html>.

<http://www.ceecec.net/>.

<http://www.consider-project.eu/>.

<http://www.dictionary.com/browse/test-bed?s=ts>.

<http://www.dit.ie/media/ditresearchenterprise/dredocuments/Finance%20Helpdesk%20h2020.pdf>.

<http://www.effra.eu/>.

<http://www.esfri.eu/about>.

<http://www.eurade.eu/>.

<http://www.europarl.europa.eu/news/en/news-room/content/20130617IPR12353/html/EU-programmes-forresearch-and-small-firms-in-2014-2020-approved>.

<http://www.investopedia.com/terms/c/cagr.asp>.
<http://www.investopedia.com/terms/o/onestopshop.asp>.
<http://www.kowi.de/Portaldata/2/Resources/horizon2020/H2020-2012-PGA-SP.pdf>.
<http://www.labophyto.it/>.
<http://www.ojeu.eu/>.
<http://www.rri-tools.eu/about-rri>.
<http://www.sensowave.es/en/>.
<http://www.spire2030.eu/>.
http://www.stepla.es/en_index.html.
<http://www.steps-ph.eu/>.
<https://ec.europa.eu/easme/en/sme-instrument-projects>.
<https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/excellent-science>.
<https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/industrial-leadership>.
<https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/innovation-smes>.
<https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/societal-challenges>.
<https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/what-horizon-2020>.
https://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/support/national_contact_points.html.
https://ec.europa.eu/research/swafs/pdf/pub_rri/KI0214595ENC.pdf.
<https://en.wiktionary.org/wiki/lodging>.
<https://oami.europa.eu/ohimportal/en/web/observatory/ip-for-business-and-consumers>.
<https://webgate.ec.europa.eu/socialinnovationeurope>.
<https://www.dfpni.gov.uk/articles/definition-best-value-money>.
<https://www.eurostars-eureka.eu/>.
<https://www.innovation-procurement.org/>.
<https://www.iprhelpdesk.eu/>.
<https://www.youtube.com/watch?v=5NcgzfTEGqE&feature=youtu.be>.

Sieć Enterprise Europe Network

Enterprise Europe Network jest międzynarodową siecią informacyjno-doradczą. Jej zadaniem jest wspieranie działalności innowacyjnej, zapewnienie lepszego dostępu do środków finansowych oraz świadczenie usług wsparcia dla biznesu na poziomie regionalnym, tak aby mógł on w większym stopniu korzystać z możliwości oferowanych przez jednolity rynek.

Politechnika Lubelska jest partnerem Enterprise Europe Network od 2008 roku.

Skontaktuj się z nami jeżeli:

- chcesz znaleźć zagranicznych partnerów biznesowych,
- chcesz poznać innowacyjne technologie,
- chcesz zaoferować swoje produkty lub usługi na rynku UE,
- chcesz zdobyć dofinansowanie swojej działalności lub inwestycji,
- chcesz zostać partnerem w międzynarodowym projekcie,
- chcesz uzyskać informacje o ochronie własności intelektualnej, wychodzeniu na rynki zagraniczne, przepisach oraz normach unijnych,
- chcesz skorzystać z organizowanych przez nas bezpłatnie szkoleń, warsztatów i seminariów, wspierających twój rozwój.

Sieć Enterprise Europe Network łączy uczelnie, centra transferu technologii i instytucje otoczenia biznesu z ponad 60 krajów. Organizacje te pozostają ze sobą w stałym kontakcie i ściśle ze sobą współpracują za pomocą wspólnych narzędzi informatycznych i baz danych. Członkowie sieci pracują razem już od wielu lat i na bieżąco dzielą się swoją wiedzą i informacjami na temat dostępnych technologii i potencjalnych partnerów biznesowych we wszystkich krajach działania sieci.

Niemal 600 organizacji zrzeszonych w sieci zapewnia doskonałe wsparcie dla wszystkich twoich potrzeb biznesowych. Niezależnie od tego, z którym ośrodkiem nawiążesz kontakt, uzyskasz wsparcie na miejscu lub poprzez kontakt z lepiej do tego przygotowanym ośrodkiem w twoim regionie.

W Polsce ośrodki sieci skupione są w czterech konsorcjach, obejmujących swym zasięgiem terytorium całego kraju. W skład konsorcjów wchodzi 30 wyspecjalizowanych ośrodków działających na zasadzie „zawsze właściwych drzwi”. Politechnika Lubelska jest partnerem w konsorcjum **Enterprise Europe Network East Poland (EENEP)**. Konsorcjum EENEP obejmuje swoim zasięgiem działania trzy województwa: warmińsko-mazurskie, podlaskie i lubelskie.

Dane do kontaktu:

Enterprise Europe Network przy Politechnice Lubelskiej

Budynek Wydziału Mechanicznego

VII piętro, pokój 730

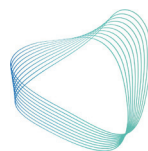
Tel. 081 538 42 70

e-mail: een@pollub.pl



Stowarzyszenie Społeczny Instytut Zarządzania zostało utworzone w roku 2015, jako organizacja skupiająca z jednej strony wybitnych praktyków zarządzania z drugiej strony pracowników naukowo dydaktycznych zajmujących się tą dyscypliną z perspektywy badawczej. Organizacja ma dwa główne cele: (1) pomoc różnym interesariuszom w rozwiązywaniu problemów zarządzania; (2) monitorowanie działalności władz administracyjnych i samorządowych, tak aby wykonywały one swoje obowiązki w sposób profesjonalny i przede wszystkim z uwzględnieniem dobra społecznego. Szczegóły dotyczące pracy Stowarzyszenia można znaleźć na stronie internetowej: www.ssiz.pl. Jest tu między innymi baza danych, która zawiera informacje o zarządach i radach nadzorczych spółek kapitałowych zarejestrowanych w Polsce. Baza umożliwia także wyszukanie spółki, która wykonuje określony rodzaj działalności z punktu widzenia klasyfikacji PKD. Może to być przydatne dla przedsiębiorców poszukujących partnerów biznesowych.

ISBN 978-83-7947-234-5



Centrum Innowacji
i Transferu Technologii
Politechniki Lubelskiej