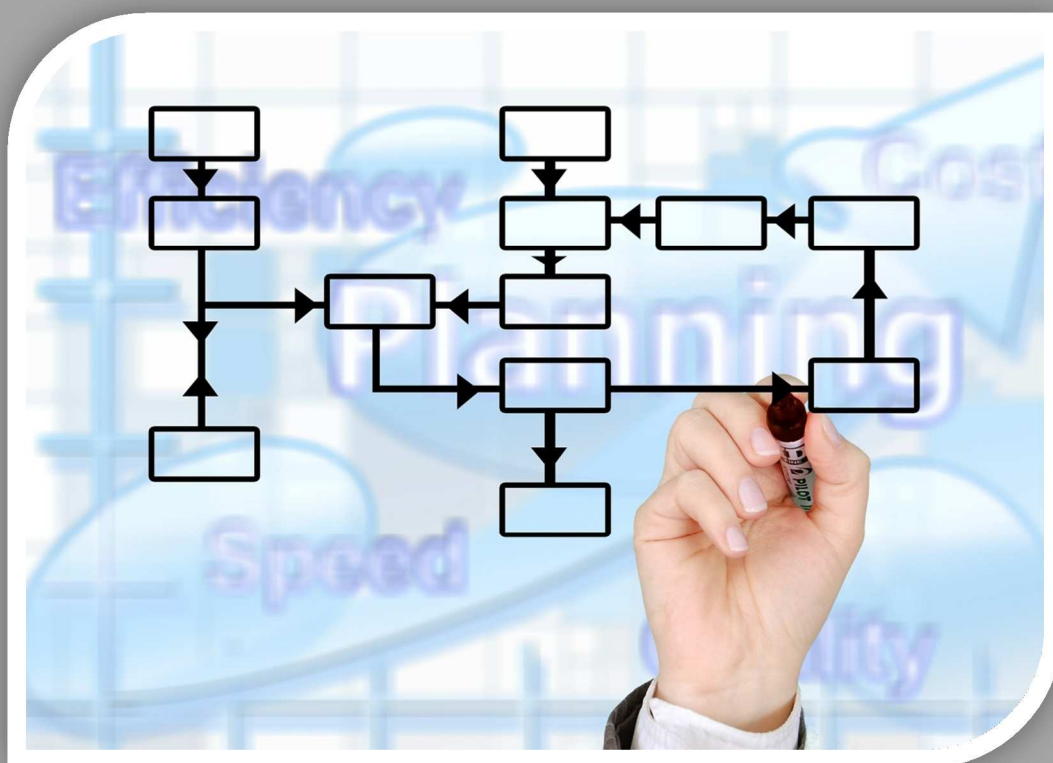


RAPORT CZĄSTKOWY DO BADANIA:

„Ewaluacja wsparcia konkurencyjności, innowacyjności i umiędzynarodowienia małopolskich MŚP w ramach 3 osi priorytetowej RPO WM na lata 2014-2020 – etap I”





**EVALU Sp. z o.o.– lider
konsorcjum**

ul. Dzika 19/23 lok. 55
00-172 Warszawa

tel.: 22 403-80-26

fax: 22 403-80-25

e-mail: evalu@evalu.pl



**Stowarzyszenie Na Rzecz
Rozwoju Rynku Pracy S-T-O-S**

ul. Jana Brożka 18/45
01-451 Warszawa

e-mail: stos@stos.org.pl

SPIS TREŚCI

WPROWADZENIE	4
1 LOGIKI INTERWENCJI I WSKAŹNIKI	6
1.1 Działanie 3.1 Strefy aktywności gospodarczej.....	7
1.2 Działanie 3.2 Promocja postaw przedsiębiorczych oraz potencjał IOB.....	25
1.3 Działanie 3.3 Umiędzynarodowienie małopolskiej gospodarki.....	43
1.4 Działanie 3.4 Rozwój i konkurencyjność małopolskich MSP.....	68
1.5 Wpływ projektów na rozwój społeczno-gospodarczy Małopolski + wskaźniki z poziomu makro.....	98
2 PROFIL PRZEDSIĘBIORSTW	111

WPROWADZENIE

Zgodnie z opisem koncepcji badawczej zawartym w raporcie metodologicznym raport cząstkowy będzie zawierał następujące elementy:

- Logiki interwencji
- Listę wskaźników ewaluacyjnych niezbędnych z punktu widzenia pomiaru efektów wsparcia zarówno na poziomie mikro jak i poziomie makro,
- Dodatkowe pytania ewaluacyjne (tam gdzie ich sformułowanie jest uzasadnione, w kontekście celów badania oraz katalogu pytań badawczych określonych przez Zamawiającego w OPZ),
- Profile przedsiębiorstw

Raport nie zawiera propozycji dodatkowych badań ewaluacyjnych o charakterze on-going. Rozstrzygnięcia w tym zakresie będą mogły zostać podjęte dopiero po ostatecznym ustaleniu zestawu wskaźników.

Niniejszy raport stanowi punkt wyjścia do zaprojektowania szczegółowej metodologii badań oraz narzędzi badawczych. Badania te będą ukierunkowane przede wszystkim na zdobycie informacji niezbędnych z punktu widzenia pomiaru zaproponowanych w raporcie oraz zaakceptowanych przez Zamawiającego wskaźników.

Raport rozpoczyna się odtworzeniem logik interwencji, co zostało dokonane w oparciu o analizę danych zastanych oraz wywiad indywidualny z przedstawicielem Urzędu Marszałkowskiego odpowiedzialnym za projektowanie trzeciej osi priorytetowej. W oparciu o odtworzone logiki udzieliliśmy odpowiedzi na pytania badawcze:

- a) Czy, a jeśli tak, to w jakim stopniu założenia RPO WM są prawidłowo zdefiniowane i przyczynią się do osiągnięcia jego celów i rezultatów?
- b) Czy, a jeśli tak, to w jakim stopniu dzięki oferowanym formom wsparcia uda się stworzyć lepsze warunki dla rozwoju MŚP, zwiększyć ich aktywność międzynarodową, wykorzystanie nowych modeli biznesowych oraz innych efektów wynikających z poszczególnych działań i poddziałań 3. osi priorytetowej?
- c) Czy, a jeśli tak, to w jakim stopniu realizacja projektów dzięki oferowanemu wsparciu dla małopolskich MŚP, przyczyni się do rozwoju społeczno-gospodarczego Małopolski?

Odpowiedź na pierwsze 2 pytania udzielana była na poziomie poszczególnych działań. Odpowiedź na pytanie nr 3 na poziomie całej osi priorytetowej.

Dopiero na podstawie odtworzonych logik oraz szczegółowej analizy systemu monitoringu RPO WM 2014-2020 byliśmy w stanie zaproponować dodatkowe wskaźniki ewaluacyjne oraz dodatkowe pytania badawcze.

Pod każdą logiką interwencji prezentujemy wskaźniki jakie w naszej opinii powinny zostać wykorzystane do ewaluacji efektów wsparcia udzielanego w ramach trzeciej osi priorytetowej RPO WM 2014-2020. Katalog wskaźników jakie naszym zdaniem należy wykorzystać w ewaluacji ex-post efektów trzeciej osi priorytetowej RPO WM 2014-2020 powinien umożliwiać pomiar produktów oraz rezultatów interwencji zarówno na poziomie mikro oraz makro. Dodatkowo powinien stricte korespondować z zakresem przedmiotowym interwencji oraz jej celami.

Biorąc powyższe pod uwagę prezentujemy propozycje wskaźników produktu, rezultatu z poziomu wnioskodawców/beneficjentów oraz rezultatu z poziomu makro. Punkt wyjścia do zdefiniowania katalogu wskaźników stanowiło odtworzenie logiki interwencji a także dokładna analiza systemu monitoringu RPO WM 2014-2020 tak by proponowane przez nas dodatkowe wskaźniki uzupełniały a nie powielały te, które są uwzględnione w tym systemie. Pragniemy podkreślić, iż katalog ten ma charakter otwarty tzn. dopuszczalne jest wprowadzanie w nim zmian tak by w najpełniejszy sposób odpowiadał na potrzeby informacyjne Zamawiającego, które mogą zmieniać się do momentu rozpoczęcia realizacji ewaluacji ex-post.

Wskaźniki z poziomu mikro dzielimy na wskaźnik produktu i rezultatu. Są one przypisane odrębnie dla każdego działania trzeciej osi priorytetowej.

Jeżeli chodzi o wskaźniki z poziomu makro to uważamy, że wpływ programu na ich wartości powinien być analizowany nie na poziomie poszczególnych działań lecz na poziomie całej osi priorytetowej stąd wskaźniki te prezentujemy w rozdziale dotyczącym perspektywy makro.

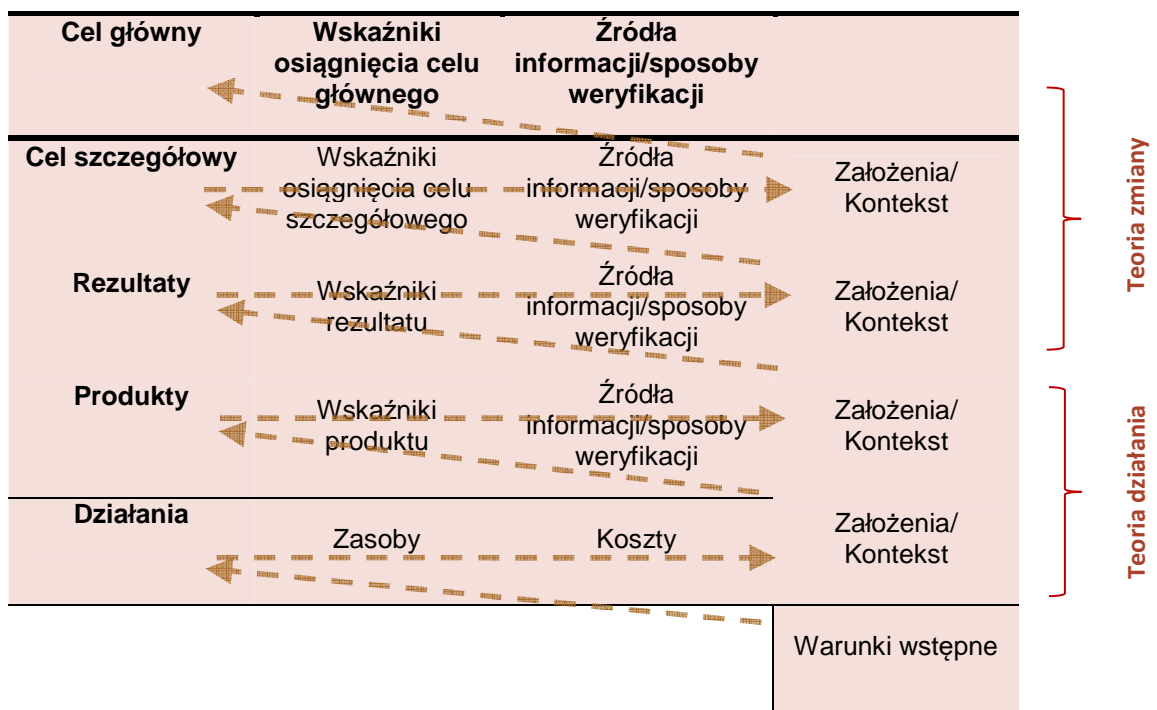
Ostatnim elementem raportu są odtworzone w oparciu o dane przekazane przez Zamawiającego profile przedsiębiorców ubiegających się o wsparcie z trzeciej osi RPO WM 2014-2020.

1 LOGIKI INTERWENCJI I WSKAŹNIKI Z POZIOMU MIKRO

1.1 Matryca logiczna

Matryca logiczna na ogół składa się z czterech kolumn i czterech wierszy. Jej logika pionowa (kolumny) ma obrazować co projekt realizuje i wyjaśniać związki przyczynowo-skutkowe. Logika pozioma (wiersze) natomiast definiuje, w jaki sposób będą weryfikowane osiągnięcia projektu (wskaźniki i źródła weryfikacji) na poziomie produktów, rezultatów i celów.

Rysunek 1. Matryca logiczna



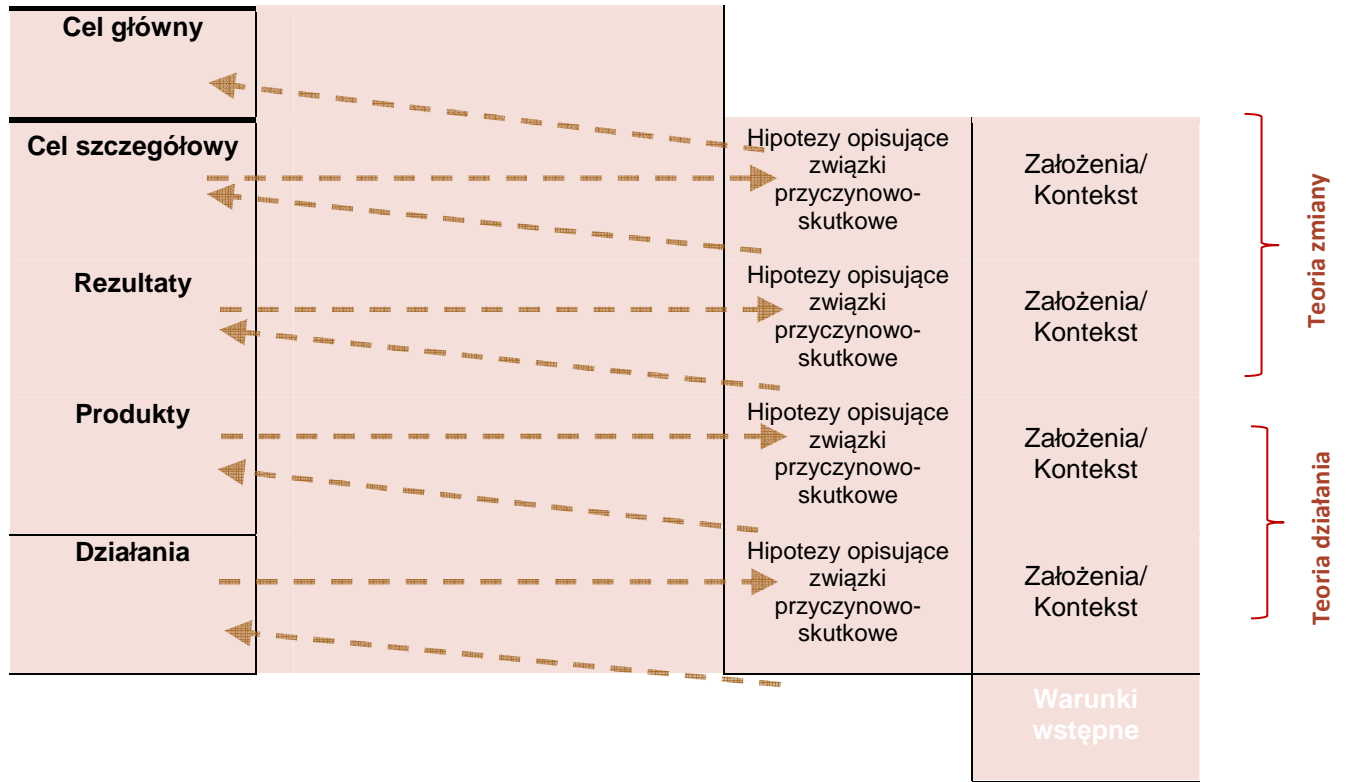
Źródło: Opracowanie własne.

Matrycę logiczną odczytuje się „od dołu”, (jak schematycznie zaznaczono na tabeli strzałkami) tzn. od „Warunków wstępnych” przechodzi do „Działań”, „Zasobów”, „Kosztów”, „Założeń”, a następnie wiersz wyżej do „Produktów”, kolejno do „Wskaźników”, „Źródeł informacji/sposobów weryfikacji” itd.

Odczytanie logiki interwencji wyglądać będzie następująco: przy spełnieniu Warunków wstępnych (np. zatwierdzenie projektu przez dysponenta środków finansowych) będzie można rozpocząć realizację Działań, mając do dyspozycji określone Zasoby i budżet, które przy spełnieniu pewnych Założeń, w określonym Kontekście doprowadzą do osiągnięcia założonych Produktów i Rezultatów a Wskaźniki (uzyskane z określonych Źródeł informacji) pokażą, czy dany Produkt i Rezultat został osiągnięty. Przy zajęciu czynników zewnętrznych (Założenia/Kontekst) w odniesieniu do Produktów i Rezultatów, zostanie osiągnięty Cel projektu. Przy zaistnieniu pewnych czynników zewnętrznych, cel projektu (razem z innymi projektami) posłuży do realizacji celu ogólnego. Wskaźniki pokażą czy cel projektu przyczyni się do realizacji celu ogólnego, a informacja o ich wartości będzie pochodziła z określonego źródła.

Na rysunku 2 pokazano współzależność logiki interwencji zapisanej w macyzy logicznej z logiką interwencji opisywanej za pomocą teorii działania i teorii zmiany (oraz teorii bazowej, która stanowi podstawę przyjętych teorii: zmiany i działania), czyli „uzupełniającej” logikę interwencji o związki przyczynowo-skutkowe.

Rysunek 2. Matryca logiczna vs. teoria działania i teoria zmiany



Źródło: Opracowanie własne.

Na rysunku pokazano, że w istocie „teoria zmiany” i „teoria działania” są „zapisane” w trzeciej i czwartej kolumnie macyzy logicznej, tam bowiem znajdują się wszystkie hipotezy i założenia programujących co do skuteczności przekształcania Zasobów, poprzez Działania w Produkty (teoria działania) oraz produktów w Rezultaty, a te w „zmianę”, która jest Celem interwencji (teoria zmiany).

Tak zaprojektowana macyza posłużyła do pokazania odtworzonej logiki interwencji dla działań osi priorytetowej 3. Opracowane zostały 4 logiki – po jednej dla każdego działania trzeciej osi priorytetowej. Nie odtwarzano logik na poziomie poddziałań ponieważ ich treść w znakomitej większości musiałaby się powielać co wynika z faktu wspólnych dla poddziałań teorii bazowych, przesłanek interwencji oraz celów, które określone są na poziomie osi priorytetowych. Podobnie większość wskaźników rezultatu bezpośredniego jest tożsama w poszczególnych poddziałościach danej osi priorytetowej.

1.2 Działanie 3.1 Strefy aktywności gospodarczej

Pierwszy obszar badania dotyczy wyposażenia regionu w podstawową infrastrukturę sprzyjającą rozwijaniu działalności gospodarczej oraz lokowaniu inwestycji na terenie Małopolski poprzez dofinansowanie projektów polegających na tworzeniu oraz rozbudowie stref aktywności gospodarczej. Takie projekty mogą otrzymać dofinansowanie z działania 3.1, które dzieli się na poddziałania 3.1.1

STREFY AKTYWNOŚCI GOSPODARCZEJ – ZIT oraz poddziałanie 3.1.2 STREFY AKTYWNOŚCI GOSPODARCZEJ – SPR. Działanie wpisuje się w priorytet inwestycyjny 3a.

Logika pionowa

Teoria bazowa

W literaturze wyróżnia się pięć sfer działania samorządu terytorialnego, które wpływają na klimat inwestycyjny na danym obszarze:

- regulacyjno-prawną,
- informacyjno-promocyjną,
- inwestycyjno-organizacyjną,
- finansowo-redystrybucyjną,
- koordynacyjno-rozjemczą¹

Działania polegające na tworzeniu stref aktywności gospodarczej zaliczają się do sfery inwestycyjno-organizacyjnej. Zapewnianie przez władze regionalne terenów inwestycyjnych było jednym z najwcześniej stosowanych sposobów stymulowania rozwoju gospodarki, szczególnie w ujęciu lokalnym i regionalnym. To przede wszystkim władze publiczne dysponowały nieruchomościami, które po spełnieniu określonych warunków, mogły stanowić atrakcyjne miejsce lokowania inwestycji. Warunki te dotyczyły przede wszystkim uzbrojenia terenu oraz skomunikowania go z istniejącą siecią transportową. Bardzo często umowa o udostępnieniu firmom danego terenu (jego dzierżawie lub sprzedaży) szła w parze z różnego rodzaju zwolnieniami podatkowymi. Stanowiło to punkt wyjścia do tworzenia tzw. specjalnych stref ekonomicznych, które to pojęcie pojawiło się w międzynarodowym obiegu gospodarczym już w latach 50-tych (pierwszą strefą była Shannon Airport w miejscowości Clare w Irlandii). Spektakularnym sukcesem okazało się utworzenie strefy Shenzen w Chinach, która przyciągnęła wielu zagranicznych inwestorów i stała się motorem napędowym rozwoju całego regionu. Aktywność władz na polu tworzenia stref inwestycyjnych wpisywała się w koncepcję wzrostu endogenicznego bazującą na wskazaniach nowej teorii wzrostu, która podkreślała m.in. znaczenie powiązań między podmiotami w regionie, które sprzyjają ujawnianiu się korzyści zewnętrznych². Głównym czynnikiem wzrostu według tej koncepcji jest aktywizacja potencjału wewnętrznego regionu determinowanego przez wyjściowo posiadane zasoby. Atrakcyjne tereny mogące być przekształconymi w strefy inwestycyjne zaczęły być traktowane w kategoriach tego zasobu; wraz z ich tworzeniem zaczęto dostrzegać, iż przyczyniają się do kreowania sieci powiązań między różnymi podmiotami w regionie (szczególnie w przypadku gdy w strefie inwestycji dokonywała inwestycji duża [w rozumieniu potencjału, pozycji konkurencyjnej, zasobów] firma, która źródła swoich przewag konkurencyjnych upatrywała w tworzeniu innowacyjnych rozwiązań).

Przesłanki interwencji w działaniu 3.1 RPO WM

W rozdziale „Wkład programu w realizację strategii "Europa 2020" znajduje się zapis, iż *zakres interwencji stanowi odpowiedź na wyzwanie związane z koniecznością wzmocnienia konkurencyjności sektora MŚP oraz podniesienia atrakcyjności inwestycyjnej regionu (...), celem dynamizowania*

¹ *Gospodarka regionalna i lokalna*, red. Z. Strzelecki, PWN, Warszawa 2008, s. 39-43

² Patrz m.in.: A g h i o n Ph., H o w i t t P. [1999], *Endogenous Growth Theory*, MIT Press, London 1999, C o r t r i g h t J. [2001], *New Growth Theory, Technology and Learning. A Practitioners*

wzrostu gospodarczego i tworzenia nowych miejsc pracy. Z przygotowywanego cyklicznie przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową raportu: „Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski 2016” wynika, że województwo małopolskie charakteryzuje się wysoką atrakcyjnością inwestycyjną zajmując w rankingu 4 miejsce przy czym jest szczególnie atrakcyjne jeżeli chodzi o działalność usługową i działalność zaawansowaną technologicznie. Oczywiście wysoka pozycja województwa nie oznacza, iż interwencja ukierunkowana na tworzenie/rozbudowę stref inwestycyjnych nie jest uzasadniona. Z informacji uzyskanych podczas wywiadu z przedstawicielem Urzędu Marszałkowskiego wynika, że podstawą uwzględnienia w obecnym RPO takiego rodzaju wsparcia były doświadczenia z poprzedniego okresu programowania – duże zainteresowanie gmin tworzeniem terenów inwestycyjnych, niezaspokojone potrzeby w tym zakresie (nie wszyscy wnioskujący otrzymali dofinansowanie) a także zapisy Strategii Rozwoju Województwa Małopolskiego, które w odniesieniu do Krakowskiego Obszaru Metropolitalnego oraz subregionów: tarnowskiego, sądeckiego i Małopolski Zachodniej wskazują, iż jednym ze sposobów rozwoju potencjału gospodarczego tych obszarów jest tworzenie i rozwój stref aktywności gospodarczej.

Obecnie, zgodnie z danymi prezentowanymi na stronie www.businessinmalopolska.pl w województwie małopolskim dostępnych jest 156 stref aktywności gospodarczej, które inwestorzy mogą kupić lub wynająć.

Teoria działania

Oczekiwane efekty wsparcia

Zgodnie z zapisami Programu i SzOOP dzięki wsparciu ukierunkowanemu na wyposażenie regionu w podstawową infrastrukturę sprzyjającą rozwijaniu działalności gospodarczej oraz lokowaniu inwestycji na terenie Małopolski zwiększy się atrakcyjność inwestycyjna regionu, dzięki czemu wzrośnie poziom przedsiębiorczości. Poprzez ofertę odpowiednio przygotowanych terenów inwestycyjnych stworzone zostaną również warunki dla wzrostu zatrudnienia.

Oferowane instrumenty wsparcia

Cele te mają zostać osiągnięte w drodze realizacji dwóch poddziałań, z których pierwsze realizowane jest w formule Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych. Dofinansowane mogą otrzymać wybrane w trybie pozakonkursowym projekty z miejskiego obszaru funkcjonalnego Kraków – Metropolia Krakowska, ujęte w wykazie projektów zidentyfikowanych w ramach trybu pozakonkursowego. W drugim poddziałaniu dofinansowywane są wybrane w trybie konkursowym projekty z obszaru objętego SPR, ujęte w wykazie przedsięwzięć uzgodnionych dla danego subregionu. Pierwszy konkurs poprzedzony był naborem Kart Projektów w ramach wstępnej kwalifikacji projektów subregionalnych. Na tym etapie projekty były oceniane tylko w oparciu o jedno kryterium: „Wpływ projektu na rozwój gospodarczo-społeczny subregionu”. Z informacji uzyskanych podczas wywiadu wynika, że Ministerstwo Rozwoju zgłosiło zastrzeżenia do takiego, dwuetapowego kształtu procedury wyboru projektów i nie będzie ona kontynuowana w kolejnych naborach.

W szczególności zasady udzielania wsparcia wbudowano szereg mechanizmów, które mają zminimalizować ryzyko przeznaczenia dofinansowania na strefy inwestycyjne, które miałyby niewielkie szanse na przyciągnięcie inwestorów. Od wnioskodawców wymaga się:

- osiągnięcia 65% stopnia zagospodarowania już istniejącej strefy aktywności gospodarczej,
- przeprowadzenia rzetelnej diagnozy i analizy zapotrzebowania na tereny inwestycyjne ze strony potencjalnych inwestorów (firm sektora MŚP) wraz z diagnozą zapotrzebowania odnośnie zakresu projektu,
- wykazania przez Wnioskodawcę działań mających na celu pozyskanie inwestorów do SAG.

Z kolei beneficjenci zobowiązują się do osiągnięcia do momentu zakończenia okresu trwałości projektu wskaźnika zagospodarowania terenów inwestycyjnych, którego wartość docelowa wynosi 100%. W przypadku braku osiągnięcia tej wartości umowa o dofinansowanie obliguje beneficjenta do zwrotu środków. Zwrot środków jest również przewidziany w sytuacji gdy na obszarze strefy, który był objęty zakresem projektu swoją działalność ulokowało duże przedsiębiorstwo. Dofinansowanie ulega wtedy obniżeniu proporcjonalnie do udziału powierzchni jaką zajęło duże przedsiębiorstwo w całkowitej powierzchni strefy.

Na etapie wyboru projektów preferowane są te, które:

- pozytywnie wpływają na polityki horyzontalne,
- charakteryzują się dobrym skomunikowaniem terenu objętego projektem z istniejącą siecią drogową i kolejową,
- są zlokalizowane na terenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej,
- przewidują podjęcie działań ukierunkowanych na przyciągnięcie inwestorów,
- charakteryzują się wysokim wpływem na rozwój społeczno-gospodarczy subregionu.

Związki przyczynowo-skutkowe i „ukryte założenia”

Na poniższym schemacie przedstawiono matrycę logiczną. Logikę pionową interwencji wyrażono za pomocą sekwencji zdań warunkowych (kolumna „Hipotezy”). Hipotezy te będą prawdziwe, jeśli zostaną spełnione warunki opisane w kolumnie „Założenia”. Związki przyczynowo skutkowe pokazano równoległe z pionową logiką działań, ich efektów rezultatów i celów (kolumna 1). Te zaś pokazano w kontekście zidentyfikowanych w diagnozie potrzeb i barier (poziom najniższy), oraz celów szerszych (poziom najwyższy) całej 3. Osi priorytetowej wynikających wprost z Celu Tematycznego 3.³. Wskaźniki odpowiadające produktom rezultatów oraz źródła informacji o osiągniętych wartościach wskaźników pokazane są kolumnach środkowych. W analogiczny sposób zostały opracowane pozostałe 3 logiki interwencji.

³Celem CT3 jest „wzmacnianie konkurencyjności MSP” a wskaźnikiem rezultatu strategicznego Stopa inwestycji w sektorze prywatnym (nakłady brutto na środki trwałe w sektorze prywatnym jako % PKB, Umowa Partnerstwa, Ministerstwo Rozwoju, grudzień 2015, s. 154

<p>GOSPODARCZEJ</p> <p>Cel: wzmocnienie konkurencyjności sektora małopolskich MŚP poprzez udostępnienie firmom terenów, na których mogą zlokalizować swoją działalność</p>	<p><i>stosunku do PKB (mld euro) – 3a</i></p>		<p>dzięki wsparciu terenach to lokacja tej działalności będzie wiązała się z poniesieniem określonych nakładów inwestycyjnych</p>	<p>(jej siedziby lub zakładu) na terenie strefy inwestycyjnej</p>
<p>Produkty</p> <p>Powstanie określona powierzchnia terenów inwestycyjnych</p> <p>Powstanie określona liczba terenów inwestycyjnych</p>	<p>Wskaźniki produktu</p> <p><i>Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych</i></p> <p>Źródło: Tabela wskaźników rezultatu bezpośredniego i produktu dla działań i poddziałań. Załącznik 2. Do SzOOP</p> <p><i>Liczba wspartych terenów inwestycyjnych</i> [wskaźnik niezdefiniowany w dokumentach programowych]</p>	<p>System monitoringu RPO WM 2014-2020</p>	<p>Jeżeli beneficjenci otrzymają wsparcie to zrealizują projekty dotyczące tworzenia/rozwoju stref inwestycyjnych</p>	<p>Beneficjenci mają potencjał do tego by zrealizować projekty</p> <p>Wielkość stref inwestycyjnych tworzonych/rozwijanych w ramach projektów będzie na tyle duża iż zostanie osiągnięta założona wartość wskaźnika</p>
<p>Działania</p> <p><i>Wsparcie tworzenia/rozwoju stref aktywności gospodarczej</i></p>	<p>Budżet</p> <p>70 588 236 euro⁴</p>		<p>Jeżeli udostępnimy środki finansowe na realizację projektów dotyczących tworzenia/rozwoju stref</p>	<p>Warunki uzyskania dofinansowania będą możliwe do spełnienia przez potencjalnych beneficjentów</p> <p>Potencjalni beneficjenci</p>

⁴ Wskazana jest całościowa alokacja (wsparcie UE + wkład krajowy) z uwagi na fakt, iż ta kwota będzie brana pod uwagę w trakcie modelowania



Przesłanki interwencji

W województwie nadal nie zostały zaspokojone wszystkie potrzeby jeżeli chodzi o tworzenie terenów inwestycyjnych. Jednostki samorządu terytorialnego zgłaszały zapotrzebowanie na taki instrument wsparcia.

**inwestycyjnych to
uprawnione do
tego podmioty
będą aplikowały o
te środki**

będą zainteresowani
pozyskaniem wsparcia z
uwagi na fakt, iż
wsparcie to ma
charakter bezzwrotny

Na podstawie odtworzonej logiki interwencji można udzielić odpowiedzi na pytania badawcze:

- *Czy, a jeśli tak, to w jakim stopniu założenia RPO WM są prawidłowo zdefiniowane i przyczynią się do osiągnięcia jego celów i rezultatów?*
- *Czy, a jeśli tak, to w jakim stopniu dzięki oferowanym formom wsparcia uda się stworzyć lepsze warunki dla rozwoju MSP, zwiększyć ich aktywność międzynarodową, wykorzystanie nowych modeli biznesowych oraz innych efektów wynikających z poszczególnych działań i poddziałań 3. osi priorytetowej?*

Przyjęte w działaniu 3.1 założenia należy uznać za prawidłowo zdefiniowane. Teorię działania należy uznać za spójną z przesłankami interwencji. Wsparcie adresuje niezaspokojone jeszcze potrzeby jednostek samorządu terytorialnego dotyczące tworzenia/rozwoju stref aktywności gospodarczej. Podobny schemat funkcjonował w poprzednim okresie programowania i cieszył się dużym zainteresowaniem ze strony potencjalnych beneficjentów.

Realizacja działania ma przyczynić się do zwiększenia atrakcyjności inwestycyjnej regionu oraz rozwijania działalności gospodarczej. Nie ulega wątpliwości, iż dostępność stref inwestycyjnych jest jednym z czynników warunkujących tę atrakcyjność [czynnik ten jest brany pod uwagę m.in. przy sporządzaniu przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową corocznych rankingów atrakcyjności inwestycyjnej województw]. Z kolei każda nowa inwestycja może być wprost traktowana w kategoriach rozwoju działalności gospodarczej. Tereny inwestycyjne są firmom niezbędne do prowadzenia działalności stąd ich dostępność stymuluje ten rozwój. W logikę udzielania wsparcia wbudowanych jest szereg mechanizmów, które zwiększają prawdopodobieństwo, iż powierzchnia terenów inwestycyjnych zostanie zapełniona w 100%. Doświadczenia z poprzedniego okresu programowania wskazywały, iż nie było to regułą. Za pewien mankament wsparcia można uznać fakt, iż za niekwalifikowane zostaną uznane wydatki na tę powierzchnię strefy, która została zajęta przez duże firmy. Ogranicza to katalog potencjalnych inwestorów, w tym takich, których obecność mogłaby być z punktu widzenia gminy/województwa bardzo atrakcyjna. Z przeprowadzonego z przedstawicielem Urzędu Marszałkowskiego wywiadu wynika, iż przyjęcie takiego rozwiązania nie było inicjatywą władz regionalnych lecz wynikało z interpretacji przyjętych przez Ministerstwo Rozwoju oraz Komisję Europejską.

Udzielane w ramach działania wsparcie ma również szansę wpłynąć na wzrost poziomu innowacyjności województwa oczywiście pod warunkiem, iż podmioty zarządzające terenami inwestycyjnymi będą próbowały „przyciągnąć” do stref firmy, które są aktywne na polu działalności innowacyjnej i które na terenie strefy będą planowały taką działalność podejmować [np. zlokalizują w strefie swoje centrum B+R]. Biorąc powyższe pod uwagę proponujemy, by ewaluatorzy udzielili odpowiedzi na 2 dodatkowe pytania badawcze:

- *Czy podmioty zarządzające strefami inwestycyjnymi wspartymi w ramach działania 3.1 formułują względem inwestorów jakieś kryteria dotyczące ich aktywności innowacyjnej?*
- *Jakiego rodzaju działalność prowadzą w strefie podmioty, które zlokalizowały swoją inwestycję na jej terenie?*

WSKAŹNIKI PRODUKTU

W katalogu wskaźników produktu przypisanych do działania 3.1 znajdują się następujące wskaźniki:

Wskaźnik	Poddziałanie
1. Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych (ZIT / SPR)	3.1.1, 3.1.2
2. Udział projektu w odniesieniu do obszaru objętego programem rewitalizacji	3.1.2

W celu przeprowadzenia kompleksowej ewaluacji podsumowującej efekty interwencji oraz udzielenia odpowiedzi na postawione pytania badawcze konieczne jest jednak rozszerzenie katalogu wskaźników (tabela poniżej).

Biorąc powyższe pod uwagę proponujemy rozszerzenie katalogu wskaźników produktu dla działania 3.1 o następujące:

Nazwa wskaźnika	Definicja	Uzasadnienie zastosowania	Jednostka miary	Częstotliwość/moment pomiaru	Źródło danych
Liczba nowoutworzonych SAG	Liczba Stref Aktywności Gospodarczej utworzonych w ramach projektów z działania 3.1 RPO WM (wskaźnik powinien być monitorowany w podziale na poddziałania)	Zastosowanie wskaźnika wynika głównie z potrzeby udzielenia odpowiedzi na pytanie badawcze: Jaki był stopień zainteresowania wsparciem w zakresie SAG? Ile zostało utworzonych, ile zaś rozbudowano istniejących już SAG? Czym podyktowany był wybór takiego rodzaju przedsięwzięcia? Zestawienie wartości wskaźnika z liczbą SAG istniejących przed realizacją interwencji będzie też dobrym sposobem na pokazanie interwencji i skali jej wpływu na powstawanie nowych SAG.	Wartość liczbowa (szt.)	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Analiza danych zastanych (zestawienie danych na temat istniejących SAG z danymi na temat projektów z działania 3.1 RPO WM) ⁵
Liczba rozbudowanych SAG	Liczba Stref Aktywności Gospodarczej, które istniały przed interwencją, a które w ramach projektów z działania 3.1 RPO WM zostały rozbudowane (wskaźnik powinien być monitorowany w podziale na poddziałania)	Zastosowanie wskaźnika wynika głównie z potrzeby udzielenia odpowiedzi na pytanie badawcze: Jaki był stopień zainteresowania wsparciem w zakresie SAG? Ile zostało utworzonych, ile zaś rozbudowano istniejących już SAG? Czym podyktowany był wybór takiego rodzaju przedsięwzięcia? Zestawienie wartości wskaźnika z liczbą SAG istniejących przed realizacją interwencji będzie też dobrym sposobem na pokazanie interwencji i skali jej wpływu na rozbudowę potencjału SAG.	Wartość liczbowa (szt.)	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Analiza danych zastanych (zestawienie danych na temat istniejących SAG z danymi na temat projektów z działania 3.1 RPO WM)
Liczba wnioskodawców	Wskaźnik obejmuje liczbę	Zastosowanie wskaźnika jest niezbędne w celu oceny	Wartość liczbowa	Niniejsza ewaluacja oraz	Analiza danych zastanych na podstawie systemu

⁵ Jako istniejące SAG rozumiane będą też te wsparte w ramach MRPO 2007-2013, które aktualnie rozpoczynają funkcjonowanie

Nazwa wskaźnika	Definicja	Uzasadnienie zastosowania	Jednostka miary	Częstotliwość/moment pomiaru	Źródło danych
<p>nieskutecznie ubiegających się o wsparcie w ramach poddziałania 3.1.2 (w podziale na istniejące i nowe SAG)</p>	<p>wnioskodawców, którzy złożyli wniosek o dofinansowanie, ale nie zawarli umowy o dofinansowanie (z różnych przyczyn).</p>	<p>zainteresowania wsparciem oraz spełnienia zapotrzebowania na wsparcie dot. SAG. Przyczyni się głównie do udzielenia odpowiedzi na pytania badawcze:</p> <p><i>W jakim stopniu zostały zrealizowane cele interwencji w zakresie SAG? Oraz W jakim stopniu wsparcie płynące z działania 3.1. RPO WM zaspokoiło potrzeby, rozwiązało problemy małopolskich MŚP w obszarze dostępu do odpowiednio przygotowanych terenów pod inwestycje (SAG)?</i></p>	<p>(szt.)</p>	<p>ewaluacja ex-post</p>	<p>monitoringu RPO WM 2014-2020</p>

WSKAŹNIKI REZULTATU

W katalogu wskaźników rezultatu przypisanych do działania 3.1 znajdują się następujące wskaźniki:

Wskaźnik	Poddziałanie
1. Liczba inwestycji zlokalizowanych na przygotowanych terenach inwestycyjnych	3.1.1, 3.1.2
2. Zagospodarowanie terenów inwestycyjnych (SAG) przygotowanych w ramach projektu	3.1.1, 3.1.2
3. Liczba nowych miejsc pracy w SAG	3.1.1, 3.1.2
4. Liczba miejsc pracy w SAG	3.1.1, 3.1.2
5. Liczba nowo utworzonych miejsc pracy – pozostałe formy	3.1.1, 3.1.2

Wymienione wskaźniki uznajemy za niewystarczające do oceny efektów wsparcia w ramach działania 3.1 RPO WM 2014-2020.

Uważamy, iż proponowane przez nas dodatkowe wskaźniki powinny spełniać następujące założenia:

- Być spójne z odtworzoną logiką interwencji i umożliwiać pomiar oczekiwanych efektów wsparcia,
- Być użyteczne z punktu widzenia analiz kontrfaktycznych (możliwość pomiaru wskaźnika zarówno w grupie gmin, gdzie powstały/zostały rozbudowane SAG, jak i w grupie gmin, gdzie nie prowadzono takich działań),
- Być możliwe do zmierzenia w drodze analizy danych zastanych (czyli bez konieczności prowadzenia szerokich badań ankietowych).

Biorąc powyższe pod uwagę poniżej proponujemy następujący zestaw wskaźników wraz z uzasadnieniami.

Nazwa wskaźnika	Definicja	Uzasadnienie zastosowania	Jednostka miary	Częstotliwość/ moment pomiaru	Możliwość pomiaru w grupie eksperymentalnej i kontrolnej
Liczba bezrobotnych zarejestrowanych (na 1000 osób) wg gmin (w podziale na gminy, gdzie powstawały/były rozbudowywane SAG oraz gminy, gdzie nie była prowadzona taka interwencja)	<p>Wskaźnik prezentuje liczbę bezrobotnych zarejestrowanych w Urzędach Pracy w przeliczeniu na 1000 osób. Wskaźnik powinien być prezentowany w skali gminy. Dane te gromadzone są przez Małopolskie Obserwatorium Rozwoju Regionalnego.</p>	<p>Wskaźnik zostanie wykorzystany do oceny wpływu interwencji na sytuację na rynku pracy w gminie (efekty w zakresie zmniejszania poziomu bezrobocia), gdzie realizowana była interwencja związana z powstaniem SAG w ramach MRPO 2007-2013 oraz z powstaniem/rozbudową SAG w ramach RPO WM 2014-2020 (osobne analizy będą dotyczyły tych SAG powstałych dzięki środkom z MRPO 2007-2013 oraz tych wspartych w obecnej perspektywie finansowej). Zastosowanie wskaźnika jest konieczne w celu odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Czy, a jeśli tak, to w jakim stopniu utworzenie/ rozbudowa SAG wpłynęły na rozwój gminy, na terenie której powstała lub została rozbudowana istniejąca SAG biorąc pod uwagę następujące wskaźniki: zmniejszenie stopy bezrobocia/wzrost zatrudnienia, rozwój działalności gospodarczej, zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej gminy? Pytanie odnosi się zarówno do perspektywy finansowej 2007-2013, jak i 2014-2020.</i> Ponadto zastosowanie wskaźnika umożliwi przeprowadzenie analiz kontrfaktycznych i w rezultacie ustalenie efektu netto interwencji (poprzez odpowiedź na pytanie badawcze: <i>Czy bez wsparcia z RPO WM w zakresie SAG w gminie objętej wsparciem nastąpiłoby: zmniejszenie stopy bezrobocia/wzrost zatrudnienia, rozwój działalności gospodarczej, zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej? Jeśli tak, to jakie czynniki miały/miałyby na to wpływ (efekty gospodarcze, zatrudnieniowe oraz społeczne inwestycji z zakresu przygotowywania oraz rozbudowy terenów inwestycyjnych)?</i></p>	<p>Wartość liczbowa (szt.)</p>	<p>Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post</p>	<p>TAK</p>
Liczba pracujących (na 1000 osób) wg gmin (w podziale na gminy, gdzie	<p>Wskaźnik prezentuje liczbę pracujących w przeliczeniu na 1000</p>	<p>Wskaźnik zostanie wykorzystany do oceny wpływu interwencji na sytuację na rynku pracy w gminie (efekty w zakresie zwiększania liczby pracujących),</p>	<p>Wartość liczbowa</p>	<p>Niniejsza ewaluacja oraz</p>	<p>TAK</p>

Nazwa wskaźnika	Definicja	Uzasadnienie zastosowania	Jednostka miary	Częstotliwość/ moment pomiaru	Możliwość pomiaru w grupie eksperymentalnej i kontrolnej
<p>powstawały/były rozbudowywane SAG oraz gminy, gdzie nie była prowadzona taka interwencja)</p>	<p>osób. Wskaźnik powinien być prezentowany w skali gminy. Dane te gromadzone są przez Małopolskie Obserwatorium Rozwoju Regionalnego.</p>	<p>gdzie realizowana była interwencja związana z powstaniem SAG w ramach MRPO 2007-2013 oraz z powstaniem/rozbudową SAG w ramach RPO WM 2014-2020 (osobne analizy będą dotyczyły tych SAG powstałych dzięki środkom z MRPO 2007-2013 oraz tych wspartych w obecnej perspektywie finansowej). Zastosowanie wskaźnika jest konieczne w celu odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Czy, a jeśli tak, to w jakim stopniu utworzenie/ rozbudowa SAG wpłynęły na rozwój gminy, na terenie której powstała lub została rozbudowana istniejąca SAG biorąc pod uwagę następujące wskaźniki: zmniejszenie stopy bezrobocia/wzrost zatrudnienia, rozwój działalności gospodarczej, zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej gminy? Pytanie odnosi się zarówno do perspektywy finansowej 2007-2013, jak i 2014-2020.</i> Ponadto zastosowanie wskaźnika umożliwi przeprowadzenie analiz kontrfaktycznych i w rezultacie ustalenie efektu netto interwencji (poprzez odpowiedź na pytanie badawcze: <i>Czy bez wsparcia z RPO WM w zakresie SAG w gminie objętej wsparciem nastąpiłoby: zmniejszenie stopy bezrobocia/wzrost zatrudnienia, rozwój działalności gospodarczej, zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej? Jeśli tak, to jakie czynniki miały/miałyby na to wpływ (efekty gospodarcze, zatrudnieniowe oraz społeczne inwestycji z zakresu przygotowywania oraz rozbudowy terenów inwestycyjnych)?</i></p>	<p>(szt.)</p>	<p>ewaluacja ex-post</p>	
<p>Liczba podmiotów gospodarki narodowej (na 1000 osób) wg gmin (w podziale na gminy, gdzie powstawały/były rozbudowywane SAG oraz gminy, gdzie nie była</p>	<p>Wskaźnik prezentuje liczbę podmiotów narodowych zarejestrowanych w rejestrze REGON w przeliczeniu na 1000</p>	<p>Wskaźnik zostanie wykorzystany do oceny wpływu interwencji na rozwój przedsiębiorczości w gminie (efekty w zakresie zwiększania liczby firm), gdzie realizowana była interwencja związana z powstaniem SAG w ramach MRPO 2007-2013 oraz z powstaniem/rozbudową SAG w ramach RPO WM</p>	<p>Wartość liczbowa (szt.)</p>	<p>Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post</p>	<p>TAK</p>

Nazwa wskaźnika	Definicja	Uzasadnienie zastosowania	Jednostka miary	Częstotliwość/ moment pomiaru	Możliwość pomiaru w grupie eksperymentalnej i kontrolnej
prowadzona taka interwencja)	osób. Wskaźnik powinien być prezentowany w skali gminy. Dane te gromadzone są przez Małopolskie Obserwatorium Rozwoju Regionalnego.	<p>2014-2020 (osobne analizy będą dotyczyły tych SAG powstałych dzięki środkom z MRPO 2007-2013 oraz tych wspartych w obecnej perspektywie finansowej).</p> <p>Zastosowanie wskaźnika jest konieczne w celu odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Czy, a jeśli tak, to w jakim stopniu utworzenie/ rozbudowa SAG wpłynęły na rozwój gminy, na terenie której powstała lub została rozbudowana istniejąca SAG biorąc pod uwagę następujące wskaźniki: zmniejszenie stopy bezrobocia/wzrost zatrudnienia, rozwój działalności gospodarczej, zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej gminy? Pytanie odnosi się zarówno do perspektywy finansowej 2007-2013, jak i 2014-2020.</i> Ponadto zastosowanie wskaźnika umożliwi przeprowadzenie analiz kontrfaktycznych i w rezultacie ustalenie efektu netto interwencji (poprzez odpowiedź na pytanie badawcze: <i>Czy bez wsparcia z RPO WM w zakresie SAG w gminie objętej wsparciem nastąpiłoby: zmniejszenie stopy bezrobocia/wzrost zatrudnienia, rozwój działalności gospodarczej, zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej? Jeśli tak, to jakie czynniki miały/miałyby na to wpływ (efekty gospodarcze, zatrudnieniowe oraz społeczne inwestycji z zakresu przygotowywania oraz rozbudowy terenów inwestycyjnych)?</i></p>			
Potencjalna atrakcyjność inwestycyjna gmin województwa małopolskiego dla gospodarki narodowej (w podziale na gminy, gdzie powstawały/były rozbudowywane SAG oraz	Wskaźnik obliczony w ramach opracowania „Atrakcyjność inwestycyjna regionów 2016” przygotowywanego corocznie na zlecenie	Wskaźnik zostanie wykorzystany do oceny wpływu interwencji na zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej gminy, gdzie realizowana była interwencja związana z powstaniem SAG w ramach MRPO 2007-2013 oraz z powstaniem/rozbudową SAG w ramach RPO WM 2014-2020 (osobne analizy będą dotyczyły tych SAG powstałych dzięki środkom	Wartość liczbowa (z zakresu 0-1)	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	TAK

Nazwa wskaźnika	Definicja	Uzasadnienie zastosowania	Jednostka miary	Częstotliwość/ moment pomiaru	Możliwość pomiaru w grupie eksperymentalnej i kontrolnej
<p>gminy, gdzie nie była prowadzona taka interwencja)</p>	<p>PAIiIZ w Instytucie Przedsiębiorstwa Szkoły Głównej Handlowej pod kierunkiem prof. dr hab. Hanny Godlewskiej-Majkowskiej. Autorzy definiują potencjalną atrakcyjność inwestycyjną jako zespół walorów lokalizacyjnych, które mają wpływ na osiągnięcie celów inwestora (np. w postaci kształtowania się kosztów prowadzonej działalności gospodarczej, przychodów ze sprzedaży, rentowności netto oraz konkurencyjności danej inwestycji). Wskaźnik powinien być prezentowany w skali gminy.</p>	<p>z MRPO 2007-2013 oraz tych wspartych w obecnej perspektywie finansowej). Zastosowanie wskaźnika jest konieczne w celu odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Czy, a jeśli tak, to w jakim stopniu utworzenie/ rozbudowa SAG wpłynęły na rozwój gminy, na terenie której powstała lub została rozbudowana istniejąca SAG biorąc pod uwagę następujące wskaźniki: zmniejszenie stopy bezrobocia/wzrost zatrudnienia, rozwój działalności gospodarczej, zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej gminy?</i> Pytanie odnosi się zarówno do perspektywy finansowej 2007-2013, jak i 2014-2020. Ponadto zastosowanie wskaźnika umożliwi przeprowadzenie analiz kontrfaktycznych i w rezultacie ustalenie efektu netto interwencji (poprzez odpowiedź na pytanie badawcze: <i>Czy bez wsparcia z RPO WM w zakresie SAG w gminie objętej wsparciem nastąpiłoby: zmniejszenie stopy bezrobocia/wzrost zatrudnienia, rozwój działalności gospodarczej, zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej?</i> Jeśli tak, to jakie czynniki miały/miałyby na to wpływ (efekty gospodarcze, zatrudnieniowe oraz społeczne inwestycji z zakresu przygotowywania oraz rozbudowy terenów inwestycyjnych)?<i>Możliwe będzie również udzielenie odpowiedzi na pytania dotyczące sytuacji w skali województwa: Czy, a jeśli tak, to w jakim stopniu utworzenie/rozbudowa SAG dzięki wsparciu w ramach RPO WM miałyby/miała wpływ na zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej Małopolski? oraz Czy bez wsparcia z RPO WM w zakresie SAG mogła/mogłaby się zwiększyć atrakcyjność inwestycyjna Małopolski? Jeśli tak, to jakie czynniki miały na to wpływ?</i></p>			

Nazwa wskaźnika	Definicja	Uzasadnienie zastosowania	Jednostka miary	Częstotliwość/ moment pomiaru	Możliwość pomiaru w grupie eksperymentalnej i kontrolnej
Wskaźnik G - podstawowych dochodów podatkowych na 1 mieszkańca gminy przyjęty do obliczania subwencji wyrównawczej (w podziale na gminy, gdzie powstawały/były rozbudowywane SAG oraz gminy, gdzie nie była prowadzona taka interwencja)	Wskaźnik G jest obliczany przez Ministerstwo Finansów na potrzeby wyczenia wielkości subwencji wyrównawczej. Prezentuje dochód podatkowy na 1 mieszkańca gminy. W niniejszym badaniu zostanie przyjęty jako wskaźnik sytuacji finansowej gminy.	Wykorzystanie wskaźnika jest niezbędne w celu oceny kondycji finansowej poszczególnych gmin w Małopolsce i odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Czy wsparcie udzielone w ramach SAG miało wpływ na poprawę kondycji finansowej gminy?</i> Zebranie danych w podziale na gminy, gdzie powstawały/były rozbudowywane SAG oraz gminy, gdzie nie była prowadzona taka interwencja umożliwi również przeprowadzenie analiz kontrfaktycznych w celu ustalenia efektu netto.	Wartość liczbowa (PLN)	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	TAK
Liczba przedsiębiorstw funkcjonujących w ramach SAG powstałych/ rozbudowanych w ramach działania 3.1 – w podziale na klasę wielkości firmy.	Wskaźnik dotyczy liczby firm w podziale na mikro, małe, średnie i duże.	Wykorzystanie wskaźnika jest niezbędne w celu oceny struktury przedsiębiorstw działających na obszarach SAG. Przyczyni się do odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Jakie firmy zgłaszają zainteresowanie (wielkość, branże) oraz jakie są ich oczekiwania względem przygotowania terenów inwestycyjnych?</i>	Wartość liczbowa (sztuki)	Ewaluacja ex-post	NIE
Liczba przedsiębiorstw funkcjonujących w ramach SAG powstałych/ rozbudowanych w ramach działania 3.1 – w podziale na branże.	Wskaźnik dotyczy liczby firm w podziale na branże wg PKD.	Wykorzystanie wskaźnika jest niezbędne w celu oceny struktury przedsiębiorstw działających na obszarach SAG. Przyczyni się do odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Jakie firmy zgłaszają zainteresowanie (wielkość, branże) oraz jakie są ich oczekiwania względem przygotowania terenów inwestycyjnych?</i>	Wartość liczbowa (sztuki)	Ewaluacja ex-post	NIE
Odsetek przedsiębiorstw, które zaprzestały prowadzenia działalności gospodarczej w SAG	Odsetek firm, które zlikwidowały lub zawiesiły prowadzenia działalności gospodarczej podczas	Wykorzystanie wskaźnika jest niezbędne celem udzielenia odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Jaki jest stopień przeżywalności firm znajdujących się na terenie SAG, w podziale na gminy, które otrzymały</i>	Wartość procentowa	Ewaluacja ex-post	TAK

Nazwa wskaźnika	Definicja	Uzasadnienie zastosowania	Jednostka miary	Częstotliwość/ moment pomiaru	Możliwość pomiaru w grupie eksperymentalnej i kontrolnej
	funkcjonowania w SAG. Oszacowanie wskaźnika powinno bazować na monitoringu prowadzonym przez beneficjentów działania 3.1 (ewentualnie na ich deklaracjach)	<i>wsparcie na to działanie w ramach RPO WM?</i> Odpowiedź na tak postawione pytanie jest kluczowa z punktu widzenia oceny trwałości wsparcia.			
Odsetek beneficjentów deklarujących brak dalszych potrzeb w zakresie przygotowania terenów pod inwestycje	Wskaźnik dotyczy beneficjentów działania 3.1, którzy zadeklarują brak potrzeb w zakresie przygotowania terenów pod inwestycje	Wykorzystanie wskaźnika jest niezbędne celem udzielenia odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>W jakim stopniu wsparcie płynące z działania 3.1. RPO WM zaspokoilo potrzeby, rozwiązało problemy małopolskich MŚP w obszarze dostępu do odpowiednio przygotowanych terenów pod inwestycje (SAG)?</i>	Wartość procentowa	Ewaluacja ex-post	NIE
Odsetek beneficjentów deklarujących formułowanie względem inwestorów kryteriów dotyczących ich aktywności innowacyjnej	Wskaźnik dotyczy beneficjentów działania 3.1, którzy wobec inwestorów w SAG stosują kryteria dotyczące aktywności innowacyjnej	Wykorzystanie wskaźnika jest niezbędne celem udzielenia odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Czy podmioty zarządzające strefami inwestycyjnymi wspartymi w ramach działania 3.1 formułują względem inwestorów jakieś kryteria dotyczące ich aktywności innowacyjnej?</i>	Wartość procentowa	Ewaluacja ex-post	NIE

1.3 Działanie 3.2 Promocja postaw przedsiębiorczych oraz potencjał IOB

Drugi obszar badania opisany w SOPZ dotyczy promocji przedsiębiorczości i kreowania postaw przedsiębiorczych i jest tożsamy z działaniem 3.2 RPO WM. Realizowane będą w nim przedsięwzięcia dotyczące promocji przedsiębiorczości oraz wsparcia rozwoju nowych firm poprzez świadczenie specjalistycznych usług.

Logika pionowa

Teoria bazowa

W przypadku interwencji skoncentrowanych na otoczeniu instytucjonalnym innowacyjnego biznesu powodem interwencji jest przekonanie o zawodności rynku urynkowienia innowacji⁶, a podstaw teoretycznych uzasadniających interwencję publiczną dostarczają **konceptje asymetrii informacyjnej i kosztów transakcyjnych**, które rozwinęły się w latach 70 i 80 XX wieku.

Konceptja asymetrii informacyjnej, jako źródła zawodności rynku, wywodzi się z konstatacji, że koszt informacji nie jest zerowy. Informacja jest tutaj traktowana w szerokim znaczeniu, jako technologia, dane (np. rynku, produktach, technologii, regulacjach prawnych etc.), szkolenia i doradztwo. Jednostki posiadające niepełną lub zniekształconą informację mogą podejmować nieoptymalne decyzje, co prowadzi do niewłaściwej alokacji zasobów. Z powodu asymetrii informacji ceny nie odzwierciedlają rzeczywistej wartości produktów i usług⁷, co utrudnia oszacowanie korzyści i kosztów transakcji.

Koszt transakcji stanowi centralne pojęcie w nowej ekonomii instytucjonalnej. Według R. Coase⁸ koszty transakcyjne to koszty związane z negocjowaniem i zawieraniem transakcji na rynku. W kontekście niniejszego badania bardziej przydatna jest definicja Y. Barzel'a⁹, który uważa koszty transakcyjne za koszty związane z przekazywaniem, przejmowaniem i ochroną praw własności.

Istotne jest również znaczenie IOB z punktu widzenia sprawnego funkcjonowania mechanizmów transferu technologii. W tym zakresie podstaw teoretycznych dostarczają powszechnie obowiązujące konceptje krajowych i regionalnych systemów innowacyjnych, które akcentują, że najlepsze osiągnięcia na polu działalności innowacyjnej przynosi współdziałanie różnych aktorów, wśród których, obok **przedsiębiorstw**, wymienia się **jednostki naukowe, administrację publiczną oraz właśnie instytucje otoczenia biznesu**. Współdziałanie to opisuje **model potrójnej helisy (TripleHelix)**. Interakcje i powiązania pomiędzy trzema aktorami (rząd, uczelnie, przemysł) wykształcają tzw. infrastrukturę wiedzy. Każda z trzech helis rozwija się niezależnie we własnym zakresie, ale jednocześnie ugruntowują się wzajemne relacje między nimi, a dzięki temu – płaszczyzna wymiany dóbr i usług¹⁰. Tymczasem właśnie tego typu powiązania zdiagnozowano, jako słabą stronę systemu innowacji w Małopolsce¹¹. Jednocześnie rozwinięcie potrójnej helisy o dodatkowy wymiar

⁶Clifford, Government failure vs. Market failure. Microeconomics Policy Research and Government Performance, Brookings Institution Press. 2006, s.2

⁷Akerlof, The Market of Lemons: Quality, Uncertainty and the Market Mechanism, Quarterly Journal of Industrial Economics, 1970

⁸Coase, R. The Nature of the Firm, *Economica*, nr 16 (4), 1937 s. 390-391)

⁹Barzel, Y, *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge University Press. Cambridge, 1997, s.4

¹⁰L. Ledesdorff, M. Meyer, The Tripke Helix of University- Industry-Government Relations, "Scien-tometrics" 2003, tom 58, nr 2, s. 196.

¹¹ Program Strategiczny Regionalna Strategia Innowacji Województwa Małopolskiego 2014-2020. Załącznik nr 1 do Uchwały Nr 586/14 Zarządu Województwa Małopolskiego z dnia 3 czerwca 2014 r. s. 26.

społeczeństwa pozwala spojrzeć z szerszej perspektywy na dynamikę powiązań i oddziaływanie w sieci. Współpraca w ramach potrójnej lub **poczwórnej helisy** przynosi korzyści regionowi, w którym jest skupiona, ponieważ generuje ona innowacyjność na poziomie regionalnym¹². W formule poczwórnej helisy prowadzone są właśnie prace nad ciągłą aktualizacją inteligentnych specjalizacji Małopolski.

Przedstawione powyżej koncepcje przyczyn niesprawności rynku stanowią przesłankę do budowy instrumentów przewyższania tych niesprawności za pomocą interwencji publicznej – w tym przypadku wprowadzając pośredników w postaci instytucji otoczenia biznesu, których zadaniem jest dostarczenie informacji w celu zmniejszenia jej asymetrii (usługi doradcze) oraz zmniejszenia dla stron transakcji, kosztów transakcyjnych (dofinansowanie usług).

Przesłanki interwencji w działaniu 3.2. RPO WM

W diagnozie RPO WM 2014-2020 stwierdzono, że w Małopolsce dynamicznie rozwijają się nowe firmy technologiczne, które powstają na bazie innowacyjnych pomysłów, przekształcanych w innowacyjne produkty i usługi. Dotyczy to w szczególności przedsiębiorczości akademickiej, bowiem Zbiorczy Wskaźnik Poziomu Rozwoju i Potencjału Regionalnej Przedsiębiorczości Akademickiej dla Małopolski wynosi 184% średniej krajowej, co sytuuje region na 3. miejscu w kraju (za mazowieckim i pomorskim)¹³. Aby zwiększyć liczbę i prawdopodobieństwo sukcesu rynkowego tych firm konieczny jest większy dostęp do odpowiedniej przestrzeni do rozpoczynania działalności gospodarczej (inkubacja) oraz „profesjonalnej i zindywidualizowanej oferty usług świadczonych przez ośrodki innowacji, (...) które koncentrując się na proinnowacyjnych usługach przyczyniają się do rozwoju nowych firm w warunkach swobodnego przepływu wiedzy, sprzyjającego otwartym innowacjom”¹⁴.

Jednocześnie w analizie strategicznej RIS WM stwierdza się, że pomimo iż mocną stroną Małopolski jest liczba instytucji otoczenia biznesu (w tym ośrodków innowacji)¹⁵ z badań ewaluacyjnych wynika, że efekty ich działalności są niewspółmierne do potencjału, jakim instytucje te dysponują¹⁶. Niedostateczne wykorzystanie potencjału IOB, jako ośrodków wspierających innowacyjny biznes, jak pokazują badania ewaluacyjne krajowe i regionalne, nie jest wyłącznie problemem Małopolski¹⁷. IOB były objęte różnymi instrumentami wsparcia w latach 2007-2013, jednak ich zdolność do budowania potencjału i oferty usługowej utrudniona jest „projektowym” charakterem realizowanych działań. Wynika to z braku stałego źródła finansowania, którym, co do zasady, nie może być rynek, bowiem IOB działają w obszarze niesprawności rynku.

Teoria działania

¹² Jw.

¹³ Program Strategiczny Regionalna Strategia Innowacji Województwa Małopolskiego 2014-2020 Załącznik nr 1 do Uchwały Nr 586/14 Zarządu Województwa Małopolskiego z dnia 3 czerwca 2014 r. s. 23

¹⁴ Regionalny Program Operacyjny Województwa Małopolskiego na lata 2014-2020, Karków, 2015, Załącznik nr 1 do Uchwały Nr 240/15 Zarządu Województwa Małopolskiego z dnia 4 marca 2015 r. s. 5.

¹⁵ Zgodnie z raportem SOOIP w 2015r. w województwie małopolskim funkcjonowało 59 IOB

¹⁶ Program Strategiczny Regionalna Strategia Innowacji Województwa Małopolskiego 2014-2020 Załącznik nr 1 do Uchwały Nr 586/14 Zarządu Województwa Małopolskiego z dnia 3 czerwca 2014 r. s. 23.

¹⁷ Z wieloletnich badań rynku usług proinnowacyjnych prowadzonych przez PARP wynika, że popyt na usługi proinnowacyjne jest mały (7%), istnieje bariera informacyjna ale także świadomościowa – ¾ przedsiębiorców nie widzi potrzeby korzystania z usług doradczych proinnowacyjnych a usługi nie są dostosowane do potrzeb gospodarki opartej na wiedzy. Źródło: Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce prowadzonych w latach 2011-2014, w ramach projektu systemowego 5.2 PO IG

Oczekiwane efekty wsparcia

Zgodnie z SzOOP interwencja podejmowana w ramach działania 3.2 ukierunkowana jest przede wszystkim na zwiększenie dostępności do wyspecjalizowanych usług wspierających małopolskie przedsiębiorstwa.

Oferowane instrumenty wsparcia

W ramach działania 3.2. *Promocja postaw przedsiębiorczych oraz potencjał IOB*, RPO WM, w odpowiedzi na zdiagnozowane problemy i deficyty „infrastruktury regionu wiedzy” realizowane będą¹⁸ przedsięwzięcia z zakresu tworzenia i rozbudowy infrastruktury na rzecz rozwoju gospodarczego oraz promocji przedsiębiorczości i kreowania postaw przedsiębiorczych oraz wsparcie dla MŚP we wczesnej fazie rozwoju (tj. działające na rynku nie dłużej niż 24 miesiące), w tym również start-up.

Na wsparcie w ramach działania mogą liczyć również przedsięwzięcia wspierające przedsiębiorczość i kreowanie postaw przedsiębiorczych, m.in. poprzez wzmocnienie systemu wspierającego proces rozwoju nowych firm, w tym działających w oparciu o nowe technologie. Przewiduje się przedsięwzięcia z zakresu wsparcia rozwoju nowych firm, poprzez świadczenie specjalistycznych usług przez inkubatory przedsiębiorczości, ośrodki przedsiębiorczości akademickiej – w takim przypadku elementem projektu mogą być inwestycje w infrastrukturę tych podmiotów, jednak z uwzględnieniem warunków wskazanych w Umowie Partnerstwa. W obszarze tym nie wyklucza się również wsparcia dla m.in. infrastruktury, living-labs, centrów co-working, a więc infrastruktury kreującej warunki dla intensyfikacji rozwoju przedsiębiorstw we wczesnej fazie rozwoju.

Ponadto, w ramach priorytetu inwestycyjnego przewiduje się wsparcie dla profesjonalizacji usług doradczych IOB, mające na celu zapewnienie nowych zaawansowanych lub znacząco ulepszonych specjalistycznych usług, stanowiących odpowiedź na potrzeby zgłaszane w tym zakresie przez sektor MŚP.

Związki przyczynowo-skutkowe i „ukryte założenia”

¹⁸Na podstawie Regionalny Program Operacyjny Województwa Małopolskiego na lata 2014-2020, Karków, 2015, Załącznik nr 1 do Uchwały Nr 240 /15 Zarządu Województwa Małopolskiego z dnia 4 marca 2015 r. s. 5.

Matryca logiczna dla obszaru drugiego (działanie 3.2 RPO WM 2014-2020)

Opis	Wskaźniki	Źródła weryfikacji		
<p>Cel nadrzędny OŚ PRIORYTETOWA 3. PRZEDSIĘBIORCZA MAŁOPOLSKA (Cel Tematyczny 3)</p> <p>Celem głównym osi priorytetowej jest budowanie i wzmacnianie pozycji konkurencyjnej sektora MŚP.</p> <p>Tworzenie warunków dla trwałego wzrostu gospodarczego w regionie wymaga w szczególności koncentracji wsparcia na działaniach mających na celu budowę otwartego na innowacje, konkurencyjnego i silnego sektora MŚP.</p>	<p>Wskaźnik rezultatu strategicznego dla Celu Tematycznego 3.</p> <p>Nazwa: <i>Stopa inwestycji w sektorze prywatnym (nakłady brutto na środki trwałe w sektorze prywatnym jako % PKB)</i></p> <p>Źródło: <i>Umowa Partnerstwa</i></p>	GUS, EUROSTAT		
	↑			
Opis	Wskaźniki	Źródła weryfikacji	Hipotezy	Założenia
<p>Cel działania Działanie 3.2 PROMOCJA POSTAW PRZEDSIĘBIORCZYCH ORAZ POTENCJAŁ IOB</p> <p>Cel: Lepsze warunki do rozwoju MŚP</p> <p>Poprzez zwiększenie dostępu do wysokiej jakości, specjalistycznych, dostosowanych do potrzeb ostatecznych odbiorców (MŚP) usług doradczych świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu w procesie inicjowania, tworzenia i rozwoju nowych firm, w szczególności działających w oparciu o</p>	<p>Specyficzne dla programu wskaźniki rezultatu</p> <p>Nazwa: Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach w stosunku do PKB</p>	GUS, EUROSTAT	<p>Jeżeli przedsiębiorstwa skorzystają z usług doradczych to będą miały możliwość właściwej alokacji zasobów na inwestycje związane z rozwojem firmy i dokonają takich inwestycji.</p>	<p>Firmy oparte na nowych technologiach, w początkowym okresie działalności będą miały dostęp do zasobów pozwalających na inwestycje podwyższonego ryzyka (źródła finansowania inwestycji) oraz na finansowanie bieżącej działalności (środki obrotowe)</p> <p>1.3.1</p>

nowe technologie.		<i>Źródło: RPO WM 2014-2020</i>		
<p>Rezultaty</p> <p>Wzrost liczby przedsiębiorstw, w tym opartych na nowych technologiach, korzystających z usług inkubacji we wczesnym okresie rozwoju.</p> <p>Wzrost liczby przedsiębiorstw, w tym opartych na nowych technologiach, korzystających z zaawansowanych usług (nowych i/lub ulepszonych) świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu</p>	<p>Wskaźniki rezultatu bezpośredniego</p> <p>Nazwa: <i>Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia w zakresie promocji przedsiębiorczości</i></p> <p><i>Źródło: Tabela wskaźników rezultatu bezpośredniego i produktu dla działań i poddziałań. Załącznik 2. Do SzOOP</i></p> <p>Nazwa: <i>Liczba przedsiębiorstw korzystających z zaawansowanych usług (nowych i/lub ulepszonych) świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu</i></p> <p><i>Źródło: Tabela wskaźników rezultatu bezpośredniego i produktu dla działań i poddziałań. Załącznik 2. Do</i></p>	System monitoringu RPO WM 2014-2020	<p>Jeżeli IOB zwiększą swoją ofertę usługową to przedsiębiorstwa nowe, w tym oparte na nowych technologiach, skorzystają z nich</p>	<p>Firmy oparte na nowych technologiach będą poszukiwały usług doradczych i dotrze do nich informacja o ofercie IOB</p> <p>Oferta usługowa trafi w oczekiwania grupy docelowej firm (zakres, jakość, koszt)</p> <p>Usługi dofinansowane z działanie 3.2. nie zastąpią i nie wyprą usług doradczych usługodawców komercyjnych (jałowa strata).</p>

<i>SzOOP</i>				
<p>Produkty</p> <p>Określona liczba IOB otrzyma wsparcie na rozwój usług inkubacji (w tym inwestycyjne) i profesjonalizację usług proinnowacyjnych.</p> <p>Oferta usług proinnowacyjnych świadczonych przez małopolskie IOB zwiększy się.</p>	<p>Nazwa: <i>Liczba zaawansowanych usług (nowych lub ulepszonych) świadczonych przez IOB</i></p> <p><i>Źródło: RPO WM 2014-2020</i></p> <p>Nazwa: <i>Liczba instytucji otoczenia biznesu wspartych w zakresie profesjonalizacji usług</i></p> <p><i>Źródło: załącznik nr 2 do SzOOP</i></p>	<p>System monitoringu RPO WM 2014-2020</p>	<p>Jeżeli projekty IOB otrzymają finansowanie to powstaną powierzchnie pozwalające na inkubowanie nowych przedsiębiorców, w tym w tym działających w oparciu o nowe technologie oraz IOB zwiększą/zmodyfikują swoją ofertę usługową</p>	<p>Małopolskie IOB dysponują odpowiednim potencjałem/zasobami do świadczenia, po uzyskaniu wsparcia, usług inkubacji oraz świadczenia usług sprofilowanych pod firmy oparte o nowe technologie</p> <p>IOB znają rynek usług i potrzeby nowych firm w tym zakresie</p>
<p>Działania</p> <p>A. Promocja postaw przedsiębiorczych</p> <p>W tym zakresie dopuszcza się przedsięwzięcia z zakresu wsparcia rozwoju nowych firm poprzez świadczenie specjalistycznych usług przez inkubatory przedsiębiorczości, ośrodki przedsiębiorczości akademickiej. W takim przypadku elementem projektu mogą być inwestycje w infrastrukturę tych podmiotów, jednak z uwzględnieniem warunków wskazanych w Umowie Partnerstwa. W obszarze tym nie</p>	<p>Budżet</p> <p>21 176 mln EUR</p> <p><i>Źródło: SzOOP</i></p>	<p>System monitoringu RPO WM 2014-2020</p>	<p>Jeżeli udostępnimy środki finansowe dla IOB na działania i inwestycje pozwalające na wspieranie procesu rozwoju nowych firm (inkubowanie), w tym działających w oparciu o nowe technologie oraz profesjonalizację usług doradczych, to IOB będą aplikowały o te środki</p>	<p>IOB będą zainteresowane pozyskaniem środków na inwestycje umożliwiające im inkubowanie nowych podmiotów, w tym opartych o nowe technologie.</p> <p>IOB będą zainteresowane pozyskiwaniem środków finansowych na profesjonalizację usług świadczonych przedsiębiorcom.</p> <p>Warunki udziału w konkursie</p>

wyklucza się również wsparcia dla m.in. infrastruktury *living-labs* (dosłownie „żywych laboratoriów”, stanowiących instrument wdrażania podejścia popytowego do innowacyjności, tworzących warunki do współpracy różnych podmiotów np. producentów z użytkownikami), centrów *co-working* (pracowni oferujących przedsiębiorcom dostęp do profesjonalnie wyposażonych miejsc pracy, tworzących warunki dla intensyfikacji kontaktów, nawiązywania współpracy, budowy profesjonalnego wizerunku), a więc infrastruktury tworzącej warunki dla intensyfikacji rozwoju przedsiębiorstw we wczesnej fazie rozwoju.

B. Profesjonalizacja usług doradczych IOB

Przedmiotem projektu mogą być nowe lub znacząco ulepszone specjalistyczne usługi, stanowiące odpowiedź na potrzeby zgłaszane w tym zakresie przez sektor MŚP. Przez usługi specjalistyczne rozumie się usługi, które nie są związane ze zwykłymi działaniami operacyjnymi firmy np. usługi prawne

będą możliwe do spełnienia przez małopolskie IOB (np. w zakresie zasobów lub standardów)

Przesłanki interwencji

IOB w Małopolsce, pomimo że są licznie reprezentowane, nie odgrywają oczekiwanej roli pośrednika ułatwiającego zakładanie nowych, opartych na nowych technologiach firm oraz nie ułatwiają transferu technologii, ponieważ ich oferta usług jest nieadekwatna do potrzeb przedsiębiorstw innowacyjnych. Przyczyną jest niedostateczny potencjał kadrowy i infrastrukturalny IOB oraz zawodność mechanizmów rynkowych w przypadku profesjonalnych usług inkubacji

i proinnowacyjnych

Na podstawie odtworzonej logiki interwencji można udzielić odpowiedzi na pytania badawcze:

- *Czy, a jeśli tak, to w jakim stopniu założenia RPO WM są prawidłowo zdefiniowane i przyczynią się do osiągnięcia jego celów i rezultatów?*
- *Czy, a jeśli tak, to w jakim stopniu dzięki oferowanym formom wsparcia uda się stworzyć lepsze warunki dla rozwoju MŚP, zwiększyć ich aktywność międzynarodową, wykorzystanie nowych modeli biznesowych oraz innych efektów wynikających z poszczególnych działań i poddziałań 3. osi priorytetowej?*

Jak wynika z RPO WM, celem głównym osi priorytetowej 3. jest „**budowanie i wzmocnienie pozycji konkurencyjnej sektora MŚP**”, m.in. poprzez wzmocnienie systemu wsparcia rozwoju przedsiębiorczości w Małopolsce, w szczególności w obszarach inteligentnej specjalizacji, co pozwoli m.in. na rozszerzenie oferty wsparcia dla rozwoju nowych firm (działanie 3.2.)

Założenia programu są właściwe¹⁹. Zaproponowane działania odpowiadają na zdiagnozowane problemy oraz oddziałują bezpośrednio na problemy i bariery, które stanowią przesłankę interwencji. Przyczyniają się także, pośrednio, do realizacji celu głównego Osi 3. RPO WM. Doświadczenia światowe wskazują, że IOB silnie wpisują się we współczesną logikę rozwoju ekonomiczno-społecznego, stanowiąc infrastrukturę gospodarki wiedzy²⁰. Dzięki wsparciu ukierunkowanemu na wyposażenie regionu w podstawową infrastrukturę gospodarki wiedzy, na terenie Małopolski wzrośnie poziom przedsiębiorczości, a planowane wsparcie dla inkubatorów przedsiębiorczości stworzy warunki dla wzrostu zatrudnienia²¹.

Zastosowane instrumenty wsparcia przyczynią się do wzrostu profesjonalizacji usług proinnowacyjnych a także zwiększenia ich oferty zarówno w wymiarze ilościowym jak i rodzajowym, co znajdzie odzwierciedlenie w osiąganiu wskaźników rezultatu działania odnoszących się do wzrostu liczby przedsiębiorstw korzystających z tych usług. Warunkiem jest osiągnięcie właściwej jakości proponowanych usług i adekwatności ich zakresu do potrzeb przedsiębiorców, tak by znalazły nabywców wśród przedsiębiorców. Inkubacja i promocja przedsiębiorczości przy zastosowaniu proponowanych w działaniu instrumentów wsparcia doradczego (typ projektu A: doradztwo coachingowe (tj. metody, których głównym celem jest wzmocnienie podopiecznego oraz wspieranie go w samodzielnym dokonywaniu zamierzonych zmian) i akceleracyjne (pomocy doświadczonych mentorów i ekspertów oraz potencjalnych inwestorów dysponujących doświadczeniem biznesowym oraz siecią kontaktów)), oraz wsparcie w rozwój infrastruktury IOB i udostępnienie living-labs oraz przestrzeni co-workingowych, które są elementem tzw. ekosystemu wsparcia²² technologicznych start-upów, powinno się przyczynić do tworzenia i rozwoju nowych firm opartych na technologiach. Wsparcie IOB pośrednio przyczyni się do osiągnięcia celu głównego Osi 3. (mierzonego wskaźnikiem rezultatu Nakłady inwestycyjne jako % PKB) poprzez lepszą alokację zasobów finansowych przez przedsiębiorców, która przełoży się na zwiększoną aktywność inwestycyjną. Krajowe badania usług

¹⁹Ewaluacja ex-ante projektu regionalnego programu operacyjnego województwa małopolskiego na lata 2014-2020, Załącznik nr 2 do Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Małopolskiego na lata 2014-2020, 2013.

²⁰ K. Matusiak, J. Guliński, System transferu technologii i komercjalizacji wiedzy w Polsce – Siły motoryczne i bariery, PARP, 2011.

²¹ Priorytet 1. Rozwój infrastruktury gospodarki opartej na wiedzy, Program Strategiczny Regionalna Strategia Innowacji Województwa Małopolskiego 2014-2020.

²²Ewaluacja zapotrzebowania na instrumenty wsparcia e-biznesu, PARP, 2014

IOB²³ pokazują, że 50% przedsiębiorców korzystających z usług doradców zewnętrznych, poszukuje tych usług w związku z planowanym procesem inwestycyjnym.

Warunkiem wzrostu aktywności inwestycyjnej jest dostępność środków finansowych na inwestycje dla przedsiębiorstw znajdujących się w luce finansowej (w szczególności w przypadku start'upów technologicznych). Takich instrumentów wsparcia, skierowanych do podmiotów znajdujących się w luce finansowej dostarcza działanie 3.4 (dotacje i pożyczki). Instrumenty kapitałowe dostępne są na poziomie programu krajowego PO IR. Proponujemy w tym miejscu dodatkowe pytanie badawcze dotyczące dostępności środków finansowych dla działalności inwestycyjnej klientów IOB, którym udzielono wsparcia w ramach działania 3.2. Będzie to pytanie pogłębiające pytanie badawcze 2.8. *Czy zaistniały bariery rozwojowe przedsiębiorstw, które skorzystały ze wsparcia oferowanego w ramach działania 3.2 RPO WM? Jakie to były bariery?* Pytanie jest następujące: *2.8.a. Czy doradztwo/inkubacja miały związek z prowadzoną/planowaną inwestycją? Z jakich źródeł finansują działania inwestycyjne klienci IOB? Jakie luki i bariery występują w tym zakresie?*

Dotychczasowe doświadczenia dotyczące oddziaływania interwencji podejmowanych w ramach polityki spójności służących rozwojowi i budowie ośrodków innowacji (parki przemysłowe i naukowo-technologiczne oraz inkubatory) uznać należy za pozytywne z punktu widzenia konkurencyjności przedsiębiorstw. W większości przedsiębiorstw (56%) ulokowanie działalności w parku/inkubatorze wpłynęło pozytywnie na poprawę poziomu ich konkurencyjności rynkowej. Stosunkowo słabiej wypada jednak obraz usług proinnowacyjnych w postaci transferu technologii oraz pośrednictwa pomiędzy sektorem prywatnym a sferą badawczo- rozwojową²⁴.

²³Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce. Transfer technologii, PARP, 2012

²⁴Ewaluacja ex-post Narodowego Planu Rozwoju, MRR, 2010.

WSKAŹNIKI PRODUKTU

W katalogu wskaźników produktu w SzOOP przypisanych do działania 3.2 znajdują się dwa wskaźniki:

- Liczba zaawansowanych usług (nowych lub ulepszonych) świadczonych przez IOB (wskaźnik dotyczy projektów typu A i B),
- Liczba instytucji otoczenia biznesu wspartych w zakresie profesjonalizacji usług (wskaźnik dotyczy projektów typu B).

Pierwszy wskaźnik odnosi się w treści tylko do instytucji otoczenia biznesu, tymczasem w SZOOP wskazano, że projekty typu A (w zakresie promocji postaw przedsiębiorczy) mogą być również realizowane przez:

- jednostki samorządu terytorialnego, ich związki i stowarzyszenia
- jednostki organizacyjne JST posiadające osobowość prawną
- podmioty prowadzące ośrodki przedsiębiorczości akademickiej tj. akademickie inkubatory przedsiębiorczości lub zamierzające prowadzić taki inkubator w ramach realizowanego projektu – uczelnie wyższe

W definicji wskaźnika zawartej w dokumentacji konkursowej wskazano jednak wyraźnie, że uwzględniając specyfikę i zakres wsparcia realizowanego w ramach niniejszego typu projektu wskaźnik dotyczy wszystkich podmiotów wskazanych w katalogu Beneficjentów w SzOOP, o ile wdrażają projekty realizowane co do zasady przez IOB.

W katalogu wskaźników produktu przypisanych do działania 3.2 w ramach ogłoszonego konkursu znajdują się jeszcze następujące wskaźniki:

Wskaźnik	Działanie
Infrastruktura w ramach realizowanego projektu (ha)	3.2
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie	3.2
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie niefinansowe	3.2
Liczba wspieranych nowych przedsiębiorstw	3.2
Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia w zakresie promocji przedsiębiorczości	3.2
Liczba przedsiębiorstw korzystających z zaawansowanych usług (nowych i/lub ulepszonych) świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu	3.2
Liczba przedsiębiorstw wspartych w zakresie doradztwa specjalistycznego	3.2
Liczba obiektów dostosowanych do potrzeb osób z niepełnosprawnościami	3.2
Liczba projektów, w których sfinansowano koszty racjonalnych usprawnień dla osób z niepełnosprawnościami	3.2
Liczba podmiotów wykorzystujących technologie informacyjno-komunikacyjne (TIK)	3.2
Udział projektu w odniesieniu do obszaru objętego programem rewitalizacji	3.2

W celu przeprowadzenia kompleksowej ewaluacji podsumowującej efekty interwencji oraz udzielenia odpowiedzi na postawione pytania badawcze konieczne jest jednak rozszerzenie katalogu wskaźników (tabela poniżej).

Biorąc powyższe pod uwagę proponujemy rozszerzenie katalogu wskaźników produktu dla działania 3.2 o następujące:

Nazwa wskaźnika	Definicja	Uzasadnienie zastosowania	Jednostka miary	Częstotliwość/ moment pomiaru	Źródło danych
Liczba wnioskodawców nieskutecznie ubiegających się o wsparcie	Wskaźnik obejmuje liczbę wnioskodawców, którzy złożyli wniosek o dofinansowanie, ale nie zawarli umowy o dofinansowanie (z różnych przyczyn).	Zastosowanie wskaźnika jest niezbędne w celu oceny zainteresowania wsparciem oraz spełnienia zapotrzebowania na wsparcie.	Wartość liczbową (szt.)	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Analiza danych zastanych na podstawie systemu monitoringu RPO WM 2014-2020

WSKAŹNIKI REZULTATU

W katalogu wskaźników rezultatu bezpośredniego przypisanych do działania 3.2 w SzOOP znajdują się następujące wskaźniki:

- Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie,
- Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie niefinansowe,
- Liczba wspieranych nowych przedsiębiorstw,
- Liczba przedsiębiorstw korzystających z zaawansowanych usług (nowych i/lub ulepszonych) świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu,
- Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia w zakresie promocji przedsiębiorczości.

W katalogu wskaźników rezultatu przypisanych do działania 3.2 w ramach ogłoszonego konkursu znajdują się jeszcze następujące wskaźniki:

Wskaźnik	Działanie
Wzrost zatrudnienia we wspieranych podmiotach (innych niż przedsiębiorstwa)	3.2
Liczba nowo utworzonych miejsc pracy – pozostałe formy	3.2

Wymieniony zestaw wskaźników należy uznać za wystarczający do prowadzenia działań monitoringowych, jednak na potrzeby oceny efektów wsparcia w ramach działania 3.2 RPO WM 2014-2020 proponujemy jego rozszerzenie.

Uważamy, iż proponowane przez nas dodatkowe wskaźniki powinny spełniać następujące założenia:

- Być spójne z odtworzoną logiką interwencji i umożliwiać pomiar oczekiwanych efektów wsparcia,
- Być użyteczne z punktu widzenia analiz kontrfaktycznych (możliwość pomiaru wskaźnika zarówno w grupie firm, które skorzystały ze wsparcia, jak i w grupie firm, które nie zostały objęte interwencją),
- Być możliwe do zmierzenia w drodze analizy danych zastanych i badań ankietowych z przedsiębiorcami.

Biorąc powyższe pod uwagę poniżej proponujemy następujący zestaw wskaźników wraz z uzasadnieniami.

Nazwa wskaźnika	Definicja	Uzasadnienie zastosowania	Jednostka miary	Częstotliwość/ moment pomiaru	Możliwość pomiaru w grupie eksperymentalnej i kontrolnej
	Wskaźnik dotyczy liczby firm, które skorzystały z poszczególnych form wsparcia (usług) oferowanych przez beneficjentów działania 3.2.	Wykorzystanie wskaźnika jest niezbędne w celu oceny struktury form wsparcia. Przyczyni się do odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Jaki był stopień zainteresowania wsparciem w zakresie promocji postaw przedsiębiorczych oferowanych w ramach działania 3.2. RPO WM? Ile małopolskich przedsiębiorstw uzyskało wsparcie w tym zakresie? Które formy wsparcia cieszyły się największym, a które najmniejszym zainteresowaniem?</i>	Wartość liczbowa (sztuki)	Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post	NIE
Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia – w podziale na branże.	Wskaźnik dotyczy liczby firm w podziale na branże wg PKD.	Wykorzystanie wskaźnika jest niezbędne w celu oceny struktury przedsiębiorstw, które były odbiorcami usług powstałych w ramach projektów z działania 3.2. Przyczyni się do odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Jaka jest struktura MŚP korzystających ze wsparcia w przekrojach: branżowym, ze względu na rozmiary przedsiębiorstw oraz ze względu na lokalizację (obszary wiejskie, miasta do 20 tys., 20-50 tys., 50-100 tys. 100-500 tys. oraz powyżej 500 tys. mieszkańców)?</i>	Wartość liczbowa (sztuki)	Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post	NIE
Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia – w podziale na klasę wielkości firmy.	Wskaźnik dotyczy liczby firm w podziale na mikro, małe, średnie.	Wykorzystanie wskaźnika jest niezbędne w celu oceny struktury przedsiębiorstw, które były odbiorcami usług powstałych w ramach projektów z działania 3.2. Przyczyni się do odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Jaka jest struktura MŚP korzystających ze wsparcia w przekrojach: branżowym, ze względu na rozmiary przedsiębiorstw oraz ze względu na lokalizację (obszary wiejskie, miasta do 20 tys., 20-50 tys., 50-100 tys. 100-500 tys. oraz powyżej 500 tys. mieszkańców)?</i>	Wartość liczbowa (sztuki)	Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post	NIE

Nazwa wskaźnika	Definicja	Uzasadnienie zastosowania	Jednostka miary	Częstotliwość/ moment pomiaru	Możliwość pomiaru w grupie eksperymentalnej i kontrolnej
Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia – w podziale na wielkość miejscowości (lokalizacja firmy).	Wskaźnik dotyczy liczby firm w podziale na wielkość miejscowości, w której działa firma (obszary wiejskie, miasta do 20 tys., 20-50 tys., 50-100 tys. 100-500 tys. oraz powyżej 500 tys. mieszkańców).	Wykorzystanie wskaźnika jest niezbędne w celu oceny struktury przedsiębiorstw, które były odbiorcami usług powstałych w ramach projektów z działania 3.2. Przyczyni się do odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Jaka jest struktura MŚP korzystających ze wsparcia w przekrojach: branżowym, ze względu na rozmiary przedsiębiorstw oraz ze względu na lokalizację (obszary wiejskie, miasta do 20 tys., 20-50 tys., 50-100 tys. 100-500 tys. oraz powyżej 500 tys. mieszkańców)?</i>	Wartość liczbowa (sztuki)	Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post	NIE
Odsetek wspartych przedsiębiorstw, które zaprzestały prowadzenia działalności gospodarczej	Odsetek firm, które zlikwidowały lub zawiesiły prowadzenia działalności gospodarczej po uzyskaniu wsparcia w ramach działania 3.2. Oszacowanie wskaźnika powinno bazować na monitoringu prowadzonym przez beneficjentów działania 3.2 lub na badaniu ankietowym odbiorców wsparcia (przedsiębiorstw, które skorzystały z usług)	Wykorzystanie wskaźnika jest niezbędne celem udzielenia odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Jaki jest stopień przeżywalności firm, które skorzystały ze wsparcia oferowanego w ramach działania 3.2. RPO WM?</i> Odpowiedź na tak postawione pytanie jest kluczowa z punktu widzenia oceny trwałości wsparcia.	Wartość procentowa	Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post	TAK
Odsetek firm deklarujących, iż w porównaniu do roku w którym otrzymane było wsparcie wzrósł poziom ich przychodów	Wartość dotycząca firm, które zadeklarowały, iż przychody, które osiągnęły za rok obrotowy poprzedzający udział w badaniu ankietowym były wyższe niżeli przychody za rok obrotowy w momencie otrzymania wsparcia	Posłużenie się wskaźnikiem pozwoli na porównanie grupy eksperymentalnej i kontrolnej pod względem częstotliwości deklarowania wzrostu przychodów. Wskaźnik przyczyni się do odpowiedzi na pytania badawcze: <i>Jakie efekty gospodarcze towarzyszą wsparciu udzielanemu w ramach projektów przedsiębiorcom z sektora MŚP? Oraz Jak po uzyskaniu wsparcia zmieniła się sytuacja grupy docelowej, tj. MŚP</i>	Wartość procentowa	Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post	TAK

Nazwa wskaźnika	Definicja	Uzasadnienie zastosowania	Jednostka miary	Częstotliwość/ moment pomiaru	Możliwość pomiaru w grupie eksperymentalnej i kontrolnej
		<i>działających na rynku nie dłużej niż 24 m-ce wraz z oszacowaniem potencjalnej skali zmian bez tego typu wsparcia, w odniesieniu do odpowiednio dobranej grupy referencyjnej?</i>			
Odsetek firm deklarujących, iż w porównaniu do roku, w którym otrzymały wsparcie wzrósł poziom ich zysków	Wartość dotycząca firm, które zadeklarowały, iż zysk, który osiągnęły za rok obrotowy poprzedzający udział w badaniu ankietowym były wyższy aniżeli zysk za rok obrotowy rok w momencie otrzymania wsparcia	Posłużenie się wskaźnikiem pozwoli na porównanie grupy eksperymentalnej i kontrolnej pod względem częstotliwości deklarowania wzrostu zysków. Wskaźnik przyczyni się do odpowiedzi na pytania badawcze: <i>Jakie efekty gospodarcze towarzyszą wsparciu udzielanemu w ramach projektów przedsiębiorcom z sektora MŚP? oraz Jak po uzyskaniu wsparcia zmieniła się sytuacja grupy docelowej, tj. MŚP działających na rynku nie dłużej niż 24 m-ce wraz z oszacowaniem potencjalnej skali zmian bez tego typu wsparcia, w odniesieniu do odpowiednio dobranej grupy referencyjnej?</i>	Wartość procentowa	Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post	TAK
Wzrost zatrudnienia w podmiotach, które otrzymały wsparcie	Liczba osób zatrudnionych w firmie w momencie otrzymania wsparcia w przeliczeniu na pełne etaty niezależnie od podstawy prawnej zatrudnienia oraz Liczba osób zatrudnionych w firmie w przeliczeniu na pełne etaty niezależnie od podstawy prawnej zatrudnienia w momencie realizacji badania ankietowego. Analizy uwzględniać będą typ wsparcia.	Zatrudnienie jest wskaźnikiem, który w sposób pośredni mówi o sytuacji przedsiębiorstwa. Rozwój firmy zazwyczaj (choć nie zawsze) pociąga za sobą wzrost zatrudnienia. W oparciu o ten wskaźnik będzie można ustalić skalę wzrostu zatrudnienia, ustalić odsetek firm deklarujących wzrost zatrudnienia, dokonać porównań między grupą eksperymentalną a grupą kontrolną. Wskaźnik przyczyni się do odpowiedzi na pytania badawcze: <i>Jakie efekty gospodarcze towarzyszą wsparciu udzielanemu w ramach projektów przedsiębiorcom z sektora MŚP? oraz Jak po uzyskaniu wsparcia zmieniła się sytuacja grupy docelowej, tj. MŚP działających na rynku nie dłużej niż 24 m-ce wraz z oszacowaniem potencjalnej skali zmian bez tego</i>	Wartość liczbowa	Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post	TAK

Nazwa wskaźnika	Definicja	Uzasadnienie zastosowania	Jednostka miary	Częstotliwość/ moment pomiaru	Możliwość pomiaru w grupie eksperymentalnej i kontrolnej
<i>typu wsparcia, w odniesieniu do odpowiednio dobranej grupy referencyjnej?</i>					
Odsetek firm, które wysoko oceniają jakość wsparcia	Odsetek beneficjentów działania 3.2, którzy wysoko oceniają (deklaracja w badaniu ankietowym) wsparcie w ramach działania 3.2 wg następujących wymiarów: jakość świadczonych usług, kompetencje kadr świadczących usługi oraz ich przydatność dla rozwoju działalności przedsiębiorstwa	Wskaźnik niezbędny do ustalenia jaka była jakość usług oferowanych przez beneficjentów w ramach działania 3.2 w opinii przedsiębiorstw, które z nich skorzystały. Wskaźnik przyczyni się do udzielenia odpowiedzi na pytanie: <i>Jak przedsiębiorcy korzystający ze wsparcia oferowanego w ramach projektów oceniają jakość świadczonych usług, kompetencje kadr świadczących usługi oraz ich przydatność dla rozwoju działalności przedsiębiorstwa?</i>	Wartość procentowa	Na etapie ewaluacji ex-post	NIE

1.4 Działanie 3.3 Umiędzynarodowienie małopolskiej gospodarki

Trzeci obszar związany jest z umiędzynarodowieniem małopolskiej gospodarki i jest tożsamy z działaniem 3.3 RPO WM.

1.4.1 Logika pionowa

Teoria bazowa

We współczesnej gospodarce światowej charakteryzującej się m.in. intensyfikacją międzynarodowej integracji gospodarczej rośnie znaczenie internacjonalizacji (umiędzynarodowienia) działalności firm. Międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw sprzyjają także, poza integracją gospodarczą, czynniki takie jak postęp technologii teleinformatycznych, rozwój transportu i komunikacji²⁵.

Analiza wpływu transakcji wymiany międzynarodowej na rozwój jest zagadnieniem szeroko opisanym w literaturze przedmiotu wskazując na dodatnią korelację pomiędzy wartością eksportu a wartością PKB²⁶. Firmy umiędzynarodowione są firmami, które cechuje większa produktywność²⁷. Jest ona efektem mechanizmu autoselekcji predestynując do ekspansji na rynki międzynarodowe firmy o relatywnie wyższych parametrach ekonomiczno-finansowych oraz poziomie innowacyjności, co umożliwia im skuteczne konkurowanie na rynkach międzynarodowych. Z drugiej strony niewątpliwie obecny jest mechanizm „uczenia się przez eksport”, który podkreśla wpływ operacji międzynarodowych na przyspieszoną akumulację wiedzy i doświadczenia, a także na korzyści skali²⁸. Z tego powodu wspomniany wzrost PKB stymulowany eksportem może być rezultatem zarówno poprawy produktywności firm eksportujących, jak i realokacji czynników produkcji z przedsiębiorstw mniej produktywnych, nieeksportujących, do bardziej produktywnych firm-eksporterów²⁹.

Wsparcie publiczne powinno być skierowane na eliminowanie barier w rozwoju działalności międzynarodowej (takich jak: niedobór zasobów finansowych, brak kompetencji oraz brak informacji)³⁰. Dotyczy to w szczególności firm z sektora MSP.

Teoria bazowa interwencji odwołuje się do modeli ekspansji międzynarodowej. Najbardziej rozpowszechniony jest model „uppsalski”³¹ – sekwencyjny, gdzie ekspansja międzynarodowa jest procesem liniowym: począwszy od etapu poprzedzającego podjęcie decyzji o rozpoczęciu przygotowań do wejścia na rynki zagraniczne, poprzez etap planowania i wdrażania planów aż po etap ekspansji na nowe rynki lub rozszerzenia form działalności międzynarodowej lub wprowadzenia kolejnego, nowego produktu na obecnym zagranicznym rynku działań³². Istotnym momentem, z punktu widzenia polityk wsparcia jest moment podjęcia decyzji o umiędzynarodowieniu działalności firmy. W modelach Bilkleya

²⁵ H. Czaja-Cieszyńska, Internacjonalizacja jako szansa rozwoju dla małych i średnich przedsiębiorstw, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 2009, s. 9.

²⁶ Por. np. Michaely M., Exports and growth: an empirical investigation, *Journal of Development Economic*, 1977, vol. 4 (1), s. 149–153, Xu Z., On the causality between export growth and GDP growth: an empirical evidence, *Review of International Economics*, 1996, vol. 4 (6), s. 172–184.

²⁷ Bernard A. B., Jensen J. B., Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?, *Journal of International Economics*, 1999, nr 47(1).

²⁸ J. Cieślak, Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw, Akademia Leona Koźmińskiego, 2010.

²⁹ Bernard A. B., Jensen J. B., Exporting and Productivity in the USA, *Oxford Review of Economic Policy*, 2004, nr 20(3).

³⁰ Supporting the internationalisation of SMEs. Final Report of the Expert Group, Komisja Europejska, Bruksela 2007

³¹ Johanson J., Vahlne J.E., [1977], *The Internationalization Process of the Firm: a Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments*, „*Journal of International Business Studies*”, 8(1).

³² Pławgo i inni, Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw w Polsce, PARP, str 175

i Tesara³³ początkowo występuje całkowity brak zainteresowania podjęciem ekspansji zagranicznej – wydaje się, że inicjacja eksportu wymaga zadziałania jakiegoś specjalnego mechanizmu zachęcającego do eksportu (pushmechanism) lub interwencji „agenta zewnętrznego”, spoza firmy. Według Reida³⁴ teoria kosztów transakcyjnych (zobacz Rozdział 1.2), lepiej wyjaśnia proces internacjonalizacji działalności przedsiębiorstwa niż model sekwencyjny.

Przedstawione powyżej teorie stanowią przesłankę do budowy instrumentów zachęcania do ekspansji zagranicznej („pushmechanism”) poprzez dostarczanie informacji, promocję postaw proeksportowych, a także usuwanie barier. Ogólnopolskie badanie eksporterów (PARP 2014³⁵) wskazuje na niesprawności rynku na wszystkich etapach wchodzenia i ekspansji na rynkach zagranicznych i istotną rolę instrumentów wsparcia w przezwyciężaniu barier: finansowych (dofinansowanie działań proeksportowych), kompetencyjnych (szkolenie, dostęp do doradztwa) i informacyjnych (dostarczanie informacji o rynkach itp.).

Przesłanki interwencji w działaniu 3.3. RPO WM

Małopolska pozostaje od wielu lat w grupie regionów Polski, którą można by określić mianem „przeciętnych” eksporterów. Do grupy tej, oprócz małopolskiego, można zaliczyć województwa kujawsko-pomorskie, łódzkie, opolskie, podkarpackie i zachodniopomorskie. Ze względu na wartość eksportu Małopolskie klasyfikowane było na 6 pozycji w roku 2006, 2008 i 2010. Pomimo, że wartość eksportu Małopolski systematycznie rośnie w ostatnim dziesięcioleciu, relacja wartości eksportu do PKB Małopolski, w porównaniu z Polską, systematycznie się obniża (od 0,80 w 2006 do 0,61 w 2012), co świadczy o niskim umiędzynarodowieniu gospodarki Małopolski. Warto przy tym podkreślić, że wewnętrzny rynek, także stał się wysoce konkurencyjny i znacznie wyższy udział Małopolski w tworzeniu PKB Polski niż w eksporcie Polski, świadczy raczej o względnie małej orientacji eksportowej regionalnych podmiotów, niż ich niskiej konkurencyjności³⁶. W latach 2008-2010 Małopolskie nie nadrobiło dystansu do liderów eksportu w kraju (mazowieckie, śląskie, wielkopolskie i dolnośląskie i pomorskie), który nawet powiększył się w latach 2006 – 2010 o 1 pp.

Małopolski eksport w latach 2006–2012 wzrósł o 39%, by w roku 2012 osiągnąć wartość 7,1 mld euro. W Polsce wzrost eksportu był wyższy i wynosił około 63%. W efekcie udział Małopolski w krajowym eksporcie w latach 2006–2012 spadł z 6% do 5%. Wartość eksportu *per capita* w Małopolsce w 2012 roku to 2,5 tys. euro – wzrosło 31% w latach 2006-2012, podczas gdy średnio w kraju o 61%.

Wśród najważniejszych utrudnień działalności eksportowej małopolscy przedsiębiorcy najczęściej (52% wskazań)³⁷ wymieniają ryzyko kursowe, na następnym zaś miejscu wysoką konkurencję na najważniejszym rynku eksportowym - rynku UE (47%). Istotne są też trudności z odzyskaniem należności - wystąpiły aż w 42% firm. Niestety znakomita większość małopolskich firm nie korzystała z finansowych zabezpieczeń transakcji (68%).

Badanie ilościowe polskich eksporterów³⁸ pokazało, że firmy (zarówno już obecne na rynkach międzynarodowych jak i planujące taką obecność) w niemalże równym stopniu (ok. 48%) potrzebują wsparcia dotyczącego udziału w wydarzeniach zagranicznych (np. targi, pokazy, misje gospodarcze).

³³Bilkley W.J., Tesar G., [1977], *The Export Behaviour of Smaller Wisconsin Manufacturing Firms*, „Journal of International Business Studies”, 9.

³⁴Reid S., [1983], *Firm Internationalization. Transaction Costs and Strategic Choice*, „International Marketing Review”, 2.

³⁵Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw w Polsce, PARP, 2014.

³⁶Plawgo i inni, *Potencjał eksportowy przedsiębiorstw w Małopolsce* Małopolskie Obserwatorium Gospodarki 2017 s. 25

³⁷tamże s. 119

³⁸ Klimczak i inni, *Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw w Polsce – badanie ilościowe przedsiębiorstw MŚP*, Raport cząstkowy 2, PARP, 2014 s. 36-40

Jednocześnie, prawie co trzeci prowadzący lub planujący działalność międzynarodową i co czwarty nieprowadzący wskazywał na potrzebę wsparcia w postaci usług pośrednika. Rola, jaką odgrywają pośrednicy w kontaktach przedsiębiorstw z partnerami zagranicznymi jest jednak obecnie niewielka. Wynika to z nieadekwatności oferty i wysokiego kosztu usług pośrednictwa. Firmy najczęściej są zainteresowane korzystaniem z pośrednictwa przede wszystkim na etapie początkowym (nawiązywanie kontaktów, znalezienie kontrahenta za granicą; prowadzący działalność – 44%, planujący – 36%, nieplanujący – 44%). Usługi związane z nawiązywaniem kontaktów biznesowych na pierwszym miejscu wskazywane są przez nieplanujących działalność międzynarodową, jako czynnik, który, gdyby był elementem wsparcia publicznego, mógłby zmienić decyzję tych podmiotów dotyczącą niepodejmowania działalności międzynarodowej (pushmechanism). Podobne wyniki otrzymano w badaniu małopolskich eksporterów w 2017 roku. Największa grupa przedsiębiorstw wskazała na dofinansowanie udziału w targach, jako najbardziej pożądaną formę wsparcia ekspansji międzynarodowej (54%), a pomocy w poszukiwaniu partnerów zagranicznych oczekuje (47%) przedsiębiorców. Ważną rolę zdaniem małopolskich przedsiębiorców pełni promocja firm/produktów/usług regionalnych poza granicami Polski (53%)³⁹.

Teoria działania

Oczekiwane efekty wsparcia

W ramach działania 3.3. Umiędzynarodowienie małopolskiej gospodarki, RPO WM, w odpowiedzi na zdiagnozowane problemy i deficyty⁴⁰ interwencja ukierunkowana jest na zwiększenie aktywności międzynarodowej małopolskich MŚP oraz zwiększenie rozpoznawalności Małopolski, jako marki gospodarczej.

Oferowane instrumenty wsparcia

W ramach działania realizowane będą 2 poddziałania.

W poddziałaniu 3.3.1 wspierane będą 4 rodzaje przedsięwzięć z zakresu szeroko rozumianej promocji gospodarczej (w wymiarze zarówno krajowym jak i międzynarodowym), takie jak: promocja oferty gospodarczej regionu, wsparcie małopolskich MŚP w ekspansji na rynki zewnętrzne, promocja innowacyjności oraz wsparcie procesu inwestycyjnego w regionie. Na etapie oceny preferowane będą między innymi projekty zgodne z regionalną inteligentną specjalizacją, komplementarne z innymi projektami z zakresu promocji gospodarczej, komplementarne i kompleksowe oraz o wysokim wpływie na rozwój gospodarczo-społeczny.

W poddziałaniu 3.3.2 przedsiębiorstwa z sektora MSP będą mogły otrzymać bezpośrednie wsparcie dotyczące opracowania oraz wdrażania nowych modeli biznesowych w MŚP, w szczególności w celu umiędzynarodowienia ich działalności. Wdrożenie strategii/planu działalności eksportowej może polegać m.in. na korzystaniu z określonego rodzaju usług doradczych związanych z ekspansją firmy na rynki zagraniczne lub udziale w charakterze wystawcy w imprezach targowo-wystawienniczych. Na etapie oceny preferowane będą między innymi projekty o kompleksowym charakterze, wpisujące się w regionalną inteligentną specjalizację oraz takie, gdzie przedmiotem umiędzynarodowienia jest produkt/usługa innowacyjna przynajmniej w skali regionalnej.

³⁹Potencjał eksportowy przedsiębiorstw w Małopolsce, Małopolskie Obserwatorium Rozwoju Regionalnego, 2017. S. 168

⁴⁰Na podstawie Regionalny Program Operacyjny Województwa Małopolskiego na lata 2014-2020, Karków, 2015, Załącznik nr 1 do Uchwały Nr 240 /15 Zarządu Województwa Małopolskiego z dnia 4 marca 2015 r. s. 5.

Matryca logiczna dla obszaru trzeciego (działanie 3.3 RPO WM 2014-2020)

Opis	Wskaźniki	Źródła weryfikacji	Hipotezy	Założenia
<p>Cel nadrzędny OŚ PRIORYTETOWA 3. PRZEDSIĘBIORCZA MAŁOPOLSKA (Cel Tematyczny 3) Celem głównym osi priorytetowej jest budowanie i wzmocnienie pozycji konkurencyjnej sektora MŚP. Tworzenie warunków dla trwałego wzrostu gospodarczego w regionie wymaga w szczególności koncentracji wsparcia na działaniach mających na celu budowę otwartego na innowacje, konkurencyjnego i silnego sektora MŚP.</p>	<p>Wskaźnik rezultatu strategicznego dla Celu Tematycznego 3. Nazwa: <i>Stopa inwestycji w sektorze prywatnym (nakłady brutto na środki trwałe w sektorze prywatnym jako % PKB)</i> Źródło: Umowa Partnerstwa</p>	GUS, EUROSTAT		
<p>Cel działania Działanie 3.3UMIĘDZYNARODOWIENIE MAŁOPOLSKIEJ GOSPODARKI Cel: Zwiększona aktywność międzynarodowa małopolskich MŚP oraz zwiększona rozpoznawalność Małopolski, jako marki gospodarczej Poprzez stworzenie warunków sprzyjających budowaniu na arenie międzynarodowej konkurencyjności małopolskich MŚP dzięki szeroko rozumianej promocji gospodarczej (w wymiarze zarówno krajowym jak i międzynarodowym) oraz bezpośredniemu wsparciu dla małopolskich MŚP na rzecz zwiększania ich aktywności międzynarodowej oraz zdobywania nowych rynków zbytu</p>	<p>Specyficzne dla programu wskaźniki rezultatu Nazwa: <i>Wartość eksportu w Małopolsce (mld euro)</i> Źródło: RPO WM 2014-2020</p>	GUS, EUROSTAT	<p>Jeżeli przedsiębiorstwa skorzystają ze wsparcia „pośredników” lub wsparcia bezpośredniego to dokonają sprzedaży produktów i usług na rynkach zagranicznych.</p>	<p>Firmy eksportujące będą miały dostęp do zasobów pozwalających na inwestycje (źródła finansowania inwestycji) oraz na finansowanie bieżącej działalności (środki obrotowe) oraz usług i produktów pozwalających na zarządzanie ryzykiem transakcji międzynarodowych (ubezpieczenia kontraktów, sprawdzanie wiarygodności partnerów, doradztwo prawne).</p>

<p>Rezultaty</p> <p>Wzrost liczby międzynarodowych kontaktów biznesowych realizowanych przez małopolskie MSP</p> <p>Wzrost liczby inwestorów zagranicznych obsługanych przez małopolskich „pośredników”</p> <p>Wzrost liczby podpisanych międzynarodowych kontraktów handlowych podpisanych przez małopolskie MSP</p>	<p>Wskaźniki rezultatu bezpośredniego</p> <p>Nazwa: <i>Liczba kontaktów biznesowych</i></p> <p>Źródło: <i>Tabela wskaźników rezultatu bezpośredniego i produktu dla działań i poddziałań. Załącznik 2. Do SzOOP</i></p> <p>Nazwa: <i>Liczba obsługanych inwestorów</i></p> <p>Źródło: <i>Tabela wskaźników rezultatu bezpośredniego i produktu dla działań i poddziałań. Załącznik 2. Do SzOOP</i></p> <p>Nazwa: <i>Liczba kontraktów handlowych zagranicznych podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji</i></p> <p>Źródło: <i>Tabela wskaźników rezultatu bezpośredniego i produktu dla działań i poddziałań. Załącznik 2. Do SzOOP</i></p>	<p>System monitoringu RPO WM 2014-2020</p>	<p>Jeżeli „pośrednicy” wypromują ofertę gospodarczą regionu to wesprą małopolskie firmy w ekspansji na rynki międzynarodowe a zagraniczni inwestorzy zainwestują w Małopolsce.</p> <p>Jeżeli MSP skorzystają ze wsparcia to rozpoczną lub zwiększą swoją aktywność międzynarodową (podpiszą kontrakty biznesowe)</p>	<p>Firmy zamierzające prowadzić lub prowadzące działalność międzynarodową (eksportujące i inwestorzy zagraniczni) będą poszukiwały wsparcia w zakresie aktywności międzynarodowej i dotrze do nich informacja o ofercie „pośredników” oraz możliwości skorzystania ze wsparcia bezpośredniego.</p> <p>Oferta pośredników i wsparcia bezpośredniego trafi w oczekiwania grupy docelowej firm (zakres, jakość, koszt, warunki uczestnictwa)</p>
--	---	--	--	---

<p>Produkty</p> <p>Określona liczba małopolskich MSP otrzyma środki na opracowanie i wdrożenie strategii ekspansji międzynarodowej</p> <p>Zrealizowana zostanie określona liczba przedsięwzięć informacyjno-promocyjnych na rzecz promocji oferty gospodarczej regionu.</p>	<p>Nazwa: <i>Liczba przedsiębiorstw wspartych w zakresie internacjonalizacji działalności</i></p> <p>Źródło: <i>RPO WM 2014-2020</i></p> <p>Nazwa: <i>Liczba wspartych przedsięwzięć informacyjno-promocyjnych o charakterze międzynarodowym/krajowym</i></p> <p>Źródło: <i>Tabela wskaźników rezultatu bezpośredniego i produktu dla działań i poddziałań. Załącznik 2. Do SzOOP</i></p>	<p>System monitoringu RPO WM 2014-2020</p>	<p>Jeżeli projekty „pośredników” otrzymają finansowanie to będą realizowane przedsięwzięcia informacyjno-promocyjne skierowane do małopolskich przedsiębiorstw zainteresowanych działalnością międzynarodową i przedsiębiorstw zagranicznych zainteresowanych inwestycjami w Małopolsce</p> <p>Jeżeli projekty MSP otrzymają finansowanie to będą realizowane przedsięwzięcia związane z rozpoczęciem lub ekspansją działalności międzynarodowej małopolskich MSP.</p>	<p>„Pośrednicy” dysponują odpowiednim potencjałem/zasobami do realizacji działań informacyjno-promocyjnych na rzecz swojego terytorium/grup docelowych (np. organizacje członkowskie)</p> <p>„Pośrednicy” znają potrzeby MSP w zakresie internacjonalizacji</p> <p>MSP dysponują konkurencyjną na rynku docelowym ofertą i mają potencjał/zasoby do inwestycji w ekspansję międzynarodową</p>
<p>Działania</p> <p>Realizacja projektów promocji gospodarcza małopolski przez „pośredników”⁴¹ (promocja oferty gospodarczej regionu, wsparcie małopolskich MSP w ekspansji na rynki zewnętrzne, promocja innowacyjności, wsparcie procesu inwestycyjnego</p>	<p>Budżet</p> <p>43 529 mln EUR</p> <p>Źródło: <i>SzOOP</i></p>	<p>System monitoringu RPO WM 2014-2020</p>	<p>Jeżeli udostępnimy środki finansowe dla „pośredników” na promocję gospodarczą regionu, to pośrednicy</p>	<p>„Pośrednicy” będą zainteresowani pozyskaniem środków na promocję oferty gospodarczej regionu, ze względu na obowiązki statutowe (promocja terytorialna, organizacje członkowskie, inne).</p> <p>Warunki udziału w konkursie będą</p>

⁴¹ Beneficjentami działania 3.3.1. mogą być : jednostki samorządu terytorialnego, i ich związki oraz jednostki organizacyjne, instytucje otoczenia biznesu oraz organizacje pozarządowe, źródło SZOOP, RPO WM 2014-2020

w regionie)(działanie 3.3.1)

Wsparcie bezpośrednie aktywności międzynarodowej małopolskich MSP (opracowanie i wdrażanie strategii działalności międzynarodowej) (działanie 3.3.2)

**będą aplikowali o te środki
Jeżeli udostępnimy środki finansowe dla MSP na opracowanie i wdrażanie strategii działalności międzynarodowej to MSP będą aplikowały o te środki**

możliwe do spełnienia przez małopolskich „pośredników”.

MSP będą zainteresowane pozyskaniem środków na opracowanie i wdrażanie strategii działalności międzynarodowej.

Warunki udziału w konkursie będą możliwe do spełnienia przez małopolskie MSP.



Przesłanki interwencji

Pozycję eksportową Małopolski w stosunku do jej potencjału ekonomicznego należy uznać za słabą - w latach 2006–2012 pogłębiła się dysproporcja, jeżeli chodzi o wkład eksportu w tworzenie PKB, na niekorzyść Małopolski na tle innych województw. Małopolska była w tych latach w grupie regionów Polski, którą można by określić mianem „przeciętnych” eksporterów. Pomimo, że wartość eksportu Małopolski systematycznie rosła, relacja wartości eksportu do PKB Małopolski, w porównaniu z Polską, systematycznie się obniżała (od 0,80 w 2006 do 0,61 w 2012), co świadczy o niskim umiędzynarodowieniu gospodarki Małopolski. Zwiększył się także dystans do liderów eksportu w Polsce, województw: mazowieckiego, śląskiego, wielkopolskiego i dolnośląskiego i pomorskiego.

Na podstawie odtworzonej logiki interwencji można udzielić odpowiedzi na pytania badawcze:

- *Czy, a jeśli tak, to w jakim stopniu założenia RPO WM są prawidłowo zdefiniowane i przyczynią się do osiągnięcia jego celów i rezultatów?*
- *Czy, a jeśli tak, to w jakim stopniu dzięki oferowanym formom wsparcia uda się stworzyć lepsze warunki dla rozwoju MŚP, zwiększyć ich aktywność międzynarodową, wykorzystanie nowych modeli biznesowych oraz innych efektów wynikających z poszczególnych działań i poddziałań 3. osi priorytetowej?*

Celem działania 3.3.⁴² jest wzmocnienie systemu wsparcia rozwoju przedsiębiorczości w Małopolsce, poprzez tworzenie warunków dla przełamywania barier ograniczających konkurencyjność małopolskich przedsiębiorstw oraz do zwiększenia rozpoznawalności Małopolski, jako marki gospodarczej⁴³. To przełoży się m.in. na zwiększoną aktywność międzynarodową małopolskich MSP, co wpisuje się w cel główny osi priorytetowej 3. - „budowanie i wzmacnianie pozycji konkurencyjnej sektora MŚP”.

Założenia programu są właściwe⁴⁴. Zaproponowane działania odpowiadają na zdiagnozowane problemy oraz oddziałują bezpośrednio na problemy i bariery, które stanowią przesłankę interwencji. Przyczyniają się także, pośrednio, do realizacji celu głównego Osi 3. RPO WM, bowiem umiędzynarodowieniu gospodarki towarzyszyć będzie zwiększona aktywność inwestycyjna działających na rynkach zagranicznych MSP. Promocja Małopolski jako miejsca prowadzenia działalności gospodarczej zachęci inwestorów zagranicznych do zlokalizowania inwestycji w Małopolsce. Doświadczenia wskazują, że rozpoczęcie działalności międzynarodowej może być stymulowane przez działania wspierające (pushmechanism) a bariery ekspansji międzynarodowej mogą być zmniejszane odpowiednio sprofilowaną interwencją publiczną.

Zastosowane instrumenty wsparcia skierowane do „pośredników” przyczynią się do wzrostu rozpoznawalności marki Małopolski, jako szeroko rozumianego „partnera” prowadzenia międzynarodowej działalności gospodarczej. Przedsięwzięcia finansowane z poddziałania 3.3.1 będą promowały ofertę gospodarczą regionu, promowały region jako miejsce przyjazne podejmowaniu innowacyjnych inicjatyw, wspierały procesy inwestycyjne w regionie dla inwestorów zagranicznych oraz wspierały małopolskie MSP w ekspansji na rynki zewnętrzne. Warunkiem powodzenia zaplanowanych w poddziałaniu instrumentów wsparcia jest skoordynowanie wysiłków i inicjatyw, tak żeby nie nastąpiło rozdrobnienie i rozproszenie komunikatu promocyjnego. Wiąże się z tym kwestia spójności inicjatyw ze strategią Małopolski w tym zakresie. Musi to znaleźć wyraz w kryteriach wyboru projektów do dofinansowania. Kryteria te m.in. powinny uwzględniać potencjał wnioskodawców do stworzenia akcji promocyjnych o szerokim zasięgu oraz promować działania wpisujące się strategię województwa w tym zakresie.

Implikuje to dodatkowe pytania badawcze:

⁴²Szczegółowy opis osi priorytetowych regionalnego programu operacyjnego województwa małopolskiego na lata 2014-2020, Kraków, 2017, s.69

⁴³Regionalny Program Operacyjny Województwa Małopolskiego na lata 2014-2020, Karków, 2015, Załącznik nr 1 do Uchwały Nr 240 /15 Zarządu Województwa Małopolskiego z dnia 4 marca 2015 r. s. 71

⁴⁴Ewaluacja ex-ante projektu regionalnego programu operacyjnego województwa małopolskiego na lata 2014-2020, Załącznik nr 2 do Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Małopolskiego na lata 2014-2020, 2013.

3.A. Czy kryteria wyboru projektów promowały przedsięwzięcia spójne ze strategią województwa w zakresie zwiększania rozpoznawalności Małopolski jako marki gospodarczej?

Warunkiem skuteczności komponentu dotyczącego wsparcia procesu inwestycyjnego zagranicznych inwestorów jest dotarcie z kompleksową informacją do zagranicznych inwestorów. Miernikiem tej skuteczności jest wskaźnik rezultatu bezpośredniego: *Liczba obsłużonych inwestorów*. W katalogu pytań badawczych pominięty został wątek skuteczności działań promocyjnych w działaniu 3.3.1. w odniesieniu do zagranicznych inwestorów. Proponujemy uzupełnienie zestawu pytań badawczych o pytanie:

3.B. Czy zwiększyła się liczba zagranicznych inwestorów, którzy skorzystali z systemu wsparcia procesu inwestycyjnego w Małopolsce?

Wsparcie bezpośrednie firm rozpoczynających działalność międzynarodową i rozszerzających swoją obecność na rynkach zagranicznych (poddziałanie 3.3.2.) finansuje udział przedsiębiorców MSP w międzynarodowych wydarzeniach gospodarczych (targi, wystawy, misje gospodarcze) przełamując w ten sposób podstawową barierę dostępu do zagranicznych rynków, którą jest trudność w nawiązywaniu kontaktów biznesowych z zagranicznymi partnerami. Usługi związane z nawiązywaniem kontaktów biznesowych na pierwszym miejscu wskazywane są przez nieplanujących działalność międzynarodowej, jako czynnik, który, gdyby był elementem wsparcia publicznego, mógłby zmienić decyzję tych podmiotów dotyczącą niepodejmowania działalności międzynarodowej⁴⁵ jak i firm obecnych już na rynkach zagranicznych⁴⁶. Warunkiem osiągnięcia celu działania mierzonego wzrostem eksportu w Małopolsce (wskaźnik rezultatu działanie 3.3.) jest dostępność środków finansowych na działania związane z realizacją podpisanych kontraktów międzynarodowych oraz obecność i dostępność instrumentów zapewniających bezpieczeństwo transakcji (ubezpieczenia kontraktów, sprawdzanie wiarygodności partnerów, doradztwo prawne). Proponujemy dodatkowe pytania badawcze dotyczące dostępności źródeł finansowania ekspansji zagranicznej i bezpieczeństwa transakcji pogłębiające pytanie badawcze 3.13. *Czy zaistniały zewnętrzne bariery rozwojowe przedsiębiorstw, które skorzystały ze wsparcia oferowanego w ramach działania 3.3. RPO WM? Jeśli tak, to jakie były to bariery?* Są to następujące pytania:

3.13.a. Jakie są źródła finansowania ekspansji zagranicznej małopolskich eksporterów? Jakie można wskazać luki i bariery w tym zakresie?

3.13b. Z jakich instrumentów podnoszących poziom bezpieczeństwa transakcji międzynarodowych korzystają małopolscy przedsiębiorcy? Jakie są luki i bariery w tym zakresie?

⁴⁵ Klimczak i inni, Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw w Polsce – badanie ilościowe przedsiębiorstw MŚP, Raport częściowy 2, PARP, 2014 s. 36-40

⁴⁶ Potencjał eksportowy przedsiębiorstw Małopolsce, Małopolskie Obserwatorium Rozwoju Regionalnego, 2017

WSKAŹNIKI PRODUKTU

W katalogu wskaźników produktu przypisanych do działania 3.3 znajdują się następujące wskaźniki:

Wskaźnik	Poddziałanie
1. Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie	3.3.1, 3.3.2
2. Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje	3.3.2
3. Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie niefinansowe	3.3.1
4. Liczba wspartych przedsięwzięć informacyjno-promocyjnych o charakterze międzynarodowym	3.3.1
5. Liczba wspartych przedsięwzięć informacyjno-promocyjnych o charakterze krajowym	3.3.1
6. Liczba przedsiębiorstw wspartych w zakresie internacjonalizacji działalności	3.3.2
7. Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje)	3.3.2
8. Liczba przedsiębiorstw, które wprowadziły zmiany organizacyjno-procesowe	3.3.2

Powyższe wskaźniki produktu są właściwe do monitorowania działania 3.3 zgodnie z logiką interwencji.

Wskaźniki produktu nie pozwalają na określenie, ile projektów konkretnego typu było realizowanych w ramach poddziałania 3.3.1.

Wskaźniki produktu dotyczą tylko podmiotów, które uzyskały wsparcie. W naszej opinii koniecznym jest, by ewaluator miał również wiedzę nt. podmiotów nieskutecznie aplikujących o wsparcie.

Dodatkowo katalog powinien zostać rozszerzony o wskaźniki, które umożliwią udzielenie odpowiedzi na pytanie badawcze: Jaka jest struktura MŚP korzystających ze wsparcia w przekrojach: branżowym, ze względu na rozmiary przedsiębiorstw, ze względu na lokalizację (obszary wiejskie, miasta do 20 tys., 20-50 tys., 50-100 tys. 100-500 tys. oraz powyżej 500 tys. mieszkańców) oraz ze względu na rynek, na którym przedsiębiorstwo prowadzi działalność (lokalny – gmina i sąsiednie gminy), regionalny – województwo i sąsiednie województwa, ogólnopolski, międzynarodowy?

Biorąc powyższe pod uwagę proponujemy rozszerzenie katalogu wskaźników produktu o następujące:

Nazwa wskaźnika	Definicja	Uzasadnienie zastosowania	Jednostka miary	Częstotliwość/ moment pomiaru	Możliwość pomiaru w grupie eksperymentalnej i kontrolnej	Źródło danych
Liczba projektów realizowanych w ramach poddziałania 3.3.1 wg typów projektów	<p>Liczba projektów z poddziałania 3.3.1 w podziale na następujące typy:</p> <ul style="list-style-type: none"> - promocja oferty gospodarczej regionu - wsparcie małopolskich MŚP w ekspansji na rynki zewnętrzne - promocja innowacyjności, poprzez wzmocnienie współpracy na liniinauka-biznes, w szczególności w obszarze inteligentnej specjalizacjiregionu - wsparcie procesu inwestycyjnego w regionie 	<p>Dzięki wskaźnikowi zdobędziemy podstawową wiedzę, niezbędną do scharakteryzowania efektów wsparcia udzielanego w ramach poddziałania 3.3.1, która to wiedza zostanie wykorzystana m.in. przy udzielaniu odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Jaki był wpływ interwencji realizowanych w ramach działania 3.3. RPO WM na promocję gospodarczą Małopolski oraz zwiększenie aktywności międzynarodowej małopolskich MŚP?</i></p>	Wartość liczbową (sztuki)	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	System monitoringu RPO WM 2014-2020
Liczba firm uczestniczących w projektach dotyczących wsparcia małopolskich MŚP w ekspansji na rynki zewnętrzne	<p>Liczba firm będących uczestnikami projektów dotyczących wsparcia małopolskich MŚP w ekspansji na rynki zewnętrzne realizowanych w ramach poddziałania 3.3.1 w podziale na firmy będące uczestnikami zagranicznych misji gospodarczych oraz</p>	Jak wyżej	Wartość liczbową (sztuki)	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	System monitoringu RPO WM 2014-2020 [w odniesieniu do poddziałania 3.3.1 dane muszą być gromadzone przez beneficjentów]

pozostałe firmy						
Liczba przedsiębiorstw nieskutecznie ubiegających się o wsparcie	Liczba firm, które złożyły wnioski o dofinansowanie w poddziałaniu 3.3.2 i nie został on rekomendowany do dofinansowania/liczba firm, które chciały skorzystać ze wsparcia oferowanego w ramach dofinansowanego z poddziałania 3.3.1 projektu, ale wsparcie to nie zostało im dzielone [W odniesieniu do poddziałania 3.3.1 wskaźnik dotyczy ostatecznych odbiorców wsparcia]	Wiedza nt. wielkości populacji firm nieskutecznie ubiegających się o wsparcie niezbędna z punktu widzenia rozstrzygnięcia o możliwości realizacji badań o charakterze kontrfaktycznym a także ustalenia jaka była selektywność wsparcia (udział firm, które uzyskały wsparcie w ogóle firm, które o wsparcie się ubiegały)	Wartość liczbowa(sztuki)	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	System monitoringu RPO WM 2014-2020 [w odniesieniu do poddziałania 3.3.1 dane muszą być gromadzone przez beneficjentów]
Liczba przedsiębiorstw ubiegających się o wsparcie w podziale na klasę wielkości firmy	Wskaźnik dotyczy liczby firm w podziale na mikro, małe i średnie (zgodnie z definicjami przyjętymi w dokumentacjach konkursowych). Wskaźnik prezentowany w podziale na beneficjentów i podmioty nieskutecznie aplikujące o wsparcie [W odniesieniu do poddziałania 3.3.1 wskaźnik dotyczy ostatecznych odbiorców wsparcia]	Jak wyżej	Wartość liczbowa (sztuki)	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Tak	System monitoringu RPO WM 2014-2020 [w odniesieniu do poddziałania 3.3.1 dane muszą być gromadzone przez beneficjentów]
Liczba firm ubiegających się o wsparcie w podziale na branże	Wskaźnik dotyczy liczby firm w podziale na branże wg PKD. Wskaźnik prezentowany w podziale na beneficjentów i podmioty nieskutecznie aplikujące o wsparcie [W odniesieniu do poddziałania 3.3.1 wskaźnik	Jak wyżej	Wartość liczbowa (sztuki)	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Tak	System monitoringu RPO WM 2014-2020 [w odniesieniu do poddziałania 3.3.1 dane muszą być gromadzone przez beneficjentów]

	dotyczy ostatecznych odbiorców wsparcia]					
Liczba firm ubiegających się o wsparcie na realizację projektów dotyczących specjalizacji województwa	Liczba firm, które ubiegały się o wsparcie na realizację projektów, których przedmiot był zgodny z obszarami regionalnej inteligentnej specjalizacji, określonymi w Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Małopolskiego. Wskaźnik prezentowany w podziale na beneficjentów i podmioty nieskutecznie aplikujące o wsparcie [wskaźnik dotyczy poddziałania 3.3.2]	W poddziałaniu 3.3.2 preferowano projekty wpisujące się w inteligentne specjalizacje województwa. Z uwagi na duże znaczenie jakie w obecnej perspektywie finansowej przypisuje się zasadzie koncentracji tematycznej warto zbadać w jakim stopniu została ona zrealizowana w ramach osi trzeciej	Wartość liczbowa (sztuki)	Ewaluacja ex-post	Tak	System monitoringu RPO WM 2014-2020
Liczba firm ubiegających się o wsparcie w podziale na lokalizację	Wskaźnik dotyczy liczby firm w podziale na obszary wiejskie, miasta do 20 tys., 20-50 tys., 50-100 tys. 100-500 tys. oraz powyżej 500 tys. mieszkańców. Wskaźnik prezentowany w podziale na beneficjentów i podmioty nieskutecznie aplikujące o wsparcie [W odniesieniu do poddziałania 3.3.1 wskaźnik dotyczy ostatecznych odbiorców wsparcia]	Jak wyżej	Wartość liczbowa (sztuki)	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Tak	System monitoringu RPO WM 2014-2020 [w odniesieniu do poddziałania 3.3.1 dane muszą być gromadzone przez beneficjentów]
Odsetek firm ubiegających się o wsparcie w podziale na rynek, na którym firma prowadzi działalność	Wskaźnik dotyczy odsetka firm w podziale na następujące rynki: lokalny – gmina i sąsiednie gminy), regionalny (województwo i sąsiednie województwa) ogólnopolski, międzynarodowy	Jak wyżej. Ponadto wiedza ta jest niezbędna z punktu widzenia udzielenia odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Czy MŚP korzystające ze wsparcia w zakresie umiędzynarodawiania działalności uzyskiwały w tym zakresie dopiero pierwsze doświadczenia, czy była to ich kontynuacja?</i>	Wartość procentowa	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Tak	Badania ankietowe

Staż firmy na rynku międzynarodowym	Wskaźnik dotyczy firm, które zadeklarowały, iż w momencie ubiegania się o wsparcie były już obecne na rynku międzynarodowym. Staż wyrażany będzie w latach	Wskaźnik zostanie wykorzystany przy udzielaniu odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Czy MŚP korzystające ze wsparcia w zakresie umiędzynaradawiania działalności uzyskiwały w tym zakresie dopiero pierwsze doświadczenia, czy była to ich kontynuacja?</i>	Wartość liczbowa (lata)	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Tak	Badania ankietowe
--	--	---	-------------------------	--	-----	-------------------

WSKAŹNIKI REZULTATU

W katalogu wskaźników rezultatu bezpośredniego przypisanych do działania 3.3 znajdują się następujące wskaźniki:

Wskaźnik	Poddziałanie
1. Liczba kontaktów biznesowych	3.3.1, 3.3.2
2. Liczba obsłużonych inwestorów	3.3.1
3. Liczba kontraktów handlowych zagranicznych podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji	3.3.1, 3.3.2

Dodatkowo proponujemy wskaźniki pozwalające na udzielenie odpowiedzi na pytania badawcze. Proponowane wskaźniki wraz z uzasadnieniem znajdują się w tabeli poniżej.

Nazwa wskaźnika	Definicja	Uzasadnienie zastosowania	Jednostka miary	Częstotliwość/moment pomiaru	Możliwość pomiaru w grupie eksperymentalnej i kontrfaktycznej	Źródło danych
Wskaźnik przeżywalności firm ubiegających się o wsparcie w ramach poddziałania 3.3.2	Odsetek firm, które nie zlikwidowały ani nie zawiesiły (w sposób formalny) prowadzenia działalności gospodarczej	Wykorzystanie wskaźnika jest niezbędne celem udzielenia odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Jaki jest stopień przeżywalności firm, które skorzystały ze wsparcia oferowanego w ramach działania 3.3. RPO WM?</i> Odpowiedź na tak postawione pytanie jest kluczowa z punktu widzenia oceny trwałości wsparcia	Odsetek (procent)	Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post	TAK	Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie
Odsetek przedsiębiorstw deklarujących, iż dzięki uzyskaniu wsparcia rozpoczęli oferowanie swoich produktów/usług na nowych rynkach	Odsetek firm, które dzięki skorzystaniu ze wsparcia z poddziałania 3.3.1 [typ projektu: wsparcie małopolskich MŚP w ekspansji na rynki zewnętrzne] lub 3.3.2 rozpoczęły działalność eksportową na tych rynkach zagranicznych [krajach], na których nie były obecne przed skorzystaniem ze wsparcia	Interwencja podejmowana w ramach działania 3.3 ukierunkowana jest na zwiększenie aktywności międzynarodowej małopolskich MŚP. Istotnym jest zbadanie czy wzrost tej aktywności wiąże się z wejściem firmy na nowe rynki zagraniczne czy intensyfikacją działalności na tych rynkach, na których firma już wcześniej była obecna	Odsetek (procent)	Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami
Odsetek przedsiębiorstw deklarujących, iż dzięki uzyskaniu wsparcia nawiązały nowe kontakty handlowe na	Odsetek firm, które dzięki skorzystaniu ze wsparcia z poddziałania 3.3.1 [typ projektu: wsparcie małopolskich MŚP w ekspansji na rynki		Odsetek (procent)	Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o

tych rynkach zagranicznych, na których już działały	zewnątrzne] lub 3.3.2nawiązały nowe kontakty handlowe na tych rynkach zagranicznych, na których już działały przed uzyskaniem wsparcia					wsparcie
<p>Wysokość przychodów z działalności eksportowej firmy za rok obrotowy poprzedzający rok, w którym został złożony wniosek o dofinansowanie</p>	<p>Wartość pokazująca (najprawdopodobniej w ujęciu przedziału wartości)wzrost przychodów jakie firmy osiągały z tytułu eksportu produktów/usług/surowców lub towarów po zakończeniu udziału w projekcie</p>	<p>Wykorzystanie wskaźnika jest niezbędne celem udzielenia odpowiedzi na pytania badawcze</p> <p><i>Czy projekty, które otrzymały wsparcie w ramach działania 3.3. RPO WM odniosły mierzalne efekty gospodarcze? Jeśli tak, to jakie to były efekty? Jaka jest jakość tych efektów?</i></p> <p><i>Które wsparcie było bardziej efektywne dla małopolskich MŚP w celu umiędzynarodowienia ich działalności - to oferowane przez instytucje publiczne, czy otrzymane bezpośrednio przez nich? Jakie były tego powody?</i></p> <p><i>W jakim stopniu efekty te miały wpływ na rozwój małopolskich MŚP? Jaki następnie miały wpływ na rozwój Małopolski?</i></p> <p><i>Jakie efekty gospodarcze towarzyszą wsparciu udzielanemu w ramach</i></p>	<p>Wartość liczbowa wyrażona w PLN</p>	<p>Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post</p>	<p>TAK</p>	<p>Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie</p>

*projektów przedsiębiorcom
z sektora MSP?*

*Jak po uzyskaniu wsparcia
zmieniła się sytuacja grupy
docelowej, tj. MSP
działających na rynku nie
dłużej niż 24 m-ce wraz z
oszacowaniem potencjalnej
skali zmian bez tego typu
wsparcia, w odniesieniu do
odpowiednio dobranej
grupy referencyjnej?*

*Czy bez wsparcia
uzyskanego w ramach
działania 3.3. RPO WM
nastąpiła/nastąpiłaby
promocja gospodarcza
Małopolski oraz zwiększenie
aktywności
międzynarodowej
małopolskich MŚP? Jeśli
tak, to jakie czynniki
miały/miałyby na to wpływ?*

*W jakim stopniu zostały
zrealizowane cele
interwencji w zakresie
działania 3.2. RPO WM?*

*Celem działania 3.2 jest
wzrost eksportu
małopolskich MSP
(wskaźnik: Wartość
eksportu w Małopolsce).*

<p>Odsetek firm deklarujących, iż w porównaniu do roku obrotowego, poprzedzającego rok złożenia wniosku o dofinansowanie wzrost poziom ich przychodów z działalności eksportowej</p>	<p>Wartość dotycząca firm, które zadeklarowały, iż przychody z działalności eksportowej, które osiągnęły za rok obrotowy poprzedzający udział w badaniu ankietowym były wyższe aniżeli przychody z działalności eksportowej za rok obrotowy poprzedzający rok złożenia wniosku o dofinansowanie</p>	<p>Posłużenie się wskaźnikiem pozwoli na porównanie grupy eksperymentalnej i kontrolnej pod względem częstotliwości deklarowania wzrostu przychodów z działalności eksportowej. Dane zostaną wykorzystane przy udzielaniu odpowiedzi na ww. pytania badawcze.</p>	<p>Wartość procentowa</p>	<p>Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post</p>	<p>TAK</p>	<p>Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie</p>
<p>Mediana wzrostu wartości przychodów z działalności eksportowej w porównaniu do roku, w którym firma składała wniosek o dofinansowanie</p>	<p>Wartość pokazująca, że połowa respondentów uzyskała wzrost przychodów z działalności eksportowej wyższy od tej wartości a połowa niższy</p>	<p>Posłużenie się wskaźnikiem pozwoli na porównanie grupy eksperymentalnej i kontrolnej pod względem skali wzrostu przychodów. Alternatywnym względem tego wskaźnika mógłby być wskaźnik dotyczący wysokości przychodów z działalności eksportowej za rok poprzedzający udział w badaniu ankietowym natomiast z uwagi na fakt, iż najprawdopodobniej w badaniach ankietowych uda się uzyskać informację jedynie na temat przedziału wartości nie byłoby możliwym uchwycenie skali wzrostu przychodów (mimo, iż przychody firmy po zrealizowaniu projektu byłyby większe aniżeli w momencie ubiegania się o wsparcie to mogłyby mieścić się w tym samym przedziale wartości).</p>	<p>Wartość procentowa</p>	<p>Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post</p>	<p>TAK</p>	<p>Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie</p>

		<p>Proponujemy medianę ponieważ jest bardziej odporna na wartości skrajne aniżeli średnia</p> <p>Dane zostaną wykorzystane przy udzielaniu odpowiedzi na ww. pytania badawcze.</p>				
<p>Udział przychodów z działalności eksportowej w ogóle przychodów firmy</p>	<p>Wartość pokazująca [najprawdopodobniej w ujęciu przedziału wartości] jakie przychody firmy osiągały z tytułu eksportu produktów/usług/surowców lub towarów za rok obrotowy poprzedzający datę złożenia wniosku o dofinansowanie</p> <p>Wartość pokazująca w ujęciu procentowym jaki udział w ogóle przychodów firmy miały przychody z eksportu produktów/usług/energii/surowców za rok obrotowy poprzedzający datę realizacji badania ankietowego</p>	<p>Dzięki wskaźnikowi określimy jak duże znaczenie eksport odgrywa w działalności firmy i czy stanowi działalność tylko poboczną czy główną. Ustalimy czy przychody z działalności eksportowej wzrosły w okresie między złożeniem wniosku o dofinansowanie a momentem realizacji badania ankietowego</p> <p>Dane zostaną wykorzystane przy udzielaniu odpowiedzi na ww. pytania badawcze.</p>	Wartość procentowa	<p>Optymalnie –w momencie składania przez firmę wniosku o dofinansowanie lub, w krótkim okresie od tej daty oraz na etapie ewaluacji ex-post</p> <p>Dopuszczalne - jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post</p>	TAK	Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie
<p>Odsetek firm, które są usatysfakcjonowane jakością otrzymanej usługi</p>	<p>Odsetek firm, które w pytaniu " Jaki jest Państwa poziom satysfakcji z jakości otrzymanej usługi" na pięciopunktowej skali gdzie 1 oznacza bardzo nisko a 5 oznacza bardzo wysoko</p>	<p>Wskaźnik niezbędny z punktu widzenia udzielania odpowiedzi na pytania badawcze:</p> <p><i>Jak przedsiębiorcy</i></p>	Wartość procentowa	Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami

<p>Odsetek firm, które wysoko lub bardzo wysoko oceniają kompetencje kadry świadczącej usługi</p>	<p>wystawiły ocenę 4 lub 5</p> <p>Odsetek firm, które w pytaniu „Jak oceniają Państwo kompetencje kadry świadczącej usługi” na pięciopunktowej skali gdzie 1 oznacza bardzo nisko a 5 oznacza bardzo wysoko wystawiły ocenę 4 lub 5</p>	<p><i>korzystający ze wsparcia oferowanego w ramach projektów oceniają jakość świadczonych usług, kompetencje kadr świadczących usługi oraz ich przydatność dla umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa?</i></p>	<p>Wartość procentowa</p>	<p>Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post</p>	<p>NIE</p>	<p>Badania ilościowe z beneficjentami i</p>
<p>Odsetek firm, które wysoko lub bardzo wysoko oceniły przydatność wsparcia dla umiędzynarodowienia działalności ich firmy</p>	<p>Odsetek firm, które w pytaniu „Jak oceniają Państwo przydatność wsparcia dla umiędzynarodowienia działalności firmy” na pięciopunktowej skali gdzie 1 oznacza bardzo nisko a 5 oznacza bardzo wysoko wystawiły ocenę 4 lub 5</p>	<p><i>W jakim stopniu wsparcie w ramach działania 3.3. RPO WM było dostosowane do potrzeb i/lub problemów małopolskich MŚP?</i></p>	<p>Wartość procentowa</p>	<p>Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post</p>	<p>NIE</p>	<p>Badania ilościowe z beneficjentami</p>
<p>Odsetek firm, które skorzystały ze wsparcia i zadeklarowały, że w sytuacji jego nieotrzymania również próbowałyby zrealizować projekt finansując go z innych źródeł</p>	<p>Odsetek firm, które uzyskały wsparcie z poddziałania 3.3.1 lub 3.3.2 i zadeklarowały gotowość odpłatnego skorzystania z danego rodzaju wsparcia (poddziałanie 3.3.1)/ gotowość zrealizowania projektu również w sytuacji braku pozyskania dotacji (poddziałanie 3.3.2)</p>	<p>Wskaźnik istotny z punktu widzenia udzielania odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Czy małopolscy przedsiębiorcy, którzy skorzystali ze wsparcia w ramach działania 3.3. RPO WM, w sytuacji jego nieotrzymania, osiągnęliby takie same efekty? Czy ubiegaliby się o wsparcie z innych źródeł? Jeśli tak, to jakich?</i></p>	<p>Wartość procentowa</p>	<p>Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post</p>	<p>NIE</p>	<p>Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie</p>
<p>Odsetek firm, które</p>	<p>Odsetek firm, które uzyskały wsparcie z</p>	<p>Wskaźnik istotny z punktu widzenia udzielania</p>	<p>Wartość procentowa</p>	<p>Jednorazowo na etapie niniejszej ewaluacji oraz</p>	<p>NIE</p>	<p>Badania ilościowe z</p>

<p>skorzystały ze wsparcia i zadeklarowały gotowość zwiększenia aktywności międzynarodowej także bez wsparcia publicznego</p>	<p>poddziałania 3.3.1 lub 3.3.2, zamierzają w przyszłości podejmować działania ukierunkowane na zwiększenie ich aktywności międzynarodowej [np. udział w targach, korzystanie z usług doradczych] i nie uzależniają podjęcia tych działań od dostępności publicznego wsparcia</p>	<p>odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Czy MŚP korzystające ze wsparcia w zakresie umiędzynarodawiania planują zwiększenie aktywności międzynarodowej także bez wsparcia publicznego?</i></p>	<p>ewaluacji ex-post</p>			<p>beneficjentami</p>
<p>Odsetek podmiotów aplikujących nieskutecznie o wsparcie, które mimo braku uzyskania wsparcia zrealizowały projekt</p>	<p>Odsetek podmiotów ubiegających się o dofinansowanie z poddziałania 3.3.1 lub 3.3.2, które nie uzyskały dofinansowania w konkursie dotacyjnym mimo złożenia wniosku i mimo braku uzyskania wsparcia zrealizowały projekt stanowiący przedmiot wniosku o dotację</p>	<p>Wskaźnik niezbędny do pomiaru skali efektu deadweight a tym samym udzielenia odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Czy bez wsparcia uzyskanego w ramach działania 3.3. RPO WM nastąpiła/nastąpiłaby promocja gospodarcza Małopolski oraz zwiększenie aktywności międzynarodowej małopolskich MŚP? Jeśli tak, to jakie czynniki miały/miałyby na to wpływ?</i></p>	<p>Wartość procentowa</p>	<p>Na etapie ewaluacji ex-post</p>	<p>NIE</p>	<p>Badania ilościowe z beneficjentami i</p>
<p>Odsetek firm deklarujących, iż otrzymane wsparcie wpisywało się w wieloletnią strategię rozwoju działalności międzynarodowej przedsiębiorstwa</p>	<p>Wskaźnik dotyczy firm deklarujących posiadanie wieloletniej strategii rozwoju działalności międzynarodowej.</p>	<p>Wskaźnik niezbędny do udzielenia odpowiedzi na pytanie: <i>Czy otrzymane wsparcie było traktowane jako jednorazowa pomoc, czy wpisało się w wieloletnią strategię rozwoju przedsiębiorstwa?</i></p>	<p>Wartość procentowa</p>	<p>Niniejsza ewaluacja oraz na etapie ewaluacji ex-post</p>	<p>NIE</p>	<p>Badania ilościowe z beneficjentami</p>
<p>Odsetek firm deklarujących</p>	<p>Odsetek firm deklarujących korzystanie z przynajmniej</p>	<p>Wskaźnik niezbędny do udzielenia odpowiedzi na</p>	<p>Wartość procentowa</p>	<p>Na etapie ewaluacji ex-post</p>	<p>TAK</p>	<p>Badania ilościowe z beneficjentami i</p>

<p>korzystanie instrumentów podnoszących poziom bezpieczeństwa transakcji międzynarodowych</p>	<p>jednego z wymienionych instrumentów:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ubezpieczeń kredytów eksportowych - ubezpieczeń kontraktów eksportowych - gwarancji kontraktowych <ul style="list-style-type: none"> - gwarancji zapłaty należności związanych z akredytywami - gwarancji dotyczących spłaty krótkoterminowych kredytów finansujących kontrakty eksportowe. 	<p>pytanie: <i>Z jakich instrumentów podnoszących poziom bezpieczeństwa transakcji międzynarodowych korzystają małopolscy przedsiębiorcy? Jakie są luki i bariery w tym zakresie?</i></p>	<p>podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie</p>		
<p>Wskaźniki konkurencyjności MSP:</p> <p>Odsetek firm spodziewających się wzrostu zysków</p> <p>Odsetek firm spodziewających się wzrostu przychodów</p> <p>Kondycja finansowa przedsiębiorstwa</p> <p>Liczba zatrudnionych w firmie</p> <p>Mediana wzrostu wartości zysku w</p>	<p>(zobacz tabela wskaźników rezultatu przypisanych do obszaru 4).</p>	<p>Wykorzystanie wskaźników jest niezbędne celem udzielenia odpowiedzi na pytanie badawcze</p> <p><i>Czy projekty, które otrzymały wsparcie w ramach działania 3.3. RPO WM odniosły mierzalne efekty gospodarcze? Jeśli tak, to jakie to były efekty? Jaka jest jakość tych efektów?</i></p> <p><i>Które wsparcie było bardziej efektywne dla małopolskich MSP w celu umiędzynarodowienia ich</i></p>	<p>(zobacz tabela wskaźników rezultatu przypisanych do obszaru 4).</p>	<p>(zobacz tabela wskaźników rezultatu przypisanych do obszaru 4).</p>	<p>(zobacz tabela wskaźników rezultatu przypisanych do obszaru 4).</p>

porównaniu do roku, w którym firma składała wniosek o dofinansowanie/wniosek o przyznanie pożyczki

działalności - to oferowane przez instytucje publiczne, czy otrzymane bezpośrednio przez nich? Jakie były tego powody?

Odsetek firm deklarujących, iż w porównaniu do roku, w którym składały wniosek o dofinansowanie/wniosek o przyznanie pożyczki wzrósł poziom ich zysków

W jakim stopniu efekty te miały wpływ na rozwój małopolskich MŚP? Jaki następnie miały wpływ na rozwój Małopolski?

Wysokość zysku firmy za rok obrotowy poprzedzający rok, w którym został złożony wniosek o dofinansowanie/wniosek o przyznanie pożyczki

Jakie efekty gospodarcze towarzyszą wsparciu udzielanemu w ramach projektów przedsiębiorcom z sektora MŚP?

Mediana wzrostu wartości przychodów w porównaniu do roku, w którym firma składała wniosek o dofinansowanie/wniosek o przyznanie pożyczki

Jak po uzyskaniu wsparcia zmieniła się sytuacja grupy docelowej, tj. MŚP działających na rynku nie dłużej niż 24 m-ce wraz z oszacowaniem potencjalnej skali zmian bez tego typu wsparcia, w odniesieniu do odpowiednio dobranej grupy referencyjnej?

Odsetek firm deklarujących, iż w porównaniu do roku obrotowego, poprzedzającego rok złożenia wniosku o dofinansowanie/wniosek o przyznanie pożyczki

Czy bez wsparcia uzyskanego w ramach działania 3.3. RPO WM nastąpiła/nastąpiłaby promocja gospodarcza Małopolski oraz zwiększenie aktywności międzynarodowej małopolskich MŚP? Jeśli tak, to jakie czynniki

wzrósł poziom ich przychodów	<i>miały/miałyby na to wpływ?</i>
Wysokość przychodów firmy za rok obrotowy poprzedzający rok, w którym został złożony wniosek o dofinansowanie/wniosek o przyznanie pożyczki	<i>W jakim stopniu zostały zrealizowane cele interwencji w zakresie działania 3.2. RPO WM?</i>
	Ponieważ ogólnym celem działania jest podniesienie konkurencyjności MSP zaproponowano wskaźniki charakteryzujące konkurencyjność MSP

1.5 Działanie 3.4 Rozwój i konkurencyjność małopolskich MŚP

Czwarty obszar badania dotyczy wzmocnienia konkurencyjności małopolskich MŚP poprzez stworzenie systemu instrumentów finansowych wspierających przedsięwzięcia inwestycyjne małopolskich MŚP oraz wsparcie dotacyjne dla przedsięwzięć inwestycyjnych skoncentrowanych w obszarze wdrożenia prac B+R a także na wsparciu produkcji urządzeń służących do wytwarzania energii ze źródeł odnawialnych. Zakres obszaru tożsamy jest z zakresem wsparcia udzielanego w ramach działania 3.4 RPO WM 2014 – 2020 Rozwój i konkurencyjność małopolskich MŚP, w którym wyróżniono pięć poddziałań: trzy, w których oferowane jest wsparcie dotacyjne i dwa, w których przewidziano instrumenty finansowe. W ramach działania realizowane będą priorytety inwestycyjne 3a i 3c.

Logika pionowa

Teoria bazowa

Działanie 3.4 koncentruje się na wzroście konkurencyjności sektora małopolskich MŚP. Uzasadnieniem dla adresowania wsparcia do tej grupy firm jest jej mniejszy potencjał finansowy oraz większe trudności w dostępie do kapitału aniżeli firm dużych. Główną przesłanką interwencji jest występowanie niedoskonałości rynku, które skutkuje nieoptymalnym, z punktu widzenia rozwoju regionu, poziomem inwestycji w tym inwestycji w innowacje. Występowanie niedoskonałości rynku wiąże się z wieloma różnymi czynnikami, takimi jak efekty zewnętrzne⁴⁷, dobra publiczne⁴⁸, siła monopoli, asymetrii informacji⁴⁹, czy też czynnikami ujętymi w teorii agencji⁵⁰.

W odniesieniu do **aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw** mamy do czynienia z niedoskonałością rynku mającą charakter tzw. luki finansowania⁵¹. Dotyczy ona przedsiębiorstw, które posiadając określone potrzeby inwestycyjne w sytuacji braku własnych (wewnętrznych) środków finansowych, nie są w stanie pozyskać kapitału z zewnątrz (np. banku) na jego sfinansowanie (zjawisko racjonowania kredytu⁵²). W luce finansowania, jak wynika z analizy literatury przedmiotu⁵³,

⁴⁷ Występują w przypadku przedsiębiorstw, które nie są w stanie zawłaszczyć pełni korzyści, jakie ich produkty wywołują w skali całej gospodarki. Komercyjne finansowanie przedsiębiorstwa, które nie otrzymuje zwrotu z korzyści społecznej inwestycji, jest mniej opłacalne niż finansowanie przedsiębiorstwa, którego produkt jest tak samo użyteczny, ale firma jest w stanie uzyskać zapłatę od wszystkich, którzy z tego produktu korzystają. Przykładowo, jeśli konkurent jest w stanie przywłaszczyć sobie część korzyści z nowego wynalazku firmy technologicznej, jest to dla banku argument przeciw jej fundowaniu. Jest to jednak nieoptymalne z punktu widzenia gospodarki.

⁴⁸ Są to dobra, które są niekonkurencyjne w konsumpcji – tzn. konsumpcja dobra przez jedną osobę nie umniejsza możliwości korzystania innych osób z tego samego dobra – i jednocześnie nie da się wyłączyć ich z konsumpcji – tzn. legalnie odmówić jakiejś osobie korzystania z dobra.

⁴⁹ Różnica w wiedzy pomiędzy nabywcą a sprzedawcą na danym rynku, będąca źródłem zawodności rynku. Asymetria prowadzi często do takich zachowań poszczególnych stron transakcji, że obie strony tracą w porównaniu z sytuacją, w której mieliby pełną wiedzę. Np. w przypadku kredytu kredytodawca nie wie, czy klient jest w ostatecznym rozrachunku wypłacalny

⁵⁰ Pojawia się w sytuacji, w której opłacalność transakcji zależy od zachowania jednej ze stron. Jeśli druga strona nie jest w stanie kontrolować tego zachowania, może ona odmówić udziału w transakcji. Przykładowo, bank może odmówić udzielenia kredytu, jeśli nie jest w stanie wyegzekwować od kredytobiorcy rzetelnego wykonania projektu inwestycyjnego. Nawet gdy kredytobiorca byłby w stanie zrealizować projekt, nie ma możliwości udowodnienia tego bankowi.

⁵¹ Niedopasowanie pomiędzy popytem a podażą kapitału na finansowanie działalności przedsiębiorstw – tzw. luka MacMillana.

⁵² J. Stiglitz, A. Weiss (1981) "Credit Rationing in Markets with Incomplete Information". American Economic Review, vol. 71, No. 3

znajdują się przede wszystkim przedsiębiorstwa mikro, przedsiębiorstwa we wczesnych fazach rozwoju, z terenów peryferyjnych, nie posiadające wystarczających zabezpieczeń.

Oprócz tego, na aktywność inwestycyjną przedsiębiorstw, wpływ ma niesprawność rynku kapitałowego (tzw. luka kapitałowa) - w szczególności dotyczy ona możliwości pozyskiwania kapitału na rozwój, przez przedsiębiorstwa innowacyjne we wczesnych fazach ich rozwoju (seed, start-up). Luka kapitałowa jest kilkukrotnie mniejsza od luki finansowania dłużnego⁵⁴. Zasadniczo jest częścią tego samego zjawiska (niesprawności rynku) co luka finansowa, a jej niewielka skala, w porównaniu do luki w dostępie do kapitału dłużnego, wynika z tzw. *pecking order hipotesis*⁵⁵ – przedsiębiorcy w ostatniej kolejności są skłonni korzystać z finansowania kapitałowego.

Luka w dostępie do kapitału dłużnego czy udziałowego prowadzi do tych samych negatywnych konsekwencji - nieoptymalnego poziomu inwestycji przedsiębiorstw skutkującego zakumulowanym niedoborem środków trwałych, mającym negatywny wpływ na rozwój gospodarki.

Nieoptymalny poziom inwestycji uzasadnia interwencję publiczną. Wsparcie publiczne może w tym przypadku prowadzić do uzupełnienia oferty finansowania zewnętrznego poprzez zaoferowanie instrumentów o charakterze dotacyjnym (np. na sfinansowanie ryzykownych projektów innowacyjnych o niepewnej stopie zwrotu z inwestycji – w szczególności projekty związane z prowadzeniem lub wdrażaniem prac B+R) lub dłużnym (np. na sfinansowanie nieskomplikowanych inwestycji w środki trwałe o niskim poziomie ryzyka, charakteryzujących się rentownością i stosunkowo krótką stopą zwrotu z inwestycji).

Przesłanki interwencji w działaniu 3.4 RPO WM

Przesłanki można podzielić na te dotyczące aktywności inwestycyjnej firm oraz innowacyjności.

Jeżeli chodzi o inwestycje firm to w diagnozie przytoczone są dane wskazujące, iż w województwie małopolskim można mówić o niedoskonałości rynku w tym zakresie. 49% małopolskich firm miało istotne trudności w pozyskiwaniu środków zewnętrznych, przy czym odsetek ten był najwyższy w gronie firm o krótkim stażu działalności. Ustalenia te pochodzą z raportu opracowanego w roku 2010 na zlecenie Małopolskiego Obserwatorium Gospodarki, natomiast pozostają nadal aktualne – zgodnie z danymi z raportu: *Aktualizacja analizy w zakresie możliwości zastosowania zwrotnych instrumentów finansowych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Małopolskiego na lata 2014-2020*, opracowanego w 2014r. na zlecenie IZ RPO WM. 14% mikroprzedsiębiorstw i przedsiębiorstw małych oraz 11% przedsiębiorstw średnich obecnych na rynku ponad 24 miesiące zrezygnowało w okresie ostatnich 12 miesięcy z realizacji inwestycji z powodu niedostępności finansowania zwrotnego. W grupie przedsiębiorstw działających na rynku do 24 miesięcy (a zatem

⁵³ Zob. OECD „The SME financing gap, theory and evidence”, Vol. 1, 2006; PSDB, Analiza ex ante instrumentów finansowych w perspektywie finansowej 2014-2020 w województwie warmińsko-mazurskim”, 2013; IBS „„Ocena luki finansowej w zakresie dostępu polskich przedsiębiorstw do finansowania zewnętrznego – wnioski i rekomendacje dla procesu programowania polityki spójności w okresie 2014-2020”, 2013; PAG Uniconsult „Analiza luki finansowej w województwie podkarpackim w zakresie dostępu przedsiębiorców do zwrotnych instrumentów finansowych w kontekście realizacji przez Bank Gospodarstwa Krajowego Inicjatywy JEREMIE”, 2012

⁵⁴ Szacowana na ok. 10% luki finansowania, za: IBS „„Ocena luki finansowej w zakresie dostępu polskich przedsiębiorstw do finansowania zewnętrznego – wnioski i rekomendacje dla procesu programowania polityki spójności w okresie 2014-2020”, 2013

⁵⁵ teoria, według której firmy preferują finansowanie swojej działalności zatrzymanymi zyskami (środkami wypracowanymi przez firmę – amortyzacja, zyski), w dalszej kolejności korzystając z kredytu kupieckiego (zadłużanie się u dostawców), następnie kredytu komercyjnego i na końcu kapitału udziałowego.

głównie mikroprzedsiębiorstw) analogiczny odsetek był istotnie statystycznie wyższy i wyniósł 23%. W przypadku małopolskich MŚP, które ubiegały się o kredyt lub pożyczkę– 35% podmiotów spotkało się z odmową przyznania tego finansowania.

Zgodnie z diagnozą zaprezentowaną w RPO WM w rankingu innowacyjności regionów europejskich Małopolska, wraz z województwami mazowieckim, podkarpackim, śląskim i dolnośląskim, zaliczana jest do kategorii „umiarkowanych innowatorów”. W ostatnich latach wzrósł udział aktywnych innowacyjnie firm z sektora usług, a jednocześnie zmalał analogiczny wskaźnik w sektorze przedsiębiorstw przemysłowych⁵⁶. Województwo charakteryzuje niski w stosunku do średniej UE poziom nakładów na B+R w relacji do PKB, szczególnie w sektorze przedsiębiorstw (wskaźnik BERD) mimo, iż nakłady te należą do jednych najwyższych w skali kraju.

W diagnozie do barier w obszarze działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej przedsiębiorstw zaliczono względnie niską skłonność do podejmowania ryzyka, koszty i ograniczenia w dostępie do kapitału oraz koncentrację na „imitacyjnej innowacyjności” – polegającej głównie na wykorzystywaniu rozwiązań dostępnych już na rynku (jej przeciwieństwem jest innowacyjność kreatywna związana z prowadzeniem prac B+R). Za najważniejsze w tym względzie wyzwania dla administracji regionalnej uznano wdrożenie mechanizmów stymulujących popyt przedsiębiorstw na innowacje, w celu zwiększenia nakładów na działalność innowacyjną oraz wzmocnienia współpracy z sektorem B+R, szczególnie wśród MŚP.

Jeżeli chodzi o przesłanki interwencji uzasadniające uruchomienie poddziałania 3.4.5BONY NA DORADZTWO, to w diagnozie wskazano konieczność zwiększenia efektywności działania IOB poprzez wzmocnienie strony popytowej co miałyby wymusić lepsze dopasowanie usług do potrzeb przedsiębiorstw oraz świadczenie ich w szerszym zakresie na zasadach komercyjnych.

Wśród przesłanek interwencji można jeszcze wymienić te odnoszące się do typu projektu B wspieranego w poddziałaniu 3.4.4, który dotyczy inwestycji MŚP produkujących urządzenia niezbędne do produkcji energii z OZE lub biokomponentów i biopaliw II i III generacji. W diagnozie wskazuje się, iż Małopolska zajmuje 10. pozycję wśród ogółu województw pod względem udziału odnawialnych źródeł energii w produkcji energii elektrycznej, tj. 886,3 GWh (2012 r.) a równocześnie wielkość stężeń pyłów zawieszonych należy do najwyższych w Polsce.

Teoria działania

Oczekiwane efekty wsparcia

Zgodnie z zapisami SzOOP realizacja działania ma przyczynić się do tworzenia warunków sprzyjających budowie silnego i stabilnego sektora MŚP w Małopolsce, jako warunku niezbędnego dla zdynamizowania rozwoju społeczno-gospodarczego regionu. Wsparcie ma stymulować rozwój firm i wzrost ich konkurencyjności.

Oferowane instrumenty wsparcia

W odpowiedzi na zdiagnozowane problemy i wyzwania interwencja podejmowana w ramach działania 3.4 ukierunkowana jest na dostarczenie małopolskim przedsiębiorstwom kapitału. Kapitał ten będzie miał charakter dłużny lub dotacyjny a demarkacją między tymi dwoma rodzajami kapitału będzie poziom innowacyjności a tym samym ryzyka projektu i jego rentowności.

⁵⁶ Regionalny Program Operacyjny Województwa Małopolskiego na lata 2014-2020, str. 5

Instrumenty dotacyjne oferowane w ramach poddziałań 3.4.3, 3.4.4 i 3.4.5 ukierunkowane będą na wsparcie wdrożeń wyników prac B+R, inwestycje w OZE (które z uwagi na niestabilne otoczenie prawne są wysoce ryzykowne) oraz usługi doradcze (samo skorzystanie z usługi doradczej nie generuje przychodów stąd forma wsparcia jaką jest dotacja jest uzasadniona). Jeżeli chodzi o projekty dotyczące wdrożeń wyników prac B+R to dofinansowane będą mogły zostać wyłącznie takie projekty, których rezultat (produkt lub proces) charakteryzuje się nowością co najmniej w skali polskiego rynku. Ponadto premiowane będą projekty:

- zgodne z obszarami regionalnej inteligentnej specjalizacji,
- przyczyniające się do wzrostu zatrudnienia,
- wdrażające wyniki prac B+R dofinansowanych w ramach poddziałań RPO WM: 1.2.1 lub 1.2.3 lub w ramach MRPO: Działanie 2.2,
- o obniżonym poziomie dofinansowania,
- realizowane przez firmy działające w ramach sformalizowanych klastrów.

Instrumenty finansowe oferowane są w ramach poddziałań 3.4.1 i 3.4.2. W założeniu mają wspierać inwestycje zarówno w środki trwałe⁵⁷ oraz wartości niematerialne i prawne, jak również kapitał obrotowy, pod warunkiem, że jest powiązany z działalnością inwestycyjną i dalszą ekspansją przedsiębiorstwa.

Warto podkreślić, iż 2 poddziałania (3.4.1 i 3.4.3) dedykowane są firmom o krótkim stażu rynkowym (działające na rynku do 24 miesięcy) czyli tym, których problem luki finansowej dotyka w szczególnym stopniu. Poddziałania te wpisują się w priorytet inwestycyjny 3a. Środki EFRR w tym priorytecie będą wykorzystane na wsparcie inwestycyjne i wspomaganie rozwoju kolejnych etapów dojrzałości gospodarczej.

Poddziałania 3.4.2, 3.4.4 i 3.4.5 adresowane są do firm działających na rynku dłużej niż 24 miesiące i jako takie przypisane są do priorytetu 3c. W przypadku takich firm finansowane będą przedsięwzięcia inwestycyjne mające na celu rozwój/rozbudowę przedsiębiorstw, przedsięwzięcia prowadzące do wprowadzenia na rynek nowych lub ulepszonych produktów/usług, zwiększające skalę działalności, prowadzące do wzrostu zasięgu oferty poprzez zdobywanie nowych rynków zbytu.

⁵⁷ inwestycje w nowoczesne maszyny, urządzenia i sprzęt produkcyjny, w celu wprowadzenia na rynek nowych lub ulepszonych produktów lub usług, rozwój sprzedaży produktów i usług w Internecie (handel elektroniczny), inwestycje dotyczące stosowania w działalności gospodarczej technologii informacyjno-komunikacyjnych (TIK), przedsięwzięć z zakresu dostosowania istniejących instalacji produkcyjnych do standardów najlepszych dostępnych technik (BAT – *bestavailabletechnology*).

Matryca logiczna dla obszaru czwartego(działanie 3.4 RPO WM 2014-2020)

Opis	Wskaźniki	Źródła weryfikacji	Hipotezy	Założenia
<p>Cel nadrzędny</p> <p>OŚ PRIORYTETOWA 3. PRZEDSIĘBIORCZA MAŁOPOLSKA (Cel Tematyczny 3)</p> <p>Celem głównym osi priorytetowej jest budowanie i wzmacnianie pozycji konkurencyjnej sektora MŚP.</p> <p>Tworzenie warunków dla trwałego wzrostu gospodarczego w regionie wymaga w szczególności koncentracji wsparcia na działaniach mających na celu budowę otwartego na innowacje, konkurencyjnego i silnego sektora MŚP.</p>	<p>Wskaźnik rezultatu strategicznego dla Celu Tematycznego 3.</p> <p><i>Stopa inwestycji w sektorze prywatnym (nakłady brutto na środki trwałe w sektorze prywatnym jako % PKB)</i></p>	GUS		
<p>Opis</p> <p style="text-align: center;">↑</p>	Wskaźniki	Źródła weryfikacji	Hipotezy	Założenia
<p>Cel działania</p> <p>Działanie 3.4ROZWÓJ I KONKURENCYJNOŚĆ MAŁOPOLSKICH MŚP</p>	<p>Specyficzne dla programu wskaźniki rezultatu</p>	GUS	<p>Jeżeli przedsiębiorstwa skorzystają ze wsparcia dotacyjnego lub zwrotnego to wzrośnie ich poziom nakładów inwestycyjnych i/lub ich aktywność innowacyjna (w tym</p>	<p>Małopolskie firmy będą miały dostęp do zasobów pozwalających na realizację działań ukierunkowanych na wzrost ich konkurencyjności a w</p>

<p>Cel:wzmocnieniekonkurencyjności sektora małopolskich MŚP</p> <p>Poprzez udostępnienie firmom środków na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych, w tym związanych z wdrażaniem wyników prac B+R oraz korzystanie z usług doradczych</p>	<p>Nazwa: <i>Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach w stosunku do PKB (mld euro) – 3a</i></p> <p><i>Średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych - w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych i z sektora usług – 3c</i></p>		<p>związana z wdrażaniem innowacji kreatywnych)</p>	<p>wybranych przypadkach również innowacyjności</p>
<p>Rezultaty</p> <p>Wzrost liczby wprowadzonych na rynek innowacji produktowych</p> <p>Wzrost liczby wprowadzonych innowacji procesowych</p> <p>Zwiększenie skali działalności firm (nowe rynki zbytu)</p> <p>Wzrost konkurencyjności i produktywności firm</p> <p>Wzrost zatrudnienia będący efektem wzrostu konkurencyjności</p>	<p>Wskaźniki rezultatu bezpośredniego</p> <p>Instrumenty finansowe – nie planuje się wskaźników rezultatu bezpośredniego</p> <p><u>Poddziałania 3.4.3 i 3.4.4</u></p> <p><i>Liczba wprowadzonych innowacji produktowych</i></p> <p><i>Liczba wprowadzonych innowacji procesowych</i></p>	<p>System monitoringu RPO WM 2014-2020</p>	<p>Jeżeli firmy działające na rynku, krócej niż 24 miesiące zrealizują inwestycje finansowane instrumentami dłużnymi to osiągną kolejne etapy dojrzałości gospodarczej</p> <p>Jeżeli firmy działające na rynku powyżej 24 miesięcy zrealizują inwestycje finansowane instrumentami dłużnymi to wprowadzą na rynek nowe lub ulepszone produkty/usługi. Jeżeli firmy wprowadzą na rynek nowe lub ulepszone produkty/usługi to zwiększą skalę działalności a tym samym zdobędą nowe rynki zbytu co będzie równoznaczne ze wzrostem ich konkurencyjności</p> <p>Jeżeli firmy zrealizują projekty</p>	<p>Firmy motywowane chęcią uzyskania dodatkowych punktów na etapie oceny merytorycznej będą deklarowały wzrost zatrudnienia a wzrost ten będzie osiągnięty dzięki wzrostowi konkurencyjności firmy [poddziałania 3.4.3 i 3.4.4]</p> <p>Firmy z powodzeniem zakończą realizację projektów polegających na wdrożeniach wyników prac B+R co skutkować będzie wprowadzeniem innowacji produktowych lub procesowych</p>

*Wzrost zatrudnienia
we wspieranych
przedsiębiorstwach*

Poddziałanie 3.4.5

nie planuje się
wskazników rezultatu
bezpośredniego

polegające na wdrożeniu wyników prac B+R to wprowadzą na rynek nowe lub ulepszone produkty/usługi lub istotnie zmodyfikują proces produkcji/proces świadczenia usługi. Jeżeli firmy wprowadzą na rynek nowe lub ulepszone produkty/usługi to zwiększą skalę działalności a tym samym zdobędą nowe rynki zbytu. Wprowadzenie nowych procesów powinno skutkować wzrostem produktywności i konkurencyjności (większa wydajność, niższe koszty produkcji etc.)

Jeżeli firmy zrealizują projekty z zakresu inwestycji w OZE to wprowadzą na rynek nowe produkty/usługi. Jeżeli firmy wprowadzą na rynek nowe lub ulepszone produkty/usługi to zwiększą skalę działalności a tym samym zdobędą nowe rynki zbytu co będzie równoznaczne ze wzrostem ich konkurencyjności

Jeżeli firmy skorzystają z bonów na doradztwo to zdobędą wiedzę istotną z punktu widzenia prowadzenia działalności gospodarczej. Jeśli firmy zdobędą taką wiedzę to w perspektywie zwiększy się ich konkurencyjność oraz produktywność

<p>Produkty</p> <p>Określona liczba małopolskich firm (w tym firm działających na rynku krócej niż 24 miesiące) otrzyma środki zwrotne na realizację działań o charakterze inwestycyjnym</p> <p>Określona liczba małopolskich firm (w tym firma działających na rynku krócej niż 24 miesiące) otrzyma dotację na realizację inwestycji związanych z wdrażaniem wyników prac B+R</p> <p>Określona liczba małopolskich firm otrzyma dotację na inwestycje w OZE</p> <p>Określona liczba małopolskich firm otrzyma dotację na skorzystanie z usług doradczych</p>	<p><i>Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje</i></p> <p><i>Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje</i></p> <p><i>Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla firmy (3.4.3 i 3.4.4)</i></p> <p><i>Liczba wspieranych nowych przedsiębiorstw (3.4.1 i 3.4.3)</i></p>	<p>System monitoringu RPO WM 2014-2020</p>	<p>Jeżeli firmy otrzymają wsparcie w postaci instrumentów finansowych to realizowane będą przedsięwzięcia o charakterze inwestycyjnym</p> <p>Jeżeli firmy otrzymają dotacje to realizowane będą inwestycje polegające na wdrażaniu wyników prac B+R</p> <p>Jeżeli firmy otrzymają dotacje to realizowane będą inwestycje z zakresu OZE</p> <p>Jeżeli firmy otrzymają dotacje to będą korzystać z usług doradczych</p>	<p>Firmy posiadają potrzeby związane z działalnością inwestycyjną</p> <p>Firmy posiadają potrzeby/plany związane z wdrażaniem wyników prac B+R/inwestycjami z zakresu OZE/korzystaniem z usług doradczych</p>
<p>Działania</p> <p><i>Wsparcie aktywności inwestycyjnej firm poprzez zaoferowanie im instrumentów o charakterze zwrotnym</i></p>	<p>Budżet</p> <p>147 058 mln EUR</p>		<p>Jeżeli udostępnimy środki finansowe o charakterze dłużnym to firmy (w szczególności te znajdujące się w luce finansowej) będą aplikowały o te środki</p> <p>Jeżeli udostępnimy środki finansowe o charakterze dotacyjnym (na wdrożenia wyników prac B+R, inwestycje z zakresu OZE,</p>	<p>Firmy będą zainteresowane pozyskaniem wsparcia dłużnego z uwagi na jego większą atrakcyjność aniżeli wsparcia oferowanego na rynku komercyjnym (np. niższe oprocentowanie) lub z uwagi na brak możliwości pozyskania wsparcia na rynku komercyjnym</p>

Wsparcie aktywności inwestycyjnej firm związanej z wdrażaniem innowacji kreatywnych (wyniki prac B+R) poprzez zaoferowanie im instrumentów o charakterze dotacyjnym.

Wsparcie aktywności inwestycyjnej firm w obszarze odnawialnych źródeł energii poprzez zaoferowanie im instrumentów o charakterze dotacyjnym.

Wsparcie firm w korzystaniu z usług doradczych

Przesłanki interwencji



Poziom innowacyjności województwa małopolskiego należy uznać za umiarkowany w porównaniu do średniej unijnej. Szczególnym problemem jest niedostateczna aktywność firm na polu innowacji kreatywnych.

Firmy zmagają się z problemem dostępności do zewnętrznych źródeł finansowania co ogranicza ich aktywność inwestycyjną a w konsekwencji prowadzi do spadku ich konkurencyjności. Problem dotyczy w szczególności firm mikro oraz podmiotów o krótkim stażu rynkowym.

korzystanie z usług doradczych) to firmy będą aplikowały o te środki

np., z uwagi na brak historii kredytowej, brak wymaganych zabezpieczeń

Warunki udziału w konkursach dotacyjnych będą możliwe do spełnienia przez małopolskie firmy

Firmy będą zainteresowane pozyskaniem wsparcia dotacyjnego z uwagi na fakt, iż wsparcie to ma charakter bezzwrotny

Na podstawie odtworzonej logiki interwencji można udzielić odpowiedzi na pytania badawcze:

- *Czy, a jeśli tak, to w jakim stopniu założenia RPO WM są prawidłowo zdefiniowane i przyczynią się do osiągnięcia jego celów i rezultatów?*
- *Czy, a jeśli tak, to w jakim stopniu dzięki oferowanym formom wsparcia uda się stworzyć lepsze warunki dla rozwoju MŚP, zwiększyć ich aktywność międzynarodową, wykorzystanie nowych modeli biznesowych oraz innych efektów wynikających z poszczególnych działań i poddziałań 3. osi priorytetowej?*

Przyjęte w działaniu 3.4 założenia należy uznać za prawidłowo zdefiniowane. Teorię działania należy uznać za spójną z przesłankami interwencji. Udzielane w ramach pięciu poddziałań wsparcie adresuje każde z wyzwań, na które została zwrócona uwaga w diagnozie. Zróżnicowany katalog instrumentów wsparcia uwzględnia zróżnicowane potrzeby firm – pozwala na sfinansowanie zarówno nieskomplikowanych, charakteryzujących się umiarkowanym poziomem ryzyka i innowacyjności inwestycji w środki trwałe (czemu mają służyć instrumenty finansowe) jak również ryzykownych, innowacyjnych przynajmniej w skali kraju projektów polegających na wdrożeniu wyników prac B+R (czemu mają służyć instrumenty dotacyjne). Ponadto firmy mają możliwość skorzystania ze wsparcia na korzystanie z usług doradczych oraz inwestycje w OZE. Pozytywnie należy ocenić wyodrębnienie schematów wsparcia dedykowanych tzw. startupom (wśród których można założyć, iż zdecydowaną większość stanowią firmy mikro) co sprawia, iż nie będą one musiały rywalizować o wsparcie z podmiotami o długim stażu rynkowym, dysponującymi zdecydowanie większym potencjałem co (jak pokazują badania) przekłada się na jakość wniosku o dofinansowanie⁵⁸.

Dostępność wsparcia zwrotnego i dotacyjnego tworzy lepsze warunki dla rozwoju MŚP przyczyniając się do zmniejszenia problemów firm związanych z utrudnionym dostępem do zewnętrznego finansowania (kredyty/pożyczki). Instrumenty finansowe wpływają będą pozytywnie na zmniejszenie skali zjawiska luki finansowej. Oczywiście samo zjawisko nie zostanie wyeliminowane całkowicie ponieważ alokacja na instrumenty finansowe jest zdecydowanie mniejsza aniżeli oszacowana luka a później uruchomienie tego rodzaju wsparcia pod znakiem zapytania stawia możliwość wielokrotnego obrotu środkami. Podkreślenia natomiast wymaga fakt, iż luka finansowa jest zjawiskiem naturalnie występującym w gospodarce wolnorynkowej i trudno oczekiwać by interwencja publiczna miała szansę całkowicie je wyeliminować. Pożądanym jest natomiast zbadanie czy wsparcie rzeczywiście trafiło do firm znajdujących się w luce finansowej. Z badań dotyczących instrumentów finansowych w innych województwach wynika, iż nie było to regułą. Z tego względu proponujemy dodatkowe pytanie badawcze: *Jaki odsetek firm korzystających z pożyczek w praktyce znajdował się w luce finansowej tzn. nie miałyby szans na pozyskanie finansowania z sektora komercyjnego?*

Inwestycje, realizowane zarówno dzięki wsparciu dłużnemu jak i dotacyjnemu przyczynią się do wzrostu aktywności innowacyjnej firm. W przypadku pożyczek należy raczej oczekiwać, iż będą to tzw. innowacje imitacyjne, naśladowcze związane z nabywaniem środków trwałych⁵⁹. W przypadku

⁵⁸ Zgodnie z informacjami zawartymi w raporcie: „Ocena wpływu PO IG na zwiększenie innowacyjności przedsiębiorstw” w grupie podmiotów aplikujących nieskutecznie o wsparcie odsetek firm mikro i małych był niemal dwukrotnie wyższy aniżeli w grupie beneficjentów, w której dominowały firmy średnie i duże. Wyniki analizy wniosków o dofinansowanie i biznes planów przeprowadzonej w ramach zleconej przez PARP ewaluacji działania 1.4-4.1 pokazały, iż wnioski firm średnich i dużych były przygotowane zdecydowanie lepiej aniżeli wnioski podmiotów mniejszych: patrz *Ewaluacja działania 1.4-4.1 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka*, PSDB 2011r.

⁵⁹ W województwie pomorskim 90% ostatecznych odbiorców zadeklarowało, iż wprowadzona przez nich dzięki realizacji projektu innowacja produktowa była już znana w skali kraju (Ewaluacja ex post efektów polityki spójności 2007-2013 z perspektywy regionalnej na przykładzie województwa pomorskiego); z ewaluacji ex-ante instrumentów finansowych prowadzonych w województwach: podkarpackim oraz mazowieckim wynika, że odsetek firm, które środki z pożyczki z Funduszu przeznaczyły na

wsparcia dotacyjnego z uwagi na fakt, iż ograniczono je przede wszystkim do wdrożeń wyników prac B+R będziemy mieli do czynienia z innowacjami kreatywnymi.

Należy też uznać, że interwencja podejmowana w ramach działania 3.4 ma duże szanse na to by zwiększyć aktywność międzynarodową wspartych firm. Efektu takiego należałoby oczekiwać przede wszystkim w odniesieniu do instrumentów o charakterze dotacyjnym dotyczących wsparcia wdrożeń wyników prac B+R, w szczególności projektów dotyczących innowacji produktowych. Dotychczasowe doświadczenia pokazują, iż wzrost umiędzynarodowienia rzadko kiedy jest efektem inwestycji dokonywanych dzięki wsparciu w postaci pożyczek co wynika z charakterystyki wspieranych firm (przede wszystkim mikro przedsiębiorstwa o stosunkowo niewielkich przychodach, koncentrujące swoją działalność na rynku lokalnym) oraz charakterystyki realizowanych dzięki wsparciu inwestycji (niewielka wartość - średnio kilkadziesiąt tysięcy złotych, dominujące inwestycje w środki trwałe, nieruchomości i środki transportu charakteryzujące się niskim poziomem innowacyjności)⁶⁰.

Również wsparcie o charakterze nieinwestycyjnym czyli bony na doradztwo powinny spełnić swoją rolę i przyczynić się do wzrostu konkurencyjności i produktywności MŚP nie ulega bowiem wątpliwości, iż usługi doradcze mogą pomóc np. zoptymalizować koszty prowadzenia działalności gospodarczej czy obrać przynoszącą najlepsze rezultaty strategię przyszłego rozwoju. Wsparcie stwarza szansę, iż specjalistyczne doradztwo stanie się dostępne dla firm, które ze względów finansowych mimo posiadania potrzeb w tym zakresie nie mogły z niego skorzystać.

prowadzenie prac badawczo-rozwojowych nie przeraczał 1%, z kolei z badań przeprowadzonych w woj. Lubelskim i Podkarpackim wynika, że 91% ostatecznych odbiorców nigdy nie realizowało prac B+R

⁶⁰ Ciekawe porównanie charakterystyk ostatecznych odbiorców oraz beneficjentów zawarto w raporcie: *Ewaluacja ex post efektów polityki spójności 2007-2013 z perspektywy regionalnej na przykładzie województwa pomorskiego* s. 127. Wynika z niego, że o wsparcie zwrotne ubiegały się firmy o zdecydowanie mniejszym potencjale kadrowym i finansowym a także zdecydowanie rzadziej w porównaniu do beneficjentów prowadzące działalność eksportową. Z ewaluacji ex-ante instrumentów finansowych prowadzonych przez firmę WYG PSDB w województwach lubelskim podkarpackim i lubuskim wynika, iż w wyniku otrzymania pożyczki/poręczenia działalność o rynki zagraniczne rozszerzyło mniej niż 7% badanych (w lubelskim 6,9%, w podkarpackim 4,2%, w mazowieckim 3,2%).

WSKAŹNIKI PRODUKTU

W katalogu wskaźników produktu przypisanych do działania 3.4 znajdują się następujące

Wskaźnik	Poddziałania, w których wskaźnik będzie monitorowany
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie	3.4.1, 3.4.2, 3.4.3, 3.4.4, 3.4.5
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje	3.4.1, 3.4.2
Liczba wspieranych nowych przedsiębiorstw	3.4.1, 3.4.3
Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (inne niż dotacje)	3.4.1, 3.4.2,
Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje)	3.4.3, 3.4.4, 3.4.5
Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla firmy	3.4.3, 3.4.4

Katalog wskaźników produktu należy uznać za niemal w pełni kompletny i odzwierciedlający logikę działania 3.4 i poszczególnych poddziałań. Na użytek prowadzenia badań ewaluacyjnych koniecznym będzie również ustalenie jaka liczba firm w ramach poddziałania 3.4.4 otrzymała wsparcie na realizację projektów w ramach schematu A a jaka w ramach schematu B. Wskaźniki produktu dotyczą tylko podmiotów, które uzyskały wsparcie. W naszej opinii koniecznym jest by ewaluator miał również wiedzę nt. podmiotów nieskutecznie aplikujących o wsparcie zarówno dotacyjne jak i zwrotne.

Dodatkowo katalog powinien zostać rozszerzony o wskaźniki, które umożliwią udzielenie odpowiedzi na pytanie badawcze: Jaka jest struktura MŚP korzystających ze wsparcia w przekrojach: branżowym, ze względu na rozmiary przedsiębiorstw, ze względu na lokalizację (obszary wiejskie, miasta do 20 tys., 20-50 tys., 50-100 tys. 100-500 tys. oraz powyżej 500 tys. mieszkańców) oraz ze względu na rynek, na którym przedsiębiorstwo prowadzi działalność (lokalny – gmina i sąsiednie gminy), regionalny – województwo i sąsiednie województwa, ogólnopolski, międzynarodowy?

Biorąc powyższe pod uwagę proponujemy rozszerzenie katalogu wskaźników produktu o następujące:

Nazwa wskaźnika	Definicja	Uzasadnienie zastosowania	Jednostka miary	Częstotliwość/ moment pomiaru	Źródło danych
Liczba przedsiębiorstw nieskutecznie ubiegających się o wsparcie dotacyjne	Liczba firm, które złożyły wnioski o dofinansowanie i nie zostały one rekomendowane do dofinansowania (również po procedurze odwoławczej). Wartość wskaźnika powinna być przedstawiana w podziale na poddziałania 3.4.3, 3.4.4 i 3.4.5	Wiedza nt. wielkości populacji firm nieskutecznie ubiegających się o wsparcie niezbędna z punktu widzenia rozstrzygnięcia o możliwości realizacji badań o charakterze kontrfaktycznym a także ustalenia jaka była selekcyjność wsparcia (udział firm, które uzyskały wsparcie w ogóle firm, które o wsparcie się ubiegały)	Wartość liczbowa (sztuki)	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	System monitoringu RPO WM 2014-2020
Liczba przedsiębiorstw nieskutecznie ubiegających się o wsparcie zwrotne	Do wartości wskaźnika wliczane są firmy, które złożyły wnioski o pożyczkę i uzyskały decyzję odmowną oraz te firmy, które nie złożyły wniosku z uwagi na fakt, iż pośrednik przekazał im informację o tym, iż ich wniosek zostałby z pewnością rozpatrzony negatywnie.	Wskaźnik niezbędny z punktu widzenia odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Jaka jest struktura MŚP korzystających ze wsparcia w przekrojach....., dokonywanie porównań między profilami beneficjentów a podmiotów nieskutecznie aplikujących o wsparcie oraz dobór próby do badań kontrfaktycznych</i>	Wartość liczbowa (sztuki)	Ewaluacja ex-post	System monitoringu RPO WM 2014-2020 (dane muszą gromadzić pośrednicy finansowi)
Liczba przedsiębiorstw ubiegających się o wsparcie w podziale na klasę	Wskaźnik dotyczy liczby firm w podziale na mikro, małe, i średnie (zgodnie z definicjami przyjętymi w dokumentacjach)	Jak wyżej	Wartość liczbowa (sztuki)	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	System monitoringu RPO WM 2014-2020 [w przypadku instrumentów finansowych dane

wielkości firmy	konkursowych). Wskaźnik prezentowany w podziale na beneficjentów i podmioty nieskutecznie aplikujące o wsparcie				powinny być gromadzone przez pośredników finansowych]
Liczba firm ubiegających się o wsparcie w podziale na branże	Wskaźnik dotyczy liczby firm w podziale na branże wg PKD. Wskaźnik prezentowany w podziale na beneficjentów i podmioty nieskutecznie aplikujące o wsparcie	Jak wyżej	Wartość liczbowa (sztuki)	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	System monitoringu RPO WM 2014-2020 [w przypadku instrumentów finansowych dane powinny być gromadzone przez pośredników finansowych]
Liczba firm ubiegających się o wsparcie na realizację projektów dotyczących specjalizacji województwa	Liczba firm, które w poddziałaniach 3.4.3 i 3.4.4 ubiegały się o wsparcie na realizację projektów, których przedmiot był zgodny z obszarami regionalnej inteligentnej specjalizacji, określonymi w Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Małopolskiego. Wskaźnik prezentowany w podziale na beneficjentów i podmioty nieskutecznie aplikujące o wsparcie	W konkursach ogłaszanych w poddziałania 3.4.3 i 3.4.4 preferowano projekty wpisujące się w inteligentne specjalizacje województwa. Z uwagi na duże znaczenie jakie w obecnej perspektywie finansowej przypisuje się zasadzie koncentracji tematycznej warto zbadać w jakim stopniu została ona zrealizowana w ramach osi trzeciej	Wartość liczbowa (sztuki)	Ewaluacja ex-post	System monitoringu RPO WM 2014-2020
Liczba firm ubiegających się o wsparcie w podziale na lokalizację	Wskaźnik dotyczy liczby firm w podziale na obszary wiejskie, miasta do 20 tys., 20-50 tys., 50-100 tys. 100-500 tys. oraz powyżej 500 tys. mieszkańców. Wskaźnik prezentowany w podziale na beneficjentów i podmioty nieskutecznie aplikujące o	Jak wyżej	Wartość liczbowa (sztuki)	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	System monitoringu RPO WM 2014-2020 [w przypadku instrumentów finansowych dane powinny być gromadzone przez pośredników

wsparcie				finansowych]	
Liczba firm ubiegających się o wsparcie w podziale na rynek, na którym firma prowadzi działalność	Wskaźnik dotyczy liczby firm w podziale na następujące rynki: lokalny – gmina i sąsiednie gminy), regionalny (województwo i sąsiednie województwa) ogólnopolski, międzynarodowy	Jak wyżej	Wartość liczbowa (sztuki)	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Badania ankietowe
Liczba beneficjentów poddziałania 1.2.1 i poddziałania 1.2.3, którzy uzyskali z RPO WM dofinansowanie na wdrożenie wyników projektu B+R	Wskaźnik dotyczy liczby beneficjentów poddziałania 1.2.1 i 1.2.3, którzy z poddziałań 3.4.3 i 3.4.4 uzyskali dofinansowanie na wdrożenie wyników prac B+R sfinansowanych z udziałem wsparcia oferowanego w w poddziałaniu 1.2.1 lub 1.2.3	Dzięki wskaźnikowi będziemy w stanie określić w jakim stopniu udało się zapewnić kompleksowość wsparcia	Wartość liczbowa (sztuki)	Ewaluacja ex-post	System monitoringu RPO WM 2014-2020

WSKAŹNIKI REZULTATU

W katalogu wskaźników rezultatu bezpośredniego przypisanych do działania 3.4 znajdują się następujące

Wskaźnik	Poddziałania, w których wskaźnik będzie monitorowany
Liczba wprowadzonych innowacji produktowych	3.4.3, 3.4.4
Liczba wprowadzonych innowacji procesowych	3.4.3, 3.4.4
Wzrost zatrudnienia we wspieranych przedsiębiorstwach	3.4.3, 3.4.4

3 wymienione wyżej wskaźniki należy uznać za niewystarczające do pomiaru rezultatów wsparcia. W działaniu 3.4 kluczowym i najbardziej oczekiwanym rezultatem jest wzrost konkurencyjności tymczasem tylko jeden ze wskaźników, dotyczący wzrostu zatrudnienia, można uznać za związany ze wzrostem pozycji konkurencyjnej firmy. Ponadto wskaźniki odnoszą się tylko do dwóch spośród pięciu analizowanych poddziałań.

Uważamy, iż proponowane przez nas dodatkowe wskaźniki powinny spełniać następujące założenia:

- Być spójne z odtworzoną logiką interwencji i umożliwiać pomiar oczekiwanych efektów wsparcia,
- Umożliwiać maksymalnie szerokie porównania między poszczególnymi poddziałaniami (analogiczne wskaźniki przypisane do każdego z poddziałań),
- Być użyteczne z punktu widzenia analiz kontrfaktycznych (możliwość pomiaru wskaźnika zarówno w grupie beneficjentów jak i podmiotów nieskutecznie aplikujących o wsparcie),
- Być możliwe do zmierzenia w drodze badań ankietowych (czyli bez konieczności rozszerzania katalogu wskaźników z systemu monitoringu a tym samym zwiększania obciążeń administracyjnych dla beneficjentów).

Biorąc powyższe pod uwagę poniżej proponujemy następujący zestaw wskaźników wraz z uzasadnieniami. Wskaźniki te dzielimy na wspólne dla wszystkich poddziałań oraz dedykowane konkretnemu/konkretnym poddziałaniom.

Nazwa wskaźnika	Definicja	Uzasadnienie zastosowania	Jednostka miary	Częstotliwość/ moment pomiaru	Możliwość pomiaru w grupie eksperymentalnej i kontrfaktycznej	Źródło danych
Wskaźniki wspólne dla wszystkich poddziałań						
Odsetek przedsiębiorstw, które prowadzą działalność	Odsetek firm, które nie zlikwidowały ani nie zawiesiły (w sposób formalny) prowadzenia działalności gospodarczej	Wykorzystanie wskaźnika jest niezbędne celem udzielenia odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Jaki jest stopień przeżywalności firm, które skorzystały ze wsparcia oferowanego w ramach działania 3.4. RPO WM? Jaki jest stopień przeżywalności firm, które otrzymały wsparcie dotacyjne w stosunku do firm, które otrzymały wsparcie zwrotne?</i> Odpowiedź na tak postawione pytanie jest kluczowa z punktu widzenia oceny trwałości wsparcia	Wartość procentowa	Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post	TAK	Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie
Wysokość przychodów firmy za rok obrotowy poprzedzający rok, w którym został złożony wniosek o dofinansowanie/wniosek o przyznanie pożyczki	Wysokość przychodów firmy za rok obrotowy poprzedzający rok, w którym został złożony wniosek o dofinansowanie/wniosek o przyznanie pożyczki. Wysokość ta najprawdopodobniej będzie wyrażona pod	Przychody uznajemy za jeden z kluczowych mierników pozycji konkurencyjnej firmy. Posłużenie się tym wskaźnikiem jest niezbędne do oceny czy osiągnięty został cel osi trzeciej jakim jest wzrost konkurencyjności	Wartość liczbową wyrażoną w PLN	Optimalnie – jednorazowo w momencie składania przez firmę wniosku o dofinansowanie lub, w krótkim okresie od tej daty Dopuszczalne -	TAK	Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie

postacią przedziału wartości [niezwykle trudno jest w badaniach ankietowych uzyskać od firm konkretne wartości dotyczące wskaźników finansowych – dane te są traktowane przez firmy jako dane wrażliwe]

przedsiębiorstw. Wskaźnik zostanie wykorzystany przy udzielaniu odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post

W jakim stopniu uzyskane efekty w związku z realizacją projektów miały wpływ na rozwój małopolskich MŚP? Jaki następnie miały wpływ na rozwój Małopolski?

Jakie efekty gospodarcze i zatrudnieniowe towarzyszą wsparciu udzielanemu przedsiębiorcom z sektora MŚP?

Jak po uzyskaniu wsparcia zmieniła się sytuacja grupy docelowej, tj. MŚP działających na rynku nie dłużej niż 24 m-ce wraz z oszacowaniem potencjalnej skali zmian bez tego typu wsparcia, w odniesieniu do odpowiednio dobranej grupy referencyjnej?

Czy bez wsparcia uzyskanego w ramach działania 3.4. RPO WM nastąpił/nastąpiłby wzrost konkurencyjności małopolskich MŚP? Jeśli

tak, to jakie czynniki miały/miałyby na to wpływ?

Jakie przewagi rozwojowe uzyskali przedsiębiorcy korzystający ze wsparcia w ramach działania 3.4 RPO WM?

Czy małopolscy przedsiębiorcy, którzy skorzystali ze wsparcia w ramach działania 3.4. RPO WM, w sytuacji jego nieotrzymania, osiągnęliby takie same efekty? Czy ubiegaliby się o wsparcie z innych źródeł? Jeśli tak, to jakich?

W jakim stopniu wsparcie płynące z działania 3.4. RPO WM zaspokoilo potrzeby, rozwiązało problemy małopolskich MŚP? Która forma wsparcia: dotacje czy instrumenty zwrotne, bardziej zaspokoila potrzeby, rozwiązała problemy małopolskich MŚP? Jakie były tego powody?

<p>Odsetek firm deklarujących, iż w porównaniu do roku obrotowego, poprzedzającego rok złożenia wniosku o dofinansowanie/wniosku o przyznanie pożyczki wzrósł poziom ich przychodów</p>	<p>Wartość dotycząca firm, które zadeklarowały, iż przychody, które osiągnęły za rok obrotowy poprzedzający udział w badaniu ankietowym były wyższe aniżeli przychody za rok obrotowy poprzedzający rok złożenia wniosku o dofinansowanie</p>	<p>Posłużenie się wskaźnikiem pozwoli na porównanie grupy eksperymentalnej i kontrolnej pod względem częstotliwości deklarowania wzrostu przychodów. Wskaźnik zostanie wykorzystany przy udzielaniu odpowiedzi na ww. pytania badawcze</p>	<p>Wartość procentowa</p>	<p>Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post</p>	<p>TAK</p>	<p>Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie</p>
<p>Mediana wzrostu wartości przychodów w porównaniu do roku, w którym firma składała wniosek o dofinansowanie/wniosek o przyznanie pożyczki</p>	<p>Wartość pokazująca, że połowa respondentów uzyskała wzrost przychodów wyższy od tej wartości a połowa niższy</p>	<p>Posłużenie się wskaźnikiem pozwoli na porównanie grupy eksperymentalnej i kontrolnej pod względem skali wzrostu przychodów. Alternatywnym względem tego wskaźnika mógłby być wskaźnik dotyczący wysokości przychodów za rok poprzedzający udział w badaniu ankietowym natomiast z uwagi na fakt, iż najprawdopodobniej w badaniach ankietowych uda się uzyskać informację jedynie na temat przedziału wartości nie byłoby możliwym uchwycenie skali wzrostu przychodów (mimo, iż przychody firmy po zrealizowaniu projektu byłyby większe aniżeli w momencie ubiegania się o wsparcie to mogłyby</p>	<p>Wartość procentowa</p>	<p>Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post</p>	<p>TAK</p>	<p>Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie</p>

		mieścić się w tym samym przedziale wartości). Proponujemy medianę ponieważ jest bardziej odporna na wartości skrajne aniżeli średnia				
		Wskaźnik zostanie wykorzystany przy udzielaniu odpowiedzi na ww. pytania badawcze				
Wysokość zysku firmy za rok obrotowy poprzedzający rok, w którym został złożony wniosek o dofinansowanie/wniosek o przyznanie pożyczki	Wysokość zysku firmy za rok obrotowy poprzedzający rok, w którym został złożony wniosek o dofinansowanie/wniosek o przyznanie pożyczki. Wysokość ta najprawdopodobniej będzie wyrażona pod postacią przedziału wartości	Zysk uznajemy za jeden z kluczowych mierników pozycji konkurencyjnej firmy. Posłużenie się tym wskaźnikiem jest niezbędne do oceny czy osiągnięty został cel osi trzeciej jakim jest wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw Wskaźnik zostanie wykorzystany przy udzielaniu odpowiedzi na ww. pytania badawcze	Wartość liczbową wyrażoną w PLN	Optimalnie – jednorazowo w momencie składania przez firmę wniosku o dofinansowanie lub, w krótkim okresie od tej daty Dopuszczalne - jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post	TAK	Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie
Odsetek firm deklarujących, iż w porównaniu do roku, w którym składały wniosek o dofinansowanie/wniosek o przyznanie pożyczki wzrósł poziom ich zysków	Wartość dotycząca firm, które zadeklarowały, iż zysk, który osiągnęły za rok obrotowy poprzedzający udział w badaniu ankietowym były wyższy aniżeli zysk za rok obrotowy poprzedzający rok złożenia wniosku o dofinansowanie	Posłużenie się wskaźnikiem pozwoli na porównanie grupy eksperymentalnej i kontrolnej pod względem częstotliwości deklarowania wzrostu przychodów Wskaźnik zostanie wykorzystany przy udzielaniu odpowiedzi na	Wartość procentowa	Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post	TAK	Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie

ww. pytania badawcze						
Mediana wzrostu wartości zysku w porównaniu do roku, w którym firma składała wniosek o dofinansowanie/wniosek o przyznanie pożyczki	Wartość pokazująca, że połowa respondentów uzyskała wzrost zysku wyższy od tej wartości a połowa niższy	Posłużenie się wskaźnikiem pozwoli na porównanie grupy eksperymentalnej i kontrolnej pod względem skali wzrostu zysku. Wskaźnik zostanie wykorzystany przy udzielaniu odpowiedzi na ww. pytania badawcze	Wartość procentowa	Jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post	TAK	Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie
Wzrost liczby zatrudnionych w firmie	Liczba osób zatrudnionych w firmie w momencie składania wniosku o dofinansowanie/wniosku o pożyczkę w przeliczeniu na pełne etaty niezależnie od podstawy prawnej zatrudnienia Liczba osób zatrudnionych w firmie w przeliczeniu na pełne etaty niezależnie od podstawy prawnej zatrudnienia w momencie realizacji badania ankietowego	Zatrudnienie jest wskaźnikiem, który w sposób pośredni mówi o pozycji konkurencyjnej firmy. Rozwój firmy zazwyczaj (choć nie zawsze) pociąga za sobą wzrost zatrudnienia. W oparciu o ten wskaźnik będzie można ustalić skalę wzrostu zatrudnienia, ustalić odsetek firm deklarujących wzrost zatrudnienia, dokonać porównań między grupą eksperymentalną a grupą kontrolną Wskaźnik zostanie wykorzystany przy udzielaniu odpowiedzi na ww. pytania badawcze	Wartość liczbowa	Optimalnie –w momencie składania przez firmę wniosku o dofinansowanie lub, w krótkim okresie od tej daty oraz na etapie ewaluacji ex-post Dopuszczalne - jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post	TAK	Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie
Odsetek firm prowadzących	Odsetek firm, które w ciągu roku	Prowadzenie działalności eksportowej świadczy o	Wartość procentowa	Optimalnie –w momencie składania przez firmę	TAK	Badania ilościowe z beneficjentami i

<p>działalność eksportową</p>	<p>poprzedzającym datę złożenia wniosku sprzedawały za granicę swoje produkty/usługi/towary lub surowce</p> <p>Odsetek firm, które w ciągu roku poprzedzającym datę realizacji badania ankietowego sprzedawały za granicę swoje produkty/usługi/towary lub surowce</p>	<p>wyższym poziomie rozwoju firmy a także jest jednym ze wskaźników jej pozycji konkurencyjnej na rynku. Szczególnie w poddziałaniach 3.4.3 i 3.4.4 należałoby oczekiwać efektu w postaci wzrostu poziomu internacjonalizacji małopolskich firm, który może polegać bądź to na rozpoczęciu takiej działalności bądź na jej intensyfikacji. Porównując odsetek firm, które prowadziły działalność eksportową przed złożeniem wniosku i w ciągu 12 miesięcy poprzedzających datę realizacji badania ankietowego będziemy w stanie ustalić jaki odsetek firm rozpoczął działalność eksportową i ustalić czy odsetek ten różni się między grupą eksperymentalną a grupą kontrolną</p> <p>Wskaźnik zostanie wykorzystany przy udzielaniu odpowiedzi na ww. pytania badawcze</p>	<p>wniosku o dofinansowanie lub, w krótkim okresie od tej daty oraz na etapie ewaluacji ex-post</p> <p>Dopuszczalne - jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post</p>	<p>podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie</p>	
<p>Udział przychodów z działalności eksportowej w ogóle</p>	<p>Wartość pokazująca [najprawdopodobniej w ujęciu przedziału wartości] jakie przychody</p>	<p>Dzięki wskaźnikowi określimy jak duże znaczenie eksport odgrywa w działalności</p>	<p>Wartość procentowa</p>	<p>Optymalnie –w momencie składania przez firmę wniosku o dofinansowanie lub, w krótkim okresie od</p>	<p>TAK</p> <p>Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi</p>

<p>przychodów firmy</p>	<p>firmy osiągały z tytułu eksportu produktów/usług/surowców w lub towarów za rok obrotowy poprzedzający datę złożenia wniosku o dofinansowanie</p> <p>Wartość pokazująca w ujęciu procentowym jaki udział w ogóle przychodów firmy miały przychody z eksportu produktów/usług/energii/surowców za rok obrotowy poprzedzający datę realizacji badania ankietowego</p>	<p>firmy i czy stanowi działalność tylko poboczną czy główną. Ustalimy czy przychody z działalności eksportowej wzrosły w okresie między złożeniem wniosku o dofinansowanie a momentem realizacji badania ankietowego</p> <p>Wskaźnik zostanie wykorzystany przy udzielaniu odpowiedzi na ww. pytania badawcze</p>		<p>tej daty oraz na etapie ewaluacji ex-post</p> <p>Dopuszczalne - jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post</p>	<p>nieskutecznie o wsparcie</p>
<p>Kondycja finansowa przedsiębiorstwa</p>	<p>Subiektywna ocena kondycji finansowej firmy wyrażona na skali od 1 do 5 gdzie 1 oznacza bardzo złą kondycję a 5 bardzo dobrą kondycję</p>	<p>Dzięki wskaźnikowi będziemy mogli stwierdzić jak respondenci oceniają kondycję finansową firmy co jest istotnym miernikiem jej konkurencyjności a także określić czy występują jakieś różnice w tym zakresie między beneficjentami a podmiotami nieskutecznie aplikującymi o wsparcie</p> <p>Wskaźnik zostanie wykorzystany przy udzielaniu odpowiedzi na ww. pytania badawcze</p>	<p>Wartość procentowa</p>	<p>W momencie składania przez firmę wniosku o dofinansowanie oraz na etapie ewaluacji ex-post</p>	<p>TAK</p> <p>Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie</p>

Odsetek firm spodziewających się wzrostu przychodów	Odsetek firm, które w ciągu najbliższych dwóch lat od momentu realizacji badania ankietowego spodziewają się wzrostu przychodów	Dzięki wskaźnikowi będziemy mogli stwierdzić jak respondenci oceniają perspektywę finansową firmy co jest istotnym miernikiem jej konkurencyjności a także określić czy występują jakieś różnice w tym zakresie między beneficjentami a podmiotami nieskutecznie aplikującymi o wsparcie Wskaźnik zostanie wykorzystany przy udzielaniu odpowiedzi na ww. pytania badawcze	Wartość procentowa	W momencie składania przez firmę wniosku o dofinansowanie oraz na etapie ewaluacji ex-post	TAK	Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie
Odsetek firm spodziewających się wzrostu zysków	Odsetek firm, które w ciągu najbliższych dwóch lat od momentu realizacji badania ankietowego spodziewają się wzrostu zysków	Jak wyżej Wskaźnik zostanie wykorzystany przy udzielaniu odpowiedzi na ww. pytania badawcze	Wartość procentowa	na etapie ewaluacji ex-post [w kolejnej perspektywie finansowej warto byłoby tego rodzaju informacje pozyskiwać od firmy już na etapie składania wniosku o dofinansowanie]	TAK	Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie
Odsetek firm aplikujących nieskutecznie o wsparcie, które mimo braku uzyskania wsparcia zrealizowały projekt	Odsetek firm, które nie uzyskały dofinansowania w konkursie dotacyjnym/nie uzyskały pożyczki z funduszu pożyczkowego mimo złożenia wniosku i mimo braku uzyskania wsparcia zrealizowały projekt stanowiący przedmiot wniosku o	Wskaźnik niezbędny do pomiaru skali efektu deadweight a tym samym udzielenia odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Czy bez wsparcia uzyskanego w ramach działania 3.4. RPO WM nastąpił/nastąpiłby wzrost konkurencyjności małopolskich MSP? Jeśli tak, to jakie czynniki</i>	Wartość procentowa	Na etapie ewaluacji ex-post	NIE	Badania ilościowe z podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie

	dotację/pożyczkę	<i>miały/miałyby na to wpływ?</i>				
Odsetek firm deklarujących, iż dofinansowany projekt wynikał ze strategii rozwoju działalności firmy	Wskaźnik dotyczy firm deklarujących posiadanie wieloletniej strategii rozwoju działalności	Wskaźnik niezbędny do udzielenia odpowiedzi na pytanie: <i>Czy otrzymane wsparcie było traktowane jako jednorazowa pomoc, czy wpisało się w wieloletnią strategię rozwoju przedsiębiorstwa?</i>	Wartość procentowa	Na etapie ewaluacji ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami
Odsetek firm, które wysoko lub bardzo wysoko oceniły przydatność wsparcia dla wzrostu konkurencyjności ich firmy	Odsetek firm, które w pytaniu „Jak oceniają Państwo wpływ projektu [tytuł projektu] na wzrost konkurencyjności Państwa firmy” na pięciopunktowej skali gdzie 1 wpływ negatywny a 5 oznacza bardzo duży wpływ pozytywny wystawiły ocenę 4 lub 5	Wskaźnik niezbędny do udzielenia odpowiedzi na pytanie: <i>W jakim stopniu wsparcie płynące z działania 3.3. RPO WM zaspokoiło potrzeby, rozwiązało problemy małopolskich MŚP?</i>	Wartość procentowa	Na etapie ewaluacji ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami
WSKAŹNIKI PRZYPISANE DO POSZCZEGÓLNYCH PODZIAŁAŃ						
Odsetek firm deklarujących, iż miałyby szanse na pozyskanie kredytu/pożyczki z sektora bankowego	Odsetek firm korzystających z pożyczek oferowanych z poddziałania 3.4.1 lub 3.4.2, które w pytaniu: <i>Czy Pani/a firma miałyby szansę na pozyskanie kredytu/pożyczki w analogicznej wysokości z sektora bankowego</i> udzieliły odpowiedzi	Wskaźnik niezbędny z punktu widzenia udzielenia odpowiedzi na pytanie: <i>Jaki odsetek firm korzystających z pożyczek w praktyce znajdował się w luce finansowej tzn. nie miałyby szans na pozyskanie finansowania z sektora</i>	Wartość procentowa	Na etapie ewaluacji ex-post	NIE	Badania ilościowe z pożyczkobiorcami

	„zdecydowanie tak” lub „raczej tak”	<i>komercyjnego?</i>				
Odsetek firm, które nieskutecznie ubiegały się o pożyczkę z Funduszu pożyczkowego, którym udało się pozyskać finansowanie z sektora bankowego	Odsetek firm ubiegających się nieskutecznie o pożyczkę w ramach poddziałania 3.4.1 lub 3.4.2, które zadeklarowały, iż uzyskały na sfinansowanie projektu pożyczkę lub kredyt z sektora bankowego [w tym ustalenie odsetka, który uzyskał kredyt/pożyczkę w analogicznej wysokości co wnioskowana w Funduszu]	Wskaźnik niezbędny z punktu widzenia udzielenia odpowiedzi na pytanie: <i>Jaki odsetek firm korzystających z pożyczek w praktyce znajdował się w luce finansowej tzn. nie miałyby szans na pozyskanie finansowania z sektora komercyjnego?</i>	Wartość procentowa	Na etapie ewaluacji ex-post	NIE	Badania ilościowe z podmiotami nieskutecznie ubiegającymi się o pożyczkę
Odsetek firm, które oferują innowację produktową na przynajmniej jednym rynku zagranicznym	Odsetek beneficjentów, którzy oferują innowację produktową wdrożoną na skutek realizacji projektu dofinansowanego w poddziałaniu 3.4.3/3.4.4 w przynajmniej jednym kraju innym niż Polska.	Istotnym jest zbadanie czy innowacje produktowe dofinansowywane w ramach poddziałań 3.4.3/3.4.4 przyczyniały się w sposób bezpośredni do wzrostu poziomu internacjonalizacji firmy. Wskaźnik zostanie wykorzystany przy udzielaniu odpowiedzi na pytania badawcze: Czy i jak realizowane przez MŚP projekty inwestycyjne oddziaływały na innowacyjność przedsiębiorstw (produktową / procesową), z	Wartość procentowa	Na etapie ewaluacji ex-post	TAK	Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie

		odniesieniem do grupy referencyjnej?				
		Jakie efekty gospodarcze i zatrudnieniowe towarzyszą wsparciu udzielanemu przedsiębiorcom z sektora MŚP?				
Odsetek przychodów ze sprzedaży produktu/usługi stanowiącego przedmiot projektu w ogóle przychodów firmy	Odsetek przychodów jakie w ogóle przychodów firmy stanowią przychody ze sprzedaży produktu stanowiącego przedmiot projektu dofinansowanego w poddziałaniu 3.4.3/3.4.4. Wartość dotyczy roku obrotowego poprzedzającego rok, w którym realizowana będzie badanie ankietowe	Wskaźnik pozwala określić jakie znaczenie ma dofinansowany produkt/usługa dla pozycji konkurencyjnej firmy Wskaźnik zostanie wykorzystany przy udzielaniu odpowiedzi na pytania badawcze 4.5, 4.6, 4.7, 4.10	Wartość procentowa	Na etapie ewaluacji ex-post	TAK	Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie
Odsetek firm deklarujących, iż oferowany przez nie produkt/usługa były mało rozpowszechnione na rynku międzynarodowym	Odsetek beneficjentów, oferujących wdrożoną na skutek realizacji projektu dofinansowanego w poddziałaniu 3.4.3/3.4.4 innowację produktową na przynajmniej jednym rynku zagranicznym, którzy zadeklarowali, iż produkt/usługa jest mało rozpowszechniona na tym rynku	Istotnym jest zbadanie jaki był poziom innowacyjności rezultatów projektów wspartych w ramach poddziałań 3.4.3/3.4.4. Miernikiem tego poziomu jest rozpowszechnienie produktu/procesu na rynku zagranicznym. Wskaźnik zostanie wykorzystany przy	Wartość procentowa	Na etapie ewaluacji ex-post	TAK	Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie

<p>Odsetek firm deklarujących, iż wdrożona przez nie innowacja procesowa była mało rozpowszechniona na rynku międzynarodowym</p>	<p>Odsetek beneficjentów, działających na rynku zagranicznym deklarujących, iż wdrożona na skutek realizacji projektu dofinansowanego w poddziałaniu 3.4.3/3.4.4 innowacja procesowa jest mało rozpowszechniona na rynkach zagranicznych, na których działa firma</p>	<p>udzielaniu odpowiedzi na pytania badawcze: Czy i jak realizowane przez MŚP projekty inwestycyjne oddziaływały na innowacyjność przedsiębiorstw (produktową / procesową), z odniesieniem do grupy referencyjnej?</p>	<p>Wartość procentowa</p>	<p>Na etapie ewaluacji ex-post</p>	<p>TAK</p>	<p>Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie</p>
<p>Odsetek firm, które planują realizować projekty B+R lub projekty polegające na wdrożeniach wyników prac B+R</p>	<p>Odsetek firm ubiegających się w wsparcie w ramach poddziałania 3.4.3 i 3.4.4, które planują realizować projekty B+R lub projekty polegające na wdrożeniach wyników prac B+R w ciągu najbliższych dwóch lat liczonych od momentu badania ankietowego [wskaźnik prezentowany w podziale na beneficjentów i podmioty aplikujące nieskutecznie o wsparcie]</p>	<p>Wskaźnik pomoże ustalić czy w innowacjach firmy upatrują źródła swoich przyszłych przewag konkurencyjnych. Ma znaczenie z punktu widzenia udzielania odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>Czy i jak realizowane przez MŚP projekty inwestycyjne oddziaływały na innowacyjność przedsiębiorstw (produktową / procesową), z odniesieniem do grupy referencyjnej?</i></p> <p>Na podstawie wskaźnika ustalimy czy w przyszłości większej aktywności</p>	<p>Wartość procentowa</p>	<p>Na etapie ewaluacji ex-post</p>	<p>TAK</p>	<p>Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie</p>

		innowacyjnej można spodziewać się po beneficjentach czy podmiotach aplikujących nieskutecznie o wsparcie				
Odsetek firm, które są usatysfakcjonowane jakością otrzymanej usługi doradczej	Odsetek beneficjentów poddziałania 3.4.5, którzy na pytanie: „Czy są Państwo usatysfakcjonowani jakością otrzymanej usługi doradczej” na pięciopunktowej skali wskazali na wartości 4 lub 5 gdzie 5 oznacza jesteśmy bardzo usatysfakcjonowani	Wskaźnik niezbędny do ustalenia jaka była jakość usług doradczych w opinii beneficjentów a tym samym udzielenia odpowiedzi na pytanie badawcze: <i>W jakim stopniu wsparcie w ramach działania 3.4. RPO WM było dostosowane do potrzeb i/lub problemów małopolskich MŚP?</i>	Wartość procentowa	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami

1.6 Wpływ projektów na rozwój społeczno-gospodarczy Małopolski + wskaźniki z poziomu makro

Punkt wyjścia do udzielenia odpowiedzi na pytanie badawcze powinno stanowić odniesienie się do wskaźników z poziomu makro przypisanych do poszczególnych działań a także próba identyfikacji tych efektów, które mogą wystąpić w skali makro dzięki projektom realizowanym w ramach trzeciej osi priorytetowej.

W przypadku **działania 3.1** wskaźnikiem z poziomu makro jest wskaźnik dotyczący nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach. Nie ulega wątpliwości, iż zlokalizowanie działalności firmy w strefie wiąże się z określonymi nakładami inwestycyjnymi, w przypadku większych inwestycji liczonymi w dziesiątkach i więcej milionów złotych stąd projekty realizowane w ramach tegoż działania będą miały wpływ na wartość wskaźnika. Jeżeli chodzi o szeroko rozumiany rozwój społeczno-gospodarczy to inwestycje przedsiębiorstw na, przygotowanych dzięki wsparciu, terenach mogą stać się motorami rozwojowymi lokalnych gospodarek generując takie pozytywne efekty jak: wzrost przychodów gmin z tytułu lokalizacji firmy [podatek od nieruchomości, podatek CIT], wzrost zatrudnienia, wzrost atrakcyjności gminy jako miejsca zamieszkania [z uwagi na miejsca pracy], rozwój przedsiębiorczości [jedna inwestycja pociąga za sobą kolejne, inwestor korzysta z usług lokalnych firm, kooperuje z firmami z regionu]. Z badań przeprowadzonych w województwie śląskim wynika, że wsparcie polegające na tworzeniu stref inwestycyjnych charakteryzuje się bardzo wysoką efektywnością jeżeli chodzi o tworzenie miejsc pracy⁶¹. Duże znaczenie z punktu widzenia wpływu działania na rozwój społeczno-gospodarczy będzie miał charakter inwestycji – z pewnością efekty w skali makro będą mniej widoczne jeżeli w strefie zainwestuje kilkanaście firm mikro czy też małych prowadzących mało zaawansowaną innowacyjnie działalność aniżeli w przypadku przyciągnięcia do strefy średniej lub dużej firmy, która będzie zainteresowana prowadzeniem na terenie strefy działalności innowacyjnej. Warto więc na etapie ewaluacji ex-post dokonać charakterystyki firm, które zlokalizowały swoją działalność w strefie oraz charakterystyki prowadzonej przez nie na terenie strefy działalności.

W przypadku **działania 3.2** zakłada się, że interwencja przyniesie wzrost nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw korzystających z usług IOB (wskaźnik rezultatu RPO WM). Jak już wspomniano wcześniej przedsiębiorcy szukają wsparcia doradczego najczęściej w związku z przygotowywanym lub prowadzonym procesem inwestycyjnym. Należy więc oczekiwać, że podniesienie jakości i rozszerzenie oferty usługowej małopolskich IOB w wyniku interwencji w działaniu 3.2 przełoży się na wzrost nakładów inwestycyjnych ich klientów.

Wpływ netto działań skierowanych na poprawę infrastruktury gospodarki wiedzy na konkurencyjność regionu jako całości, będzie raczej niewielki. Badanie efektów netto osi 1. Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej 2007-2013⁶² pokazało, że choć odnotowano pozytywny efekt netto interwencji na rozwój makroregionu w takich obszarach jak przedsiębiorczość (mierzoną takimi wskaźnikami jak: jednostki nowo zarejestrowane w rejestrze REGON na 10 tys. mieszkańców, bilans (różnica) podmiotów nowo zarejestrowanych i wyrejestrowanych z REGON na 10 tys. mieszkańców,

⁶¹ Inwestycja w 622 ha terenów inwestycyjnych ma potencjał do wygenerowania 933 miejsc pracy co biorąc pod uwagę koszt realizowanych projektów daje kwotę 28,5 tys. zł na jedno miejsce pracy podczas gdy średni koszt utworzenia miejsca pracy dzięki wsparciu dotacyjnemu udzielanemu przedsiębiorstwom na inwestycje to ponad 235 tys. zł – patrz: *Usługa wykonania badania ewaluacyjnego pt. Ewaluacja ex post Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2007-2013 – podsumowanie realizacji i efektów Programu*, WYG PSDB, EVALU, Warszawa 2016r, rozdział 4.1

⁶² Rozwój przedsiębiorczości w Polsce Wschodniej – wpływ wsparcia z Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej 2007-2013, PARP, 2016. W badaniu szacowano efekt netto dla Osi .1. PO RPW, w ramach której realizowano m.in. podobne działania wspierające rozwój infrastruktury gospodarki wiedzy.

osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą) i zatrudnienie (liczba pracujących ogółem, stopa bezrobocia rejestrowanego) to jednak wpływ ten był znikomy. Porównując alokację na działanie 3.2 (ok. 80 mln zł) z alokacją na infrastrukturę gospodarki wiedzy w makroregionie Polski Wschodniej (ok. 1 800 mln zł) należy się spodziewać (pamiętając o proporcji - skali terytorialnej makroregionu Polski Wschodniej i Małopolski), że wpływ netto działania 3.2 na wskaźniki rozwoju społeczno-gospodarczego w Małopolsce będzie znacząco mniejszy. Wpływ ten jest jednak zróżnicowany terytorialnie. W przypadku PO RPW zaobserwowano zarówno koncentrację absorpcji jak i koncentrację efektów wsparcia wokół jednostek terytorialnych o największym wyjściowym potencjale endogenym (stolice województw) – podobnego efektu należy się spodziewać w przypadku Małopolski.

W przypadku **działania 3.3** zakłada się, że interwencja przyczyni się do wzrostu eksportu w Małopolsce (wskaźnik rezultatu RPO WM) i wzrostu nakładów inwestycyjnych beneficjentów (wskaźnik produktu RPO WM). Związek logiczny pomiędzy założonymi rezultatami działań, czyli wzrostem liczby kontraktów biznesowych o charakterze międzynarodowym, a wzrostem nakładów inwestycyjnych przedsiębiorców, którzy uzyskują te kontrakty w wyniku wsparcia w schemacie 3.3, jest oczywisty. Nowe kontrakty będą wymagały nowych inwestycji a uzyskany wzrost przychodów i zysków przełoży się na kolejne inwestycje. Zrealizowanie zaś kontraktów zwiększy eksport małopolskich firm.

Wpływ instrumentów działania 3.3 na rozwój społeczno-gospodarczy Małopolski, mierzony np. poziomem PKB, będzie miał charakter pośredni – wsparcie przyczyni się do wzrostu eksportu w Małopolsce to z kolei wpłynie na wzrost PKB, który jest silnie związany ze wzrostem eksportu (wpływ konsumpcji krajowej na wzrost gospodarczy zależy od wielkości krajowego rynku a eksport oznacza dodatkową konsumpcję i tym samym zwiększenie produkcji a także produktywności)⁶³. Trudno w tej chwili ocenić skalę wpływu instrumentów 3.3 na wzrost eksportu netto – w RPO WM nie podano nawet planowanych wartości docelowych wskaźników rezultatu bezpośredniego działań 3.3.1 i 3.3.2. Mechanizm wpływu wsparcia mającego postać promocji umiędzynarodowienia działalności firm na wartość eksportu nie doczekał się bogatego dorobku badawczego. Nieliczne prace teoretyczne na ten temat⁶⁴ pokazują, że instrumenty promocji eksportu mają istotny wpływ na sukces międzynarodowy firm, choć największe znaczenie ma innowacyjność i determinacja przedsiębiorcy by rozwijać firmę i jej działalność eksportową od momentu wejścia na rynek zagraniczny. Wśród instrumentów wsparcia nie stwierdzono wpływu na sukces w działalności eksportowej MSP instrumentu w postaci ułatwiania przedsiębiorcom uczestnictwa w targach i misjach. Natomiast odnotowano pozytywny i znaczący wpływ instrumentu grupującego eksporterów o podobnych celach biznesowych na rynkach zagranicznych realizujących wspólnie elementy swoich strategii eksportowych (wspólne uczestnictwo w targach, misjach gospodarczych, badaniu rynków, promocji, współpracy z klientami, władzami publicznymi i ekspertami).

W **działaniu 3.4** dwoma uwzględnionymi w systemie monitoringu wskaźnikami są: wskaźnik dot. nakładów inwestycyjnych firm oraz wskaźnik dot. średniego udziału firm innowacyjnych w ogólnej liczbie firm przemysłowych i z sektora usług. Jeżeli chodzi o pierwszy z nich to mimo, iż przypisany jest on wyłącznie do priorytetu inwestycyjnego 3a to nie ulega wątpliwości, iż wpływ na jego wartość będą miały również działania przypisane do priorytetu 3c. Każde z poddziałań trzeciej osi priorytetowej skutkuje wzrostem nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach chociażby z uwagi na fakt, iż firmy są zobligowane wnieść wkład własny do projektów. Należy natomiast zauważyć, iż wskaźnik nie dotyczy wyłącznie nakładów inwestycyjnych firm, ale ich relacji do PKB co oznacza, iż możliwe jest

⁶³Raport deskresearch – internacjonalizacja przedsiębiorstw, PARP, 2014, s. 45

⁶⁴Álvarez, R. (2004), "Sources of export success in small- and medium-sized enterprises: the impact of public programs", *International Business Review* Vol. 13, No 3, p.383-400.

wystąpienie sytuacji, w której wzrost nakładów firm zawdzięczany dzięki interwencji podejmowanej w ramach działania 3.4 nie znajdzie odzwierciedlenia w wartości wskaźnika – będzie to miało miejsce wtedy gdy skala wzrostu PKB będzie przynajmniej taka sama jak skala wzrostu nakładów inwestycyjnych w firmach. Zmiana wartości PKB jest natomiast uwarunkowana tak wieloma czynnikami, iż wpływ programów operacyjnych na jego wartość jest stosunkowo niewielki⁶⁵.

Drugi wskaźnik dotyczy średniego udziału firm innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw. Jakkolwiek jest on przypisany wyłącznie do priorytetu inwestycyjnego 3c tak nie ulega wątpliwości, iż również interwencja podejmowana w ramach priorytetu 3a może wywrzeć zmiany w tym obszarze. Wydaje się, iż wpływ interwencji publicznej na wartość wskaźnika będzie znikomy co wynika z przewidywanej skali wsparcia oraz charakterystyki wspieranych podmiotów. W poddziałaniach 3.4.1 i 3.4.2 przewiduje się wsparcie 665 firm czyli 0,18% ogółu firm z terenu województwa. Nie jest to liczba mała natomiast należy wziąć pod uwagę, fakt, iż najprawdopodobniej wśród ostatecznych odbiorców dominować będą firmy mikro (szczególnie w poddziałaniu 3.4.2) co ma też znaczenie, iż firmy z tej klasy wielkości nie są uwzględniane w wartości wskaźnika (GUS obejmuje formularzem PNT-02 jedynie przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 9 osób) tym samym jeżeli na skutek realizowanego projektu nie zwiększą zatrudnienia na tyle by przejść do kategorii firm małych nie będą wzięte pod uwagę w badaniach GUS. Z kolei w poddziałaniach 3.4.3 i 3.4.4 planuje się wsparcie jedynie 45 firm stąd trudno oczekiwać by taka skala wsparcia miała wpływ na wartość analizowanego wskaźnika. Ponadto należy zakładać, iż firmy wspierane w ramach poddziałania 3.4.4 już w momencie ubiegania się o wsparcie są innowacyjne (trudno oczekiwać by realizacji projektu polegającego na wdrożeniu wyników prac B+R podejmowała się firma, która nie miała wcześniej żadnych doświadczeń z realizacją projektów innowacyjnych) a co za tym idzie są na chwilę obecną uwzględniane w wartości wskaźnika. Z kolei firmy wspierane z poddziałania 3.4.3, co do których należy zakładać, iż z uwagi na krótki staż rynkowy będą głównie firmami mikro, nie są uwzględniane w statystykach GUS.

Na chwilę obecną trudno przesądzać o wpływie netto wsparcia oferowanego firmom w ramach działania 3.4 na rozwój społeczno-gospodarczy Małopolski. Rozwój ten zależy od bardzo wielu czynników, z których tylko jednym jest wsparcie z funduszy strukturalnych. Dotychczas prowadzone badania pokazały, iż wpływ Regionalnych Programów Operacyjnych na regionalną gospodarkę jest niewielki i dotyczył on nie tyle jednego działania co całego Programu⁶⁶. Wydaje się, że kluczowe znaczenie będzie miała skala wsparcia – na chwilę obecną przewiduje się, iż w całym działaniu 3.4 wsparcie otrzyma 1512 firm co stanowi 0,41% ogółu podmiotów zarejestrowanych w rejestrze REGON

⁶⁵ Zgodnie z wynikami badania: „Ocena efektów realizacji Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Pomorskiego na lata 2007-2013” całkowity wzrost realnego PKB dla województwa pomorskiego wyniósł w latach 2007-2015 29,1%, i zgodnie z wynikami symulacyjnymi modelu POMmod okazuje się, że gdyby nie fundusze pochodzące z RPO WP 2007-2013, całkowity wzrost PKB wyniósłby 27,6%, a więc byłby niższy o około 1,5 pkt. W województwie zachodniopomorskim wpływ RPO WZ 2007-2013 na PKB nie przekraczał 2% (*Wyznaczenie modelem HERMIN II generacji wartości wskaźników celu głównego RPO WZ dla lat 2013, 2014 oraz 2015*), w województwie śląskim w latach 2008-2016 fundusze zaimplementowane do gospodarki województwa śląskiego w ramach realizacji Programu przyczyniają się średniorocznie do osiągnięcia wyższego o 1,2% poziomu PKB w relacji do poziomu jaki zostałby osiągnięty w przypadku ich braku (*Wpływ realizacji Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2007-2013 (RPO WSL) na rozwój społeczno-gospodarczy województwa śląskiego z wykorzystaniem makroekonomicznego 5-sektorowego modelu HERMIN*), Program Rozwoju Obszarów Wiejskich odpowiedzialny był za około 0,63% przyrostu PKB w mln euro w okresie 2006-2015 (*Ocena wpływu PROW 2007-2013 na rozwój gospodarczy Polski i konkurencyjność gospodarstw rolnych*).

⁶⁶ Patrz m.in. następujące badania: *Ocena efektów realizacji Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Pomorskiego na lata 2007-2013*; *Wyznaczenie modelem HERMIN II generacji wartości wskaźników celu głównego RPO WZ dla lat 2013, 2014 oraz 2015*; *Wpływ realizacji Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2007-2013 (RPO WSL) na rozwój społeczno-gospodarczy województwa śląskiego z wykorzystaniem makroekonomicznego 5-sektorowego modelu HERMIN*

w województwie małopolskim. Nie jest to wartość bardzo wysoka. Oczywiście nie ma prostej zależności między liczbą projektów a ich efektami z punktu widzenia regionu natomiast jeżeli weźmie się pod uwagę fakt, iż spośród ogółu firm, które otrzymają wsparcie na inwestycje 93% stanowić będą firmy wsparte instrumentami finansowymi czyli firmy mikro, działające raczej na rynku lokalnym, realizujące stosunkowo niewielkie projekty to można się zastanowić czy ich projekty wywrą wpływ na rozwój społeczno-gospodarczy województwa jako całości. Oczywiście powyższe należy traktować wyłącznie w charakterze eksperckiej opinii ewaluatora a faktyczne stwierdzenie istnienia bądź nieistnienia wpływu będzie wymagało przeprowadzenia badań o charakterze ex-post.

1.7 Wskaźniki z poziomu makro

Zasadnym jest również zbadanie wpływu interwencji podejmowanej w ramach trzeciej osi priorytetowej na określone wskaźniki z poziomu makro. Uważamy, że wskaźniki te powinny korespondować z zakresem przedmiotowym trzeciej osi i dotyczyć tych efektów, które dzięki wsparciu udzielanemu w ramach osi mogą wystąpić. Kluczowym jednak wymogiem jaki muszą spełniać wskaźniki by móc zostać wykorzystane w ewaluacji ex-post jest możliwość oszacowania wpływu interwencji na zmianę ich wartości z wykorzystaniem modelowania ekonometrycznego. Wskaźniki muszą więc charakteryzować się długim horyzontem czasowym pomiaru obejmującym okres przynajmniej kilku lat przed uruchomieniem interwencji (de facto rok 2015) oraz być mierzone rokrocznie.

Jeżeli chodzi o wskaźniki z poziomu makro, które wskazane są w Programie to są one następujące:

- *Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach w stosunku do PKB (w %)*
- *Wartość eksportu w Małopolsce (w mld EUR)*
- *Średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych - w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych i z sektora usług (w %)*

Wskaźniki te spełniają wyżej wymienione kryteria i mogą być uwzględnione w modelowaniu ekonometrycznym. W odniesieniu do drugiego i trzeciego wskaźnika proponujemy nie ograniczanie się do zmierzenia jedynie wpływu przypisanych do tych wskaźników priorytetów inwestycyjnych – nie ulega wątpliwości, iż wpływ na nakłady inwestycyjne firm może mieć również interwencja podejmowana w ramach priorytetu inwestycyjnego 3c a na odsetek firm innowacyjnych interwencja podejmowana w ramach priorytetu 3a.

Uważamy, iż zasadnym oraz możliwym jest rozszerzenie ww. katalogu wskaźników o dodatkowe, które pozwolą ustalić jaki był wpływ trzeciej osi na różne wymiary konkurencyjności i innowacyjności małopolskich przedsiębiorstw. Poniżej prezentujemy zestaw dodatkowych wskaźników. Źródłem danych nt niemal wszystkich jest statystyka publiczna. GUS w swoich publikacjach nie prezentuje definicji wskaźników stąd poniższa tabela jest pozbawiona tej kolumny. Pomiar wpływu interwencji na wartość każdego z wymienionych niżej wskaźników powinien zostać dokonany jednorazowo na etapie ewaluacji ex-post.

Należy w tym miejscu podkreślić, iż zarówno wymienione wyżej 3 wskaźniki rezultatu strategicznego jak i wskaźniki proponowane przez nas w tabeli poniżej są wskaźnikami z poziomu makro co oznacza, iż wpływ na ich wartości będzie miała nie tylko interwencja podejmowana w ramach RPO lecz również czynniki od RPO zupełnie niezależne.

Nazwa wskaźnika	Uzasadnienie zastosowania	Jednostka miary	Źródło danych
Wartość brutto środków trwałych w przedsiębiorstwach	Wskaźnik charakteryzujący nakłady inwestycyjne. Koresponduje ze wskaźnikami rezultatu Programu w Osi 3. i Celu Tematycznego 3.	Wartość liczbowa [PLN]	GUS, BDL
Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach	Oś trzecia bez wątpienia przyczynić się może do wzrostu aktywności innowacyjnej firm. Wzrost ten to nie tylko wzrost odsetka firm podejmujących działalność innowacyjną [na który akurat interwencja może mieć niewielki wpływ co zostało już wcześniej omówione] lecz również a może i przede wszystkim wzrost nakładów na innowacje. Z tego względu posłużenie się zaproponowanym wskaźnikiem jest w naszej opinii niezbędne	Wartość liczbowa [PLN]	GUS, Działalność innowacyjna przedsiębiorstw
Udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych w przedsiębiorstwach przemysłowych	Wsparcie udzielane w ramach osi trzeciej powinno przyczyniać się do wzrostu konkurencyjności firm m.in. poprzez wzrost ich przychodów na skutek wprowadzenia innowacji produktowych. Produkty innowacyjne powinny w założeniu stanowić źródło przewag konkurencyjnych firm a udział przychodów z ich sprzedaży w ogóle przychodów rosnąć. Proponowany przez nas wskaźnik pozwala na zbadanie czy efekty w tym zakresie osiągnane przez beneficjentów na poziomie mikro są obserwowalne również na poziomie makro.	Wartość procentowa	GUS, Działalność innowacyjna przedsiębiorstw
Udział przychodów netto ze sprzedaży produktów podmiotów zaliczanych do wysokiej i średnio-wysokiej technik	Jak wyżej -	Wartość procentowa	GUS, BDL
Wartość przychodów ze sprzedaży dóbr i usług	Wskaźnik należy do podstawowych obrazujących kondycję finansową firm i ich pozycję konkurencyjną i w pełni koresponduje z zakresem osi trzeciej, która jest ukierunkowana na wzrost konkurencyjności firm.	Wartość liczbowa [PLN]	GUS, Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych
Przychody w przedsiębiorstwach o liczbie pracujących do 9 osób	Jak wyżej.	Wartość liczbowa [PLN]	GUS, Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych - działalność-

			gospodarcza- przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9-osób
Udział liczby firm deklarujących zysk netto w ogólnej liczbie podmiotów	Jak wyżej	Wartość procentowa	GUS, Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych
Wskaźnik rentowności sprzedaży produktów, towarów i materiałów -	Jak wyżej	Wartość procentowa	GUS, Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych
Wydajność pracy (wartość dodana / liczbę pracujących)	Interwencja podejmowana w ramach trzeciej osi priorytetowej może przyczynić się do wzrostu wydajności pracy – np. wskutek wdrożenia innowacji procesowej czy też skorzystania z usług doradczych	Wartość liczbowa [PLN]	GUS, BDL
Liczba pracujących na 1000 ludności	Jednym z mierników wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw jest wzrost zatrudnienia. Ponadto w przypadku interwencji publicznych oczekiwanym efektem jest ich oddziaływanie nie tylko na beneficjentów lecz również na ich otoczenie co w przypadku zatrudnienia może dotyczyć np. kontrahentów/kooperantów beneficjenta, którzy na skutek wzrostu jego pozycji rynkowej również odczuwają pozytywne efekty przekładające się na wzrost ich konkurencyjności	Wartość liczbowa [sztuki]	GUS, Bank danych lokalnych
Liczba podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w rejestrze REGON na 10 tys. mieszkańców	Projekty realizowane w ramach trzeciej osi priorytetowej mają w założeniu przyczynić się do rozwoju przedsiębiorczości w regionie. W ramach interwencji przewidziano wsparcie pośrednie np. na rozwój stref aktywności gospodarczej, które to, poprzez zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej regionu, mogą potencjalnie przyciągać nowych inwestorów (w tym inwestorów z innych województw czy inwestorów zagranicznych). Również wsparcie na promocję przedsiębiorczości jest wsparciem, które może generować powstawanie nowych podmiotów. Wykorzystanie wskaźnika jest więc konieczne dla oceny, w jakim stopniu wsparcie w ramach interwencji przekłada się na zmiany	Wartość liczbowa [szt.]	GUS, STRATEG

w liczebności firm.			
Liczba nowo zarejestrowanych podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego	Interwencja w zakresie rozwoju stref aktywności gospodarczej, a przez to zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej województwa może przyciągnąć podmioty zagraniczne. Uwzględnienie wskaźnika jest istotne dla oceny wzrostu atrakcyjności inwestycyjnej województwa w skali międzynarodowej.	Wartość liczbowa [szt.]	GUS, STRATEG
Wskaźnik zatrudnienia wg BAEL	Projekty realizowane w ramach trzeciej osi priorytetowej mogą generować nowe miejsca pracy (np. poprzez nowe inwestycje w strefach aktywności gospodarczej, rozwój wspartych firm). Uwzględnienie wskaźnika jest więc konieczne dla oceny wpływu interwencji na zatrudnienie.	Wartość procentowa [%]	GUS, STRATEG
Relacja wartości eksportu do produktu krajowego brutto Małopolski	Wskaźnik obrazuje wkład eksportu w rozwój społeczno-gospodarczy regionu mierzony PKB	Procent	Izba Celna w Warszawie/GUS
Wartość eksportu per capita	Interwencja podejmowana w ramach trzeciej osi priorytetowej może przyczynić się do wzrostu wartości eksportu – w szczególności dzięki wsparciu pośredniemu oferowanemu w ramach działania 3.3 oraz dzięki inwestycjom wspieranym w ramach działania 3.4 Wskaźnik obrazuje wkład eksportu w rozwój społeczno-gospodarczy odnosząc go do wielkości populacji mieszkańców województwa małopolskiego	Liczba (zł lub euro)	Izba Celna w Warszawie/GUS
Udział eksportu w sprzedaży przemysłu ogółem w Małopolsce	Ponieważ głównym działem eksportowym jest przetwórstwo przemysłowe, które zapewnia około 80% wpływów eksportowych, to ważną miarą jest udział eksportu w sprzedaży przemysłu ogółem	Procent	Izba Celna w Warszawie/GUS
Dynamika wartości eksportu w Małopolsce w wybranym przedziale czasowym	Zmiana wartości eksportu w czasie obrazuje zmianę potencjału eksportowego	Procent	Izba Celna w Warszawie
Liczba firm eksportujących	Wskaźnik pozwoli odnieść skalę interwencji do wielkości populacji eksporterów w Małopolsce	Procent	Izba Celna w Warszawie

Na koniec należy zauważyć, że analizowana interwencja w osi 3 jest fragmentem większej całości - częścią kompleksowej polityki innowacyjnej województwa małopolskiego opisanej w strategii RIS WM 2020, która operacjonalizuje swoje działania w ramach różnych osi priorytetowych RPO WM 2014-2020. Oznacza to, że inne działania RPO WM 2014-2020 stanowią kontekst dla osi 3. To pozwala uchwycić i zanalizować komplementarność interwencji.

Kontekstu dla osi 3 dostarczają działania realizowane w ramach osi 1 i pośrednio 4, 6 i 8 RPO WM.

Zgodnie z odtworzoną logiką interwencji, działania w osi 3. przyczyniają się do realizacji jej celu szerszego, który ma brzmienie: „budowanie i wzmacnianie pozycji konkurencyjnej sektora MŚP”. Cel szerszy jest wspólny dla wszystkich działań w osi 3. Cel ten jest tożsamy z celem CT3, którym jest „wzmacnianie konkurencyjności MSP”. Rezultatem strategicznym CT3 jest wzrost nakładów na środki trwałe w sektorze prywatnym (mierzony wskaźnikiem: *Stopa inwestycji w sektorze prywatnym (nakłady brutto na środki trwałe w sektorze prywatnym jako % PKB⁶⁷)*). W związku z tym, jako działania komplementarne wobec osi 3. możemy w pierwszej kolejności uznać wszystkie te działania, które przyczyniają się bezpośrednio do realizacji wskaźnika rezultatu jej celu, czyli działania przyczyniające się bezpośrednio do wzrostu nakładów na inwestycje w środki trwałe.

Jeżeli chodzi o oś pierwszą to dostrzegalne są jej związki z osią trzecią, które dotyczą przede wszystkim relacji między działaniem 1.2 a poddziałaniami 3.4.3 i 3.4.4. Związek ten polega przede wszystkim na zapewnieniu przedsiębiorcom kompleksowego wsparcia na etapie realizacji projektu badawczo-rozwojowego zarówno w fazie badawczej jak i w fazie wdrożeniowej. Zgodnie z SzOOP mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa, będące beneficjentami projektów badawczo-rozwojowych w ramach poddziałania 1.2.1 będą mogły uzyskać preferencje w ubieganiu się o wsparcie na wdrożenie wyników tych projektów ze środków przeznaczonych na wsparcie wdrożeń wyników prac B+R w ramach poddziałań 3.4.3 i 3.4.4. Preferencje zostały przewidziane również dla beneficjentów poddziałania 1.2.3 korzystających z bonów na innowacje. Znalazły swoje odzwierciedlenie w kryteriach wyboru projektów w poddziałaniach 3.4.3 i 3.4.4 w postaci dodatkowego punktu w przypadku gdy stanowiący przedmiot wniosku o dofinansowanie projekt wdraża do praktyki gospodarczej wyniki prac B+R sfinansowanych z udziałem wsparcia udzielanego w ramach poddziałania 1.2.1 lub 1.2.3. Biorąc powyższe pod uwagę istotnym jest zbadanie jak przewidziany mechanizm preferencji funkcjonuje w praktyce tzn. ile wnioskodawców w ramach poddziałań 3.4.3 i 3.4.4 jest beneficjentami poddziałań 1.2.1 i 1.2.3 oraz ustalenie na tej podstawie jaki odsetek ogółu beneficjentów tychże poddziałań osi pierwszej uzyskał wsparcie również w osi trzeciej. Na poziomie makro warto zbadać jaki udział w wartości wskaźnika „Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach” ma nie tylko interwencja podejmowana w ramach trzeciej osi priorytetowej ale również w ramach osi pierwszej (szczególnie jeżeli weźmie się pod uwagę fakt, iż specyficznym wskaźnikiem rezultatu przypisanym do osi pierwszej jest wskaźnik: Nakłady sektora przedsiębiorstw na działalność B+R w relacji do PKB (BERD), które to nakłady wliczane są również do nakładów na działalność innowacyjną).

Na poziomie wskaźników programowych można porównać wartości wskaźnika: *Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw*, który jest przypisany zarówno do działania 1.2 jak i działań osi trzeciej.

W przypadku osi priorytetowej 4. Finansowanej z CT4 związki z osią trzecią są dwojakiego rodzaju. Po pierwsze dotyczą wymiaru środowiskowego a konkretnie redukcji emisji zanieczyszczeń do powietrza. W poddziałaniu 3.4.4 w schemacie B wspierana jest strona podażowa tzn. producenci urządzeń

⁶⁷Umowa Partnerstwa, Ministerstwo Rozwoju, grudzień 2015, s. 154

finalnych niezbędnych do produkcji energii ze źródeł odnawialnych lub biokomponentów i biopaliw II i III generacji. Zgodnie z informacjami uzyskanymi podczas wywiadu z przedstawicielem IZ ideą wsparcia tego rodzaju firm było zwiększenie ich potencjału produkcyjnego lub oferty produktowej tak by były one w stanie zaspokoić potrzeby zgłaszane przez odbiorców produktów. Wsparcie ma wpisywać się w szerszą strategię województwa małopolskiego ukierunkowaną na poprawę jakości powietrza w regionie.

Z kolei w osi czwartej wspierana jest strona popytowa czyli podmioty zamierzające korzystać z odnawialnych źródeł energii czy też zamierzające zwiększyć swoją efektywność energetyczną - zarówno podmioty publiczne jak i prywatne. Tym samym potencjalnie można wyobrazić sobie sytuację, w której beneficjent osi czwartej wykorzystuje dotację na zakup urządzenia od podmiotu, który otrzymał dofinansowanie w schemacie B poddziałania 3.4.4. Prowadząc ewaluację osi czwartej można rozważyć zbadanie częstotliwości występowania takich sytuacji choć oczywiście częstotliwość ta nie będzie wskazywała na sukces lub porażkę interwencji.

Dostrzegalny jest jeszcze związek działania 4.2 z działaniami osi trzeciej w zakresie w jakim instrumenty te wspierają inwestycje w przedsiębiorstwach. W działaniu 4.2 przedsiębiorstwa mogą otrzymać dofinansowanie na realizację projektów dotyczących głębokiej modernizacji energetycznej. Projekty te mogą po pierwsze mieć wpływ na wartość przypisanego w Umowie Partnerstwa, do trzeciego celu tematycznego, wskaźnika: nakłady brutto na środki trwałe w sektorze prywatnym jako % PKB stąd zalecamy by na etapie ewaluacji ex-post uwzględnić w modelowaniu również wpływ tego działania na wartość wskaźnika. Po drugie wzrost efektywności energetycznej przedsiębiorstw może przełożyć się na wzrost ich konkurencyjności (np. poprzez ograniczenie poziomu kosztów) stąd w przypadku przeprowadzania ewaluacji osi czwartej zaleca się wykorzystanie zaproponowanych w odniesieniu do działania 3.3 wskaźników służących pomiarowi wpływu wsparcia na wzrost konkurencyjności firm. Jedynym wskaźnikiem, który koresponduje ze wskaźnikami osi trzeciej jest wskaźnik: „liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie” jednakże jest to wskaźnik produktu i nie mówi on nic o rezultatach wsparcia.

Celem Osi priorytetowej 6. *Dziedzictwo regionalne*, jest podniesienie atrakcyjności i konkurencyjności regionu w oparciu o zasoby dziedzictwa regionalnego. Oś 6. nieoddziałuje bezpośrednio na rezultaty strategiczne osi 3. Jej wpływ jest natomiast pośredni - poprzez poprawę konkurencyjności przedsiębiorstw turystycznych. Przedsiębiorstwa turystyczne oferują produkty turystyczne. Produkt turystyczny odznacza się dużą złożonością i jest w gruncie rzeczy „dobrem przeżywanym”⁶⁸, a jego odbiór jest uzależniony od percepcji konsumenta-turysty także jest mocno zakorzeniony przestrzennie. O konkurencyjności przedsiębiorstw turystycznych decyduje zatem pozycja i siła destynacji turystycznych oraz atrakcji, które tego rodzaju przedsiębiorstwa są w stanie zaoferować⁶⁹. O poprawie atrakcyjności produktów, czy też kreacji nowych produktów turystycznych decydują więc, przede wszystkim, działania na rzecz poprawy infrastruktury, w tym inwestycje na rzecz kultury i środowiska. Bezpośrednie oszacowanie wpływu przeprowadzonych inwestycji w osi 6. na nakłady inwestycyjne w środki trwałe przedsiębiorstw turystycznych, które oferują swoje produkty turystyczne dzięki wzrostowi atrakcyjności regionu spowodowanej lepszym wykorzystaniem jego zasobów naturalnych i kulturowych, nie jest możliwe. Dlatego, odnotowując pośredni wpływ tej osi na oś 3. nie włączamy jej wskaźników do zestawu wskaźników monitorowania efektów osi 3.

W przypadku osi priorytetowej 8. *Rynek pracy* realizowane są działania stymulujące m.in. zakładanie własnej działalności gospodarczej. W działaniu 8.1. *Aktywizacja zawodowa*, osoby bezrobotne, w

⁶⁸[Januszewska 2008]

⁶⁹Turystyka w rozwoju lokalnym red. Łaziewska E.2012, s.70

ramach całego wachlarza instrumentów, mogą otrzymać wsparcie dotacyjne na rozpoczęcie działalności gospodarczej. W ramach działania 8.3. *Wsparcie na zakładanie działalności gospodarczej* osoby bezrobotne i bierne zawodowo mogą otrzymać finansowanie inwestycji związanych z rozpoczęciem działalności gospodarczej (w formie dotacji lub pożyczki). Wskaźnik rezultatu dla obu poddziałań mierzy liczbę nowo utworzonych mikroprzedsiębiorstw (*Liczba utworzonych mikroprzedsiębiorstw działających 30 miesięcy po uzyskaniu wsparcia finansowego*). Wskaźnik ten nie jest bezpośrednio związany ze wskaźnikami osi 3 dotyczącymi nakładów inwestycyjnych. Niemniej jednak koresponduje ze wskaźnikami produktu działań i poddziałań w osi 3., np. ze wskaźnikiem *Liczba wspieranych nowych przedsiębiorstw* (działanie 3.2, 3.4.1, 3.4.3) czy *Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie* (działanie 3.2., 3.3., 3.4). Poza tym można oszacować wartość środków inwestycyjnych⁷⁰, jakie angażują osoby rozpoczynające działalność gospodarczą, objęte wsparciem w osi 8. Beneficjenci podobnych schematów wsparcia w poprzedniej perspektywie finansowej⁷¹ przeciętnie angażowali dodatkowo własne środki inwestycyjne e rozwój nowo założonej firmy, które stanowiły kwotowo ok. 70% środków otrzymanego wsparcia⁷². Można na tej podstawie szacować ex-ante wkład osi 8. powiększający wartość wskaźnika osi 3. - *Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje i inne niż dotacje)* i w konsekwencji wkład w osiągnięciu celu szerszego osi 3. mierzony wskaźnikiem *Stopa inwestycji w sektorze prywatnym (nakłady brutto na środki trwałe w sektorze prywatnym jako % PKB*

Poniżej na schemacie przedstawiono wskaźniki rezultatu i produktu w osi 3 i wskaźniki osi 1 i 8, które będą miały wpływ na efekty osi 3 i Celu Tematycznego 3.

⁷⁰Ponad 80% środków inwestowanych w związku z rozpoczynaniem działalności gospodarczej beneficjenci przeznaczali na zakup urządzeń narzędzi pracy. Ocena ex-ante instrumentów finansowych w RPO WL 2014-2020, UMWL, 2015

⁷¹Działanie 6.2 i 8.1.2. PO KL.

⁷²Zobacz: Ocena ex-ante instrumentów finansowych RPO WP 2014-2020, UM W Podkarpackiego, 2014, Ocena ex-ante instrumentów finansowych RPO WŚ 2014-2020, UM W Świętokrzyskiego, 2015, Ocena ex-ante instrumentów finansowych RPO WL 2014-2020, UM W Lubelskiego, 2015.

Rysunek

Umowa Partnerstwa

Cel Tematyczny 3.

Wskaźnik rezultatu

Stopa inwestycji w sektorze prywatnym (nakłady brutto na środki trwałe w sektorze prywatnym jako % PKB

RPO WM 2014-2020

Priorytet Inwestycyjny	3a	3b	3c
Działanie	3.1 i 3.2	3.3	3.4
Wskaźnik rezultatu	<i>Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach w stosunku do PKB</i>	<i>Wartość eksportu w Małopolsce</i>	<i>Średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych - w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych i z sektora usług</i>
Wskaźnik produktu	<i>Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje) Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (inne niż dotacje)</i>	<i>Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje)</i>	<i>Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje) Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (inne niż dotacje)</i>

Priorytet Inwestycyjny	1a	1b
Działanie	1.1.	1.2
Wskaźnik rezultatu	<i>Nakłady na działalność B+R w relacji do PKB</i>	<i>Nakłady sektora przedsiębiorstw na działalność B+R w relacji do PKB(BERD)</i>
Wskaźnik produktu	<i>Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie</i>	<i>Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie</i>

<i>publiczne w projekty w zakresie innowacji lub badań i rozwoju</i>	<i>publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje)</i>
--	--

Priorytet Inwestycyjny	8i	8iii
Działanie	8.1	8.3
Wskaźnik rezultatu	<i>Liczba utworzonych mikroprzedsiębiorstw działających 30 miesięcy po uzyskaniu wsparcia finansowego⁷³</i>	<i>Liczba utworzonych mikroprzedsiębiorstw działających 30 miesięcy po uzyskaniu wsparcia finansowego⁷⁴</i>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie RPO WM 2014-2020

Interwencja realizowana w ramach ww. działań powinna zostać uwzględniona w modelu szacującym wpływ RPO WM na wartości wskaźników dotyczących nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach w stosunku do PKB, wartości eksportu w Małopolsce oraz średniego udziału przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych (poprzez oszacowanie jakiegokolwiek udziału inwestycji prywatnych uzupełniających wsparcie publiczne w tych osiach).

⁷³Na podstawie tego wskaźnika i szacowanego wskaźnika udziału inwestycji prywatnych uzupełniających wsparcie publiczne (70%) można obliczyć wskaźnik *Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw*

⁷⁴jak wyżej

2 PROFIL PRZEDSIĘBIORSTW

W analizach zostały wykorzystane bazy wnioskodawców przekazane przez Zamawiającego na potrzeby realizacji badania. Pod uwagę wzięto wnioskodawców z zatwierdzonymi wnioskami o dofinansowanie (w niniejszym rozdziale będą również nazywani beneficjentami).

Profile przedsiębiorstw, które skorzystały ze wsparcia w ramach 3 osi priorytetowej RPO WM 2014-2020 miały zostać opracowane dla następujących poddziałań:

- 3.3.2 Aktywność międzynarodowa małopolskich MŚP
- 3.4.3 Dotacje dla MŚP – wczesna faza rozwoju
- 3.4.4 Dotacje dla MŚP
- 3.4.5 Bony na doradztwo

W danych przekazanych przez Zamawiającego (zgodnie ze stanem na 04.07.2017 r.) nie było informacji o wnioskodawcach z poddziałania 3.4.3 Dotacje dla MŚP – wczesna faza rozwoju, a dla poddziałania 3.4.4 Dotacje dla MŚP znajdowały się tylko 3 wnioski o statusie zatwierdzone.

Profilowanie przedsiębiorstw będzie kontynuowane na kolejnym etapie badania z uwagi na dynamiczną sytuację w zakresie liczby beneficjentów oraz konieczność wykorzystania innych danych (m.in. danych przekazanych przez Zamawiającego, danych z badań). Na obecnym etapie przedstawiono profil przedsiębiorstwa (wspólny dla poddziałań), w kolejnych etapach powstaną profile dla poszczególnych poddziałań.

W trakcie analizy zostało zidentyfikowane 6 przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia w ramach więcej niż jednego poddziałania (w przypadku 5 przedsiębiorstw chodzi o poddziałania 3.3.2 Aktywność międzynarodowa małopolskich MŚP oraz 3.4.5 Bony na doradztwo, w przypadku 1 przedsiębiorstwa chodzi o poddziałanie 3.4.4 Dotacje dla MŚP oraz 3.4.5 Bony na doradztwo).

Struktura przedsiębiorstw pod względem wielkości jest równomierna (mikro-40%, małe i średnie po ok. 30%). Zróżnicowanie widoczne jest w ramach poddziałań - w 3.4.5 Bony na doradztwo, wyraźnie dominują mikroprzedsiębiorstwa stanowiące ponad połowę wszystkich, a w 3.3.2 Aktywność międzynarodowa małopolskich MŚP mikroprzedsiębiorstwa stanowią mniejszość – 25%. Większa aktywność małych i średnich przedsiębiorstw w poddziałaniu 3.3.2 wynika z większego (w stosunku do mikroprzedsiębiorstw) potencjału w zakresie prowadzenia działalności na rynkach zagranicznych. Mikroprzedsiębiorstwa skupiają się z reguły na rynku krajowym i regionalnym.

Niemal połowa beneficjentów to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, a 22,5% to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Wśród beneficjentów znalazło się 13 spółek akcyjnych.

Forma prawna	N	%
osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	46	22,5%
spółdzielnie	1	,5%
spółki akcyjne	13	6,4%
spółki cywilne prowadzące działalność na podstawie umowy zawartej zgodnie z Kodeksem cywilnym	10	4,9%
spółki jawne	16	7,8%
spółki komandytowe	19	9,3%
spółki z ograniczoną odpowiedzialnością	98	48,0%

stowarzyszenia	1	,5%
Ogółem	204	100,0%

Ponad 80% firm jest własnością krajowych osób fizycznych.

W strukturze dominują podmioty prowadzące działalność w obszarach miejskich (w tym o liczbie ludności powyżej 50 tysięcy i dużej gęstości zaludnienia stanowiące ponad 60% beneficjentów). Podmioty z obszarów wiejskich stanowią 21% wszystkich przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia w ramach analizowanych poddziałań.

Ponad 50% przedsiębiorstw prowadzi działalność w Krakowie. Wydaje się, że w kontekście celów 3 osi priorytetowej konieczne jest położenie nacisku na aktywizację przedsiębiorstw z mniejszych ośrodków (głównie miast powiatowych).

Niemal połowa beneficjentów prowadzi działalność w Sekcji C PKD – Przetwórstwo przemysłowe (nie można wyróżnić dominującego działu). Na uwagę zasługuje relatywnie duża liczba firm prowadzących działalność w sekcji 62 - Działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana (25 spośród 204) oraz sekcji 46 - Handel hurtowy, z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi (15 spośród 204).

Dominujący profil przedsiębiorstwa	
Forma prawna	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (rzadziej działalność gospodarcza osób fizycznych)
Własność	Kapitał polski (własność krajowych osób fizycznych)
Wielkość	Głównie mikroprzedsiębiorstwo, rzadziej małe i średnie (cecha zróżnicowania w zależności od poddziałania)
Lokalizacja	Duże miasta i obszary gęsto zaludnione (dominuje Kraków)
Branża	Działalność przemysłowa (Sekcja C), rzadziej działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (Sekcja M) oraz informacja i promocja (Sekcja J)

Załącznik do raportu cząstkowego

METODYKA BADAŃ TRZECIEJ OSI PRIORYTETOWEJ RPO WM 2014-2020

Zawartość

1. WPROWADZENIE	115
1.1 Informacje podstawowe, charakter materiału	115
1.2 Badania terenowe realizowane w ramach niniejszej ewaluacji	116
1.3 Metody horyzontalne	119
2. METODYKA OBSZAR 1	122
2.1 Wprowadzenie	122
2.2 Wywiady z przedstawicielami IP	122
2.3 Studia przypadków	123
2.4 Badania ankietowe lub (opcjonalnie) wywiady ustrukturyzowane	125
3. Obszar 2	126
3.1 Wprowadzenie	126
3.2 Wywiady z przedstawicielami IP	127
3.3 Badania kwestionariuszowe (z ostatecznymi beneficjentami i grupą kontrolną)	127
3.4 Wywiady jakościowe z przedstawicielami beneficjentów	129
4. Obszar 3	131
4.1 Wprowadzenie	131
4.2 Wywiad z przedstawicielami IP	131
4.3 Wywiady z beneficjentami poddziałania 3.3.1	132
4.4 Badania ankietowe z ostatecznymi odbiorcami wsparcia w poddziałaniu 3.3.1	133
4.5 Badania ankietowe z beneficjentami poddziałania 3.3.2	134
4.5 Zogniskowane wywiady grupowe	136
4.6 Studia przypadku	137

5. Obszar 4	139
5.1 Wprowadzenie	139
5.2 Wywiady z przedstawicielami IP	139
5.3 Badania ankietowe i opcjonalnie wywiady częściowo ustrukturyzowane	140
5.4 Zogniskowane wywiady grupowe	147
5.5 Studia przypadku	148
5.6 Wywiady z pośrednikami finansowymi w podziałaniach 3.4.1 i 3.4.2 oraz przedstawicielem BGK	149
6. HARMONOGRAM REALIZACJI BADAŃ	150

•

•

1. WPROWADZENIE

1.1 Informacje podstawowe, charakter materiału

Niniejszy materiał zawiera propozycję metodyki jaka w naszej opinii powinna zostać zastosowana w odniesieniu do badania efektów trzeciej osi priorytetowej RPO WM 2014-2020. Opracowanie metodyki zostało poprzedzone opracowaniem zestawu wskaźników niezbędnego z punktu widzenia pomiaru efektów wsparcia oraz udzielania odpowiedzi na pytania badawcze. Z tego względu niniejszy dokument należy analizować łącznie z przekazanymi wcześniej Zamawiającemu dokumentami dotyczącymi wskaźników.

Materiał składa się z dwóch głównych części:

- Opisu metodyki jaka powinna w naszej opinii zostać zastosowana w odniesieniu do każdego z działań trzeciej osi priorytetowej,
- Narzędzi badawczych do zaproponowanych przez nas metod badawczych.

Każda z opracowanych przez nas części metodycznych ma identyczną strukturę tzn. składa się z:

- wprowadzenia do metodyki badania danego obszaru
- opis poszczególnych metod badawczych zawierający:
 - uzasadnienie
 - dobór próby
 - operat losowania
 - technikę badawczą
 - szacowane koszty realizacji metody

Zarówno metodyka jak i narzędzia badawcze koncentrują się na zbadaniu efektów wsparcia w ramach ewaluacji ex-post, która w założeniach miałaby zostać przeprowadzona na przełomie 2020 i 2021 roku. Rozstrzygnięcia dotyczące niniejszej ewaluacji zostały zawarte w OPZ, a uszczegółowiono je w raporcie metodologicznym oraz w niniejszym wprowadzeniu (patrz podrozdział: [Badania terenowe realizowane w ramach niniejszej ewaluacji](#)).

Z uwagi na odległy horyzont czasowy jakiego dotyczy proponowana metodyka niniejszy dokument należy traktować jako wymagający aktualizacji przed realizacją przez IZ ewaluacji ex-post. Aktualizacja jest niezbędna ponieważ na chwilę obecną z uwagi na niewielką kontraktację (46% natomiast po odliczeniu kontraktacji na instrumenty finansowe wynosi ona jedynie 8,4%)⁷⁵ nie jest możliwe precyzyjne oszacowanie wielkości populacji beneficjentów i podmiotów aplikujących nieskutecznie. Tymczasem to wielkość populacji determinuje rodzaj możliwych do zastosowania metod badawczych – ilościowych lub jakościowych. W niektórych poddziałaniach (np. 3.4.3) rozstrzygnięcie o tym czy w roku 2022 badanie efektów wsparcia będzie mogło być zrealizowane z wykorzystaniem ilościowych metod badawczych nie jest wykonalne. W niniejszym materiale każdorazowo wskazujemy, które z proponowanych przez nas rozstrzygnięć należy traktować jako wstępne, wymagające aktualizacji w roku 2021 lub 2022.

Podobnie przygotowanych wersji narzędzi badawczych nie należy traktować jako niepodlegających zmianom. Wysoce prawdopodobnym jest, iż w kolejnych latach po stronie Zamawiającego pojawią się dodatkowe potrzeby informacyjne (wynikające np. z przebiegu wdrażania poszczególnych poddziałań, problemów sygnalizowanych przez beneficjentów etc.), które powinny zostać zaadresowane w ewaluacji ex-post. Przygotowane narzędzia stwarzają możliwość dodawania dodatkowych pytań –

⁷⁵ Stan na 31.07.2017r.

mamy tutaj na myśli przede wszystkim kwestionariusze badań ilościowych, których objętość nie powinna być zbyt duża tak by możliwym było wypełnienie ankiety w rozsądnym czasie (za taki przyjmuje się maksymalnie 20 minut).

Opracowana przez nas metodyka zakłada realizację jedynie tzw. **pomiaru początkowego**, który będzie wykonywany w ramach niniejszej ewaluacji oraz pomiaru końcowego realizowanego na przełomie 2020 i 2021 roku. Zrezygnowano z proponowania pomiarów początkowych w latach 2018 – 2021 z następujących powodów:

- stanowiłyby one dodatkowe obciążenie dla wnioskodawców,
- ich realizacja oznaczałaby konieczność ogłoszenia przez Urząd Marszałkowski kilku, przetargów na realizację badań
- ich realizacja wiązałaby się z dodatkowymi kosztami,
- im mniejszy odstęp czasowy między rokiem realizacji pomiaru początkowego a rokiem ewaluacji ex-post tym mniejsza zasadność realizacji pomiaru początkowego.

W kolejnym okresie programowania można rozważyć gromadzenie informacji nt sytuacji początkowej wnioskodawcy w ramach systemu monitoringu (obecnie takie rozwiązanie stosuje NCBR w ramach PO IR, wnioskodawcy są zobligowani do złożenia tzw. Informacji na potrzeby ewaluacji, w której przekazują m.in. dane dotyczące roku rozpoczęcia działalności, liczby zatrudnionych, wartości nakładów na B+R, całkowitej wartości sprzedaży, liczby wprowadzonych nowych produktów i usług powstałych w wyniku prac B+R, udziału nowych produktów i usług w sprzedaży, liczby dokonanych zgłoszeń patentowych⁷⁶).

1.2 Badania terenowe realizowane w ramach niniejszej ewaluacji

W materiale uwzględniono narzędzia odnoszące się nie tylko do ewaluacji ex-post lecz również odnoszące się do badań jakie zgodnie z OPZ mają zostać przeprowadzone w ramach niniejszej ewaluacji. Są to następujące badania:

- Ankiety CATI z beneficjentami dotychczas ogłoszonych konkursów,
- Ankiety CATI z potencjalnymi beneficjentami dotychczas ogłoszonych konkursów,
- Indywidualne wywiady pogłębione z przedstawicielami instytucji zarządzającej i wdrażającej RPO WM oraz przedstawicielem BGK.

Dodatkowo w ofercie Wykonawca zaproponował dodatkową metodę jaką są ankiety wśród ostatecznych odbiorców wsparcia zwrotnego oferowanego w poddziałaniach 3.4.1 i 3.4.2.

Blizszego komentarza w kontekście zaproponowanej metodyki i narzędzi wymagają wymienione wyżej badania ilościowe.

Jeżeli chodzi badania wśród beneficjentów oraz podmiotów nieskutecznie aplikujących o wsparcie to Zamawiający przewidział w OPZ metodę ilościową jaką jest ankieta telefoniczna. Biorąc pod uwagę wielkość populacji w niektórych poddziałaniach (która nie uzasadnia zastosowania metod ilościowych) przyjęto, iż koniecznym jest opracowanie takiego zestawu pytań ankietowych, które mogłyby zostać zadane wszystkim podmiotom aplikującym o wsparcie niezależnie od schematu, do którego składały wnioski o dofinansowanie. Dzięki temu wyniki mogłyby być analizowane w odniesieniu do całej obecnej populacji beneficjentów i wnioskodawców trzeciej osi priorytetowej oraz, tam gdzie to będzie

⁷⁶ Formularz dostępny jest pod tym linkiem: <http://www.ncbr.gov.pl/fundusze-europejskie/poir/konkursy/konkurs51112017szybka-sieczka-dla-msp/>

uzasadnione z metodologicznego punktu widzenia, również w podziale na wybrane poddziałania. Uznano jednocześnie, iż badania terenowe prowadzone w ramach niniejszej ewaluacji powinny zgodnie z OPZ dostarczać wiedzy niezbędnej z punktu widzenia oceny pierwszych efektów wdrażania trzeciej osi priorytetowej. Ocena ta ma zostać dokonana poprzez udzielenie odpowiedzi na pytania badawcze:

- 1) *Jaki jest stopień realizacji celów i wskaźników działań i poddziałań przypisanych 3. osi priorytetowej?*
- 2) *Czy konkursy ogłoszone w ramach 3. osi priorytetowej cieszyły się zainteresowaniem? Jeśli nie, to dlaczego?*
- 3) *Czy, a jeśli tak, to jakie pojawiły się problemy na etapie naboru, oceny wniosków o dofinansowanie, etc. zarówno po stronie instytucji zarządzającej/ instytucji pośredniczącej, jak i po stronie beneficjentów?*
- 4) *Jakie środki zaradcze należy podjąć, by konkurs przyniósł oczekiwany efekt, którym jest wykorzystanie alokacji przeznaczonej na dany konkurs?*
- 5) *Jakie pojawiły się problemy w związku z realizacją projektu zarówno po stronie beneficjentów, jak i ostatecznych odbiorców wsparcia?*
- 6) *W jakim stopniu wsparcie oferowane w ramach RPO WM jest dostosowane do zidentyfikowanych potrzeb i/lub problemów MŚP? W jakim stopniu zaspokaja ono te potrzeby, rozwiązuje problemy?*
- 7) *Jaki jest stosunek nakładów poniesionych na realizację założeń programowych do rezultatów (zarówno planowanych, jak i uzyskanych) w zakresie MŚP?*

Pytaniami, na które nie można udzielić odpowiedzi bazując wyłącznie na danych zastanych są pytania nr 3, 4, 5 oraz 6.

Biorąc powyższe pod uwagę zaproponowano zestaw kilkudziesięciu pytań ankietowych, które w ramach niniejszej ewaluacji będą zadawane zarówno beneficjentom jak i podmiotom nieskutecznie aplikującym o wsparcie. Pytania te wydzielono do odrębnego kwestionariusza [zatyłowanego: „kwestionariusz ewaluacja 2017r”]. Z tego względu nie powtarzamy ich w we wszystkich narzędziach badaniach ankietowych, które przygotowaliśmy posługując się jedynie odwołaniem do odrębnego kwestionariusza.. Zakładamy, iż pytania te nie będą zadawane na etapie ewaluacji ex-post o czym przesądza treść pytań badawczych, na które Zamawiający chce uzyskać odpowiedź dzięki realizacji badania ex-post. Oczywiście ich zadanie jest możliwe natomiast należy mieć na uwadze, iż kwestionariusze byłyby wtedy bardzo długie poza tym uzyskane informacje miałyby niską użyteczność z punktu widzenia modyfikacji obecnego Programu (zdobyte byłyby dopiero pod koniec jego wdrażania).

Pomiar początkowy

Oprócz zebrania danych dotyczących ww. pytań badawczych uznaliśmy, iż w niektórych poddziałaniach można w ramach niniejszej ewaluacji dokonać tzw. **pomiaru początkowego** czyli pomiaru sytuacji danego podmiotu w okresie składania wniosku o dofinansowanie. Pomiar ten będzie wykonywany tylko w odniesieniu do tych instrumentów wsparcia, w przypadku których konieczne jest zebranie danych pozwalających na porównanie kondycji podmiotu sprzed uzyskania wsparcia z kondycją po zrealizowaniu projektu – mamy tu na myśli wsparcie udzielane przedsiębiorstwom. Ponadto będzie wykonywany tylko wtedy gdy istnieje uzasadnienie oraz prawdopodobieństwo wykonalności badań ilościowych na etapie ewaluacji ex-post. Przebadane w ramach niniejszej ewaluacji podmioty powinny zostać objęte pomiarem końcowym realizowanym w ramach ewaluacji ex-post.

Należy też pamiętać, że pytania, które w dalszej części materiału przypisujemy do pomiaru początkowego a więc zadawane w ramach niniejszej ewaluacji, będą musiały zostać zadane na etapie

ewaluacji ex-post tym podmiotom, które nie zostaną objęte ankietyzacją w ramach niniejszej ewaluacji⁷⁷.

Dobór próby do badań ilościowych w ramach niniejszej ewaluacji

W poniższej tabeli prezentujemy aktualne wielkości populacji podmiotów aplikujących o wsparcie w ramach poszczególnych poddziałań trzeciej osi priorytetowej ze wskazaniem czy ankieta CATI prowadzona z nimi w ramach niniejszej ewaluacji będzie dotyczyła wyłącznie wskazanych trzech pytań badawczych z OPZ czy też będzie zawierała dodatkowo pytania właściwe pomiarowi początkowemu.

Działanie (z uwzględnieniem poszczególnych naborów)	Złożone wnioski ⁷⁸	Wybrane do dofinansowania ⁷⁹	Nieskuteczni beneficjenci ⁸⁰	Podpisane umowy ⁸¹	CATI dotyczące pytań badawczych z OPZ	CATI dotyczące pomiaru początkowego
3.1.1	4	2	2	0	TAK (za wyjątkiem pytań właściwych tylko tym podmiotom, które podpisały umowę (z uwagi na brak zawartych umów))	NIE
3.1.2	12	5	7	1	TAK	NIE
3.2	10	1	9	1	TAK	NIE
3.3.1	37	18	19	17	TAK	NIE
3.3.2	193	86	107	83	TAK	TAK
3.4.3	9	5	4	0	TAK (za wyjątkiem pytań właściwych tylko tym podmiotom, które podpisały umowę (z uwagi na brak zawartych umów))	TAK
3.4.4 (typ A)	103	nierozstrzygnięty			TAK	TAK
3.4.4 (typ B)	11	2	9	2	TAK	NIE
3.4.5	163	68	95	68	TAK	TAK

⁷⁷ Chodzi o wszystkie podmioty, które na moment realizacji niniejszego badania nie znajdują się w populacji wnioskodawców osi trzeciej natomiast znajdują się w niej w przyszłości tj. złożą wnioski o dofinansowanie w kolejnych latach.

⁷⁸ Opracowano na podstawie danych ze strony internetowej: <http://www.rpo.malopolska.pl/>

⁷⁹ Ibidem

⁸⁰ Ibidem

⁸¹ Stan na 04.07.2017r.

Biorąc pod uwagę powyższe liczebności dotyczące populacji beneficjentów oraz zapisy OPZ struktura próby w badaniu CATI beneficjentów wyglądałaby następująco:

- działanie 3.1 – 100% (1 ankieta)
- działanie 3.2 (typ A) – 100% (1 ankieta)
- poddziałanie 3.3.1 (typ A) – 100% (17 ankiet)
- poddziałanie 3.3.2 – 50% (42 ankiety)
- poddziałanie 3.4.3 – 100% (0 ankiet)
- poddziałanie 3.4.4 (typ A) – 50% (0 ankiet)
- poddziałanie 3.4.4 (typ B) – 100% (2 ankiety)
- poddziałania 3.4.5 – 50% (34 ankiety),

Łącznie z beneficjentami zostanie zrealizowanych 97 ankiet.

Jeżeli chodzi o potencjalnych beneficjentów (pod tym pojęciem rozumiemy zarówno nieskutecznych wnioskodawców jak i podmioty, które czekają na rozstrzygnięcie konkursu) to ich liczba kształtuje się następująco:

- działanie 3.1 – 15
- działanie 3.2 – 9
- poddziałanie 3.3.1 – 20
- poddziałanie 3.3.2 – 110
- poddziałanie 3.4.3 – 9
- poddziałanie 3.4.4 (typ A) – 103
- poddziałanie 3.4.4 (typ B) – 9
- poddziałanie 3.4.5 - 95

Daje to łącznie 370 podmiotów co zgodnie z OPZ oznacza konieczność przeprowadzenia 185 ankiet.

Łącznie w ramach niniejszej ewaluacji zrealizujemy 282 ankiety czyli o 12 więcej niż to pierwotnie wynikało z OPZ.

Jeżeli chodzi o zaproponowaną przez nas dodatkową metodę badawczą czyli ankiety wśród ostatecznych odbiorców wsparcia zwrotnego to na chwilę obecną nie zostali jeszcze wybrani pośrednicy stąd realizacja metody nie jest możliwa.

1.3 Metody horyzontalne

W opisie metodyki dla poszczególnych obszarów nie zawarto opisów metod badawczych, które uznajemy za horyzontalne czyli wspólne dla wszystkich obszarów. Za takie metody uznajemy analizę desk research, wywiad z przedstawicielem IZ oraz modelowanie ekonometryczne.

- Analiza desk research

Wykorzystanie metody jest niezbędne w ramach każdego obszaru. Wykonawca ewaluacji ex-post powinien zapoznać się przede wszystkim z następującymi źródłami danych:

- System monitoringu RPO WM 2014-2020 celem pozyskania danych niezbędnych do pomiaru wartości wskaźników produktu i rezultatu oraz uzyskania podstawowych informacji nt

udzielonego wsparcia (np. udzielona wartość wsparcia, poziom kontraktacji, zainteresowanie poszczególnymi naborami),

- Dane ze statystyki publicznej np. publikacji Nauka i Technika oraz Działalność innowacyjna przedsiębiorstw celem uzyskania informacji o charakterze kontekstowym pozwalających na spojrzenie na efekty interwencji przez pryzmat zmian na poziomie makro. Ponadto dane ze statystyki publicznej będą wykorzystywane w związku z modelowaniem ekonometrycznym
- Dokumentacja programowa i konkursowa dotycząca trzeciej osi RPO WM, w tym Program, SzOOP, regulaminy konkursów, kryteria wyboru projektów, treści umów celem zdobycia informacji niezbędnych do przygotowania się do wywiadów indywidualnych z przedstawicielami IZ/IP
- Wnioski o dofinansowanie tych projektów, których beneficjenci będą objęci wywiadami indywidualnymi oraz studiami przypadków celem właściwego przygotowania się do rozmowy,
- Raporty ewaluacyjne, publikacje dotyczące obszarów tematycznych stanowiących przedmiot interwencji w ramach trzeciej osi priorytetowej celem zdobycia informacji kontekstowych w tym pozwalających na porównanie województwa małopolskiego z innymi województwami jeżeli chodzi o charakterystykę udzielanego wsparcia oraz jego efekty

- Wywiad z przedstawicielem IZ

Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post mają być przeprowadzone zgodnie z paradygmatem jakim jest ewaluacja wspierana teorią. Paradygmat ten wymaga odtworzenia logik interwencji co z kolei co do zasady nie jest możliwe wyłącznie w oparciu o dane zastane lecz wymaga również przeprowadzenia badań wśród osób odpowiedzialnych za projektowanie interwencji. Takie wywiady zostały zaplanowane w ramach niniejszej ewaluacji jak również powinny zostać przeprowadzone na etapie ewaluacji ex-post. Ich celem powinno być ustalenie czy logika interwencji między momentem realizacji niniejszego badania a ewaluacji ex-post uległa zmianie? Jeżeli tak to na czym te zmiany polegały i jakie były ich przyczyny,

Wywiad powinien zostać przeprowadzony z osobą odpowiedzialną w IZ za kwestie związane z programowaniem trzeciej osi priorytetowej. W trakcie jednego wywiadu powinny zostać zadane pytania dotyczące wszystkich działań trzeciej osi priorytetowej.

- Modelowanie ekonometryczne

Modelowanie stanowi jedną z podstawowych technik wykorzystywanych do analizy danych. Polega na opracowaniu przez ewaluatora modelu analitycznego, który przedstawia w jaki sposób program wpływa na istotne zmienne społeczno-gospodarcze. Wyróżnia się 4 główne typy modeli⁸²:

- Modele wejścia-wyjścia – pozwalają na systematyczną analizę powiązań pomiędzy różnymi obszarami gospodarki, biorąc pod uwagę, że nakłady jednej gałęzi działalności mogą być traktowane jako produkty innej.
- Modele mikroekonomiczne - oznacza modelowanie zachowania lub wyników pojedynczych podmiotów gospodarczych, najczęściej przedsiębiorstw, ale także gospodarstw domowych, konsumentów itp. W kontekście ewaluacji modelowanie mikroekonomiczne może zostać użyte w celu lepszego zrozumienia efektów (lub ich braku) interwencji publicznych na zachowanie

⁸² Ewaluacja Programów wydatków Unii Europejskiej, Przewodnik. Ewaluacja w połowie okresu i ex-post. Dyrekcja Generalna – budżet Komisja Europejska, 1 wydanie, styczeń 1997.

przedsiębiorstw (lub innych uczestników życia gospodarczego). Użyteczność tego modelu zależy od tego, czy możliwe jest jego uogólnienie⁸³.

- o Modele makroekonomiczne – „*wykorzystywane są do modelowania zachowania gospodarki jako całości oraz ewolucji w czasie istotnych zmiennych makroekonomicznych (takich jak inflacja, poziom zatrudnienia, wzrost gospodarczy i bilans handlowy)*”⁸⁴
- o Modele statystyczne – wykorzystywane do badania związków pomiędzy poszczególnymi efektami programu. Są bardziej elastyczne od innych modeli, jednak dają mniejsze możliwości uogólniania.

Modele pozwalają na wyraźne określenie wzajemnych powiązań pomiędzy zmiennymi endogennymi i egzogenicznymi, dają możliwość oszacowania oczekiwanych, niezamierzonych ale również wywołanych efektów programu. Zastosowanie modelowania w ewaluacji ex-post jest możliwe, mimo że z reguły stosuje się ją w ewaluacjach ex-ante. Konieczna jest dostępność danych o wskaźnikach zarówno przed jak i po realizacji programu⁸⁵. Jak wskazuje się w Przewodniku oceny działań Unii Europejskiej⁸⁶ modele ekonometryczne służą do oszacowania efektów interwencji (w tym efektów netto) w skali makro. W raporcie cząstkowym jaki został opracowany w ramach niniejszej ewaluacji zaproponowano zestaw wskaźników z poziomu makro, które są ogólnodostępne i które będzie można wykorzystać w modelowaniu.

W niniejszym materiale nie przedstawiamy szczegółowych założeń modelowania ponieważ stanowią one prawa autorskie osób tymi modelami się posługujących. Z tego też względu w opisie przedmiotu zamówienia dotyczącym ewaluacji ex-post Zamawiający nie powinien szczegółowo opisywać metodyki modelowania ani tym bardziej wskazywać na konieczność zastosowania konkretnego modelu (np., HERMIN) ponieważ mogłoby to prowadzić do znacznego ograniczenia katalogu podmiotów mogących ubiegać się o zamówienie (a w przypadku wskazania modelu HERMIN oznaczałoby, iż jedynym uprawnionym do wzięcia udziału w przetargu byłaby Wrocławska Agencja Rozwoju Regionalnego, która posiada prawa do modelu). Nic natomiast nie stoi na przeszkodzie by Zamawiający wśród kryteriów oceny ofert sformułował kryteria dotyczące założeń modelu – np. rozszerzenia zaproponowanego w niniejszej ewaluacji katalogu wskaźników czy wykorzystania modeli logitowych, liniowych czy przestrzennych.

⁸³ Technopolis Group & MIOIR (2012): Ewaluacja działań innowacyjnych. Przewodnik metodologiczno-praktyczny. Publikacja finansowana przez Dyрекcję Generalną ds. Polityki Regionalnej Komisji Europejskiej. Unia Europejska 2012. s.66

⁸⁴ Capturing the success of your RDP: guidelines for the ex post Evaluation of 2007-2013 RDPS, European Communities, 2014, s.51

⁸⁵ Tamże, s.77

⁸⁶ Evaluating EU Activities. A practical guide for the Commission services, European Commission, July 2014, s.88.

2. METODYKA OBSZAR 1

2.1 Wprowadzenie

Pierwszy obszar badania poświęcony jest działaniu 3.1 Strefy aktywności gospodarczej. Pomiarowi efektów wsparcia udzielanego w ramach tego schematu służyć będzie zestaw kilkunastu wskaźników produktu i rezultatu⁸⁷. Wartości części tych wskaźników – przede wszystkim dotyczących rezultatów projektów - będą musiały zostać pozyskane w drodze analiz i badań terenowych. System monitoringu gromadzi dane na temat stosunkowo wąskiego katalogu wskaźników, który jest niewystarczający z punktu widzenia pomiaru jego efektów, a także udzielenia odpowiedzi na sformułowane w OPZ pytania badawcze.

W niniejszym obszarze badawczym proponujemy wykorzystanie tzw. triangulacji metodologicznej, czyli wykorzystania wielu różnych metod badawczych. Za mające zasadnicze znaczenie uważamy metody pozwalające na zdobycie danych o charakterze ilościowym niezbędnych do pomiaru wartości wskaźników. Za takie uznajemy ankiety oraz alternatywnie wywiady częściowo strukturyzowane. Wykorzystanie stricte ilościowych metod, czyli ankiet będzie oczywiście uzależnione od wielkości populacji w roku realizacji badania, czyli na przełomie 2020 i 2021 roku. Proponowana przez nas metodologia uwzględnić będzie również metody jakościowe, których celem będzie uzyskanie informacji kontekstowych (np. dotyczących przebiegu wdrażania działania, pojawiających się problemów etc.) oraz informacji pogłębiających konkretne zjawiska (np. służących identyfikacji tzw. dobrych praktyk).

Z uwagi na zakres tego obszaru (specyfika wsparcia, kategorie potencjalnych beneficjentów), przewidujemy przeprowadzenie analiz kontrfaktycznych w oparciu o dane zastane, nie zaś dane pochodzące z własnych badań terenowych. Jednostkami analizy będą gminy w określonym okresie sprawozdawczym. Źródłem charakteryzujących je informacji może być statystyka publiczna, w szczególności Bank Danych Lokalnych GUS, dane gromadzone przez Ministerstwo Finansów, dane zbierane przez Małopolskie Obserwatorium Rozwoju Regionalnego oraz wskaźniki obliczone w ramach opracowania „Atrakcyjność inwestycyjna regionów 2016”, przygotowywanego corocznie na zlecenie PAIiIZ w Instytucie Przedsiębiorstwa Szkoły Głównej Handlowej pod kierunkiem prof. dr hab. Hanny Godlewskiej-Majkowskiej. W oparciu o wymienione dane możliwe jest przeprowadzenie analiz, polegających na konstrukcji grupy kontrolnej gmin wobec gmin, w których zlokalizowano SAG, a następnie porównaniu obu grup gmin (optymalnie przy użyciu estymatora *difference-in-differences*) w celu oszacowania wpływu interwencji na rozwój społeczno-gospodarczy gmin.

Poniżej prezentujemy poszczególne metody badawcze, których wykorzystanie rekomendujemy w pierwszym obszarze badawczym.

2.2 Wywiady z przedstawicielami IP

Uzasadnienie

Wywiady będą ukierunkowane na zdobycie wiedzy nt. przebiegu wdrażania działania, w tym takich kwestii jak:

- Zainteresowanie aplikowaniem o wsparcie,
- Przebieg realizacji projektów

⁸⁷ Wskaźniki zostały zaproponowane w Raporcie Częstkowym. Obejmują one zarówno wskaźniki dostępne w systemie monitoringu jak i wskaźniki dodatkowe, których źródłem są prowadzone badania terenowe oraz dane ze statystyki publicznej

- Problemy sygnalizowane przez beneficjentów w związku z realizacją projektów
- Stopień osiągnięcia zakładanych efektów wsparcia
- Wprowadzane w trakcie wdrażania zmiany ukierunkowane na usprawnienie wdrażania (np. zmiany w kryteriach wyboru, w zapisach umów o dofinansowanie, regulaminach).

Dobór próby

Wywiady powinny zostać przeprowadzone z osobami odpowiedzialnymi za wdrażanie działania 3.1 tj. przedstawicielami Urzędu Marszałkowskiego (Departament Funduszy Europejskich – odpowiedzialny przede wszystkim za realizację 3.1.2) oraz Stowarzyszenia Metropolia Krakowska (wdrażanie poddziałania 3.1.1). Wstępnie proponujemy by w sumie przeprowadzić 2 wywiady.

Dobór powinien mieć charakter celowy – wywiadami powinny zostać objęte osoby dysponujące największą wiedzą istotną z punktu widzenia zakresu badania.

Operat losowania

Osoby dysponujące największą wiedzą z punktu widzenia zakresu przedmiotowego wywiadu powinny zostać wskazane przez Zamawiającego.

Technika badawcza

Techniką badawczą powinien być wywiad indywidualny realizowany face to face – ta technika jest właściwa w przypadku dłuższych rozmów, dotyczących szczegółowych zagadnień, wymagających np. podpierania się przez respondenta danymi zastanymi. Taki charakter niewątpliwie będą miały zaplanowane wywiady (Wykonawca dopuszcza możliwość odniesienia się na pytania ze scenariusza w formie pisemnej – w przypadku potrzeby doprecyzowania takich informacji zostanie podjęty kontakt telefoniczny).

2.3 Studia przypadków

Uzasadnienie:

Pomimo tego, że w ramach badania zaplanowano badanie ilościowe z beneficjentami, to uważamy, że wiele aspektów istotnych z punktu widzenia celów i pytań badawczych wymagać będzie uzupełnienia/wyjaśnienia w sposób jakościowy – czemu posłużą właśnie studia przypadku, w ramach których zgromadzona zostanie wiedza zarówno od przedstawicieli beneficjentów jak i firm działających na obszarze wybranych SAG. Studia przypadków posłużą także do objaśniania związków przyczynowo-skutkowych.

Studium przypadku jest sposobem badań, polegającym na analizie jednostkowego przebiegu projektów lub działań realizowanych w określonym kontekście społecznym. Studium przypadku dogłębnie analizuje mechanizmy i związki przyczynowo skutkowe dla konkretnego, jednostkowego przypadku. Jednak, zgodnie z powszechnie przyjętymi formułami prezentacji wyników studium przypadku, wykorzystywanymi przez najważniejsze organizacje międzynarodowe (np. Bank Światowy), wnioski ze studium uogólnia się przedstawiając je w postaci tzw. zdobytych doświadczeń (ang. *lessons learned*).

Dobór próby

W chwili obecnej (stan z dnia 07.09.2017), zgodnie z danymi przekazanymi przez Zamawiającego zawarta została 1 umowa w ramach poddziałania 3.1.2 (W ramach Działania 3.1 złożono dotychczas 16 wniosków, z czego 4 w ramach Poddziałania 3.1.1). Analiza strony internetowej RPO WM 2014-2020 wskazuje ponadto, że w dniu 18.07.17 wybrano do dofinansowania 5 projektów w ramach Poddziałania 3.1.2 na całkowitą kwotę dofinansowania 18 973 944,98 zł (co stanowi 12% ogólnej puli

środków przeznaczonych na dofinansowanie projektów⁸⁸), a zgodnie z harmonogramem naborów na rok 2017 planowany jest kolejny nabór we wrześniu tego roku w ramach Poddziałania 3.1.2.

W przypadku Poddziałania 3.1.1 z kolei ilość środków do wykorzystania (wkład UE) wynosi 106 232 500,00 zł. Zgodnie z aktualnym wykazem projektów zidentyfikowanych w trybie pozakonkursowym (w ramach ZIT), zidentyfikowano dotychczas 5 projektów w ramach tego Poddziałania.

Mając to na uwadze, można zakładać, że do końca wdrażania liczba zrealizowanych projektów w ramach całego Działania mogłaby wynieść około 45 - 50. Nie jest możliwe określenie w tej chwili dokładnej liczby beneficjentów (trzeba mieć bowiem na uwadze, że jeden podmiot może zrealizować więcej niż 1 projekt). W chwili obecnej można zakładać tylko, że będzie ich nie mniej niż 10.

Proponujemy **realizację co najmniej 4 studiów przypadku**, w tym 2 w ramach Poddziałania 3.1.2 oraz 2 w ramach Poddziałania 3.1.1. W przeciwieństwie do badania ilościowego, w ramach studiów przypadku możliwe będzie przeanalizowanie czynników sukcesu w przypadku inwestycji realizowanych z obu poddziałań. W przypadku gdyby 1 beneficjent zrealizował więcej niż 1 projekt, proponujemy w pierwszej kolejności objęcie go przedmiotową techniką.

W ramach każdego ze studium przeprowadzony zostanie co najmniej 1 wywiad (dopuszcza się możliwość realizacji diad lub triad) z przedstawicielem/przedstawicielami wybranych SAG.

Firmy działające na terenie SAG

Z uwagi na to, że dobór firm do badania będzie wynikał bezpośrednio z tego, które konkretnie SAG zostaną objęte badaniem, nie jest możliwe w tej chwili określenie szczegółowo parametrów tej populacji.

Po zidentyfikowaniu projektów, które zostaną objęte metodą studium przypadku, Wykonawca zwróci się do beneficjentów o wskazanie firm działających na obszarze SAG, z którymi mogłyby zostać przeprowadzone wywiady. Wykonawca równolegle dokona analizy stron internetowych wybranych SAG w celu samodzielnego zidentyfikowania takich podmiotów. Głównym kryterium wyboru firmy, z której przedstawicielem wywiad mógłby zostać przeprowadzony powinien być moment rozpoczęcia jej działalności na terenie danej SAG – nie wcześniej niż data rozpoczęcia realizacji projektu z działania 3.1 (optymalnie jednak należy dążyć do sytuacji, że wywiady te będą prowadzone z przedstawicielami firm, które rozpoczęły swoją działalność na terenie SAG po dacie zakończenia rzeczowej realizacji projektu).

W ramach 1 studium przypadku Wykonawca zakłada realizację minimum 2 wywiadów telefonicznych z takimi firmami.

Operat losowania

Do wyboru projektów objętych metodą studium przypadku posłuży baza projektów realizowanych przez beneficjentów Poddziałania 3.1.1 i Poddziałania 3.1.2 RPO WM będąca w dyspozycji Instytucji Zarządzającej.

Technika badawcza

Studium przypadku polegało będzie na analizie dokumentacji projektu i badaniach terenowych. Badania terenowe obejmować będą: wizytę na miejscu, wywiad indywidualny pogłębiony z osobą najlepiej znającą projekt (dopuszcza się też diady lub triady, jeśli problematyka wywiadu będzie

⁸⁸ <http://www.rpo.malopolska.pl/skorzystaj/nabory/poddzialanie-3-1-2--strefy-aktywnosci-gospodarczej---spr---rpmp-03-01-02-iz-00-12-061-16#wyniki-359>

przekraczała wiedzę jednej osoby), przegląd dokumentacji projektu na miejscu, dokumentację fotograficzną projektu lub jej pozyskanie od beneficjenta, dodatkowe krótkie rozmowy uzupełniające wiedzę z innymi osobami mogącymi wnieść nowe informacje na temat projektu (np. wywiady telefoniczne z przedstawicielami przedsiębiorstw funkcjonujących w SAG).

Proponujemy, żeby studium przypadku składało się przynajmniej z sześciu części: a) ogólnej charakterystyki przypadku; b) podjętych działań i zakresu projektu; c) efektów wsparcia; d) szczególnych uwarunkowań przypadku i czynników sukcesu; e) możliwości wykorzystania doświadczeń w przyszłości; e) podsumowania.

Główną techniką badawczą będzie wywiad indywidualny realizowany face to face – ta technika jest właściwa w przypadku dłuższych rozmów, dotyczących szczegółowych zagadnień, wymagających np. podpierania się przez respondenta danymi zastanymi. Taki charakter niewątpliwie będzie miała rozmowa z przedstawicielami beneficjentów obu poddziałań.

W przypadku wywiadów z przedstawicielami firm działających na terenie SAG, Wykonawca zakłada realizację wywiadów pogłębionych w formie wywiadów telefonicznych.

2.4 Badania ankietowe lub (opcjonalnie) wywiady ustrukturyzowane

Uzasadnienie

Jak wskazano na wstępie w działaniu 3.1 potencjał do zastosowania badań ilościowych (ankietowych) dostrzegamy, biorąc pod uwagę zakres przedmiotowy interwencji, w przypadku każdego z poddziałań – są to poddziałania, których rezultaty można skwantyfikować pod postacią wskaźników odnoszących się przede wszystkim do kwestii korzystania z SAG przez przedsiębiorstwa, procesu organizacji SAG oraz dalszych potrzeb. Z drugiej strony na chwilę obecną liczba podmiotów, które można objąć pomiarem początkowym jest nieokreślona (co prawda wybrano do dofinansowania już 5 projektów w ramach Poddziałania 3.1.2 i 2 projekty w ramach 3.1.1, ale dotychczas zawarto 1 umowę⁸⁹).

Z uwagi na podobny zakres wsparcia w ramach obu Poddziałania, nie widzimy uzasadnienia dla konieczności wykonywania osobnych analiz dla 3.1.1 i 3.1.2 – oczywiście możliwe będzie dokonanie porównań efektów itp. elementów (pod warunkiem odpowiednich liczebności zrealizowanych wywiadów).

Dobór próby

Szczegółowy opis populacji (w tym szacowanej populacji) został przedstawiony wyżej przy okazji opisu metody badawczej nr 2 (studia przypadku). Zakładamy, iż realnym jest osiągnięcie wysokiego stopnia zwrotu oscylującego wokół 75% - beneficjentami są przede wszystkim JST, z naszego doświadczenia wynika, że są to podmioty, które chętnie biorą udział w badaniach ankietowych. Realnym jest w związku z tym osiągnięcie 30 wypełnionych ankiet, czyli minimalnej liczebności niezbędnej do realizacji analiz ilościowych (zgodnie z centralnym twierdzeniem granicznym).

W przypadku gdyby okazało się, że z uwagi na niską wielkość populacji (poniżej 40 beneficjentów), konieczne jest zastosowanie alternatywnie metody wywiadu ustrukturyzowanego – proponujemy przeprowadzenie takich wywiadów z przedstawicielami co najmniej 30% beneficjentów.

Operat losowania

⁸⁹ W Poddziałaniu 3.1.2

Baza projektów realizowanych przez beneficjentów Poddziałania 3.1.1 i Poddziałania 3.1.2 RPO WM będąca w dyspozycji IZ/IP.

Technika badawcza

W ramach metody zastosowana została metoda CAWI/CATI lub metoda wywiadu ustrukturyzowanego.

Metoda CAWI/CATI zostałaby zrealizowana tylko w sytuacji, gdy liczba beneficjentów byłaby większa niż 40. W pierwszej kolejności do respondentów powinna zostać wysłana ankieta CAWI a następnie, w sytuacji niedostatecznego stopnia zwrotu, uruchomiona powinna zostać ankietyzacja telefoniczna.

W przypadku gdyby liczba beneficjentów będzie mniejsza niż 40 – proponujemy wykorzystać metodę wywiadu ustrukturyzowanego (wywiad taki stanowiłby kompilację dwóch narzędzi: tj. wywiadu pogłębionego z przedstawicielami beneficjentów oraz części pytań z kwestionariusza CAWI/CATI – niezbędnych do oszacowania wartości wskaźników przyjętych na etapie Raportu Częstkowego).

3. Obszar 2

3.1 Wprowadzenie

Drugi obszar badania poświęcony jest działaniu 3.2 Promocja postaw przedsiębiorczych oraz potencjał IOB. Pomiarowi efektów wsparcia udzielanego w ramach tego schematu służyć będzie zestaw kilkunastu wskaźników produktu i rezultatu. Wartości części tych wskaźników – przede wszystkim dotyczących rezultatów projektów - będą musiały zostać pozyskane w drodze badań terenowych. System monitoringu gromadzi dane na temat stosunkowo szerokiego katalogu wskaźników, który jest jednak niewystarczający z punktu widzenia pomiaru efektów wsparcia, a także udzielenia odpowiedzi na sformułowane w OPZ pytania badawcze⁹⁰.

W niniejszym obszarze badawczym proponujemy wykorzystanie tzw. triangulacji metodologicznej, czyli wykorzystania wielu różnych metod badawczych i analitycznych. Za mające zasadnicze znaczenie uważamy analizę desk research, w tym głównie w zakresie danych monitoringowych i danych pozyskanych od beneficjentów. Konieczne jest również przeprowadzenie badania ilościowego z ostatecznymi beneficjentami (przedsiębiorstwa). Metoda pozwalająca na zdobycie danych o charakterze ilościowym jest niezbędna do pomiaru wartości niektórych wskaźników. Proponowana przez nas metodologia uwzględniać będzie również metody jakościowe, których celem będzie uzyskanie informacji kontekstowych (np. dotyczących przebiegu wdrażania działania, pojawiających się problemów, napotkanych trudności, uwarunkowań wdrażania interwencji etc.) oraz informacji pogłębiających konkretne zjawiska (np. służących identyfikacji tzw. dobrych praktyk) i pozwalających na dokonanie ocen eksperckich i odpowiedź na pytania badawcze.

Przewidujemy również realizację badań o charakterze kontrfaktycznym celem oszacowania efektu netto interwencji – w dalszej części prezentujemy szczegółowe rozważania na ten temat.

⁹⁰ W tym celu została więc opracowana matryca zawierająca zestaw wskaźników ewaluacyjnych.

Należy w tym miejscu podkreślić, iż dokładne oszacowanie wielkości populacji zarówno w grupie eksperymentalnej jak i kontrolnej jest na ten moment znacząco utrudnione – głównie z uwagi na niewielki poziom zaawansowania wdrażania interwencji (w pierwszym ogłoszonym konkursie złożonych zostało 10 wniosków, 3 spełniły kryteria oceny formalnej, a 2 zostały wybrane do dofinansowania, zawarto dotychczas jedną umowę o dofinansowanie). Z tego względu zaprezentowanej poniżej metodologii nie należy traktować jako ostatecznej, a niektóre istotne rozstrzygnięcia będą musiały zostać podjęte przed realizacją ewaluacji ex-post, której przeprowadzenie jest planowane na przełomie 2020 i 2021 roku.

Poniżej prezentujemy poszczególne metody badawcze, których wykorzystanie rekomendujemy w drugim obszarze badawczym.

3.2 Wywiady z przedstawicielami IP

Uzasadnienie

Analogiczne jak w przypadku działania 3.1

Dobór próby

Wywiad powinien zostać przeprowadzony z przedstawicielem Małopolskiego Centrum Przedsiębiorczości – osobą odpowiedzialną za wdrażanie działania 3.2. Jeżeli osoba ta będzie dysponowała również wiedzą na temat wdrażania działań 3.3 i 3.4 to podczas jednego wywiadu powinny zostać zadane pytania dotyczące tych trzech działań.

Dobór powinien mieć charakter celowy – wywiadami powinny zostać objęte osoby dysponujące największą wiedzą istotną z punktu widzenia zakresu badania.

Operat losowania

Osoby dysponujące największą wiedzą z punktu widzenia zakresu przedmiotowego wywiadu powinny zostać wskazane przez Zamawiającego.

Technika badawcza

Techniką badawczą powinien być wywiad indywidualny realizowany face to face – ta technika jest właściwa w przypadku dłuższych rozmów, dotyczących szczegółowych zagadnień, wymagających np. podpierania się przez respondenta danymi zastanymi. Taki charakter niewątpliwie będzie miała rozmowa z przedstawicielami IZ/IP. W razie potrzeby wywiad powinien być uzupełniony o korespondencję mailową/kontakt telefoniczny celem ewentualnego doprecyzowania/wyjaśnienia zagadnień budzących wątpliwości ewaluatora.

3.3 Badania kwestionariuszowe (z ostatecznymi beneficjentami i grupą kontrolną)

Uzasadnienie – badania wśród beneficjentów

Przeprowadzenie badań ilościowych wśród MŚP (ostatecznych beneficjentów) jest istotne ze względu na konieczność obliczenia wskaźników odnoszących się do kwestii typologii przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia (lokalizacja, wielkość, branża – chyba, że te dane uda się pozyskać bezpośrednio od beneficjentów jako dane monitoringowe), wykorzystywanych form wsparcia (chyba,

że te dane uda się pozyskać bezpośrednio od beneficjentów jako dane monitoringowe), oceny jakości wsparcia, przeżywalności odbiorców wsparcia, zmiany sytuacji przedsiębiorstw (w tym w zakresie ekonomicznym i zatrudnieniowym). Badanie z przedsiębiorstwami będącymi odbiorcami wsparcia w ramach działania 3.2 dostarczy również danych i informacji potrzebnych do oceny jakościowej, eksperckiej i udzielenia odpowiedzi na pytania badawcze dot. przebiegu wsparcia, pojawiających się problemów i występujących trudności oraz rozwiązań oczekiwanych przez odbiorców wsparcia.

Na obecnym etapie wdrażania interwencji niemożliwe jest określenie liczby przedsiębiorstw, które otrzymają wsparcie. Dotychczas podpisana umowa przewiduje wsparcie dla 25 przedsiębiorstw. Trudna do oszacowania jest również liczba przedsiębiorstw, które będą korzystać z usług oferowanych w ramach projektów (w oszacowaniach wskaźników wskazuje się, że ze wsparcia w zakresie promocji przedsiębiorczości skorzysta 70 firm, a z zaawansowanych usług (nowych i/lub ulepszonych) świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu - 470 firm). Przyjmujemy jednak założenie, że realizacja badania ilościowego w ewaluacji ex-post będzie możliwa.

Uzasadnienie – metody kontrfaktyczne

Metoda kontrfaktyczna w niniejszym badaniu ma być wykorzystana do szacowania efektu netto interwencji (głównie z zakresie efektów gospodarczych i sytuacji przedsiębiorstw na rynku). Metody kontrfaktyczne mają charakter ilościowy, co oznacza, iż do ich realizacji wymagana jest odpowiednio liczna populacja zarówno w grupie beneficjentów ostatecznych, jak i grupie kontrolnej.

Badanie na próbie kontrolnej powinno zostać przeprowadzone z przedsiębiorstwami, które nie korzystały ze wsparcia w ramach działania 3.2. W przypadku schematu A wsparcia należy pamiętać, że powinny to być przedsiębiorstwa we wczesnej fazie rozwoju (do 24 miesiące od daty założenia) działające na terenie województwa małopolskiego.

Dobór próby

Grupa eksperymentalna

W przypadku działania 3.2 badaniem objęci zostaną ostateczni odbiorcy wsparcia (firmy korzystające z usług IOB i w zakresie promocji przedsiębiorczości). Proponujemy by badaniami został objęty taki odsetek MŚP, który umożliwiłby uogólnianie wyników z próby na populację z błędem oszacowania nieprzekraczającym 5% przy 95% poziomie ufności. Należy natomiast mieć na uwadze to, że im mniejsza liczebność populacji tym większy odsetek populacji musi zostać przebadany by uzyskać taki błąd oszacowania. Przykładowo - jeżeli wielkość populacji wynosi 1000 podmiotów to 5% błąd uzyskujemy obejmując badaniem 278 podmiotów (28% response rate). Natomiast jeżeli populacja liczy 100 firm to koniecznym jest przebadanie 79 firm (79% responsywność). W przypadku małej populacji osiągnięcie 5% błędem oszacowania może nie być możliwe z uwagi na bardzo wysoką zwrotność, jaką musiałoby się charakteryzować badanie ankietowe. Decyzja nt. wielkości próby powinna zostać wtedy podjęta bazując na dostępności operatu losowania. W doborze próby powinien zostać wzięty pod uwagę również schemat wsparcia w ramach działania 3.2.

W doborze próby należy pamiętać, aby znalazły się w niej firmy korzystające z usług wszystkich IOB (beneficjentów). Optymalną sytuacją byłaby taka, w której udział firm korzystających z usług poszczególnych IOB w próbie był zbliżony do ich udziału w populacji. W miarę możliwości i dostępności danych nt. populacji dobór powinien mieć charakter losowy (a uwzględniając założenie przyjęte powyżej – warstwowo-losowy).

W próbie powinny znaleźć się wyłącznie te firmy, które zakończyły korzystanie z usług oferowanych przez IOB.

Grupa kontrolna

Grupę kontrolną badania będą stanowiły firmy, które nie otrzymały wsparcia w ramach działania 3.2 (niezależnie czy się o nie ubiegały czy nie). W przypadku Schematu A działania 3.2 ważne jest, aby były to MŚP we wczesnej fazie rozwoju (tj. firmy działające na rynku nie dłużej niż 24 miesiące) i aby liczebność próby kontrolnej była nie mniejsza niż liczebność próby eksperymentalnej. Obliczony powinien zostać indeks *propensity score* na podstawie dostępnych danych o cechach związanych z szansą otrzymania wsparcia w ramach działania 3.2 (np. rok założenia przedsiębiorstwa, rok rozważanego/faktycznego wnioskowania o wsparcie, wielkość przedsiębiorstwa, branża działalności) i następnie na tej podstawie zostanie przeważona grupa kontrolna (technika *propensity score weighting*). Następnie efekt netto mógłby zostać oszacowany metodą *difference-in-differences*.

Operat losowania

Operatem w przypadku grupy eksperymentalnej powinna być baza MŚP, które korzystały z usług prowadzona przez IOB. Baza powinna zawierać co najmniej następujące informacje:

- Nazwa firmy,
- NIP,
- Numer telefonu,
- Adres e-mail,
- Imię i nazwisko osoby do kontaktów,
- Dane kontaktowe do osoby do kontaktów roboczych (nr telefonu, e – mail),
- Tytuł usługi, z której skorzystała firma
- Rok, w którym firma zakończyła korzystanie z usługi.

Ważne jest zatem by beneficjenci w sposób systematyczny i wystandaryzowany gromadzili tego rodzaju dane.

Jeżeli chodzi o grupę kontrolną to operat losowania stanowić będzie baza komercyjna firm zawierająca informacje o okresie działania przedsiębiorstwa.

Technika badawcza

Proponujemy metodę CAWI/CATI. W pierwszej kolejności do respondentów powinna zostać wysłana ankieta CAWI. a następnie, w sytuacji niedostatecznego stopnia zwrotu, uruchomiona powinna zostać ankietyzacja telefoniczna.

3.4 Wywiady jakościowe z przedstawicielami beneficjentów

Uzasadnienie

Przeprowadzenie wywiadów pogłębionych z przedstawicielami beneficjentów jest konieczne m.in. z uwagi na potrzebę oceny zrealizowania celów interwencji, efektów pośrednich i nieplanowanych, które mogły pojawić się w trakcie realizacji projektów, identyfikacji dobrych praktyk, określenia barier i trudności, a także zidentyfikowania obszarów wymagających zmian i działań zaradczych.

W ewaluacji ex-post proponujemy w odniesieniu do beneficjentów zastosować wyłącznie badania jakościowe. Ze względu na (jak można zakładać na podstawie dotychczasowych rozstrzygnięć konkursowych) niewielką liczebność beneficjentów tego działania prowadzenie badań ilościowych będzie niezgodne z metodologią i obarczone niską trafnością.

Dobór próby

Wywiady jakościowe w ewaluacji ex-post powinny zostać przeprowadzone z przedstawicielami beneficjentów uczestniczącymi w realizacji projektów (wskazane jest, aby wywiady miały charakter diad lub triad). Wywiadami powinno zostać objętych ok. 30% beneficjentów w ramach obydwu schematów wsparcia w ramach działania 3.2 (przy założeniu, że zostanie zrealizowanych 30-40 projektów wywiadami jakościowymi należy objąć 9-12 beneficjentów. Struktura próby powinna odpowiadać strukturze populacji ze względu na typ beneficjenta (IOB, JST, inny).

Dobór osób do wywiadów powinien mieć charakter celowy – wywiadami powinny zostać objęte osoby dysponujące największą wiedzą istotną z punktu widzenia zakresu badania.

Operat losowania

Baza beneficjentów pozostająca w dyspozycji IZ/IP.

Technika badawcza

Na etapie ewaluacji ex-post techniką badawczą powinien być wywiad indywidualny realizowany face to face – ta technika jest właściwa w przypadku dłuższych rozmów, dotyczących szczegółowych zagadnień, wymagających np. podpierania się przez respondenta danymi zastanymi. Taki charakter niewątpliwie będzie miała rozmowa z przedstawicielami beneficjentów.

4. Obszar 3

4.1 Wprowadzenie

Trzeci obszar badania poświęcony jest działaniu 3.3 Umiędzynarodowienie małopolskiej gospodarki. Pomiarowi efektów wsparcia udzielanego w ramach tego działania służyć będzie zestaw kilkunastu wskaźników produktu i rezultatu. Wartości większości tych wskaźników – przede wszystkim dotyczących rezultatów projektów - będą musiały zostać pozyskane w drodze badań terenowych. System monitoringu gromadzi dane na temat stosunkowo wąskiego katalogu wskaźników, który jest niewystarczający z punktu widzenia pomiaru jego efektów a także udzielenia odpowiedzi na sformułowane w OPZ pytania badawcze.

W niniejszym obszarze badawczym proponujemy wykorzystanie tzw. triangulacji metodologicznej czyli wykorzystania wielu różnych metod badawczych. Za mające zasadnicze znaczenie uważamy metody pozwalające na zdobycie danych o charakterze ilościowym niezbędnych do pomiaru wartości wskaźników. Za takie uznajemy ankiety zarówno wśród beneficjentów jak i tzw. ostatecznych odbiorców wsparcia czyli firm uczestniczących w projektach realizowanych przez beneficjentów poddziałania 3.3.1. Proponowana przez nas metodologia uwzględnia również metody jakościowe, które będą zastosowane tam gdzie liczebność populacji uniemożliwia realizację badań ankietowych (np. populacja beneficjentów poddziałania 3.3.1) jak również tam gdzie pożądane będzie uzyskanie informacji kontekstowych (np. dotyczących przebiegu wdrażania działania, pojawiających się problemów etc.) oraz informacji pogłębiających konkretne zjawiska (np. służących identyfikacji tzw. dobrych praktyk).

Przewidujemy również realizację badań o charakterze kontrfaktycznym celem oszacowania efektu netto interwencji. Zakres badań będzie uzależniony od możliwości doboru grupy kontrolnej – w dalszej części prezentujemy szczegółowe rozważania na ten temat.

Należy w tym miejscu podkreślić, iż dokładne oszacowanie wielkości populacji zarówno w grupie eksperymentalnej jak i kontrolnej jest na ten moment znacząco utrudnione – głównie z uwagi na niewielki poziom zaawansowania wdrażania poszczególnych poddziałań. Z tego względu zaprezentowanej poniżej metodologii nie należy traktować jako ostatecznej a niektóre istotne rozstrzygnięcia będą musiały zostać podjęte bezpośrednio przed rozpoczęciem realizacji ewaluacji ex-post.

Poniżej prezentujemy poszczególne metody badawcze, których wykorzystanie rekomendujemy w trzecim obszarze badawczym.

4.2 Wywiad z przedstawicielami IP

Uzasadnienie

Analogiczne jak w przypadku obszaru nr 1

Dobór próby

Analogiczny jak w przypadku obszaru 2

Operat losowania

Analogiczny jak w przypadku obszaru 2

Technika badawcza

Analogiczna jak w przypadku obszaru 2

4.3 Wywiady z beneficjentami poddziałania 3.3.1

Uzasadnienie

Projekty realizowane w poddziałaniu 3.3.1 dotyczą ogólnej promocji gospodarczej, promocji innowacyjności, wsparcia procesu inwestycyjnego w regionie oraz wsparcia małopolskich MŚP w ekspansji na rynki zewnętrzne. Projekty te są ciekawe ze względu na różnorodność tematyki (która może być łączona w jednym projekcie) jak i ze względu na swoje znaczenie dla umiędzynarodowienia małopolskiej gospodarki, która zgodnie z diagnozą w RPO, co zostało potwierdzone w najnowszych badaniach, mimo dużego potencjału konkurencyjności, jest słabo umiędzynarodowiona.

Nie jest możliwa ocena efektów wsparcia bez przeprowadzenia badań wśród beneficjentów. Z uwagi na małą liczebność populacji proponujemy metodę jakościową.

Dobór próby

Proponujemy zrealizowanie po dwa wywiady face to face z beneficjentami projektów w każdej kategorii projektów: dotyczących ogólnej promocji gospodarczej regionu, promocji innowacyjności, wsparcia procesu inwestycyjnego w regionie oraz wsparcia małopolskich MŚP w ekspansji na rynki zewnętrzne. Dobór miały więc charakter warstwowy. W ramach każdej warstwy dobór może mieć charakter losowy lub celowy (np. projekty tzw. problematyczne i projekty gdzie żadne istotne problemy nie wystąpiły, projekty o dużej i małej wartości). Rozstrzygnięcia w tym zakresie powinny zostać podjęte na etapie ewaluacji ex-post gdy Zamawiający będzie już dysponował wiedzą nt. zrealizowanych projektów.

Operat losowania

Baza beneficjentów prowadzona przez instytucję zarządzającą lub pośredniczącą. Baza powinna zawierać co najmniej następujące informacje:

- Nazwa beneficjenta
- Tytuł projektu
- NIP
- Numer telefonu
- Adres e-mail
- Imię i nazwisko osoby do kontaktów roboczych
- Dane kontaktowe do osoby do kontaktów roboczych (nr telefonu, e – mail)

Technika badawcza

Techniką badawczą powinien być wywiad indywidualny realizowany face to face – ta technika jest właściwa w przypadku dłuższych rozmów, dotyczących szczegółowych zagadnień, wymagających np. podpierania się przez respondenta danymi zastanymi. Taki charakter niewątpliwie będzie miała rozmowa z przedstawicielami beneficjentów poddziałania 3.3.1.

4.4 Badania ankietowe z ostatecznymi odbiorcami wsparcia w poddziałaniu 3.3.1

Uzasadnienie

W poddziałaniu 3.3.2 przedsiębiorstwa mogą otrzymać wsparcie na wdrożenie strategii / planu działalności międzynarodowej, które może polegać na korzystaniu z różnego rodzaju usług doradczych oraz udziale w charakterze wystawcy w imprezach targowo-wystawienniczych zorientowanych na rynki zagraniczne. Warto natomiast zauważyć, iż wsparcie udziału firm w targach/misjach gospodarczych przewidziano również w poddziałaniu 3.3.1. Z punktu widzenia firmy ma ono charakter pośredni i odbywa się poprzez udział w projekcie, a realizację którego beneficjent poddziałania otrzymał dofinansowanie. Z opisów projektów wynika, że w dwunastu spośród szesnastu dofinansowanych w poddziałaniu projektów przewidziano tego rodzaju wsparcie dla firm. Na podstawie analizy treści wniosków o dofinansowanie ustalono, iż beneficjenci planują wesprzeć 527 firm. Należy zakładać, iż wartość ta ulegnie zwiększeniu ponieważ w poddziałaniu zakontraktowano dopiero 37% środków. Wartość ta uzasadnia przeprowadzenie badań ilościowych. Ich zaletą będzie możliwość porównania efektów wsparcia udzielanego w poddziałaniu 3.3.1 z analogicznym wsparciem udzielanym w poddziałaniu 3.3.2.

Uzasadnienie – metody kontrfaktyczne

Metody kontrfaktyczne w niniejszym badaniu mają być wykorzystane do szacowania efektu netto interwencji. Metody te mają charakter ilościowy co oznacza, iż do ich realizacji wymagana jest odpowiednio liczna populacja zarówno w grupie beneficjentów jak i grupie kontrolnej.

W celu ustalenia całkowitego efektu netto interwencji badaniami kontrfaktycznymi musiałyby zostać objęte firmy, które zgłosiły się do projektu realizowanego przez beneficjenta z zamiarem uczestnictwa w zagranicznej imprezie targowo-wystawienniczej, lecz ich zgłoszenie zostało odrzucone. Nie jesteśmy w stanie na ten moment przewidzieć, jak liczna może być ta populacja. Warto zauważyć, że niektóre projekty adresowane są do już zidentyfikowanych firm (np. firm z określonej branży, firm należących do klastrów), co każe przypuszczać, iż liczba odrzuconych zgłoszeń będzie niewielka. Z tego względu wstępnie przyjmujemy, iż w poddziałaniu 3.3.1 nie będą realizowane tego rodzaju badania kontrfaktyczne. Założenie to powinno zostać zweryfikowane w roku 2021.

Możliwe będzie natomiast prawdopodobnie porównanie za pomocą metod kontrfaktycznych efektu netto poddziałania 3.3.1 i poddziałania 3.3.2. Dostarczy to oszacowania względnej skuteczności poddziałania 3.3.1 wobec poddziałania 3.3.2, czyli odpowie na pytanie, czy osiągnięty efekt netto byłby większy, gdyby beneficjentom poddziałania 3.3.1 zamiast faktycznie otrzymanego wsparcia udzielić takiego samego wsparcia, jak beneficjentom poddziałania 3.3.2.

Dobór próby

Grupa eksperymentalna

Badaniami powinni zostać objęci ostateczni odbiorcy wsparcia (firmy uczestniczące w targach/misjach gospodarczych organizowanych przez beneficjentów). Proponujemy by badaniami został objęty taki odsetek ostatecznych odbiorców, który umożliwiłby uogólnianie wyników z próby na populację z błędem oszacowania nieprzekraczającym 5% przy 95% poziomie ufności. Należy natomiast mieć na uwadze to, że im mniejsza liczebność populacji tym większy odsetek populacji musi zostać przebadany by uzyskać taki błąd oszacowania [patrz przykład w obszarze nr 2]. 5% błąd oszacowania jest

optymalny natomiast w przypadku mało licznych populacji jego osiągnięcie może nie być możliwe z uwagi na bardzo wysoki response rate jakim musiałoby się charakteryzować badanie ankietowe.

Zalecamy by ewaluator uwzględnił w badaniu fakt, iż wsparcie będzie oferowane przez przynajmniej 12 różnych podmiotów – w próbie nie powinni dominować klienci jednej tylko instytucji. Optymalną sytuacją byłaby taka, w której udział w próbie klientów danej instytucji był zbliżony do ich udziału w populacji.

W próbie powinny znaleźć się wyłącznie te firmy, które wzięły udział w targach/misji przynajmniej na rok przed realizacją ewaluacji ex-post.

Dobór powinien mieć charakter losowy.

Grupa kontrolna

W przypadku analizy względnego efektu netto grupa kontrolna może zostać skonstruowana przez przeważenie grupy eksperymentalnej dla Poddziałania 3.3.2 techniką *propensity score weighting* (znaną również jako *inverse probability weighting*). Pozwoliłoby to zrekonstruować sytuację kontrfaktyczną opisującą, jakie byłyby efekty dla beneficjentów Poddziałania 3.3.1, gdyby odebrali takie same wsparcie, jak beneficjenci Poddziałania 3.3.2.

Operat losowania

Operatem w przypadku grupy eksperymentalnej powinna być baza firm korzystających ze wsparcia. Baza powinna zawierać co najmniej następujące informacje:

- Nazwa firmy
- NIP
- Numer telefonu
- Adres e-mail
- Imię i nazwisko osoby do kontaktów roboczych
- Dane kontaktowe do osoby do kontaktów roboczych (nr telefonu, e – mail)
- Rok przystąpienia firmy do projektu

Dane powinny być w sposób systematyczny i zestandaryzowany gromadzone przez beneficjentów. Powinni oni gromadzić również dane na temat firm, które nieskutecznie zabiegały o udział w targach/misji.

Technika badawcza

Proponujemy metodę CAWI/CATI. W pierwszej kolejności do respondentów powinna zostać wysłana ankieta CAWI a następnie, w sytuacji niedostatecznego stopnia zwrotu, uruchomiona powinna zostać ankietyzacja telefoniczna.

4.5 Badania ankietowe z beneficjentami poddziałania 3.3.2

Uzasadnienie

W działaniu 3.3 potencjał do zastosowania badań ilościowych (ankietowych) dostrzegamy, biorąc pod uwagę zakres przedmiotowy interwencji, w przypadku tych schematów wsparcia, których efekty można skwantyfikować pod postacią wskaźników..

Dotyczy to przede wszystkim wskaźników odnoszących się przede wszystkim do kwestii konkurencyjności firmy oraz wpływu wsparcia na jej pozycję na rynku międzynarodowym. Ponadto liczebność populacji firm jest na tyle duża, iż zastosowanie badań ilościowych będzie możliwe. W poddziałaniu zostały złożone 193 wnioski o dofinansowanie i na dzień 16.08.2017 zawarto 86 umów o dofinansowanie. Liczbę przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie oszacowano na 200. Taki rozmiar populacji w pełni uzasadnia zastosowanie badań ilościowych.

Uzasadnienie – metody kontrfaktyczne

Metody kontrfaktyczne w niniejszym badaniu mają być wykorzystane do szacowania efektu netto interwencji. Metody te mają charakter ilościowy co oznacza, iż do ich realizacji wymagana jest odpowiednio liczna populacja zarówno w grupie beneficjentów jak i grupie kontrolnej.

W poddziałaniu populacja nieskutecznych wnioskodawców wynosi 90 podmiotów (103 wnioski zostały rekomendowane do dofinansowania). Jest nieco mniejsza od populacji beneficjentów co oznacza (przy utrzymaniu dotychczasowego poziomu selekcyjności procesu oceny w tym poddziałaniu), iż na etapie ewaluacji ex-post będzie niższa niż 314 firm. Natomiast nadal powinna być na tyle duża (szacujemy jej wielkość na 274 podmioty), iż uzasadniać to będzie realizację badań ilościowych.

Dodatkowo możliwe będzie prawdopodobnie porównanie za pomocą metod kontrfaktycznych efektu netto poddziałania 3.3.2 i poddziałania 3.3.1. Dostarczy to oszacowania względnej skuteczności poddziałania 3.3.2 wobec poddziałania 3.3.1, czyli odpowie na pytanie, czy osiągnięty efekt netto byłby większy, gdyby beneficjentom poddziałania 3.3.2 zamiast faktycznie otrzymanego wsparcia udzielić takiego samego wsparcia, jak beneficjentom poddziałania 3.3.1.

Dobór próby

Grupa eksperymentalna

Proponujemy by badaniami został objęty taki odsetek beneficjentów, który umożliwiłby uogólnianie wyników z próby na populację z błędem oszacowania nieprzekraczającym 5% przy 95% poziomie ufności. Należy natomiast mieć na uwadze zastrzeżenia poczynione w opisie doboru próby w poddziałaniu 3.3.1.

W próbie powinny znaleźć się wyłącznie te firmy, które zakończyły realizację projektu finansowanego z dotacji przynajmniej na rok przed realizacją ewaluacji ex-post.

Grupa kontrolna

W przypadku dostępności wyników oceny wniosków o dofinansowanie proponujemy zastosować kontrfaktyczną technikę RDD (która, jak pokazują analizy metodologiczne, odpowiednio zastosowana w sprzyjających warunkach dostarcza szczególnie precyzyjnego oszacowania efektu netto⁹¹) i ograniczyć grupę kontrolną do przedsiębiorstw, które uzyskały wynik oceny zbliżony do prognozy wyboru projektu do dofinansowania. Jeżeli wyniki oceny wniosków nie będą dostępne, proponujemy skonstruować grupę kontrolną metodą dopasowania (np. techniką *propensity score matching*, *coarsened exact matching*, *local linear matching*, ewentualnie z zastosowaniem kilku technik i porównaniem wyników) albo techniką *propensity score matching* na podstawie dostępnych danych o cechach związanych z szansą otrzymania dofinansowania (np. rok założenia przedsiębiorstwa, rok

⁹¹ Zob. np. Gertler, P. J.; Martinez, S., Premand, P., Rawlings, L. B. and Christel M. J. Vermeersch, 2010, Impact Evaluation in Practice: Ancillary Material, The World Bank, Washington DC (www.worldbank.org/ieinpractice).

złożenia wniosku, wielkość przedsiębiorstwa, branża działalności). Porównanie grupy eksperymentalnej z grupą kontrolną (optymalnie przy zastosowaniu estymatora *difference-in-differences*) pozwoli oszacować absolutny (całościowy) efekt netto interwencji.

W przypadku analizy względnego efektu netto grupa kontrolna może zostać skonstruowana przez przeważenie grupy eksperymentalnej dla Poddziałania 3.3.1 techniką *propensity score weighting* (znaną również jako *inverse probability weighting*). Pozwoliłoby to zrekonstruować sytuację kontrfaktyczną opisującą, jakie byłyby efekty dla beneficjentów Poddziałania 3.3.2, gdyby odebrali takie same wsparcie, jak beneficjenci Poddziałania 3.3.1.

Operat losowania

Operatem powinna być baza beneficjentów i podmiotów aplikujących nieskutecznie prowadzona przez instytucję zarządzającą lub pośredniczącą. Baza powinna zawierać co najmniej następujące informacje:

- Nazwa firmy
- NIP
- Numer telefonu
- Adres e-mail
- Imię i nazwisko osoby do kontaktów roboczych
- Dane kontaktowe do osoby do kontaktów roboczych (nr telefonu, e – mail)

Technika badawcza

Proponujemy metodę CAWI/CATI. W pierwszej kolejności do respondentów powinna zostać wysłana ankieta CAWI a następnie, w sytuacji niedostatecznego stopnia zwrotu, uruchomiona powinna zostać ankietyzacja telefoniczna.

4.5 Zogniskowane wywiady grupowe

Uzasadnienie

Celem działania 3.3 jest umiędzynarodowienie małopolskiej gospodarki. Beneficjentami lub ostatecznymi odbiorcami wszystkich działań są przede wszystkim przedsiębiorcy stąd istotne jest poznanie ich opinii na temat instrumentów wsparcia i ich efektów. Służy temu m.in. badanie kwestionariuszowe, które opisuje skalę zjawisk ale nie jest w stanie dać pogłębionej informacji na temat związków przyczynowo skutkowych i mechanizmów działania interwencji. Dlatego badania ilościowe należy uzupełnić techniką jakościową. Zogniskowany wywiad grupowy jest efektywną techniką poznawania opinii respondentów, którzy w swobodnej ale moderowanej dyskusji, wzajemnie się stymulując, wyrażają swoje opinie na zadany temat.

Dobór próby

Zogniskowany wywiad grupowy powinien być przeprowadzony z przedsiębiorcami korzystającymi ze wsparcia w poddziałaniu 3.3.1 i 3.3.2. Celem wywiadu grupowego będzie pogłębienie wiedzy na temat efektów wsparcia, trwałości ekspansji zagranicznej przedsiębiorców, barier i uwarunkowań sukcesu w umiędzynarodowieniu firmy i roli wsparcia RPO WM w tym procesie. Proponujemy przeprowadzenie jednego wywiadu grupowego, w którym uczestniczyć będzie od 6 - 8 przedsiębiorców – beneficjentów wsparcia poddziałania 3.3.1 i 3.3.2.

Beneficjenci powinni zostać dobrani w sposób losowy spośród firm, które zakończyły realizację swoich projektów przynajmniej na rok przed datą organizacji wywiadu grupowego.

Operat losowania

Baza beneficjentów prowadzona przez instytucję zarządzającą lub pośredniczącą. Baza powinna zawierać co najmniej następujące informacje:

- Nazwa firmy
- Tytuł projektu
- NIP
- Numer telefonu
- Adres e-mail
- Imię i nazwisko osoby do kontaktów roboczych
- Dane kontaktowe do osoby do kontaktów roboczych (nr telefonu, e – mail)

Technika badawcza

Techniką badawczą powinien być zogniskowany wywiad grupowy (FGI). FGI to rodzaj dyskusji prowadzonej przez moderatora, która skupia się na problematyce badania. Zadaniem moderatora jest ukierunkowywanie dyskusji, ułatwianie jej i pilnowanie aby nie odbiegała od założonego scenariusza.

Wywiad grupowy to sytuacja bliższa sytuacjom rzeczywistym, gdyż nasze opinie kształtują się w kontakcie z innymi ludźmi, a nie w odosobnieniu. Sytuacja wywiadu grupowego symuluje rzeczywistą sytuację życiową, w której ludzie reagując na bodziec – ujawniają swoje opinie, które często w kontaktach z innymi ulegają pewnym modyfikacjom.

Zaletami wywiadu grupowego są efekty związane z tzw. dynamiką grupy: efekty synergii, kuli śniegowej, stymulacji, bezpieczeństwa i spontaniczności. Takich efektów nie udaje się osiągnąć w wywiadach indywidualnych. Dodatkowo w wywiadach grupowych konfrontujemy opinie kilku respondentów.

4.6 Studia przypadku

Uzasadnienie:

[analogicznie jak w obszarze 1]. Ponadto studia przypadków będą służyć identyfikacji tzw. dobrych praktyk.

Dobór próby

Proponujemy realizację 2 studiów przypadków - jednego dotyczącego projektów wsparcia małopolskich MŚP w ekspansji na rynki zewnętrzne realizowanych w ramach poddziałania 3.3.1 a drugiego dotyczącego poddziałania 3.3.2 Wyboru projektu do studium należy dokonać w konsultacji z MCP od którego należy uzyskać informacje o najciekawszych projektach. W ramach studium przypadku dotyczącego poddziałania 3.3.1 proponujemy dodatkowe wywiady telefoniczne z przedsiębiorcami korzystającymi z usług oferowanych przez beneficjenta. Wybór typu projektu do studium wynika z potrzeby uzyskania pogłębionej informacji na temat efektywności tego rodzaju schematu pomocy oraz identyfikacji ewentualnych dobrych praktyk.

Operat losowania

Baza przekazana przez MCP.

Technika badawcza

Studium przypadku polega na analizie dokumentacji projektu i badaniach terenowych „na miejscu”. Badania terenowe powinny obejmować będą: wizytę na miejscu, wywiad indywidualny pogłębiony z osobą najlepiej znającą projekt, dopuszcza się też diady lub triady, jeśli problematyka wywiadu będzie przekraczała wiedzę jednej osoby, przegląd dokumentacji projektu na miejscu, dokumentację fotograficzną projektu lub jej pozyskanie od beneficjenta, ewentualne dodatkowe krótkie rozmowy uzupełniające wiedzę z innymi osobami mogącymi wnieść nowe informacje na temat projektu (np. wywiady telefoniczne z uczestnikami projektu finansowanego z 3.3.1).

Proponujemy, żeby studium przypadku składało się przynajmniej z sześciu części: a) ogólnej charakterystyki przypadku; b) podjętych działań i zakresu projektu; c) efektów wsparcia; d) szczególnych uwarunkowań przypadku i czynników sukcesu; e) możliwości wykorzystania doświadczeń w przyszłości; e) podsumowania.

5. Obszar 4

5.1 Wprowadzenie

Czwarty obszar badania poświęcony jest działaniu 3.4 Rozwój i konkurencyjność małopolskich MŚP. Pomiarowi efektów wsparcia udzielanego w ramach tego schematu służyć będzie zestaw kilkunastu wskaźników produktu i rezultatu. Wartości większości tych wskaźników – przede wszystkim dotyczących rezultatów projektów - będą musiały zostać pozyskane w drodze badań terenowych. System monitoringu gromadzi dane na temat stosunkowo wąskiego katalogu wskaźników, który jest niewystarczający z punktu widzenia pomiaru jego efektów a także udzielenia odpowiedzi na sformułowane w OPZ pytania badawcze.

W niniejszym obszarze badawczym proponujemy wykorzystanie tzw. triangulacji metodologicznej czyli wykorzystania wielu różnych metod badawczych. Za mające zasadnicze znaczenie uważamy metody pozwalające na zdobycie danych o charakterze ilościowym niezbędnych do pomiaru wartości wskaźników. Za takie uznajemy ankiety oraz alternatywnie wywiady częściowo ustrukturyzowane. Wykorzystanie stricte ilościowych metod czyli ankiet będzie oczywiście uzależnione od wielkości populacji w roku realizacji ewaluacji ex-post. Proponowana przez nas metodologia uwzględni również metody jakościowe, których celem będzie uzyskanie informacji kontekstowych (np. dotyczących przebiegu wdrażania działania, pojawiających się problemów etc.) oraz informacji pogłębiających konkretne zjawiska (np. służących identyfikacji tzw. dobrych praktyk).

Przewidujemy również realizację badań o charakterze kontrfaktycznym celem oszacowania efektu netto interwencji. Zakres badań będzie uzależniony od możliwości doboru grupy kontrolnej – w dalszej części prezentujemy szczegółowe rozważania na ten temat.

Należy w tym miejscu podkreślić, iż dokładne oszacowanie wielkości populacji zarówno w grupie eksperymentalnej jak i kontrolnej jest na ten moment znacząco utrudnione – głównie z uwagi na niewielki poziom zaawansowania wdrażania poszczególnych poddziałań. Przyjęto, że wielkość ta będzie zbliżona do przyjętych przez Zamawiającego wartości docelowych wskaźników dotyczących liczby wspartych podmiotów.

Poniżej prezentujemy poszczególne metody badawcze, których wykorzystanie rekomendujemy w czwartym obszarze badawczym.

5.2 Wywiady z przedstawicielami IP

Uzasadnienie

Analogicznie jak w obszarze nr 1

Dobór próby

Analogiczny jak w obszarze 2

Operat losowania

Analogiczny jak w obszarze 2

Technika badawcza

Analogiczny jak w obszarze 2

5.3 Badania ankietowe i opcjonalnie wywiady częściowo ustrukturyzowane

Uzasadnienie – badania wśród beneficjentów

Jak wskazano na wstępie w działaniu 3.4 potencjał do zastosowania badań ilościowych (ankietowych) dostrzegamy, biorąc pod uwagę zakres przedmiotowy interwencji, w przypadku każdego z poddziałań – są to poddziałania, których efekty można skwantyfikować pod postacią wskaźników odnoszących się przede wszystkim do kwestii konkurencyjności i innowacyjności firmy. Z drugiej strony na chwilę obecną liczba firm, które można objąć pomiarem początkowym jest bardzo niewielka (przykładowo w poddziałaniach 3.4.1 i 3.4.2 nie zostały jeszcze podpisane umowy z pośrednikami finansowymi oferującymi pożyczki stąd żadna firma nie otrzymała jeszcze wsparcia., w typie operacji A poddziałania 3.4.4 nie została zawarta żadna umowa o dofinansowanie.

Nie ulega wątpliwości, iż najbardziej optymalną sytuacją byłaby ta, w której analizy dotyczące działania 3.4 były prowadzone na poziomie poszczególnych poddziałań tzn. ewaluator badałby efekty jakie przyniosło wsparcie udzielane w ramach każdego z poddziałań. Takie podejście uzasadnione jest zróżnicowanym zakresem przedmiotowym poddziałań - w szczególności należy zwrócić tutaj uwagę na specyfikę poddziałania 3.4.5, w którym wsparcie udzielane jest na korzystanie z usług doradczych, odmienną charakterystyką wspieranych firm (startupy wspierane w 3.4.1 i 3.4.3 vs firmy dojrzałe wspierane w 3.4.2 i 3.4.4) oraz różne formy wsparcia (dotacje w 3.4.3, 3.4.4 i 3.4.5 vs instrumenty finansowe w 3.4.1 i 3.4.2). Równocześnie pożądanym jest by w przypadku każdego z poddziałań zastosowana została identyczna metoda gromadzenia danych oraz identyczne/zbliżone co do treści narzędzie badawcze tak by możliwe było dokonywanie porównań między poszczególnymi schematami wsparcia a tym samym identyfikacja najbardziej i najmniej skutecznych. To oznacza konieczność ustalenia, czy istnieje na etapie ewaluacji ex-post szansa realizacji w ramach każdego z poddziałań osi trzeciej badań o charakterze ilościowym, które uznajemy za najbardziej adekwatne z punktu widzenia pomiaru efektów wsparcia. Poddziałanie 3.4.1

W poddziałaniu 3.4.1 BGK ogłosił przetarg na pośredników finansowych przeznaczając na instrument finansowy „Pożyczka dla startupów” kwotę 21 mln zł i zakładając udzielenie przynajmniej 160 jednostkowych pożyczek. Należy w związku z tym uznać, iż w ramach poddziałania wsparcie otrzyma nie mniej niż 160 firm. Taka liczebność uzasadnia zastosowanie badań ilościowych.

- Poddziałanie 3.4.2

W poddziałaniu 3.4.1 BGK ogłosił przetarg na pośredników finansowych przeznaczając na instrument finansowy „Pożyczka” kwotę 42 mln zł i zakładając udzielenie przynajmniej 210 jednostkowych pożyczek. Należy w związku z tym uznać, iż w ramach poddziałania wsparcie otrzyma nie mniej niż 210 firm. Taka liczebność uzasadnia zastosowanie badań ilościowych.

- Poddziałanie 3.4.3

W poddziałaniu 3.4.3 zostało złożonych 9 wniosków na kwotę dofinansowania 17 883 709,44 z czego do dofinansowania wybrano 5 z nich na kwotę dofinansowania 7 465 918,52 zł Zainteresowanie pierwszym konkursem nie było znaczące a wartość projektów wybranych do dofinansowania stanowiła jedynie 29% alokacji na konkurs. Zgodnie z Załącznikiem nr 2 do SzOOP liczba planuje się wsparcie 32 startupów.

Na ten moment nie jesteśmy w stanie rozstrzygnąć czy na etapie ewaluacji ex - post możliwa będzie realizacja w poddziałaniu 3.4.3 badań ilościowych. Zgodnie z centralnym twierdzeniem granicznym

badania takie powinny być wykonywane tylko w przypadku gdy wielkość próby przekracza 30 podmiotów. Przyjmując, że rzeczywiście liczba beneficjentów wyniesie 32 osiągnięcie 30 wypełnionych ankiet może być niezwykle utrudnione (nawet mimo nałożenia na beneficjentów obowiązku brania udziału w badaniach ewaluacyjnych). Proponujemy by rozstrzygnięcie o możliwości realizacji badania ankietowego w tym poddziałaniu zapadło dopiero w roku 2022 gdy ostatecznie będzie znana liczba beneficjentów, które uzyskały wsparcie. Jako alternatywę dla badania ankietowego proponujemy przyjąć metodę jaką jest wywiad telefoniczny częściowo ustrukturyzowany, dzięki któremu możliwe jest pozyskanie zarówno danych o charakterze ilościowym (dotyczących np. wartości wskaźników) jak również danych jakościowych. W takim przypadku dane ilościowe stanowiąc będą jedynie uzupełnienie danych jakościowych i koniecznym będzie podchodzenie do nich z pewną ostrożnością z uwagi na małą liczebność próby badawczej.

Poddziałanie 3.4.4 (typ operacji A)

W schemacie A złożono 103 wnioski o dofinansowanie a 39 zostało rekomendowanych do dofinansowania. Jest to wartość istotnie wyższa od przyjętej w załączniku nr 2 do OPZ wynoszącej 15 firm. Ponadto nie została jeszcze skonsumowana cała alokacja na poddziałanie – wynosi ona 32 mln euro czyli około 137 mln zł⁹² podczas gdy wartość dofinansowania w rekomendowanych projektach to 82 mln zł. Należy więc spodziewać się, iż liczba beneficjentów będzie wyższa niż 39. Realnym jest naszym zdaniem uzyskanie ponad 30 wypełnionych ankiet co wskazuje na możliwość przeprowadzenia w poddziałaniu 3.4.4 badań ilościowych.

Poddziałanie 3.4.4 (typ operacji B)

W schemacie złożono 11 wniosków o dofinansowanie i zawarto 2 umowy. Taka liczebność populacji uniemożliwia realizację badań ilościowych. Proponujemy zastosowanie metody jaką jest wywiad częściowo ustrukturyzowany.

Poddziałanie 3.4.5

W poddziałaniu 3.4.5 złożono 163 wnioski, 97 projektów zostało wybranych do dofinansowania IZ oszacowała liczbę firm otrzymujących dotację na 800 przy założeniu średniego dofinansowania na poziomie 25 tys. zł tymczasem maksymalna wartość bonu to 20 tys. zł można więc spodziewać się, że wsparta zostanie większa od zakładanej liczba firm. Możliwe jest zastosowanie badań ilościowych.

Uzasadnienie – metody kontrfaktyczne

Metody kontrfaktyczne w niniejszym badaniu mają być wykorzystane do szacowania efektu netto interwencji. Metody te mają charakter ilościowy co oznacza, iż do ich realizacji wymagana jest odpowiednio liczna populacja zarówno w grupie beneficjentów, jak i grupie kontrolnej. Poniżej prezentujemy nasze stanowisko odnośnie możliwości i zasadności zastosowania metod kontrfaktycznych w poszczególnych poddziałaniach działania 3.4

- Poddziałania 3.4.1 i 3.4.2

W każdym z poddziałań na etapie ewaluacji ex-post możliwe powinno być wykorzystanie metod ilościowych w odniesieniu do populacji podmiotów korzystających ze wsparcia co oznacza, iż zasadnym jest prowadzenie rozważań na temat realizacji ewentualnych badań o charakterze kontrfaktycznym. W naszej opinii, biorąc pod uwagę, iż grupa kontrolna powinna być maksymalnie podobna do grupy eksperymentalnej grupę tę powinny stanowić przedsiębiorstwa posiadające

⁹² Przy kursie 4,24

skonkretyzowany cel rozwojowy zamierzające z określonych powodów sfinansować realizację tego celu z instrumentów finansowych oferowanych poza sektorem bankowym czyli przez pośredników finansowych wybranych w zorganizowanym przez BGK przetargu. Grupę kontrolną stanowiłyby firmy, które mimo posiadania tego celu nie otrzymały wsparcia ze strony pośrednika tj. np. złożyły wniosek o pożyczkę i został on odrzucony lub nosiły się z zamiarem złożenia takiego wniosku lecz uzyskały od pośrednika informację, iż jego złożenie jest bezcelowe ponieważ wniosek zostanie odrzucony. Z naszych doświadczeń wyniesionych z realizacji kilkunastu ewaluacji dotyczących instrumentów finansowych wynika, że liczebność tej grupy była na tyle niewielka, iż uniemożliwiała przeprowadzenie badań kontrfaktycznych. Sytuacja taka nie powinna stanowić zaskoczenia – instrumenty finansowe dokapitalizowywane środkami publicznymi miały w założeniu adresować zjawisko luki finansowej czyli być dostępnymi dla firm mających niskie lub żadne szanse na uzyskanie finansowania z sektora bankowego. Jako takie powinny być więc stosunkowo łatwo dostępne dla przedsiębiorstw. Zakładamy, iż prawdopodobieństwo wystąpienia analogicznej sytuacji w obecnej perspektywie finansowej jest wysokie – nie zmienił się bowiem istotnie ani charakter oferowanych instrumentów, ani cel jakiemu mają służyć. Stwarza to ryzyko braku możliwości doboru grupy kontrolnej dla pożyczkobiorców nie istnieje bowiem żadna inna grupa alternatywna – potencjalnie mogłyby ją stanowić firmy, które miały skonkretyzowany plan inwestycyjny i nie uzyskały na jego realizację finansowania z sektora bankowego jednakże identyfikacja takich firm byłaby możliwa jedynie w drodze badania przesiewowego co byłoby bardzo czasochłonne i wysoce kosztowne (firm takich w skali województwa z uwagi na coraz większą dostępność oferty bankowej nie byłoby dużo).

W przypadku poddziałania 3.4.2 dodatkową możliwością jest porównanie go za pomocą metod kontrfaktycznych z poddziałaniem 3.4.5. Dostarczy to oszacowania względnej skuteczności poddziałania 3.4.2 wobec poddziałania 3.4.5, czyli odpowie na pytanie, czy osiągnięty efekt netto byłby większy, gdyby beneficjentom poddziałania 3.4.2 zamiast faktycznie otrzymanego wsparcia udzielić takiego samego wsparcia, jak beneficjentom poddziałania 3.4.5.

Biorąc powyższe pod uwagę proponujemy by rozstrzygnięcie o możliwości i celowości realizacji badań kontrfaktycznych w poddziałaniach 3.4.1 i 3.4.2 zapadło dopiero w momencie bezpośrednio poprzedzającym realizację ewaluacji ex-post.

Poddziałanie 3.4.3

Jak wskazano wyżej, prawdopodobieństwo realizacji w poddziałaniu 3.4.3 badania ankietowego wśród beneficjentów jest niewielkie. Opierając się na informacjach dotyczących wyników pierwszego konkursu należy stwierdzić, iż prawdopodobieństwo to będzie jeszcze niższe gdyby chcieć przeprowadzić badania wśród firm nieskutecznie aplikujących o wsparcie – liczba projektów wybranych do dofinansowania przewyższała liczbę projektów ocenionych negatywnie. Ponadto z pewnością część z tych firm (szacujemy, że około 1/3) nie będzie już istniała na rynku w roku 2020/2021 – mówimy bowiem o startupach czyli firmach, które dopiero rozpoczynają swoją działalność. W związku z powyższym na chwilę obecną należy przyjąć, iż w poddziałaniu 3.4.3 badania kontrfaktyczne nie zostaną przeprowadzone. Jest to oczywiście założenie, którego prawdziwość powinna zostać zweryfikowana w momencie przygotowań do ogłoszenia przetargu na realizację ewaluacji ex-post.

Poddziałanie 3.4.4 (typ operacji A)

Zainteresowanie aplikowaniem o wsparcie w ramach tego schematu było wysokie. Kilukrotne przekroczenie wartości alokacji na konkurs każe zakładać, iż liczebność podmiotów aplikujących nieskutecznie o wsparcie będzie zdecydowanie wyższa od liczebności populacji beneficjentów. Oznacza to możliwość realizacji badań ankietowych również wśród tej grupy a tym samym realizację badań

kontrafaktycznych (im większa różnica między populacją beneficjentów a podmiotów nieskutecznie aplikujących o wsparcie na korzyść tej drugiej grupy tym większe możliwości zastosowania zaawansowanych metod doboru firm z grupy kontrolnej tak by w jak największym stopniu były podobne do firm z grupy eksperymentalnej).

Dodatkową możliwością jest porównanie tego typu operacji za pomocą metod kontrafaktycznych z podziałaniem 3.4.5. Dostarczy to oszacowania względnej skuteczności podziałania 3.4.4 (typ operacji A) wobec podziałania 3.4.5, czyli odpowie na pytanie, czy osiągnięty efekt netto byłby większy, gdyby beneficjentom podziałania 3.4.4 zamiast faktycznie otrzymanego wsparcia udzielić takiego samego wsparcia, jak beneficjentom podziałania 3.4.5.

Poddziałanie 3.4.4 (typ operacji B)

Z uwagi na bardzo małą liczebność populacji zarówno beneficjentów jak i podmiotów nieskutecznie aplikujących o wsparcie badania kontrafaktyczne nie mają uzasadnienia.

Poddziałanie 3.4.5

W ramach tego schematu przewidywana liczba beneficjentów będzie bardzo wysoka (szczególnie na tle pozostałych podziałania). Warto natomiast zwrócić uwagę na to, iż najprawdopodobniej liczba firm aplikujących nieskutecznie będzie wyraźnie mniejsza od liczby beneficjentów (w pierwszym naborze 67% projektów zostało wybranych do dofinansowania). Potencjalnie może to utrudniać dobór grupy kontrolnej natomiast nie powinno go uniemożliwiać – szacujemy, iż liczba nieskutecznie aplikujących wyniesie przynajmniej 264 ($33\% * 800$). Z tego względu proponujemy przyjąć iż w podziałaniu 3.4.5 na etapie ewaluacji ex-post mogą być realizowane badania o charakterze kontrafaktycznym.

Poddziałania 3.4.1 i 3.4.2

Dobór próby

Grupa eksperymentalna

W przypadku podziałania 3.4.1 i 3.4.2 badaniami objęci byłiby ostateczni odbiorcy wsparcia (firmy korzystające z pożyczek). Proponujemy by badaniami został objęty taki odsetek pożyczkobiorców, który umożliwiłby uogólnianie wyników z próby na populację z błędem oszacowania nieprzekraczającym 5% przy 95% poziomie ufności. Należy natomiast mieć na uwadze to, że im mniejsza liczebność populacji tym większy odsetek populacji musi zostać przebadany by uzyskać taki błąd oszacowania [patrz przykład w obszarze nr 2].

Zalecamy by ewaluator uwzględnił w badaniu fakt, iż pożyczki będzie najprawdopodobniej oferować kilku pośredników – w próbie nie powinni dominować klienci jednej tylko instytucji. Optymalną sytuacją byłaby taka, w której udział pożyczkobiorców z danej instytucji w próbie był zbliżony do ich udziału w populacji.

W próbie powinny znaleźć się wyłącznie te firmy, które zakończyły realizację projektu finansowanego z pożyczki przynajmniej na rok przed realizacją ewaluacji ex-post.

Dobór powinien mieć charakter losowy.

Grupa kontrolna

Gdyby wielkość puli kontrolnej (tj. podmiotów, które złożyły wniosek o udzielenie pożyczki, ale jej nie otrzymały lub planowały ubiegać się u pośrednika o pożyczkę, lecz pośrednik przekazał im, że złożenie

wniosku jest bezcelowe, ponieważ zostanie on odrzucony) wbrew przewidywaniom okazała się wystarczająca do przeprowadzenia analiz, pula ta mogłaby zostać wykorzystana do skonstruowania grupy kontrolnej. Nawet w takim przypadku można przypuszczać, że liczebność puli kontrolnej będzie stosunkowo nieduża w porównaniu z grupą eksperymentalną, dlatego należałoby dążyć do zebrania danych o jak największej liczbie przedsiębiorstw wchodzących w skład puli kontrolnej. Nie dokonywano by zatem doboru mniejszej grupy kontrolnej spośród puli kontrolnej. Sugerujemy natomiast obliczenie indeksu *propensity score* na podstawie dostępnych danych o cechach związanych z szansą otrzymania pożyczki (np. rok założenia przedsiębiorstwa, rok rozważanego/faktycznego złożenia wniosku o pożyczkę, wielkość przedsiębiorstwa, branża działalności) i przeważenie na jego podstawie grupy kontrolnej (technika *propensity score weighting*). Następnie efekt netto mógłby zostać oszacowany metodą *difference-in-differences*.

W przypadku analizy względnego efektu netto grupa kontrolna może zostać skonstruowana przez przeważenie grupy eksperymentalnej dla Poddziałania 3.4.5, również techniką *propensity score weighting*. Pozwoliłoby to zrekonstruować sytuację kontrfaktyczną opisującą, jakie byłyby efekty dla beneficjentów Poddziałania 3.4.2, gdyby odebrali takie same wsparcie, jak beneficjenci Poddziałania 3.4.5.

Operat losowania

Operatem w przypadku grupy eksperymentalnej powinna być baza pożyczkobiorców prowadzona przez pośredników finansowych. Baza powinna zawierać co najmniej następujące informacje:

- Nazwa firmy
- NIP
- Numer telefonu
- Adres e-mail
- Imię i nazwisko osoby do kontaktów roboczych
- Dane kontaktowe do osoby do kontaktów roboczych (nr telefonu, e – mail)
- Data udzielenia pożyczki
- Wartość pożyczki
- Branża działalności firmy (główny kod PKD)

Jeżeli chodzi o grupę kontrolną to pożyczkobiorcy powinni w sposób systematyczny i zestandaryzowany gromadzić dane zarówno na temat podmiotów, które złożyły wniosek o udzielenie pożyczki jak i na temat podmiotów, które planowały ubiegać się u pośrednika o pożyczkę natomiast pośrednik przekazał im, że złożenie wniosku jest bezcelowe ponieważ zostanie on odrzucony.

Technika badawcza

Proponujemy metodę CAWI/CATI. W pierwszej kolejności do respondentów powinna zostać wysłana ankieta CAWI a następnie, w sytuacji niedostatecznego stopnia zwrotu, uruchomiona powinna zostać ankietyzacja telefoniczna.

Poddziałanie 3.4.3

Dobór próby

Grupa eksperymentalna

Gdyby w ramach poddziałania chcieć zrealizować badania ankietowe to oznaczałoby to konieczność przeprowadzenia 30 ankiet z losowo dobranymi beneficjentami. W przypadku badań jakościowych

liczebność może być niższa choć zalecamy realizację nie mniej niż 15 wywiadów (jest to naszym zdaniem minimalna liczba, która uzasadnia przeprowadzenie wywiadów strukturyzowanych czyli takich, gdzie część danych ma być analizowana w sposób ilościowy).

W próbie powinny znaleźć się wyłącznie te firmy, które zakończyły realizację projektu finansowanego z dotacji przynajmniej na rok przed realizacją ewaluacji ex-post.

Grupa kontrolna

Przy liczebności grupy eksperymentalnej, a także puli kontrolnej rzędu kilkudziesięciu podmiotów dobór grupy kontrolnej nie jest zasadny. Margines błędu oszacowania efektu netto będzie bowiem zbyt duży, by oszacowanie to miało praktyczną wartość.

Operat losowania

Operatem powinna być baza beneficjentów i podmiotów aplikujących nieskutecznie prowadzona przez instytucję zarządzającą lub pośredniczącą. Baza powinna zawierać co najmniej następujące informacje:

- Nazwa firmy
- NIP
- Numer telefonu
- Adres e-mail
- Imię i nazwisko osoby do kontaktów roboczych
- Dane kontaktowe do osoby do kontaktów roboczych (nr telefonu, e – mail)

Technika badawcza

W przypadku badań ilościowych proponujemy metodę CAWI/CATI. W pierwszej kolejności do respondentów powinna zostać wysłana ankieta CAWI a następnie, w sytuacji niedostatecznego stopnia zwrotu, uruchomiona powinna zostać ankietyzacja telefoniczna.

Wywiady strukturyzowane proponujemy by realizowane były telefonicznie co jest efektywne kosztowo a z uwagi na charakter wywiadu znajduje uzasadnienie.

Poddziałanie 3.4.4 (typ operacji A)

Dobór próby

Grupa eksperymentalna

Proponujemy by badaniami został objęty taki odsetek beneficjentów, który umożliwiłby uogólnianie wyników z próby na populację z błędem oszacowania nieprzekraczającym 5% przy 95% poziomie ufności. Należy natomiast mieć na uwadze zastrzeżenia poczynione w opisie doboru próby w obszarze nr 1.

W próbie powinny znaleźć się wyłącznie te firmy, które zakończyły realizację projektu finansowanego z dotacji przynajmniej na rok przed realizacją ewaluacji ex-post.

Dobór firm powinien mieć charakter losowy.

Grupa kontrolna

W przypadku dostępności wyników oceny wniosków o dofinansowanie proponujemy zastosować kontrfaktyczną technikę RDD (która, jak pokazują analizy metodologiczne, odpowiednio zastosowana w sprzyjających warunkach dostarcza szczególnie precyzyjnego oszacowania efektu netto⁹³) i ograniczyć grupę kontrolną do przedsiębiorstw, które uzyskały wynik oceny zbliżony do progu wyboru projektu do dofinansowania. Jeżeli wyniki oceny wniosków nie będą dostępne, proponujemy dobrać grupę kontrolną metodą PSM na podstawie dostępnych danych o cechach związanych z szansą otrzymania dofinansowania (np. rok założenia przedsiębiorstwa, rok złożenia wniosku, wielkość przedsiębiorstwa, branża działalności).

W przypadku analizy względnego efektu netto grupa kontrolna może zostać skonstruowana przez przeważenie grupy eksperymentalnej dla Poddziałania 3.4.5, również techniką *propensity score weighting*. Pozwoliłoby to zrekonstruować sytuację kontrfaktyczną opisującą, jakie byłyby efekty dla beneficjentów Poddziałania 3.4.4 (typ operacji A), gdyby odebrali takie same wsparcie, jak beneficjenci Poddziałania 3.4.5.

Operat losowania

Baza beneficjentów będąca w dyspozycji IZ/IP (najlepiej gdyby zawierała informacje o liczbie punktów jaką uzyskał wniosek, co pozwoliło na realizację analiz kontrfaktycznych techniką RDD).

Technika badawcza

Proponujemy metodę CAWI/CATI. W pierwszej kolejności do respondentów powinna zostać wysłana ankieta CAWI a następnie, w sytuacji niedostatecznego stopnia zwrotu, uruchomiona powinna zostać ankietyzacja telefoniczna.

Poddziałanie 3.4.4 (typ operacji B)

Dobór próby

Grupa eksperymentalna

Proponujemy przeprowadzenie wywiadów ze wszystkimi beneficjentami poddziałania (2 podmioty). W sytuacji gdy liczba beneficjentów ulegnie zwiększeniu należy ponownie określić wielkość próby – jeżeli liczba beneficjentów będzie nie większa niż 6 proponujemy by wywiadami objąć wszystkich z nich.

W próbie powinny znaleźć się wyłącznie te firmy, które zakończyły realizację projektu finansowanego z dotacji przynajmniej na rok przed realizacją ewaluacji ex-post.

Grupa kontrolna

Nie dotyczy

Operat losowania

Analogiczny jak w przypadku schematu A.

Technika badawcza

⁹³ Zob. np. Gertler, P. J.; Martinez, S., Premand, P., Rawlings, L. B. and Christel M. J. Vermeersch, 2010, Impact Evaluation in Practice: Ancillary Material, The World Bank, Washington DC (www.worldbank.org/ieinpractice).

Proponujemy metodę jaką są wywiady indywidualne – face to face oraz telefoniczne. Proponujemy realizację przynajmniej dwóch wywiadów bezpośrednich. Pozostałe mogłyby być zrealizowane telefoniczne bo byłoby efektywne kosztowo.

Poddziałanie 3.4.5

Dobór próby

Grupa eksperymentalna

Proponujemy by badaniami został objęty taki odsetek beneficjentów, który umożliwiłby uogólnianie wyników z próby na populację z błędem oszacowania nieprzekraczającym 5% przy 95% poziomie ufności. Należy natomiast mieć na uwadze zastrzeżenia poczynione w opisie doboru próby pożyczkobiorców.

W próbie powinny znaleźć się wyłącznie te firmy, które zakończyły realizację projektu finansowanego z dotacji przynajmniej na rok przed realizacją ewaluacji ex-post.

Dobór firm powinien mieć charakter losowy.

Grupa kontrolna

W przypadku dostępności wyników oceny wniosków o dofinansowanie proponujemy zastosować kontrfaktyczną technikę RDD (która, jak pokazują analizy metodologiczne, odpowiednio zastosowana w sprzyjających warunkach dostarcza szczególnie precyzyjnego oszacowania efektu netto⁹⁴) i ograniczyć grupę kontrolną do przedsiębiorstw, które uzyskały wynik oceny zbliżony do prognozy wyboru projektu do dofinansowania. Jeżeli wyniki oceny wniosków nie będą dostępne, proponujemy dobrać grupę kontrolną metodą PSM_{na} na podstawie dostępnych danych o cechach związanych z szansą otrzymania dofinansowania (np. rok założenia przedsiębiorstwa, rok złożenia wniosku, wielkość przedsiębiorstwa, branża działalności).

Operat losowania

Analogiczny jak w przypadku schematu A poddziałania 3.4.4 (w tym liczba punktów uzyskana przez wniosek).

Technika badawcza

Proponujemy metodę CAWI/CATI. W pierwszej kolejności do respondentów powinna zostać wysłana ankieta CAWI a następnie, w sytuacji niedostatecznego stopnia zwrotu, uruchomiona powinna zostać ankietyzacja telefoniczna.

5.4 Indywidualne wywiady telefoniczne

Uzasadnienie

Celem osi 3 jest podniesieniu konkurencyjności sektora MSP w Małopolsce. Beneficjentami lub ostatecznymi odbiorcami wszystkich działań są przedsiębiorcy. Stąd istotne jest poznanie opinii

⁹⁴ Zob. np. Gertler, P. J.; Martinez, S., Premand, P., Rawlings, L. B. and Christel M. J. Vermeersch, 2010, Impact Evaluation in Practice: Ancillary Material, The World Bank, Washington DC (www.worldbank.org/ieinpractice).

przedsiębiorców na temat instrumentów wsparcia i ich efektów. Służy temu m.in. badanie kwestionariuszowe, które opisuje skalę zjawisk, ale nie jest w stanie dać pogłębionej informacji na temat związków przyczynowo skutkowych i mechanizmów działania interwencji. Dlatego badania ilościowe należy uzupełnić techniką jakościową. Indywidualne wywiady telefoniczne są efektywną metodą poznania opinii ostatecznych odbiorców wsparcia za pomocą instrumentów finansowych.

Dobór próby

Proponujemy przeprowadzenie 6 indywidualnych wywiadów telefonicznych (TDI) z przedsiębiorcami (ostatecznymi odbiorcami), którzy otrzymali pożyczki w ramach działań 3.4.1 (3 TDI) i 3.4.2 (3 TDI). Ostateczni odbiorcy instrumentów finansowych różnią się między sobą stażem rynkowym: w poddziałaniu 3.4.1 ostateczni odbiorcy działają na rynku krócej niż 24 miesiące a w poddziałaniu 3.4.2. wspierani są przedsiębiorcy o dłuższym stażu rynkowym. Celem wywiadów indywidualnych będzie pogłębienie wiedzy na temat efektów wsparcia, trwałości rozwoju wspartych firm, barier i uwarunkowań rozwoju, charakterystyki instrumentu wsparcia na tle innych dostępnych źródeł finansowania inwestycji w środki trwałe. W przypadku wsparcia zakupu usług doradczych (3.4.5.) proponujemy realizację 6 indywidualnych wywiadów telefonicznych: z beneficjentami wsparcia (przedsiębiorcami) – 3 TDI - i usługodawcami – 3 TDI. Tematyka wywiadów będzie dotyczyła adekwatności i jakości oferowanych usług z perspektywy odbiorców usług i usługodawców a także zalet i wad modelu popytowego, po raz pierwszy wdrażanego w ramach perspektywy finansowej 2014-2020.

Z uwagi na to, że wśród beneficjentów działania 3.4.3 i 3.4.4. będą prowadzone indywidualne wywiady pogłębione w ramach studiów przypadku (rozdział 5.5.) nie planuje się osobnych wywiadów indywidualnych z tą grupą beneficjentów..

Operat losowania

Ostateczni odbiorcy instrumentów finansowych w poddziałaniu 3.4.1. i 3.4.2., beneficjenci oraz usługodawcy w działaniu 3.4.5.

Technika badawcza

Techniką badawczą powinien być indywidualny wywiad telefoniczny – ta technika jest właściwa w przypadku trudniejszych grup respondentów, którzy nie są zachęceni lub zobligowani do udzielenia wywiadów np. w umowie dofinansowania. Taką sytuację mamy w przypadku ostatecznych odbiorców wsparcia instrumentów finansowych a także w przypadku usługodawców w działaniu 3.4.5. Technika telefoniczna jest bardziej elastyczna i wygodna dla takich respondentów a przy tym charakteryzuje się podobnymi zaletami, jak indywidualne wywiady „face to face”.

5.5 Studia przypadku

Uzasadnienie

[patrz opis metody zawarty w obszarze nr 1]. Ponadto metoda posłuży identyfikacji tzw. dobrych praktyk.

Dobór próby

Proponujemy zrealizowanie studiów przypadku dla przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia na wdrożenie wyników prac B+R finansowanych ze środków osi 1 dla przedsiębiorstw o stażu do

24 miesiące (1 studium dla 3.4.3) i pozostałych (1 studium dla 3.4.4). Analogicznie proponujemy po jednym studium przypadku dla przedsiębiorstw wdrażających wyniki prac B+R finansowanych z innych niż oś 1 źródeł – po jednym studium przypadku dla poddziałania 3.4.3 i 3.4.4. Łącznie 4 studia przypadku. Dodatkowo 2 studia przypadku proponujemy dla producentów urządzeń do produkcji energii ze źródeł odnawialnych: jedno dla producenta urządzeń do produkcji energii ze źródeł odnawialnych i jedno dla producenta urządzeń do produkcji biokomponentów i biopaliw II i III generacji.

Operat losowania

Baza beneficjentów ww. poddziałań prowadzona przez instytucję zarządzającą lub pośredniczącą. Baza powinna zawierać co najmniej następujące informacje:

- Nazwa firmy
- Tytuł projektu
- NIP
- Numer telefonu
- Adres e-mail
- Imię i nazwisko osoby do kontaktów roboczych
- Dane kontaktowe do osoby do kontaktów roboczych (nr telefonu, e – mail)

Technika badawcza

Patrz opis techniki zawarty w obszarze nr 3

5.6 Wywiady z pośrednikami finansowymi w poddziałaniach 3.4.1 i 3.4.2 oraz przedstawicielem BGK

Uzasadnienie:

Instrumenty finansowe są bardzo ważnym elementem instrumentarium Funduszy Strukturalnych. Ich rola wzrosła w obecnej perspektywie finansowej i będzie prawdopodobnie jeszcze większa w następnej perspektywie finansowej, ze względu na możliwość wielokrotnego użycia środków publicznych, mniejszego wpływu na zniekształcenia rynku i mniejsze obciążenia biurokratyczne beneficjentów i administracji. Ważną rolę w systemie wdrażania instrumentów finansowych pełnią pośrednicy finansowi, którzy powinni stawać się stałym elementem systemu wsparcia inwestycyjnego przedsiębiorstw. Dlatego w badaniu proponujemy zrealizowanie wywiadów face to face z pośrednikami finansowymi i z BGK jako menadżerem funduszu.

Dobór próby

Wywiady powinny zostać przeprowadzone z pośrednikami finansowymi – beneficjentami poddziałań 3.4.1 i 3.4.2. Przewidujemy (na podstawie informacji z otwarcia ofert do przetargu ogłoszonego przez BGK), iż liczba pośredników nie będzie duża. Z tego względu proponujemy by wywiadami byli objęci wszyscy pośrednicy.

Oprócz wywiadów z pośrednikami proponujemy też przeprowadzenie jednego wywiadu z przedstawicielem banku BGK, który podpisał umowę z Województwem Małopolskim, w zakresie zarządzania funduszem funduszy i wdrażania instrumentów finansowych w ramach RPO WM 2014-2020.

Operat losowania

Dane przekazane przez Instytucję Zarządzającą (kontakt do przedstawiciela BGK) oraz dane przekazane przez BGK (kontakty do pośredników finansowych – osób odpowiedzialnych za oferowanie produktów finansowych stanowiących przedmiot ogłoszonych przez BGK przetargów).

Technika badawcza

Techniką badawczą powinien być wywiad indywidualny realizowany face to face – ta technika jest właściwa w przypadku dłuższych rozmów, dotyczących szczegółowych zagadnień, wymagających np. podpierania się przez respondenta danymi zastanymi. Taki charakter niewątpliwie będzie miała rozmowa z przedstawicielami pośredników finansowych i funduszu funduszy.

6. HARMONOGRAM REALIZACJI BADAŃ

Zaprezentowana powyżej metodyka zakłada przeprowadzenie wszystkich niezbędnych badań na etapie ewaluacji ex - post. Ewaluacja ex-post powinna zostać zrealizowana w momencie gdy możliwe będzie wiarygodne zbadanie efektów udzielanego wsparcia. Uważamy, iż minimalnym okresem, po upływie, którego można obserwować wpływ wsparcia na kondycję beneficjenta jest okres jednego roku. W przypadku niektórych typów projektów na efekty wsparcia należy zazwyczaj czekać dłużej – dobrym przykładem jest tutaj wsparcie stref inwestycyjnych, których „zapełnianie” lokatorami może trwać nawet kilka lat. Ewaluacja ex-post nie musi być natomiast prowadzona w momencie zakończenia realizacji wszystkich projektów – istotnym jest jedynie by populacja zakończonych projektów była na tyle duża, iż na podstawie badań jej dotyczących będzie można formułować wiążące i ostateczne wnioski dotyczące efektów wsparcia udzielanego w ramach danego schematu (tzn. przyjmujemy, iż nieobjęte badaniem projekty będące w trakcie realizacji z uwagi na ich niewielką liczbę nie zmienią obrazu sytuacji będącego efektem przeprowadzonego badania). Wydaje się, iż przełom 2020 i 2021 roku będzie tym momentem, w którym realizacja ewaluacji ex-post będzie możliwa i uzasadniona.

Jeżeli chodzi o czas realizacji proponowanej metodologii to szacujemy, iż ewaluacja ex-post powinna trwać około sześciu miesięcy przy czym:

- 1 miesiąc powinien zostać zarezerwowany na konsultacje raportu metodologicznego, wprowadzenie ewentualnych zmian w opracowanych w ramach niniejszego badania narzędziach, uwzględnienie dodatkowych potrzeb informacyjnych Zamawiającego, pilotaż narzędzi
- 4 miesiące powinny zostać zarezerwowane na realizację badań terenowych
- Przynajmniej 1 miesiąc powinien zostać przeznaczony na konsultacje raportu końcowego.

Umowa na realizację badania powinna zostać zawarta w momencie, który pozwoli na uniknięcie sytuacji, w której badania terenowe realizowane byłyby w okresie wakacyjnym, ponieważ może to znacząco utrudniać osiągnięcie założonych respons rate.

Załącznik nr 2 do raportu cząstkowego

Matryca wskaźnikowa

PIERWSZY OBSZAR BADAWCZY				
Pytanie badawcze	Wskaźniki	Moment gromadzenia danych	Badanie kontrfaktyczne (tak/nie)	Źródło danych
Jaki był stopień zainteresowania wsparciem w zakresie SAG? Ile zostało utworzonych, ile zaś rozbudowano istniejących już SAG? Czym podyktowany był wybór takiego rodzaju przedsięwzięcia?	Liczba nowoutworzonych SAG	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	Analiza danych zastanych (zestawienie danych na temat istniejących SAG z danymi na temat projektów z działania 3.1 RPO WM) ⁹⁵
	Liczba rozbudowanych SAG			Analiza danych zastanych (zestawienie danych na temat istniejących SAG z danymi na temat projektów z działania 3.1 RPO WM)
	Liczba wnioskodawców nieskutecznie ubiegających się o wsparcie w ramach poddziałania 3.1.2 (w podziale na istniejące i nowe SAG)			System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych (ZIT / SPR)			System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba inwestycji zlokalizowanych na przygotowanych terenach inwestycyjnych	System monitoringu RPO WM 2014-2020		
	Ocena jakościowa przeprowadzana w oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane od przedstawicieli IZ (w zakresie logiki interwencji)	Niniejsza ewaluacja		Desk research; badania jakościowe z przedstawicielami IZ
	Jaki wpływ na decyzję o sięgnięciu po środki unijne w zakresie SAG miały postawione warunki wsparcia (m.in.	Ocena jakościowa przeprowadzana w oparciu o dane zastane		Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post
	Ocena jakościowa	Niniejsza		Badania jakościowe z

⁹⁵ Jako istniejące SAG rozumiane będą też te wsparte w ramach MRPO 2007-2013, które aktualnie rozpoczynają funkcjonowanie

PIERWSZY OBSZAR BADAWCZY				
Pytanie badawcze	Wskaźniki	Moment gromadzenia danych	Badanie kontrfaktyczne (tak/nie)	Źródło danych
kryteria wyboru projektów)?	przeprowadzana w oparciu o informacje pozyskane od beneficjentów	ewaluacja oraz ewaluacja ex-post		beneficjentami
Czy, a jeśli tak, to w jakim stopniu utworzenie/rozbudowa SAG wpłynęły na rozwój gminy, na terenie której powstała lub została rozbudowana istniejąca SAG biorąc pod uwagę następujące wskaźniki: zmniejszenie stopy bezrobocia/wzrost zatrudnienia, rozwój działalności gospodarczej, zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej gminy? Pytanie odnosi się zarówno do perspektywy finansowej 2007-2013, jak i 2014-2020.	Liczba nowych miejsc pracy w SAG	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba miejsc pracy w SAG			
	Liczba nowo utworzonych miejsc pracy – pozostałe formy			
	Liczba bezrobotnych zarejestrowanych (na 1000 osób) wg gmin (w podziale na gminy, gdzie powstawały/były rozbudowywane SAG oraz gminy, gdzie nie była prowadzona taka interwencja)	Ewaluacja ex-post	Tak	Dane zastane (Dane te gromadzone są przez Małopolskie Obserwatorium Rozwoju Regionalnego)
	Liczba pracujących (na 1000 osób) wg gmin (w podziale na gminy, gdzie powstawały/były rozbudowywane SAG oraz gminy, gdzie nie była prowadzona taka interwencja)			
	Liczba podmiotów gospodarki narodowej (na 1000 osób) wg gmin (w podziale na gminy, gdzie powstawały/były rozbudowywane SAG oraz gminy, gdzie nie była prowadzona taka interwencja)			
Potencjalna atrakcyjność inwestycyjna gmin województwa małopolskiego dla gospodarki narodowej (w podziale na gminy, gdzie powstawały/były rozbudowywane SAG oraz gminy, gdzie nie			Dane zastane (Wskaźnik obliczony w ramach opracowania „Atrakcyjność inwestycyjna regionów 2016” przygotowywanego corocznie na zlecenie PAiIZ w Instytucie Przedsiębiorstwa Szkoły Głównej Handlowej pod kierunkiem prof. dr hab. Hanny Godlewskiej-	

PIERWSZY OBSZAR BADAWCZY				
Pytanie badawcze	Wskaźniki	Moment gromadzenia danych	Badanie kontrfaktyczne (tak/nie)	Źródło danych
	była prowadzona taka interwencja)			Majkowskiej.)
Czy wsparcie udzielone w ramach SAG miało wpływ na poprawę kondycji finansowej gminy?	Wskaźnik G - podstawowych dochodów podatkowych na 1 mieszkańca gminy przyjęty do obliczania subwencji wyrównawczej (w podziale na gminy, gdzie powstawały/były rozbudowywane SAG oraz gminy, gdzie nie była prowadzona taka interwencja)	Ewaluacja ex-post	Tak	Dane zastane (dane Ministerstwa Finansów)
Czy bez wsparcia z RPO WM w zakresie SAG w gminie objętej wsparciem nastąpiłoby: zmniejszenie stopy bezrobocia/wzrost zatrudnienia, rozwój działalności gospodarczej, zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej? Jeśli tak, to jakie czynniki miały/miałyby na to wpływ (efekty gospodarcze, zatrudnieniowe oraz społeczne inwestycji z zakresu przygotowywania oraz rozbudowy terenów inwestycyjnych)?	Liczba nowych miejsc pracy w SAG	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba miejsc pracy w SAG			
	Liczba nowo utworzonych miejsc pracy – pozostałe formy			
	Liczba bezrobotnych zarejestrowanych (na 1000 osób) wg gmin (w podziale na gminy, gdzie powstawały/były rozbudowywane SAG oraz gminy, gdzie nie była prowadzona taka interwencja)	Ewaluacja ex-post	Tak	Dane zastane (Dane te gromadzone są przez Małopolskie Obserwatorium Rozwoju Regionalnego)
	Liczba pracujących (na 1000 osób) wg gmin (w podziale na gminy, gdzie powstawały/były rozbudowywane SAG oraz gminy, gdzie nie była prowadzona taka interwencja)			
	Liczba podmiotów gospodarki narodowej (na 1000 osób) wg gmin (w podziale na gminy, gdzie powstawały/były rozbudowywane SAG oraz gminy, gdzie nie była prowadzona taka interwencja)			
Potencjalna atrakcyjność inwestycyjna gmin województwa	Dane zastane (Wskaźnik obliczony w ramach opracowania „Atrakcyjność inwestycyjna regionów			

PIERWSZY OBSZAR BADAWCZY				
Pytanie badawcze	Wskaźniki	Moment gromadzenia danych	Badanie kontrfaktyczne (tak/nie)	Źródło danych
	małopolskiego dla gospodarki narodowej (w podziale na gminy, gdzie powstawały/były rozbudowywane SAG oraz gminy, gdzie nie była prowadzona taka interwencja)			2016" przygotowywanego corocznie na zlecenie PAIiIZ w Instytucie Przedsiębiorstwa Szkoły Głównej Handlowej pod kierunkiem prof. dr hab. Hanny Godlewskiej-Majkowskiej.)
Czy, a jeśli tak, to w jakim stopniu utworzenie/rozbudowa SAG dzięki wsparciu w ramach RPO WM miałyby/miała wpływ na zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej Małopolski?	Potencjalna atrakcyjność inwestycyjna gmin województwa małopolskiego dla gospodarki narodowej (w podziale na gminy, gdzie powstawały/były rozbudowywane SAG oraz gminy, gdzie nie była prowadzona taka interwencja)	Ewaluacja ex-post	Tak	Dane zastane (Wskaźnik obliczony w ramach opracowania „Atrakcyjność inwestycyjna regionów 2016" przygotowywanego corocznie na zlecenie PAIiIZ w Instytucie Przedsiębiorstwa Szkoły Głównej Handlowej pod kierunkiem prof. dr hab. Hanny Godlewskiej-Majkowskiej.)
	Ocena jakościowa przeprowadzana w oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane od beneficjentów	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	Dane zastane (raporty i analizy); badanie ilościowe z beneficjentami (pytania otwarte); wywiady jakościowe z beneficjentami
Czy bez wsparcia z RPO WM w zakresie SAG mogła/mogłaby się zwiększyć atrakcyjność inwestycyjna Małopolski? Jeśli tak, to jakie czynniki miały na to wpływ?	Potencjalna atrakcyjność inwestycyjna gmin województwa małopolskiego dla gospodarki narodowej (w podziale na gminy, gdzie powstawały/były rozbudowywane SAG oraz gminy, gdzie nie była prowadzona taka interwencja)	Ewaluacja ex-post	Tak	Dane zastane (Wskaźnik obliczony w ramach opracowania „Atrakcyjność inwestycyjna regionów 2016" przygotowywanego corocznie na zlecenie PAIiIZ w Instytucie Przedsiębiorstwa Szkoły Głównej Handlowej pod kierunkiem prof. dr hab. Hanny Godlewskiej-Majkowskiej.)
	Ocena jakościowa przeprowadzana w oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane od beneficjentów	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	Dane zastane (raporty i analizy); badanie ilościowe z beneficjentami (pytania otwarte); wywiady jakościowe z beneficjentami
Jakie inne działania powinny zostać podjęte aby zwiększyć atrakcyjność inwestycyjną regionu?	Ocena jakościowa przeprowadzana w oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane od beneficjentów	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	Dane zastane (informacje przekazane przez beneficjentów), raporty i analizy; badanie ilościowe z beneficjentami (pytania otwarte); wywiady jakościowe z beneficjentami
Jaki jest stopień przeżywalności firm znajdujących się na	Odsetek przedsiębiorstw, które zaprzestały	Ewaluacja ex-post	Nie	Badania ilościowe z beneficjentami

PIERWSZY OBSZAR BADAWCZY				
Pytanie badawcze	Wskaźniki	Moment gromadzenia danych	Badanie kontrfaktyczne (tak/nie)	Źródło danych
terenie SAG, w podziale na gminy, które otrzymały wsparcie na to działanie w ramach RPO WM?	prowadzenia działalności gospodarczej w SAG		Nie	Badania jakościowe z beneficjentami
	Ocena jakościowa przeprowadzona w oparciu o informacje pozyskane od beneficjentów			
Jakie firmy zgłaszają zainteresowanie (wielkość, branże) oraz jakie są ich oczekiwania względem przygotowania terenów inwestycyjnych?	Liczba przedsiębiorstw funkcjonujących w ramach SAG powstałych/rozbudowanych w ramach działania 3.1 – w podziale na klasę wielkości firmy.	Ewaluacja ex-post	Nie	Badania ilościowe z beneficjentami/analiza danych zastanych
	Liczba przedsiębiorstw funkcjonujących w ramach SAG powstałych/rozbudowanych w ramach działania 3.1 – w podziale na branże.			
	Ocena jakościowa przeprowadzona w oparciu o informacje pozyskane od beneficjentów			
Jakie działania podejmowano lub zaplanowano w zakresie pozyskania inwestorów do tworzonych lub rozbudowywanych SAG?	Ocena jakościowa przeprowadzona w oparciu o informacje pozyskane od beneficjentów	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	Badania ilościowe (pytania otwarte) i jakościowe z beneficjentami
Jakie są dotychczasowe doświadczenia dotyczące czasu potrzebnego na zagospodarowanie przygotowanej SAG?	Odsetek beneficjentów deklarujących, że czas potrzebny na zagospodarowanie przygotowanej SAG był optymalny	Ewaluacja ex-post	Nie	Badanie ilościowe z beneficjentami
	Ocena jakościowa przeprowadzona w oparciu o informacje pozyskane od beneficjentów	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	Badania ilościowe (pytania otwarte) i jakościowe z beneficjentami
Jakie główne ryzyka dla funkcjonowania oraz rozwoju tworzonych/rozbudowywanych terenów inwestycyjnych identyfikują Beneficjenci?	Ocena jakościowa przeprowadzona w oparciu o informacje pozyskane od beneficjentów	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	Badania ilościowe (pytania otwarte) i jakościowe z beneficjentami
Czy zaistniały zewnętrzne bariery	Ocena jakościowa w oparciu o całość	Niniejsza ewaluacja oraz	Nie	Wszystkie źródła danych i informacji wykorzystane na

PIERWSZY OBSZAR BADAWCZY				
Pytanie badawcze	Wskaźniki	Moment gromadzenia danych	Badanie kontrfaktyczne (tak/nie)	Źródło danych
rozwojowe przedsiębiorstw znajdujących się na terenie SAG? Jeśli tak, to jakie były to bariery?	zgromadzonego materiału badawczego	ewaluacja ex-post		potrzeby oceny Działania 3.1
W jakim stopniu wsparcie było dostosowane do potrzeb i/lub problemów małopolskich MŚP w odniesieniu do SAG?	Ocena jakościowa w oparciu o całościowy kształt zgromadzonego materiału badawczego	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	Wszystkie źródła danych i informacji wykorzystane na potrzeby oceny Działania 3.1
W jakim stopniu wsparcie płynące z działania 3.1. RPO WM zaspokoiło potrzeby, rozwiązało problemy małopolskich MŚP w obszarze dostępu do odpowiednio przygotowanych terenów pod inwestycje (SAG)?	Odsetek beneficjentów deklarujących brak dalszych potrzeb w zakresie przygotowania terenów pod inwestycje	Ewaluacja ex-post	Nie	Badania ilościowe z beneficjentami
	Liczba nowoutworzonych SAG			Analiza danych zastanych (zestawienie danych na temat istniejących SAG z danymi na temat projektów z działania 3.1 RPO WM) ⁹⁶
	Liczba rozbudowanych SAG			Analiza danych zastanych (zestawienie danych na temat istniejących SAG z danymi na temat projektów z działania 3.1 RPO WM)
	Liczba wnioskodawców nieskutecznie ubiegających się o wsparcie w ramach poddziałania 3.1.2 (w podziale na istniejące i nowe SAG)			System monitoringu RPO WM 2014-2020
Jakie projekty można uznać za dobre praktyki w zakresie SAG?	Ocena jakościowa	Ewaluacja ex-post	Nie	Studia przypadków
Pytanie dodatkowe - Czy podmioty zarządzające strefami inwestycyjnymi wspartymi w ramach działania 3.1 formułują względem inwestorów jakieś kryteria dotyczące ich aktywności innowacyjnej?	Odsetek beneficjentów deklarujących formułowanie względem inwestorów kryteriów dotyczących ich aktywności innowacyjnej	Ewaluacja ex-post	Nie	Badania ilościowe z beneficjentami
	Ocena jakościowa przeprowadzana w oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane			Dane zastane, badanie ilościowe z beneficjentami (pytania otwarte o rodzaj takich kryteriów); wywiady jakościowe z

⁹⁶ Jako istniejące SAG rozumiane będą też te wsparte w ramach MRPO 2007-2013, które aktualnie rozpoczynają funkcjonowanie

PIERWSZY OBSZAR BADAWCZY				
Pytanie badawcze	Wskaźniki	Moment gromadzenia danych	Badanie kontrfaktyczne (tak/nie)	Źródło danych
	od beneficjentów			beneficjentami
Pytanie dodatkowe - Jakiego rodzaju działalność prowadzą w strefie podmioty, które zlokalizowały swoją inwestycję na jej terenie?	Ocena jakościowa przeprowadzana w oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane od beneficjentów	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	Dane zastane (informacje przekazane przez beneficjentów); badanie ilościowe z beneficjentami (pytania otwarte o dominujące typy działalności); wywiady jakościowe z beneficjentami
	Liczba przedsiębiorstw funkcjonujących w ramach SAG powstałych/rozbudowanych w ramach działania 3.1 – w podziale na klasę wielkości firmy.	Ewaluacja ex-post	Nie	Badania ilościowe z beneficjentami/analiza danych zastanych
	Liczba przedsiębiorstw funkcjonujących w ramach SAG powstałych/rozbudowanych w ramach działania 3.1 – w podziale na branże.			Badania ilościowe z beneficjentami/analiza danych zastanych
	Ocena jakościowa przeprowadzona w oparciu o informacje pozyskane od beneficjentów			Badania ilościowe z beneficjentami/analiza danych zastanych
Jakie zmiany w zakresie wsparcia w przedmiotowym obszarze byłyby zasadne?	Ocena jakościowa w oparciu o całościowy zgromadzony materiał badawczego	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post		Wyżej wymienione źródła danych
W jakim stopniu zostały zrealizowane cele interwencji w zakresie SAG?	Ocena jakościowa w oparciu o całościowy zgromadzony materiał badawczego	Ewaluacja ex-post	Nie	Wyżej wymienione źródła danych
	Liczba wnioskodawców nieskutecznie ubiegających się o wsparcie w ramach poddziałania 3.1.2 (w podziale na istniejące i nowe SAG)			System monitoringu RPO WM 2014-2020

DRUGI OBSZAR BADAWCZY

Pytanie badawcze	Wskaźniki	Moment gromadzenia danych	Badanie kontrfaktyczne (tak/nie)	Źródło danych
Jaki był stopień zainteresowania wsparciem w zakresie promocji postaw przedsiębiorczych oferowanych w ramach działania 3.2. RPO WM? Ile małopolskich przedsiębiorstw uzyskało wsparcie w tym zakresie? Które formy wsparcia cieszyły się największym, a które najmniejszym zainteresowaniem?	Liczba wnioskodawców nieskutecznie ubiegających się o wsparcie	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba instytucji otoczenia biznesu wspartych w zakresie profesjonalizacji usług	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie niefinansowe	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia w zakresie promocji przedsiębiorczości	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia – w podziale na formy wsparcia	Ewaluacja ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami
Czy przedsiębiorstwa korzystały częściej ze wsparcia jednostek samorządu terytorialnego czy Instytucji Otoczenia Biznesu (IOB), w tym akademickich inkubatorów przedsiębiorczości, świadczących usługi doradcze i inne formy wsparcia finansowane ze środków unijnych? Jaki był tego powód? Jak przedsiębiorstwa postrzegały wsparcie udzielane przez jednostki samorządu terytorialnego, IOB i podmioty prywatne pod kątem ich trafności i użyteczności?	Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie niefinansowe	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba wspieranych nowych przedsiębiorstw	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba przedsiębiorstw korzystających z zaawansowanych usług (nowych i/lub ulepszonych) świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia w zakresie promocji przedsiębiorczości	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Ocena jakościowa przeprowadzana w	Niniejsza ewaluacja	Nie	Dane zastane (informacje przekazane

DRUGI OBSZAR BADAWCZY				
Pytanie badawcze	Wskaźniki	Moment gromadzenia danych	Badanie kontrfaktyczne (tak/nie)	Źródło danych
	oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane od beneficjentów i przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia	oraz ewaluacja ex-post		przez beneficjentów); badanie ilościowe z przedsiębiorstwami; wywiady jakościowe z beneficjentami
Czy, a jeśli tak, to w jakim stopniu promowanie postaw przedsiębiorczych poprzez wsparcie uzyskane z działania 3.2. RPO WM wpłynęło na upowszechnienie nowych modeli biznesowych oraz rozbudowanie nowych zdolności produkcyjnych istniejących małopolskich przedsiębiorstw?	Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie niefinansowe	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba wspieranych nowych przedsiębiorstw	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba przedsiębiorstw korzystających z zaawansowanych usług (nowych i/lub ulepszonych) świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia w zakresie promocji przedsiębiorczości	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	System monitoringu RPO WM 2014-2020
Czy upowszechnienie nowych modeli biznesowych oraz rozbudowanie nowych zdolności produkcyjnych istniejących małopolskich nastąpiło/nastąpiłoby bez wsparcia z RPO WM? Jeśli tak, to jakie czynniki miały/miałyby na to wpływ?	Ocena jakościowa przeprowadzana w oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane od beneficjentów i przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia	Ewaluacja ex-post	Nie	Dane zastane (informacje przekazane przez beneficjentów); badanie ilościowe z przedsiębiorstwami; wywiady jakościowe z beneficjentami
Jaki jest stopień profesjonalizacji usług świadczonych przez IOB? Jaka jest jakość tych usług?	Liczba instytucji otoczenia biznesu wspartych w zakresie profesjonalizacji usług	Ewaluacja ex-post	NIE	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba zaawansowanych usług (nowych lub ulepszonych) świadczonych przez IOB	Ewaluacja ex-post	NIE	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Odsetek firm, które	Ewaluacja ex-	NIE	Badania ilościowe z

DRUGI OBSZAR BADAWCZY				
Pytanie badawcze	Wskaźniki	Moment gromadzenia danych	Badanie kontrfaktyczne (tak/nie)	Źródło danych
	wysoko oceniają jakość wsparcia	post		beneficjentami
Jaki jest stopień przeżywalności firm, które skorzystały ze wsparcia oferowanego w ramach działania 3.2. RPO WM?	Odsetek wspartych przedsiębiorstw, które zaprzestały prowadzenia działalności gospodarczej	Ewaluacja ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami
Jaka jest struktura MŚP korzystających ze wsparcia w przekrojach: branżowym, ze względu na rozmiary przedsiębiorstw oraz ze względu na lokalizację (obszary wiejskie, miasta do 20 tys., 20-50 tys., 50-100 tys. 100-500 tys. oraz powyżej 500 tys. mieszkańców)?	Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia – w podziale na wielkość miejscowości (lokalizacja firmy).	Ewaluacja ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami/analiza danych zastanych
	Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia – w podziale na klasę wielkości firmy.	Ewaluacja ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami/analiza danych zastanych
	Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia – w podziale na branże.	Ewaluacja ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami/analiza danych zastanych
Czy zaistniały zewnętrzne bariery rozwojowe przedsiębiorstw, które skorzystały ze wsparcia oferowanego w ramach działania 3.2. RPO WM? Jeśli tak, to jakie były to bariery?	Ocena jakościowa przeprowadzana w oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane od beneficjentów i przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia	Ewaluacja ex-post	Nie	Dane zastane (informacje przekazane przez beneficjentów); badanie ilościowe z przedsiębiorstwami; wywiady jakościowe z beneficjentami
W jakim stopniu wsparcie w ramach działania 3.2. RPO WM było dostosowane do potrzeb i/lub problemów małopolskich MŚP?	Ocena jakościowa przeprowadzana w oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane od beneficjentów i przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia	Ewaluacja ex-post	Nie	Dane zastane (informacje przekazane przez beneficjentów); badanie ilościowe z przedsiębiorstwami; wywiady jakościowe z beneficjentami
Jakie inne działania powinny zostać podjęte przez JST oraz IOB aby wesprzeć rozwój MŚP działających na rynku nie dłużej niż 24 m-ce (oczekiwania i potrzeby)?	Ocena jakościowa i ekspercka przeprowadzana w oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane od beneficjentów i przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia	Ewaluacja ex-post	Nie	Dane zastane (informacje przekazane przez beneficjentów); badanie ilościowe z przedsiębiorstwami; wywiady jakościowe z beneficjentami
Czy realizowane projekty uwrażliwiły i otworzyły Beneficjentów na potrzeby MŚP działających na rynku nie dłużej niż 24 m-ce oraz	Ocena jakościowa i ekspercka przeprowadzana w oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane	Ewaluacja ex-post	Nie	Dane zastane (informacje przekazane przez beneficjentów); badanie ilościowe z przedsiębiorstwami; wywiady jakościowe z

DRUGI OBSZAR BADAWCZY				
Pytanie badawcze	Wskaźniki	Moment gromadzenia danych	Badanie kontrfaktyczne (tak/nie)	Źródło danych
czy pozwoliły na lepsze dostosowanie oferty wsparcia do potrzeb tej grupy docelowej? Czy doświadczenia oraz realizowane interwencje będą kontynuowane bez wsparcia środków europejskich?	od beneficjentów i przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia			beneficjentami
W jakim stopniu zostały zrealizowane cele interwencji w zakresie działania 3.2. RPO WM?	Liczba wnioskodawców nieskutecznie ubiegających się o wsparcie	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Ocena jakościowa przeprowadzana w oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane od beneficjentów i przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	Dane zastane (informacje przekazane przez beneficjentów); badanie ilościowe z przedsiębiorstwami; wywiady jakościowe z beneficjentami
W jakim stopniu wsparcie płynące z działania 3.2. RPO WM zaspokoiło potrzeby, rozwiązało problemy małopolskich MŚP?	Liczba wnioskodawców nieskutecznie ubiegających się o wsparcie	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Ocena jakościowa przeprowadzana w oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane od beneficjentów i przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	Dane zastane (informacje przekazane przez beneficjentów); badanie ilościowe z przedsiębiorstwami; wywiady jakościowe z beneficjentami
Jakie efekty gospodarcze towarzyszą wsparciu udzielanemu w ramach projektów przedsiębiorcom z sektora MŚP?	Odsetek firm deklarujących, iż w porównaniu do roku w którym otrzymane było wsparcie wzrósł poziom ich przychodów	Ewaluacja ex-post	Tak	Badania ilościowe z beneficjentami i grupą kontrolną
	Odsetek firm deklarujących, iż w porównaniu do roku, w którym otrzymały wsparcie wzrósł poziom ich zysków	Ewaluacja ex-post	Tak	Badania ilościowe z beneficjentami i grupą kontrolną
	Wzrost zatrudnienia w podmiotach, które otrzymały wsparcie	Ewaluacja ex-post	Tak	Badania ilościowe z beneficjentami i grupą kontrolną
	Ocena jakościowa przeprowadzana w oparciu o dane zastane oraz	Ewaluacja ex-post	Nie	Dane zastane (informacje przekazane przez beneficjentów); badanie ilościowe z

DRUGI OBSZAR BADAWCZY				
Pytanie badawcze	Wskaźniki	Moment gromadzenia danych	Badanie kontrfaktyczne (tak/nie)	Źródło danych
	informacje pozyskane od beneficjentów i przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia			przedsiębiorstwami; wywiady jakościowe z beneficjentami
Jak po uzyskaniu wsparcia zmieniła się sytuacja grupy docelowej, tj. MŚP działających na rynku nie dłużej niż 24 m-ce wraz z oszacowaniem potencjalnej skali zmian bez tego typu wsparcia, w odniesieniu do odpowiednio dobranej grupy referencyjnej?	Odsetek firm deklarujących, iż w porównaniu do roku w którym otrzymane było wsparcie wzrósł poziom ich przychodów	Ewaluacja ex-post	Tak	Badania ilościowe z beneficjentami i grupą kontrolną
	Odsetek firm deklarujących, iż w porównaniu do roku, w którym otrzymały wsparcie wzrósł poziom ich zysków	Ewaluacja ex-post	Tak	Badania ilościowe z beneficjentami i grupą kontrolną
	Wzrost zatrudnienia w podmiotach, które otrzymały wsparcie	Ewaluacja ex-post	Tak	Badania ilościowe z beneficjentami i grupą kontrolną
	Ocena jakościowa przeprowadzana w oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane od beneficjentów i przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia	Ewaluacja ex-post	Nie	Dane zastane (informacje przekazane przez beneficjentów); badanie ilościowe z przedsiębiorstwami; wywiady jakościowe z beneficjentami
Jak przedsiębiorcy korzystający ze wsparcia oferowanego w ramach projektów oceniają jakość świadczonych usług, kompetencje kadr świadczących usługi oraz ich przydatność dla rozwoju działalności przedsiębiorstwa?	Odsetek firm, które wysoko oceniają jakość wsparcia	Ewaluacja ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami
	Ocena jakościowa przeprowadzana w oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane od beneficjentów i przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	Dane zastane (informacje przekazane przez beneficjentów); badanie ilościowe z przedsiębiorstwami; wywiady jakościowe z beneficjentami
Jakie zmiany w zakresie wsparcia w przedmiotowym obszarze byłyby zasadne?	Ocena jakościowa i ekspercka przeprowadzana w oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane od beneficjentów i przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	Dane zastane (informacje przekazane przez beneficjentów); badanie ilościowe z przedsiębiorstwami; wywiady jakościowe z beneficjentami
Jakie projekty można uznać za dobre praktyki w przedmiotowym obszarze problemowym?	Ocena jakościowa i ekspercka przeprowadzana w oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane	Ewaluacja ex-post	Nie	Dane zastane (informacje przekazane przez beneficjentów); badanie ilościowe z przedsiębiorstwami; wywiady jakościowe z

DRUGI OBSZAR BADAWCZY				
Pytanie badawcze	Wskaźniki	Moment gromadzenia danych	Badanie kontrfaktyczne (tak/nie)	Źródło danych
	od beneficjentów i przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia			beneficjentami
Pytanie dodatkowe - Czy doradztwo/inkubacja miały związek z prowadzoną/planowaną inwestycją? Z jakich źródeł finansują działania inwestycyjne klienci IOB? Jakie luki i bariery występują w tym zakresie?	Ocena jakościowa przeprowadzana w oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane od beneficjentów i przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	Dane zastane (informacje przekazane przez beneficjentów); badanie ilościowe z przedsiębiorstwami; wywiady jakościowe z beneficjentami

TRZECI OBSZAR BADAWCZY				
Pytanie badawcze	Wskaźniki	Moment gromadzenia danych	Badanie kontrfaktyczne (tak/nie)	Źródło danych
Jaki był wpływ interwencji realizowanych w ramach działania 3.3. RPO WM na promocję gospodarczą Małopolski oraz zwiększenie aktywności międzynarodowej małopolskich MŚP?	Wszystkie wskaźniki produktu przypisane do działania w załączniku nr 2 do SzOOP	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba projektów realizowanych w ramach poddziałania 3.3.1 wg typów projektów			
	Liczba firm uczestniczących w projektach dotyczących wsparcia małopolskich MŚP w ekspansji na rynki zewnętrzne			
	Liczba kontaktów biznesowych			
	Liczba obsłużonych inwestorów			
	Liczba kontraktów handlowych zagranicznych podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji			
	Odsetek przedsiębiorstw deklarujących, iż dzięki uzyskaniu wsparcia rozpoczęli oferowanie swoich produktów/usług na nowych rynkach	Ewaluacja ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami
Odsetek przedsiębiorstw deklarujących, iż dzięki uzyskaniu wsparcia nawiązały nowe kontakty handlowe na tych rynkach zagranicznych, na	Ewaluacja ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami	

	których już działały			
Czy projekty, które otrzymały wsparcie w ramach działania 3.3. RPO WM odniosły mierzalne efekty gospodarcze? Jeśli tak, to jakie to były efekty? Jaka jest jakość tych efektów?	Wysokość przychodów z działalności eksportowej firmy za rok obrotowy poprzedzający rok, w którym został złożony wniosek o dofinansowanie	Ewaluacja ex-post	TAK	Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie
Które wsparcie było bardziej efektywne dla małopolskich MŚP w celu umiędzynarodowienia ich działalności - to oferowane przez instytucje publiczne, czy otrzymane bezpośrednio przez nich? Jakie były tego powody?	Odsetek firm deklarujących, iż w porównaniu do roku obrotowego, poprzedzającego rok złożenia wniosku o dofinansowanie wzrósł poziom ich przychodów z działalności eksportowej			
W jakim stopniu efekty te miały wpływ na rozwój małopolskich MŚP? Jaki następnie miały wpływ na rozwój Małopolski?	Udział przychodów z działalności eksportowej w ogóle przychodów firmy			
Jakie efekty gospodarcze towarzyszą wsparciu udzielanemu w ramach projektów przedsiębiorcom z sektora MŚP?	Odsetek firm spodziewających się wzrostu zysków	Ewaluacja ex-post	TAK	Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie
Jak po uzyskaniu wsparcia zmieniła się sytuacja grupy docelowej, tj. MŚP działających na rynku nie dłużej niż 24 m-ce wraz z oszacowaniem potencjalnej skali zmian bez tego typu wsparcia, w odniesieniu do odpowiednio dobranej grupy referencyjnej?	Odsetek firm spodziewających się wzrostu przychodów			
	Kondycja finansowa przedsiębiorstwa			
	Liczba zatrudnionych w firmie	Ewaluacja ex-post	TAK	Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie
	Odsetek firm deklarujących, iż w porównaniu do roku, w którym składały wniosek o dofinansowanie/wniosek o przyznanie pożyczki wzrósł poziom ich zysków			
Czy bez wsparcia uzyskanego w ramach działania 3.3. RPO WM nastąpiła/nastąpiłaby promocja gospodarcza Małopolski oraz zwiększenie aktywności międzynarodowej małopolskich MŚP? Jeśli tak, to jakie czynniki miały/miałyby na to wpływ?	Wysokość zysku firmy za rok obrotowy poprzedzający rok, w którym został złożony wniosek o dofinansowanie/wniosek o przyznanie pożyczki			
	Odsetek firm deklarujących, iż w porównaniu do roku obrotowego,			

	<p>poprzedzającego rok złożenia wniosku o dofinansowanie/wniosku o przyznanie pożyczki wzrósł poziom ich przychodów</p> <p>Wysokość przychodów firmy za rok obrotowy poprzedzający rok, w którym został złożony wniosek o dofinansowanie/wniosek o przyznanie pożyczki</p>			
	<p>Odsetek podmiotów aplikujących nieskutecznie o wsparcie, które mimo braku uzyskania wsparcia zrealizowały projekt</p>	Ewaluacja ex-post	NIE	Badania ilościowe z podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie
<p>Jak przedsiębiorcy korzystający ze wsparcia oferowanego w ramach projektów oceniają jakość świadczonych usług, kompetencje kadr świadczących usługi oraz ich przydatność dla umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa?</p>	<p>Odsetek firm, które są usatysfakcjonowane jakością otrzymanej usługi</p> <p>Odsetek firm, które wysoko lub bardzo wysoko oceniają kompetencje kadry świadczącej usługi</p> <p>Odsetek firm, które wysoko lub bardzo wysoko oceniły przydatność wsparcia dla umiędzynarodowienia działalności ich firmy</p>	Ewaluacja ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami
<p>Czy małopolscy przedsiębiorcy, którzy skorzystali ze wsparcia w ramach działania 3.3. RPO WM, w sytuacji jego nieotrzymania, osiągnęliby takie same efekty? Czy ubiegaliby się o wsparcie z innych źródeł? Jeśli tak, to jakich?</p>	<p>Odsetek firm, które skorzystały ze wsparcia i zadeklarowały, że w sytuacji jego nieotrzymania również próbowałyby zrealizować projekt finansując go z innych źródeł</p>	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami
<p>Czy otrzymane wsparcie było traktowane jako jednorazowa pomoc, czy wpisało się w wieloletnią strategię rozwoju przedsiębiorstwa?</p>	<p>Odsetek firm deklarujących, iż otrzymane wsparcie wpisywało się w wieloletnią strategię rozwoju działalności międzynarodowej przedsiębiorstwa</p>	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami
<p>Jaki jest stopień przeżywalności firm, które skorzystały ze wsparcia oferowanego w ramach działania 3.3. RPO WM?</p>	<p>Odsetek firm, które nie zlikwidowały ani nie zawiesiły (w sposób formalny) prowadzenia działalności gospodarczej</p>	Ewaluacja ex-post	TAK	Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie
<p>Jaka jest struktura MŚP</p>	<p>Liczba firm ubiegających</p>	Niniejsza	Nie	System

korzystających ze wsparcia w przekrojach: branżowym, ze względu na rozmiary przedsiębiorstw oraz ze względu na lokalizację (obszary wiejskie, miasta do 20 tys., 20-50 tys., 50-100 tys. 100-500 tys. oraz powyżej 500 tys. mieszkańców)?	się o wsparcie w podziale na lokalizację	ewaluacja oraz ewaluacja ex-post		monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba przedsiębiorstw ubiegających się o wsparcie w podziale na klasę wielkości firmy	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba firm ubiegających się o wsparcie w podziale na branże	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba firm ubiegających się o wsparcie na realizację projektów dotyczących inteligentnych specjalizacji województwa	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	System monitoringu RPO WM 2014-2020
Czy zaistniały zewnętrzne bariery rozwojowe przedsiębiorstw, które skorzystały ze wsparcia oferowanego w ramach działania 3.3. RPO WM? Jeśli tak, to jakie były to bariery?	Brak wskaźników - ocena ilościowo/jakościowa przeprowadzana w oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane od beneficjentów	Ewaluacja ex-post	Nie	Badania ilościowe i jakościowe (studia przypadków) wśród beneficjentów
W jakim stopniu wsparcie w ramach działania 3.3. RPO WM było dostosowane do potrzeb i/lub problemów małopolskich MŚP?	Odsetek firm, które są usatysfakcjonowane jakością otrzymanej usługi	Ewaluacja ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami oraz ostatecznymi odbiorcami wsparcia
	Odsetek firm, które wysoko lub bardzo wysoko oceniają kompetencje kadry świadczącej usługi			
	Odsetek firm, które wysoko lub bardzo wysoko oceniły przydatność wsparcia dla umiędzynarodowienia działalności ich firmy			
Czy MŚP korzystające ze wsparcia w zakresie umiędzynarodawiania działalności uzyskiwały w tym zakresie dopiero pierwsze doświadczenia, czy była to ich kontynuacja?	Odsetek firm ubiegających się o wsparcie w podziale na rynek, na którym firma prowadzi działalność	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Tak	Badania ilościowe z beneficjentami oraz ostatecznymi odbiorcami wsparcia
	Staż firmy na rynku międzynarodowym	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Tak	Badania ilościowe z beneficjentami
Czy MŚP korzystające ze wsparcia w zakresie umiędzynarodawiania planują zwiększenie aktywności międzynarodowej także bez wsparcia publicznego?	Odsetek firm, które skorzystały ze wsparcia i zadeklarowały gotowość zwiększenia aktywności międzynarodowej także bez wsparcia publicznego	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami oraz ostatecznymi odbiorcami wsparcia
Jakie ryzyka oraz czynniki decydujące o ewentualnych niepowodzeniach we wchodzeniu na rynki	Brak wskaźników - ocena ilościowo/jakościowa przeprowadzana w	Ewaluacja ex-post	Nie	Badania ilościowe i jakościowe z beneficjentami

zagraniczne identyfikują MŚP korzystające ze wsparcia w zakresie umiędzynarodawiania działalności?	oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane od beneficjentów			
W jakim stopniu zostały zrealizowane cele interwencji w zakresie działania 3.3. RPO WM?	Liczba kontaktów biznesowych	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba obsłużonych inwestorów			
W jakim stopniu wsparcie płynące z działania 3.3. RPO WM zaspokoiło potrzeby, rozwiązało problemy małopolskich MŚP?	Liczba kontraktów handlowych zagranicznych podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji	Ewaluacja ex-post	TAK	Badania ilościowe z beneficjentami
	Wszystkie wskaźniki przypisane do pytań badawczych nr....			
W jakim stopniu wsparcie płynące z działania 3.3. RPO WM zaspokoiło potrzeby, rozwiązało problemy małopolskich MŚP?	Odsetek firm, które są usatysfakcjonowane jakością otrzymanej usługi	Ewaluacja ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami
	Odsetek firm, które wysoko lub bardzo wysoko oceniają kompetencje kadry świadczącej usługi			
	Odsetek firm, które wysoko lub bardzo wysoko oceniły przydatność wsparcia dla umiędzynarodowienia działalności ich firmy			
Jakie projekty można uznać za dobre praktyki w przedmiotowym obszarze problemowym?	Ocena jakościowa	Ewaluacja ex-post	Nie	Studia przypadków z beneficjentami
Jakie inne działania powinny zostać podjęte aby zwiększyć aktywność międzynarodową MŚP?	Ocena jakościowa w oparciu o całościowy materiał badawczy	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	Wyżej wymienione źródła danych
Czy kryteria wyboru projektów promowały przedsięwzięcia spójne ze strategią województwa w zakresie zwiększania rozpoznawalności Małopolski jako marki gospodarczej?	Brak wskaźników – ocena jakościowa	Ewaluacja ex-post	Nie	Dane zastane (kryteria wyboru projektów)
Czy zwiększyła się liczba zagranicznych inwestorów, którzy skorzystali z systemu wsparcia procesu inwestycyjnego w Małopolsce?	Liczba projektów realizowanych w ramach poddziałania 3.3.1 wg typów projektów	Ewaluacja ex-post	Nie	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba obsłużonych inwestorów			
<i>Jakie są źródła</i>	Brak wskaźników –	Ewaluacja ex-	Tak	Badania ilościowe

<i>finansowania ekspansji zagranicznej małopolskich eksporterów? Jakiej można wskazać luki i bariery w tym zakresie?</i>	ocena ilościowa jakościowa	post		z beneficjentami i aplikującymi nieskutecznie, Dane zastane
Z jakich instrumentów podnoszących poziom bezpieczeństwa transakcji międzynarodowych korzystają małopolscy przedsiębiorcy? Jakiej są luki i bariery w tym zakresie?	Odsetek firm deklarujących korzystanie instrumentów podnoszących poziom bezpieczeństwa transakcji międzynarodowych	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	TAK	Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie
CZWARTY OBSZAR BADAWCZY				
Jaki był wpływ interwencji realizowanych w ramach działania 3.4. RPO WM na wzrost konkurencyjności małopolskich przedsiębiorstw, i co za tym idzie – budowę silnego i stabilnego sektora MŚP w Małopolsce?	Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje			
	Liczba wspieranych nowych przedsiębiorstw			
Czy wsparciem oferowanym w ramach działania 3.4. RPO WM bardziej zainteresowane były przedsiębiorstwa we wczesnej fazie rozwoju, czy przedsiębiorstwa, które działały powyżej 24 miesięcy? W sytuacji zaistnienia dużych dysproporcji, jaki był tego powód/powody?	Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje			
	Liczba wspieranych nowych przedsiębiorstw			
	Liczba przedsiębiorstw nieskutecznie ubiegających się o wsparcie dotacyjne			
	Liczba przedsiębiorstw nieskutecznie ubiegających się o wsparcie zwrotne			
Jaka jest struktura MŚP korzystających ze wsparcia w przekrojach: branżowym, ze względu na rozmiary przedsiębiorstw, ze względu na lokalizację (obszary wiejskie, miasta do 20 tys., 20-50 tys., 50-100 tys. 100-500 tys. oraz powyżej 500 tys. mieszkańców) oraz ze względu na rynek, na którym przedsiębiorstwo prowadzi działalność (lokalny – gmina i sąsiednie gminy), regionalny – województwo	Liczba przedsiębiorstw nieskutecznie ubiegających się o wsparcie zwrotne	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba przedsiębiorstw ubiegających się o wsparcie w podziale na klasę wielkości firmy	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Tak	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba firm ubiegających się o wsparcie w podziale na branże			
	Liczba firm ubiegających się o wsparcie na realizację projektów dotyczących inteligentnych specjalizacji			

i sąsiednie województwa, ogólnopolski, międzynarodowy?	województwa			
	Liczba firm ubiegających się o wsparcie w podziale na lokalizację			
	Liczba firm ubiegających się o wsparcie w podziale na rynek, na którym firma prowadzi działalność			
Czy MŚP częściej korzystały ze wsparcia dotacyjnego, czy z instrumentów finansowych? Jaki był tego powód/powody?	Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Tak	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje			
	Liczba przedsiębiorstw nieskutecznie ubiegających się o wsparcie dotacyjne			
	Liczba przedsiębiorstw nieskutecznie ubiegających się o wsparcie zwrotne			
W jakim stopniu uzyskane efekty w związku z realizacją projektów miały wpływ na rozwój małopolskich MŚP? Jaki następnie miały wpływ na rozwój Małopolski?	Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Tak	System monitoringu RPO WM 2014-2020 Badania ilościowe wśród beneficjentów i podmiotów aplikujących nieskutecznie o wsparcie
Jakie efekty gospodarcze i zatrudnieniowe towarzyszą wsparciu udzielanemu przedsiębiorcom z sektora MŚP?	Wzrost zatrudnienia we wspieranych przedsiębiorstwach			
Jak po uzyskaniu wsparcia zmieniła się sytuacja grupy docelowej, tj. MŚP działających na rynku nie dłużej niż 24 m-ce wraz z oszacowaniem potencjalnej skali zmian bez tego typu wsparcia, w odniesieniu do odpowiednio dobranej grupy referencyjnej?	Wysokość przychodów firmy za rok obrotowy poprzedzający rok, w którym został złożony wniosek o dofinansowanie/wniosek o przyznanie pożyczki			
Czy bez wsparcia uzyskanego w ramach działania 3.4. RPO WM nastąpił/nastąpiłby wzrost konkurencyjności małopolskich MŚP? Jeśli tak, to jakie czynniki miały/miałyby na to wpływ?	Odsetek firm deklarujących, iż w porównaniu do roku obrotowego, poprzedzającego rok złożenia wniosku o dofinansowanie/wniosku o przyznanie pożyczki wzrósł poziom ich przychodów			
Jakie przewagi rozwojowe uzyskali przedsiębiorcy korzystający ze wsparcia w ramach działania 3.4 RPO WM?	Wysokość zysku firmy za rok obrotowy poprzedzający rok, w którym został złożony wniosek o dofinansowanie/wniosek o przyznanie pożyczki			
Czy małopolscy				

<p>przedsiębiorcy, którzy skorzystali ze wsparcia w ramach działania 3.4. RPO WM, w sytuacji jego nieotrzymania, osiągnęliby takie same efekty? Czy ubiegaliby się o wsparcie z innych źródeł? Jeśli tak, to jakich?</p>	<p>Odsetek firm deklarujących, iż w porównaniu do roku, w którym składały wniosek o dofinansowanie/wniosek o przyznanie pożyczki wzrósł poziom ich zysków</p>			
<p>W jakim stopniu wsparcie płynące z działania 3.4. RPO WM zaspokoiło potrzeby, rozwiązało problemy małopolskich MŚP? Która forma wsparcia: dotacje czy instrumenty zwrotne, bardziej zaspokoiła potrzeby, rozwiązała problemy małopolskich MŚP? Jakie były tego powody?</p>	<p>Wzrost liczby zatrudnionych w firmie</p> <p>Odsetek firm prowadzących działalność eksportową</p> <p>Udział przychodów z działalności eksportowej w ogóle przychodów firmy</p> <p>Kondycja finansowa przedsiębiorstwa</p> <p>Odsetek firm spodziewających się wzrostu przychodów</p> <p>Odsetek firm spodziewających się wzrostu zysków</p> <p>Odsetek przychodów ze sprzedaży produktu/usługi stanowiącego przedmiot projektu w ogóle przychodów firmy</p> <p>Odsetek firm aplikujących nieskutecznie o wsparcie, które mimo braku uzyskania wsparcia zrealizowały projekt⁹⁷</p>			
<p>Czy i jak realizowane przez MSP projekty inwestycyjne oddziaływały na innowacyjność przedsiębiorstw (produktową / procesową), z odniesieniem do grupy referencyjnej?</p>	<p>Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla firmy</p> <p>Liczba wprowadzonych innowacji</p>	<p>Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post</p>	<p>Nie</p>	<p>System monitoringu RPO WM 2014-2020</p>

⁹⁷ Wskaźnik przypisany do pytania: Czy bez wsparcia uzyskanego w ramach działania 3.4. RPO WM nastąpił/nastąpiłby wzrost konkurencyjności małopolskich MŚP? Jeśli tak, to jakie czynniki miały/miałyby na to wpływ?

	<p>produktowych</p> <p>Liczba wprowadzonych innowacji procesowych</p> <p>Odsetek firm, które oferują innowację produktową na przynajmniej jednym rynku zagranicznym</p> <p>Odsetek firm deklarujących, iż oferowany przez nie produkt/usługa były mało rozpowszechnione na rynku międzynarodowym</p> <p>Odsetek firm deklarujących, iż wdrożona przez nie innowacja procesowa była mało rozpowszechniona na rynku międzynarodowym</p> <p>Odsetek firm, które planują realizować projekty B+R lub projekty polegające na wdrożeniach wyników prac B+R</p>				
		Ewaluacja ex-post	TAK	Badania ankietowe wśród beneficjentów i podmiotów aplikujących nieskutecznie o wsparcie	
Czy otrzymane wsparcie było traktowane jako jednorazowa pomoc, czy wpisało się w wieloletnią strategię rozwoju przedsiębiorstwa?	Odsetek firm deklarujących, iż otrzymane wsparcie wpisywało się w wieloletnią strategię rozwoju działalności przedsiębiorstwa	Ewaluacja ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami	
Jaki jest stopień przeżywalności firm, które skorzystały ze wsparcia oferowanego w ramach działania 3.4. RPO WM? Jaki jest stopień przeżywalności firm, które otrzymały wsparcie dotacyjne w stosunku do firm, które otrzymały wsparcie zwrotne?	Odsetek przedsiębiorstw, które prowadzą działalność	Ewaluacja ex-post	TAK	Badania ilościowe z beneficjentami i podmiotami aplikującymi nieskutecznie o wsparcie	
Czy zaistniały zewnętrzne bariery rozwojowe przedsiębiorstw, które skorzystały ze wsparcia oferowanego w ramach działania 3.4. RPO WM? Jeśli tak, to jakie były to bariery?	Brak wskaźników - ocena ilościowo/jakościowa przeprowadzana w oparciu o dane zastane oraz informacje pozyskane od beneficjentów	Ewaluacja ex-post	Nie	Badania ilościowe i jakościowe wśród beneficjentów	
W jakim stopniu wsparcie w ramach działania 3.4. RPO WM było dostosowane	Liczba beneficjentów poddziałania 1.2.1 i poddziałania 1.2.3,	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-	Nie	System monitoringu RPO WM 2014-2020	

do potrzeb i/lub problemów małopolskich MŚP?	którzy uzyskali z RPO WM dofinansowanie na wdrożenie wyników projektu B+R	post		
	Odsetek firm, które wysoko lub bardzo wysoko oceniły przydatność wsparcia dla wzrostu konkurencyjności ich firmy działalności ich firmy	Na etapie ewaluacji ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami
	Odsetek firm, które są usatysfakcjonowane jakością otrzymanej usługi doradczej	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	NIE	Badania ilościowe z beneficjentami
	Odsetek firm pozytywnie oceniających poszczególne parametry pożyczki	Ewaluacja ex-post	NIE	Badania ilościowe z ostatecznymi odbiorcami wsparcia w poddziałaniach 3.4.1 i 3.4.2
W jakim stopniu zostały zrealizowane cele interwencji w zakresie działania 3.4. RPO WM?	Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Nie	System monitoringu RPO WM 2014-2020
	Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje			
	Liczba wspieranych nowych przedsiębiorstw			
	Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (inne niż dotacje)			
	Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje)			
	Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla firmy			
	Liczba wprowadzonych innowacji produktowych			
	Liczba wprowadzonych innowacji procesowych			
	Wzrost zatrudnienia we wspieranych przedsiębiorstwach			

Jakie zmiany w zakresie wsparcia w przedmiotowym obszarze byłyby zasadne?	Ocena jakościowa w oparciu o całokształt zgromadzonego materiału badawczego	Niniejsza ewaluacja oraz ewaluacja ex-post	Wyżej wymienione źródła danych	Nie
<p><i>Jaki odsetek firm korzystających z pożyczek w praktyce znajdował się w luce finansowej tzn. nie miałyby szans na pozyskanie finansowania z sektora komercyjnego?</i></p>	<p>Odsetek firm deklarujących, iż nie zapoznawały się z ofertą sektora bankowego/nie składały wniosku o kredyt z powodu braku wiary w to, że mogą uzyskać finansowanie z sektora bankowego</p>	<p>Ewaluacja ex-post</p>	<p>Nie</p>	<p>Badania ilościowe z pożyczkobiorcami</p>
	<p>Odsetek firm, których wniosek o udzielenie kredytu/pożyczki na realizację działań, które później zostały sfinansowane z pożyczki z Funduszu został odrzucony przez bank</p>	<p>Ewaluacja ex-post</p>	<p>Nie</p>	<p>Badania ilościowe z pożyczkobiorcami</p>

Załącznik nr 3

WYWIAD INDYWIDUALNY Z PRZEDSTAWICIELEM INSTYTUCJI ZARZĄDZAJĄCEJ

Efekty RPO WM 2014-2020,

Cel 3.1.: Wyposażenie regionu w podstawową infrastrukturę sprzyjającą rozwijaniu działalności gospodarczej oraz lokowaniu inwestycji na terenie Małopolski.

1. Jakie można wskazać główne efekty działania 3.1?
2. W jakim stopniu efekty działania 3.1 wpływają / wpłynęły na poprawę atrakcyjności inwestycyjnej regionu? W jakich obszarach wpływ ten jest najbardziej odczuwalny?
3. Czy tworzenie nowych lub rozwijanie istniejących SAG ma / miało istotny wpływ na przyciąganie inwestorów do regionu? Dlaczego?
4. Jak Państwo oceniacie działania samych SAG, których celem jest pozyskiwanie inwestorów? Jakie można wskazać problemy w tym zakresie?
5. Czy uważacie Państwo, że wsparcie z działania 3.1 dostatecznie wpływa / wpłynęło na wyposażenie regionu w podstawową infrastrukturę mającą na celu rozwijanie działalności gospodarczej?
6. Jakie efekty dodatkowe i pośrednie udało się uzyskać dzięki projektom z działania 3.1? Jak to wsparcie wpływa / wpłynęło na: wzrost udziału produkcji na wysokim poziomie zaawansowania technologicznego; zmniejszenie obszarów zdegradowanych; tworzenie inicjatyw klastrowych w regionie?
7. Które z założeń/oczekiwań dotyczących efektów wsparcia w ramach osi 3 w ramach 3.1 nie sprawdziły się w praktyce? Dlaczego? Czy ma/miało to wpływ na poziom realizacji celów osi priorytetowej (w tym przede wszystkim cele związane z Działaniem 3.1) – w jaki sposób?

Cel 3.2.: Promocja postaw przedsiębiorczych oraz potencjał IOB

1. Jaką rolę w promocji przedsiębiorczości i rozwoju potencjału IOB odegrały zrealizowane projekty?

2. Które z założeń/oczekiwań dotyczących efektów wsparcia w ramach osi 3 w ramach 3.2 nie sprawdziły się w praktyce? Dlaczego? Czy ma to wpływ na poziom realizacji celów osi priorytetowej (w tym przede wszystkim cele związane z Działaniem 3.2) – w jaki sposób?
3. Jak ocenia Pan/i wpływ tych projektów na rozwój przedsiębiorczości? Czy bez ich realizacji zaszłyby podobne zmiany w tym zakresie – dlaczego?
4. Jak ocenia Pan/i wpływ tych projektów na rozwój innowacyjności? Czy bez ich realizacji zaszłyby podobne zmiany w tym zakresie – dlaczego?
5. Czy dostrzega Pan/i czynniki mające wpływ negatywny na skalę występujących efektów? Jakie to czynniki? Czy były próby ich minimalizowania?

Cel 3.3.: Zwiększona aktywność międzynarodowa małopolskich MŚP oraz zwiększona rozpoznawalność Małopolski, jako marki gospodarczej

1. W działaniu 3.3.1 przyjęto „rozproszony” model promocji regionu w przeciwieństwie do poprzedniego okresu programowania gdzie realizowano projekty promocji na poziomie regionu (projekty celowe). Czy ten nowy model okazał się lepszy? Pod jakim i względami? Jakie były słabe strony tego rozwiązania?

Dopytać o:

Popyt na tego typu wsparcie, potencjał „pośredników” , znajomość potrzeb MSP, innowacyjność projektów, kompleksowość projektów, zakres projektów, spójność przekazu, wpisywanie się w strategię promocji regionu.

2. Jak można poprawić skuteczność i efektywność tego modelu wsparcia? Jaki powinien być model promocji regionu w przyszłości?
3. Jakie można wskazać efekty, które świadczą o wpływie działania 3.3.1. na zwiększenie rozpoznawalności Małopolski, jako marki gospodarczej. Czy to przełożyło się na zainteresowanie inwestycjami w regionie? Co o tym świadczy? W PI 3b sformułowano wskaźnik rezultatu: Wartość eksportu w Małopolsce Nie sformułowano natomiast żadnych wskaźników dot. atrakcyjności inwestycyjnej województwa? Dlaczego?
4. Działanie 3.3.2. dostarczało wsparcia podmiotom MSP podejmującym ekspansję zagraniczną. Jakie można wskazać efekty, które świadczą o wpływie 3.3.2. na ekspansję zagraniczną MSP w Małopolsce? Jak oceniacie Państwo wpływ 3.3.2. na wskaźnik Wartość eksportu w Małopolsce?
5. Czy działanie 3.3.1. w którym pośrednio wspierano umiędzynarodowienie MSP przyniosło oczekiwane efekty? Czy przyczyniło się do wzrostu wskaźnika Wartość eksportu w Małopolsce?
6. Który model wsparcia umiędzynarodowienia MSP okazał się bardziej skuteczny, efektywny i trwały – bezpośredni, czy pośredni? Jakie są silne i słabe strony każdego z modeli? Jaki powinien być model wsparcia umiędzynarodowienia MSP w przyszłości?

Cel 3.4. Wzmocnienie konkurencyjności sektora małopolskich MŚP

7. Jaką rolę w zmniejszaniu luki finansowej w Małopolsce odegrały instrumenty finansowe? Proszę osobno omówić wpływ na firmy o krótkim stażu rynkowym (działające na rynku do 24 miesięcy i pozostałe?
8. Jak oceniają Państwo dotychczasowe efekty osi 3 w ramach 3.4 RPO WM w zakresie w jakim dotyczył on podniesienia poziomu innowacyjności małopolskich przedsiębiorców? Jaki był w Państwa opinii charakter podejmowanych przez beneficjentów działań innowacyjnych? Czy komponent dotacyjny (finansowanie wdrożeń B+R) spowodował, że tworzone innowacje miały charakter kreatywny? Jak można ocenić skalę nowatorstwa wdrażanych innowacji

produktowych i procesowych (skala krajowa, europejska, światowa)? Proszę osobno omówić wpływ na firmy o krótkim stażu rynkowym (działające na rynku do 24 miesięcy i pozostałe?

9. Jak oceniają Państwo dotychczasowe efekty osi 3 w ramach 3.4.4, który dotyczy inwestycji MŚP produkujących urządzenia niezbędne do produkcji energii z OZE lub biokomponentów i biopaliw II i III generacji? Czy poddziałanie wpłynęło na zmniejszenie zdiagnozowanego w RPO wysokiego stężenia pyłów w Małopolsce? W jakim stopniu? Co o tym świadczy? Jak zmieniający się stamm prawny w zakresie OZE wpłynął na efekty wsparcia?
10. Jak Państwo oceniacie efekty Bonu na doradztwo w działaniu 3.4.5. w kontekście konkurencyjności małopolskich firm? Czy model popytowy się sprawdził w kontekście lepszego dopasowania usług doradczych do potrzeb MSP? Jeżeli tak: Co o tym świadczy? Jak jeszcze można poprawić ten model wsparcia? Jeżeli nie: Co nie zadziało? Jakie należałoby wprowadzić zmiany?
11. Jakie są efekty osi 3 w ramach 3.4 w zakresie wzrostu zatrudnienia we wspartych firmach? Który z instrumentów wsparcia okazał się bardziej efektywny z tego punktu widzenia (zatrudnienie) – zwrotny czy bezzwrotny? Proszę osobno omówić wpływ na firmy o krótkim stażu rynkowym (działające na rynku do 24 miesięcy) i pozostałe?
12. W jakim stopniu efekty całego działania 3.4 wpłynęły na podniesienie poziomu konkurencyjności małopolskich przedsiębiorców? Które z założeń/oczekiwań dotyczących efektów wsparcia w ramach osi 3 w ramach 3.4 sprawdziły się a które nie sprawdziły się w praktyce?

Terytorialny wymiar wsparcia dla całej osi 3

13. Czy absorpcja środków z osi 3 była zróżnicowana terytorialnie? Jakie Pana/Pani zdaniem były przyczyny zróżnicowania w absorpcji środków UE pomiędzy poszczególnymi powiatami województwa ? W jakich działaniach RPO WM było to szczególnie widoczne ? Dlaczego ?Czy były stosowane jakieś preferencje terytorialne? Czy były skuteczne? Jeśli nie: Dlaczego?
14. W jaki sposób zróżnicowanie terytorialne absorpcji miało wpływ na dysproporcje rozwojowe w Małopolsce?

Zmiany w trakcie wdrażania

15. Czy w wyniku problemów sygnalizowanych od wnioskodawców / beneficjentów lub w oparciu o własne analizy podejmowaliście Państwo działania, których celem była zmiana: treści SZOOP lub załączników (np. kryteriów wyboru, zapisów Wniosku / umowy o dofinansowanie, regulaminów naborów); zasad realizacji i rozliczania projektów? [dopytać o wszystkie działania osi 3.]

Koncentracja branżowa dla całej osi 3

16. Czy obserwuje się koncentrację sektorową absorpcji wsparcia? Jakich sektorów to dotyczy?
17. Czy preferencje dla inteligentnych specjalizacji regionalnych się sprawdziło? Czy warto kontynuować taka koncentrację sektorową wsparcia? Jakie lekcje płyną z wdrażania RPO 2014-2020?

Wnioski dla przyszłej perspektywy finansowej dla całej osi 3

18. Jak zwiększyć liczbę innowacyjnych przedsiębiorstw w Małopolsce? Czy wsparcie inwestycji w innowacje powinno nadal być priorytetem polityki innowacyjnej regionu? Jakie jeszcze instrumenty wsparcia są potrzebne/można zastosować?
19. Jak utrzymać i rozwijać potencjał IOB, które korzystały ze wsparcia? Jaka powinna być ich rola i miejsce w ekosystemie wspierania rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności?
20. Czy należy przewidywać rosnącą rolę instrumentów zwrotnych w kontraście do malejącej roli instrumentów dotacyjnych? Z czego to wynika? Jak to wpłynie na finansowanie najbardziej ryzykownych projektów inwestycyjnych – o wysokiej innowacyjności?
21. Czy cztery obszary wsparcia konkurencyjności małopolskiej gospodarki w osi 3 (3.1.- wyposażenie regionu w podstawową infrastrukturę sprzyjającą rozwijaniu działalności gospodarczej, 3.2.- promocja postaw przedsiębiorczych oraz potencjał IOB, 3.3. – umiędzynarodowienie małopolskiej gospodarki, 3.4. - wsparcie przedsięwzięć inwestycyjnych małopolskich MŚP) powinny być kontynuowane w przyszłej perspektywie finansowej? Jak powinny być rozłożone akcenty – na jakie działania należy położyć szczególny nacisk? Jakie instrumenty wsparcia kontynuować a z jakich zrezygnować? Jakie jeszcze działania nieobecne w osi 3 RPO WM 2014-2020 należałoby podjąć dla zwiększenia skuteczności i efektywności wpływu interwencji publicznej na konkurencyjność małopolskiej gospodarki?

NARZĘDZIA BADAWCZE OBSZAR 1

Zawartość

<u>WYWIADY INDYWIDUALNE Z PRZEDSTAWICIELAMI DEPARTAMENTU FUNDUSZY EUROPEJSKICH ORAZ STOWARZYSZENIA METROPOLIA KRAKOWSKA</u>	178
<u>CAWI/CATI Z BENEFICJENTAMI</u>	180
<u>STUDIA PRZYPADKÓW</u>	186

1. WYWIADY INDYWIDUALNE Z PRZEDSTAWICIELAMI DEPARTAMENTU FUNDUSZY EUROPEJSKICH ORAZ STOWARZYSZENIA METROPOLIA KRAKOWSKA

Zainteresowanie aplikowaniem oraz przebieg wdrażania

1. Jak można ocenić popyt na wsparcie udzielane w ramach poddziałania 3.1.1 / 3.1.2? Czy liczba zainteresowanych była większa niż wielkość zaplanowanych środków? Jakiej najczęściej aplikowały (wielkość, lokalizacja)?

Jak ocenić można relację między liczbą nowopowstałych SAG a liczbą SAG, które skorzystały ze środków na rozbudowę swojej działalności? Czy taka relacja może być uznana za zadowalającą?

Które elementy realizacji działania 3.1 były szczególnie trudne dla Państwa jako instytucji wdrażającej na poziomie operacyjnym? Dlaczego? Jak radzono sobie z pojawiającymi się problemami?

Które z zastosowanych preferencji stosowanych przy wyborze projektów ocenia Pan /Pani jako skuteczne? Proszę je wymienić i uzasadnić. Które uważa Pan/Pani za nieskuteczne? Jakiej były powody ich braku skuteczności? Co należałoby zmienić w tym zakresie?

Które kryteria strategiczne dla działania 3.1 okazały się najbardziej istotne z punktu widzenia potrzeb regionu? Dlaczego?

Przebieg realizacji projektów

Jakiej Pana/i zdaniem były bariery i trudności w realizacji projektów z punktu widzenia beneficjentów?

Które z nich sprawiały największe problemy w realizacji projektów? Jaka była Państwa rola w ich rozwiązywaniu?

Czy w wyniku problemów sygnalizowanych od wnioskodawców / beneficjentów lub w oparciu o własne analizy podejmowaliście Państwo działania, których celem była zmiana: treści SZOOP lub załączników (np. kryteriów wyboru, zapisów Wniosku / umowy o dofinansowanie, regulaminów naborów); zasad realizacji i rozliczania projektów?

Efekty wsparcia

Jak ocenia Pan/i dotychczasowe efekty wdrażania poddziałania 3.1.1 / 3.1.2?

Które z założeń/oczekiwań dotyczących efektów wsparcia w ramach osi 3 w ramach 3.1 nie sprawdziły się w praktyce? Dlaczego? Czy ma/miało to wpływ na poziom realizacji celów osi priorytetowej (w tym przede wszystkim cele związane z Działaniem 3.1) – w jaki sposób?

Jak ocenia Pan/i wpływ tych projektów na atrakcyjność inwestycyjną regionu? Czy bez ich realizacji zaszłyby podobne zmiany w tym zakresie – dlaczego?

Czy tworzenie nowych lub rozwijanie istniejących SAG ma / miało istotny wpływ na przyciąganie inwestorów do regionu? Dlaczego?

Jak Państwo oceniacie działania samych SAG, których celem jest pozyskiwanie inwestorów? Jakiej można wskazać problemy w tym zakresie?

Czy uważacie Państwo, że wsparcie z poddziałania 3.1.1 / 3.1.2 dostatecznie wpłynęło na wyposażenie regionu w podstawową infrastrukturę mającą na celu rozwijanie działalności gospodarczej?

Jakie efekty dodatkowe i pośrednie udało się uzyskać dzięki projektom z poddziałania 3.1.1 / 3.1.2? Jak to wsparcie wpływa / wpłynęło na: wzrost udziału produkcji na wysokim poziomie zaawansowania technologicznego; zmniejszenie obszarów zdegradowanych; tworzenie inicjatyw klastrowych w regionie?

Czy dostrzega Pan/i czynniki mające wpływ negatywny na skalę występujących efektów? Jakie to czynniki? Czy były próby ich minimalizowania?

Wnioski dla przyszłej perspektywy finansowej

Jakie elementy procesu tworzenia osi 3 w ramach poddziałania 3.1.1 / 3.1.2 RPO uznaje Pan/Pani za szczególnie udane? Dlaczego?

Jakie elementy procesu tworzenia osi 3 w ramach poddziałania 3.1.1 / 3.1.2 RPO mogły być inaczej zrealizowane? Dlaczego?

Czy udzielone wsparcie i uzyskane efekty zaspokoili już potrzeby regionu i małopolskich firm w zakresie dostępu do odpowiednio przygotowanych terenów pod inwestycje?

Czy tego typu wsparcie warto kontynuować w kolejnych latach/kolejnej perspektywie finansowej? Dlaczego? Na jakie obszary kłaść przede wszystkim nacisk?

Jakie zmiany względem charakteru wsparcia zaplanowanego w działaniu 3.1 powinny zostać wprowadzone by lepiej dopasować interwencję do potrzeb?

Jakie inne działania mogą być podejmowane w celu zwiększania atrakcyjności inwestycyjnej małopolski? Czy ich realizacja mogłaby być korzystniejsza od działań nastawionych na rozwój SAG? Dlaczego?

2. CAWI/CATI Z BENEFICJENTAMI

UWAGA: We wprowadzeniu do ankiety należy wyraźnie wskazać, że badanie dotyczy projektu realizowanego ze środków RPO WM 2014-2020 (chyba, że pytanie wprost odnosi się do wcześniejszego okresu)

[opcjonalnie P2 do P40d z niniejszej ewaluacji jeżeli respondent nie brał udziału w ankiecie realizowanej w roku 2017]

P1. Na czym polegał Państwa projekt realizowany w ramach RPO WM 2014-2020?

1. Na stworzeniu nowej SAG
2. Na rozbudowie istniejącej SAG
99. nie wiem/trudno powiedzieć

P2. Jak długo trwa/trwa już proces zagospodarowywania (tj. zapewnienia infrastruktury, pozyskania inwestorów) terenu SAG objętego projektem realizowanym w ramach RPO WM 2014-2020?

1. Mniej niż 1 rok
2. Od 1 do 2 lat
3. Od 2 do 3 lat
4. Od 3 do 4 lat
5. Od 4 do 5 lat
6. Powyżej 5 lat
99. nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P2=1-6]

P3. Czy czas potrzebny na zagospodarowanie Państwa SAG można uznać za optymalny?

1. Zdecydowanie nie
7. Raczej nie
8. Raczej tak -> dlaczego?
9. Zdecydowanie tak -> dlaczego?
99. Nie wiem/trudno powiedzieć

P4. W jakim stopniu w chwili obecnej teren SAG jest już zagospodarowany?

1. Od 0 do 20%
2. Od 21 do 40%
3. Od 41 do 60%

- 4. Od 61 do 80%
- 5. Od 80 do 100%
- 99. Nie wiem/trudno powiedzieć

P5. Jakie działania prowadzicie Państwo lub zamierzacie prowadzić w najbliższym czasie w celu pozyskiwania nowych inwestorów/firm?

- 1. Spotkania bezpośrednie z przedstawicielami firm
- 2. Rozsyłanie oferty SAG za pomocą emaili do potencjalnych zainteresowanych
- 3. Kontakt telefoniczny z potencjalnymi zainteresowanymi w celu przedstawienia oferty SAG
- 4. Ulotki dostępne w miejscach publicznych (np. urzędy)
- 5. Informacje w prasie lokalnej/regionalnej
- 6. Informacje w radio/tv
- 7. Reklama w Internecie (np. na portalach biznesowych)
- 96. inne, jakie?
- 99. nie wiem/trudno powiedzieć

P6. Jakiej wielkości firmy najczęściej zgłaszają zainteresowanie Państwa ofertą?

- 1. Duże
- 2. Średnie
- 3. Małe
- 4. Mikro
- 99. nie wiem/trudno powiedzieć

P7. Proszę wskazać liczbę przedsiębiorstw funkcjonujących w ramach SAG w podziale na wielkość tych firm

Wielkość	Liczba firm
Przedsiębiorstwa duże	
Przedsiębiorstwa średnie	
Przedsiębiorstwa małe	
Przedsiębiorstwa mikro	

P8. Proszę z listy poniżej wybrać maksymalnie 5 dominujących branż firm, które zgłaszają zainteresowanie Państwa ofertą?

LISTA BRANŻ WEDŁUG PKD – DO WYBORU

- 99. nie wiem/ nie pamiętam

P9. Proszę z listy poniżej wybrać maksymalnie 3 dominujące branże firm, które działają obecnie na terenie SAG?

LISTA BRANŻ WEDŁUG PKD – DO WYBORU

99. nie wiem/ nie pamiętam

P10. Jako jedną z dominujących branż wskazał Pan/i [nazwa 1 branży]. Proszę wskazać ile firm z tej branży działa na terenie SAG?

.....

P11. Jako jedną z dominujących branż wskazał Pan/i [nazwa 2 branży]. Proszę wskazać ile firm z tej branży działa na terenie SAG?

.....

P12. Jako jedną z dominujących branż wskazał Pan/i [nazwa 3 branży]. Proszę wskazać ile firm z tej branży działa na terenie SAG

.....

P13. Czego najczęściej oczekują firmy zainteresowane funkcjonowaniem na terenie SAG?

1. Bliskiej odległości od miasta
2. Dobrej jakości dróg dojazdowych do SAG
3. Kompleksowej infrastruktury komunalnej
4. Dobrej jakości dróg wewnętrznych (na terenie SAG)
5. Zapewnienia miejsc parkingowych
6. Budynków, które mogłyby wynająć pod swoją działalność
7. Udogodnień podatkowych związanych z faktem rozpoczęcia działalności na terenie SAG
8. Zapewnienia infrastruktury teleinformatycznej (np. szybki Internet)

96. Inne, jakie?

99. nie wiem/trudno powiedzieć

P14. Czy potencjalni inwestorzy, którzy są zainteresowani Państwa ofertą muszą spełnić określone kryteria dotyczące prowadzenia jakiejś formy aktywności innowacyjnej?

1. Nie
2. Tak

99. Nie wiem / trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P14=2]

P15. Proszę wskazać, jakie kryteria dotyczące prowadzenia aktywności innowacyjnej muszą spełnić inwestorzy zainteresowani działaniem na terenie SAG?

.....

P16. Proszę określić odsetek przedsiębiorstw, które zaprzestały prowadzenia działalności gospodarczej na terenie Państwa SAG mając na uwadze wskazane niżej okresy czasu

	0-10%	11-30%	31-50%	51-70%	71-90%	91-100%	99. Nie wiem / trudno
--	-------	--------	--------	--------	--------	---------	--------------------------------

							powiedzieć
Od początku roku 2017							
Od momentu zakończenia projektu realizowanego w ramach Działania 3.1 RPO WM 2014-2020							
[zadać jeżeli P1=2] Od momentu działania SAG							

P17. Proszę powiedzieć w jakim stopniu Państwa projekt przyczynił się do poprawy atrakcyjności inwestycyjnej (rozumianej jako: dostępność komunikacyjna, jakość kapitału ludzkiego, liczba nowych firm, liczba działających instytucji otoczenia biznesu, odpowiednie zasoby i koszty pracy) :

W celu oceny proszę wykorzystać skalę 5 stopniową, gdzie 5 – w bardzo dużym stopniu; 1 – w bardzo małym stopniu

	1 – projekt nie miał wpływu na atrakcyjność inwestycyjną	2 – w bardzo małym stopniu	3 – w małym stopniu	4 – w dużym stopniu	5 – w bardzo dużym stopniu	99. Nie wiem/TP
1.Gminy, na terenie której działa SAG						

[zadać jeżeli P17.1 / P17.2 / P17.3 = 4 lub 5]

P18. Proszę wyjaśnić w jaki konkretnie sposób Państwa projekt wpłynął na poprawę atrakcyjności inwestycyjnej (rozumianej jako: dostępność komunikacyjna, jakość kapitału ludzkiego, liczba nowych firm, liczba działających instytucji otoczenia biznesu, odpowiednie zasoby i koszty pracy)?

.....

P19. Czy atrakcyjność inwestycyjna (rozumiana jako: dostępność komunikacyjna, jakość kapitału ludzkiego, liczba nowych firm, liczba działających instytucji otoczenia biznesu, odpowiednie zasoby i koszty pracy) poprawiłaby się nawet w sytuacji, gdyby nie został zrealizowany Państwa projekt?

	1- Nie	2 – tak	99. Nie wiem / trudno powiedzieć
--	--------	---------	----------------------------------

1.Gminy, na terenie której działa SAG			
---------------------------------------	--	--	--

Proszę wskazać inne (niż tworzenie/rozbudowa SAG) działania, które Panu/i przychodzą na myśl, które mogłyby przyczynić się do poprawy atrakcyjności inwestycyjnej (rozumianej jako: dostępność komunikacyjna, jakość kapitału ludzkiego, liczba nowych firm, liczba działających instytucji otoczenia biznesu, odpowiednie zasoby i koszty pracy) regionu małopolskiego

.....

P20. Proszę wskazać główne ryzyka, jakie Państwo dostrzegają dla sprawnego funkcjonowania i rozwoju Państwa SAG w najbliższej przyszłości

3. Problemy z finansowaniem działalności
4. Pogorszenie się sytuacji makroekonomicznej
5. Wycofanie się/utrata inwestorów
6. Problemy z pozyskiwaniem nowych inwestorów
7. Powstawanie podobnych stref, które będą konkurencją dla nas
96. Inne, jakie?
99. Nie wiem/trudno powiedzieć

P21. Czy w Pana/i opinii w regionie małopolskim w dalszym ciągu konieczne są dalsze działania obejmujące tworzenie nowych/rozbudowywanie już istniejących terenów pod inwestycje (takich jak SAG), z których mogłyby korzystać firmy z sektora MŚP?

1. Zdecydowanie nie
2. Raczej nie
3. Raczej tak
4. Zdecydowanie tak
99. Nie wiem/trudno powiedzieć

P22. Czy po zrealizowaniu przedmiotowego projektu posiadają Państwo określone plany w zakresie dalszego przygotowywania/rozwoju terenów pod inwestycje?

1. Zdecydowanie nie
2. Raczej nie
3. Raczej tak
4. Zdecydowanie tak
99. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P23=3-4]

P23. Jakie konkretnie działania obejmują te plany?

1. Rozbudowa SAG (powiększanie terenu)
2. Dalsze uzbrojenie terenu w infrastrukturę komunalną

3. Rozwój układów komunikacyjnych wewnątrz SAG
4. Budowa budynków na terenie SAG
5. Inne, jakie?
99. Nie wiem/trudno powiedzieć

3. STUDIA PRZYPADKÓW

Poniższe pytania stanowią dyspozycje do indywidualnego wywiadu pogłębionego w beneficjentem. Dopuszczamy jednoczesny wywiad z dwoma lub trzema respondentami. Możliwe jest też przeprowadzenie części wywiadu z jednym respondentem a następnie uzupełnienie brakujących informacji i opinii w wywiadzie z innym respondentem. Wywiad powinien zostać poprzedzony analizą dokumentów dotyczących projektu będącego przedmiotem wywiadu. Moderator może korzystać z poniższych pytań w sposób elastyczny, dostosowując sposób zadawania i kolejność pytań do specyfiki projektu i przebiegu rozmowy, mając na uwadze cel badania.

Wprowadzenie:

1. Proszę się przedstawić i powiedzieć jaką funkcję pełni Pan/i w podmiocie.
2. Czy i jaka funkcje pełnił Pan w omawianym projekcie?

Koncepcja i zakres projektu

3. Na czym polegał projekt? Proszę opisać. Skąd wziął się pomysł na projekt?

[badacz: w przypadku projektów polegających na rozbudowie istniejących już SAG - wskazać rozmówcy, że wywiad dotyczył będzie wyłącznie elementów związanych z projektem realizowanym w ramach RPO WM 2014-2020]

Ocena charakteru wsparcia

4. Jakie powody zadecydowały o tym, że zdecydowaliście się Państwo sięgnąć po środki w ramach Działania 3.1?
5. Jak ocenia Pan/i etap przygotowania dokumentacji, wniosku? Czy wszystko było wtedy zrozumiałe dla Państwa?
6. Jaki wpływ na podjętą decyzję o składaniu wniosku miały obowiązujące wówczas warunki wsparcia – w tym kryteria wyboru projektów? Czy pamięta Pan/i zapisy, które były dla Państwa szczególnie uciążliwe? Dlaczego te i w jaki sposób?

Realizacja projektu

7. Czy zakres projektu był w jakiś sposób konsultowany z ewentualnymi odbiorcami – tj. firmami? Jakie są ich wymagania/potrzeby względem przygotowania terenów inwestycyjnych? Czy tego typu wymagania/potrzeby zostały uwzględnione w zakresie projektu?
8. Czy na etapie realizacji projekty wystąpiły jakieś istotne trudności? Jakież? Jak sobie z nimi radzono?
9. Jakie działania informacyjno-promocyjne podejmujecie / podejmowaliście Państwo w celu pozyskiwania inwestorów do SAG? Za pomocą jakich źródeł prowadzono te działania? Jaki miały one zasięg?
10. Jakie firmy najczęściej zgłaszają swoje zainteresowanie Państwa ofertą (ze względu na wielkość, branżę)?

11. Jakie kryteria stosujecie Państwo względem potencjalnych inwestorów? Które z nich dotyczą strictly aktywności innowacyjnej? W jaki sposób sformułowane są te kryteria i jak weryfikowane?
12. Jak ocenia Pan/i tempo zagospodarowania SAG/pozyskiwania inwestorów? Czy można było podjąć działania, które by ten proces mogły przyspieszyć – jakie?

Efekty projektu i ich trwałość

13. Jakie efekty przyniósł Państwa projekt? Które z nich są wg Pana/i najważniejsze?
14. Czy można wskazać efekty negatywne? Jakież?
15. Jaka jest skala rotacji firm działających na terenie państwa SAG? Czy często ma miejsce sytuacja, że 1 firma wchodzi na miejsce innej?
16. Jak ocenia Pan/i poziom przeżywalności firm, które znajdują się na terenie Państwa SAG?
17. Jak ocenia Pan/i wpływ tego projektu na atrakcyjność inwestycyjną całego regionu? A jak wygląda to w skali lokalnej – np. gminy? Jak wyglądałby ten konkretny aspekt (na poziomie lokalnym i regionalnym) gdyby projekt nie został zrealizowany?
18. Czy uważa Pan/i, że skala efektów (ich charakter oraz wielkość) jest optymalna biorąc pod uwagę wielkość wsparcia i zakres inwestycji? Dlaczego?
19. Jak ocenia Pan/i skalę efektów mając na uwadze porównanie Państwa SAG z innymi wspartymi w ramach Działania 3.1?
20. Które ze wskazanych efektów będą najbardziej trwałe – będą najdłużej się utrzymywać w czasie? Dlaczego?

Czynniki sukcesu

21. Jakie czynniki w Pana/i opinii odpowiadają za powodzenie Państwa projektu? Które z nich mają charakter zewnętrzny (tj. niezależny od Państwa), a które wewnętrzny?
22. Czy na takie same czynniki/uwarunkowania mogli liczyć też inni beneficjenci?

Bariery i problemy

23. Od czego uzależniony jest rozwój i funkcjonowanie takich terenów inwestycyjnych jak Państwa SAG? Jakże czynniki (wewnętrzne i zewnętrzne) to ułatwiają? A jakie utrudniają?
24. Czy posiada Pan/i wiedzę na temat specyfiki problemów firm, które znajdują się na terenie SAG? Jakże to problemy? Czy firmy te natrafiają na zewnętrzne czynniki, które ograniczają ich działalność? Jeśli tak – jakie to czynniki?

Wykorzystanie doświadczeń i plany na przyszłość

25. Które z zastosowanych przez Państwa - w ramach projektu i/lub po jego zakończeniu – rozwiązań mogłyby być z powodzeniem wykorzystane w podobnych inwestycjach w przyszłości w celu ich lepszej realizacji / optymalizowania efektów? Jakże działania trzeba podjąć by takie rozwiązania wdrożyć?
26. Czy posiadacie Państwo już dalsze plany na przyszłość w zakresie dalszego rozwoju SAG? Jakże to plany/czego będą dotyczyć? W jaki sposób będą finansowane?

Podsumowanie

27. Czy z perspektywy czasu dostrzega Pan/i potrzebę zmian w zakresie wsparcia udzielanego w ramach Działania 3.1? Np. w zakresie kosztów kwalifikowalnych, kategorii potencjalnych beneficjentów
28. Proszę spróbować ocenić – czy w Państwa gminie/powiecie nadal występują/występować będą potrzeby w zakresie dostępu do odpowiednio przygotowanych terenów pod inwestycje? Jaka może być skala tych potrzeb?
29. Jakie ewentualne inne działania powinny być podjęte by zwiększyć atrakcyjność inwestycyjną małopolski ale też Państwa gminy? Kto powinien je zainicjować?

Scenariusz wywiadów telefonicznych z przedstawicielami firm mających swoją siedzibę na obszarze SAG

1. Proszę się przedstawić i powiedzieć jaką funkcję pełni Pan/i w firmie. W jakiej branży działa firma?
Od jak dawna Państwa firma działa? A jak długo działa na terenie SAG?
W jaki sposób Państwa firma dowiedziała się o istnieniu i ofercie SAG?
Czy przedstawiciele SAG kontaktowali się w jakiś sposób z Państwem w celu zainteresowania Was ich ofertą? Jak ocenia Pan/i te kontakty?
Czy na etapie kontaktów ze strony przedstawicieli SAG mieliście Państwo możliwość uzyskania wszystkich istotnych dla Was informacji? Jeśli nie – jakie wystąpiły trudności?
Czy musieliście Państwo spełnić jakieś kryteria by móc zacząć działać na terenie SAG? Jakie to były kryteria? Czy były one problemem dla Państwa?
Jakie elementy oferty zdecydowały o tym, że zdecydowaliście się Państwo działać na terenie tej konkretnej SAG?
Jak generalnie ocenia Pan/i atrakcyjność oferty takich miejsc z punktu widzenia potrzeb firm, takich jak państwa? Jakie i w jakim stopniu Państwa potrzeby są zaspokajane dzięki temu, że działacie Państwo na terenie SAG? Jakie potrzeby mogłyby być jeszcze uwzględniane?
Jak ocenia Pan/i wpływ SAG na rozwój państwa firmy? Jaka wartość dodana wynika z tego, że działacie Państwo tutaj?
Czy SAG zapewnia Państwu jakieś wsparcie – np. prawne, inwestycyjne, obsługa korespondencji, promocja działalności, pomoc w nawiązywaniu relacji biznesowych, pomoc w poszukiwaniu pracowników? Czy korzystacie Państwo z tego wsparcia? Jak je Państwo oceniacie?
Jakie efekty udało się Państwu osiągnąć z faktu działania na terenie SAG?
Czy dostrzega Pan/i jakieś czynniki ograniczające rozwój Państwa firmy? Jakie to czynniki i jakie jest ich znaczenie? Na które z nich macie Państwo wpływ, a które są od Państwa niezależne? Czy oczekiwaliście jakiejś pomocy ze strony władz SAG w ich niwelowaniu? Jakiej?

NARZĘDZIA BADAWCZE OBSZAR 2

Zawartość

<u>WYWIADY POGŁĘBIONE Z BENEFICJENTAMI</u>	190
<u>BADANIA ANKIETOWE Z OSTATECZNYMI BENEFICJENTAMI I GRUPĄ KONTROLNĄ</u>	192

4. WYWIADY POGŁĘBIONE Z BENEFICJENTAMI

Pytania ogólne dot. respondenta i realizowanego projektu

5. Jaką funkcję pełni Pan/i w projekcie
6. Na czym polegał projekt? Proszę opisać.
7. Skąd wziął się pomysł na projekt?

Ocena charakteru wsparcia

8. Jakie powody zadecydowały o tym, że zdecydowaliście się Państwo sięgnąć po środki w ramach Działania 3.2?
9. Czy wsparcie było dostosowane do Państwa potrzeb? Jakich elementów brakowało?
10. Które rodzaje wsparcia były najpopularniejsze? Dlaczego? Które cieszyły się mniejszym zainteresowaniem? Dlaczego?

Realizacja projektu i przyciąganie firm

11. Czy zakres projektu był w jakiś sposób konsultowany z ewentualnymi odbiorcami – tj. firmami? Jakie są ich wymagania/potrzeby względem usług oferowanych przez IOB? Czy tego typu wymagania/potrzeby zostały uwzględnione w zakresie projektu?
12. Czy na etapie realizacji projektu wystąpiły jakieś istotne trudności? Jakież? Jak sobie z nimi radzono?
13. Jakie działania informacyjno-promocyjne podejmowaliście Państwo w celu pozyskiwania firm korzystających z oferowanych usług? Za pomocą jakich źródeł prowadzono te działania? Jaki miały one zasięg?
14. Jakie firmy najczęściej zgłaszają swoje zainteresowanie Państwa ofertą (ze względu na wielkość, branżę)?
15. Jakie strategie realizują te firmy? Czy inwestują, rozwijają się? Z jakich źródeł finansują działania inwestycyjne? Jakiego wsparcia im brakuje?

Bariery i problemy

16. Jakie czynniki mogą utrudniać korzystanie z oferowanych przez Państwa usług (wewnętrzne i zewnętrzne)? A jakie ułatwiają?
17. Czy posiada Pan/i wiedzę na temat specyfiki problemów firm, które korzystają z oferowanych przez Państwa usług? Jakie to problemy? Czy firmy te natrafiają na zewnętrzne czynniki, które ograniczają ich działalność? Jeśli tak – to jakie to czynniki?

Efekty projektu

18. Jakie efekty przyniósł Państwa projekt? Które z nich są wg Pana/i najważniejsze?
19. Czy można wskazać efekty negatywne? Jakież?
20. Jak ocenia Pan/i poziom przeżywalności firm, które skorzystały z Państwa usług?
21. Jak ocenia Pan/i wpływ tego projektu na rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w regionie? Jak wyglądałoby to gdyby projekt nie został zrealizowany?

22. Czy uważa Pan/i, że skala efektów (ich charakter oraz wielkość) jest optymalna biorąc pod uwagę wielkość wsparcia i zakres interwencji? Dlaczego?

Podsumowanie

23. Czy z perspektywy czasu dostrzega Pan/i potrzebę zmian w zakresie wsparcia udzielanego w ramach Działania 3.2? Np. w zakresie kosztów kwalifikowalnych, kategorii potencjalnych beneficjentów
24. Proszę spróbować ocenić – czy występują/występować będą potrzeby w zakresie dostępu do usług oferowanych przez IOB? Jaka może być skala tych potrzeb?
25. Jakie ewentualne inne działania powinny być podjęte by zwiększyć innowacyjność firm w regionie? Kto powinien je zainicjować?

26. BADANIA ANKIETOWE Z OSTATECZNYMI BENEFICJENTAMI I GRUPĄ KONTROLNĄ

E - pytanie otrzymuje grupa eksperymentalna

K – pytanie otrzymuje grupa kontrolna

1. W którym roku została założona Państwa firma? [E, K – w przypadku grupy kontrolnej do próby nie wchodzi firma działające dłużej niż 24 miesiące]

--	--	--	--

2. Nie wiem/trudno powiedzieć

2.Czy firma [nazwa firmy] nadal prowadzi działalność? [E]

1. Tak
2. Nie, działalność firmy została zlikwidowana
3. Nie, działalność firmy została zawieszona

3.Proszę podać główną sekcję PKD firmy [E, K]

/lista sekcji PKD/

5.Czy Państwa firma ma siedzibę [E, K]

0. Na obszarze wiejskim
1. W mieście do 20 tys mieszkańców
2. W mieście od 20 do 50 tys mieszkańców,
3. W mieście od 50 do 100 tys. Mieszkańców
4. W mieście od 100 do 500 tys. Mieszkańców
5. W mieście powyżej 500 tys. mieszkańców)

6. Z usług świadczonych przez którą Instytucję Otoczenia Biznesu Państwo korzystali? [E]

/lista beneficjentów 3.2/

7.Z jakich usług oferowanych przez [nazwa IOB] Państwo korzystali? [zadać dla każdego beneficjenta 3.2 oddzielnie][E]

/lista usług /

8. Jak oceniają Państwo jakość usługi [nazwa usługi] Proszę o ocenę na skali od 1 do 5 gdzie 1 oznacza bardzo niską ocenę a 5 bardzo wysoką ocenę [zadać dla wszystkich usług wymienionych w P7][E]

1	2	3	4	5	Nie wiem/trudno powiedzieć
---	---	---	---	---	----------------------------

[zadać jeżeli w P8 ocena 1 lub 2]

9. Dlaczego usługę tę oceniają Państwo tak nisko?[E]

.....

10. Ile osób było zatrudnionych w Państwa firmie w roku [z bazy – rok skorzystania z usługi⁹⁸] – Proszę uwzględnić wszystkie zatrudnione u Państwa osoby niezależnie od formy prawnej zatrudnienia. Proszę podać liczbę w przeliczeniu na pełne etaty – przykładowo dwie osoby, każda zatrudniona na ½ etatu proszę liczyć jako jedną zatrudnioną osobę.[E, K]

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

11. Ile osób jest obecnie zatrudnionych w Państwa firmie niezależnie od formy prawnej zatrudnienia. Proszę podać w przeliczeniu na pełne etaty[E, K]

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

29. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu zatrudnienia?[E, K]

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

12. Czy w latach [rok skorzystania z usługi] – 2017/2021 Państwa firma natrafiła, na któreś z poniższych problemów utrudniających prowadzenie działalności gospodarczej?[E, K]

1. Skomplikowane przepisy prawne, procedury administracyjne
2. Wzrost kosztów prowadzenia działalności
3. Większa od spodziewanej konkurencja na rynku
4. Trudność w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania np. kredytów/pożyczek
5. Problemy we współpracy z kontrahentami/kooperantami
6. Mniejsza od spodziewanej liczba klientów

⁹⁸ W przypadku grupy kontrolnej zostanie zaproponowany jeden rok dla całego kwestionariusza. Zostanie oszacowany na podstawie analizy lat w jakich świadczone były usługi przez beneficjentów działania 3.2.

7. Wzrost kosztów pracy/kosztów materiałów co sprawiło, że nasza działalność stała się mniej rentowna
8. Nowe opłaty/podatki, które sprawiły, że nasza działalność stała się mniej rentowna
9. Żadne z powyższych
10. Nie wiem/trudno powiedzieć

13.Czy w latach[rok skorzystania z usługi] – 2017/2021 natrafili Państwo na inne niż wymienione wcześniej problemy utrudniające prowadzenie działalności gospodarczej?[E, K]

1. Tak (jakie?.....)
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

14.Jakie przychody Państwa firma osiągnęła w roku obrotowym [rok skorzystania z usługi minus 1].

1. do 100 tys. zł
2. Powyżej 100 tys. zł do 250 tys. zł
3. Powyżej 250 tys. zł do 500 tys. zł
4. Powyżej 500 tys. zł do 1 mln zł
5. Powyżej 1 mln zł do 5 mln zł
6. Powyżej 5 mln zł do 10 mln zł
7. Powyżej 10 mln zł
8. Nie wiem/trudno powiedzieć

17.Czy przychody Państwa firmy za ostatni rok obrotowy były wyższe niż przychody za rok [rok skorzystania z usługi minus 1][E, K]

1. Tak, były zdecydowanie wyższe
2. Tak, były nieco wyższe
3. Nie, były na mniej więcej takim samym poziomie
4. Nie, były nieco niższe
5. Nie, były zdecydowanie niższe
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P17=1 lub 2]

18.Proszę oszacować o ile procent przychody Państwa firmy za ostatni rok obrotowy były wyższe od przychodów za rok [rok skorzystania z usługi minus 1][E, K]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P17 = 4 lub 5]

19.Proszę oszacować o ile procent przychody Państwa firmy za ostatni rok obrotowy były niższe od przychodów za rok [rok skorzystania z usługi minus 1][E, K]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

27.Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu przychodów?[E, K]

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

20. Jaki zysk Państwa firma osiągnęła w roku obrotowym [rok skorzystania z usługi minus 1]. Prosimy o określenie z dokładnością do 10%.

1. do 50 tys. zł
2. Powyżej 50 tys. do 100 tys. zł
3. Powyżej 100 tys. zł do 250 tys. zł
4. Powyżej 250 tys. zł do 500 tys. zł
5. Powyżej 500 tys. zł do 1 mln zł
6. Powyżej 1 mln zł do 5 mln zł
7. Powyżej 5 mln zł do 10 mln zł
8. Powyżej 10 mln zł
9. Nie wiem/trudno powiedzieć

23. Czy zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był wyższy od zysku za rok [rok skorzystania z usługi minus 1][E, K]

1. Tak, był zdecydowanie wyższy
2. Tak, był nieco wyższy
3. Nie, był na mniej więcej takim samym poziomie
4. Nie, był nieco niższy
5. Nie, był zdecydowanie niższy
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P23=1 lub 2]

24. Proszę oszacować o ile procent zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był wyższy od przychodów za rok [rok skorzystania z usługi minus 1][E, K]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P23=4 lub 5]

25. Proszę oszacować o ile procent zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był niższy od zysku za rok [rok skorzystania z usługi minus 1][E, K]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

28. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu zysków?[E, K]

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

26. Proszę na skali od 1 do 5 ocenić obecną kondycję finansową firmy gdzie 1 oznacza bardzo złą kondycję a 5 bardzo dobrą kondycję [E, K]

1 Bardzo zła kondycja	2	3	4	5 Bardzo dobra kondycja	Nie wiem/trudno powiedzieć
-----------------------------	---	---	---	-------------------------------	----------------------------------

30. Czy w trakcie korzystania z usług [nazwa IOB] prowadzili Państwo działania inwestycyjne?

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P30=1]

31. Czy usługi [nazwa IOB], z których Państwo korzystaliście były związane z prowadzonymi działaniami inwestycyjnymi?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P30=1]

32. Z jakich źródeł były finansowane działania inwestycyjne? [wielokrotny wybór]

1. Środki unijne
2. Kredyty/pożyczki
3. Środki własne
4. Inne – jakie? ...
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

33. Czy w trakcie korzystania z usług [nazwa IOB] planowali Państwo realizację działań inwestycyjnych (np. budowa lub modernizacja budynków czy zakup maszyn, urządzeń)?

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P33=1]

34. Czy usługi [nazwa IOB], z których Państwo korzystaliście były związane z planowanymi działaniami inwestycyjnymi?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

NARZĘDZIA BADAWCZE – OBSZAR 3

Zawartość

WYWIADY Z BENEFICJENTAMI PODDZIAŁANIA 3.3.1	198
KWESTIONARIUSZ DO BADANIA BENEFICJENTÓW PODDZIAŁANIA 3.3.2	200
KWESTIONARIUSZ DO BADANIA PODMIOTÓW APLIKUJĄCYCH NIESKUTECZNIE W RAMACH PODDZIAŁANIA 3.3.2	209
KWESTIONARIUSZ DO BADANIA OSTATECZNYCH ODBIORCÓW WSPARCIA W PODDZIAŁANIU 3.3.1	218
ZOGNISKOWANE WYWIADY GRUPOWE – BENEFICJENCI PODDZIAŁANIA 3.3.2	227
STUDIUM PRZYPADKU 3.3.1	229
Wywiad telefoniczny z przedsiębiorcami – uczestnikami projektu promocji gospodarczej Małopolski – działanie 3.3.1.	231

27. WYWIADY Z BENEFICJENTAMI PODDZIAŁANIA 3.3.1

Pytania ogólne dot. respondenta i realizowanego projektu

28. Jaka funkcję pełni P. w projekcie
29. Na czym polegał projekt? Proszę opisać.
30. Skąd wziął się pomysł na projekt?
31. Do jakich grup docelowych skierowany jest projekt?
32. Dlaczego zdecydowali się Państwo na skierowanie projektu właśnie do tych grup?
33. Jakie działania informacyjno-promocyjne i organizacyjne podejmowali Państwo w ramach projektu?
34. Jak oceniają Państwo ich skuteczność?
35. W jaki sposób przekonywali Państwo inwestorów o korzyściach płynących z zainwestowania w Państwa regionie/powiecie/mieście? Na jakie korzyści Państwo wskazywali?
36. Czy oprócz działań informacyjno-promocyjnych mają Państwo jakieś specjalne zachęty dla inwestorów?
37. *<tylko do beneficjentów realizujących komponent wsparcia ekspansji MSP na rynki zewnętrzne>* W jaki sposób zachęcali P. przedsiębiorców do ekspansji na rynki zagraniczne? Czy trudno było znaleźć firmy zainteresowane udziałem w projekcie?

Instrument wsparcia

38. Czy instrument wsparcia został właściwie zaprojektowany? Jakie były jego zalety i wady? Co sprawiło największą trudność?
39. Czego brakowało we wsparciu? Jakie działania, które nie były finansowane w ramach instrumentu 3.3., powinny być finansowane w przyszłości? Jakie jest uzasadnienie takich zmian czy rozszerzenia katalogu działań?
40. Czy trudno było spełnić wymagania konkursowe? Co sprawiło największą trudność? Jakie zmiany należałoby wprowadzić w przyszłości?
41. Czy proces aplikowania trwał długo? Czy to wpłynęło na harmonogram zaplanowanych przez P. działań.

Efekty projektu

42. Czy realizacja projektu przyniosła już jakieś wymierne korzyści Państwa miastu/regionowi/branży?
43. Czy uważają Państwo, iż wsparcie jakie Państwo otrzymali przyczyniło się do wzrostu atrakcyjności inwestycyjnej Państwa regionu/powiatu/miasta/?
44. Ilu inwestorów zainwestowało w Państwa regionie/powiecie/mieście dzięki realizacji projektu?

45. *<tylko do beneficjentów realizujących komponent wsparcia ekspansji MSP na rynki zewnętrzne>* Jakie wymierne efekty przyniósł projekt przedsiębiorcom, którzy brali udział w projekcie? Czy zwiększyli/rozpoczęli ekspansję zagraniczną? Czy są jakieś historie sukcesu wśród uczestników projektu? Czy osiągnięte efekty są P. zdaniem trwałe?
46. *<tylko do beneficjentów realizujących komponent wsparcia ekspansji MSP na rynki zewnętrzne>* Jak P. ocenia formułę wsparcia ekspansji zagranicznej firm w tego typu projekcie, w porównaniu ze wsparciem (udział w targach itp.) udzielanym bezpośrednio przedsiębiorcom? Proszę uzasadnić?
47. Czy projekt zostałby zrealizowany w sytuacji braku wsparcia z RPO WP?
48. Czy planują Państwo podejmowanie kolejnych działań o charakterze informacyjno-promocyjnym skierowanych do potencjalnych inwestorów?
49. Z jakich źródeł będą finansowane te działania?

50. KWESTIONARIUSZ DO BADANIA BENEFICJENTÓW PODDZIAŁANIA 3.3.2

0. Od którego roku Pani/a firma prowadzi działalność?

--	--	--	--

3. Nie wiem/trudno powiedzieć

1. Czy firma [nazwa firmy] nadal prowadzi działalność?

4. Tak

5. Nie, działalność firmy została zlikwidowana [w którym roku?.....]

6. Nie, działalność firmy została zawieszona [w którym roku?.....]

[zadać jeżeli P1=2 lub 3]

2. Dlaczego zdecydowali się Państwo zakończyć działalność firmy / zawiesić działalność firmy?

1.

2. nie wiem/trudno powiedzieć

3. Czy Państwa firma (ma)⁹⁹ (miała)¹⁰⁰ siedzibę

0. Na obszarze wiejskim

1. W mieście do 20 tys mieszkańców

2. W mieście od 20 do 50 tys mieszkańców,

3. W mieście od 50 do 100 tys. Mieszkańców

4. W mieście od 100 do 500 tys. Mieszkańców

5. W mieście powyżej 500 tys. mieszkańców)

6. Nie wiem/trudno powiedzieć

[opcjonalnie P2 do P40d z niniejszej ewaluacji jeżeli respondent nie brał udziału w ankiecie realizowanej w roku 2017]

4. Proszę powiedzieć gdyby Państwo nie otrzymali dotacji z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Małopolskiego na realizację projektu [tytuł projektu] to:

	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowanie nie	Nie wiem/trudno powiedzieć
1. W ogóle nie podjęlibyśmy się realizacji projektu	Po zaznaczeniu tej odpowiedzi nie wyświetlać	Po zaznaczeniu tej odpowiedzi nie wyświetlać			

⁹⁹ Wyświetlić jeżeli P1=1 lub 3

¹⁰⁰ Wyświetlić jeżeli P1=2

	kolejnych	kolejnych			
2. Zdecydowalibyśmy się na realizację projektu ale jego rozpoczęcie byłoby odłożone w czasie					
3. Zdecydowalibyśmy się na realizację projektu ale jego zakres zostałby ograniczony					
4. Zdecydowalibyśmy się na realizację projektu ale czas jego realizacji [długość trwania projektu] byłby wydłużony					

[zadać jeżeli P4.2 lub P4.3 lub P4.4 = zdecydowanie tak lub raczej tak]

4a. Z jakich źródeł sfinansowaliby Państwo realizację projektu?

1. Środki własne firmy/właścicieli firmy
2. Pożyczka/kredyt z sektora bankowego
3. Pożyczka z funduszu pożyczkowego
4. Kredyt/pożyczka z innego źródła
5. Dotacja z innego źródła niż Regionalny Program Operacyjny Województwa Małopolskiego
6. Wkład kapitałowych inwestora
7. Inne źródło finansowania
8. Nie wiem/trudno powiedzieć

5. Czy Państwa firma kiedykolwiek prowadziła działalność eksportową tj. oferowała swoje produkty/usługi na przynajmniej jednym rynku zagranicznym?

1. Tak
2. Nie [przejsć do P25]
3. Nie wiem/trudno powiedzieć przejsć do P25]

6. Czy w roku [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1] Państwa firma prowadziła działalność eksportową tj. oferowała swoje produkty/usługi na przynajmniej jednym rynku zagranicznym?

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

7. W którym roku rozpoczęli Państwo prowadzenie działalności eksportowej?

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P6=1]

8. Ile wyniosły przychody firmy z działalności eksportowej w roku obrotowym [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1] do 100 tys. zł

1. Powyżej 100 tys. zł do 500 tys. zł

2. Powyżej 500 tys. zł do 1 mln zł
3. Powyżej 1 mln zł do 5 mln zł
4. Powyżej 5 mln zł do 10 mln zł
5. Powyżej 10 mln zł do 50 mln zł
6. Powyżej 50 mln zł
7. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P6=1]

9. Jaki był udział przychodów z działalności eksportowej w ogóle przychodów firmy w roku [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1. Do 10%
2. Powyżej 10% do 20%
3. Powyżej 20% do 30%
4. Powyżej 30% do 40%
5. Powyżej 40% do 50%
6. Powyżej 50% do 60%
7. Powyżej 60% do 70%
8. Powyżej 70% do 80%
9. Powyżej 80% do 90%
10. Powyżej 90% do 100%
11. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P6=1]

10. Czy między rokiem [z bazy rok złożenia wniosku o dofinansowanie] a chwilą obecną Państwa firma rozpoczęła oferowanie swoich produktów/usług na nowych rynkach czyli w innych krajach aniżeli te do których eksportowała w roku [z bazy rok złożenia wniosku o dofinansowanie]?

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P10=1]

11. Do ilu nowych krajów Państwa firma zaczęła eksportować między rokiem [z bazy rok złożenia wniosku o dofinansowanie] a chwilą obecną?

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P10=1]

12. Czy do rozpoczęcia eksportu do nowych krajów przyczyniły się działania jakie podjęli Państwo w ramach projektu [tytuł projektu]

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P6=1]

13. Czy realizacja projektu przyczyniła się do nawiązania nowych kontaktów handlowych, w krajach do których eksportowali Państwo swoje produkty/usługi w roku [z bazy rok złożenia wniosku o dofinansowanie]

1. Tak, w istotnym stopniu
2. Tak, w niewielkim stopniu
3. Nie
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P6=1 i w P7 wpisany rok późniejszy niż rok złożenia wniosku o dofinansowanie]

15. Czy realizacja projektu [tytuł projektu] przyczyniła się do rozpoczęcia przez Państwa firmę działalności eksportowej?

1. Tak, w istotnym stopniu
2. Tak, w niewielkim stopniu
3. Nie
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

16. Czy Państwa firma prowadziła działalność eksportową w ubiegłym roku?

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P16=1]

16a. Proszę maksymalnie dokładnie opisać co Państwo eksportowali w ubiegłym roku?

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P16=1]

17. Ile wyniosły przychody firmy z działalności eksportowej w ostatnim roku obrotowym?

1. do 100 tys. zł
2. Powyżej 100 tys. zł do 500 tys. zł
3. Powyżej 500 tys. zł do 1 mln zł
4. Powyżej 1 mln zł do 5 mln zł
5. Powyżej 5 mln zł do 10 mln zł
6. Powyżej 10 mln zł do 50 mln zł
7. Powyżej 50 mln zł
8. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P6=1 i P16=1]

18. Czy przychody firmy z działalności eksportowej w ostatnim roku obrotowym były wyższe niż przychody za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

7. Tak, były zdecydowanie wyższe
8. Tak, były nieco wyższe
9. Nie, były na mniej więcej takim samym poziomie
10. Nie, były nieco niższe
11. Nie, były zdecydowanie niższe
12. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P18=1 lub 2]

19. Proszę oszacować o ile procent przychody z działalności eksportowej Państwa firmy za ostatni rok obrotowy były wyższe od przychodów za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

3.%
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P18 = 4 lub 5]

20. Proszę oszacować o ile procent przychody z działalności eksportowej Państwa firmy za ostatni rok obrotowy były niższe od przychodów za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

3.%
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P16=1]

21. Jaki był udział przychodów z działalności eksportowej w ogóle przychodów firmy w ubiegłym roku?

1. Do 10%
2. Powyżej 10% do 20%
3. Powyżej 20% do 30%
4. Powyżej 30% do 40%
5. Powyżej 40% do 50%
6. Powyżej 50% do 60%
7. Powyżej 60% do 70%
8. Powyżej 70% do 80%
9. Powyżej 80% do 90%
10. Powyżej 90% do 100%
11. Nie wiem/trudno powiedzieć

22. Co w Państwa opinii przesądza o konkurencyjności Państwa produktów na rynku zagranicznym?

1. Jakość/niezawodność
2. Szybkość realizacji
3. Kompleksowość
4. Cena
5. Design
6. Poziom nowoczesności/zaawansowania technologicznego
7. Łatwość obsługi
8. Ekologiczność
9. Możliwość kastomizacji [dopasowania do indywidualnych potrzeb klienta]
10. Inne (jakie?.....)
11. Nie wiem/trudno powiedzieć

23. Jak na skali od 1 do 5 oceniają Państwo przydatność projektu [tytuł projektu] z punktu widzenia umiędzynarodowienia działalności Państwa firmy? 1 oznacza bardzo małą przydatność a 5 bardzo dużą przydatność

1	2	3	4	5	Nie wiem/trudno powiedzieć
Bardzo mała przydatność				Bardzo duża przydatność	

[zadać jeżeli P23 = 1 lub 2]

23a. Dlaczego uznali Państwo, że projekt był mało przydatny z punktu widzenia umiędzynarodowienia działalności firmy?

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

24. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu przychodów z działalności eksportowej?

6. Zdecydowanie tak
7. Raczej tak
8. Raczej nie
9. Zdecydowanie nie
10. Nie wiem/trudno powiedzieć

25. Czy w najbliższych trzech latach planują Państwo:

	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowanie nie	Nie wiem/trudno powiedzieć
1. Rozpocząć eksport / rozpocząć eksport do nowych krajów					
2. Podejmować działania ukierunkowane na promocję firmy na rynkach zagranicznych/zdobycie nowych kontrahentów za granicą np. poprzez udział w targach, działania marketingowe					

Zadać jeżeli P25.1 = zdecydowanie tak lub raczej tak

25a. Czy rozpoczęcie eksportu / rozpoczęcie eksportu do nowych krajów uzależniają Państwo od pozyskania publicznego wsparcia np. dotacji, preferencyjnie oprocentowanej pożyczki etc.?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P25.2 = zdecydowanie tak lub raczej tak]

26. Czy podjęcie tych działań uzależniają Państwo od pozyskania publicznego wsparcia np. dotacji, preferencyjnie oprocentowanej pożyczki etc.?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

Zadać jeżeli P25.1 = zdecydowanie nie lub raczej nie

26a. Dlaczego nie planują Państwo rozpoczęcia eksportu / rozpoczęcia eksportu do nowych krajów?

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P25.2= zdecydowanie nie lub raczej nie]

27. Dlaczego nie planują Państwo podejmowania takich działań promocyjnych?

1. Brak takiej potrzeby
2. Brak wystarczających środków finansowych
3. Brak czasu
4. Inny powód (jaki?.....)
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

[nie zadawać jeżeli P5=2 lub 3]

28. Czy Państwa firma w ciągu ostatnich trzech lat korzystała z

1. ubezpieczeń kredytów eksportowych
2. ubezpieczeń kontraktów eksportowych
3. gwarancji kontraktowych
4. gwarancji zapłaty należności związanych z akredytywami
5. gwarancji dotyczących spłaty krótkoterminowych kredytów finansujących kontrakty eksportowe.
6. Żadne z powyższych
7. Nie wiem/trudno powiedzieć

29. Ile osób było zatrudnionych w Państwa firmie w roku [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie] – Proszę uwzględnić wszystkie zatrudnione u Państwa osoby niezależnie od formy prawnej zatrudnienia. Proszę podać liczbę w przeliczeniu na pełne etaty – przykładowo dwie osoby, każda zatrudniona na ½ etatu proszę liczyć jako jedną zatrudnioną osobę.

3.
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

30. Ile osób jest obecnie zatrudnionych w Państwa firmie niezależnie od formy prawnej zatrudnienia. Proszę podać w przeliczeniu na pełne etaty

3.
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

31. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu zatrudnienia?

6. Zdecydowanie tak
7. Raczej tak
8. Raczej nie

9. Zdecydowanie nie
10. Nie wiem/trudno powiedzieć

32. Czy w latach [rok rozpoczęcia realizacji projektu] – 2021 Państwa firma natrafiła, na któreś z poniższych problemów utrudniających prowadzenie działalności gospodarczej?

11. Skomplikowane przepisy prawne, procedury administracyjne
12. Problemy ze znalezieniem siedziby/wysoki czynsz najmu biura
13. Większa od spodziewanej konkurencja na rynku
14. Trudność w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania np. kredytów/pożyczek
15. Opóźnienia w płatnościach ze strony kontrahentów/kooperantów
16. Niesatysfakcjonująca współpraca z kontrahentami/kooperantami [nie dotyczy opóźnień w płatnościach]
17. Mniejsza od spodziewanej liczba klientów
18. Wzrost kosztów pracy/kosztów materiałów co sprawiło, że nasza działalność stała się mniej rentowna
19. Nowe opłaty/podatki, które sprawiły, że nasza działalność stała się mniej rentowna
20. Inne problemy (jakie?.....)
21. Żadne z powyższych
22. Nie wiem/trudno powiedzieć

32a. Czy dostrzegają Państwo jakieś czynniki ryzyka związane z prowadzeniem działalności międzynarodowej lub czynniki decydujące o ewentualnych niepowodzeniach we wchodzeniu na rynki zagraniczne?

1. Ryzyko kursowe
2. Zmieniające się krajowe regulacje prawne
3. Zmieniające się regulacje prawne za granicą
4. Cła/embarga
5. Inne czynniki (jakie?.....)
6. Żadne z powyższych
7. Nie wiem/trudno powiedzieć

33. Jaki zysk Państwa firma osiągnęła w roku obrotowym [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1].

1. do 50 tys. zł
2. Powyżej 50 tys. do 100 tys. zł
3. Powyżej 100 tys. zł do 500 tys. zł
4. Powyżej 500 tys. zł do 1 mln zł
5. Powyżej 1 mln zł do 5 mln zł
6. Powyżej 5 mln zł do 10 mln zł
7. Powyżej 10 mln zł do 50 mln zł
8. Powyżej 50 mln zł
9. Nie wiem/trudno powiedzieć

34. Czy zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był wyższy od zysku za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

7. Tak, był zdecydowanie wyższy
8. Tak, był nieco wyższy
9. Nie, był na mniej więcej takim samym poziomie
10. Nie, był nieco niższy
11. Nie, był zdecydowanie niższy
12. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P34=1 lub 2]

35. Proszę oszacować o ile procent zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był wyższy od przychodów za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

3.%
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P34=4 lub 5]

36. Proszę oszacować o ile procent zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był niższy od zysku za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

3.%
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

37. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu zysków?

6. Zdecydowanie tak
7. Raczej tak
8. Raczej nie
9. Zdecydowanie nie
10. Nie wiem/trudno powiedzieć

38. Proszę na skali od 1 do 5 ocenić obecną kondycję finansową firmy gdzie 1 oznacza bardzo złą kondycję a 5 bardzo dobrą kondycję

1 Bardzo zła kondycja	2	3	4	5 Bardzo dobra kondycja	Nie wiem/trudno powiedzieć
--------------------------	---	---	---	----------------------------	----------------------------

39. Czy Państwa firma w momencie ubiegania się o wsparcie na realizację projektu [tytuł projektu] posiadała strategię rozwoju działalności eksportowej?

1. Tak, i była ona spisana
2. Tak, ale nie była ona spisana
3. Nie
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P39=1 lub 2]

40. Czy projekt [tytuł projektu] wynikał ze strategii rozwoju działalności eksportowej Państwa firmy?

1. Tak
2. Nie, był od niej niezależny
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

41. Jak oceniają Państwo wpływ projektu [tytuł projektu] na wzrost konkurencyjności Państwa firmy. Proszę o ocenę na skali od 1 do 5 gdzie 1 oznacza brak wpływu a 5 bardzo duży wpływ pozytywny.

1 Wpływ negatywny	2	3	4	5 Bardzo duży wpływ pozytywny	Nie wiem/trudno powiedzieć
----------------------	---	---	---	----------------------------------	----------------------------

51. KWESTIONARIUSZ DO BADANIA PODMIOTÓW APLIKUJĄCYCH NIESKUTECZNIE W RAMACH PODZIAŁANIA 3.3.2

0. Od którego roku Pani/a firma prowadzi działalność?

--	--	--	--

2. Nie wiem/trudno powiedzieć

1. Czy firma [nazwa firmy] nadal prowadzi działalność?

1. Tak

2. Nie, działalność firmy została zlikwidowana [w którym roku?.....]

3. Nie, działalność firmy została zawieszona [w którym roku?.....]

[zadać jeżeli P1=2 lub 3]

2. Dlaczego zdecydowali się Państwo zakończyć działalność firmy / zawiesić działalność firmy?

1.

2. nie wiem/trudno powiedzieć

3. Czy Państwa firma (ma)¹⁰¹ (miała)¹⁰² siedzibę

0. Na obszarze wiejskim

1. W mieście do 20 tys mieszkańców

2. W mieście od 20 do 50 tys mieszkańców,

3. W mieście od 50 do 100 tys. Mieszkańców

4. W mieście od 100 do 500 tys. Mieszkańców

5. W mieście powyżej 500 tys. mieszkańców)

6. Nie wiem/trudno powiedzieć

[opcjonalnie P2 do P28 oraz P40b - P40d z ewaluacji realizowanej w roku 2017 jeżeli respondent nie brał udziału w realizowanej wtedy ankiecie]

4. Czy mimo braku pozyskania dofinansowania rozpoczęli Państwo realizację projektu: „tytuł projektu”?

1. Tak

2. Nie

3. Nie wiem/trudno powiedzieć

¹⁰¹ Wyświetlić jeżeli P1=1 lub 3

¹⁰² Wyświetlić jeżeli P1=2

[zadać jeżeli P4=1]

4a. Czy zakończyli Państwo realizację tego projektu?

1. Tak
2. Nie, realizacja jest w trakcie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P4 = 1]

4b. Czy rozpoczęli Państwo realizację projektu w czasie podobnym do zakładanego we wniosku o dofinansowanie?

1. Tak
2. Nie, rozpoczęliśmy jego realizację później
3. Nie, rozpoczęliśmy jego realizację wcześniej
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli 4a = 1]

4c. Czy zrealizowali Państwo projekt w zakresie identycznym lub bardzo zbliżonym do opisanego we wniosku o dofinansowanie

1. Tak
2. Nie, zrealizowaliśmy projekt w zakresie węższym
3. Nie, zrealizowaliśmy projekt w zakresie szerszym
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P4a = 2]

4d. Czy zrealizują Państwo projekt w zakresie identycznym lub bardzo zbliżonym do opisanego we wniosku o dofinansowanie?

1. Tak
2. Nie, zrealizujemy projekt w zakresie węższym
3. Nie, zrealizujemy projekt w zakresie szerszym
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P4a = 1]

4e. Czy zrealizowali Państwo projekt w czasie zbliżonym do zakładanego we wniosku o dofinansowanie

1. Tak
2. Nie, zrealizowaliśmy projekt w czasie dłuższym
3. Nie, zrealizowaliśmy projekt w czasie krótszym
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P4b = 2]

4f. Czy zrealizują Państwo projekt w czasie zbliżonym do zakładanego we wniosku o dofinansowanie?

1. Tak
2. Nie, zrealizujemy projekt w czasie dłuższym
3. Nie, zrealizujemy projekt w czasie krótszym
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P4a = 1]

4g. Z jakich źródeł sfinansowali(/sfinansują)¹⁰³ Państwo realizację projektu?

1. Środki własne firmy/właścicieli firmy
2. Pożyczka/kredyt z sektora bankowego
3. Pożyczka z funduszu pożyczkowego
4. Kredyt/pożyczka z innego źródła
5. Dotacja z innego źródła
6. Wkład kapitałowych inwestora

¹⁰³ Wyświetlić jeżeli P30b=2

7. Inne źródło finansowania
8. Nie wiem/trudno powiedzieć

5. Czy Państwa firma kiedykolwiek prowadziła działalność eksportową tj. oferowała swoje produkty/usługi na przynajmniej jednym rynku zagranicznym?

1. Tak
2. Nie [przejsć do P25]
3. Nie wiem/trudno powiedzieć przejsć do P25]

6. Czy w roku [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1] Państwa firma prowadziła działalność eksportową tj. oferowała swoje produkty/usługi na przynajmniej jednym rynku zagranicznym?

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

7. W którym roku rozpoczęli Państwo prowadzenie działalności eksportowej?

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P6=1]

8. Ile wyniosły przychody firmy z działalności eksportowej w roku obrotowym [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1] do 100 tys. zł

1. Powyżej 100 tys. zł do 500 tys. zł
2. Powyżej 500 tys. zł do 1 mln zł
3. Powyżej 1 mln zł do 5 mln zł
4. Powyżej 5 mln zł do 10 mln zł
5. Powyżej 10 mln zł do 50 mln zł
6. Powyżej 50 mln zł
7. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P6=1]

9. Jaki był udział przychodów z działalności eksportowej w ogóle przychodów firmy w roku [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1. Do 10%
2. Powyżej 10% do 20%
3. Powyżej 20% do 30%
4. Powyżej 30% do 40%
5. Powyżej 40% do 50%
6. Powyżej 50% do 60%
7. Powyżej 60% do 70%
8. Powyżej 70% do 80%
9. Powyżej 80% do 90%
10. Powyżej 90% do 100%
11. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P6=1]

10. Czy między rokiem [z bazy rok złożenia wniosku o dofinansowanie] a chwilą obecną Państwa firma rozpoczęła oferowanie swoich produktów/usług na nowych rynkach czyli w innych krajach aniżeli te do których eksportowała w roku [z bazy rok złożenia wniosku o dofinansowanie]?

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P10=1]

11. Do ilu nowych krajów Państwa firma zaczęła eksportować między rokiem [z bazy rok złożenia wniosku o dofinansowanie] a chwilą obecną?

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

16. Czy Państwa firma prowadziła działalność eksportową w ubiegłym roku?

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P16=1]

16a. Proszę maksymalnie dokładnie opisać co Państwo eksportowali w ubiegłym roku?

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

L

[zadać jeżeli P16=1]

17. Ile wyniosły przychody firmy z działalności eksportowej w ostatnim roku obrotowym?

1. do 100 tys. zł
2. Powyżej 100 tys. zł do 500 tys. zł
3. Powyżej 500 tys. zł do 1 mln zł
4. Powyżej 1 mln zł do 5 mln zł
5. Powyżej 5 mln zł do 10 mln zł
6. Powyżej 10 mln zł do 50 mln zł
7. Powyżej 50 mln zł
8. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P6=1 i P16=1]

18. Czy przychody firmy z działalności eksportowej w ostatnim roku obrotowym były wyższe niż przychody za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1. Tak, były zdecydowanie wyższe
2. Tak, były nieco wyższe
3. Nie, były na mniej więcej takim samym poziomie
4. Nie, były nieco niższe
5. Nie, były zdecydowanie niższe

6. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P18=1 lub 2]

19. Proszę oszacować o ile procent przychody z działalności eksportowej Państwa firmy za ostatni rok obrotowy były wyższe od przychodów za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P18 = 4 lub 5]

20. Proszę oszacować o ile procent przychody z działalności eksportowej Państwa firmy za ostatni rok obrotowy były niższe od przychodów za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P16=1]

21. Jaki był udział przychodów z działalności eksportowej w ogóle przychodów firmy w ubiegłym roku?

1. Do 10%
2. Powyżej 10% do 20%
3. Powyżej 20% do 30%
4. Powyżej 30% do 40%
5. Powyżej 40% do 50%
6. Powyżej 50% do 60%
7. Powyżej 60% do 70%
8. Powyżej 70% do 80%
9. Powyżej 80% do 90%
10. Powyżej 90% do 100%
11. Nie wiem/trudno powiedzieć
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

22. Co w Państwa opinii przesądza o konkurencyjności Państwa produktów na rynku zagranicznym?

1. Jakość/niezawodność
2. Szybkość realizacji
3. Kompleksowość
4. Cena
5. Design
6. Poziom nowoczesności/zaawansowania technologicznego
7. Łatwość obsługi
8. Ekologiczność
9. Możliwość kustomizacji [dopasowania do indywidualnych potrzeb klienta]
10. Inne (jakie?.....)
11. Nie wiem/trudno powiedzieć

24. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu przychodów z działalności eksportowej?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak

3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

25. Czy w najbliższych trzech latach planują Państwo:

	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowanie nie	Nie wiem/trudno powiedzieć
1. Rozpocząć eksport do nowych krajów					
2. Podejmować działania ukierunkowane na promocję firmy na rynkach zagranicznych/zdobycie nowych kontrahentów za granicą np. poprzez udział w targach, działania marketingowe					

Zadać jeżeli P25.1 = zdecydowanie tak lub raczej tak

25a. Czy rozpoczęcie eksportu / rozpoczęcie eksportu do nowych krajów uzależniają Państwo od pozyskania publicznego wsparcia np. dotacji, preferencyjnie oprocentowanej pożyczki etc.?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P25.2 = zdecydowanie tak lub raczej tak]

26. Czy podjęcie działań promocyjnych uzależniają Państwo od pozyskania publicznego wsparcia np. dotacji, preferencyjnie oprocentowanej pożyczki etc.?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

Zadać jeżeli P25.1 = zdecydowanie nie lub raczej nie

26a. Dlaczego nie planują Państwo rozpoczynania eksportu / rozpoczynania eksportu do nowych krajów?

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P25.2= zdecydowanie nie lub raczej nie]

27. Dlaczego nie planują Państwo podejmowania takich działań promocyjnych?

1. Brak takiej potrzeby
2. Brak wystarczających środków finansowych
3. Brak czasu
4. Inny powód (jaki?.....)
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

[nie zadawać jeżeli P5=2 lub 3]

28. Czy Państwa firma w ciągu ostatnich trzech lat korzystała z

1. ubezpieczeń kredytów eksportowych
2. ubezpieczeń kontraktów eksportowych
3. gwarancji kontraktowych
4. gwarancji zapłaty należności związanych z akredytywami
5. gwarancji dotyczących spłaty krótkoterminowych kredytów finansujących kontrakty eksportowe.
6. Żadne z powyższych
7. Nie wiem/trudno powiedzieć

29. Ile osób było zatrudnionych w Państwa firmie w roku [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie] – Proszę uwzględnić wszystkie zatrudnione u Państwa osoby niezależnie od formy prawnej zatrudnienia. Proszę podać liczbę w przeliczeniu na pełne etaty – przykładowo dwie osoby, każda zatrudniona na 1/2 etatu proszę liczyć jako jedną zatrudnioną osobę.

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

30. Ile osób jest obecnie zatrudnionych w Państwa firmie niezależnie od formy prawnej zatrudnienia. Proszę podać w przeliczeniu na pełne etaty

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

31. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu zatrudnienia?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

32. Czy w latach [rok rozpoczęcia realizacji projektu] – 2021 Państwa firma natrafiła, na któreś z poniższych problemów utrudniających prowadzenie działalności gospodarczej?

1. Skomplikowane przepisy prawne, procedury administracyjne
2. Problemy ze znalezieniem siedziby/wysoki czynsz najmu biura
3. Większa od spodziewanej konkurencja na rynku
4. Trudność w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania np. kredytów/pożyczek
5. Opóźnienia w płatnościach ze strony kontrahentów/kooperantów
6. Niesatysfakcjonująca współpraca z kontrahentami/kooperantami [nie dotyczy opóźnień w płatnościach]
7. Mniejsza od spodziewanej liczba klientów

8. Wzrost kosztów pracy/kosztów materiałów co sprawiło, że nasza działalność stała się mniej rentowna
9. Nowe opłaty/podatki, które sprawiły, że nasza działalność stała się mniej rentowna
10. Inne problemy (jakie?.....)
11. Żadne z powyższych
12. Nie wiem/trudno powiedzieć

32a. Czy dostrzegają Państwo jakieś czynniki ryzyka związane z prowadzeniem działalności międzynarodowej lub czynniki decydujące o ewentualnych niepowodzeniach we wchodzeniu na rynki zagraniczne?

1. Ryzyko kursowe
2. Zmieniające się krajowe regulacje prawne
3. Zmieniające się regulacje prawne za granicą
4. Cła/embarga
5. Inne czynniki (jakie?.....)
6. Żadne z powyższych
7. Nie wiem/trudno powiedzieć

33. Jaki zysk Państwa firma osiągnęła w roku obrotowym [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1].

1. do 50 tys. zł
2. Powyżej 50 tys. do 100 tys. zł
3. Powyżej 100 tys. zł do 500 tys. zł
4. Powyżej 500 tys. zł do 1 mln zł
5. Powyżej 1 mln zł do 5 mln zł
6. Powyżej 5 mln zł do 10 mln zł
7. Powyżej 10 mln zł do 50 mln zł
8. Powyżej 50 mln zł
9. Nie wiem/trudno powiedzieć

34. Czy zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był wyższy od zysku za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1. Tak, był zdecydowanie wyższy
2. Tak, był nieco wyższy
3. Nie, był na mniej więcej takim samym poziomie
4. Nie, był nieco niższy
5. Nie, był zdecydowanie niższy
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P34=1 lub 2]

35. Proszę oszacować o ile procent zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był wyższy od przychodów za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P34=4 lub 5]

36. Proszę oszacować o ile procent zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był niższy od zysku za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

37. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu zysków?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

38. Proszę na skali od 1 do 5 ocenić obecną kondycję finansową firmy gdzie 1 oznacza bardzo złą kondycję a 5 bardzo dobrą kondycję

1 Bardzo zła kondycja	2	3	4	5 Bardzo dobra kondycja	Nie wiem/trudno powiedzieć
-----------------------------	---	---	---	-------------------------------	----------------------------------

39. Czy Państwa firma w momencie ubiegania się o wsparcie na realizację projektu [tytuł projektu] posiadała strategię rozwoju działalności eksportowej?

1. Tak, i była ona spisana
2. Tak, ale nie była ona spisana
3. Nie
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P39=1 lub 2]

40. Czy projekt [tytuł projektu] wynikał ze strategii rozwoju działalności eksportowej Państwa firmy?

1. Tak
2. Nie, był od niej niezależny
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

52. KWESTIONARIUSZ DO BADANIA OSTATECZNYCH ODBIORCÓW WSPARCIA W PODDZIAŁANIU 3.3.1

0. Od którego roku Pani/a firma prowadzi działalność?

--	--	--	--

2. Nie wiem/trudno powiedzieć

1. Czy firma [nazwa firmy] nadal prowadzi działalność?

1. Tak
2. Nie, działalność firmy została zlikwidowana [w którym roku?.....]
3. Nie, działalność firmy została zawieszona [w którym roku?.....]

[zadać jeżeli P1=2 lub 3]

2. Dlaczego zdecydowali się Państwo zakończyć działalność firmy / zawiesić działalność firmy?

1.
2. nie wiem/trudno powiedzieć

3. Czy Państwa firma (ma)¹⁰⁴ (miała)¹⁰⁵ siedzibę

1. Na obszarze wiejskim
2. W mieście do 20 tys mieszkańców
3. W mieście od 20 do 50 tys mieszkańców,
4. W mieście od 50 do 100 tys. Mieszkańców
5. W mieście od 100 do 500 tys. Mieszkańców
6. W mieście powyżej 500 tys. mieszkańców)
7. Nie wiem/trudno powiedzieć

4. W ramach projektu [tytuł projektu] Państwa firma otrzymała wsparcie dotyczące umiędzynarodowienia działalności. Proszę powiedzieć czym skutkowałby brak zakwalifikowania firmy do uczestnictwa w projekcie:

	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowanie nie	Nie wiem/trudno powiedzieć
1. W ogóle nie zrealizowalibyśmy działań, na których realizację otrzymaliśmy wsparcie w ramach projektu	Po zaznaczeniu tej odpowiedzi nie wyświetlać kolejnych	Po zaznaczeniu tej odpowiedzi nie wyświetlać kolejnych			
2. Zdecydowalibyśmy się na realizację tych					

¹⁰⁴ Wyświetlić jeżeli P1=1 lub 3

¹⁰⁵ Wyświetlić jeżeli P1=2

działań ale ich rozpoczęcie byłoby odłożone w czasie					
3. Zdecydowalibyśmy się na realizację tych działań ale ich zakres zostałby ograniczony					
4. Zdecydowalibyśmy się na realizację tych działań ale czas ich realizacji byłby wydłużony					

[zadać jeżeli P4.2 lub P4.3 lub P4.4 = zdecydowanie tak lub raczej tak]

4a. Z jakich źródeł sfinansowaliby Państwo realizację tych działań?

1. Środki własne firmy/właścicieli firmy
2. Pożyczka/kredyt z sektora bankowego
3. Pożyczka z funduszu pożyczkowego
4. Kredyt/pożyczka z innego źródła
5. Dotacja z Małopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego
6. Dotacja z innego źródła
7. Wkład kapitałowych inwestora
8. Inne źródło finansowania
9. Nie wiem/trudno powiedzieć

5. Czy firma kiedykolwiek prowadziła działalność eksportową tj. oferowała swoje produkty/usługi na przynajmniej jednym rynku zagranicznym?

1. Tak
2. Nie [przejdź do P25]
3. Nie wiem/trudno powiedzieć przejdź do P25]

5a. Proszę maksymalnie dokładnie opisać co Państwo eksportują

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

6. Czy w roku [z bazy – rok przystąpienia firmy do projektu minus 1] Państwa firma prowadziła działalność eksportową tj. oferowała swoje produkty/usługi na przynajmniej jednym rynku zagranicznym?

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

7. W którym roku rozpoczęli Państwo prowadzenie działalności eksportowej?

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P6=1]

8. Ile wyniosły przychody firmy z działalności eksportowej w roku obrotowym [z bazy – rok przystąpienia firmy do projektu minus 1] Prosimy o określenie z dokładnością do 10%. Prosimy o wpisanie cyframi kwoty

1. do 100 tys. zł
2. Powyżej 100 tys. zł do 500 tys. zł
3. Powyżej 500 tys. zł do 1 mln zł
4. Powyżej 1 mln zł do 5 mln zł
5. Powyżej 5 mln zł do 10 mln zł
6. Powyżej 10 mln zł do 50 mln zł
7. Powyżej 50 mln zł
8. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P6=1]

9. Jaki był udział przychodów z działalności eksportowej w ogóle przychodów firmy w roku [z bazy – rok przystąpienia firmy do projektu minus 1]

1. Do 10%
2. Powyżej 10% do 20%
3. Powyżej 20% do 30%
4. Powyżej 30% do 40%
5. Powyżej 40% do 50%
6. Powyżej 50% do 60%
7. Powyżej 60% do 70%
8. Powyżej 70% do 80%
9. Powyżej 80% do 90%
10. Powyżej 90% do 100%

[zadać jeżeli P6=1]

10. Czy między rokiem [z bazy rok przystąpienia firmy do projektu] a chwilą obecną Państwa firma rozpoczęła oferowanie swoich produktów/usług na nowych rynkach czyli w innych krajach aniżeli te do których eksportowała w roku [z bazy rok przystąpienia firmy do projektu]?

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P10=1]

11. Do ilu nowych krajów Państwa firma zaczęła eksportować między rokiem [z bazy rok przystąpienia firmy do projektu] a chwilą obecną?

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P10=1]

12. Czy do rozpoczęcia eksportu do nowych krajów przyczynił się Państwa udział w projekcie [nazwa projektu]?

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P6=1]

13. Czy uczestnictwo w projekcie przyczyniło się do nawiązania nowych kontaktów handlowych, w krajach do których eksportowali Państwo swoje produkty/usługi w roku [z bazy rok przystąpienia do projektu]

1. Tak, w istotnym stopniu
2. Tak, w niewielkim stopniu
3. Nie
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P6=2 i w P7 podany rok późniejszy niż rok przystąpienia do projektu]

15. Czy uczestnictwo w projekcie przyczyniło się do rozpoczęcia przez Państwa firmę działalności eksportowej?

1. Tak, w istotnym stopniu
2. Tak, w niewielkim stopniu
3. Nie
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

16. Czy Państwa firma prowadziła działalność eksportową w ubiegłym roku?

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P16=1]

16a. Proszę maksymalnie dokładnie opisać co Państwo eksportowali w ubiegłym roku?

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P16=1]

17. Ile wyniosły przychody firmy z działalności eksportowej w ostatnim roku obrotowym? Prosimy o określenie z dokładnością do 10%. Prosimy o wpisanie cyframi kwoty

1. do 100 tys. zł
2. Powyżej 100 tys. zł do 500 tys. zł
3. Powyżej 500 tys. zł do 1 mln zł
4. Powyżej 1 mln zł do 5 mln zł
5. Powyżej 5 mln zł do 10 mln zł
6. Powyżej 10 mln zł do 50 mln zł
7. Powyżej 50 mln zł
8. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P6=1 i P16=1]

18. Czy przychody firmy z działalności eksportowej w ostatnim roku obrotowym były wyższe niż przychody za rok [z bazy – rok przystąpienia firmy do projektu minus 1]

1. Tak, były zdecydowanie wyższe
2. Tak, były nieco wyższe
3. Nie, były na mniej więcej takim samym poziomie
4. Nie, były nieco niższe
5. Nie, były zdecydowanie niższe
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P18=1 lub 2]

19. Proszę oszacować o ile procent przychody z działalności eksportowej Państwa firmy za ostatni rok obrotowy były wyższe od przychodów za rok [z bazy – rok przystąpienia firmy do projektu minus 1]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P18 = 4 lub 5]

20. Proszę oszacować o ile procent przychody z działalności eksportowej Państwa firmy za ostatni rok obrotowy były niższe od przychodów za rok [z bazy – rok przystąpienia firmy do projektu minus 1]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P16=1]

21. Jaki był udział przychodów z działalności eksportowej w ogóle przychodów firmy w ubiegłym roku?

1. Do 10%
2. Powyżej 10% do 20%
3. Powyżej 20% do 30%
4. Powyżej 30% do 40%
5. Powyżej 40% do 50%
6. Powyżej 50% do 60%
7. Powyżej 60% do 70%
8. Powyżej 70% do 80%
9. Powyżej 80% do 90%
10. Powyżej 90% do 100%
11. Nie wiem/trudno powiedzieć

22. Co w Państwa opinii przesądza o konkurencyjności Państwa produktów na rynku zagranicznym?

1. Jakość/niezawodność
2. Szybkość realizacji
3. Kompleksowość
4. Cena
5. Design
6. Poziom nowoczesności/zaawansowania technologicznego
7. Łatwość obsługi
8. Ekologiczność
9. Możliwość kastomizacji [dopasowania do indywidualnych potrzeb klienta]
10. Inne (jakie?.....)
11. Nie wiem/trudno powiedzieć

23. Jak na skali od 1 do 5 oceniają Państwo przydatność uczestnictwa w projekcie [tytuł projektu] z punktu widzenia umiędzynarodowienia działalności Państwa firmy? 1 oznacza udział w projekcie był bardzo mało przydatny a 5 udział w projekcie był bardzo przydatny

1 Bardzo mała przydatność	2	3	4	5 Bardzo duża przydatność	Nie wiem/trudno powiedzieć
---------------------------------	---	---	---	---------------------------------	----------------------------------

[zadać jeżeli P23 = 1 lub 2]

23a. Dlaczego uznali Państwo, że projekt był mało przydatny z punktu widzenia umiędzynarodowienia działalności firmy?

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

24a. Proszę na skali od 1 do 5 ocenić Państwa poziom satysfakcji z otrzymanego w ramach projektu wsparcia gdzie 1 oznacza bardzo niską satysfakcję z 5 bardzo wysoką satysfakcję

1 Bardzo niska satysfakcja	2	3	4	5 Bardzo wysoka satysfakcja	Nie wiem/trudno powiedzieć
-------------------------------	---	---	---	--------------------------------	----------------------------

24b. Proszę na skali od 1 do 5 ocenić przygotowanie merytoryczne osób odpowiedzialnych za realizację projektu [tytuł projektu] gdzie 1 oznacza bardzo niskie przygotowanie merytoryczne a 5 bardzo wysokie.

1 Bardzo niskie przygotowanie merytoryczne	2	3	4	5 Bardzo wysokie przygotowanie merytoryczne	Nie wiem/trudno powiedzieć
---	---	---	---	--	----------------------------

24. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu przychodów z działalności eksportowej?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

25. Czy w najbliższych trzech latach planują Państwo:

	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowanie nie	Nie wiem/trudno powiedzieć
1. Rozpocząć eksport do nowych krajów					
2. Podejmować działania ukierunkowane na promocję firmy na rynkach zagranicznych/zdobycie nowych kontrahentów za granicą np. poprzez udział w targach, działania marketingowe					

Zadać jeżeli P25.1 = zdecydowanie tak lub raczej tak

25a. Czy rozpoczęcie eksportu / rozpoczęcie eksportu do nowych krajów uzależniają Państwo od pozyskania publicznego wsparcia np. dotacji, preferencyjnie oprocentowanej pożyczki etc.?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P25.2 = zdecydowanie tak lub raczej tak]

26. Czy podjęcie działań promocyjnych uzależniają Państwo od pozyskania publicznego wsparcia np. dotacji, preferencyjnie oprocentowanej pożyczki etc.?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

Zadać jeżeli P25.1 = zdecydowanie nie lub raczej nie

26a. Dlaczego nie planują Państwo rozpoczynania eksportu / rozpoczynania eksportu do nowych krajów?

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P25.2 = zdecydowanie nie lub raczej nie]

27. Dlaczego nie planują Państwo podejmowania takich działań promocyjnych?

1. Brak takiej potrzeby
2. Brak wystarczających środków finansowych
3. Brak czasu
4. Inny powód (jaki?.....)
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

[nie zadawać jeżeli P5=2 lub 3]

28. Czy Państwa firma w ciągu ostatnich trzech lat korzystała z

1. ubezpieczeń kredytów eksportowych
2. ubezpieczeń kontraktów eksportowych
3. gwarancji kontraktowych
4. gwarancji zapłaty należności związanych z akredytywami
5. gwarancji dotyczących spłaty krótkoterminowych kredytów finansujących kontrakty eksportowe.
6. Żadne z powyższych
7. Nie wiem/trudno powiedzieć

29. Ile osób było zatrudnionych w Państwa firmie w roku [z bazy – rok przystąpienia firmy do projektu] – Proszę uwzględnić wszystkie zatrudnione u Państwa osoby niezależnie od formy prawnej zatrudnienia. Proszę podać liczbę w przeliczeniu na pełne etaty – przykładowo dwie osoby, każda zatrudniona na ½ etatu proszę liczyć jako jedną zatrudnioną osobę.

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

30. Ile osób jest obecnie zatrudnionych w Państwa firmie niezależnie od formy prawnej zatrudnienia. Proszę podać w przeliczeniu na pełne etaty

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

31. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu zatrudnienia?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

32. Czy w latach [rok rozpoczęcia realizacji projektu] – 2021 Państwa firma natrafiła, na któreś z poniższych problemów utrudniających prowadzenie działalności gospodarczej?

1. Skomplikowane przepisy prawne, procedury administracyjne
2. Problemy ze znalezieniem siedziby/wysoki czynsz najmu biura
3. Większa od spodziewanej konkurencja na rynku
4. Trudność w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania np. kredytów/pożyczek
5. Opóźnienia w płatnościach ze strony kontrahentów/kooperantów
6. Niesatysfakcjonująca współpraca z kontrahentami/kooperantami [nie dotyczy opóźnień w płatnościach]
7. Mniejsza od spodziewanej liczba klientów
8. Wzrost kosztów pracy/kosztów materiałów co sprawiło, że nasza działalność stała się mniej rentowna
9. Nowe opłaty/podatki, które sprawiły, że nasza działalność stała się mniej rentowna
10. Inne problemy (jakie?.....)
11. Żadne z powyższych
12. Nie wiem/trudno powiedzieć

32a. Czy dostrzegają Państwo jakieś czynniki ryzyka związane z prowadzeniem działalności międzynarodowej lub czynniki decydujące o ewentualnych niepowodzeniach we wchodzeniu na rynki zagraniczne?

1. Ryzyko kursowe
2. Zmieniające się krajowe regulacje prawne
3. Zmieniające się regulacje prawne za granicą
4. Cła/embarga
5. Inne czynniki (jakie?.....)
6. Żadne z powyższych
7. Nie wiem/trudno powiedzieć

33. Jaki zysk Państwa firma osiągnęła w roku obrotowym [z bazy – rok przystąpienia firmy do projektu minus 1].

1. do 50 tys. zł
2. Powyżej 50 tys. do 100 tys. zł
3. Powyżej 100 tys. zł do 500 tys. zł

4. Powyżej 500 tys. zł do 1 mln zł
5. Powyżej 1 mln zł do 5 mln zł
6. Powyżej 5 mln zł do 10 mln zł
7. Powyżej 10 mln zł do 50 mln zł
8. Powyżej 50 mln zł
9. Nie wiem/trudno powiedzieć

34. Czy zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był wyższy od zysku za rok [z bazy – rok przystąpienia firmy do projektu minus 1]

1. Tak, był zdecydowanie wyższy
2. Tak, był nieco wyższy
3. Nie, był na mniej więcej takim samym poziomie
4. Nie, był nieco niższy
5. Nie, był zdecydowanie niższy
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P34=1 lub 2]

35. Proszę oszacować o ile procent zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był wyższy od przychodów za rok [z bazy – rok przystąpienia firmy do projektu minus 1]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P34=4 lub 5]

36. Proszę oszacować o ile procent zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był niższy od zysku za rok [z bazy – rok przystąpienia firmy do projektu minus 1]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

37. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu zysków?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

38. Proszę na skali od 1 do 5 ocenić obecną kondycję finansową firmy gdzie 1 oznacza bardzo złą kondycję a 5 bardzo dobrą kondycję

1 Bardzo zła kondycja	2	3	4	5 Bardzo dobra kondycja	Nie wiem/trudno powiedzieć
--------------------------	---	---	---	----------------------------	----------------------------

41. Jak oceniają Państwo wpływ uczestnictwa w projekcie na wzrost konkurencyjności Państwa firmy. Proszę o ocenę na skali od 1 do 5 gdzie 1 oznacza brak wpływu a 5 bardzo duży wpływ pozytywny.

1 Wpływ negatywny	2	3	4	5 Bardzo duży wpływ pozytywny	Nie wiem/trudno powiedzieć
----------------------	---	---	---	----------------------------------	----------------------------

53. ZOGNISKOWANE WYWIADY GRUPOWE – BENEFICJENCI PODDZIAŁANIA 3.3.2

Moderator wita uczestników. Przedstawia cel badania. Informuje o zasadach dyskusji (nie ma niewłaściwych odpowiedzi). Prosi uczestników o przedstawienie się.

O firmach (15 min.)

1. Proszę, aby każdy z P. przedstawił swoją firmę- w jakiej branży działa firma, jakie produkty oferuje na rynkach zagranicznych?

O projektach finansowanych z 3.3.2.(15 min)

2. Jakie działania P. zrealizowali korzystając ze wsparcia RPO WM (3.3.2. Aktywność międzynarodowa małopolskich MŚP?

Uwarunkowania i bariery przy podejmowaniu i prowadzeniu działalności międzynarodowej (30 min)

3. Proszę powiedzieć co skłoniło Państwa do podjęcia decyzji o umiędzynarodowieniu działalności firmy ? Dopytać o:
 - o Czy decyzje poprzedzała analiza potencjału firmy, potencjału produktu (kwestie potencjału produkcyjnego, kwestie logistyczne, kwestie konkurencyjności produktu),
 - o Jak wybrano kierunki internacjonalizacji,
 - o Czy korzystano z doradców zewnętrznych,
 - o Skąd czerpano informacje
4. Czy mogą P. powiedzieć jakiego rodzaju koszty P. firma musiała dodatkowo ponieść w związku z rozpoczęciem działalności międzynarodowej (na jej najwcześniejszym etapie)?Dopytać o koszty na:
 - o Inwestycje (zakup urządzeń, środków transportu, nieruchomości, oprogramowania komputerowego, know-how, patenty)
 - o Działania informacyjno-promocyjne
 - o Podróże zagraniczne (np. udział w targach)
 - o Uzyskanie certyfikatów/atestów/wdrożenie systemu jakości
 - o Zakup usług: doradczych, prawniczych, szkoleniowych
5. Z jakich źródeł finansowano te koszty (środki własne, kredyty, dotacje)
6. Co sprawiało największą trudność na etapie rozpoczynania działalności międzynarodowej? Jak poradzili sobie Państwo z tymi problemami? Dopytać o:
 - o Znajomość przepisów prawnych w kraju i w kraju partnera
 - o Dostęp do informacji (np. do analiz rynków zagranicznych)
 - o Bariere językową
 - o Bariere kulturową
 - o Trudności w znalezieniu partnera zagranicznego
 - o Dostęp do usług pośredników, doradców wyspecjalizowanych w tym obszarze
 - o Koszty usług prawniczych, doradczych
 - o Koszty dostosowania działalności do współpracy zagranicznej (np. inwestycje, logistyka, inne)

- Dostęp do finansowania zewnętrznego
7. Powszechnie uważa się, że międzynarodowa działalność firmy jest bardziej ryzykowna niż działania na rynku krajowym. Czy zgadzacie się Państwo z tą opinią? Jeśli tak. Z jakiego rodzaju ryzykiem mieliście/macie Państwo do czynienia? Dopytać o:
- ryzyko kursowe (zmiany kursu walut)
 - ryzyko koniunkturalne (kryzys gospodarczy)
 - ryzyko polityczne (zmiany polityczne w kraju partnera)
 - ryzyko biznesowe (wiarygodność partnerów)
 - ryzyko logistyczne

8. W jaki sposób radzicie sobie Państwo z tym ryzykiem/ograniczacie P. to ryzyko? Dopytać o:
- ubezpieczenia, stałe ceny, przedpłaty, wywiadowanie gospodarcze, śledzenie sytuacji politycznej, zapisy umowne, współpraca z lokalnymi podwykonawcami

Ocena instrumentu wsparcia w 3.3.2. (40 mn.)

9. Jak P. oceniają przydatność wsparcia, które P. otrzymali w ramach 3.3.2.? Które z wymienionych wcześniej problemów rozwiązuje ten instrument wsparcia? Które pozostają nierozwiązane choć są istotne dla eksporterów?
10. Jakie zmiany powinny być wprowadzone aby w przyszłości wsparcie rozwiązywało te problemy?
11. Jak P. oceniają proces aplikowania o wsparcie? Które elementy były dla P. najtrudniejsze?
12. Czy czas od momentu złożenia aplikacji do otrzymania wsparcia był długi? Czy wpłynęło to jakoś na harmonogram planowanych przez P. działań?
13. Jak P. oceniają wymóg posiadania strategii ekspansji na rynki zagraniczne stosowany w konkursach? Czy uważają P. że firma powinna posiadać taką przemyślaną strategię? Czy P. firma posiada taką strategię i czy ma ona formę spisane dokumentu?

Ocena efektów wsparcia (40 min.)

14. Jakie wymierne efekty wsparcia można wymienić w przypadku P. firmy (nawiązane kontakty biznesowe, podpisane kontrakty, zrealizowane kontrakty)?
15. Czy były jakieś inne dodatkowe efekty wsparcia, których P. nie przewidział we wniosku o dofinansowanie? Jakież?
16. Czy nadal P. działają na rynku zagranicznym, na który P. zrealizowali projekt dofinansowany z RPO WM? Jak wygląda obecna działalność P. firmy na rynku zagranicznym, czy firma zwiększa/zmniejsza/nie zmienia skali swojej obecności na tym rynku?
- Jeśli tak:
17. Czy mogą Pan (i) scharakteryzować działania, jakie firma podjęła w związku z utrzymaniem działalności na danym rynku? Dopytać o:
- Inwestycje (zakup urządzeń, środków transportu, nieruchomości, oprogramowania komputerowego, know-how, patenty)
 - Działania informacyjno-promocyjne
 - Podróże zagraniczne (np. udział w targach)
 - Uzyskanie certyfikatów/atestów/wdrożenie systemu jakości
 - Zakup usług: doradczych, prawniczych, szkoleniowych
18. Z jakich źródeł finansowane są te koszty (środki własne, kredyty, dotacje)

54. STUDIUM PRZYPADKU 3.3.1

Metoda badania

Struktura danych zbieranych w trakcie badań terenowych. Badania obejmować będą:

- przegląd dokumentacji projektu (wniosek o dofinansowanie, wniosek o płatność);
- wizytę na miejscu;
- wywiad indywidualny pogłębiony z osobą najlepiej znającą projekt, dopuszczamy też diady lub triady jeśli problematyka wywiadu będzie przekraczała wiedzę jednej osoby,
- dokumentację fotograficzną projektu lub jej pozyskanie od beneficjenta.

Scenariusz wywiadów indywidualnych z beneficjentami

Poniższe pytania stanowią dyspozycje do indywidualnego wywiadu pogłębionego w beneficjentem. Dopuszczamy jednoczesny wywiad z dwoma lub trzema respondentami. Możliwe jest też przeprowadzenie części wywiadu z jednym respondentem a następnie uzupełnienie brakujących informacji i opinii w wywiadzie z innym respondentem. Wywiad powinien zostać poprzedzony analizą dokumentów dotyczących projektu będącego przedmiotem wywiadu. Moderator może korzystać z poniższych pytań w sposób elastyczny, dostosowując sposób zadawania i kolejność pytań do specyfiki projektu i przebiegu rozmowy, mając na uwadze cel badania.

Wprowadzenie:

1. Proszę się przedstawić i powiedzieć jaką funkcję pełni Pan/i w organizacji.
2. Proszę krótko scharakteryzować działalność Pana/i organizacji i jej historię

Koncepcja projektu

3. Skąd zrodził się pomysł realizacji takiego właśnie projektu umiędzynarodowienia gospodarki regionu? Jakie jest jego miejsce w kontekście całokształtu działania organizacji?
4. Jaki był cel realizacji projektu wdrożeniowego? Jakie potrzeby gospodarki regionalnej zaspokajał P. projekt?
5. Z jakich elementów składał się projekt? Czym to jest uzasadnione??

Ocena instrumentu wsparcia

6. Jak P. oceniacie konstrukcję instrumentu wsparcia? Czy stwarza on możliwość realizacji kompleksowych działań służących umiędzynarodowieniu małopolskiej gospodarki? Czy katalog możliwych działań był pełny z punktu widzenia umiędzynarodowienia gospodarki Małopolski? Czy mógłby być rozszerzony o jakąś inną kategorię działań kwalifikowalnych, których zabrakło? Proszę uzasadnić.

7. Czy trudno było uzyskać dofinansowanie projektu z RPO WM? Jakie się pojawiły problemy na etapie naboru wniosków? Co sprawiło największą trudność?
8. Jakie się pojawiły problemy z rozliczaniem projektu na etapie wdrażania? Co było najtrudniejsze? Najbardziej ryzykowne? Czy były jakieś koszty, które P. zdaniem powinny być finansowane, ale nie było takich możliwości w umowie o dofinansowanie?

Realizacja projektu

9. Proszę krótko opowiedzieć o przebiegu realizacji. Z jakich etapów się składał, jakie działania realizowano? Czy projekt został wdrożony w całości, tak jak opisano to we wniosku? Czy były jakieś zmiany? Czego dotyczyły?
10. Czy w trakcie realizacji projektu pojawiły się jakieś trudności w realizacji zaplanowanych działań? Jakimi to były trudności? Jak przezwyciężono te trudności?
11. Jak przebiegała rekrutacja przedsiębiorstw do projektu? Czy było duże zainteresowanie uczestnictwem? Czy firmy korzystały z wielu działań oferowanych przez projekt?
12. Czy współpracowali P. w ramach realizacji projektu z partnerami? Jacy to byli partnerzy? Na czym polegała współpraca? Jaką wartość dodała wnosila dla celów projektu?

Efekty projektu i ich trwałość

13. Proszę opisać efekty projektu? Czy można wskazać konkretne podmioty, które osiągnęły wymierne korzyści w wyniku realizacji projektu? Jakimi to korzyściami?
14. Jakimi korzyściami przyniósł projekt dla P. organizacji w kontekście celów jej działania?
15. Jak można w kategoriach mierzalnych i niemierzalnych opisać korzyści, które przyniósł projekt dla umiędzynarodowienia małopolskiej gospodarki?
16. Jaka jest P. opinia na temat trwałości opisanych korzyści? Czy korzyści są trwałe i stanowią stymulantę dalszego rozwoju? Czy korzyści i dalszy rozwój są zewnętrznie uwarunkowane? Od czego zależy trwałość korzyści?

Plany na przyszłość

17. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat zamierza Państwo podejmować podobne działania wspierające umiędzynarodowienie małopolskiej gospodarki?
18. Jakiego rodzaju działania zamierza Państwo podejmować?
19. Jakimi będą źródłami ich finansowania?

55. Wywiad telefoniczny z przedsiębiorcami – uczestnikami projektu promocji gospodarczej Małopolski – działanie 3.3.1.

Respondent jest poinformowany, że wywiad przeprowadzany jest w związku z jego uczestnictwem w projekcie <nazwa projektu>

Pytania ogólne dot. respondenta i realizowanego projektu

1. Proszę powiedzieć czym się Pan(i) zajmuje w firmie
2. Proszę powiedzieć jaką działalność międzynarodową prowadzi P. firma?
3. Skąd Państwo się dowiedzieli o możliwości uczestnictwa w projekcie? Czy informacja była łatwo dostępna?
4. W jakich działaniach P. uczestniczyliście w ramach projektu? Proszę je opisać.

Uwarunkowania i bariery przy podejmowaniu i prowadzeniu działalności międzynarodowej

Działania w projekcie miały na celu m.in. wsparcie ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw.

5. Proszę powiedzieć co skłoniło Państwa do podjęcia decyzji o umiędzynarodowieniu działalności firmy? Dopytać o:
 - o Czy decyzje poprzedzała analiza potencjału firmy, potencjału produktu (kwestie potencjału produkcyjnego, kwestie logistyczne, kwestie konkurencyjności produktu),
 - o Jak wybrano kierunki internacjonalizacji,
 - o Czy korzystano z doradców zewnętrznych,
 - o Skąd czerpano informacje
6. Czy może P. powiedzieć jakiego rodzaju koszty P. firma musiała dodatkowo ponieść w związku z rozpoczęciem działalności międzynarodowej (na jej najwcześniejszym etapie)? Dopytać o koszty na:
 - o Inwestycje (zakup urządzeń, środków transportu, nieruchomości, oprogramowania komputerowego, know-how, patenty)
 - o Działania informacyjno-promocyjne
 - o Podróże zagraniczne (np. udział w targach)
 - o Uzyskanie certyfikatów/atestów/wdrożenie systemu jakości
 - o Zakup usług: doradczych, prawniczych, szkoleniowych
7. Z jakich źródeł finansowano te koszty (środki własne, kredyty, dotacje)
8. Co sprawiało największą trudność na etapie rozpoczynania działalności międzynarodowej? Jak poradzili sobie Państwo z tymi problemami? Dopytać o:
 - o Znajomość przepisów prawnych w kraju i w kraju partnera
 - o Dostęp do informacji (np. do analiz rynków zagranicznych)
 - o Bariera językową
 - o Bariera kulturową
 - o Trudności w znalezieniu partnera zagranicznego
 - o Dostęp do usług pośredników, doradców wyspecjalizowanych w tym obszarze
 - o Koszty usług prawniczych, doradczych
 - o Koszty dostosowania działalności do współpracy zagranicznej (np. inwestycje, logistyka, inne)
 - o Dostęp do finansowania zewnętrznego
9. Powszechnie uważa się, że międzynarodowa działalność firmy jest bardziej ryzykowna niż działania na rynku krajowym. Czy zgadzacie się Państwo z tą opinią? Jeśli tak. Z jakiego rodzaju ryzykiem mieliście/macie Państwo do czynienia? Dopytać o:
 - o ryzyko kursowe (zmiany kursu walut)

- ryzyko koniunkturalne (kryzys gospodarczy)
- ryzyko polityczne (zmiany polityczne w kraju partnera)
- ryzyko biznesowe (wiarygodność partnerów)
- ryzyko logistyczne

10. W jaki sposób radzicie sobie Państwo z tym ryzykiem/ograniczenie P. to ryzyko? Dopytać o:

- ubezpieczenia, stałe ceny, przedpłaty, wywiadowanie gospodarcze, śledzenie sytuacji politycznej, zapisy umowne, współpraca z lokalnymi podwykonawcami

Ocena wsparcia.

11. Jak P. ocenia przydatność wsparcia, które P. otrzymał w ramach projektu? Które z wymienionych wcześniej problemów rozwiązuje ten instrument wsparcia? Które pozostają nierozwiązane choć są istotne dla eksporterów?

12. Jakie zmiany powinny być wprowadzone aby w przyszłości wsparcie rozwiązywało te problemy?

Ocena efektów wsparcia

13. Jakie wymierne efekty wsparcia można wymienić w przypadku P. firmy (nawiązane kontakty biznesowe, podpisane kontrakty, zrealizowane kontrakty)?

14. Czy były jakieś inne dodatkowe efekty wsparcia, których P. nie przewidział we wniosku o dofinansowanie? Jakież?

15. Oprócz wsparcia udziału firm w targach i misjach projekt miał jeszcze inne komponenty np.[. promocja gospodarcza regionu, czy promocja innowacyjności. Czy te komponenty dotyczyły również P. firmy? Czy w jakikolwiek sposób w nich uczestniczyliście lub zauważacie jakieś korzyści dla siebie z realizacji tych komponentów projektu?

Trwałość efektów i plany rozwojowe

16. Czy nadal P. działa na rynku zagranicznym, na który P. zrealizowali projekt dofinansowany z RPO WM? Jak wygląda obecna działalność P. firmy na rynku zagranicznym, czy firma zwiększa/zmniejsza/nie zmienia skali swojej obecności na tym rynku?

Jeśli tak:

17. Czy może Pan (i) scharakteryzować działania, jakie firma podjęła w związku z utrzymaniem działalności na danym rynku? Dopytać o:

- Inwestycje (zakup urządzeń, środków transportu, nieruchomości, oprogramowania komputerowego, know-how, patenty)
- Działania informacyjno-promocyjne
- Podróże zagraniczne (np. udział w targach)
- Uzyskanie certyfikatów/atestów/wdrożenie systemu jakości
- Zakup usług: doradczych, prawniczych, szkoleniowych

18. Z jakich źródeł finansowane są te koszty (środki własne, kredyty, dotacje

NARZĘDZIA BADAWCZE OBSZAR 4

Zawartość

<u>KWESTIONARIUSZ DO BADANIA ILOŚCIOWEGO BENEFICJENTÓW PODDZIAŁAŃ 3.4.3, 3.4.4 I 3.4.5</u>	234
<u>KWESTIONARIUSZ DO BADANIA ILOŚCIOWEGO PODMIOTÓW APLIKUJĄCYCH NIESKUTECZNIE W RAMACH PODDZIAŁAŃ 3.4.3, 3.4.4 I 3.4.5</u>	243
<u>KWESTIONARIUSZ DO BADANIA OSTATECZNYCH ODBIORCÓW WSPARCIA W PODDZIAŁANIACH 3.4.1 I 3.4.2</u>	252
<u>WYWIADY CZĘŚCIOWO STRUKTURYZOWANE Z BENEFICJENTAMI PODDZIAŁANIA 3.4.4 (Typ B)</u>	261
<u>INDYWIDUALNE WYWIADY TELEFONICZNE –OSTATECZNI ODBIORCY – INSTRUMENTY FINANSOWE</u>	266
<u>INDYWIDUALNE WYWIADY TELEFONICZNE — BENEFICJENCI PODDZIAŁANIA 3.4.5. Bony na innowacje</u>	268
<u>INDYWIDUALNY WYWIAD POGŁĘBIONY – PODMIOTY ŚWIADCZĄCE USŁUGI W PODDZIAŁANIU 3.4.5</u>	270
<u>STUDIA PRZYPADKÓW – 3.4.3 i 3.4.4 (typ A)</u>	272
<u>STUDIA PRZYPADKÓW – 3.4.4 (Typ B)</u>	275
<u>WYWIADY Z POŚREDNIKAMI FINANSOWYMI</u>	278
<u>WYWIAD Z PRZEDSTAWICIELEM BGK</u>	280

KWESTIONARIUSZ DO BADANIA ILOŚCIOWEGO BENEFICJENTÓW PODDZIAŁAŃ 3.4.3, 3.4.4 I 3.4.5

4. Od którego roku Pani/a firma prowadzi działalność?

5.
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

2. Czy firma [nazwa firmy] nadal prowadzi działalność?

7. Tak
8. Nie, działalność firmy została zlikwidowana
9. Nie, działalność firmy została zawieszona

[zadać jeżeli P1=2 lub 3]

2. Dlaczego zdecydowali się Państwo zakończyć działalność firmy / zawiesić działalność firmy?

5. 1.
6. nie wiem/trudno powiedzieć

3. Czy Państwa firma (ma)¹⁰⁶ (miała)¹⁰⁷ siedzibę

7. Na obszarze wiejskim
8. W mieście do 20 tys. mieszkańców
9. W mieście od 20 do 50 tys. mieszkańców,
10. W mieście od 50 do 100 tys. Mieszkańców
11. W mieście od 100 do 500 tys. Mieszkańców
12. W mieście powyżej 500 tys. mieszkańców)
13. Nie wiem/trudno powiedzieć

[opcjonalnie P2 do P40c z niniejszej ewaluacji jeżeli respondent nie brał udziału w ankiecie realizowanej w roku 2017]

4. Proszę powiedzieć gdyby Państwo nie otrzymali dotacji z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Małopolskiego na realizację projektu [tytuł projektu] to:

	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowanie nie	Nie wiem/trudno powiedzieć
9. W ogóle nie podjęlibyśmy się realizacji projektu	Po zaznaczeniu tej odpowiedzi nie wyświetlać kolejnych	Po zaznaczeniu tej odpowiedzi nie wyświetlać kolejnych			
10. Zdecydowalibyśmy się na realizację projektu ale jego rozpoczęcie					

¹⁰⁶ Wyświetlić jeżeli P1=1 lub 3

¹⁰⁷ Wyświetlić jeżeli P1=2

byłoby odłożone w czasie					
11. Zdecydowalibyśmy się na realizację projektu ale jego zakres zostałby ograniczony					
12. Zdecydowalibyśmy się na realizację projektu ale czas jego realizacji [długość trwania projektu] byłby wydłużony					

[zadać jeżeli P4.2 lub P4.3 lub P4.4 = zdecydowanie tak lub raczej tak]

4. Z jakich źródeł sfinansowaliby Państwo realizację projektu?

9. Środki własne firmy/właścicieli firmy
10. Pożyczka/kredyt z sektora bankowego
11. Pożyczka z funduszu pożyczkowego
12. Kredyt/pożyczka z innego źródła
13. Dotacja z innego źródła niż Regionalny Program Operacyjny Województwa Małopolskiego
14. Wkład kapitałowych inwestora
15. Inne źródło finansowania
16. Nie wiem/trudno powiedzieć

[jeżeli P1 = 2 lub 3 to w tym miejscu zakończyć ankietę]

[zadawane beneficjentom 3.4.3 i 3.4.4]

13. Czy w ramach dofinansowanego projektu [tytuł projektu]:

	Tak	Nie	Nie wiem/trudno powiedzieć
1. Wprowadzili Państwo do oferty firmy nowe lub istotnie zmodyfikowane produkty/usługi (innowacja produktowa)			
2. Wprowadzili Państwo w firmie nowe lub istotnie zmodyfikowane procesy np. dotyczące sposobu wytwarzania produktów, sposobu świadczenia usług, dystrybucji produktów (innowacja procesowa)			

[zadać jeżeli 5.1 = tak]

14. Czy podobny produkt/usługa jest oferowany/a w Polsce przez inne firmy?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P5.1=tak]

15. Jaki w ubiegłym roku był udział przychodów ze sprzedaży nowych/istotnie zmodyfikowanych produktów wprowadzonych do oferty firmy dzięki realizacji projektu w ogóle przychodów firmy

1. Do 10%
2. Powyżej 10% do 20%
3. Powyżej 20% do 30%
4. Powyżej 30% do 40%
5. Powyżej 40% do 50%
6. Powyżej 50% do 60%
7. Powyżej 60% do 70%
8. Powyżej 70% do 80%
9. Powyżej 80% do 90%
10. Powyżej 90% do 100%
11. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli w P7 zaznaczona odpowiedź inna niż 11]

16. Czy w którymś z lat wcześniejszych udział ten był większy?

1. Tak, był zdecydowanie większy
2. Tak, był nieco większy
3. Nie
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P8= 1 lub 2]

9. Proszę oszacować jaki był maksymalny udział przychodów ze sprzedaży nowych/istotnie zmodyfikowanych produktów wprowadzonych do oferty firmy dzięki realizacji projektu w ogóle przychodów firmy

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

10. Ile osób było zatrudnionych w Państwa firmie w roku [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie] – Proszę uwzględnić wszystkie zatrudnione u Państwa osoby niezależnie od formy prawnej zatrudnienia. Proszę podać liczbę w przeliczeniu na pełne etaty – przykładowo dwie osoby, każda zatrudniona na ½ etatu proszę liczyć jako jedną zatrudnioną osobę.

5.
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

11. Ile osób jest obecnie zatrudnionych w Państwa firmie niezależnie od formy prawnej zatrudnienia. Proszę podać w przeliczeniu na pełne etaty

5.
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

12. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu zatrudnienia?

11. Zdecydowanie tak
12. Raczej tak
13. Raczej nie
14. Zdecydowanie nie
15. Nie wiem/trudno powiedzieć

13. Czy w latach [rok rozpoczęcia realizacji projektu] – 2021 Państwa firma natrafiła, na któreś z poniższych problemów utrudniających prowadzenie działalności gospodarczej?

23. Skomplikowane przepisy prawne, procedury administracyjne
24. Problemy ze znalezieniem siedziby/wysoki czynsz najmu biura
25. Większa od spodziewanej konkurencja na rynku
26. Trudność w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania np. kredytów/pożyczek

27. Opóźnienia w płatnościach ze strony kontrahentów/kooperantów
28. Niesatysfakcjonująca współpraca z kontrahentami/kooperantami [nie dotyczy opóźnień w płatnościach]
29. Mniejsza od spodziewanej liczba klientów
30. Wzrost kosztów pracy/kosztów materiałów co sprawiło, że nasza działalność stała się mniej rentowna
31. Nowe opłaty/podatki, które sprawiły, że nasza działalność stała się mniej rentowna
32. Inne problemy (jakie?.....)
33. Żadne z powyższych
34. Nie wiem/trudno powiedzieć

14. Jakie przychody Państwa firma osiągnęła w roku obrotowym [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1].

9. do 100 tys. zł
10. Powyżej 100 tys. zł do 500 tys. zł
11. Powyżej 500 tys. zł do 1 mln zł
12. Powyżej 1 mln zł do 5 mln zł
13. Powyżej 5 mln zł do 10 mln zł
14. Powyżej 10 mln zł do 50 mln zł
15. Powyżej 50 mln zł
16. Nie wiem/trudno powiedzieć

15. Czy przychody Państwa firmy za ostatni rok obrotowy były wyższe niż przychody za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

13. Tak, były zdecydowanie wyższe
14. Tak, były nieco wyższe
15. Nie, były na mniej więcej takim samym poziomie
16. Nie, były nieco niższe
17. Nie, były zdecydowanie niższe
18. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P15=1 lub 2]

16. Proszę oszacować o ile procent przychody Państwa firmy za ostatni rok obrotowy były wyższe od przychodów za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

5.%
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P15 = 4 lub 5]

17. Proszę oszacować o ile procent przychody Państwa firmy za ostatni rok obrotowy były niższe od przychodów za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

5.%
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

18. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu przychodów?

11. Zdecydowanie tak
12. Raczej tak
13. Raczej nie
14. Zdecydowanie nie
15. Nie wiem/trudno powiedzieć

19. Jaki zysk Państwa firma osiągnęła w roku obrotowym [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1].

1. do 50 tys. zł
2. Powyżej 50 tys. do 100 tys. zł
3. Powyżej 100 tys. zł do 500 tys. zł
4. Powyżej 500 tys. zł do 1 mln zł

5. Powyżej 1 mln zł do 5 mln zł
6. Powyżej 5 mln zł do 10 mln zł
7. Powyżej 10 mln zł do 50 mln zł
8. Powyżej 50 mln zł
9. Nie wiem/trudno powiedzieć

20. Czy zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był wyższy od zysku za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

13. Tak, był zdecydowanie wyższy
14. Tak, był nieco wyższy
15. Nie, był na mniej więcej takim samym poziomie
16. Nie, był nieco niższy
17. Nie, był zdecydowanie niższy
18. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P20=1 lub 2]

21. Proszę oszacować o ile procent zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był wyższy od przychodów za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

5.%
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P20=4 lub 5]

22. Proszę oszacować o ile procent zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był niższy od zysku za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

5.%
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

23. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu zysków?

11. Zdecydowanie tak
12. Raczej tak
13. Raczej nie
14. Zdecydowanie nie
15. Nie wiem/trudno powiedzieć

24. Czy Państwa firma kiedykolwiek prowadziła działalność eksportową tj. sprzedawała za granicę swoje produkty/usługi/towary lub surowce?

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P24=1]

25. Czy Państwa firma prowadziła działalność eksportową w roku [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P25=1]

26. Jaki był udział przychodów z działalności eksportowej w ogóle przychodów firmy w roku [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

12. Do 10%
13. Powyżej 10% do 20%

14. Powyżej 20% do 30%
15. Powyżej 30% do 40%
16. Powyżej 40% do 50%
17. Powyżej 50% do 60%
18. Powyżej 60% do 70%
19. Powyżej 70% do 80%
20. Powyżej 80% do 90%
21. Powyżej 90% do 100%
22. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P24=1]

27. Czy Państwa firma prowadziła działalność eksportową w ubiegłym roku

4. Tak
5. Nie
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P27=1]

28. Jaki był udział przychodów z działalności eksportowej w ogóle przychodów firmy w ubiegłym roku?

1. Do 10%
2. Powyżej 10% do 20%
3. Powyżej 20% do 30%
4. Powyżej 30% do 40%
5. Powyżej 40% do 50%
6. Powyżej 50% do 60%
7. Powyżej 60% do 70%
8. Powyżej 70% do 80%
9. Powyżej 80% do 90%
10. Powyżej 90% do 100%
11. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P5.1=tak i P24=1]

29. Czy oferowali Państwo innowację produktową wdrożoną na skutek realizacji projektu [tytuł projektu] na przynajmniej jednym rynku zagranicznym?

1. Tak, oferowaliśmy ale już nie oferujemy
2. Tak, oferowaliśmy i nadal oferujemy
3. Nie, nigdy nie oferowaliśmy innowacji produktowej wdrożonej na skutek realizacji projektu na rynku zagranicznym
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P29= 2]

30. W ilu krajach oferują Państwo innowację produktową wdrożoną na skutek realizacji projektu?

[proszę wpisać wartość liczbową]

1. 1
2. 2 – 5
3. 6 – 10
4. Powyżej 10
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P29=2]

31. Czy na rynkach zagranicznych, na których Państwo działają, inne firmy oferują podobne produkty/usługi?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P31 = 1 lub 2]

32. Do jakiego stopnia na rynkach zagranicznych, na których Państwo działają, podobne produkty oferowane przez inne firmy są rozpowszechnione? Proszę o ocenę na skali od 1 do 5 gdzie 1 oznacza, są bardzo mało rozpowszechnione a 5 – są bardzo rozpowszechnione.

1 są bardzo mało rozpowszechnione	2	3	4	5 są bardzo rozpowszechnione	Nie wiem/trudno powiedzieć
---	---	---	---	------------------------------------	----------------------------------

[zadać jeżeli P5.1=tak i P29=2]

33. Co w Państwa opinii przesądza o konkurencyjności wdrożonego produktu na skutek realizacji projektu na rynku zagranicznym?

12. Jakość/niezawodność
13. Szybkość realizacji
14. Kompleksowość
15. Cena
16. Design
17. Poziom nowoczesności/zaawansowania technologicznego
18. Łatwość obsługi
19. Ekologiczność
20. Możliwość kastomizacji [dopasowania do indywidualnych potrzeb klienta]
21. Inne (jakie?.....)
22. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P5.2=tak]

34. Czy innowacja procesowa jaką wdrożyli Państwo na skutek realizacji projektu jest w Państwa opinii wykorzystywana przez Państwa konkurentów

	Zdecydowani e tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowani e nie	Nie wiem/trudno powiedzieć
1. Z rynku krajowego					
2. Z rynku zagranicznego [zadać jeżeli P24=1]					

[zadać jeżeli P34.2= zdecydowanie tak lub raczej tak]

35. Do jakiego stopnia wśród Państwa zagranicznych konkurentów powszechne jest stosowanie podobnych innowacji procesowych? Proszę o ocenę na skali od 1 do 5 gdzie 1 oznacza, jest bardzo mało powszechne a 5 jest bardzo powszechne

1 Jest bardzo mało powszechne	2	3	4	5 Jest bardzo powszechne	Nie wiem/trudno powiedzieć
--	---	---	---	--------------------------------	----------------------------------

36.. Na jakich rynkach (oprócz zagranicznego)¹⁰⁸ Państwa firma prowadziła działalność w roku [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1] – proszę zaznaczyć wszystkie pasujące odpowiedzi

¹⁰⁸ Wyświetlić jeżeli P24=1

1. lokalny – gmina i sąsiednie gminy,
2. regionalny (województwo i ewentualnie sąsiednie województwa)
3. ogólnopolski

37. Proszę na skali od 1 do 5 ocenić obecną kondycję finansową firmy gdzie 1 oznacza bardzo złą kondycję a 5 bardzo dobrą kondycję

1 Bardzo zła kondycja	2	3	4	5 Bardzo dobra kondycja	Nie wiem/trudno powiedzieć
--------------------------	---	---	---	----------------------------	----------------------------

38. Czy Państwa firma w momencie ubiegania się o wsparcie na realizację projektu [tytuł projektu] posiadała strategię rozwoju działalności obejmującą okres co najmniej trzech lat?

5. Tak, i była ona spisana
6. Tak, ale nie była ona spisana
7. Nie
8. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P38=1 lub 2]

39. Czy projekt [tytuł projektu] wynikał ze strategii rozwoju działalności Państwa firmy?

4. Tak
5. Nie, był od niej niezależny
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

40. Jak oceniają Państwo wpływ projektu [tytuł projektu] na wzrost konkurencyjności Państwa firmy. Proszę o ocenę na skali od 1 do 5 gdzie 1 oznacza brak wpływu a 5 bardzo duży wpływ pozytywny.

1 Wpływ negatywny	2	3	4	5 Bardzo duży wpływ pozytywny	Nie wiem/trudno powiedzieć
----------------------	---	---	---	----------------------------------	----------------------------

[zadawane tylko beneficjentom działania 3.4.5]

41. Czy są państwo usatysfakcjonowani jakością otrzymanej usługi doradczej? Proszę o ocenę na skali od 1 do 5 gdzie 1 oznacza [w ogóle nie jesteśmy usatysfakcjonowani a 5 – jesteśmy bardzo usatysfakcjonowani]

1 w ogóle nie jesteśmy usatysfakcjonowani	2	3	4	5 jesteśmy bardzo usatysfakcjonowani	Nie wiem/trudno powiedzieć
--	---	---	---	---	----------------------------

[zadać wnioskodawcom działania 3.4.3 i 3.4.4]

42. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat zamierzają Państwo

	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowanie nie	Nie wiem/trudno powiedzieć
Realizować projekty badawczo-rozwojowe					
Realizować projekty polegające na wdrożeniu wyników prac B+R					

KWESTIONARIUSZ DO BADANIA ILOŚCIOWEGO PODMIOTÓW APLIKUJĄCYCH NIESKUTECZNIE W RAMACH PODDZIAŁAŃ 3.4.3, 3.4.4 I 3.4.5

0. Od którego roku Pani/a firma prowadzi działalność?

--	--	--	--

2. Nie wiem/trudno powiedzieć

1. Czy firma [nazwa firmy] nadal prowadzi działalność?

1. Tak

2. Nie, działalność firmy została zlikwidowana [w którym roku?.....]

3. Nie, działalność firmy została zawieszona [w którym roku?.....]

[zadać jeżeli P1=2 lub 3]

2. Dlaczego zdecydowali się Państwo zakończyć działalność firmy / zawiesić działalność firmy?

1.

2. nie wiem/trudno powiedzieć

3. Czy Państwa firma (ma)¹⁰⁹ (miała)¹¹⁰ siedzibę

0. Na obszarze wiejskim

1. W mieście do 20 tys mieszkańców

2. W mieście od 20 do 50 tys mieszkańców,

3. W mieście od 50 do 100 tys. Mieszkańców

4. W mieście od 100 do 500 tys. Mieszkańców

5. W mieście powyżej 500 tys. mieszkańców)

6. Nie wiem/trudno powiedzieć

[opcjonalnie P2 do P38 oraz P40b – P40d z ewaluacji realizowanej w roku 2017 jeżeli respondent nie brał udziału w realizowanej wtedy ankiecie]

4. Czy mimo braku pozyskania dofinansowania rozpoczęli Państwo realizację projektu: „tytuł projektu”?

4. Tak

5. Nie

[zadać jeżeli P4=1]

4a. Czy zakończyli Państwo realizację tego projektu?

4. Tak

5. Nie, realizacja jest w trakcie

6. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P4a = 1]

4b. Czy rozpoczęli Państwo realizację projektu w czasie podobnym do zakładanego we wniosku o dofinansowanie?

5. Tak

6. Nie, rozpoczęliśmy jego realizację później

7. Nie, rozpoczęliśmy jego realizację wcześniej

¹⁰⁹ Wyświetlić jeżeli P1=1 lub 3

¹¹⁰ Wyświetlić jeżeli P1=2

8. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P4a = 1]

4c. Czy zrealizowali Państwo projekt w zakresie identycznym lub bardzo zbliżonym do opisanego we wniosku o dofinansowanie

5. Tak
6. Nie, zrealizowaliśmy projekt w zakresie węższym
7. Nie, zrealizowaliśmy projekt w zakresie szerszym
8. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P4a = 2]

4d. Czy zrealizują Państwo projekt w zakresie identycznym lub bardzo zbliżonym do opisanego we wniosku o dofinansowanie?

5. Tak
6. Nie, zrealizujemy projekt w zakresie węższym
7. Nie, zrealizujemy projekt w zakresie szerszym
8. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P4a= 1]

4e. Czy zrealizowali Państwo projekt w czasie zbliżonym do zakładanego we wniosku o dofinansowanie

5. Tak
6. Nie, zrealizowaliśmy projekt w czasie dłuższym
7. Nie, zrealizowaliśmy projekt w czasie krótszym
8. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P4a = 2]

4f. Czy zrealizują Państwo projekt w czasie zbliżonym do zakładanego we wniosku o dofinansowanie?

6. Tak
7. Nie, zrealizujemy projekt w czasie dłuższym
8. Nie, zrealizujemy projekt w czasie krótszym
9. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P4 = 1]

4g. Z jakich źródeł sfinansowali(/sfinansują)¹¹¹ Państwo realizację projektu?

1. Środki własne firmy/właścicieli firmy
2. Pożyczka/kredyt z sektora bankowego
3. Pożyczka z funduszu pożyczkowego
4. Kredyt/pożyczka z innego źródła
5. Dotacja z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Małopolskiego
6. Dotacja z innego źródła
7. Wkład kapitałowych inwestora
8. Inne źródło finansowania
9. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadawane nieskutecznie aplikującym w 3.4.3 i 3.4.4 oraz jeżeli P4a = 1]

5. Czy efektem realizacji projektu było

	Tak	Nie	Nie wiem/trudno powiedzieć
1. wprowadzenie do oferty firmy nowych lub istotnie			

¹¹¹ Wyświetlić jeżeli P4a=2

zmodyfikowanych produktów/usług (innowacja produktowa)			
2. wprowadzenie w firmie nowych lub istotnie zmodyfikowanych procesów np. dotyczących sposobu wytwarzania produktów, sposobu świadczenia usług, dystrybucji produktów (innowacja procesowa)			

[zadać jeżeli 5.1 = tak]

6. Czy podobny produkt/usługa jest oferowany/a w Polsce przez inne firmy?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P5.1=tak]

7. Jaki w ubiegłym roku był udział przychodów ze sprzedaży nowych/istotnie zmodyfikowanych produktów wprowadzonych do oferty firmy dzięki realizacji projektu w ogóle przychodów firmy

1. Do 10%
2. Powyżej 10% do 20%
3. Powyżej 20% do 30%
4. Powyżej 30% do 40%
5. Powyżej 40% do 50%
6. Powyżej 50% do 60%
7. Powyżej 60% do 70%
8. Powyżej 70% do 80%
9. Powyżej 80% do 90%
10. Powyżej 90% do 100%
11. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli w P7 zaznaczona odpowiedź inna niż 11]

8. Czy w którymś z lat wcześniejszych udział ten był większy?

1. Tak, był zdecydowanie większy
2. Tak, był nieco większy
3. Nie
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P8= 1 lub 2]

9. Proszę oszacować jaki był maksymalny udział przychodów ze sprzedaży nowych/istotnie zmodyfikowanych produktów wprowadzonych do oferty firmy dzięki realizacji projektu w ogóle przychodów firmy

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

10. Ile osób było zatrudnionych w Państwa firmie w roku [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie] – Proszę uwzględnić wszystkie zatrudnione u Państwa osoby niezależnie od formy prawnej zatrudnienia. Proszę podać liczbę w przeliczeniu na pełne etaty – przykładowo dwie osoby, każda zatrudniona na 1/2 etatu proszę liczyć jako jedną zatrudnioną osobę.

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

11. Ile osób jest obecnie zatrudnionych w Państwa firmie niezależnie od formy prawnej zatrudnienia. Proszę podać w przeliczeniu na pełne etaty

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

12. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu zatrudnienia?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

13. Czy w latach [rok złożenia wniosku o dofinansowanie] – 2021 Państwa firma natrafiła, na któreś z poniższych problemów utrudniających prowadzenie działalności gospodarczej?

1. Skomplikowane przepisy prawne, procedury administracyjne
2. Problemy ze znalezieniem siedziby/wysoki czynsz najmu biura
3. Większa od spodziewanej konkurencja na rynku
4. Trudność w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania np. kredytów/pożyczek
5. Opóźnienia w płatnościach ze strony kontrahentów/kooperantów
6. Niesatysfakcjonująca współpraca z kontrahentami/kooperantami [nie dotyczy opóźnień w płatnościach]
7. Mniejsza od spodziewanej liczba klientów
8. Wzrost kosztów pracy/kosztów materiałów co sprawiło, że nasza działalność stała się mniej rentowna
9. Nowe opłaty/podatki, które sprawiły, że nasza działalność stała się mniej rentowna
10. Inne problemy (jakie?.....)
11. Żadne z powyższych
12. Nie wiem/trudno powiedzieć

14. Jakie przychody Państwa firma osiągnęła w roku obrotowym [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1].

1. do 100 tys. zł
2. Powyżej 100 tys. zł do 500 tys. zł
3. Powyżej 500 tys. zł do 1 mln zł
4. Powyżej 1 mln zł do 5 mln zł
5. Powyżej 5 mln zł do 10 mln zł
6. Powyżej 10 mln zł do 50 mln zł
7. Powyżej 50 mln zł
8. Nie wiem/trudno powiedzieć

15. Czy przychody Państwa firmy za ostatni rok obrotowy były wyższe niż przychody za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1. Tak, były zdecydowanie wyższe
2. Tak, były nieco wyższe
3. Nie, były na mniej więcej takim samym poziomie
4. Nie, były nieco niższe
5. Nie, były zdecydowanie niższe
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P15=1 lub 2]

16. Proszę oszacować o ile procent przychody Państwa firmy za ostatni rok obrotowy były wyższe od przychodów za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P15 = 4 lub 5]

17. Proszę oszacować o ile procent przychody Państwa firmy za ostatni rok obrotowy były niższe od przychodów za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

18. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu przychodów?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

19. Jaki zysk Państwa firma osiągnęła w roku obrotowym [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1].

1. do 50 tys. zł
2. Powyżej 50 tys. do 100 tys. zł
3. Powyżej 100 tys. zł do 500 tys. zł
4. Powyżej 500 tys. zł do 1 mln zł
5. Powyżej 1 mln zł do 5 mln zł
6. Powyżej 5 mln zł do 10 mln zł
7. Powyżej 10 mln zł do 50 mln zł
8. Powyżej 50 mln zł
9. Nie wiem/trudno powiedzieć

20. Czy zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był wyższy od zysku za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1. Tak, był zdecydowanie wyższy
2. Tak, był nieco wyższy
3. Nie, był na mniej więcej takim samym poziomie
4. Nie, był nieco niższy
5. Nie, był zdecydowanie niższy
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P20=1 lub 2]

21. Proszę oszacować o ile procent zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był wyższy od przychodów za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P20=4 lub 5]

22. Proszę oszacować o ile procent zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był niższy od zysku za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

23. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu zysków?

1. Zdecydowanie tak

2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

24. Czy Państwa firma kiedykolwiek prowadziła działalność eksportową tj. sprzedawała za granicę swoje produkty/usługi/towary lub surowce?

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P24=1]

25. Czy Państwa firma prowadziła działalność eksportową w roku [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P25=1]

26. Jaki był udział przychodów z działalności eksportowej w ogóle przychodów firmy w roku [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1. Do 10%
2. Powyżej 10% do 20%
3. Powyżej 20% do 30%
4. Powyżej 30% do 40%
5. Powyżej 40% do 50%
6. Powyżej 50% do 60%
7. Powyżej 60% do 70%
8. Powyżej 70% do 80%
9. Powyżej 80% do 90%
10. Powyżej 90% do 100%
11. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P25=1]

27. Czy Państwa firma prowadziła działalność eksportową w ubiegłym roku

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P27=1]

28. Jaki był udział przychodów z działalności eksportowej w ogóle przychodów firmy w ubiegłym roku?

1. Do 10%
2. Powyżej 10% do 20%
3. Powyżej 20% do 30%
4. Powyżej 30% do 40%
5. Powyżej 40% do 50%
6. Powyżej 50% do 60%
7. Powyżej 60% do 70%
8. Powyżej 70% do 80%
9. Powyżej 80% do 90%
10. Powyżej 90% do 100%
11. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P5.1=tak i P24=1]

29. Czy oferowali Państwo innowację produktową wdrożoną na skutek realizacji projektu, którego dotyczy ankieta na przynajmniej jednym rynku zagranicznym?

1. Tak, oferowaliśmy ale już nie oferujemy
2. Tak, oferowaliśmy i nadal oferujemy
3. Nie, nigdy nie oferowaliśmy innowacji produktowej wdrożonej na skutek realizacji projektu na rynku zagranicznym
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P29= 2]

30. W ilu krajach oferują Państwo innowację produktową wdrożoną na skutek realizacji projektu?
[proszę wpisać wartość liczbową]

1. 1
2. 2 – 5
3. 6 – 10
4. Powyżej 10
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P29=2]

31. Czy na rynkach zagranicznych, na których Państwo działają, inne firmy oferują podobne produkty/usługi?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P31 = 1 lub 2]

32. Do jakiego stopnia na rynkach zagranicznych, na których Państwo działają, podobne produkty oferowane przez inne firmy są rozpowszechnione? Proszę o ocenę na skali od 1 do 5 gdzie 1 oznacza, są bardzo mało rozpowszechnione a 5 – są bardzo rozpowszechnione.

1 są bardzo mało rozpowszechnione	2	3	4	5 są bardzo rozpowszechnione	Nie wiem/trudno powiedzieć
---	---	---	---	------------------------------------	----------------------------------

[zadać jeżeli P5.1=tak i P29=2]

33. Co w Państwa opinii przesądza o konkurencyjności wdrożonego produktu na skutek realizacji projektu na rynku zagranicznym?

1. Jakość/niezawodność
2. Szybkość realizacji
3. Kompleksowość
4. Cena
5. Design
6. Poziom nowoczesności/zaawansowania technologicznego
7. Łatwość obsługi
8. Ekologiczność
9. Możliwość kastomizacji [dopasowania do indywidualnych potrzeb klienta]
10. Inne (jakie?.....)
11. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P5.2=tak]

34. Czy innowacja procesowa jaką wdrożyli Państwo na skutek realizacji projektu jest w Państwa opinii wykorzystywana przez Państwa konkurentów

	Zdecydowani e tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowani e nie	Nie wiem/trudno
--	----------------------	------------	------------	----------------------	--------------------

					powiedzieć
1. Z rynku krajowego					
2. Z rynku zagranicznego [zadać jeżeli P24=1]					

[zadać jeżeli P34.2= zdecydowanie tak lub raczej tak]

35. Do jakiego stopnia wśród Państwa zagranicznych konkurentów powszechne jest stosowanie podobnych innowacji procesowych? Proszę o ocenę na skali od 1 do 5 gdzie 1 oznacza, jest bardzo mało powszechne a 5 jest bardzo powszechne

1 Jest bardzo mało powszechne	2	3	4	5 Jest bardzo powszechne	Nie wiem/trudno powiedzieć
----------------------------------	---	---	---	-----------------------------	----------------------------

36. Na jakich rynkach (oprócz zagranicznego)¹¹² Państwa firma prowadziła działalność w roku [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1] – proszę zaznaczyć wszystkie pasujące odpowiedzi

1. lokalny – gmina i sąsiednie gminy,
2. regionalny (województwo i ewentualnie sąsiednie województwa)
3. ogólnopolski

37. Proszę na skali od 1 do 5 ocenić obecną kondycję finansową firmy gdzie 1 oznacza bardzo złą kondycję a 5 bardzo dobrą kondycję

1 Bardzo zła kondycja	2	3	4	5 Bardzo dobra kondycja	Nie wiem/trudno powiedzieć
--------------------------	---	---	---	----------------------------	----------------------------

38. Czy Państwa firma w momencie ubiegania się o wsparcie na realizację projektu [tytuł projektu] posiadała strategię rozwoju działalności obejmującą okres co najmniej trzech lat?

1. Tak, i była ona spisana
2. Tak, ale nie była ona spisana
3. Nie
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P38=1 lub 2]

39. Czy projekt [tytuł projektu] wynikał ze strategii rozwoju działalności Państwa firmy?

1. Tak
2. Nie, był od niej niezależny
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P4a=1]

40. Jak oceniają Państwo wpływ projektu na wzrost konkurencyjności Państwa firmy. Proszę o ocenę na skali od 1 do 5 gdzie 1 oznacza brak wpływu a 5 bardzo duży wpływ pozytywny.

¹¹² Wyświetlić jeżeli P24=1

1 Wpływ negatywny	2	3	4	5 Bardzo duży wpływ pozytywny	Nie wiem/trudno powiedzieć
-------------------------	---	---	---	--	----------------------------------

[zadać wnioskodawcom działania 3.4.3 i 3.4.4]

42. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat zamierza Państwo

	Zdecydowani e tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowani e nie	Nie wiem/trudno powiedzieć
Realizować projekty badawczo-rozwojowe					
Realizować projekty polegające na wdrożeniu wyników prac B+R					

KWESTIONARIUSZ DO BADANIA OSTATECZNYCH ODBIORCÓW WSPARCIA W PODDZIAŁANIACH 3.4.1 I 3.4.2

0. Od którego roku Pani/a firma prowadzi działalność?

--	--	--	--

2. Nie wiem/trudno powiedzieć

1. Czy firma [nazwa firmy] nadal prowadzi działalność?

1. Tak
2. Nie, działalność firmy została zlikwidowana [w którym roku?.....]
3. Nie, działalność firmy została zawieszona [w którym roku?.....]

[zadać jeżeli P1=2 lub 3]

2. Dlaczego zdecydowali się Państwo zakończyć działalność firmy / zawiesić działalność firmy?

1. 1.
2. nie wiem/trudno powiedzieć

3. Czy Państwa firma (ma)¹¹³ (miała)¹¹⁴ siedzibę

4. Na obszarze wiejskim
5. W mieście do 20 tys mieszkańców
6. W mieście od 20 do 50 tys mieszkańców,
7. W mieści od 50 do 100 tys. Mieszkańców
8. W mieście od 100 do 500 tys. Mieszkańców
9. W mieści powyżej 500 tys. mieszkańców)
10. Nie wiem/trudno powiedzieć

4. Na jaki główny cel była wykorzystana pożyczka, którą firma uzyskała?

1. Obrotowy – finansowanie bieżącej działalności (zakup towarów, zapłata rachunków, wynagrodzeń, poprawa płynności finansowej)
2. Inwestycyjny
3. Inny (jaki?.....)

[zadać jeżeli P4=1]

4a. W związku z jakimi wydatkami obrotowymi (na bieżącą działalność) korzystali Państwo z pożyczki?

1. zakup towarów, materiałów, usług
2. zapłata faktur, rachunków
3. wynagrodzenie dla pracowników
4. poprawa płynności finansowej
5. inne wydatki obrotowe jakie.....?
6. nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P4=2]

¹¹³ Wyświetlić jeżeli P1=1 lub 3

¹¹⁴ Wyświetlić jeżeli P1=2

4b. W związku z jakimi działaniami inwestycyjnymi korzystali Państwo z pożyczki?

1. Zakup środków trwałych (maszyny i urządzenia, linia technologiczna)
2. Inwestycja budowlana (w tym remont i modernizacja)/zakup nieruchomości
3. Zakup środka transportu
4. Inwestycje w technologii informacyjno-komunikacyjne (np. systemy wspierające obsługę klienta, zarządzanie firmą, sprzedaż przez internet)
5. Pokrycie kosztów związanych z prowadzeniem działalności badawczo-rozwojowej
6. Pokrycie kosztów związanych z wdrażaniem wyników prac B+R
7. Korzystanie z zewnętrznych usług doradczych/szkoleniowych
8. Udział w targach w kraju lub za granicą
9. Inne (jakie?.....)
10. Nie wiem/trudno powiedzieć

4c. Czy zanim uzyskali Państwo pożyczkę z Funduszu zapoznawali się Państwo z ofertą kredytów/pożyczek z sektora bankowego na realizację tych działań, które podjęli Państwo dzięki pożyczce z Funduszu?

1. Tak zapoznaliśmy się z ofertą i złożyliśmy wniosek o udzielenie kredytu/pożyczki
2. ale tak, zapoznaliśmy się z ofertą, lecz nie złożyliśmy wniosku o udzielenie kredytu/pożyczki
3. Nie, w ogóle nie zapoznaliśmy się z ofertą sektora bankowego

[zadać jeżeli P4c=1]

4d Czy Państwa wniosek o udzielenie kredytu/pożyczki został przez bank...

1. Rozpatrzony pozytywnie
2. Rozpatrzony negatywnie
3. Pozostawiony bez rozpatrzenia
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P4d=2]

4e Jaki był powód negatywnego rozpatrzenia Państwa wniosku?

1. Brak/niewystarczające zabezpieczenie kredytu / pożyczki
2. Brak wiarygodnych informacji o stanie finansów przedsiębiorstwa
3. Zbyt długi okres kredytowania
4. Założenia biznesplanu niesatysfakcjonujące instytucji finansowej
5. Brak historii kredytowej
6. Brak poręczenia
7. Inne. Jakie?.....
8. Decyzja odmowna nie została uzasadniona
9. Nie wiem/nie pamiętam

[zadać jeżeli P4d=2]

4f. Dlaczego nie składali Państwo wniosku o udzielenie kredytu/pożyczki z sektora bankowego?

1. Oferta bankowa wydawała nam się mało atrakcyjna
2. Nie wierzyliśmy w to, że możemy uzyskać kredyt/pożyczkę z sektora bankowego
3. W międzyczasie natrafiliśmy na ofertę funduszu pożyczkowego, która wydała nam się bardziej atrakcyjna
4. Nie mamy zaufania do sektora bankowego
5. Inny powód (jaki?.....)
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P4d=3]

4g. Dlaczego w ogóle nie zapoznawali się Państwo z ofertą sektora bankowego?

1. Nie wierzyliśmy, że oferta ta będzie atrakcyjna (oprocentowanie, wysokość wsparcia, czas spłaty)
2. Nie wierzyliśmy w to, że możemy uzyskać kredyt/pożyczkę z sektora bankowego
3. Natrafiliśmy na ofertę funduszu pożyczkowego, która wydała nam się atrakcyjna
4. Nie mamy zaufania do sektora bankowego

5. Inny powód (jaki?....)
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

4h. Czy kiedykolwiek korzystali Państwo z kredytu lub pożyczki z sektora bankowego w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą?

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

4g. Proszę na skali od 1 do 5 gdzie 1 oznacza bardzo negatywna ocena a 5 bardzo pozytywna ocena ocenić:

	1	2	3	4	5	Nie wiem/trudno powiedzieć
Wysokość oprocentowania pożyczki						
Długość okresu na jaki udzielana była pożyczka						
Wymogi dotyczące zabezpieczenia						
Poziom skomplikowania procedur ubiegania się o wsparcie w Funduszu						
wysokość opłat związanych z uzyskaniem wsparcia						
Długość okresu karencji w spłacie rat kapitałowych						

[jeżeli P1 = 2 lub 3 to w tym miejscu zakończyć ankietę]

5. Czy na skutek działań zrealizowanych dzięki pożyczce z [nazwa pośrednika]?

	Tak	Nie	Nie wiem/trudno powiedzieć
1. Wprowadzili Państwo do oferty firmy nowe lub istotnie zmodyfikowane produkty/usługi (innowacja produktowa)			
2. Wprowadzili Państwo w firmie nowe lub istotnie zmodyfikowane procesy np. dotyczące sposobu wytwarzania produktów, sposobu świadczenia usług, dystrybucji produktów			

(innowacja procesowa)			
-----------------------	--	--	--

[zadać jeżeli 5.1 = tak]

6. Czy podobny produkt/usługa jest oferowany/a w Polsce przez inne firmy?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P5.1=tak]

7. Jaki w ubiegłym roku był udział przychodów ze sprzedaży nowych/istotnie zmodyfikowanych produktów wprowadzonych do oferty firmy dzięki realizacji projektu w ogóle przychodów firmy

1. Do 10%
2. Powyżej 10% do 20%
3. Powyżej 20% do 30%
4. Powyżej 30% do 40%
5. Powyżej 40% do 50%
6. Powyżej 50% do 60%
7. Powyżej 60% do 70%
8. Powyżej 70% do 80%
9. Powyżej 80% do 90%
10. Powyżej 90% do 100%
11. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli w P7 zaznaczona odpowiedź inna niż 11]

8. Czy w którymś z lat wcześniejszych udział ten był większy?

1. Tak, był zdecydowanie większy
2. Tak, był nieco większy
3. Nie
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P8= 1 lub 2]

9. Proszę oszacować jaki był maksymalny udział przychodów ze sprzedaży nowych/istotnie zmodyfikowanych produktów wprowadzonych do oferty firmy dzięki realizacji projektu w ogóle przychodów firmy

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

10. Ile osób było zatrudnionych w Państwa firmie w roku [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie] – Proszę uwzględnić wszystkie zatrudnione u Państwa osoby niezależnie od formy prawnej zatrudnienia. Proszę podać liczbę w przeliczeniu na pełne etaty – przykładowo dwie osoby, każda zatrudniona na 1/2 etatu proszę liczyć jako jedną zatrudnioną osobę.

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

11. Ile osób jest obecnie zatrudnionych w Państwa firmie niezależnie od formy prawnej zatrudnienia. Proszę podać w przeliczeniu na pełne etaty

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

12. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu zatrudnienia?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

13. Czy w latach [rok rozpoczęcia realizacji projektu] – 2021 Państwa firma natrafiła, na któreś z poniższych problemów utrudniających prowadzenie działalności gospodarczej?

1. Skomplikowane przepisy prawne, procedury administracyjne
2. Problemy ze znalezieniem siedziby/wysoki czynsz najmu biura
3. Większa od spodziewanej konkurencja na rynku
4. Trudność w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania np. kredytów/pożyczek
5. Opóźnienia w płatnościach ze strony kontrahentów/kooperantów
6. Niesatysfakcjonująca współpraca z kontrahentami/kooperantami [nie dotyczy opóźnień w płatnościach]
7. Mniejsza od spodziewanej liczba klientów
8. Wzrost kosztów pracy/kosztów materiałów co sprawiło, że nasza działalność stała się mniej rentowna
9. Nowe opłaty/podatki, które sprawiły, że nasza działalność stała się mniej rentowna
10. Inne problemy (jakie?.....)
11. Żadne z powyższych
12. Nie wiem/trudno powiedzieć

14. Jakie przychody Państwa firma osiągnęła w roku obrotowym [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1].

1. do 100 tys. zł
2. Powyżej 100 tys. zł do 500 tys. zł
3. Powyżej 500 tys. zł do 1 mln zł
4. Powyżej 1 mln zł do 5 mln zł
5. Powyżej 5 mln zł do 10 mln zł
6. Powyżej 10 mln zł do 50 mln zł
7. Powyżej 50 mln zł
8. Nie wiem/trudno powiedzieć

15. Czy przychody Państwa firmy za ostatni rok obrotowy były wyższe niż przychody za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1. Tak, były zdecydowanie wyższe
2. Tak, były nieco wyższe
3. Nie, były na mniej więcej takim samym poziomie
4. Nie, były nieco niższe
5. Nie, były zdecydowanie niższe
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P15=1 lub 2]

16. Proszę oszacować o ile procent przychody Państwa firmy za ostatni rok obrotowy były wyższe od przychodów za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P15 = 4 lub 5]

17. Proszę oszacować o ile procent przychody Państwa firmy za ostatni rok obrotowy były niższe od przychodów za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1.%

2. Nie wiem/trudno powiedzieć

18. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu przychodów?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

19. Jaki zysk Państwa firma osiągnęła w roku obrotowym [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]. do 50 tys. zł

1. Powyżej 50 tys. do 100 tys. zł
2. Powyżej 100 tys. zł do 500 tys. zł
3. Powyżej 500 tys. zł do 1 mln zł
4. Powyżej 1 mln zł do 5 mln zł
5. Powyżej 5 mln zł do 10 mln zł
6. Powyżej 10 mln zł do 50 mln zł
7. Powyżej 50 mln zł
8. Nie wiem/trudno powiedzieć

20. Czy zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był wyższy od zysku za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1. Tak, był zdecydowanie wyższy
2. Tak, był nieco wyższy
3. Nie, był na mniej więcej takim samym poziomie
4. Nie, był nieco niższy
5. Nie, był zdecydowanie niższy
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P20=1 lub 2]

21. Proszę oszacować o ile procent zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był wyższy od przychodów za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P20=4 lub 5]

22. Proszę oszacować o ile procent zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był niższy od zysku za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

23. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu zysków?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

24. Czy Państwa firma kiedykolwiek prowadziła działalność eksportową tj. sprzedawała za granicę swoje produkty/usługi/towary lub surowce?

1. Tak

2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P24=1]

25. Czy Państwa firma prowadziła działalność eksportową w roku [z bazy – rok uzyskania pożyczki minus 1]

1. Tak
2. Nie

[zadać jeżeli P25=1]

26. Jaki był udział przychodów z działalności eksportowej w ogóle przychodów firmy w roku [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1. Do 10%
2. Powyżej 10% do 20%
3. Powyżej 20% do 30%
4. Powyżej 30% do 40%
5. Powyżej 40% do 50%
6. Powyżej 50% do 60%
7. Powyżej 60% do 70%
8. Powyżej 70% do 80%
9. Powyżej 80% do 90%
10. Powyżej 90% do 100%
11. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P25=1]

27. Czy Państwa firma prowadziła działalność eksportową w ubiegłym roku

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P27=1]

28. Jaki był udział przychodów z działalności eksportowej w ogóle przychodów firmy w ubiegłym roku?

1. Do 10%
2. Powyżej 10% do 20%
3. Powyżej 20% do 30%
4. Powyżej 30% do 40%
5. Powyżej 40% do 50%
6. Powyżej 50% do 60%
7. Powyżej 60% do 70%
8. Powyżej 70% do 80%
9. Powyżej 80% do 90%
10. Powyżej 90% do 100%
11. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P5.1=tak i P24=1]

29. Czy oferowali Państwo innowację produktową wdrożoną dzięki działaniom realizowanym z pożyczki na przynajmniej jednym rynku zagranicznym?

1. Tak, oferowaliśmy ale już nie oferujemy
2. Tak, oferowaliśmy i nadal oferujemy
3. Nie, nigdy nie oferowaliśmy innowacji produktowej wdrożonej dzięki pożyczce na rynku zagranicznym
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P29= 2]

30. W ilu krajach oferują Państwo innowację produktową wdrożoną dzięki pożyczce? [proszę wpisać wartość liczbową]

1. 1
2. 2 – 5
3. 6 – 10
4. Powyżej 10
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P29=2]

31. Czy na rynkach zagranicznych, na których Państwo działają inne firmy oferują podobne produkty/usługi?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P31 = 1 lub 2]

32. Do jakiego stopnia, na rynkach zagranicznych na których Państwo działają podobne produkty oferowane przez inne firmy są rozpowszechnione? Proszę o ocenę na skali od 1 do 5 gdzie 1 oznacza, są bardzo mało rozpowszechnione a 5 – są bardzo rozpowszechnione.

1 są bardzo mało rozpowszechnione	2	3	4	5 są bardzo rozpowszechnione	Nie wiem/trudno powiedzieć
---	---	---	---	------------------------------------	----------------------------------

[zadać jeżeli P5.1=tak i P29=2]

33. Co w Państwa opinii przesądza o konkurencyjności wdrożonego dzięki pożyczce produktu na rynku zagranicznym?

1. Jakość/niezawodność
2. Szybkość realizacji
3. Kompleksowość
4. Cena
5. Design
6. Poziom nowoczesności/zaawansowania technologicznego
7. Łatwość obsługi
8. Ekologiczność
9. Możliwość kustomizacji [dopasowania do indywidualnych potrzeb klienta]
10. Inne (jakie?.....)
11. Żadne z powyższych
12. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P5.2=tak]

34. Czy innowacja procesowa jaką wdrożyli Państwo dzięki pożyczce jest w Państwa opinii wykorzystywana przez Państwa konkurentów

	Zdecydowani e tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowani e nie	Nie wiem/trudno powiedzieć
1. Z rynku krajowego					
2. Z rynku zagranicznego [zadać jeżeli P24=1]					

[zadać jeżeli P34.2= zdecydowanie tak lub raczej tak]

35. Do jakiego stopnia wśród Państwa zagranicznych konkurentów powszechne jest stosowanie podobnych innowacji procesowych? Proszę o ocenę na skali od 1 do 5 gdzie 1 oznacza, jest bardzo mało powszechne a 5 jest bardzo powszechne

1 Jest bardzo mało powszechne	2	3	4	5 Jest bardzo powszechne	Nie wiem/trudno powiedzieć
----------------------------------	---	---	---	-----------------------------	----------------------------

36. Na jakich rynkach (oprócz zagranicznego)¹¹⁵ Państwa firma prowadziła działalność w roku [z bazy – rok uzyskania pożyczki minus 1] – proszę zaznaczyć wszystkie pasujące odpowiedzi

1. lokalny – gmina i sąsiednie gminy,
2. regionalny (województwo i ewentualnie sąsiednie województwa)
3. ogólnopolski

37. Proszę na skali od 1 do 5 ocenić obecną kondycję finansową firmy gdzie 1 oznacza bardzo złą kondycję a 5 bardzo dobrą kondycję

1 Bardzo zła kondycja	2	3	4	5 Bardzo dobra kondycja	Nie wiem/trudno powiedzieć
--------------------------	---	---	---	----------------------------	----------------------------

38. Czy Państwa firma w momencie ubiegania się o pożyczkę z Funduszu posiadała strategię rozwoju działalności obejmującą okres co najmniej trzech lat?

1. Tak, i była ona spisana
2. Tak, ale nie była ona spisana
3. Nie
4. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P38=1 lub 2]

39. Czy działania, które podjęli Państwo dzięki pożyczce wynikały ze strategii rozwoju działalności Państwa firmy?

1. Tak
2. Nie, był od niej niezależny
3. Nie wiem/trudno powiedzieć

40. Jak oceniają Państwo wpływ działań zrealizowanych dzięki pożyczce na wzrost konkurencyjności Państwa firmy. Proszę o ocenę na skali od 1 do 5 gdzie 1 oznacza brak wpływu a 5 bardzo duży wpływ pozytywny.

1 Wpływ negatywny	2	3	4	5 Bardzo duży wpływ pozytywny	Nie wiem/trudno powiedzieć
----------------------	---	---	---	----------------------------------	----------------------------

¹¹⁵ Wyświetlić jeżeli P24=1

WYWIADY CZĘŚCIOWO STRUKTURYZOWANE Z BENEFICJENTAMI PODDZIAŁANIA 3.4.4 (Typ B)

17. Proszę się przedstawić i powiedzieć jaką funkcję pełni Pan/i w firmie.
18. Proszę krótko scharakteryzować działalność Pana/i firmy i jej historię
19. Ilu pracowników zatrudnia firma
20. Jaki jest zasięg działalności firmy, który z rynków jest rynkiem głównym dla firmy

Koncepcja projektu

21. Skąd zrodził się pomysł realizacji projektu [tytuł projektu]? Jakie jest jego miejsce w kontekście całokształtu działania firmy?

Wdrożenie

22. Jaki był cel projektu?
23. Dlaczego uznaliście Państwo, że do realizacji tego projektu potrzebna jest dotacja?
24. Dlaczego wybrano działanie/poddziałanie 3.4.4. RPO WM, jako źródło dofinansowania projektu?
Czy możliwe było sfinansowanie projektu z innego źródła zewnętrznego?
25. Czy zrealizowaliby Państwo projekt w sytuacji braku uzyskania wsparcia?
26. Jeżeli tak to w jakim czasie i w jakim zakresie?
27. Z jakich źródeł projekt zostałby sfinansowany?

Ocena instrumentu wsparcia

28. Czy trudno było uzyskać dofinansowanie projektu z RPO WM? Jakie się pojawiły problemy na etapie naboru wniosków? Co sprawiło największą trudność?
29. Jakie się pojawiły problemy z rozliczaniem projektu na etapie wdrażania? Co było najtrudniejsze? Najbardziej ryzykowne? Czy były jakieś koszty, które Pa. zdaniem powinny być finansowane ale nie było takich możliwości w umowie dofinansowanie? Jakie?

Realizacja projektu

30. Proszę krótko opowiedzieć o przebiegu realizacji. Z jakich etapów się składał, jakie działania realizowano? Czy projekt został wdrożony w całości, tak jak opisano to we wniosku? Czy były jakieś zmiany? Czego dotyczyły? Skąd wynikały?
31. W jaki sposób uwarunkowania zewnętrzne (zmieniający się stan prawny dotyczący odnawialnych źródeł energii) wpłynęło na Państwa decyzje o ubieganiu się o dofinansowanie? Czy zmieniający się stan prawny w obszarze OZE w okresie jego realizacji projektu wpłynął na jego efekty? W jaki sposób?

32. Czy w trakcie realizacji projektu pojawiły się jakieś trudności w realizacji zaplanowanych działań? Jakże to były trudności? Jak przezwyciężono te trudności?
33. Czy w ramach realizacji projektu współpracowali Państwo z innymi firmami?
34. Na czym polegała ta współpraca?
35. Czy w ramach realizacji projektu współpracowali Państwo z jednostkami naukowymi?
36. Na czym polegała ta współpraca?
37. Czy w ramach realizacji projektu współpracowali Państwo z instytucjami otoczenia biznesu?
38. Na czym polegała ta współpraca?

Efekty projektu i ich trwałość

24. Czy w wyniku realizacji projektu wprowadzili Państwo do swojej oferty nowe lub istotnie zmodyfikowane produkty/usługi?
25. Czym nowe/istotnie zmodyfikowane produkty/usługi różnią się od dotychczasowych? Proszę o odpowiedź z punktu widzenia klienta/konsumenta
- 25a. Czy podobne produkty są oferowane przez inne firmy w kraju/za granicą?
- 25b. Na jakich rynkach oferują Państwo produkt opracowany w ramach realizacji projektu?
32. Czy projekt miał wpływ na:
 - wzrost nakładów firmy na działalność innowacyjną
 - wzrost pozycji konkurencyjnej firmy na głównym rynku, na którym firma działa
 - rozszerzenie działalności firmy na nowe rynki
 - wzrost wydajności pracy
 - nawiązanie/zacieśnienie współpracy z jednostkami naukowymi
 - nawiązanie/zacieśnienie współpracy z instytucjami otoczenia biznesu
 - spadku cen produktów/usług
 - zmniejszenie oddziaływania na środowisko

11. Ile osób było zatrudnionych w Państwa firmie w roku [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie] – Proszę uwzględnić wszystkie zatrudnione u Państwa osoby niezależnie od formy prawnej zatrudnienia. Proszę podać liczbę w przeliczeniu na pełne etaty – przykładowo dwie osoby, każda zatrudniona na 1/2 etatu proszę liczyć jako jedną zatrudnioną osobę.

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

12. Ile osób jest obecnie zatrudnionych w Państwa firmie niezależnie od formy prawnej zatrudnienia. Proszę podać w przeliczeniu na pełne etaty

1.
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

13. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu zatrudnienia?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

14. Jakie przychody Państwa firma osiągnęła w roku obrotowym [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1].

1. do 100 tys. zł
2. Powyżej 100 tys. zł do 500 tys. zł
3. Powyżej 500 tys. zł do 1 mln zł
4. Powyżej 1 mln zł do 5 mln zł
5. Powyżej 5 mln zł do 10 mln zł
6. Powyżej 10 mln zł do 50 mln zł
7. Powyżej 50 mln zł
8. Nie wiem/trudno powiedzieć

15. Czy przychody Państwa firmy za ostatni rok obrotowy były wyższe niż przychody za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1. Tak, były zdecydowanie wyższe
2. Tak, były nieco wyższe
3. Nie, były na mniej więcej takim samym poziomie
4. Nie, były nieco niższe
5. Nie, były zdecydowanie niższe
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P15=1 lub 2]

16. Proszę oszacować o ile procent przychody Państwa firmy za ostatni rok obrotowy były wyższe od przychodów za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P15 = 4 lub 5]

17. Proszę oszacować o ile procent przychody Państwa firmy za ostatni rok obrotowy były niższe od przychodów za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

18. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu przychodów?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

19. Jaki zysk Państwa firma osiągnęła w roku obrotowym [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1].

1. do 50 tys. zł
2. Powyżej 50 tys. do 100 tys. zł

3. Powyżej 100 tys. zł do 500 tys. zł
4. Powyżej 500 tys. zł do 1 mln zł
5. Powyżej 1 mln zł do 5 mln zł
6. Powyżej 5 mln zł do 10 mln zł
7. Powyżej 10 mln zł do 50 mln zł
8. Powyżej 50 mln zł
9. Nie wiem/trudno powiedzieć

20. Czy zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był wyższy od zysku za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1. Tak, był zdecydowanie wyższy
2. Tak, był nieco wyższy
3. Nie, był na mniej więcej takim samym poziomie
4. Nie, był nieco niższy
5. Nie, był zdecydowanie niższy
6. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P20=1 lub 2]

21. Proszę oszacować o ile procent zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był wyższy od przychodów za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

[zadać jeżeli P20=4 lub 5]

22. Proszę oszacować o ile procent zysk Państwa firmy za ostatni rok obrotowy był niższy od zysku za rok [z bazy – rok złożenia wniosku o dofinansowanie minus 1]

1.%
2. Nie wiem/trudno powiedzieć

23. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat spodziewają się Państwo wzrostu zysków?

1. Zdecydowanie tak
2. Raczej tak
3. Raczej nie
4. Zdecydowanie nie
5. Nie wiem/trudno powiedzieć

34. Czy dzięki wsparciu z RPO WZ zostały zrealizowane dodatkowe, komplementarne inwestycje lub działania?

Plany na przyszłość

48. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat zamierzają Państwo podejmować podobne działania inwestycyjne?

49. Jakiego rodzaju działania zamierzają Państwo podejmować?

50. Jakie będzie źródło ich finansowania?

51. Czy zamierzają Państwo współpracować z jednostkami naukowymi?

52. Czy zamierzają Państwo korzystać z usług instytucji otoczenia biznesu?

53. A jakie są Państwa najważniejsze potrzeby w kontekście podejmowania działań inwestycyjnych? Jakiego wsparcia Państwo potrzebują?

INDYWIDUALNE WYWIADY TELEFONICZNE –OSTATECZNI ODBIORCY – INSTRUMENTY FINANSOWE

Inwestycja finansowana z pożyczki.

1. Otrzymali P. pożyczkę od instytucji finansowej, oferowaną w ramach RPO WM. Na jakie działania przeznaczyci P. tę pożyczkę?

Ocena instrumentu wsparcia w 3.4.1.i 3.4.2.

2. Co spowodowało, że zainteresowali się Państwo ofertą instrumentów finansowych oferowanych w ramach Programu Operacyjnego, z którego skorzystaliście?
3. Czy ubiegali się Państwo o dotację? Jeśli tak, to z jakim skutkiem?
4. Jakie problemy i bariery utrudniają wykorzystanie instrumentów finansowych finansowanych z RPO WM po stronie przedsiębiorców?
5. Skąd dowiedzieli się Państwo o ofercie Programu, z którego skorzystaliście? Czy informacja i promocja jest prowadzona w odpowiedni sposób?

Efekty wsparcia

6. Jakie bezpośrednie efekty wsparcia mogą P. wymienić? Co konkretnie zmieniło się w firmie w wyniku inwestycji? Czy po zrealizowaniu inwestycji zwiększyło się zatrudnienie? sprzedaż? zysk?
7. Czy zrealizowana inwestycja miała charakter nowatorski dla firmy? A w porównaniu z innymi firmami, z którymi bezpośrednio konkurujecie? Czy zmieniła pozycję konkurencyjną firmy?
8. Jakie jeszcze inne efekty można by wskazać, które P. wiążecie z uzyskanym wsparciem w postaci pożyczki/poręczenia z RPO WM?

Zapotrzebowanie na instrumenty finansowe

1. Czy w ciągu ostatnich trzech lat P. firma dokonała inwestycji w nieruchomości lub środki trwałe? Jakie to były inwestycje?
2. Czy inwestycje zostały zakończone? Jak P. ocenia ich efekty dla pozycji rynkowej firmy – czy firma podniosła swoją pozycję konkurencyjną? W czym się to przejawiało (większy udział w rynku, większa sprzedaż, większe przychody, większe zyski, inne)?
3. Z jakich źródeł finansujecie P. rozwój firmy?
4. Czy P. firma jest zainteresowana wykorzystywaniem finansowania zwrotnego? Czy to zainteresowanie zmieniło się w ostatnich kilku latach– rosło albo malało? Z czego to wynika?
5. Gdzie najczęściej poszukują Państwo kapitału zewnętrznego? Dlaczego właśnie w tych miejscach? Od czego to zależy? Dopytać: czy od kwoty kredytu? kosztów kredytu?, oprocentowania kredytu?, okresu spłaty, zabezpieczenia?
6. Proszę powiedzieć, na ile – Państwa zdaniem – oferta kredytowa banków/funduszy pożyczkowych/ jest dostosowana do potrzeb firm z sektora MSP? Dlaczego?
7. Na ile ta oferta jest dostępna dla firm MSP? Czy obecnie oferta kredytowa jest bardziej dostępna niż kiedyś? Na czym polega zmiana? (czy firmom łatwiej jest pozyskać kredyt?) Od czego, Państwa zdaniem, zależy dostępność finansowania zwrotnego?
8. Z jakimi barierami w dostępie do finansowania zwrotnego muszą się liczyć przedstawiciele firm MSP, które ubiegają się o nie? Z jakimi barierami się Państwo spotykają? (jeśli odpowiedź nie pojawi się spontanicznie, moderator dopytuje: Czy do barier należy konieczność posiadania zdolności kredytowej? Brak zabezpieczeń? Czy znaczenie tych czynników jest mniejsze, czy większe niż kilka lat temu?
9. Czy w porównaniu z ofertą rynkową oferta pożyczkowa RPO WM jest atrakcyjniejsza/mniej atrakcyjna? W jakich aspektach tak a w jakich nie?

Dalszy rozwój

10. Czy planują Państwo w ciągu najbliższych 2 lat podjęcie działań inwestycyjnych? Czego będą dotyczyć?
11. Z jakich źródeł planują Państwo finansować te działania?

INDYWIDUALNE WYWIADY TELEFONICZNE — BENEFICJENCI PODDZIAŁANIA 3.4.5. Bony na innowacje

Wstęp

1. Proszę się przedstawić i opowiedzieć krótko o swojej firmie? W jakiej branży działa? Co P. oferujecie?.

O usłudze

2. Z jakiej usługi doradczej Państwo korzystali? Czego dotyczyła? Czy wiązała się z rozwojem firmy? Inwestycją? Proszę opowiedzieć.
3. Czy wcześniej korzystali Państwo z usług świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu? Jeżeli nie: Dlaczego?
4. Czy gdyby nie otrzymali P. bonu na doradztwo, skorzystaliby P. z takiej lub podobnej usługi doradczej? Czy usługa była kontynuowana z tym lub innym doradcą?
5. Czy gdyby P. wkład własny był większy to zdecydowałby się Pan na skorzystanie z niej? Jaką kwotę byłby w stanie Pan zapłacić?

Ocena procesu aplikowania i rozliczania usługi

6. Jakie znaczenie dla decyzji o skorzystaniu usługi miał fakt dofinansowania jej z RPO WM w ramach działania Bon na doradztwo?
7. Skąd dowiedzieliście się P. o możliwości skorzystania z Bonu na doradztwo?
8. Jak oceniacie P. proces ubiegania się o dofinansowanie usługi? Czy złożenie wniosku było pracochłonne? Co było najtrudniejsze? Czy łatwo było spełnić wymagania?
9. Czy łatwo było znaleźć dostawcę odpowiedniej usługi? Kto świadczył tę usługę? Skąd dowiedzieli się Państwo o możliwości skorzystania z usługi instytucji? Dlaczego wybrali Państwo usługi właśnie tej instytucji? Czy współpracowali Państwo wcześniej z tą instytucją?
10. Kto był inicjatorem skorzystania z tej usługi- Państwo czy usługodawca?
11. Czy orientują się Państwo czy takie usługi oferują również inne instytucje z terenu województwa?
12. Czy proces oczekiwania na przyznanie Bonu na doradztwo był długi? Czy miało to wpływ na harmonogram zaplanowanych działań związanych z doradztwem? Jaki?
13. Czy były jakiegokolwiek problemy z rozliczaniem Bonu na doradztwo?

Ocena satysfakcji z otrzymanej usługi

14. Czy są Państwo zadowoleni z otrzymanej usługi? Proszę o ocenę na skali od 1 do 5
15. W przypadku ocen 1 i 2- dlaczego są Państwo niezadowoleni z otrzymanej usługi?
16. W przypadku oceny 3- dlaczego są Państwo średnio zadowoleni z otrzymanej usługi?

17. W przypadku oceny 4- czego zabrakło w usłudze/sposobie jej świadczenia by mógł Pan ocenić usługę na 5?
18. Jak oceniają Państwo przygotowanie merytoryczne osoby/osób świadczących usługę?
19. Jak oceniają Państwo sposób świadczenia usługi- (czas wykonania usługi, łatwość skontaktowania się z usługodawcą, jakość usługi)?
20. Jak ocenia Pan/i stosunek jakości usługi do wynagrodzenia które otrzymał usługodawca (włączając w to środki publiczne)?
21. W modelu przyjętym w Bonie na doradztwo przedsiębiorca sam wybiera usługodawcę i zleca mu usługę doradczą. W alternatywnym modelu dofinansowanie idzie wprost do usługodawcy, który przygotowuje ofertę zgodnie ze swoim rozeznaniem rynku? Czy może P. wymienić zalety i wady modelu przyjętego obecnie (Bon na doradztwo) w stosunku do tego drugiego rozwiązania?

Ocena efektów otrzymanej usługi

22. Jaki był wpływ usługi na działalność Państwa przedsiębiorstwa?
23. Z jakiego rodzaju usług instytucji otoczenia biznesu chcieliby Państwo skorzystać w najbliższym czasie?

INDYWIDUALNY WYWIAD POGŁĘBIONY – PODMIOTY ŚWIADCZĄCE USŁUGI W PODDZIAŁANIU 3.4.5

Wstęp

1. Proszę o przedstawienie się? Proszę powiedzieć kilka słów o instytucji? Jak długo instytucja działa na rynku? Jaki jest cel działania instytucji?

Oferta usługowa

2. Jakiego rodzaju usługi świadczy instytucja?
3. Które z usług cieszą się największym zainteresowaniem? Czy są to usługi płatne?
4. Czy macie Państwo ofertę dedykowaną dla przedsiębiorstw z konkretnych branż? Dla przedstawicieli jakich branż instytucja świadczy swoje usługi?
5. Czy świadczyte usługi pośrednictwa pomiędzy sektorem nauki a przedsiębiorcami? Proszę opisać te usługi. Czy cieszą się zainteresowaniem? Kto jest inicjatorem takich usług – przedsiębiorcy czy naukowcy?

Udział w systemie wsparcia MSP jako wykonawca usług w ramach Bonu na doradztwo

6. Jakie usługi świadczyte P. w ramach Bonu na doradztwo? W jakich sytuacjach „biznesowych” przedsiębiorcy najczęściej poszukują doradztwa (nowe inwestycje, sprzedaż, nowe technologie, internacjonalizacja, inne)?
7. Proszę scharakteryzować klientów, którzy trafiają do P. z Bonami na doradztwo? W jaki sposób trafiają do P. przedsiębiorcy z Bonami na doradztwo? Czy promujecie w jakiś sposób swoją ofertę usługową? Czy zwracacie się bezpośrednio do klientów informując ich o takiej możliwości uzyskania tańszego doradztwa? Czy informujecie waszych stałych klientów o takiej możliwości?
8. Jakie jest zainteresowanie ze strony P. klientów ubieganiem się o tego typu wsparcie ze środków publicznych? Czy znacie P. ich opinie na temat Bonu na doradztwo? Jakie są te opinie?
9. Czy są P. zarejestrowani w Bazie Usług Rozwojowych? Jak wyglądał proces rejestracji? Jakie wymagania były dla P. najtrudniejsze do spełnienia? Czy zarejestrowaliście się P. zanim zgłosili się pierwsi klienci z Bonami na doradztwo, czy też dopiero pojawienie się takich potencjalnych klientów skłoniło P. do zarejestrowania się w BUR?
10. W modelu przyjętym w Bonie na doradztwo przedsiębiorca sam wybiera usługodawcę i zleca mu usługę doradczą. W alternatywnym modelu dofinansowanie idzie wprost do usługodawcy, który przygotowuje ofertę zgodnie ze swoim rozeznaniem rynku? Czy może P. wymienić zalety i wady modelu przyjętego obecnie (Bon na doradztwo) w stosunku do tego drugiego rozwiązania?

Efekty wsparcia

11. Czy może P. wymienić wymierne korzyści, które uzyskali P. klienci w wyniku doradztwa, które P. świadczyli w ramach Bonu na doradztwo?
12. Czy usługi jakie świadczyte w ramach Bonu na doradztwo to jest P. standardowa oferta, czy też włączono do oferty nowe usługi w związku z Bonem na doradztwo? Jak się zmieniła P. oferta?
13. Czy standardy wymagane w BUR wpływają na jakość oferowanych usług? W jaki sposób?
14. Czy po zakończeniu Bon na doradztwo utrzymacie P. w swojej ofercie usługi świadczone w ramach Bonu na doradztwo? Czy konieczność pełnej płatności zmieni profil klientów

korzystających z usługi? Czy sądzicie, że ci przedsiębiorcy, którzy skorzystali z Bonu na doradztwo będą skłonni nadal korzystać z usług doradczych?

15. Jak P. ocenia świadomość przedsiębiorców w zakresie potrzeby korzystania z usług doradczych? Czy Bon na doradztwo coś w tym zakresie zmienił w mentalności P. klientów?
16. Czy Państwa instytucja realizowała / realizuje projekty dofinansowane ze środków publicznych? Jakie to projekty?
17. Do jakiego stopnia funkcjonowanie Państwa instytucji zależne od wsparcia publicznego?

STUDIA PRZYPADKÓW – 3.4.3 i 3.4.4 (typ A)

Metoda badania

Struktura danych zbieranych w trakcie badań terenowych. Badania obejmować będą:

- przegląd dokumentacji projektu (wniosek o dofinansowanie, wniosek o płatność końcową);
- wizytę na miejscu;
- wywiad indywidualny pogłębiony z osobą najlepiej znającą projekt, dopuszczamy też diady lub triady jeśli problematyka wywiadu będzie przekraczała wiedzę jednej osoby,
- dokumentację fotograficzną projektu lub jej pozyskanie od beneficjenta.

Scenariusz wywiadów indywidualnych z beneficjentami

Poniższe pytania stanowią dyspozycje do indywidualnego wywiadu pogłębionego w beneficjentem. Dopuszczamy jednoczesny wywiad z dwoma lub trzema respondentami. Możliwe jest też przeprowadzenie części wywiadu z jednym respondentem a następnie uzupełnienie brakujących informacji i opinii w wywiadzie z innym respondentem. Wywiad powinien zostać poprzedzony analizą dokumentów dotyczących projektu będącego przedmiotem wywiadu. Moderator może korzystać z poniższych pytań w sposób elastyczny, dostosowując sposób zadawania i kolejność pytań do specyfiki projektu i przebiegu rozmowy, mając na uwadze cel badania.

Wprowadzenie:

1. Proszę się przedstawić i powiedzieć jaką funkcję pełni Pan/i w firmie.
2. Proszę krótko scharakteryzować działalność Pana/i firmy i jej historię
3. Ilu pracowników zatrudnia firma
4. Jaki jest zasięg działalności firmy, który z rynków jest rynkiem głównym dla firmy

Koncepcja projektu

5. Skąd zrodził się pomysł realizacji takiego właśnie projektu wdrożeniowego? **Proszę opisać czego dotyczyła i na czym polegała innowacja?** Jakie jest jego miejsce w kontekście całokształtu działania firmy?

Prace B+R

6. Skąd pochodzą wyniki prac B+R, których wyniki były wdrażane? Czy były to własne prace B+R czy zakupione prawa własności intelektualnej? **Na czym polegały prace B+R, jaki problem miały rozwiązać?**

Jeżeli prace własne:

7. Jak przebiegała prace B+R? Skąd wziął się pomysł na innowację? Kiedy się rozpoczęły prace B+R, ile czasu trwały? Czy prace były prowadzone własnymi siłami? Czy mają P. odpowiednio wykwalifikowaną kadrę i wyposażenie? Proszę opisać.
8. Czy w pracach B+R uczestniczyli zewnętrzni partnerzy? Co to byli za partnerzy? Czy ich udział był konieczny do realizacji badań B+R? Jak P. oceniają współpracę z partnerem? Jakie były wady, jakie zalety tej współpracy?

Jeżeli zakupione wyniki B+R:

9. Jak P. poszukiwali odpowiednich wyników prac B+R, które byłyby przydatne do realizacji P. projektu? Jak przebiegały negocjacje z autorami innowacji? Czy posiłkowali się P. usługami pośredników specjalizujących się w transferze technologii? Jeżeli tak: jacy to byli pośrednicy? Jak P. oceniają przydatności ich usług? Jeżeli nie: Dlaczego nie skorzystali P. z pomocy wyspecjalizowanych pośredników TT?
10. Czy zakupione prace dotyczą całości wdrażanego projektu czy jego części?

11. Z jakich źródeł finansowali Pa. prace B+R? Czy były to środki własne, dłużne, kapitałowe, publiczne? Jeżeli publiczne – to jakie?

Jeżeli z dotacji w Osi I RPO WM

12. Czy składając wniosek o dotację na dofinansowanie prac B+R planowaliście, że wdrożenie zrealizujecie z dotacji z Działania 3.4 RPO WM?

13. Czy gdybyście nie dostali dotacji na prace B+R: (1) mielibyście szanse na sfinansowanie tych prac z innych źródeł? Jakich? (2) Jaki byłby los projektu - -zostałby wdrożony w jakiejś części, w innym zakresie?

Wdrożenie wyników prac B+R

14. Jaki był cel realizacji projektu wdrożeniowego? Jaka jest skala innowacyjności wdrożenia?

15. Dlaczego uznaliście Państwo, że do realizacji tego projektu potrzebna jest dotacja?

16. Dlaczego wybrano działanie/poddziałanie 3.4.3. lub 3.4.4. RPO WM jako źródło dofinansowania projektu? Czy możliwe było sfinansowanie projektu z innego źródła zewnętrznego?

17. Czy zrealizowałoby Państwo projekt w sytuacji braku uzyskania wsparcia?

18. Jeżeli tak to w jakim czasie i w jakim zakresie?

19. Z jakich źródeł projekt zostałby sfinansowany?

Ocena instrumentu wsparcia

20. Czy trudno było uzyskać dofinansowanie projektu z RPO WM? Jakie się pojawiły problemy na etapie naboru wniosków? Co sprawiło największą trudność?

21. Jakie się pojawiły problemy z rozliczaniem projektu na etapie wdrażania? Co było najtrudniejsze? Najbardziej ryzykowne? Czy były jakieś koszty, które Pa. zdaniem powinny być finansowane ale nie było takich możliwości w umowie dofinansowania? Jakież?

Realizacja projektu

22. Proszę krótko opowiedzieć o przebiegu realizacji projektu wdrożenia wyników prac B+R. Z jakich etapów się składał, jakie działania realizowano? Czy projekt został wdrożony w całości, tak jak opisano to we wniosku? Czy były jakieś zmiany? Czemu dotyczyły?

23. Czy w trakcie realizacji projektu pojawiły się jakieś trudności w realizacji zaplanowanych działań? Jakież to były trudności? Jak przezwyciężono te trudności?

24. Czy w ramach realizacji projektu współpracowali Państwo z innymi firmami? Na czym polegała ta współpraca?

25. Czy w ramach realizacji projektu współpracowali Państwo z jednostkami naukowymi? Na czym polegała ta współpraca?

26. Czy w ramach realizacji projektu współpracowali Państwo z instytucjami otoczenia biznesu? Na czym polegała ta współpraca?

Efekty projektu i ich trwałość

27. Czy w wyniku realizacji projektu wprowadzili Państwo do swojej oferty nowe lub istotnie zmodyfikowane produkty/usługi? Czym nowe/istotnie zmodyfikowane produkty/usługi różnią się od dotychczasowych? Proszę o odpowiedź z punktu widzenia klienta/konsumenta

28. Czy w wyniku realizacji projektu wprowadzili Państwo nowe lub istotnie zmodyfikowali dotychczasowe sposoby produkcji wyrobów/procesy świadczenia usług? Czym nowy proces produkcji/świadczenia usług będzie różnił się od dotychczasowego?

29. Czy w wyniku realizacji projektu wprowadzili Państwo istotne zmiany organizacyjne w firmie? Na czym te zmiany polegały?

30. Czy w wyniku realizacji projektu wprowadzili Państwo istotne zmiany w strategii marketingowej firmy? Na czym te zmiany polegały?

31. Czy projekt miał wpływ na:

- wzrost przychodów firmy
- wzrost nakładów firmy na działalność innowacyjną
- wzrost pozycji konkurencyjnej firmy na głównym rynku, na którym firma działa
- rozszerzenie działalności firmy na nowe rynki
- wzrost zatrudnienia
- wzrost wydajności pracy
- nawiązanie/zacieśnienie współpracy z jednostkami naukowymi
- nawiązanie/zacieśnienie współpracy z instytucjami otoczenia biznesu
- spadku cen produktów/usług
- zmniejszenia oddziaływania na środowisko

32. Czy dzięki wsparciu z RPO WZ zostały zrealizowane dodatkowe, komplementarne inwestycje lub działania?

Plany na przyszłość

33. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat zamierzają Państwo podejmować działalność o charakterze innowacyjnym?

Jeżeli tak:

34. Jakiego rodzaju działania zamierzają Państwo podejmować?

35. Jakie będzie źródło ich finansowania?

36. Czy zamierzają Państwo współpracować z jednostkami naukowymi?

37. Czy zamierzają Państwo korzystać z usług instytucji otoczenia biznesu?

38. A jakie są Państwa najważniejsze potrzeby w kontekście podejmowania działań o charakterze innowacyjnym? Jakiego wsparcia Państwo potrzebują?

STUDIA PRZYPADKÓW – 3.4.4 (Typ B)

Metoda badania

Struktura danych zbieranych w trakcie badań terenowych. Badania obejmować będą:

- przegląd dokumentacji projektu (wniosek o dofinansowanie, wniosek o płatność końcową);
- wizytę na miejscu;
- wywiad indywidualny pogłębiony z osobą najlepiej znającą projekt, dopuszczamy też diady lub triady jeśli problematyka wywiadu będzie przekraczała wiedzę jednej osoby,
- dokumentację fotograficzną projektu lub jej pozyskanie od beneficjenta.

Scenariusz wywiadów indywidualnych z beneficjentami

Poniższe pytania stanowią dyspozycje do indywidualnego wywiadu pogłębionego w beneficjentem. Dopuszczamy jednoczesny wywiad z dwoma lub trzema respondentami. Możliwe jest też przeprowadzenie części wywiadu z jednym respondentem a następnie uzupełnienie brakujących informacji i opinii w wywiadzie z innym respondentem. Wywiad powinien zostać poprzedzony analizą dokumentów dotyczących projektu będącego przedmiotem wywiadu. Moderator może korzystać z poniższych pytań w sposób elastyczny, dostosowując sposób zadawania i kolejność pytań do specyfiki projektu i przebiegu rozmowy, mając na uwadze cel badania.

Wprowadzenie:

1. Proszę się przedstawić i powiedzieć jaką funkcję pełni Pan/i w firmie.
2. Proszę krótko scharakteryzować działalność Pana/i firmy i jej historię
3. Ilu pracowników zatrudnia firma
4. Jaki jest zasięg działalności firmy, który z rynków jest rynkiem głównym dla firmy

Koncepcja projektu

5. Skąd zrodził się pomysł realizacji takiego właśnie projektu wdrożeniowego? Jakie jest jego miejsce w kontekście całokształtu działania firmy?

Wdrożenie

6. Jaki był cel i zakres realizacji projektu wdrożeniowego?
7. Dlaczego uznaliście Państwo, że do realizacji tego projektu potrzebna jest dotacja?
8. Dlaczego wybrano działanie/poddziałanie 3.4.4.RPO WM, jako źródło dofinansowania projektu? Czy możliwe było sfinansowanie projektu z innego źródła zewnętrznego?
9. Czy zrealizowaliby Państwo projekt w sytuacji braku uzyskania wsparcia?
10. Jeżeli tak to w jakim czasie i w jakim zakresie?
11. Z jakich źródeł projekt zostałby sfinansowany?

Ocena instrumentu wsparcia

12. Czy trudno było uzyskać dofinansowanie projektu z RPO WM? Jakie się pojawiły problemy na etapie naboru wniosków? Co sprawiło największą trudność?
13. Jakie się pojawiły problemy z rozliczaniem projektu na etapie wdrażania? Co było najtrudniejsze? Najbardziej ryzykowne? Czy były jakieś koszty, które Państwo zdaniem powinny być finansowane ale nie było takich możliwości w umowie dofinansowania? Jakież?

Realizacja projektu

14. Proszę krótko opowiedzieć o przebiegu realizacji. Z jakich etapów się składał, jakie działania realizowano? Czy projekt został wdrożony w całości, tak jak opisano to we wniosku? Czy były jakieś zmiany? Czego dotyczyły?
15. Czy w trakcie realizacji projektu pojawiły się jakieś trudności w realizacji zaplanowanych działań? Jak te były trudności? Jak przezwyciężono te trudności?
16. Czy w ramach realizacji projektu współpracowali Państwo z innymi firmami?
17. Na czym polegała ta współpraca?
18. Czy w ramach realizacji projektu współpracowali Państwo z jednostkami naukowymi?
19. Na czym polegała ta współpraca?
20. Czy w ramach realizacji projektu współpracowali Państwo z instytucjami otoczenia biznesu?
21. Na czym polegała ta współpraca?

Efekty projektu i ich trwałość

22. Czy w wyniku realizacji projektu wprowadzili Państwo do swojej oferty nowe lub istotnie zmodyfikowane produkty/usługi? Czym nowe/istotnie zmodyfikowane produkty/usługi różnią się od dotychczasowych? Proszę o odpowiedź z punktu widzenia klienta/konsumenta
23. Czy w wyniku realizacji projektu wprowadzili Państwo nowe lub istotnie zmodyfikowali dotychczasowe sposoby produkcji wyrobów/procesy świadczenia usług? Czym nowy proces produkcji/świadczenia usług będzie różni się od dotychczasowego?
24. Czy w wyniku realizacji projektu wprowadzili Państwo istotne zmiany organizacyjne w firmie? Na czym te zmiany polegały?
25. Czy w wyniku realizacji projektu wprowadzili Państwo istotne zmiany w strategii marketingowej firmy? Na czym te zmiany polegały?
26. Czy projekt miał wpływ na:
 - wzrost przychodów firmy
 - wzrost nakładów firmy na działalność innowacyjną
 - wzrost pozycji konkurencyjnej firmy na głównym rynku, na którym firma działa
 - rozszerzenie działalności firmy na nowe rynki
 - wzrost zatrudnienia
 - wzrost wydajności pracy
 - nawiązanie/zacieśnienie współpracy z jednostkami naukowymi
 - nawiązanie/zacieśnienie współpracy z instytucjami otoczenia biznesu
 - spadku cen produktów/usług
 - zmniejszenia oddziaływania na środowisko
27. Czy dzięki wsparciu z RPO WZ zostały zrealizowane dodatkowe, komplementarne inwestycje lub działania?

Plany na przyszłość

28. Czy w ciągu najbliższych dwóch lat zamierzają Państwo podejmować podobne działania inwestycyjne?
- Jeżeli tak:
29. Jakiego rodzaju działania zamierzają Państwo podejmować?
 30. Jakie będzie źródło ich finansowania?
 31. Czy zamierzają Państwo współpracować z jednostkami naukowymi?

32. Czy zamierzają Państwo korzystać z usług instytucji otoczenia biznesu?

33. A jakie są Państwa najważniejsze potrzeby w kontekście podejmowania działań inwestycyjnych?
Jakiego wsparcia Państwo potrzebują?

WYWIADY Z POŚREDNIKAMI FINANSOWYMI

Pytania wstępne

1. Proszę mi opowiedzieć o Państwa instytucji. Jakie projekty realizujecie? Jaka jest Wasza oferta w zakresie finansowania zwrotnego? Jakie są główne składowe Waszego kapitału pracującego na rzecz wsparcia MSP?
2. Proszę pokrótce opisać historię Państwa instytucji.
3. Jak ogólnie ocenia Pani/Pan obecną sytuację funduszu? Czy intensywność udzielania pożyczek/poręczeń wzrasta, czy spada?
4. Co obecnie stanowi główny problem działania?

Charakterystyka klientów pośrednika – odbiorców ostatecznych

5. Proszę krótko scharakteryzować grupę odbiorców ostatecznych wsparcia udzielanego przez Państwa Instytucję. Jak to firmy? Jak długa jest przeciętnie ich **historia rynkowa**? Skąd pochodzą klienci (**lokalizacja**) – z dużych ośrodków miejskich, z małych miast, wsi – jakie są proporcje tych grup? Z czego to wynika taka struktura klientów?
6. A czy mają **doświadczenia** w korzystaniu z zewnętrznych źródeł finansowania tj. czy podejmowali próby korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania? Jaka była skuteczność tych prób?
7. Czy oferta jest Państwa zdaniem dostosowana do potrzeb przedsiębiorców- odbiorców ostatecznych wsparcia w ramach działania 3.4? Jaki wpływ na ich funkcjonowanie miało udzielone wsparcie? Co się zmieniło w tych firmach?
8. Jakie jest aktualnie **zapotrzebowanie na środki inwestycyjne** w województwie? Czy obserwujemy jakieś istotne zmiany w tym zakresie? Czy obserwuje się również zapotrzebowanie na **środki obrotowe**? Czy sytuacja gospodarcza ma na to wpływ?
9. A co możemy powiedzieć o **rozkładzie branżowym** wśród klientów zainteresowanych finansowaniem zwrotnym? Czy jakieś branże szczególnie silnie takiego finansowania potrzebują? A może któreś uznajecie np. za szczególnie ryzykowne a inne za szczególnie bezpieczne? Czy można wskazać branże szczególnie zainteresowane finansowaniem inwestycji i takie, które bardziej są zainteresowane środkami obrotowymi?

Charakterystyka oferty finansowania zwrotnego

10. Jak oceniają Państwo ofertę zewnętrznych źródeł finansowania skierowaną do przedsiębiorców w województwie? Jak ocenia Pan/i **ofertę bankową**? Jak ocenia Pan/i **ofertę funduszy pożyczkowych/poręczeniowych**?
11. Czy dostrzega Pan/i zjawisko występowania **konkurencji** między funduszami pożyczkowymi/poręczeniowymi oraz **funduszami i bankami**? Czy rynek jest nasycony? Jakiego **finansowania zwrotnego brakuje** w kontekście zapotrzebowania przedsiębiorstw? Czy będzie się to zmieniało - jeśli tak, w jakim kierunku?

Pytania dot. pośrednika jako beneficjenta wsparcia

12. W jaki sposób **promowali/promują** Państwo swoją ofertę wspartą z RPO? Czy sposoby promocji różnią się od standardowo stosowanych przez Pana instytucję?
13. Jak oceniają Państwo **zainteresowanie przedsiębiorców** możliwością skorzystania z oferty?
14. Czy **kwota wsparcia** jaka została alokowana w województwie na inicjatywę była Państwa zdaniem **dostosowana do potrzeb** przedsiębiorców?
15. Czy istnieją w Pana opinii jakieś **bariery** w korzystaniu przez przedsiębiorców ze wsparcia oferowanego przed fundusze pożyczkowe/poręczeniowe zasilone środkami RPO?
 - a. Czy w trakcie ubiegania się o wsparcie finansowe firmy miały jakieś trudności ze spełnieniem wymogów? Jakie to były problemy? Z czego wynikały?
 - b. Czy firmy wyrażały niezadowolenie z powodu nadmiaru formalności, długości procedur, wielkości udzielanych pożyczek/poręczeń?

- c. Czy firmy zgłaszały jakiegokolwiek postulaty dotyczące kształtu oferty, wymogów formalnych związanych z możliwością skorzystania z niej?
 - d. Który z warunków formalnych, którym musi zadośćuczynić przedsiębiorca chcący skorzystać ze wsparcia jest najtrudniejszy do spełnienia?
 - e. Jak układa się współpraca Pana/i instytucji z bankami? Czy napotykają Państwo na jakieś trudności? Jakie to są trudności?
16. Który z elementów Pani/a oferty jest tym, który w pierwszej kolejności czyni ją **korzystniejsza od oferty bankowej**? Jakie są główne bariery na jakie napotkali przedsiębiorcy chcący skorzystać z oferty bankowej? A czy są takie elementy oferty, które Pana zdaniem są z punktu widzenia przedsiębiorcy mniej atrakcyjne niż oferta bankowa?

Pytania dot. rezultatów wsparcia

17. Czy ma Pan jakąś wiedzę na temat tego jakie **przełożenie na funkcjonowanie przedsiębiorstwa** miało udzielone przez Państwa wsparcie?
18. Jakie po stronie przedsiębiorców są Pani/a zdaniem główne **rezultaty wsparcia**? Czy przyczynia się ono Pana zdaniem do wzrostu pozycji konkurencyjnej beneficjentów, wzrostu zatrudnienia, poszerzenia działalności o nowe rynki?
19. Czy w Państwa opinii pojawiły się jakieś **negatywne efekty wsparcia** (zakłócenia równowagi rynku)?
20. Czy Państwa zdaniem inicjatywa jest dostosowana do potrzeb przedsiębiorców poszukujących wsparcia na **innowacyjne, ryzykowne przedsięwzięcia**? Czy wspierają Państwo tego typu przedsięwzięcia? Czy jest Pan w stanie podać jakieś przykłady? Czy tego typu przedsięwzięcia stanowią duży odsetek? Jeśli nie, dlaczego?

Pytania dotyczące przyszłego okresu programowania

21. Jakie **problemy** mogą się – Pani/Pana zdaniem – wiązać z realizacją zadań w zakresie instrumentów finansowych w przyszłym okresie budżetowym UE?
22. Czy w przyszłym okresie programowania (w nowym programie regionalnym), powinno być udzielane **bezpośrednie wsparcie** (dotacje) przedsiębiorcom z sektora MSP? Jeżeli tak, to dlaczego? W jakim stopniu? W jakim zakresie?
23. Czy z Państwa perspektywy w kolejnym okresie programowania należałoby wprowadzić jeszcze **inne niż dotychczas instrumenty finansowe** (np. narzędzia mieszane, subsydiowanie kredytów, kredyty w części umarzalne)? Czy to jest właściwa droga wprowadzania większego stopnia zwrotności narzędzi wsparcia? Jakie problemy mogą się wiązać z tymi narzędziami?
24. Co należy zrobić, aby narzędzia zwrotne, spotkały się z maksymalnym zainteresowaniem potencjalnych beneficjentów? Jak można starać się rekompensować odchodzenie od form wsparcia bezzwrotnego?
25. Czy działalność Państwa funduszu będzie Pani/Pana zdaniem w przyszłości wiązała się z **rosnącym ryzykiem**?
26. Jaka jest **wizja rozwoju** Państwa funduszu w przyszłości?

WYWIAD Z PRZEDSTAWICIELEM BGK

Pytania wstępne

1. Na początek proszę krótko powiedzieć o Pana/i obecnej roli i zadaniach w ramach reprezentowanej instytucji.
2. Proszę powiedzieć kilka słów o przedmiocie działalności jednostki organizacyjnej w której Pana/i pracuje

Diagnoza problemu

3. Jaka jest skala, przyczyny oraz skutki występowania zjawiska luki finansowej w dostępie przedsiębiorstw/start up'ów do finansowania zewnętrznego?
4. Jakie rodzaje przedsiębiorstw pozostają w obszarze luki finansowej (wielkość, struktura, długość funkcjonowania, zasięg działalności, lokalizacja)?
5. Jakie jest zapotrzebowanie na instrumenty finansowe przedsiębiorstw/start up'ów?
6. Czy zjawisko luki finansowej w dostępie przedsiębiorstw/start up'ów do finansowania zewnętrznego może ulegać dalszemu pogłębianiu i jakie mogą być tego przyczyny?

BGK a Małopolska

7. Jaka jest skala zaangażowania BGK w zastosowanie w Małopolsce instrumentów zwrotnych wsparcia przedsiębiorstw/start up'ów w obecnej perspektywie finansowej ?
8. Czy produkty finansowe oferowane w ramach RPO WM w Małopolsce w formie instrumentów zwrotnych odpowiadają na zidentyfikowane potrzeby przedsiębiorstw/start up'ów? Jeśli nie, to, jaka jest tego przyczyna?
9. Jakie czynniki determinują zainteresowanie przedsiębiorstw/start up'ów korzystaniem z instrumentów finansowych?
10. Jakie problemy i bariery utrudniają wykorzystanie tego instrumentu? Które z nich mogą się pojawić w Małopolsce?

Pośrednicy finansowi

11. Jaka jest efektywność wsparcia w postaci instrumentów zwrotnych?
12. Jakie problemy i bariery utrudniają wdrażanie instrumentów finansowych po stronie operatorów wsparcia?
13. Jakie są modele wdrażania instrumentów finansowych ? Jakie są Pana zdaniem mocne a jakie słabe strony tych modeli? Jak na tym tle wygląda model wybrany przez Małopolskę?
14. Jak nowe zasady wyłaniania pośredników finansowych na to wpływają?
15. Jaki Państwo oceniają potencjał pośredników finansowych w Małopolsce?
16. Jak oceniają Państwo rolę banków we wdrażaniu instrumentów finansowych? Czy banki w Małopolsce będą zainteresowane wdrażaniem instrumentu finansowego dla przedsiębiorstw Małopolsce? Czy są jakieś informacje na ten temat?

Doświadczenia

17. Jakie są dotychczasowe rezultaty w obszarze rozwoju przedsiębiorstw/start up'ów w Polsce zastosowania instrumentów zwrotnych?
18. Czy ten instrument konkuruje z innymi instrumentami wsparcia np. dotacjami? Jakie można wskazać wady i zalety wykorzystania instrumentów finansowych (porównując z dotacjami)? W jakich dziedzinach/obszarach istnieje przewaga wykorzystywania instrumentów finansowych nad dotacjami oraz dotacjami nad instrumentami finansowymi?

19. Jak instrumenty finansowe odpowiadały na zidentyfikowaną lukę finansową (jakich inwestycji dotyczą, jakich kwot, jakich przedsiębiorstw w ujęciu branżowym, dojrzałości, terytorialnym)?
20. Czy zastosowane instrumenty finansowe spowodowały zniekształcenia rynkowe tj. czy konkurowały z ofertą rynku komercyjnego? Czym konkurowały z ofertą skierowaną do przedsiębiorstw/start up'ów (biorąc pod uwagę wymogi formalne, procedury, czas oczekiwania)? Czy próbowano minimalizować te zniekształcenia?