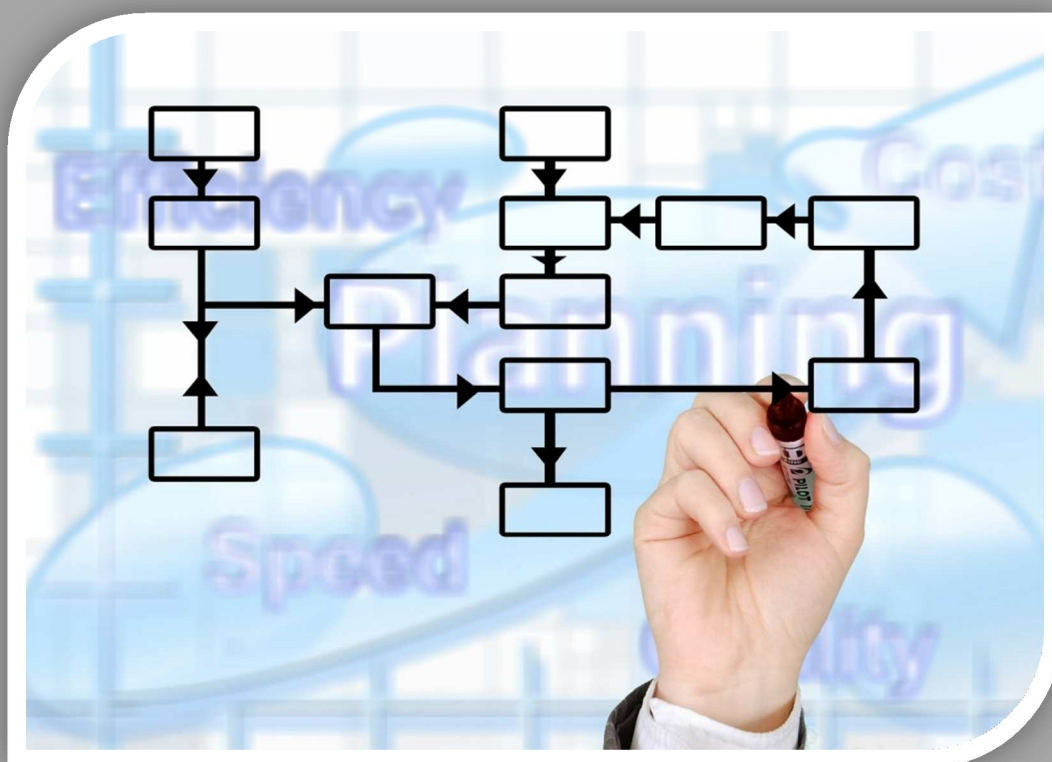


*Raport z realizacyjnej części badania: „Ewaluacja wsparcia konkurencyjności, innowacyjności i umiędzynarodowienia małopolskich MŚP w ramach 3 osi priorytetowej RPO WM na lata 2014-2020 – etap I”*

## PIERWSZE EFEKTY WDRAŻANIA 3 OSI PRIORYTETOWEJ



## Spis treści

STRESZCZENIE .....	5
1. WPROWADZENIE.....	21
1.1 Zakres opracowania .....	21
1.2 Metodologia .....	22
CZĘŚĆ I – METODYKA BADAŃ TRZECIEJ OSI PRIORYTETOWEJ RPO WM .....	23
1. WPROWADZENIE.....	23
2. METODYKA OBSZAR 1 .....	30
3. METODYKA OBSZAR 2 .....	34
4. METODYKA OBSZAR 3 .....	39
5. METODYKA OBSZAR 4 .....	47
6. HARMONOGRAM REALIZACJI BADAŃ.....	58
II CZĘŚĆ – OCENA DOTYCZACOWYCH EFEKTÓW WDRAŻANIA TRZECIEJ OSI PRIORYTETOWEJ RPO WM .....	59
1. STOPIEŃ REALIZACJI CELÓW I WSKAŹNIKÓW PRZYPISANYCH 3 OSI PRIORYTETOWEJ .....	59
1.1 Poziom wydatkowania środków.....	59
1.2 Wskaźniki z poziomu poszczególnych działań.....	60
1.2.1 Działanie 3.1 .....	66
1.2.2 Działanie 3.2 .....	66
1.2.3 Działanie 3.3 .....	68
1.2.4 Działanie 3.4 .....	70
1.3 Stosunek nakładów poniesionych na realizację założeń programowych do rezultatów .....	74
1.3.1 Działanie 3.1 .....	74
1.3.2 Działanie 3.2 .....	76
1.3.3 Działanie 3.3 .....	76
1.3.4 Działanie 3.4 .....	77
1.4 Wskaźniki z poziomu osi priorytetowej.....	80
1.5 Wskaźniki z ram wykonania .....	82
2. ETAP UBIEGANIA SIĘ O WSPARCIE.....	84
2.1 Wnioskowanie o dofinansowanie .....	84
2.1.1 Działanie 3.1 .....	84
2.1.2 Działanie 3.2 .....	88

2.1.3	Działanie 3.3 .....	89
2.1.4	Działanie 3.4 .....	92
2.1.5	Kwestie horyzontalne związane z etapem aplikowania .....	99
2.2	Ocena wniosków i zawieranie umowy .....	103
2.2.1	Działanie 3.1 .....	103
2.2.2	Działanie 3.2 .....	103
2.2.3	Działanie 3.3 .....	104
2.2.4	Działanie 3.4 .....	108
3.	ETAP REALIZACJI PROJEKTÓW .....	115
4.	PODSUMOWANIE .....	122
5.	TABELA REKOMENDACJI.....	128

## Wykaz skrótów

Skrót	Rozwinięcie
<b>B+R</b>	Badania i rozwój
<b>BGK</b>	Bank Gospodarstwa Krajowego
<b>IF</b>	Instrumenty finansowe
<b>IZ</b>	Instytucja Zarządzająca
<b>MCP</b>	Małopolskie Centrum Przedsiębiorczości
<b>MRPO</b>	Małopolski Regionalny Program Operacyjny na lata 2007-2013
<b>OZE</b>	Odnawialne źródła energii
<b>PO IG</b>	Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka
<b>PO IR</b>	Program Operacyjny Inteligentny Rozwój
<b>RPO WM</b>	Regionalny Program Operacyjny Województwa Małopolskiego na lata 2014-2020
<b>SzOOP</b>	Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Małopolskiego na lata 2014-2020
<b>ZIT</b>	Zintegrowane Inwestycje Terytorialne

# STRESZCZENIE

## Wprowadzenie

Głównymi celami badania były:

- przygotowanie kompleksowych założeń metodologicznych dotyczących ewaluacji wpływu wsparcia udzielanego w ramach trzeciej osi RPO WM 2014-2020 zarówno na poziomie mikro jak i na poziomie makro
- analiza pierwszych efektów wdrażania trzeciej osi RPO WM 2014-2020

W ramach badania opracowano następujące produkty:

- raport cząstkowy zawierający odtworzone logiki interwencji oraz katalog wskaźników do pomiaru efektów wsparcia,
- niniejszy raport końcowy zawierający szczegółowy opis metodyki ewaluacji ex-post oraz wyniki przeprowadzonych w ramach niniejszej ewaluacji badań dotyczących pierwszych efektów wdrażania OP 3,
- Narzędzia badawcze wykorzystywane w niniejszej ewaluacji oraz narzędzia, które powinny zostać wykorzystane na etapie realizacji ewaluacji ex-post.

Do zgromadzenia danych niezbędnych z punktu widzenia opracowania niniejszego raportu wykorzystano następujące źródła danych:

- Dane zastane, w szczególności:
  - Dokumentacja programowa,
  - Dokumentacja konkursowa,
  - Wnioski o dofinansowanie,
  - Dane z systemu monitoringu RPO WM,
  - Akty prawne dotyczące obecnej perspektywy finansowej.
- Wywiady indywidualne z przedstawicielami:
  - Instytucji Zarządzającej RPO WM – 1 wywiad,
  - Instytucji Wdrażających (MCP, ZIT, FE) – 5 wywiadów,
  - Banku Gospodarstwa Krajowego – 1 wywiad (diada).
- Ankiety z przedstawicielami beneficjentów i wnioskodawców w osi trzeciej (282 ankiety)

## Poziom wydatkowania środków

Na podstawie zawartych w tabeli informacji można stwierdzić, iż wdrażanie trzeciej osi priorytetowej jest na bardzo wczesnych etapach zaawansowania. Spośród łącznej alokacji na oś trzecią zakontraktowanych jest 32% środków natomiast należy mieć na uwadze fakt, iż *gros* tej kwoty stanowią środki przeznaczone na instrumenty finansowe i 100% kontraktacja w tym zakresie jest wynikiem zawarcia umowy z Bankiem Gospodarstwa Krajowego. Jeżeli weźmiemy pod uwagę wyłącznie środki na wsparcie dotacyjne to okaże się, że kontraktacja wynosi zaledwie 9,4%. Na bardzo niskim poziomie znajduje się certyfikacja wydatków. Pozostawiając z boku, z uwagi na ich specyfikę, instrumenty finansowe okazuje się, że w przypadku wsparcia dotacyjnego certyfikacja to zaledwie 0,22%. Wpływ na taką sytuację mają następujące czynniki:

- Stosunkowo późne uruchomienie naborów wniosków o dofinansowanie w trzeciej osi priorytetowej – w 2015r. udało się ogłosić tylko jeden nabór (w grudniu). Żaden nabór nie zakończył się w 2015r.,
- Umiarkowane zainteresowanie niektórymi naborami (mierzone stosunkiem wartości wnioskowanego dofinansowania do alokacji na konkurs) – w części naborów wartość złożonych wniosków nie przekraczała wartości alokacji na konkurs,
- Stosunkowo długi czas oceny wniosków w niektórych poddziałaniach (np. 3.4.4 typ A),
- Stosunkowo długi czas między ogłoszeniem listy rankingowej a zawarciem umowy – dotyczy części projektów w różnych poddziałaniach,
- Bardzo mała liczba złożonych wniosków o płatność wynikająca z niskiego stopnia zaawansowania realizacji projektów (w całej osi trzeciej złożone tylko 2 wnioski o płatność końcową),
- Częste wnioskowanie przez beneficjentów o wydłużenie czasu na realizację projektu (zgodnie z pierwotnymi założeniami do października 2017r. powinna zostać zakończona realizacja 78 projektów).

W szczególności zagrożone jest wykorzystanie alokacji w działaniach/poddziałaniach: 3.1.1, 3.2, 3.4.3 i 3.4.5.

#### Wskaźniki z poziomu poszczególnych działań

Spośród założonych wartości docelowych wskaźników żaden nie został jeszcze osiągnięty (co zrozumiałe biorąc pod uwagę, iż od momentu ogłoszenia pierwszych konkursów w trzeciej osi priorytetowej minęły dopiero 2 lata). W oparciu o dotychczasowe doświadczenia związane w wdrażaniem osi priorytetowej dostrzeżono zagrożenia dla osiągnięcia wartości niektórych wskaźników takich jak:

- Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych (poddziałanie 3.1.1)
- Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie w poddziałaniu 3.4.3

Priorytetowego znaczenia nabiera natomiast kwestia aktualizacji metodologii szacowania wskaźników były one bowiem pierwotnie szacowane w roku 2013 gdy nie podjęte były jeszcze ostateczne rozstrzygnięcia dotyczące treści Programu i SzOOP stąd nie wszystkie z przyjętych założeń są prawidłowe.

#### Efektywność

W system wydatkowania środków w ramach trzeciej osi priorytetowej wbudowanych jest szereg mechanizmów. Należy wśród nich wymienić:

- Stosowanie kryteriów oceny, które premią większy od wymaganego wkład własny,
- Konieczność stosowania przez beneficjentów zasady konkurencyjności (dla zamówień > 50 000 zł) lub prawa zamówień publicznych
- Przeznaczenie istotnej alokacji na instrumenty zwrotne (pożyczki).

O wysokiej efektywności wsparcia świadczy również niska skala efektu deadweight.

#### Zainteresowanie aplikowaniem

##### *Działanie 3.1*

W ramach działania 3.1 wsparcie jest realizowane zarówno w trybie pozakonkursowym, jak i konkursowym.

Projekty w ramach poddziałania 3.1.1 realizowane są w trybie pozakonkursowym. W załączniku nr 3 do Strategii Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych dla Krakowskiego Obszaru Funkcjonalnego (wersja 4.4, strategia zaktualizowana 29.08.2017r.) zawierającym wykaz projektów zgłoszonych do realizacji w ramach trybu pozakonkursowego zidentyfikowane zostały 4 projekty. Dla wszystkich 4 projektów zostały już złożone wnioski o dofinansowanie, a ocena jednego z nich została zakończona i zawarta została umowa o dofinansowanie (Rozwój SAG – etap III, beneficjent: gmina Skawina). Lista zidentyfikowanych projektów jest zamknięta, prognozy wskazują, że nie ulegnie rozszerzeniu.

W przypadku poddziałania 3.1.2 odbył się jeden nabór wniosków o dofinansowanie (zakończony 8.11.2016r.), w którym złożone zostało 12 wniosków - 8 przeszło etap oceny formalnej, a 6 wybrano ostatecznie do dofinansowania (zawarte zostały dotychczas 2 umowy). W trakcie realizacji niniejszego badania trwał drugi nabór wniosków (29.09-3.11.2017r.).

Zainteresowanie aplikowaniem o wsparcie w ramach działania 3.1 należy ocenić jako niskie. Podstawowym powodem, dla którego wsparcie na przygotowanie terenów inwestycyjnych nie cieszy się dużym zainteresowaniem są warunki, na których jest ono przyznawane (określone w SzOOP). Jako szczególnie trudny do spełnienia wskazywano warunek, że uzbrajany teren (dot. terenu niezagospodarowanego) powinien stanowić własność operatora lub JST lub Skarbu Państwa lub operator powinien władać gruntem w inny sposób dający mu realną możliwość realizacji zobowiązań wynikających z realizowanego projektu. Inną kwestią, która powodowała, że potencjalni wnioskodawcy rezygnowali z aplikowania był zapis, że co prawda dopuszczalne jest udostępnianie powierzchni SAG dużym przedsiębiorstwom, ale jeśli zajdzie taka sytuacja wkład EFRR będzie proporcjonalnie pomniejszony w sytuacji wykorzystania uzbrojonej infrastruktury przez duże przedsiębiorstwa – założono, że pomniejszenie będzie proporcjonalne do powierzchni SAG zajętej przez duże przedsiębiorstwa. Ten sposób postępowania wynika z logiki Programu, która przewiduje, że wsparcie w ramach CT 3 ma służyć podnoszeniu konkurencyjności jedynie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Taka logika interwencji jest jak najbardziej uzasadniona, ale mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa nie posiadają odpowiedniego potencjału, który umożliwiłby im inwestycje w SAG. Takim potencjałem dysponują natomiast duże przedsiębiorstwa, które zgłaszają zapotrzebowanie na tereny inwestycyjne, szczególnie w pobliżu ważnych ciągów komunikacyjnych w województwie małopolskim.

### Działanie 3.2

W przypadku Działania 3.2. ogłoszony został tylko jeden konkurs (typ A projektów). Z 10 złożonych wniosków, aż 7 zostało odrzuconych na etapie oceny formalnej. Podpisana została tylko 1 umowa. Poziom obecnej kontraktacji środków względem alokacji wynosi 3%. Na zainteresowanie oraz liczbę odrzuconych projektów na etapie oceny formalnej wpłynęły dwie kwestie. JST nie mogły wziąć udziału w konkursie, ponieważ istniała konieczność zapewnienia wkładu własnego ze środków innych niż środki publiczne, w przypadku wsparcia infrastruktury. Problematiczne dla beneficjentów okazało się również zobowiązanie do komercyjnego świadczenia usług po zakończeniu projektu. Należy zwrócić uwagę, że nie został przeprowadzony żaden konkurs, w ramach typu B projektów. W przypadku tego typu (brak możliwości wsparcia infrastruktury) JST będą mogły aplikować co może wpłynąć na większe zainteresowanie.

### Działanie 3.3

W działaniu 3.3.1 zainteresowanie wsparciem było duże - w pierwszym konkursie złożono 37 wniosków (łącznie budżet, o który wnioskowano przekroczył dwukrotnie alokację na konkurs), z których wybrano 17. W działaniu 3.3.2. zainteresowanie wnioskodawców przekroczyło oczekiwania wdrażających. Po dwóch miesiącach konkursu zaplanowanego na 8 miesięcy i kilka rund, liczba wnioskodawców była tak duża (190 wniosków - wnioskowane dofinansowanie przekroczyło prawie 3-

krotnie dostępny budżet), że zdecydowano w czerwcu 2016 roku, po drugiej rundzie konkursu, o wcześniejszym zamknięciu konkursu.

#### Działanie 3.4

Zainteresowanie ubieganiem się o wsparcie w działaniu 3.4 jest mocno zróżnicowane w zależności od poddziałania. W przypadku instrumentów finansowych na każdą z części przetargu zgłosiło się przynajmniej dwóch pośredników finansowych, co nie było regułą w innych województwach.

W poddziałaniu 3.4.3 złożono zaledwie 9 wniosków o dofinansowanie na kwotę nieprzekraczającą wartości alokacji na nabór. Wpływ na taką sytuację miały przede wszystkim następujące okoliczności: zaadresowanie wsparcia do wąskiej grupy odbiorców (firmy o stażu rynkowym krótszym niż 2 lata), czasochłonność projektów badawczo rozwojowych – ich średni czas trwania przekracza 2 lata czyli jest dłuższy niż staż rynkowy firm dopuszczonych do ubiegania się o wsparcie, istotny w ujęciu kwotowym wkład własny jaki muszą zmobilizować wnioskodawcy, który dla młodych firm może stanowić istotną barierę, konieczność znalezienia przez startupy finansowania na fazę badawczą projektu.

W poddziałaniu 3.4.4 (typ A) złożono 103 wnioski, których wartość wynosiła 650% wartości alokacji. Populacja firm działających na rynku dłużej niż 24 miesiące jest wielokrotnie większa od populacji startupów co wprost przekłada się na liczbę podmiotów, które potencjalnie mogą być zainteresowane złożeniem wniosku o dofinansowanie. Firmy o dłuższym stażu rynkowym mają też co do zasady większy potencjał finansowy i większą zdolność kredytową aniżeli startupy. Ponadto można zakładać, iż zdecydowanie częściej aniżeli startupy dysponują wynikami prac B+R. Warto też zwrócić uwagę, iż podejmowanie działalności innowacyjnej w tym działalności B+R jest pozytywnie skorelowane z wielkością firmy.

W typie B poddziałania 3.4.4 złożono łącznie (w dwóch naborach) 21 wniosków, ich wartość nie przekraczała wartości alokacji na nabory. Na niewielkie zainteresowanie wpływają następujące czynniki: skierowanie poddziałania do wąsko określonej grupy firm, niekorzystne regulacje prawne dotyczące rynku OZE, niskie ceny zielonych certyfikatów sprawiające, iż inwestycje w OZE stały się mało opłacalne.

W poddziałaniu 3.4.5 złożono 163 wnioski – mimo, iż ich wartość stanowiła jedynie 34% alokacji na konkurs to zainteresowanie należy uznać za wysokie. Wpływ na taką sytuację miały: niski poziom skomplikowania wniosku o dofinansowanie, niski poziom skomplikowania samego projektu, niewielki wkład własny.

#### Ocena wniosków i zawieranie umów

##### *Działanie 3.1*

Jak wspomniano wcześniej projekty w ramach poddziałania 3.1.1 realizowane są w trybie pozakonkursowym. Harmonogram złożenia wniosku jest ustalany wspólnie z wnioskodawcą. W przypadku poddziałania 3.1.2 (w którym zrealizowany został dotychczas jeden konkurs) ocena złożonych wniosków trwała relatywnie długo – od zakończenia naboru do opublikowania listy rankingowej minęło 306 dni. Ocena wniosków o dofinansowanie jest bardzo ściśle skorelowana ze złożonością kryteriów dostępu (o których była mowa powyżej). W pierwszym naborze wniosków kryteria formalne spełniło 8 na 12 wnioskodawców. Część z tych, którzy nie spełnili kryteriów formalnych nie zdawała sobie do końca sprawy ze złożoności kryteriów dostępu w ramach tego działania. Wyniki badania wskazują, że zbyt późno pojawiły się interpretacje ze strony IZ dotyczące dyskusyjnych zapisów lub traktowały one dany problem na zbyt dużym poziomie ogólności. Na etapie oceny rodziło to natomiast rozbieżności interpretacyjne, które w efekcie spowodowały, że znaczna część złożonych wniosków (1/4) nie spełniła kryteriów formalnych. Konieczne jest więc, aby



interpretacje pojawiły się przed złożeniem wniosku, żeby sama ocena nie stanowiła dopiero etapu, gdzie na konkretnych przykładach rozstrzyga się zapisy, których treść powinna być jasna i zrozumiała przed rozpoczęciem oceny.

### *Działanie 3.2*

Łączny czas przeprowadzonego jednego konkursu wyniósł 138 dni, co jest czasem bardzo długim. Szczególnie dużo czasu zajęła ocena formalna projektu, podczas której wykluczonych zostało 7 na 10 złożonych wniosków. Na opóźnienia wpłynęło duże obciążenie pracą pracowników zajmujących się Działaniem 3.2, wynikającą z innych realizowanych równolegle konkursów.

Większość kryteriów nie budzi zastrzeżeń wnioskodawców. Skomplikowane do opracowania, a później do oceny przez ekspertów, było kryterium „Analiza potrzeb”. Rekomenduje się opracowanie dokumentu (zamieszczonego w dokumentacji konkursowej) opisującego jak powinna wyglądać wzorcowa analiza potrzeb, jakie informacje powinna zawierać, w jakim celu wymagana jest diagnoza oraz co ma z niej wynikać. Dokument ten powinien być skierowany zarówno do wnioskodawców jak i osób oceniających.

### *Działanie 3.3*

Proces oceny przedłużył się w stosunku do terminów określonych regulaminem konkursu. Etap oceny merytorycznej przedłużył się prawie o miesiąc (27 dni). Nie dotrzymano też terminu oceny formalnej (przedłużenie o 12 dni). Długi okres oceny merytorycznej tłumaczy się wielowątkowym charakterem zgłoszonych projektów. Połowa z przyjętych do realizacji projektów odnosiła się do wszystkich kwalifikowalnych typów działań przewidzianych w poddziałaniu, tj.: promocja oferty gospodarczej Małopolski, wsparcie ekspansji MSP na rynki zewnętrzne, promocja innowacyjności, wsparcie inwestorów zewnętrznych w regionie. Podpisano 16 umów.

Bardzo duża liczba wniosków złożonych w działaniu 3.3.2. była wyzwaniem organizacyjnym dla instytucji oceniającej wnioski. Ocenę formalną wniosków przedłużono w przypadku rundy I o 45 (dwukrotny czas trwania w stosunku do przewidzianego regulaminem konkursu) a w przypadku rundy II - o 31 dni. Nie dotrzymany został także termin oceny merytorycznej (przedłużony o 12 dni) W sumie ocena wniosków trwała w przypadku rundy pierwszej 146 dni a w przypadku rundy II - 133. Przekroczono łączny czas trwania oceny (od naboru do publikacji list rankingowych powinno to trwać 104 dni) odpowiednio o 50 i 29 dni, czyli około dwóch miesięcy. Należy dodać, że do tego dochodzi czas na podpisywanie umów, które też jest procesem czasochłonnym. Podpisano 86 umów.

### *Działanie 3.4*

Czas oceny wniosków w działaniu 3.4 był zróżnicowany i wynosił od 73 dni (I runda w poddziałaniu 3.4.5) do aż 223 dni w poddziałaniu 3.4.4 (typ A). Czas oceny skorelowany był ze stopniem skomplikowania wniosku (bardzo proste wnioski dotyczące bonów na doradztwo, stosunkowo skomplikowane wnioski dotyczące wdrożeń wyników prac B+R) a także liczbą złożonych wniosków. Za stosunkowo długą należy uznać ocenę formalną, która zgodnie z regulaminami konkursów obowiązującymi w poddziałaniach 3.4.3 i 3.4.4<sup>1</sup> powinna trwać 45 dni od zakończenia naboru tymczasem trwała od 68 do aż 134 dni. Wpływ na wydłużenie oceny miały kierowane do wnioskodawców wezwania do wyjaśnień/uzupełnień w odniesieniu do ujętych we wniosku o dofinansowanie informacji w zakresie spełnienia kryteriów wyboru projektów oraz korekty oczywistych omyłek. Od 40 do 60% wnioskodawców w zależności od poddziałania negatywnie wypowiedała się na temat długości procesu oceny. Połowa beneficjentów poddziałania 3.4.5 uznała za zbyt długi czas

---

<sup>1</sup> W poddziałaniu 3.4.5 określony jest łączny czas na ocenę formalno-merytoryczną

między ogłoszeniem listy rankingowej a podpisaniem umowy – wyniósł on średnio 71 dni. Zdaniem wszystkich ankietowanych beneficjentów poddziałania umowa powinna być zawarta w czasie nieprzekraczającym miesiąca od opublikowania listy rankingowej

Większych zastrzeżeń nie budzą kryteria wyboru projektów – zarówno formalne jak i merytoryczne. Można rozważyć rezygnację z kryterium opłacalności wdrożenia w poddziałaniach 3.4.3 i 3.4.4 oraz Zgodności z regionalną inteligentną specjalizacją w poddziałaniu 3.4.5.

### Realizacja projektów

#### *Działanie 3.1*

W ramach działania 3.1 zawarto dotychczas 3 umowy (przełom sierpnia i września 2017 roku), tak więc realizacja projektów znajduje się w początkowej fazie (etap zamówień publicznych na realizację robót przewidzianych w projektach). Beneficjenci nie sygnalizują problemów na obecnym etapie wdrażania.

#### *Działanie 3.2*

Ze względu na wczesny stopień zaawansowania projektu, który został wybrany do realizacji, kwestia ta w przypadku Działania 3.2 nie była analizowana.

#### *Działanie 3.3*

W działaniu 3.3.1 realizowane są duże projekty o wielomilionowym budżecie składające się z wielu komponentów – różnych rodzajów działań promocyjnych. Beneficjenci mają problemy z ich realizacją: 70% beneficjentów deklaruje problemy z realizacją projektu zgodnie z założonym budżetem, 40% - problemy z dotrzymaniem terminów przewidzianych harmonogramem, a 30% spodziewa się trudności z osiągnięciem założonych wskaźników.

W działaniu 3.3.2. projekty są stosunkowo proste – sprowadzają się do uczestnictwa w przedsięwzięciu wystawienniczym. Bardzo niewielki odsetek beneficjentów poddziałania 3.3.2. deklaruje jakiegokolwiek trudności z realizacją „merytoryczną” projektów – tylko 5% widzi problemy z realizacją projektu zgodnie z założonym budżetem, a 12% może mieć trudności z osiągnięciem założonych wartości wskaźników. Natomiast duża grupa beneficjentów ma problemy w sprostaniu wymaganiom administracyjnym przy realizacji projektu (sprawozdawcze, związane z płatnościami, konkurencyjnością wydatków itp.).

#### *Działanie 3.4*

Liczba projektów realizowanych w ramach działania 3.4 jest stosunkowo niewielka a 95% realizowanych projektów przypada na poddziałanie 3.4.5. Z uwagi na swoją niewielką wartość oraz zakres przedmiotowy (korzystanie z usług doradczych) są to projekty stosunkowo nieskomplikowane, z których realizacją oraz rozliczeniem beneficjenci nie powinni mieć problemu. Niepokojącym jest natomiast, iż w 163 wnioskach o dofinansowanie wskazanych jest zaledwie 27 różnych wykonawców usług, trzynastu wykonawców wskazanych jest w ponad 5 projektach a rekordzista aż w 32 - istnieje podejrzenie, że to usługodawcy „wyszukują klientów” i przygotowują dla nich wnioski aplikacyjne co nie sprzyja rozwojowi rynku usług doradczych i pojawienia się na nim nowych usług.

### Kluczowe rekomendacje

#### *Działanie 3.1*

- Rekomenduje się dokonanie renegocjacji Umowy Partnerstwa i Programu w kierunku zmiany warunków dostępu dla działania 3.1 (szczególnie w zakresie własności gruntów oraz zasad

lokowania dużych przedsiębiorstw na terenie SAG). W województwie małopolskim istnieje dość duże zapotrzebowanie na wsparcie w zakresie rozwoju stref inwestycyjnych, a zmiana warunków wsparcia umożliwi zaspokojenie tych potrzeb. Jeśli dokonanie zmian (renegocjacja Umowy Partnerstwa i Programu) nie będzie możliwe lub nie przyniesie oczekiwanych zmian, należy dokonać realokacji środków, których nie uda się wykorzystać (poddziałanie 3.1.1) lub których wykorzystanie będzie zagrożone (3.1.2).

- Rekomenduje się aktualizację wskaźnika *Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych* dla poddziałania 3.1.1 oraz realokację środków finansowych przeznaczonych na poddziałanie, jeśli nie zostaną wprowadzone zmiany warunków dostępu dla działania 3.1 i nie zostaną zidentyfikowane nowe projekty pozakonkursowe w ramach poddziałania 3.1.1.
- Rekomenduje się opracowywanie i publikowanie interpretacji zapisów regulaminu i SzOOP w terminie umożliwiającym uwzględnienie ich we wniosku o dofinansowanie. Kluczowe jest dokonywanie rozstrzygnięć interpretacyjnych przed zakończeniem konkursu, a nie dopiero w trakcie oceny wniosków (na konkretnym przykładzie projektu)

### *Działanie 3.2*

- Wskazanie beneficjentom różnic w projektach w ramach typu A i B oraz szersze informowanie o kryteriach formalnych, w tym obowiązku późniejszej komercjalizacji działań.
- Opracowanie wzorcowego przykładu „analizy potrzeb”, wraz ze wskazaniem wymaganych elementów oraz celu opracowania.
- Przeprowadzenie prognozy stopnia realizacji wskaźników oraz wykorzystania alokacji po ogłoszonych konkursach w 2018 roku.

### *Działanie 3.3*

- Ocena kryterium strategicznego wniosków 3.3.1. w trybie panelowym. W pierwszym etapie ocena przeprowadzana byłaby pod kątem wykonalności i spełniania minimum jakościowego. Wnioski dopuszczone do drugiego etapu oceniane byłyby na Panelu ekspertów, z udziałem wnioskodawców.
- Uproszczenie formuły konkursu 3.3.2. Konkurs organizowany cyklicznie w wielu rundach o znanym, ustalonym harmonogramie. Do oceny dopuszczana tylko określona liczba wniosków, np. dwukrotnie przekraczając alokację na daną rundę. Po wpłynięciu tej liczby wniosków nabór w danej rundzie byłby zamykany. Termin ogłoszenia kolejnych rund powinien umożliwiać tym, którzy otrzymali negatywną ocenę w danej rundzie, powtórne złożenie wniosku. Uproszczenie kryteriów oceny (1) rezygnacja z kryteriów w których przyznaje się punkty za wyjątkiem kryterium innowacyjności (dodatkowość wynikowa) (2) dodanie kryterium efektywności wykorzystania środków publicznych – premiowanie większego niż minimalny wkładu własnego (dodatkowość wejściowa).
- Rezygnacja z premiowania wniosków za „zmiany organizacyjno-procesowe” pozostawiając ten wskaźnik, jako wskaźnik monitorowania rezultatów bezpośrednich, co powinno wpłynąć na wiarygodność otrzymanych wartości wskaźnika
- Ustanowienie limitu kwotowego i procentowego na usługi doradcze. Usługi doradcze co do zasady są usługami towarzyszącymi zasadniczym działaniom, które polegają na uczestnictwie w przedsięwzięciu wystawienniczym. Ich udział w budżecie kosztów kwalifikowanych powinien być ograniczony.

### *Działanie 3.4*

- rezygnacja ze wsparcia startupów w ramach odrębnego typu operacji – dopuszczenie startupów do możliwości ubiegania się o wsparcie w poddziałaniu 3.4.4 (typ A) i ewentualne przewidzenie preferencji punktowych,
- rezygnacja ze wspierania producentów urządzeń finalnych/komponentów do produkcji energii w ramach odrębnego schematu wsparcia – dopuszczenie takich podmiotów do możliwości ubiegania się o wsparcie w poddziałaniu 3.4.4 (typ A) i ewentualne przewidzenie preferencji punktowych,
- powierzenie wdrażania poddziałania 3.4.5 zewnętrznemu operatorowi i organizacja naborów w trybie ciągłym lub cyklicznym (np. co kwartał),
- obniżenie alokacji w poddziałaniu 3.4.5 przynajmniej o 50% [w sytuacji braku możliwości powierzenia wdrażania poddziałania zewnętrznemu operatorowi] i organizacja naborów w trybie ciągłym lub cyklicznym,
- dołożenie wszelkich starań celem skrócenia czasu na przeprowadzenie oceny formalnej oraz merytorycznej,
- aktualizacja wartości docelowych wskaźników produktu i rezultatu

# SUMMARY

## Introduction

The main objectives of the study were:

- preparation of a comprehensive methodology for evaluating the impact of support provided under the third axis of the ROP WM 2014-2020 both at the micro and macro level
- analysis of the first effects of the implementation of the third axis of the ROP WM 2014-2020

The following products were developed under the study:

- a partial report containing reconstructed intervention logics and a catalogue of indicators that measure the effects of the support,
- this final report containing a detailed description of the ex-post evaluation methodology and the results of studies conducted under this evaluation on the first effects of implementation of the 3rd priority axis (PA 3).
- The research tools used in this evaluation and the tools that should be used at the ex-post evaluation stage.

The following data sources were used to collect the data necessary for the development of this report:

- Existing data, in particular:
  - Program documentation,
  - Competition documentation,
  - Grant applications,
  - Data browsed from the ROP WM monitoring system,
  - Legal acts concerning the current financial perspective.
- Individual interviews with representatives of:
  - Managing Authority of ROP WM - 1 interview,
  - Implementing Institutions (MCP, ZIT, FE) - 5 interviews,
  - Bank Gospodarstwa Krajowego - 1 interview (dyad).
- Surveys with representatives of beneficiaries and applicants in the third axis (282 questionnaires)

## Disbursement rate

On the basis of the information contained in the table one may say that the implementation of the third priority axis is at a very early stage. Out of the total allocation for the third axis, 32% of the funds are contracted, but it should be borne in mind that the bulk of this amount is allocated for financial instruments and 100% contracting in this respect is the result of concluding an agreement with the Bank Gospodarstwa Krajowego. If we consider only the grant funding, then the contracting would only amount to 9.4%. The certification of expenditure is at a very low level. Leaving aside financial instruments due to their specificity, it shows that in the case of grant support certification is only 0.22%. The following factors also influence this situation:

- Relatively late launch of calls for grant applications in the third priority axis - in 2015 only one call was announced (in December). None of the calls ended in 2015.

- Moderate interest in some calls (measured by the ratio of the value of the grant applied for versus the allocation to the competition) - in part of the calls the value of grant applications submitted did not exceed the value of the allocation provided to the competition,
- A relatively long time for evaluating applications in some sub-measures (e.g. 3.4.4 type A),
- A relatively long time between publication of the ranking list and the conclusion of the contract - it concerns certain projects in different sub-measures,
- Very small number of payment applications resulting from the low level of projects' implementation rate (in the entire third axis only 2 applications for final payment submitted).
- Frequent requests from beneficiaries to extend the time for project implementation (according to the original assumptions, by October 2017 78 projects should be completed).

In particular, the use of allocations in the following measures/sub-measures is endangered: 3.1.1, 3.2, 3.4.3 and 3.4.5.

#### Indicators at the level of individual Measures

As far as the target values of the indicators are concerned, no indicator has been reached yet (understandably since only 2 years have elapsed since the announcement of the first competitions in the third priority axis). Based on the experience gained in the implementation of the priority axis, there were observed certain threats to meet the value of certain indicators such as:

- Area of the investment sites prepared (sub-measure 3.1.1)
- Number of enterprises receiving support under the sub-measure 3.4.3

On the other hand, the issue of updating the methodology of indicators' estimation takes priority, as originally they were estimated in 2013, when final decisions on the content of the Programme and the Detailed Description of the Priority Axes were not yet adopted, hence not all of those assumptions are correct.

#### Efficiency

A number of mechanisms are embedded in the spending system under the third priority axis. Among them there are:

- Application of evaluation criteria that reward bigger own contribution than the required one,
- The necessity to apply the principle of competitiveness (in case of orders > PLN 50,000) or public procurement law towards beneficiaries
- Significant allocation provided for repayable financial instruments (loans).

High efficiency of support is also provided by the low scale of deadweight effect.

#### Interest in applying

##### *Measure 3.1*

Under the Measure 3.1, support is provided both in the non-competitive and the competitive mode.

Projects under the sub-measure 3.1.1 are implemented in the non-competitive mode. In the annex 4 to the Strategy for Integrated Territorial Investments for the Cracow Functional Area (version 4.4, strategy updated on 29th of August 2017) containing the list of projects submitted for implementation under the non-competitive mode there were 4 projects identified. For all 4 projects, grant applications have already been submitted and the evaluation of one of them has been completed as well as a grant agreement has been concluded (Development of SAG - Stage III, Beneficiary: Skawina municipality). The list of projects identified is closed, forecasts say that it will not be expanded.

In case of the sub-measure 3.1.2 there was one call for grant applications (it finished on 8th of November 2016) in which 12 applications were submitted - 8 went through the formal evaluation stage and 6 were finally selected for co-financing (2 contracts were concluded so far). During the implementation of this study, the second call for proposals (grant applications) took place (29th of September - 3rd of November 2017).

The interest in applying for support under the measure 3.1 should be assessed as low. The main reason why the support provided for the investment areas is not very popular are the conditions under which it is granted (as defined in the SzOOP - Detailed Description of Priority Axes). It was especially difficult to meet the condition that the area under development should be owned by an operator or an LGU or the State Treasury, or the operator should use the land in another way which provides a real possibility of fulfilling obligations under the project. Another issue that caused potential applicants to resign from applying was the fact that although it was allowed to make the SAG space available to large companies, if this happened, the ERDF contribution would be proportionately reduced in case of the use of large infrastructure by large companies - it was assumed that the reduction will be proportionate to the SAG area occupied by large companies. This approach is based on the logic of the Programme, which assumes that the support provided under the TO 3 is intended to improve the competitiveness of micro, small and medium enterprises only. This logic of intervention is well justified, nevertheless micro, small and medium-sized enterprises do not have the potential to invest in the SAG. On the other hand, large companies have that potential, and they report demand for investment areas, especially those that are located near important transport routes in the Małopolskie voivodeship.

### Measure 3.2

In the case of the Measure 3.2. only one competition was announced (for type A projects). Of the 10 applications submitted, as many as 7 were rejected at the formal evaluation stage. Only 1 contract was signed. The current level of contracting of funds in relation to the allocation is 3%. There were two issues that influenced the interest in applying and the number of rejected projects at the formal evaluation stage. LGU could not take part in the competition because there was a requirement to provide own contribution other than public funds, in the case of infrastructure support. It was also problematic for the beneficiaries to commit themselves to the commercial provision of services after the end of the project. It should also be noted that no competition had been conducted for the type B projects. In case of this type of projects (lack of possibility to support infrastructure) LGU will be allowed to apply which may attract more interest.

### Measure 3.3

As far as the Measure 3.3.1 is concerned, the interest in the support was high - 37 applications were submitted in the first competition (the total budget requested twice exceeded the allocation of the competition), of which 17 were selected. In the Measure 3.3.2. the applicants' interest exceeded the expectations of the implementing bodies. After two months of the competition, scheduled for 8 months and several rounds, the number of applicants was so great (190 applications - the requested funding exceeded almost 3 times the budget available) that it was decided in June 2016, after the second round of the competition, to close the competition earlier.

### Measure 3.4

The interest in applying for support under the Measure 3.4 varies considerably depending on the sub-measures. In the case of financial instruments at least two financial intermediaries applied for each part of the tender, which was not the rule in other voivodships.

Under the sub-measure 3.4.3 there were submitted 9 grant applications only, for the amount not exceeding the allocation value of the call. Such a situation was influenced primarily by the following circumstances: addressing the support to a narrow target group (companies with a market placement of less than 2 years), R&D projects that are time-consuming - their average duration exceeds 2 years, i.e. it is longer than the market placement of companies authorised to apply for the support, significant own contribution demanded from an applicant, which may be a significant barrier, the requirement towards startups to find funding for the research phase of the project.

Under the sub-measure 3.4.4 (type A) there were submitted 9 grant applications with a value of 650% of the allocation. Population of companies operating in the market for more than 24 months are many times larger than the startups' population, which directly translates into the number of entities that may be interested in applying for co-financing. Firms with longer market placement also have greater financial potential and greater creditworthiness than startups. Moreover, it can be assumed that they obtain the results of the R&D works much more often than the startups. It is also worth noting that undertaking of innovative activity, including the R&D activity, is positively correlated with the size of the company.

Under the sub-measure 3.4.4 type B there were submitted (total for two calls) 21 grant applications and their value did not exceed the value of the allocation provided for the calls. The following factors are the reason of that little interest: targeting the sub-measure to a narrowly defined group of companies, unfavourable legal regulations on the RES market, low prices of green certificates making RES investments less profitable.

Under the sub-measure 3.4.5 there were 163 applications submitted - although their value amounted only to 34% of the allocation provided for the competition, the interest should be considered as high. Such a situation was influenced by the following factors: low complexity of the grant application, low complexity of the project itself, small own contribution.

#### Evaluation of applications and conclusion of contracts

##### *Measure 3.1*

As mentioned earlier, projects under the sub-measure 3.1.1 are implemented in a non-competitive mode. The timetable for submitting the grant application is established jointly with an applicant. In the case of the sub-measure 3.1.2 (in which one competition has been realized so far), evaluation of grant applications submitted took relatively much time - 306 days have elapsed since the end of the call till the publishing of the ranking list. Evaluation of grant applications is very closely correlated with the complexity of access criteria (which has already been mentioned above). In the first call for proposals (grant applications), 8 of the 12 applicants met the formal criteria. Some of those who did not meet the formal criteria did not fully realize the complexity of access criteria under this measure. The results of the study indicate that the MA's interpretations of the doubtful records were too published late or they considered the problem in a too general way. At the stage of the assessment, however, it gave rise to interpretative discrepancies, which resulted in the fact that a substantial part of the submitted applications (1/4) did not meet the formal criteria. It is therefore necessary that interpretations appear before the submission of the grant application, so that the evaluation itself is not only a stage where, on specific examples, records are made clear, the content of which should be clear and understandable prior to the assessment.

##### *Measure 3.2*

The total time of one competition was 138 days, which is a very long time. Formal evaluation of a project took an especially considerable amount of time, with 7 out of 10 applications being rejected.



Delays were caused by heavy workload of employees dealing with the Measure 3.2, resulting from other parallel competitions at the time.

Most of the criteria do not raise any objections of the applicants. The criterion of "needs analysis" was complicated for elaboration, and later for evaluation by experts. It is recommended to develop a document (included in the competition documentation) describing what a model needs analysis should look like, what information should be included there, what is the purpose of the diagnosis, and what is the result of it. This document should be addressed both to applicants and evaluators.

### *Measure 3.3*

The evaluation process has been prolonged in relation to the deadlines specified in the competition regulations. The stage of the content-related assessment has prolonged by a month (27 days). The deadline for formal assessment (12-days extension) was also not respected. Long duration of content-related assessment is explained by the multifaceted nature of the projects submitted. Half of the projects admitted for implementation involved all the eligible types of activities included in the sub-measure, i.e.: promotion of economic offer of the Małopolska, supporting expansion of SMEs to external markets, promotion of innovation, supporting external investors in the region. 16 contracts were signed.

Very large number of applications submitted under the Measure 3.3.2. was an organizational challenge for the appraising institution. In the round I formal evaluation of the applications was extended by 45 days (two times more in comparison with the rules of the competition) and in the round II - by 31 days. The deadline for content-related assessment (extended by 12 days) was also not met. In total, the evaluation of the applications in the case of the first round took 146 days and in the case of the round II - 133 days. The total duration of the evaluation has been exceeded (from the time of call for proposals to publication of ranking lists it should last 104 days) by 50 and 29 days respectively, i.e. about two months. There should be noted that time to sign contracts, which is also a time-consuming process, should be added here. 86 contracts were signed.

### *Measure 3.4*

Time spent for evaluation of applications in the Measure 3.4 varied and ranged from 73 days (I round in the sub-measure 3.4.5) to 223 days in the sub-measure 3.4.4 (type A). Evaluation time was correlated with the degree of complexity of the proposal (very simple proposals concerning vouchers for advice, relatively complex applications for implementation of R&D results) as well as the number of applications submitted. Formal evaluation should be considered as long, as according to the rules of the competitions in the sub-measures 3.4.3 and 3.4.4<sup>2</sup> it should last for 45 days from the end of the call, and in real it lasted from 68 to 134 days. The prolongation of the assessment stage was caused by requests for clarifications/supplements addressed to applicants in relation to the information provided in the grant application concerning complying with project selection criteria and correction of obvious errors. Between 40 and 60% of applicants, depending on the sub-measure, were of negative opinion about the length of the evaluation process. Half of the beneficiaries of the sub-measure 3.4.5 considered the time between publication of the ranking list and signing the agreement as too long - it amounted to an average of 71 days. According to all the beneficiaries of the sub-measure, the contract should be concluded within a period not exceeding one month from publication of the ranking list.

The project selection criteria do not raise larger objections - that concerns both formal and content-related criteria. Consideration may be given to abandoning the criterion of implementation cost-

---

<sup>2</sup> In the sub-measure 3.4.5 the total time for formal and content-related assessment is determined.

effectiveness in the sub-measures 3.4.3 and 3.4.4 and that of compliance with regional intelligent specialization in the sub-measure 3.4.5.

### Implementation of projects

#### *Measure 3.1*

Under the Measure 3.1 three contracts have been concluded so far (at the turn of August and September 2017), so the implementation of the projects is in the initial stage (the stage of public procurement for the execution of works provided for in the projects). Beneficiaries do not signal problems at this stage of implementation.

#### *Measure 3.2*

Due to the early stage of the project which was selected for implementation, this issue was not analysed in the case of the Measure 3.2.

#### *Measure 3.3*

In the Measure 3.3.1 large projects with multi-million dollar budgets are being implemented, consisting of a number of components - different types of promotional activities. Beneficiaries have certain problems with implementing them: 70% of the beneficiaries declare problems with the implementation of their projects in accordance with the budget, 40% - problems with meeting the deadlines scheduled, and 30% expect difficulties in meeting the target values of indicators.

In the Measure 3.3.2. the projects are relatively simple - they come down to participating in an exhibition project. Very small percentage of beneficiaries of the sub-measure 3.3.2. declares difficulties with the "substantive" implementation of the projects - only 5% see problems with the implementation of projects in line with the budget, and 12% may find it difficult to achieve the planned values of the indicators. On the other hand, a large group of beneficiaries have problems in meeting the administrative requirements of the project (reporting, payments, cost competitiveness, etc.).

#### *Measure 3.4*

The number of projects implemented under the Measure 3.4 is relatively small and 95% of them are implemented under the sub-measure 3.4.5. Due to their small value and scope (use of advisory services), these projects are relatively simple, the realization and settlement of them should not be a problem for beneficiaries. It is, however, alarming that in 163 grant applications only 27 different service providers are indicated, thirteen contractors are indicated in more than 5 projects, and the holder of the record in as many as 32 projects - therefore there is a suspicion that the service providers "search for clients" this way and prepare applications for them, which does not foster the development of the market of advisory services and emergence of new services there.

### Key recommendations

#### *Measure 3.1*

- It is recommended to renegotiate the Partnership and Programme Agreements in order to change the access conditions for the Measure 3.1 (especially in the area of land ownership and the rules for large enterprises placement in the SAG area). In the Małopolskie voivodship, there is a strong demand for support in the area of development of investment zones, and the change in the conditions of support will enable the applicants to meet these needs. If changes (renegotiation of the Partnership and Programme Agreements) are not possible or unlikely to

be introduced, reallocation of funds that are not feasible (sub-measure 3.1.1) or whose use is endangered should be done (3.1.2).

- It is recommended to update the index *Area of investment land prepared* for the sub-measure 3.1.1 and to reallocate funds from the sub-measure if the modifications of the access conditions for the Measure 3.1 are not introduced and no new projects outside the competition mode under the sub-measure 3.1.1 are identified.
- It is recommended to develop and publish the interpretation of the provisions of the regulations and the SzOOP in a period enabling them to be taken into consideration in the grant application. It is of key importance to make interpretative conclusions before the end of the competition, not just during the evaluation of applications (based on a concrete example of the project).

### *Measure 3.2*

- Showing beneficiaries the differences in A and B type of projects and broader information on formal criteria, including the obligation to later commercialize operations.
- Develop an example model of "needs analysis" with an indication of the elements required and the purpose of the development.
- Forecasting the degree of implementation of indicators and using the allocation after the 2018 competitions are announced.

### *Measure 3.3*

- Assessment of the strategic criterion of the applications submitted in the sub-measure 3.3.1. in panel mode. In the first stage, the assessment would be carried out in view of feasibility and meeting minimum quality criteria. Proposals accepted for the second stage would be assessed on the Panel of Experts, with the participation of applicants.
- Simplification of the 3.3.2 competition formula. A competition organized in cycles in many rounds with a well-known schedule. Only a specified number of applications is submitted for evaluation, e.g. those that twice exceed the allocation for a given round. Upon receipt of this number of applications, the recruitment in a given round would be closed. The deadline for announcing further rounds should make it possible to those who have received a negative rating in a given round to re-submit their applications. Simplification of the evaluation criteria (1), abandonment of the criteria that award points with the exception of the criterion of innovativeness (resultant additionality), (2) addition of the criterion of the effectiveness of use of public funds - rewarding greater than the minimum contribution (input additionality).
- Disqualification of applications for "organizational and process change" leaving this indicator as an indicator of direct results monitoring, which should influence the reliability of the indicator values obtained.
- Establishment of quota and percentage limits for advisory services. Advisory services are, in principle, the services that accompany the essential activities that consist in participation in an exhibition project. Their contribution to the budget of eligible costs should be limited.

### *Measure 3.4*

- Resignation from supporting startups under a separate type of operation - make it possible to startups to apply for support under the sub-measure 3.4.4 (type A) and possible introduction of point-related preferences,
- resignation from supporting manufacturers of final equipment/components for energy production under a separate scheme of support - allowing such entities to apply for support under the sub-measure 3.4.4 (type A) and possible introduction of point-related preferences,

- entrust the implementation of the sub-measure 3.4.5 to the external operator and organize the recruitment process on a continuous or cyclic basis (e.g. quarterly);
- reduction of allocation in the sub-measure 3.4.5 by at least 50% [in the situation where there is no possibility of entrusting implementation of the sub-measure to an external operator] and organization of recruitment calls in a continuous or cyclical way,
- make every effort to shorten the time needed to carry out a formal and content-related assessment,
- update of target values for product and result indicators.

# 1. WPROWADZENIE

## 1.1 Zakres opracowania

Niniejszy raport jest czwartym produktem jaki otrzymuje Zamawiający w ramach realizacji zamówienia: „Ewaluacja wsparcia konkurencyjności, innowacyjności i umiędzynarodowienia małopolskich MŚP w ramach 3 osi priorytetowej RPO WM na lata 2014-2020 – etap I”. Poprzednimi produktami były:

- Raport cząstkowy zawierający otworzone logiki interwencji, profile przedsiębiorstw ubiegających się o wsparcie, dodatkowe pytania badawcze, propozycje metod badawczych oraz matrycę zawierającą propozycje wskaźników monitorowania efektów wsparcia udzielanego w ramach trzeciej osi RPO WM wraz z informacjami nt. sposobu ich pomiaru (stanowi załącznik nr 1 do niniejszego raportu),
- Metodyka badań trzeciej osi priorytetowej RPO WM zawierająca szczegółowy opis badań jakie należy przeprowadzić na etapie ewaluacji ex-post celem zgromadzenia informacji niezbędnych do pomiaru efektów udzielonego wsparcia wraz z doborem prób – zaprezentowana została w niniejszym raporcie. Metodyka zawierała również narzędzia badawcze wykorzystywane w niniejszej ewaluacji oraz narzędzia, które powinny zostać wykorzystane w ewaluacji ex-post. Stanowią one załącznik nr 2 do niniejszego raportu.

Niniejszy raport jest efektem realizacyjnej części badania, której głównym celem była analiza pierwszych efektów wdrażania wsparcia oferowanego w ramach 3. osi priorytetowej. W raporcie udzielono odpowiedzi na następujące pytania sformułowane w OPZ:

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?

Większość analiz prezentowanych w niniejszym raporcie została przeprowadzona w podziale na poszczególne działania osi trzeciej a tam gdzie to było możliwe i uzasadnione również w podziale na poddziałania. Poniżej prezentujemy nazwy działań/poddziałań wraz z przyporządkowanymi do nich w SzOOP numerami:

Tabela nr 1 Działania i poddziałania osi trzeciej stanowiące przedmiot badania

<b>Działanie 3.1 Strefy aktywności gospodarczej</b>	
Poddziałanie 3.1.1.	Strefy aktywności gospodarczej - ZIT
Poddziałanie 3.1.2	Strefy aktywności gospodarczej - SPR
<b>Działanie 3.2 Promocja postaw przedsiębiorczych oraz potencjał IOB</b>	
Typ A – promocja postaw przedsiębiorczych	
Typ B – profesjonalizacja usług doradczych IOB	
<b>Działanie 3.3 Umiejscowienie małopolskiej gospodarki</b>	
Poddziałanie 3.3.1	Promocja gospodarcza Małopolski
Poddziałanie 3.3.2	Aktywność międzynarodowa małopolskich MŚP
<b>Działanie 3.4 Rozwój i konkurencyjność małopolskich MŚP</b>	
Poddziałanie 3.4.1	Instrumenty finansowe dla MŚP – wczesna faza rozwoju
Poddziałanie 3.4.2	Instrumenty finansowe dla MŚP – powyżej 24 miesięcy
Poddziałanie 3.4.3	Dotacje dla MŚP – wczesna faza rozwoju
Poddziałanie 3.4.4	Dotacje dla MŚP
Poddziałanie 3.4.5	Bony na doradztwo

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie SzOOP RPO WM 2014-2020*

Raport rozpoczyna analiza stopnia realizacji celów i wskaźników przypisanych trzeciej osi priorytetowej, następnie analizowany jest etap ubiegania się o wsparcie (z podziałem na wnioskowanie i podpisywanie umowy), w dalszej kolejności przedstawiamy wyniki dotyczące etapu realizacji projektów. Raport kończy się podsumowaniem oraz tabelą rekomendacji .

Wszystkie dane prezentowane w raporcie (jeżeli nie wskazano inaczej) dotyczą stanu na koniec września 2017 r.

## 1.2 Metodologia

Do zgromadzenia danych niezbędnych z punktu widzenia opracowania niniejszego raportu wykorzystano następujące źródła danych:

- Dane zastane, w szczególności:
  - Dokumentacja programowa dotycząca RPO WM (jeżeli chodzi o SzOOP to opierano się na wersji z dnia 28 września 2017r. chyba, że w treści raportu wskazano inaczej)
  - Dokumentacja konkursowa,
  - Wnioski o dofinansowanie,
  - Dane z systemu monitoringu RPO WM,
  - Akty prawne dotyczące obecnej perspektywy finansowej.
- Wywiady indywidualne z przedstawicielami:
  - Instytucji Zarządzającej RPO WM – 1 wywiad,
  - Instytucji Wdrażających (MCP, ZIT, FE) – 5 wywiadów,
  - Banku Gospodarstwa Krajowego – 1 wywiad (diada).
- Ankiety z przedstawicielami beneficjentów i wnioskodawców w osi trzeciej – łącznie 282 ankiety

# CZĘŚĆ I – METODYKA BADAŃ TRZECIEJ OSI PRIORYTETOWEJ RPO WM

## 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 miała być 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%)<sup>3</sup> 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

---

<sup>3</sup> Stan na 31.07.2017r.

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 – 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 patentowych<sup>4</sup>).

## **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.

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

---

<sup>4</sup> Formularz dostępny jest pod tym linkiem: <http://www.ncbr.gov.pl/fundusze-europejskie/poir/konkursy/konkurs51112017szybka-sciezka-dla-msp/>



Jeżeli chodzi o 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 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 ewaluacji<sup>5</sup>.

#### 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 <sup>6</sup>	Wybrane do dofinansowania <sup>7</sup>	Nieskuteczni beneficjenci <sup>8</sup>	Podpisane umowy <sup>9</sup>	CATI dotyczące pytań badawczych z OPZ	CATI dotyczące pomiaru początkowego
<b>3.1.1</b>	4	1	3 <sup>10</sup>	0	TAK (za wyjątkiem pytań właściwych tylko tym podmiotom, które podpisały umowę (z uwagi na brak zawartych umów))	NIE
<b>3.1.2</b>	12	5	7	1	TAK	NIE
<b>3.2</b>	10	1	9	1	TAK	NIE
<b>3.3.1</b>	37	18	19	17	TAK	NIE
<b>3.3.2</b>	193	86	107	83	TAK	TAK
<b>3.4.3</b>	9	5	4	0	TAK (za wyjątkiem pytań właściwych tylko tym podmiotom, które podpisały umowę (z uwagi na	TAK

<sup>5</sup> 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.

<sup>6</sup> Opracowano na podstawie danych ze strony internetowej: <http://www.rpo.malopolska.pl/>

<sup>7</sup> Ibidem

<sup>8</sup> Ibidem

<sup>9</sup> Stan na 04.07.2017r.

<sup>10</sup> W ramach poddziałania 3.1.1 projekty realizowane są w trybie pozakonkursowym. Złożone wnioski, niewybrane dotychczas do dofinansowania, znajdowały się więc w trakcie oceny.

					brak zawartych umów))	
<b>3.4.4 (typ A)</b>	103	nierozstrzygnięty			TAK	TAK
<b>3.4.4 (typ B)</b>	11	2	9	2	TAK	NIE
<b>3.4.5</b>	163	68	95	68	TAK	TAK

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 modeli<sup>11</sup>:

---

<sup>11</sup> Ewaluacja Programów wydatków Unii Europejskiej, Przewodnik. Ewaluacja w połowie okresu i ex-post. Dyrekcja Generalna – budżet Komisja Europejska, 1 wydanie, styczeń 1997.

- o 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.
- o 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 przedsiębiorstw (lub innych uczestników życia gospodarczego). Użyteczność tego modelu zależy od tego, czy możliwe jest jego uogólnienie<sup>12</sup>.
- 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)”*<sup>13</sup>
- 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 programu<sup>14</sup>. Jak wskazuje się w Przewodniku oceny działań Unii Europejskiej<sup>15</sup> 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 Wroclawska 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.

<sup>12</sup> 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

<sup>13</sup> Capturing the success of your RDP: guidelines for the ex post Evaluation of 2007-2013 RDPS, European Communities, 2014, s.51

<sup>14</sup> Tamże, s.77

<sup>15</sup> 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 rezultatu<sup>16</sup>. 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 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).

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
- Problemy sygnalizowane przez beneficjentów w związku z realizacją projektów

---

<sup>16</sup> Wskaźniki zostały zaproponowane w Raplocie Cząstkowym. Obejmują one zarówno wskaźniki dostępne w systemie monitoringu jak i wskaźniki dodatkowe, których źródłem są prowadzone badania terenowe oraz dane ze statystyki publicznej

- 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 projektów<sup>17</sup>), 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 przekraczała wiedzę jednej osoby), przegląd dokumentacji projektu na miejscu, dokumentację

---

<sup>17</sup> <http://www.rpo.malopolska.pl/skorzystaj/naborypoddzialanie-3-1-2--strefy-aktywnosci-gospodarczej---spr---rpmp-03-01-02-iz-00-12-061-16#wyniki-359>



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 umowę<sup>18</sup>).

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**

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

---

<sup>18</sup> W Poddziałaniu 3.1.2

## 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. METODYKA 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 badawcze<sup>19</sup>.

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.

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

---

<sup>19</sup> W tym celu została więc opracowana matryca zawierająca zestaw wskaźników ewaluacyjnych.

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 kontryfakcyjne

Metoda kontryfakcyjna w niniejszym badaniu ma być wykorzystana do szacowania efektu netto interwencji (głównie z zakresie efektów gospodarczych i sytuacji przedsiębiorstw na rynku). Metody kontryfakcyjne 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 miesięcy 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 liczby populacji osiągnięcie 5% błędu 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. METODYKA OBSZAR 3

### 4.1 Wprowadzenie

Trzeci obszar badania poświęcony jest działaniu 3.3 Umiejdzynarodowienie 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 miałby 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 przedsięwzięciach 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 przedsięwzięciu targowo-wystawienniczym, 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 umożliwiłaby 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 netto<sup>20</sup>) 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 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 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*

<sup>20</sup> 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](http://www.worldbank.org/ieinpractice)).

(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. METODYKA 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 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).

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 zł<sup>21</sup> 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 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,

---

<sup>21</sup> Przy kursie 4,24

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 uniemożliwiła 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 jakemu 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 każde 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 kontrfaktycznych (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 kontrfaktycznych 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 kontrfaktyczne 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 kontrfaktycznym.

### **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 netto<sup>22</sup>) i

<sup>22</sup> 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](http://www.worldbank.org/ieinpractice)).

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**

Proponujemy metodę jaką są wywiady indywidualne – face to face oraz telefoniczne. Proponujemy realizację przynajmniej dwóch wywiadów bezpośrednich. Pozostałe mogłyby być zrealizowane telefonicznie 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 netto<sup>23</sup>) 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<sub>na</sub> 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 podniesienie konkurencyjności sektora MSP w Małopolsce. Beneficjentami lub ostatecznymi odbiorcami wszystkich działań są przedsiębiorcy. Stąd istotne jest poznanie opinii 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

---

<sup>23</sup> 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](http://www.worldbank.org/ieinpractice)).



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 miesięcy (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 os 1 źródeł – po jednym studium przypadku dla poddziałania 3.4.3 i 3.4.4. Łącznie 4 studia przypadku. Dodatkowe 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.

## II CZĘŚĆ – OCENA DOTYCZACOWYCH EFEKTÓW WDRAŻANIA TRZECIEJ OSI PRIORYTETOWEJ RPO WM

### 1. STOPIEŃ REALIZACJI CELÓW I WSKAŹNIKÓW PRZYPISANYCH 3 OSI PRIORYTETOWEJ

W niniejszym rozdziale udzielamy odpowiedzi na pytania badawcze:

- *Jaki jest stopień realizacji celów i wskaźników działań i poddziałań przypisanych 3. osi priorytetowej?*
- *Jaki jest stosunek nakładów poniesionych na realizację założeń programowych do rezultatów (zarówno planowanych, jak i uzyskanych) w zakresie MŚP?*

#### 1.1 Poziom wydatkowania środków

Poniższa tabela prezentuje poziom kontraktacji oraz certyfikacji w podziale na poddziałania osi trzeciej

Tabela. Alokacja, kontraktacja i certyfikacja w poszczególnych poddziałaniach osi trzeciej RPO WM

Poddziałanie	Alokacja na poddziałanie <sup>24</sup>	Kontraktacja (UE)	Certyfikacja (UE)	Kwota środków do wykorzystania
<b>RPMP.03.01.01</b>	106 232 500,00	1 883 173,24	0	104 349 326,76
<b>RPMP.03.01.02</b>	148 725 500,00	7 043 407,11	0	141 682 092,89
<b>RPMP.03.02.00</b>	76 487 400,00	2 458 803,50	0	74 028 596,50
<b>RPMP.03.03.01</b>	114 731 100,00	42 179 018,87	501 677,59	72 552 081,13
<b>RPMP.03.03.02</b>	42 493 000,00	11 440 316,04	239 433,21	31 052 683,96
<b>RPMP.03.04.01</b>	88 598 000,00 <sup>25</sup>	88 598 000,00	22 149 500,00	0,00
<b>RPMP.03.04.02</b>	177 196 000,00	177 196 000,00	44 299 000,00	0,00
<b>RPMP.03.04.03</b>	72 238 100,00	2 826 938,08	0	69 411 161,92
<b>RPMP.03.04.04</b>	161 473 400,00	2 585 513,50	904 209,33	158 887 886,50
<b>RPMP.03.04.05</b>	42 493 000,00	1 549 211,18	0	40 943 788,82
<b>razem</b>	<b>1 030 668 000,00</b>	<b>337 760 381,52</b>	<b>68 093 820,13</b>	<b>692 907 618,48</b>

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

Na podstawie zawartych w tabeli informacji można stwierdzić, iż wdrażanie trzeciej osi priorytetowej jest na bardzo wczesnych etapach zaawansowania. Spośród łącznej alokacji na oś trzecią zakontraktowanych jest 32% środków natomiast należy mieć na uwadze fakt, iż *gross* tej kwoty stanowią środki przeznaczone na instrumenty finansowe i 100% kontraktacja w tym zakresie jest wynikiem zawarcia umowy z Bankiem Gospodarstwa Krajowego. Jeżeli weźmiemy pod uwagę wyłącznie środki na wsparcie dotacyjne to okaże się, że kontraktacja wynosi zaledwie 9,4%. Na bardzo niskim poziomie znajduje się certyfikacja wydatków. Pozostawiając z boku, z uwagi na ich specyfikę, instrumenty finansowe okazuje się, że w przypadku wsparcia dotacyjnego certyfikacja to

<sup>24</sup> Dla przeliczeń zastosowano kurs 4,24 z września 2017r.

<sup>25</sup> Kwoty alokacji dla poddziałań 3.4.1 i 3.4.2 zostały przeliczone wg kursu z jakim zostały zawarte umowy z BGK tj. 4,4299

zaledwie 0,22%. Wpływ na taką sytuację mają następujące czynniki (szczegółowe omówienie czynników znajduje się w dalszej części raportu):

- Stosunkowo późne uruchomienie naborów wniosków o dofinansowanie w trzeciej osi priorytetowej – w 2015r. udało się ogłosić tylko jeden nabór (w grudniu). Żaden nabór nie zakończył się w 2015r.,
- Umiarkowane zainteresowanie niektórymi naborami (mierzone stosunkiem wartości wnioskowanego dofinansowania do alokacji na konkurs) – w części naborów wartość złożonych wniosków nie przekraczała wartości alokacji na konkurs,
- Stosunkowo długi czas oceny wniosków w niektórych poddziałaniach (np. 3.4.4 typ A),
- Stosunkowo długi czas między ogłoszeniem listy rankingowej a zawarciem umowy – dotyczy części projektów w różnych poddziałaniach,
- Bardzo mała liczba złożonych wniosków o płatność wynikająca z niskiego stopnia zaawansowania realizacji projektów (w całej osi trzeciej złożone tylko 2 wnioski o płatność końcową),
- Częste wnioskowanie przez beneficjentów o wydłużenie czasu na realizację projektu (zgodnie z pierwotnymi założeniami do października 2017r. powinna zostać zakończona realizacja 78 projektów. Tymczasem w całej osi trzeciej złożone zostały tylko 2 wnioski o płatność końcową).

W kolejnych rozdziałach raportu w podziale na poszczególne działania szczegółowo omawiamy wymienione wyżej czynniki.

## 1.2 Wskaźniki z poziomu poszczególnych działań

Punkt wyjścia do szczegółowych analiz dotyczących szacowanych wartości wskaźników oraz realności ich osiągnięcia stanowiło ustalenie jakie wartości wskaźników założono (oparto się w tym zakresie na załączniku nr 2 do SzOOP oraz otrzymanym od Zamawiającego pliku dotyczącym metodologii szacowania wartości wskaźników) oraz jakie wartości wskaźników zostały zadeklarowane przez beneficjentów, czyli podmioty, które już zawarły umowy o dofinansowanie. Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela Wartości wskaźników produktu i rezultatu

Wskaźnik	Szacowana wartość pośrednia (2018r)	Szacowana wartość docelowa (2023r.)	Wartość wynikająca z zawartych umów	Wartość wynikająca z projektów zakończonych	Wartość wynikająca z dotychczas złożonych wniosków o płatność	Udział procentowy wartości wynikających z deklaracji z zawartych umów w wartości docelowej
<b>Działanie 3.1</b>						
<b>Poddziałanie 3.1.1</b>						
Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych	nd	115	19,96	0	0	17%
Liczba inwestycji zlokalizowanych na przygotowanych terenach inwestycyjnych	nd	64	2	0	0	3%

Poddziałanie 3.1.2						
Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych	Nd	100	29,565	0	0	29,5%
Liczba inwestycji zlokalizowanych na przygotowanych terenach inwestycyjnych	nd	zostanie oszacowana	3	0	0	bd
Działanie 3.2						
Liczba zaawansowanych usług (nowych lub ulepszonych) świadczonych przez IOB	nd	48	1	0	0	0,2%
Liczba instytucji otoczenia biznesu wspartych w zakresie profesjonalizacji usług	nd	12	0	0	0	0%
(1) Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie	nd	zostanie oszacowana	25	0	0	bd
(4) Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie niefinansowe	nd	zostanie oszacowana	25	0	0	bd
(5) Liczba wspieranych nowych przedsiębiorstw	nd	zostanie oszacowana	25	0	0	bd
Liczba przedsiębiorstw korzystających z zaawansowanych usług (nowych i/lub ulepszonych) świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu	nd	470	25	0	0	0,53%
Liczba przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia w zakresie promocji przedsiębiorczości	nd	70	25	0	0	36%
Działanie 3.3						
Poddziałanie 3.3.1.						
(1) Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie	zostanie oszacowana	zostanie oszacowana	1855	0	123	bd
(4) Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie niefinansowe	zostanie oszacowana	zostanie oszacowana	1855	0	123	bd

Liczba wspartych przedsięwzięć informacyjno-promocyjnych o charakterze międzynarodowym	nd	zostanie oszacowana	177	0	11	bd
Liczba wspartych przedsięwzięć informacyjno-promocyjnych o charakterze krajowym	nd	zostanie oszacowana	142	0	6	bd
Liczba kontaktów biznesowych	nd	zostanie oszacowana	3746	0	571	bd
Liczba obsłużonych inwestorów	nd	zostanie oszacowana	836	0	0	bd
Liczba kontraktów handlowych zagranicznych podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji	nd	wskaźnik o charakterze informacyjnym	86	0	0	bd

#### Podziałanie 3.3.2.

(1) Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie	zostanie oszacowana	200 <sup>26</sup>	85	2	10	42,5%
(2) Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje	nd	200	85	2	10	42,5%
Liczba przedsiębiorstw wspartych w zakresie doradztwa specjalistycznego <sup>27</sup>			82		8	bd
Liczba przedsiębiorstw wspartych w zakresie internacjonalizacji działalności	nd	200	85	2	8	42,5%
(6) Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje) (EUR)	nd	13 000 000	15 601 912 zł/4,2493 zł/EUR=3 671 643 EUR	115 929 zł*4,2493 zł/EUR=27 282 EUR	496 680 zł *4,2493 zł/EUR = 116 885 EUR	28,2%
Liczba przedsiębiorstw, które wprowadziły zmiany organizacyjno-procesowe	nd	50	74	2	45	148%
Liczba kontraktów handlowych zagranicznych podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte	nd	zostanie oszacowana	4317 <sup>28</sup>	5	2	bd

<sup>26</sup> Metodologia szacowania wartości docelowych...

<sup>27</sup> Nie ma w katalogu wskaźników w Załączniku 2 do SZOOP

<sup>28</sup> W tym jeden projekt zakłada 2500 kontraktów (YESLOGO)

w zakresie internacjonalizacji						
Liczba kontaktów biznesowych	nd	zostanie oszacowana	9439 <sup>29</sup>	47	168	bd
<b>Działanie 3.4</b>						
<b>Poddziałanie 3.4.1</b>						
(1) Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie	zostanie oszacowana	360 <sup>30</sup>	0 (170) <sup>31</sup>	0	0	0% (47%)
(3) Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje	0	360	0 (170)	0	0	0% (47%)
(5) Liczba wspieranych nowych przedsiębiorstw	0	360 <sup>32</sup>	0 (170)	0	0	0% (47%)
(7) Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (inne niż dotacje)	nd	7 400 000 EUR	0	0	0	0
<b>Poddziałanie 3.4.2</b>						
(1) Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie	zostanie oszacowana	305 <sup>33</sup>	0 (195)	0	0	0% (63%)
(3) Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje	0	305	0 (195)	0	0	0% (63%)
(7) Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie	nd	13 600 000 EUR	0	0	0	0

<sup>29</sup> W tym jeden projekt zakłada 3200 kontaktów (FRESHMAIL)

<sup>30</sup> Zgodnie z załącznikiem nr 2 do SzOOP wskaźnik nie został oszacowany natomiast biorąc pod uwagę, że liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje wynosi 360 a w poddziałaniu planuje się wsparcie jedynie nowych przedsiębiorstw i wyłącznie wsparcie inne niż dotacyjne przyjęto, że wartości obu wskaźników będą takie same

<sup>31</sup> W odniesieniu do poddziałań 3.4.1 i 3.4.2 w nawiasie wskazano wartość wynikająca z umów jakie BGK zawarł z pośrednikami finansowymi, w praktyce nie zostały udzielone jeszcze żadne pożyczki stąd podano też wartość „0”

<sup>32</sup> Zgodnie z załącznikiem nr 2 do SzOOP wskaźnik nie został oszacowany natomiast biorąc pod uwagę, że liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje wynosi 360 a w poddziałaniu planuje się wsparcie jedynie nowych przedsiębiorstw i wyłącznie wsparcie inne niż dotacyjne przyjęto, że wartości obu wskaźników będą takie same

<sup>33</sup> Zgodnie z załącznikiem nr 2 do SzOOP wskaźnik nie został oszacowany natomiast biorąc pod uwagę, że liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje wynosi 305 a w poddziałaniu planuje się wsparcie jedynie nowych przedsiębiorstw i wyłącznie wsparcie inne niż dotacyjne przyjęto, że wartości obu wskaźników będą takie same

publiczne dla przedsiębiorstw (inne niż dotacje)						
<b>Poddziałanie 3.4.3</b>						
(1) Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie	zostanie oszacowana	32 <sup>34</sup>	2	0	0	6%
(2) Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje	0	32	2	0	0	6%
(5) Liczba wspieranych nowych przedsiębiorstw	0	32 <sup>35</sup>	2	0	0	6%
(6) Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje)	nd	7 000 000 EUR	3 681 850,790 zł tj ok. 868 360 EUR <sup>36</sup>	0	0	12%
(29) Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla firmy	zostanie oszacowana	32 <sup>37</sup>	2	0	0	6%
Liczba wprowadzonych innowacji produktowych	Nd	zostanie oszacowana	5	0	0	
Liczba wprowadzonych innowacji procesowych	Nd	zostanie oszacowana	2	0	0	
(8) Wzrost zatrudnienia we wspieranych przedsiębiorstwach	nd	zostanie oszacowana	2	0	0	
<b>Poddziałanie 3.4.4<sup>38</sup></b>						
(1) Liczba	zostanie	15 <sup>39</sup>	2	0	1	13%

<sup>34</sup> Zgodnie z załącznikiem nr 2 do SzOOP wskaźnik nie został oszacowany natomiast biorąc pod uwagę, że liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje wynosi 32 a w poddziałaniu planuje się jedynie wsparcie dotacyjne przyjęto, że wartości obu wskaźników będą takie same

<sup>35</sup> Zgodnie z załącznikiem nr 2 do SzOOP wskaźnik nie został oszacowany natomiast biorąc pod uwagę, że liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje wynosi 32 a w poddziałaniu planuje się jedynie wsparcie nowych przedsiębiorstw przyjęto, że wartości obu wskaźników będą takie same

<sup>36</sup> Kurs 4,24,analogiczny jak w przypadku przeliczenia alokacji z EUR na zł zgodnie z materiałami otrzymanymi od Zamawiającego

<sup>37</sup> W poddziałaniu 3.4.4 posłużono się analogicznym wskaźnikiem uznając, że jego wartość będzie równa wartości wspartych firm. Ponieważ w poddziałaniu 3.4.3 wspierane są identyczne typy projektów również przyjęto, że wartość wskaźnika będzie równa liczbie wspartych firm

<sup>38</sup> W przypadku wskaźników wynikających z zawartych umów podano wskaźniki wynikające z dwóch umów zawartych w typie B poddziałania 3.4.4 mimo, iż z metodologii szacowania wartości wskaźników wynikało, że projekty z typu B nie są uwzględniane w wartościach docelowych wskaźników.

<sup>39</sup> Zgodnie z załącznikiem nr 2 do SzOOP wskaźnik nie został oszacowany natomiast biorąc pod uwagę, że liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje wynosi 15 a w poddziałaniu planuje się jedynie wsparcie dotacyjne



przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie	oszacowana					
(2) Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje	0	15	2	0	1	13%
(6) Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje)	nd	35 000 000 EUR	5026695,95 zł tj ok. 1 185 541 EUR	0	3 544 212,02 tj. ok. 835 899EUR	3,38%
(29) Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla firmy	0	15	1	0	1	6,6%
Liczba wprowadzonych innowacji produktowych	0	zostanie oszacowana	1	0	0	
Liczba wprowadzonych innowacji procesowych	0	zostanie oszacowana	5	0	0	
(8) Wzrost zatrudnienia we wspieranych przedsiębiorstwach	nd	zostanie oszacowana	3	0	0	
<b>Poddziałanie 3.4.5</b>						
(1) Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie	160 <sup>40</sup>	800 <sup>41</sup>	88	0	0	11%
(2) Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje	160	800	88	0	0	11%
(6) Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje)	nd	4 000 000	605 002,5 zł tj ok. 142 689 EUR	0	0	3,5%

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

Z zaprezentowanych w powyższej tabeli danych wynika, że aktualny poziom osiągnięcia wartości docelowych wskaźników jest mocno zróżnicowany. W przypadku części wskaźników z kolei ich wartości docelowe nie zostały jeszcze oszacowane. Poniżej w podziale na poszczególne instrumenty

---

przyjęto, że wartości obu wskaźników będą takie same

<sup>40</sup> Przyjęto, że będzie analogiczna jak liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotację ponieważ w poddziałaniu przewiduje się jedynie wsparcie dotacyjne

<sup>41</sup> Ibidem

wsparcia prezentujemy szczegółowe analizy dotyczące metodologii szacowania wartości wskaźników oraz realności osiągnięcia ich wartości docelowych.

### 1.2.1 Działanie 3.1

Założono, że w ramach działania 3.1 wsparcie pozwoli przygotować 215 ha terenów inwestycyjnych (115 ha w ramach poddziałania 3.1.1 i 100 ha w ramach poddziałania 3.1.2). Projekty w ramach poddziałania 3.1.1 realizowane są w trybie pozakonkursowym. W załączniku nr 3 do Strategii Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych dla Krakowskiego Obszaru Funkcjonalnego (wersja 4.4, strategia zaktualizowana 29.08.2017r.) zawierającym wykaz projektów zgłoszonych do realizacji w ramach trybu pozakonkursowego zidentyfikowane zostały 4 projekty. Wnioski o dofinansowanie dla wszystkich 4 projektów zostały złożone, ocena jednego z nich została zakończona i zawarta została umowa o dofinansowanie (*Rozwój SAG – etap III*, beneficjent: gmina Skawina). Analiza planowanych do osiągnięcia wartości wskaźnika *Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych* pokazuje, że poprzez te 4 projekty pozakonkursowe (zakładając, że zostaną zawarte 4 umowy o dofinansowanie) nie uda się osiągnąć wartości docelowej wskaźnika dla poddziałania 3.1.1 (aktualnie dostępne dane pokazują, że zostanie osiągnięta wartość 102,306 ha wobec 115 ha planowanych). Powodem takiego stanu rzeczy jest wycofywanie się potencjalnych wnioskodawców z realizacji projektów (o powodach wycofywania się piszemy w dalszej części raportu omawiając kryteria dostępu i warunki, jakie muszą spełnić wnioskodawcy). Warto zauważyć, że w pierwszej wersji wykazu projektów zgłoszonych do realizacji w ramach trybu pozakonkursowego (marzec 2015r.) zidentyfikowano 8 projektów, które zapewniały niemal 5-krotne przekroczenie wartości docelowej wskaźnika *Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych*<sup>42</sup>. Gdyby więc nawet część tych potencjalnych wnioskodawców zrealizowała projekty udałoby się osiągnąć wartość docelową wskaźnika. Oznacza to również, że istnieją w województwie małopolskim potencjał dotyczący realizacji tego typu projektów, skoro są one identyfikowane. Nie zostaną zidentyfikowane nowe projekty pozakonkursowe (poza 4, o których mowa powyżej). Należy więc dokonać aktualizacji (w oparciu o złożone wnioski o dofinansowanie) wartości docelowej tego wskaźnika dla poddziałania 3.1.1. Proces ten powinien być zainicjowany przez Stowarzyszenie Metropolia Krakowska w ramach aktualizacji Strategii ZIT (ale już po uwzględnieniu ewentualnych zmian, jakie zajdą w trakcie oceny wniosków przez IZ). Informacje pozyskane podczas badania pokazują bowiem, że zakres projektów ulega zmianie na etapie przygotowania i oceny wniosku (z uwagi na wątpliwości, które pojawiają się w związku z możliwym zakresem interwencji, które są rozstrzygane np. poprzez interpretacje IZ czy odpowiedzi na pytania kierowane przez wnioskodawców). W ramach poddziałania 3.1.1 zakładano, że wartość docelowa wskaźnika *Liczba inwestycji zlokalizowanych na przygotowanych terenach inwestycyjnych* wyniesie 64 szt. Jak wynika z szacunków dotyczących 4 projektów zidentyfikowanych w trybie pozakonkursowym wartość wskaźnika osiągnie 77 szt. Wartość wskaźnika zostanie więc najprawdopodobniej osiągnięta, nie jest konieczne dokonywanie aktualizacji.

Z kolei w ramach poddziałania 3.1.2, gdzie nabór wniosków prowadzony jest w trybie konkursowym, założono realizację wskaźnika *Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych* na poziomie 100 ha. Do tej pory zakończył się jeden nabór wniosków, w którym złożono 12 wniosków, z których 8 pozytywnie przeszło etap weryfikacji formalnej. Zawarto dotychczas 2 umowy, które wykorzystują niecałe 5% alokacji przeznaczonej na poddziałanie. Łącznie 6 wniosków wybranych do dofinansowania angażuje niecałe 15% alokacji przeznaczonej na poddziałanie. Aktualnie trwa drugi nabór wniosków, który zakończy się 3.11.2017r. Umowy zawarte dotychczas pozwalają osiągnąć niemal 30% wartości docelowej wskaźnika. Gdy wziąć pod uwagę 6 wniosków wybranych do dofinansowania i założone w nich wartości wskaźnika *Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych* to uda się osiągnąć ponad 60% wartości docelowej. Wydaje się więc, że osiągnięcie wartości docelowej dla poddziałania

<sup>42</sup> Sama wartość docelowa wskaźnika też ulegała zmianie, na początku 2016 roku jej wartość szacowano na 300 ha.

jest możliwe i osiągalne. Problemem będzie zainteresowanie wnioskodawców realizacją projektów wynikające z warunków wsparcia, jakie zostały określone w ramach interwencji (opisujemy ten problem w dalszej części raportu). Dla wskaźnika *Liczba inwestycji zlokalizowanych na przygotowanych terenach inwestycyjnych* wartość docelowa nie została oszacowana. Na obecnym etapie wdrażania można tego dokonać wykorzystując dane nt. złożonych do tej pory wniosków (zarówno w ramach poddziałania 3.1.2 – wyłącznie te, które przeszły ocenę formalną, jak i 3.1.2) dotyczące m.in. średniej wartości wskaźnika dla projektu, średniej wartości dofinansowania projektu oraz alokacji przeznaczonych na poddziałania (uwzględniając jej ewentualne zmiany).

### 1.2.2 Działanie 3.2

W celu przeanalizowania dotychczasowego stopnia realizacji wskaźników, w przypadku Działania 3.2. należy nakreślić kontekst odnoszący się do liczby przeprowadzonych naborów wniosków. Na chwilę obecną przeprowadzony został 1 konkurs (typ A projektów), w ramach którego realizowany jest 1 projekt. Zgodnie z harmonogramem intensyfikacja działań nastąpi w 2018 i 2019 roku, kiedy to zostaną ogłoszone po dwa konkursy w ramach typu A i B.

W Działaniu 3.2, zgodnie z SzOOP, przewidziano monitorowanie 7 wskaźników (te same wskaźniki są przewidziane zarówno dla typu A i B projektów): dwóch wskaźników produktu oraz pięciu wskaźników rezultatu. W ramach wskaźników produktu założono, że wsparciem w zakresie profesjonalizacji IOB zostanie objętych 12 podmiotów, które w wyniku realizacji projektu będą świadczyć 48 zaawansowanych (nowych lub ulepszonych) usług. Dotychczas została podpisana 1 umowa o dofinansowanie, w ramach jednego wybranego w konkursie projektu, której beneficjentem jest Województwo Małopolskie (Przedsiębiorcza Małopolska – rozwój przedsiębiorczości technologicznej w regionie), w projekcie tym zostanie wprowadzona 1 zaawansowana usługa. Na chwilę obecną poziom realizacji wskaźników wynosi dla wskaźnika „Liczba zaawansowanych usług (nowych lub ulepszonych) świadczonych przez IOB” 0,2%, a, dla wskaźnika „Liczba instytucji otoczenia biznesu wspartych w zakresie profesjonalizacji usług” 8%. Wartość realizacji wskaźnika w przypadku liczby przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia w zakresie promocji przedsiębiorczości jest na dosyć wysokim poziomie realizacji (36%) - wartość docelowa została założona na poziomie 70 wspartych przedsiębiorstw, wartość wynikająca z zawartej umowy wynosi 25. Kolejny wskaźnik dotyczył liczby przedsiębiorstw korzystających z zaawansowanych usług (nowych i/lub ulepszonych) świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu. Jego wartość docelowa została założona na poziomie 470, a na chwilę obecną wartość wynikająca z zawartej umowy wynosi 25. W przypadku braku realizacji większej liczby projektów poziom realizacji wskaźnika osiągnąłby poziom zaledwie 0,53%.

Ocena zagrożenia realizacji wskaźników nie jest jednoznaczna. Z jednej strony biorąc pod uwagę poziom wykorzystania alokacji na poziomie ok 3% wartości docelowej oraz, że przeprowadzony został tylko jeden konkurs, szacuje się, że docelowe wartości wskaźników zostaną osiągnięte. Nie został przeprowadzony konkurs, w ramach typu B projektów, który powinien cieszyć się większym zainteresowaniem (brak działań infrastrukturalnych wpływa na możliwość aplikacji JST). Z drugiej strony trudne kryteria formalne oraz konieczność zobowiązania się do komercjalizacji działań po zakończeniu projektu może powodować niskie zainteresowanie konkursami, które przełoży się na nieosiągnięcie wskaźników. Zaleca się aby po przeprowadzonych konkursach w 2018 r. (w typie A i typie B) ponownie oszacować zakładany poziom realizacji wskaźników. Jeżeli poziom ten będzie zagrożony należy zmodyfikować zapisy Programu.

W przypadku trzech wskaźników w SzOOP<sup>43</sup> nie została podana wartość docelowa – ich wartość miała zostać oszacowana w późniejszym terminie. Dodatkowo wskaźniki te mierzone są w innych

---

<sup>43</sup> Wersja z dnia 29.09.2017

Działaniach np. 1.2, 3.3 czy 3.4. Oszacowań ich dokonano w odrębnym dokumencie „Metodologia szacowania wartości docelowych wskaźników EFRR (RPO WM 2014-2020). Pierwszym z nich jest „Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie niefinansowe”, w jego przypadku wstępne oszacowania IZ wobec wartości docelowej wynoszą 470. Beneficjent oszacował realizację tego wskaźnika na poziomie 25, co oznacza, że na chwilę obecną wkład Działania 3.2. w poziom realizacji wskaźnika wynosi 0,5%. Drugi wskaźnik dotyczył liczby wspieranych nowych przedsiębiorstw. Wstępna szacunkowa wartość została wyliczona na poziomie 690 przedsiębiorstw, co oznacza, że na chwilę obecność wskaźnik zostałby zrealizowany na poziomie 0,3% (przy czym realnie wartość ta będzie większa, gdy weźmie się pod uwagę inne Działania). Nie została oszacowana w SzOOP wartość wskaźnika rezultatu bezpośredniego dotyczącego liczby przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie. Wartość docelowa zadeklarowana w zawartej umowie wynosi 25.

W celu korekty szacunkowych wyliczeń należy wziąć pod uwagę kwestie związane z zainteresowaniem konkursem, które omawiane szczegółowo będzie w dalszej części raportu. W tym miejscu kluczowym problemem jest zapis w opisie RPO WM 2014-2020, mówiący o wspieraniu przez IOB-y przedsiębiorstw funkcjonujących nie dłużej niż 24 miesiące, który może utrudnić rekrutację przedsiębiorców do projektów, co natomiast może wpłynąć na brak osiągnięcia docelowego poziomu wskaźników. Problem ten obrazuje poniższy cytat.

... przystąpiono już [w projekcie] do wstępnych działań w zakresie rekrutacji, i na przykład okazało się, że jest trudno zrekrutować te przedsiębiorstwa do 24 miesięcy, które byłyby zainteresowane. W ogóle było takie założenie, że to ma być przedsiębiorstwo technologiczne, więc ogólnie te warunki były wąskie. Tych działań, dla rozpoczynających działalność, dla młodych przedsiębiorców jest stosunkowo dużo aktualnie. No i faktycznie **może być problem z pozyskaniem takiej grupy**. Tym bardziej, że z naszych doświadczeń wynika, że przedsiębiorcy, jeżeli już są przedsiębiorcami, to wolą uzyskiwać dotację bezpośrednie, niż brać udział w projektach, w których można się tylko szkolić, albo korzystać z czegoś, ale nie są to środki finansowe.

Wywiad indywidualny z przedstawicielem administracji publicznej

Warto zwrócić uwagę, że celem priorytetowym IZ było osiągnięcie wskaźników ram wykonania założonych na 2018 rok. Działanie 3.2. nie miało określonych wartości wskaźników do osiągnięcia do tego roku. Jeżeli liczba wybranych projektów w kolejnych konkursach będzie na poziomie liczby projektów wybranych w konkursie w 2017r., istnieje zagrożenie niezrealizowania zakładanych wartości wskaźników.

### 1.2.3 Działanie 3.3

#### Poddziałanie 3.3.1

W SZOOP nie oszacowano wartości docelowych wskaźników produktu i rezultatu. Poddziałanie to polega na finansowaniu projektów promujących umiędzynarodowienie gospodarki małopolskiej na przedsięwzięciach informacyjno-promocyjnych o charakterze krajowym (wskaźnik: *Liczba wspartych przedsięwzięć informacyjno-promocyjnych o charakterze krajowym*) i zagranicznym (wskaźnik: *Liczba wspartych przedsięwzięć informacyjno-promocyjnych o charakterze międzynarodowym*), w których mogą uczestniczyć, a więc otrzymać wsparcie pośrednie, przedsiębiorcy (wskaźnik: *Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie*). Wsparcie ma charakter niefinansowy, więc wskaźnik -

*Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie niefinansowe – jest tożsamy ze wskaźnikiem Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie.)*

Do chwili obecnej zakontraktowano 16 projektów, w ramach których beneficjenci planują realizację 177 przedsięwzięć o charakterze międzynarodowym i 142 przedsięwzięć o charakterze krajowym. Według szacunków beneficjentów, w przedsięwzięciach tych weźmie udział ponad 1800 przedsiębiorców. Zakontraktowano 42,2 mln zł co stanowi 36,7% alokacji. Prognozując na tej podstawie wartości docelowe wskaźników można szacować, że przy wykorzystaniu całej alokacji na poddziałanie wskaźniki mogą osiągnąć wartości bliskie 400 przedsięwzięć krajowych i zagranicznych, w których weźmie udział ponad 5000 przedsiębiorców. Oszacowanie to jest jednak bardzo przybliżone, i to zarówno w odniesieniu do wskaźnika dotyczącego liczby wspartych przedsięwzięć o charakterze informacyjno-promocyjnym, jak i liczby uczestniczących w nich przedsiębiorstw. Nie wydaje się, aby przy tego typu interwencji można było stosować precyzyjne miary. W takich projektach działania są zróżnicowane i mogą obejmować zarówno duże jak i bardziej kameralne przedsięwzięcia o różnym zasięgu, jeśli chodzi o grupę docelową - przedsiębiorców. Podobnie przybliżone prognozy można przeprowadzać dla wskaźników rezultatu. Potwierdza to rozkład planowanych wartości wskaźników w zakontraktowanych projektach, który charakteryzuje się dużym rozrzutem<sup>44</sup>. W szczególności duży rozrzut wartości ma wskaźnik produktu mówiący o liczbie wspartych przedsiębiorstw (od 35 do 455), czy rezultatu w postaci liczby kontaktów biznesowych<sup>45</sup> (od 1 do 980). Mniej zróżnicowane są wartości wskaźnika rezultatu *Liczba podpisanych kontraktów handlowych* (od 2 do 23)<sup>46</sup>. Stosując podobną logikę można oszacować jego przybliżoną wartość docelową na ok. 230 kontraktów handlowych.

### **Poddziałanie 3.3.2**

W poddziałaniu 3.3.2. założono<sup>47</sup>, że dotacje w zakresie umiędzynaradawiania i nowych modeli biznesowych otrzyma 200 MSP. Ponieważ w działaniu tym jedynym instrumentem wsparcia jest dotacja, wskaźnik *Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie*, przyjmie taką samą wartość: jaką ma wskaźnik *Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje*, czyli 200.. W chwili obecnej podpisano 85 umów na kwotę 27,0 mln zł, w tym wkład ze środków publicznych wyniósł 11,5 mln zł. Alokacja środków publicznych na to poddziałanie wynosi obecnie (wkład UE) 42,5 mln zł. Wobec tego zostało jeszcze 31,0 mln zł na realizację tego poddziałania. Działanie cieszyło się bardzo dużym zainteresowaniem wnioskodawców można zatem się spodziewać kolejnych (31,0 mln zł /11,5 mln zł\*85) 230 umów (łącznie 315 umów). Jeśli przyjmiemy odsetek „powtarzalnych” beneficjentów na poziomie 30%<sup>48</sup> to wyżej wymienione wskaźniki dla firm „unikatowych” wyniosą 220. Wynika stąd, że wartości docelowe wskaźników w 2023 roku, przy zachowaniu obecnej alokacji na poddziałanie 3.3.2. nie są zagrożone.

Wskaźnik *Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje)* w zakontraktowanych 85 umowach wyniósł 15,5 mln zł. W tych projektach przeciętnie 1 zł środków publicznych wygenerowało 1,35 zł środków prywatnych lub mówiąc inaczej - wkład prywatny w

<sup>44</sup> Różnica pomiędzy wartością maksymalną i minimalną wskaźników w projektach

<sup>45</sup> Dowodami potwierdzającymi realizację wskaźnika będą, np.: prowadzona wymiana informacji handlowych pomiędzy potencjalnymi partnerami gospodarczymi, podpisane listy intencyjne zawierające wstępną deklarację zamierzeń potencjalnych partnerów gospodarczych, udokumentowane spotkania (raport ze spotkania wraz z agendą spotkania oraz listą obecności uczestników spotkania wraz z poczynionymi ustaleniami), listy kontaktów, itp., stanowiące efekt udziału, np. w przedsięwzięciu targowo – wystawienniczym, czy misji gospodarczej.

<sup>46</sup> Liczba kontraktów handlowych (umowy kupna - sprzedaży) podpisanych przez przedsiębiorstwa z partnerami z zagranicy w wyniku udzielonego wsparcia

<sup>47</sup> Załącznik 2 do SZOOP

<sup>48</sup> Metodologia szacowania wartości docelowych wskaźników.....



budżecie projektu stanowił 57,4%. Udział ten jest niższy niż zakładany (67,4%). Dokonując projekcji obecnej proporcji środków prywatnych i publicznych projektów na prognozę programowania omówioną w poprzednim akapicie otrzymamy szacowaną wartość końcową wskaźnika *Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje)* na poziomie 57,3 mln zł (czyli 13,5 mln EUR, przy kursie 4.2493 PLN/EUR). Widać stąd, że wartość docelowa zostanie osiągnięta.

Także osiągnięcie wartości docelowej kolejnego wskaźnika *Liczba przedsiębiorstw, które wprowadziły zmiany organizacyjno-procesowe* nie jest zagrożone. W umowach dotychczas podpisanych 74 na 85 projektodawców (87,0%) zakłada, że efektem projektu będą zmiany organizacyjno-procesowe w firmie. Przy szacowaniu wartości docelowej tego wskaźnika zakładano, że efekt taki osiągnie co czwarty (25%) beneficjent. Ponieważ osiągnięcie takiego efektu nie wydaje się trudne można przyjąć, że wskaźnik ten jeśli został zadeklarowany zostanie również osiągnięty. Zatem wartość docelowa wskaźnika dla poddziałania zostanie znacznie przekroczona (może osiągnąć wartość 190). Pod znakiem zapytania jest racjonalność monitorowania tego wskaźnika. Tak dobry wynik w pierwszym konkursie zawdzięcza on temu, że jest jednym ze wskaźników, które jest oceniany punktowo. Zachęca to wnioskodawców do deklarowania takich zmian w projektach. Ponieważ „zmiany organizacyjno-procesowe” są terminem bardzo pojemnym, beneficjenci nie będą mieli trudności w wykazaniu takich zmian na koniec projektu. Potwierdzają to wnioski z realizacji projektów zakontraktowanych w konkursie. Pojawiają się tam takie „zmiany organizacyjno-procesowe” jak: przeniesienia działu eksportu do innego skrzydła budynku, zakup wózka widłowego, do transportu w magazynie towarów przeznaczonych na eksport, czy wprowadzenie skanerów do skanowania kodów kreskowych produktów eksportowanych. Wydaje się, że należałoby zrezygnować z premiowania wniosków wprowadzających „zmiany organizacyjno-procesowe” (nie rezygnując z ich monitorowania), co pozwoliłoby na uniknięcie rejestrowania fikcyjnych zmian. Niestety w ogłoszonym właśnie drugim konkursie premia za zmiany organizacyjno-procesowe pozostała.

Wartości docelowe wskaźników rezultatu *Liczba kontraktów handlowych zagranicznych podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji* i *Liczba kontaktów biznesowych* nie zostały oszacowane w SZOOP. Oba wskaźniki pozostają ze sobą w relacji – od liczby kontaktów biznesowych w jakiś sposób zależy liczba podpisanych kontraktów. Statystycznie, na dużych próbach, zapewne udałoby się ustalić bardziej precyzyjnie proporcje kontaktów biznesowych i handlowych. Szacując to na podstawie próbki 85 zakontraktowanych projektów i deklarowanych w nich wskaźników można tylko zaobserwować, że beneficjenci przeciętnie „wierzą”, że co trzeci (35%) ich kontakt biznesowy przełoży się na kontrakt handlowy. Założenie to można uznać za dość optymistyczne. Jeżeli jednak przyjąć je jako prawdziwe w sytuacji, kiedy średnio w 84<sup>49</sup> projektach zakłada się 74 kontakty biznesowe wyniku realizacji projektu, to w w 315 projektach można będzie oczekiwać ok. 23 000 kontaktów biznesowych i ok.8000 kontraktów handlowych. Prognozowanie liczby kontraktów na podstawie liczby kontaktów biznesowych jest zatem bardzo przybliżone, na co dodatkowo wpływa dość pojemna definicja „kontaktu biznesowego”. Kolejne lepsze przybliżenie będzie można uzyskać w przyszłości, analizując większą liczbę już zrealizowanych projektów i zrealizowanych w nich liczbę kontaktów i kontraktów biznesowych.

#### 1.2.4 Działanie 3.4

---

<sup>49</sup> Z szacowania wyłączono jeden z projektów, w którym założono 3200 kontaktów biznesowych, jako znacznie odbiegający od przeciętnej.

### Poddziałania 3.4.1 i 3.4.2

W poddziałaniach 3.4.1 i 3.4.2 założono, iż wsparcie w postaci pożyczki otrzyma łącznie 665 unikatowych przedsiębiorstw<sup>50</sup> z czego 360 stanowić będą tzw. startupy czyli przedsiębiorstwa działające na rynku nie dłużej niż 24 miesiące. Na chwilę obecną wartość wskaźników dot. liczby wspartych firm wynosi zero z uwagi na fakt, iż dopiero we wrześniu 2017 roku BGK zawarł umowy z pośrednikami finansowymi, którzy wygrali przetarg (aczkolwiek trzeba podkreślić, że Małopolska była trzecim województwem w kraju, w którym zawarto umowy z pośrednikami). Należy natomiast zakładać, iż osiągnięcie założonych wartości docelowych nie jest zagrożone. BGK przeznaczył na realizację zamówienia 63 mln zł co stanowi ¼ łącznej kwoty jaką będzie mógł przeznaczyć z poddziałań 3.4.1 i 3.4.2 RPO WM 2014-2020 na pożyczki w województwie małopolskim. Dokumentacja przetargowa przewidywała, iż w ramach owych 63 mln zł udzielonych zostanie 365 pożyczek z czego 170 startupom. Przyjmując za Urzędem Marszałkowskim, iż umowy odsetek powtarzalnych ostatecznych odbiorców wyniesie 20% daje to 292 unikatowe przedsiębiorstwa, które otrzymają pożyczki. Biorąc pod uwagę, iż w kolejnych trzech transzach Bankowi zostanie wypłacone 189 mln zł należy oczekiwać, iż kwota ta przełoży się na 876 unikatowych pożyczkobiorców co oznacza, że łącznie w poddziałaniach 3.4.1 i 3.4.2 można spodziewać się 1168 ostatecznych odbiorców. Osiągnięcie założonych wartości docelowych nie jest więc zagrożone. Należy natomiast zauważyć, że w przypadku każdego z poddziałań wartość docelowa była liczona od wyższej niż rzeczywista alokacja na instrumenty finansowe – w poddziałaniu 3.4.1 przyjęto, że będzie to 31,45 mln euro a w poddziałaniu 3.4.2 58 mln euro podczas gdy zgodnie z indykatywnym planem finansowym alokacja to odpowiednio 20 mln euro oraz 40 mln euro. Biorąc powyższe pod uwagę należy rekomendować ponowne obliczenie wartości docelowej wskaźnika.

Kolejny, wspólny dla obu poddziałań wskaźnik, dotyczy wartości inwestycji prywatnych uzupełniających wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw. Zgodnie z metodologią szacowania wartości docelowych wskaźników przyjęto, że minimalna wysokość wkładu własnego pożyczkobiorcy wyniesie 20% - zarówno w przypadku start-upów jak i pozostałych przedsiębiorstw. Założenie to nie koresponduje z parametrami instrumentów finansowych na jakie BGK ogłosił przetarg. Zgodnie bowiem z kartami produktów *udział jednostkowej pożyczki w koszcie realizowanego przedsięwzięcia może stanowić do 100% jego wartości* co oznacza, iż pośrednicy finansowi nie mają obowiązku wymagania od ostatecznych odbiorców wkładu własnego. To pośrednik, biorąc pod uwagę kondycję finansową przedsiębiorstwa jak również ryzyko projektu, każdorazowo będzie rozstrzygał o wysokości wkładu własnego. Z tego względu osiągnięcie założonej wartości docelowej może nie być możliwe. Ponadto w przypadku każdego z poddziałań wartość docelowa była liczona od wyższej niż rzeczywista alokacja na instrumenty finansowe. Biorąc powyższe pod uwagę należy rekomendować ponowne obliczenie wartości docelowej wskaźnika, która powinna być poprzedzona ustaleniem jaka była średnia wartość wkładu własnego wymaganego przez pośredników oferujących pożyczki w ramach MRPO a także rozmowami z BGK nt. tego czy wartość ta może istotnie różnić się w obecnej perspektywie finansowej. Najbardziej optymalną sytuacją byłoby wstrzymanie się z oszacowaniem wartości wskaźnika do momentu gdy wybrani w przetargu pośrednicy uruchomią akcję pożyczkową i na podstawie pierwszych doświadczeń możliwe będzie ustalenie jakiego średniego wkładu własnego oczekują od przedsiębiorców. Należy również podkreślić, iż Instytucja Zarządzająca nie ma praktycznie żadnej możliwości reakcji w sytuacji gdyby okazało się, że osiągnięcie wartości wskaźnika jest zagrożone nie może bowiem narzucić funduszom obowiązku wymagania określonego wkładu własnego od ostatecznych odbiorców. Poza tym należy pamiętać, że wyższy wkład własny ogranicza dostępność do instrumentu a podstawowym założeniem instrumentów finansowych w obecnej perspektywie finansowej jest niwelowanie zjawiska luki finansowej co oznacza, że powinny być

---

<sup>50</sup> Dane z załącznika nr 2 do SzOOP

dostępne dla firm, które nie miałyby szansy na pozyskanie finansowania z rynku komercyjnego. Tym samym wsparcie powinno być relatywnie łatwo dostępne.

### Poddziałania 3.4.3 i 3.4.4

W poddziałaniach 3.4.3 i 3.4.4 założono wsparcie łącznie 47 przedsiębiorstw z czego 32 mają stanowić tzw. startupy. Z metodologii szacowania wartości docelowych wskaźników wynika, że wartości te dotyczą wyłącznie przedsiębiorstw wdrażających wyniki prac B+R tj. nie są uwzględniane firmy, które uzyskały dotację na projekty typu B w poddziałaniu 3.4.4 (OZE i biokomponenty). Sytuacja taka wynika z faktu, iż w momencie opracowania metodologii szacowania wskaźników typ B projektów nie był przewidziany do realizacji w ramach poddziałania 3.4.4.

Na koniec września liczba zawartych umów o dofinansowanie w poddziałaniu 3.4.3 wynosi jedynie 2. Można spodziewać się w najbliższym czasie podpisania kolejnych trzech umów (łącznie 5 projektów zostało rekomendowanych do dofinansowania). Z informacji uzyskanych od przedstawiciela MCP nie wynika by istniało ryzyko niezawarcia tych umów. Tym samym w odniesieniu do poddziałania 3.4.3 wskaźnik zostanie osiągnięty w 15%. Można natomiast mieć pewne obawy dotyczące tego czy w ramach poddziałania uda się wesprzeć 32 startupy. Doświadczenia z pierwszego naboru wskazują bowiem, iż zainteresowanie aplikowaniem o środki jest bardzo niewielkie – złożonych zostało jedynie 9 wniosków o dofinansowanie, których wartość nie przekraczała 70% wartości alokacji na konkurs. Wartość wnioskowanego dofinansowania w rekomendowanych do dofinansowania projektach to 7 465 918,52 zł co stanowi jedynie 10,3% alokacji na działanie. Wydaje się, że bez zmian w konstrukcji działania i warunkach przyznawania wsparcia wsparcie w kolejnych naborach 27 firm może być utrudnione. Szerzej wątek ten został opisany w rozdziale trzecim. Warto również zauważyć, iż wartość wskaźnika oszacowano przyjmując, że alokacja na poddziałanie wyniesie 5,55 mln euro, średnie dofinansowanie wyniesie 400 tys. zł a odsetek powtarzalnych beneficjentów 20%. Tymczasem zgodnie z indykatywnym planem finansowym alokacja to 17 mln euro a średnie dofinansowanie o jakie ubiegali się wnioskodawcy to niemal 2 mln zł. W opinii ewaluatora w działaniu nie będzie też powtarzających się beneficjentów – trudno wyobrazić sobie startup, który w krótkim odstępie czasu realizowałby 2 projekty dotyczące wdrożeń wyników prac B+R.

W poddziałaniu 3.4.4 – typ A nie została zawarta jeszcze żadna umowa o dofinansowanie natomiast z opublikowanego trzeciego października rozstrzygnięcia konkursu wynika, że rekomendowanych do dofinansowania jest 39 projektów. Wartość docelowa wskaźnika zostanie więc najprawdopodobniej przekroczona. W typie B zawarte zostały dwie umowy.

W obu poddziałaniach przyjęto wskaźnik liczby przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla firmy. W poddziałaniu 3.4.4 uznano, iż każda firma objęta wsparciem z uwagi na istotę dofinansowanego projektu takowy produkt wprowadzi stąd wartość wskaźnika jest równa wartości wspartych unikatowych przedsiębiorstw. W poddziałaniu 3.4.3 wartość wskaźnika nie została oszacowana natomiast biorąc pod uwagę, że wsparcie udzielane jest na identyczne typy projektów co w poddziałaniu 3.4.4 należałoby przyjąć, że również w tym przypadku wartość wskaźnika powinna się równać wartości wskaźnika dotyczącego liczby wspartych przedsiębiorstw.

W obu poddziałaniach wykorzystywany jest wskaźnik: *Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw definiowany jako: łączna wartość wkładu prywatnego w realizowany projekt, który uzyskał pomoc państwa w formie bezzwrotnej dotacji, wliczając również wydatki niekwalifikowalne w ramach projektu.* Jego wartość w poddziałaniu 3.4.3 oszacowano na 7 mln euro. W przypadku poddziałania 3.4.4 ustalenie wartości wskaźnika w oparciu o zapisy metodologii szacowania nie jest możliwe. Zgodnie bowiem z metodologią przyjęto założenie, że dotacje w priorytecie 3c dotyczą 30 mln euro z czego 10 mln euro to doradztwo a 20 mln euro to wdrożenia



wyników prac B+R. Przyjęto ponadto założenie, że relacja wkładu prywatnego do dofinansowania z EFRR to 260% co dawałoby wkład prywatny na poziomie 78 mln euro ( $10 \cdot 2,6 + 20 \cdot 2,6$ ). Równocześnie w metodologii zawarto następujący zapis: *Mając jednak na uwadze, że przedsiębiorcy w zakresie doradztwa będą mogli być zainteresowani wykorzystywaniem pomocy de minimis oraz, że skala kosztów niekwalifikowalnych może być znacząco mniejsza w ramach tego typu wsparcia, w porównaniu do wsparcia inwestycyjnego, przeprowadza się korektę kwoty 78 mln EUR 50% w dół.* Pierwsza część zapisu sugeruje, że korekta powinna dotyczyć wyłącznie wkładu prywatnego dotyczącego doradztwa czyli 26 mln EUR powinno zostać obniżone do 13 mln EUR a kwota 52 mln EUR powinna pozostać niezmienną. Tymczasem 50% korekta została nałożona również na wkład prywatny związany z wdrożeniami prac B+R. Kwestia wymaga więc wyjaśnienia.

Abstrahując od powyższego kluczowe znaczenie z punktu widzenia wartości wskaźnika mają: wysokość alokacji na poddziałanie oraz udział wkładu prywatnego w wartości projektu ogółem. W przypadku poddziałania 3.4.3, na co już wskazywano, przyjęto, że alokacja na poddziałanie to 5,55 mln euro podczas gdy w rzeczywistości jest ponad trzykrotnie wyższa. Z kolei relacja wkładu własnego do dofinansowania EFRR to 260% co obliczono w oparciu o doświadczenia z działania 2.1 MRPO; uznano natomiast, że relacja ta będzie o połowę niższa. Tymczasem w przypadku projektów rekomendowanych do dofinansowania<sup>51</sup> w pierwszym naborze w poddziałaniu 3.4.3 relacja ta wynosi 311% (relacja całkowitej wartości projektu do kwoty dofinansowania). Należałoby ponownie obliczyć wartość wskaźnika przynajmniej posługując się rzeczywistą wartością alokacji. Przyjmując, że w odniesieniu do wszystkich rekomendowanych do dofinansowania projektach zostaną zawarte umowy o dofinansowanie wartość wskaźnika wyniesie 15 730 355 mln zł czyli 3 709 989 mln euro (przy kursie 4,24).

Jeżeli chodzi o wskaźniki rezultatu to zgodnie z załącznikiem nr 2 do SzOOP ich zestaw w każdym z poddziałań jest tożsamy – monitorowana jest liczba wprowadzonych innowacji produktowych, liczba wprowadzonych innowacji procesowych oraz wzrost zatrudnienia w przedsiębiorstwach. W opinii ewaluatora 2 pierwsze wskaźniki niosą ze sobą niską wartość informacyjną ponieważ wiedza li tylko o liczbie wdrożonych innowacji nie mówi nic o ich jakości ani ich wpływie na funkcjonowanie firmy. Trudno też wyobrazić sobie jednolitą metodologię szacowania wartości wskaźnika, którą mieliby stosować wszyscy beneficjenci – jej opracowanie z uwagi na złożoną naturę działalności innowacyjnej nie jest możliwe. Z tych względów w opinii ewaluatora bez istotnej szkody dla wiedzy nt. rezultatów udzielanego wsparcia można zrezygnować ze wskaźników dotyczących liczby wdrożonych innowacji w przyszłej perspektywie finansowej.

Trzeci ze wskaźników rezultatu dotyczy wzrostu zatrudnienia. Wskaźnik jest jak najbardziej uzasadniony i niesie dużą wartość informacyjną. Z metodologii szacowania wartości wskaźników wynika, że podstawą określenia jego wartości mają być doświadczenia z poprzedniej perspektywy finansowej związane z działaniem 2.1 MRPO. W naszej opinii nie jest to do końca dobry punkt odniesienia z uwagi na różne charakterystyki wspieranych projektów w tym działaniu a poddziałaniach 3.4.3 i 3.4.4. Otóż w działaniu 2.1 dofinansowywano przede wszystkim aktywność inwestycyjną firm, niekoniecznie związaną z działalnością innowacyjną a tym bardziej wdrażaniem wyników prac B+R. Wsparto aż 1634 projekty. Tymczasem omawiane poddziałania mają zdecydowanie bardziej elitarny charakter (tylko 47 firm planowanych do wsparcia) będąc adresowanymi tylko do podmiotów wdrażających wyniki prac B+R. Z tego względu uważamy, że oszacowanie wartości wskaźnika

---

<sup>51</sup> Uważamy, że nie powinny być brane pod uwagę projekty nierekomendowane do dofinansowania. Są to projekty, które z uwagi na negatywną ocenę nie otrzymują dofinansowania tym samym nie mają szansy przyczynić się do osiągnięcia wartości wskaźnika. Ponadto powodem negatywnej oceny mogły być np. nierealne założenia dotyczące montażu finansowego – np. w jednym z odrzuconych projektów założono, że jego wartość całkowita będzie ponad sześciokrotnie większa od kwoty dofinansowania (31 mln 401 tys. zł w stosunku do 4 mln 999 tys. zł) co jest relacją wysoce niestandardową.

powinno zostać dokonane w oparciu o deklaracje składane przez wnioskodawców w dotychczas ogłoszonych konkursach w ramach analizowanych poddziałań. Sugerujemy wzięcie pod uwagę tylko te wnioski, które zostały rekomendowane do dofinansowania. Wynika z nich, iż w poddziałaniu 3.4.3 w pięciu projektach planowane jest zatrudnienie ośmiu osób natomiast w poddziałaniu 3.4.4 w 39 projektach 167 osób. Z uwagi na fakt, iż w jednym projekcie planuje się zatrudnienie aż 28 podmiotów w celu obliczenia liczby miejsc pracy tworzonych w przeliczeniu na przedsiębiorstwo sugerujemy posłużenie się medianą zamiast średnią.

### **Poddziałanie 3.4.5**

W poddziałaniu przyjęto 3 wskaźniki produktu z czego wartość docelowa dwóch – liczba firm otrzymujących wsparcie oraz liczba firm otrzymujących dotację jest tożsama i wynosi 800 (wartość pośrednia to 160). Aktualna wartość wskaźnika to 88 (jest równa liczbie dofinansowanych projektów). Patrząc wyłącznie przez pryzmat alokacji na działanie należałoby uznać, iż osiągnięcie wartości docelowej wskaźnika nie jest zagrożone – dofinansowanie owych 88 projektów skonsumentuje zaledwie 3,6% alokacji na poddziałanie.

W jedynym z dotychczas ogłoszonych konkursów wartość złożonych wniosków stanowiła niecałe 34% alokacji na konkurs. Nie świadczy to o niskim zainteresowaniu tym schematem wsparcia – złożone zostały 163 wnioski o dofinansowanie lecz o zbyt wysokiej alokacji na poddziałanie w stosunku do wartości wsparcia - maksymalna wysokość bonu to 20 tys. zł. Oznacza to, że skonsumentowanie całej alokacji<sup>52</sup> wymagałoby przyznania 2018 bonów co wydaje się być trudne. Z tego względu zalecić należy obniżenie alokacji na poddziałanie 3.4.5 lub podwyższenie średniej wartości bonu ewentualnie powierzenie wdrażania poddziałania zewnętrznemu operatorowi (o czym dalej). Należy również zaktualizować metodologię szacowania wartości wskaźnika ponieważ założono w niej, że średnia wartość bonu to 25 tys. zł podczas gdy jego wysokość nie może przekroczyć 20 tys. zł a średnia w 88 dofinansowanych projektów to mniej niż 18 tys. zł.

W poddziałaniu 3.4.5 również wykorzystano wskaźnik: *Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw*. Jego wartość wynikająca z 88 zawartych umów o dofinansowanie to 605 002 zł. Z kolei średnia relacja wkładu prywatnego do wartości dofinansowania to niecałe 140% stąd przyjęte w metodologii szacowania wartości docelowej wskaźników założenie, że relacja ta wyniesie 130% okazało się być słuszne.

Zgodnie z załącznikiem nr 2 do SzOOP w ramach poddziałania nie planuje się wskaźników o charakterze rezultatu bezpośredniego..

## **1.3 Stosunek nakładów poniesionych na realizację założeń programowych do rezultatów**

### **1.3.1 Działanie 3.1**

Zgodnie z indykatywnym planem finansowym na projekty w ramach działania 3.1 alokowano prawie 255 mln zł. Na chwilę obecną trudno wypowiedzieć się o stosunku nakładów do rezultatów z uwagi na fakt, iż zawarte zostały dopiero 3 umowy (1 w ramach poddziałania 3.1.1 i 2 w ramach poddziałania 3.1.2). Umowy zostały zawarte w sierpniu/wrzeźniu 2017 roku, tak więc realizacja projektów znajduje

---

<sup>52</sup> Alokację pomniejszono o 5% na koszty zarządzania

się w początkowej fazie. Dotychczasowa kontraktacja gwarantuje wykorzystanie jedynie 3,5% dostępnej alokacji finansowej. Jeśli nie zostaną zmienione warunki dostępu do działania 3.1 to wydaje się, że konieczne będzie dokonanie realokacji środków co najmniej z poddziałania 3.1.1, ponieważ 4 zidentyfikowane projekty pozakonkursowe nie wykorzystają dostępnych środków (o powodach takiego stanu rzeczy piszemy w dalszej części raportu w rozdz. dot. zainteresowania wsparciem). Może się nawet okazać, że pula środków do przesunięcia będzie relatywnie duża – jest to ściśle związane z zakresem projektu *Kompleksowe przygotowanie terenów inwestycyjnych Strefy Aktywności Gospodarczej - Nowa Huta Przyszłości*, gdzie planowane jest dofinansowanie na poziomie niemal 65 mln zł (tj. ok. 60% wartości całej alokacji). W trakcie badania pojawiły się sugestie, że zakres projektu może być docelowo mniejszy, co wynika z uwarunkowań, jakie należy spełnić, aby uzyskać wsparcie zgodnie z warunkami określonymi dla poddziałania 3.1.1 oraz etapu oceny, na którym znajdują się obecnie projekty. Z racji dużych rozstępów w wartości dofinansowania poszczególnych projektów nie jest zasadne porównywanie ich średnich wartości.

Maksymalny całkowity poziom dofinansowania wydatków kwalifikowalnych na poziomie projektu wynosi 85%. Założono, że w przypadku projektów generujących dochód po ukończeniu poziom dofinansowania należy ustalić w oparciu o metodę luki w finansowaniu. Minimalny wkład własny wnioskodawcy wynosi 15% wydatków kwalifikowanych projektu. Nie określono minimalnej i maksymalnej wartości dofinansowania projektu, co jest rozwiązaniem słusznym ze względu na zróżnicowanie potrzeb inwestycyjnych w ramach poszczególnych projektów dotyczących zagospodarowania terenów inwestycyjnych.

Warto też pamiętać, że realizacja działania 3.1 odbywa się z wykorzystaniem instrumentów terytorialnych tj. ZIT (poddziałanie 3.1.1) i SPR (poddziałanie 3.1.2), które w swoje mechanizmy działania mają wpisane założenie o zwiększaniu efektywności wydatkowania wsparcia publicznego. W poddziałaniu 3.1.1 w systemie realizacji funkcjonuje Instytucja Pośrednicząca, która jest podmiotem odpowiedzialnym za ocenę w zakresie kryteriów zgodności lub stopnia zgodności ze Strategią ZIT (Stowarzyszenie Metropolia Krakowska). Alokacja przeznaczona na poddziałanie 3.1.2 została z kolei podzielona na subregiony województwa małopolskiego: Krakowski Obszar Metropolitalny (KOM), subregion tarnowski, sądecki, podhalański i Małopolska Zachodnia.

Beneficjentami wsparcia w ramach działania 3.1 są i będą głównie JST lub spółki JST (jak np. Kraków Nowa Huta Przyszłości S.A. – spółka utworzona przez miasto Kraków i Województwo Małopolskie - wnioskodawca w ramach poddziałania 3.1.1). Oznacza to, że efektywność wydatkowania środków będzie dodatkowo zabezpieczona poprzez stosowanie procedur realizacji projektów wymuszających optymalną efektywność np. PZP. Ponadto wnioski złożone w ramach działania 3.1 podlegają ocenie wykonalności finansowej, co stanowi jeszcze jeden mechanizm zwiększający efektywność wydatkowania środków.

Analiza deklaracji wnioskodawców pozwalająca ocenić efekt jałowej straty (deadweight) wskazuje, że tylko w ok. 1/3 przypadków projekt byłby realizowany. Należy jednak zwrócić uwagę, że projekty te byłyby: odłożone w czasie, zakres zostałby ograniczony, a okres realizacji wydłużony. Żaden badany respondent nie zrealizowałby projektu w takim zakresie i czasie jak to zostało założone we wniosku dotacyjnym. Biorąc dodatkowo pod uwagę specyfikę projektów i potencjalnych beneficjentów (głównie JST, które dysponują ograniczonymi możliwościami finansowymi w zakresie działań inwestycyjnych) można zakładać, że wsparcie w ramach działania 3.1 nie jest zagrożone wystąpieniem efektu jałowej straty.

Dyskusyjną kwestią są mechanizmy gwarantujące efektywność wpisaną bezpośrednio w interwencję publiczną w ramach działania 3.1. Chodzi m.in. o ograniczenia w zakresie możliwości oferowania terenów inwestycyjnych dużym przedsiębiorstwom (o odsetek zajętego terenu przez duże

przedsiębiorstwo jest pomniejszane dofinansowanie, co powoduje, że wnioskodawcy de facto rezygnują z dużych przedsiębiorstw jako użytkowników oferowanych stref). Z jednej strony jest to mechanizm gwarantujący realizację polityk publicznych (szczególnie unijnego, krajowego i regionalnego) w zakresie wsparcia MŚP, ale z drugiej strony jest jednocześnie mechanizmem, który w istotny sposób ogranicza efekty, które można by osiągnąć dzięki wsparciu SAG (głównie w zakresie tworzenia miejsc pracy).

### 1.3.2 Działanie 3.2

Alokacja środków przeznaczonych na Działania 3.2. wyniosła 76,5 mln zł. Obecna kontrakcja wynosi 2 458 803,50 zł, czyli ok 3% przeznaczonych środków. Na chwilę obecną (lipiec 2017 r.) została podpisana jedna umowa, etap na którym jest ten projekt uniemożliwia zbadanie efektywności kosztowej. W przypadku tego Działania, trudno też analizować średnią wartość dofinansowania. W przypadku projektów nie wybranych, tylko 3 projekty przeszły ocenę formalną. Średnia dotacji UE dla tych wniosków wyniosła 1 928 405,23 zł.

Z założenia wsparcie w ramach Działania udzielane jest w formie dotacji, gdzie maksymalna kwota dofinansowania (w przypadku projektów nie objętych pomocą publiczną) wynosi 85%. W przypadku projektów objętych pomocą publiczną poziom dofinansowania wynika z odrębnych przepisów prawnych dotyczących pomocy publicznej. W przypadku tych projektów objętych pomocą publiczną może wystąpić zagrożenie niskiej efektywności dla samych beneficjentów (co wpływa na zainteresowanie realizacją projektu w ramach Działania 3.2) jak i popytem na późniejsze usługi (realizacja wskaźników dotyczących liczby wspartych przedsiębiorstw). Szacuje się, że w przypadku pomocy publicznej kwota dofinansowania może wynieść ok 50%, co oznacza że beneficjent dodatkowo musiałby pokryć część kosztów świadczonej usługi. W przypadku pomocy publicznej istnieje też konieczność poniesienia dużego wkładu własnego przez beneficjenta. Biorąc pod uwagę wartość złożonych projektów, wkład własny byłby na poziomie ok 0,5-1mln zł, co dla niektórych podmiotów może być barierą wpływającą na niezłożenie wniosku. Generalnie sytuacja ta najprawdopodobniej przełożyłaby się to na wyższą cenę usługi skierowanej do ostatecznego odbiorcy, którą pokryć by musiał odbiorca. Obniżyłoby to popyt na oferowane przez IOB usługi.

Analiza pytania z badania ilościowego odnośnie efektu jałowej starty (deadweight) wskazuje, że trzech na pięciu badanych wnioskodawców podjęłoby się realizacji projektu a dwóch nie. Należy jednak zwrócić uwagę, że projekty te byłyby bardziej rozciągnięte w czasie oraz ich zakres musiałby być ograniczony. Żaden badany respondent nie zrealizowałby projektu w takim zakresie i czasie jak to zostało założone we wniosku dotacyjnym. Biorąc dodatkowo pod uwagę specyfikę projektów dotyczących IOB można zakładać, że Działanie nie jest zagrożone wystąpieniem efektu jałowej straty.

### 1.3.3 Działanie 3.3

#### Poddziałania 3.3.1 i 3.3.2

W poddziałaniu 3.3.2 wskaźnik udziału środków własnych (*Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje)*), jest mniejszy o 10 pp. od zakładanego<sup>53</sup>, a więc efektywność wsparcia jest mniejsza od zakładanej. Nie zagraża to wykonaniu tego wskaźnika ze względu na prognozowaną „nadwyżkę” projektów. Niemniej jednak, można rozważyć w kolejnych konkursach premiowanie większego niż minimalnego wkładu własnego przedsiębiorcy, co zwiększyłoby efektywność wykorzystania środków publicznych. Tym bardziej, że w badaniu

<sup>53</sup> Metodologia szacowania wartości docelowych....

ankietowym CATI 69% wnioskodawców deklaruje, że zgromadzenie wkładu własnego nie było żadnym problemem (nie mają też problemu z pozyskaniem finansowania zewnętrznego na ten cel).

Jak wcześniej powiedziano, w przypadku wskaźników rezultatu najbardziej „stabilny” (mały rozrzut wartości) wydaje się wskaźnik *Liczba kontraktów handlowych zagranicznych podpisanych przez przedsiębiorstwa*. Można go użyć do porównania efektywności wsparcia umiędzynarodowienia przedsiębiorstw w poddziałaniach 3.3.1 (wsparcie pośrednie) i 3.3.2 (wsparcie bezpośrednie).

W 3.3.2 średnio na jednego beneficjenta przypada 20<sup>54</sup> podpisanych kontraktów zagranicznych a średnia wielkość dofinansowania przypadająca na 1 podpisany kontrakt to ok. 7 000 zł dofinansowania ze środków publicznych. W przypadku 3.3.1. na 1 podpisany kontrakt zagraniczny przez przedsiębiorstwo uczestniczące w przedsięwzięciach przypada 490 tys. zł ze środków publicznych. Różnica jest bardzo znacząca. Należy jednak pamiętać, że projekty indywidualne przedsiębiorców (wsparcie bezpośrednie) dają korzyści w skali mikro a projekty promocyjne oprócz korzyści w skali mikro (dla przedsiębiorców uczestniczących w projektach), przynieść mają znacznie szersze i długofalowe korzyści dla regionu<sup>55</sup>. Pokazuje to z jednej strony słabe strony monitorowania za pomocą ograniczonej liczby wskaźników, które nie są w stanie scharakteryzować zróżnicowanego charakteru działań, a w szczególności ocenić ich oddziaływanie. Z drugiej strony wskazuje na konieczność zrozumienia specyfiki każdego z działań i poszukiwania ich efektów w innych obszarach.

### 1.3.4 Działanie 3.4

#### Poddziałania 3.4.1 i 3.4.2

Zgodnie z indykatywnym planem finansowym na instrumenty finansowe alokowano prawie 255 mln zł środków z EFRR<sup>56</sup>. Na chwilę obecną trudno wypowiadać się o stosunku nakładów do rezultatów z uwagi na fakt, iż dopiero we wrześniu zawarto umowy z pośrednikami finansowymi wybranymi w przetargu. Z drugiej strony wsparcie udzielane w postaci instrumentów finansowych należy uznać za najbardziej efektywne pod względem kosztowym co wynika z ich zwrotnego charakteru. Ponadto udzielane wsparcie jest oprocentowane (dopuszczalne jest również oprocentowanie rynkowe) co oznacza, iż potencjalnie po przeprowadzeniu obrotu środkami może się okazać, że kwota zwrócona będzie wyższa od kwoty pożyczonej. Kluczowe znaczenie w tym zakresie będzie miała stratowość<sup>57</sup> funduszy. W kartach produktu założono, że wyniesie ona nie więcej niż 15% w przypadku start-upów i 10% w przypadku pozostałych przedsiębiorstw. Straty przekraczające te wartości finansowe pokrywane będą przez pośredników finansowych.

Z efektywnością instrumentów finansowych wiąże się również kwestia opłat za zarządzanie. Ich maksymalna wysokość nie może przekraczać pułapów określonych w rozporządzeniu 1303/2013<sup>58</sup>. Ponadto w przetargu punktowano kryterium ceny obliczane w następujący sposób: oczekiwana stawka wynagrodzenia C(%) x Wkład Funduszu Funduszy dla danej części zamówienia wraz z Prawem Opcji. Podmioty oferujące niższe stawki wynagrodzenia uzyskiwały w kryterium cenowym większą liczbę

<sup>54</sup> Nie uwzględniono jednego projektu, w którym zakłada się 2500 kontraktów zagranicznych.

<sup>55</sup> Jakąś miarą szerszego oddziaływania obu schematów na środowisko przedsiębiorców może być porównanie skali uczestnictwa w obu schematach przedsiębiorców. W 3.3.1 w 16 projektach planuje się udział 1850 przedsiębiorców. W 3.3.2. udział bierze 85 przedsiębiorców, a więc ponad 20-krotnie mniej.

<sup>56</sup> Do tej kwoty należy dodać wkład z budżetu państwa wynoszący 4 489 179 EURO

<sup>57</sup> Odsetek pożyczek niespłaconych

<sup>58</sup>ROZPORZĄDZENIE PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY (UE) NR 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006

punktów co sprzyjało zachowaniu efektywności kosztowej. Ponadto w kryteriach jakościowych również uwzględniono jedno związane z efektywnością, mianowicie „Zdolność pozyskiwania dodatkowych środków”, za które można było otrzymać maksymalnie 15 punktów. Zgodnie z definicją kryterium za każde zadeklarowanie zwiększenia Wkładu Pośrednika Finansowego do Instrumentu Finansowego o każdy 1 punkt procentowy powyżej minimum określonego w Metryce Produktu Finansowego Wykonawca otrzymywał 1 pkt.

Wsparcie powinno też charakteryzować się wysoką efektywnością jeżeli chodzi o adresowanie skali zjawiska luki finansowej. Zgodnie z prezentowanymi w poprzednim rozdziale oszacowaniami realnym jest wsparcie zdecydowanie większej liczby firm aniżeli określona w SzOOP. Sprzyja temu m.in. zapis z kart produktów mówiący o tym, iż co najmniej 30% Limitu Pożyczki musi zostać przeznaczone na Jednostkowe Pożyczki w kwocie do 100.000,00 PLN. W sytuacji braku takiego zapisu pośrednik mógłby się ograniczyć do udzielenia mniejszej liczby pożyczek o maksymalnej dopuszczalnej wartości (1 mln zł).

### **Poddziałania 3.4.3 i 3.4.4**

Zgodnie z indykatywnym planem finansowym na poddziałania 3.4.3 i 3.4.4 alokowano prawie 234 mln zł z czego 69% kwoty przypada na poddziałanie skierowane do firm działających na rynku dłużej niż 24 miesiące mimo, iż takich firm planuje się wesprzeć ponad dwukrotnie mniej aniżeli startupów w poddziałaniu 3.4.3. Wynika to faktu, iż w przypadku startupów, zgodnie z regulaminem konkursu, maksymalna wysokość wydatków kwalifikowanych to 10 mln zł podczas gdy w przypadku pozostałych przedsiębiorstw to 25 mln zł co powinno przekładać się na średnią wartość dofinansowania. Dotychczasowe doświadczenia nie wskazują jednak na taką zależność średnie wnioskowane dofinansowanie w poddziałaniu 3.4.3 to 2 mln 159 tys. zł podczas gdy w poddziałaniu 3.4.4 (typ A) 2 mln 156 tys. zł<sup>59</sup>. Warto zauważyć, że w działaniu 4.1 PO IG, w którym również wspierano wdrożenia wyników prac B+R średnia kwota dofinansowania była bardzo podobna i wynosiła 2 mln 798 tys. zł.

Jeżeli chodzi o ocenę stosunku nakładów do rezultatów to ocena jest na ten moment niemożliwa z uwagi na fakt, iż w poddziałaniu 3.4.3 dopiero we wrześniu zostały zawarte pierwsze dwie umowy o dofinansowanie, z kolei w poddziałaniu 3.4.4 nie jest podpisana jeszcze żadna umowa - na początku października ogłoszono listę rankingową projektów. Ponadto nie zostały oszacowane wartości docelowe wskaźników rezultatu. W oparciu o deklaracje składane we wnioskach aplikacyjnych można jedynie domniemywać, iż wsparcie nie będzie charakteryzowało się wysoką efektywnością kosztową jeżeli chodzi o tworzenie miejsc pracy. W projektach rekomendowanych do dofinansowania w poddziałaniu 3.4.3 5 firm zadeklarowało zatrudnienie 8 osób. Łączna kwota dofinansowania w tych projektach to 7 mln 465 tys. zł co oznacza, iż 933 tys. zł środków publicznych, które beneficjent przeznaczy na realizację zaplanowanych w projekcie działań, będzie przekładało się na utworzenie jednego miejsca pracy. W poddziałaniu 3.4.4 (typ A) wartość ta wyniesie 491 tys. zł Doświadczenia z poprzedniej perspektywy finansowej wskazują, iż zdecydowanie wyższą efektywnością kosztową z punktu widzenia tworzenia miejsc pracy charakteryzuje się wsparcie udzielane strefom inwestycyjnym [z realizowanego w województwie śląskim badania wynika, że stworzenie jednego miejsca pracy dzięki dofinansowaniu na uzbrojenie strefy inwestycyjnej wyniesie 28,5 tys. zł, z kolei w województwie pomorskim kwota ta została oszacowana na 6,5 tys. zł]<sup>60</sup> czy wsparcie zwrotne [w województwie pomorskim firmy korzystające z instrumentów finansowych tworzyły średnio 3 miejsca pracy podczas

<sup>59</sup> Dane dotyczą wniosków, które pozytywnie przeszły ocenę formalną.

<sup>60</sup> Usługa wykonania badania ewaluacyjnego pt. Ewaluacja ex post Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2007-2013 – podsumowanie realizacji i efektów Programu, WYG PSDB, Agrotec, Warszawa 2016r, Ewaluacja ex post efektów polityki spójności 2007-2013 z perspektywy regionalnej na przykładzie województwa pomorskiego, WYG PSDB, Agrotec, Warszawa 2017r



gdy korzystający z dotacji średnio 6,39 natomiast średnia wartość pożyczki była prawie dziewięciokrotnie niższa niż wartość dotacji<sup>61</sup>]. Oczywiście należy w tym miejscu podkreślić, iż bezpośrednim celem wsparcia udzielanego w ramach poddziałań 3.4.3 i 3.4.4 nie jest tworzenie miejsc pracy.

Warto też zwrócić uwagę na związane z procedurą udzielania wsparcia oraz realizacji projektów mechanizmy, które zwiększają prawdopodobieństwo, iż środki przeznaczone na projekty będą wydatkowane w sposób efektywny. Należy wśród nich wymienić:

- Stosunkowo wysoki wkład własny wymagany od wnioskodawców (wynikający oczywiście z mapy pomocy regionalnej oraz rozporządzeń unijnych) wynoszący w przypadku mikro i małych firm 45% a w przypadku firm średnich 55%,
- Ocenę na etapie oceny merytorycznej wykonalności finansowej projektu,
- Przyznawanie dodatkowych punktów za obniżony poziom dofinansowania,
- Zobligowanie beneficjentów (co wynika z wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków) do ponoszenia wydatków w ramach projektu w sposób przejrzysty, racjonalny i efektywny czemu mają służyć procedury rozeznania rynku oraz konkurencyjności.

Na zakończenie warto poruszyć wątek efektu deadweight, który również związany jest z kwestią efektywności wsparcia. Trudno uznać za efektywne wsparcie, które nie uzupełnia lecz zastępuje środki prywatne. Z badań ankietowych wynika, że połowa wnioskodawców poddziałania 3.4.3 i 53% wnioskodawców poddziałania 3.4.4 mimo braku otrzymania dofinansowania podjęłaby się realizacji projektu natomiast realizacja ta byłaby odłożona w czasie, zakres projektu zostałby ograniczony lub czas jego trwania byłby wydłużony. Odsetek wnioskodawców, którzy zadeklarowali, iż brak pozyskania dofinansowania nie miałby żadnego wpływu na żaden z tych aspektów projektu był znikomy. Tym samym w poddziałaniach 3.4.3 i 3.4.4 nie ma problemu związanego z występowaniem efektu deadweight.

### **Poddziałanie 3.4.5**

Alokacja na poddziałanie 3.4.5 to 42 mln 493 tys. zł. W ramach poddziałania udzielane jest wsparcie o bardzo niskiej maksymalnej wysokości (w porównaniu do innych poddziałań osi trzeciej) wynoszącej 20 tys. zł. Średnia wartość dofinansowania nie przekroczyła 18 tys. zł. Sądząc po zainteresowaniu pierwszym naborem (163 złożone wnioski) należy uznać, że kwota wsparcia odpowiada potrzebom firm. Analiza treści wniosków o dofinansowanie wskazuje, iż pozwala na sfinansowanie stosunkowo szerokiego katalogu usług (szczegóły zaprezentowano w kolejnym rozdziale).

Analiza stosunku nakładów poniesionych do rezultatów nie jest możliwa z uwagi na fakt, iż w poddziałaniu nie założono żadnych wskaźników rezultatu. Ponadto spośród 88 dofinansowanych projektów do października 2017r. nie została zakończona realizacja żadnego z nich stąd nie sposób wypowiedzieć się o ich rezultatach. Nadmienić natomiast należy, iż w przypadku takiego rodzaju wsparcia jego przełożenie np. na kondycję firmy czy zatrudnienie rzadko kiedy jest bezpośrednie. Zazwyczaj usługa doradcza stanowi dopiero pierwszy etap zmian w przedsiębiorstwie (np. organizacyjnych, dotyczących strategii marketingowej, wykorzystania technologii ICT, modernizacji parku maszynowego) i dopiero po wdrożeniu rekomendacji płynących z usługi doradczej można obserwować efekty jakie skorzystanie z usługi oraz zastosowanie się do zaleceń z niej płynących przyniosło.

---

<sup>61</sup>Ewaluacja ex post efektów polityki spójności 2007-2013 z perspektywy regionalnej na przykładzie województwa pomorskiego, WYG PSDB, Agrotec, Warszawa 2017r., s. 128

W przypadku poddziałania 3.4.5 zidentyfikowano 2 mechanizmy zwiększające prawdopodobieństwo, iż środki przeznaczone na projekty będą wydatkowane w sposób efektywny:

- Wymóg wniesienia wkładu własnego, którego wysokość zależy od tego czy podstawą udzielenia pomocy jest pomoc de minimis czy pomoc na usługi doradcze,
- Ocena wniosku o dofinansowanie zgodnie z kryterium: „koncepcja realizacji projektu”, w ramach którego ocenia się czy deklarowane przez wnioskodawcę wydatki są racjonalne, niezbędne, zasadne i oszczędne z punktu widzenia realizacji celu projektu oraz czy wysokość wydatków jest adekwatna do planowanego celu projektu. Ponadto KOP może zaproponować obniżenie wysokości planowanych wydatków kwalifikowanych projektu.

Jeżeli chodzi o kwestię efektu deadweight to w badaniu ankietowym 57% beneficjentów zadeklarowało, że podjęłoby się realizacji projektu w sytuacji braku otrzymania dofinansowania natomiast podobnie jak w przypadku poddziałań 3.4.3 i 3.4.4 realizacja projektu byłaby odłożona w czasie, jego zakres byłby ograniczony lub czas trwania wydłużony. Efekt deadweight nie jest więc problemem w poddziałaniu 3.4.5.

## 1.4 Wskaźniki z poziomu osi priorytetowej

Kontraktowanie ogółem w osi 3 (bez instrumentów finansowych, w których 100% alokacji zakontraktowano do pośredników finansowych, ale nie udzielono jeszcze żadnej pożyczki) wynosi 9,4%, a zaawansowanie projektów jest małe, o czym świadczy liczba złożonych wniosków o płatność i poziom certyfikacji (0,22%) (zobacz rozdział 2.1). W chwili obecnej jedynymi zakończonymi projektami są 2 projekty finansowane z poddziałania 3.3.2. Trudno więc mówić o wpływie działań w osi 3 RPO WM 2014-2020 na wskaźniki rezultatu na poziomie osi priorytetowej 3. Wskaźniki te to:

- *Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach w stosunku do PKB* - (wartość bazowa: 6,9% (2012 r.), wartość docelowa 8,0% (2023 r))<sup>62</sup>
- *Wartość eksportu w Małopolsce* - (wartość bazowa: 7,5 mld EUR (2013 r.), wartość docelowa 10 mld EUR (2023 r))<sup>63</sup>
- *Średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych i z sektora usług* - (wartość bazowa: 15,2% (2012 r.), wartość docelowa 16,4% (2023 r))<sup>64</sup>

Jednocześnie analiza wskaźników w zakontraktowanych do tej pory projektach we wszystkich działaniach prowadzi do wniosku, (zob. rozdział 2.3) że oszacowane na początku okresu wartości docelowe wskaźników nie są zagrożone, co oznacza również, że oszacowania wskaźników rezultatu osi priorytetowej pozostają w mocy. Jeśli uwarunkowania wewnętrzne, programowe, pozostają bez zmian to czynnikiem, który może wpłynąć na zmianę wartości wskaźników rezultatu na poziomie osi 3 mogą być uwarunkowania zewnętrzne, w szczególności ogólna koniunktura gospodarcza.

Prognozy ogólnego klimatu inwestycyjnego w Polsce na najbliższe lata są raczej pozytywne, w długim okresie prognozuje się wzrost PKB Polski na poziomie 2,6%<sup>65</sup>, przewyższającym wskaźniki dla

<sup>62</sup> Trend: nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach w latach 2012-2016 podlegały fluktuacjom osiągając w roku 2016 w zasadzie poziom roku 2012 (ok. 7,5 mld zł). W tym czasie PKB systematycznie rósł, co oznacza zmniejszanie się tego wskaźnika. Źródło: GUS.

<sup>63</sup> Trend: wartość eksportu małopolskich przedsiębiorstw wykazuje systematyczny trend wzrostowy w latach 2013-2016 (od 7,5 mld zł do 8,4 mld zł).

<sup>64</sup> Trend: Średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw usługowych w Małopolsce (podobnie jak w całej Polsce) miał tendencję spadkową w latach 2012-2015 (13,0% w 2012 do 10% w 2015). W przypadku przedsiębiorstw przemysłowych możemy mówić o niewielkiej tendencji wzrostowej w rozpatrywanym okresie (z 20,7% w 2012 do 21,4% w 2015). Źródło: GUS.

<sup>65</sup> Polska 2025 – Nowy motor wzrostu w Europie, McKinsey & Company, 2015, p. 3



czołowych gospodarek europejskich. W krótkim okresie zanotowano, po spadku w 2016, przyspieszenie wzrostu gospodarczego w 2017 r. (wskaźnik wzrostu PKB skorygowano w górę do 3.3%), co jest pozytywnym sygnałem na następne lata.

Dobry klimat inwestycyjny przekłada się wprost na wartość inwestycji w środki trwałe przedsiębiorstw. Powinno to sprzyjać osiągnięciu wartości docelowej wskaźnika *Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach w stosunku do PKB*. Wzrost gospodarczy w Polsce w dłuższej perspektywie musi bazować na innowacyjności i przechodzeniu od modelu produkcji o niskim wykorzystaniu technologii i wysokim wykorzystaniu siły roboczej na produkcję o wysokim wykorzystaniu technologii. To z kolei będzie sprzyjać rozwojowi firm opartych na innowacjach. Ich udział w ogóle przedsiębiorstw musi rosnąć – jest to podstawowy fundament tych prognoz. W efekcie można się spodziewać, że także wskaźnik *Średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych i z sektora usług* będzie w najbliższych latach rósł, również w województwie małopolskim.

Bezpośredni wpływ działań i poddziałań osi 3 na rozwój gospodarczy Małopolski, jak to dyskutowano w Raporcie cząstkowym z niniejszego badania, będzie stosunkowo niewielki. Na liczbę firm innowacyjnych i nakłady inwestycyjne firm największy wpływ będzie miało działanie 3.4. O przewidywanym wpływie można wnioskować na podstawie skali 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 w województwie małopolskim. Firmy stricte innowacyjne otrzymają wsparcie w poddziałaniach 3.4.3 i 3.4.4., ale jest ich bardzo niewiele (47). Obraz ten poprawiają nieco rozstrzygnięcia dotyczące instrumentu finansowego (3.4.1 i 3.4.2), gdzie (zgodnie z kartami produktów finansowych w przetargu na pośredników finansowych) przewiduje się finansowanie przedsięwzięć inwestycyjnych prowadzących do wprowadzenia na rynek nowych lub ulepszonych produktów/usług zwiększających skalę działalności, prowadzące do wzrostu zasięgu oferty poprzez zdobywanie nowych rynków zbytu. Tu liczba wspartych firm wyniesie 1168. Należy jednak pamiętać, że w przypadku instrumentu finansowego, będą to głównie firmy mikro, nie objęte wskaźnikiem liczoną przez GUS, który jest wskaźnikiem rezultatu w osi 3. Wygląda więc na to, że bezpośredni wpływ programu na osiągnięcie tego wskaźnika będzie na poziomie ułamków procenta.

Podobnie w przypadku wskaźnika dotyczącego nakładów inwestycyjnych małopolskich firm. W całej osi 3 planuje się, że nakłady inwestycyjne firm (wkład publiczny i wkład własny w 3.4.1, 3.4.2, 3.4.3 i 3.4.4.) wyniesie około 767 mln zł. W 2016 roku w Małopolsce nakłady inwestycyjne firm wyniosły ok 7,6 mld zł. Zakładając, zgodnie z prognozą długoterminową, roczny wzrost PKB na poziomie 2,7%, aby nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw osiągnęły wartość docelową 8,0% PKB, muszą wynosić w roku 2023 13,6 mld zł. Ponieważ inwestycje firm objętych działaniem 3.4 jeszcze się nie rozpoczęły wkład osi 3 w skumulowane w ciągu najbliższych 5 lat inwestycje firm w Małopolsce (zsumowana wartość nakładów inwestycyjnych przy założeniu wzrostu liniowego w latach 2018-2023– 69 mld zł) wyniesie ok. 0,26%. Zatem bezpośredni wpływ osi 3 na ten wskaźnik można uznać za bardzo niewielki.

Trzeci ze wskaźników *Wartość eksportu w Małopolsce* można oszacować na podstawie najnowszych danych, których dostarcza raport dotyczący potencjału eksportowego małopolskich przedsiębiorstw<sup>66</sup>. Pomijając załamanie handlu zagranicznego Małopolski i Polski w wyniku kryzysu finansowego w roku 2009 i odbicie w 2010 roku, od roku 2011 kształtuje się stały trend rozwojowy. Biorąc pod uwagę lata 2011-2015 widać, że trend małopolskiego eksportu jest stabilnie rosnący. Według cytowanego raportu wskaźnik rezultatu osi 3 w zakresie eksportu osiągnie już w roku 2020 wartość 10,3 mld EUR, czyli przewyższający założoną na rok 2023 wartość docelową wskaźnika.

---

<sup>66</sup> Potencjał rozwojowy małopolskich przedsiębiorstw, MORR, Kraków, 2017, s. 143

Mechanizm wpływu wsparcia mającego postać promocji umiędzynarodowienia działalności firm na wartość eksportu nie doczekał się bogatego dorobku badawczego. Nieliczne prace teoretyczne na ten temat<sup>67</sup> 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 3.3.2. w postaci ułatwiania przedsiębiorcom uczestnictwa w targach i misjach.

Dla oszacowania rzeczywistego wpływu bezpośredniego i pośredniego należy zastosować modele ekonomiczne i ekonometryczne, które pozwalają na uchwycenie istotności wpływu samej interwencji i innych czynników kontekstowych.

## 1.5 Wskaźniki z ram wykonania<sup>68</sup>

W trzeciej osi priorytetowej przyjęto 2 wskaźniki dotyczące ram wykonania:

- Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie oraz,
- Całkowita kwota certyfikowanych wydatków kwalifikowanych.

Jeżeli chodzi o pierwszy wskaźnik to jego wartość pośrednią, która ma zostać osiągnięta w 2018 roku ustalono na poziomie 160 firm. Do wartości wskaźnika będzie można zaliczyć tylko przedsiębiorstwa, które złożyły wniosek o płatność końcową i został on rozliczony przed końcem 2018 roku. Z zawartych umów o dofinansowanie wynika, że liczba wspartych firm to 178<sup>69</sup>, tylko jedna planuje zakończyć realizację projektu po roku 2018. Wartość wskaźnika powinna zostać więc przekroczona o ile nie dojdzie do opóźnień w realizacji projektów aczkolwiek musiałyby to być istotne opóźnienia ponieważ żaden z tych 178 beneficjentów nie planuje zakończenia realizacji projektu później niż w sierpniu 2018r.

Jeżeli chodzi o całkowitą kwotę certyfikowanych wydatków kwalifikowanych to wartość pośrednią wskaźnika ustalono na poziomie 51 513 264 euro tj. 218 416 239 zł. Aktualna wartość całkowitych certyfikowanych wydatków kwalifikowanych to 81 504 305,26 zł z czego ponad 78 mln zł przypada na instrumenty finansowe. Kwota certyfikacji ulegnie w czerwcu 2018 r. istotnemu zwiększeniu w związku z certyfikacją kolejnej transzy środków przekazanych do BGK co oznacza, że na koniec 2018 r. certyfikacja wyniesie niemal 160 mln zł (81,5 mln zł + 78 mln zł z tytułu transzy do BGK). Do tej kwoty należałoby dodać przyszłą certyfikację w instrumentach dotacyjnych.

Całkowita kwota wydatków kwalifikowanych zakontraktowanych w instrumentach dotacyjnych w działaniach osi trzeciej to około 112 mln zł. Jeżeli od tej kwoty odejmiemy kwotę już certyfikowaną w odniesieniu do wsparcia dotacyjnego czyli 3 mln 329 tys. zł to kwota potencjalnie podlegająca certyfikacji w projektach wybranych do dofinansowania to 108,67 mln zł. W naszej opinii jest duża szansa na certyfikowanie zdecydowanej większości tej kwoty z uwagi na fakt, że spośród 200 projektów dotacyjnych do końca 2018 r. planowane jest zakończenie 189. Całkowita kwota wydatków kwalifikowanych w tych projektach wynosi ponad 61 mln zł co oznacza, że w sytuacji ich terminowego zakończenia certyfikacja wyniesie ponad 221 mln zł. Do tej kwoty należy też doliczyć kwoty certyfikowane w ramach jedenastu projektów, których zakończenie planowane jest po 2018 roku.

---

<sup>67</sup>Álvarez, 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.

<sup>68</sup> Dane dotyczą stanu na dzień 25.10.2017r.

<sup>69</sup> po urealnieniu, gdyż planowana liczba wspartych przedsiębiorstw jest w rzeczywistości wyższa.

Całkowita wartość wydatków kwalifikowanych w tych projektach jest znacząca, wynosi bowiem 38 mln zł - należy zakładać, iż część tej kwoty będzie certyfikowana przed zakończeniem 2018 roku (wszystkie projekty są już w trakcie realizacji, niektóre od 2016 roku).

Biorąc powyższe pod uwagę należy uznać, że szanse na osiągnięcie wskaźnika z ram wykonania dotyczącego całkowitej kwoty certyfikowanych wydatków kwalifikowanych są wysokie.

## 2. ETAP UBIEGANIA SIĘ O WSPARCIE

W niniejszym rozdziale udzielamy odpowiedzi na pytania badawcze:

- *Czy konkursy ogłoszone w ramach 3. osi priorytetowej cieszyły się zainteresowaniem? Jeśli nie, to dlaczego?*
- *Czy, a jeśli tak, to jakie pojawiły się problemy na etapie naboru?*
- *Jakie środki zaradcze należy podjąć, by konkurs przyniósł oczekiwany efekt, którym jest wykorzystanie alokacji przeznaczonej na dany konkurs?*
- *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?*

### 2.1 Wnioskowanie o dofinansowanie

#### 2.1.1 Działanie 3.1

W ramach działania 3.1 wsparcie jest realizowane zarówno w trybie pozakonkursowym, jak i konkursowym. Projekty w ramach poddziałania 3.1.1 realizowane są w trybie pozakonkursowym. W załączniku nr 3 do Strategii Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych dla Krakowskiego Obszaru Funkcjonalnego (wersja 4.4, strategia zaktualizowana 29.08.2017r.) zawierającym wykaz projektów zgłoszonych do realizacji w ramach trybu pozakonkursowego zidentyfikowane zostały 4 projekty. W stosunku do zidentyfikowanych projektów IP (Stow. Metropolia Krakowska) uzgadnia z wnioskodawcą harmonogram przygotowania wniosku o dofinansowanie oraz terminy na złożenie wstępnej wersji wniosku, ostatecznej wersji wniosku i wniosku do oceny. Następnie wnioskodawca może być maksymalnie dwukrotnie wezwany do złożenia wniosku. Dla wszystkich zidentyfikowanych projektów zostały złożone wnioski o dofinansowanie (3 dotyczą powstania nowych SAG, jeden rozbudowy istniejącej), ocena jednego z nich została zakończona i zawarta została umowa o dofinansowanie (Rozwój SAG – etap III, beneficjent: gmina Skawina). Lista projektów jest zamknięta, informacje zebrane w trakcie badania wskazują, że nie ulegnie ona rozszerzeniu.

Natomiast w przypadku poddziałania 3.1.2 odbył się jeden nabór wniosków o dofinansowanie (zakończony 8.11.2016r.), w którym złożone zostało 12 wniosków (w tym 11 dotyczących powstania nowych SAG i 1 dotyczący rozbudowy istniejącej SAG w Andrychowie), z których 8 przeszło etap oceny formalnej, a <sup>70</sup> wybrano ostatecznie do dofinansowania (zawarte zostały dotychczas 2 umowy). W trakcie realizacji badania trwał drugi nabór wniosków (29.09-3.11.2017r.). Zgodnie z Ramowym Planem Realizacji Działań na lata 2014-2020 (Załącznik nr 1 do Uchwały nr 1681/17 Zarządu Województwa Małopolskiego z dnia 19 października 2017 r.) na razie nie są planowane kolejne nabory wniosków.

---

<sup>70</sup> W trakcie realizacji badania uwzględniony został protest jednego z wnioskodawców, co spowodowało, że 10 października 2017 roku na mocy Uchwały Nr 1642/17 Zarządu Województwa Małopolskiego lista projektów wybranych do dofinansowania została zwiększona do 7 (dodany projekt dot. rozbudowy istniejącej SAG w Andrychowie).

Tabela Liczba i wartość wniosków złożonych w naborze do poddziałania 3.1.2

Numer naboru	Budżet naboru	Liczba złożonych wniosków	Wartość dofinansowania o jakie wnioskowano	Udział wartości wnioskowanego dofinansowania w budżecie naboru
<b>RPMP.03.01.02-IZ.00-12-061/16</b>	152 726 000,00 zł	12	74 119 660,66 zł	48,53%

Warto zwrócić uwagę, że pierwszy nabór wniosków w ramach poddziałania 3.1.2 został poprzedzony naborem Kart Projektów. Był to element etapu przedkonkursowego, który poprzedzał i warunkował przeprowadzenie właściwej procedury konkursowej. Karty projektu, które przeszły pozytywnie kwalifikację formalną były kierowane do kwalifikacji merytorycznej dokonywanej przed Forą Subregionalną. Jego celem było przeprowadzenie wstępnej weryfikacji projektów subregionalnych, które następnie mogły ubiegać się o dofinansowanie. Zgodnie z rekomendacjami Ministerstwa Rozwoju odstąpiono od takiego rozwiązania (zmiany wprowadzone Uchwałą Nr 836/17 Zarządu Województwa Małopolskiego z dnia 30 maja 2017 r. w sprawie zmiany Uchwały Nr 757/15 Zarządu Województwa Małopolskiego z dnia 18 czerwca 2015 r. w sprawie przyjęcia Szczegółowego Opisu Osi Priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Małopolskiego na lata 2014-2020). Kolejny nabór wniosków w ramach działania 3.1.2 (aktualnie trwający) uzyskał charakter ogólnoregionalny tj. bez podziału alokacji na poszczególne subregiony.

Zainteresowanie aplikowaniem o wsparcie w ramach działania 3.1 należy ocenić jako niskie. Jak wspomniano wcześniej – w przypadku poddziałania 3.1.1 – w pierwszej wersji wykazu projektów zgłoszonych do realizacji w ramach trybu pozakonkursowego (marzec 2015) zidentyfikowano 8 projektów, których zakres obejmował ponad 750 ha przygotowanych terenów inwestycyjnych. Również w poddziałaniu 3.1.2 w jednym dotychczas rozstrzygniętym konkursie zainteresowanie należy ocenić jako niskie. Co prawda zgłoszone zostały wnioski na niemal 50% dostępnej alokacji konkursowej, ale wartość wybranych do dofinansowania wniosków to tylko 13,7% alokacji przeznaczonej na konkurs.

Wyniki badania wskazują, że podstawowym powodem, dla którego wsparcie na przygotowanie terenów inwestycyjnych nie cieszy się dużym zainteresowaniem są warunki, na których jest ono przyznawane (określone w SzOOP). Jako szczególnie trudne do spełnienia podawano warunek, że uzbrajany teren (dot. terenu niezagospodarowanego) powinien stanowić własność operatora lub JST lub Skarbu Państwa lub operator powinien władać gruntem w inny sposób dający mu realną możliwość realizacji zobowiązań wynikających z realizowanego projektu.

*To jest działanie, które się nie udało, warunki dostępu są tak trudne, że mało który podmiot jest w stanie im sprostać, szczególnie podmioty mniejsze i słabsze. Problemem jest wymóg, że trzeba być właścicielem nieruchomości na terenie strefy<sup>71</sup>, poza tym jest ograniczenie dotyczące lokowania dużych przedsiębiorców, oraz kilka innych wynikających z SzOOP kryteriów, które są trudne do spełnienia dla wnioskodawców.*

<sup>71</sup> Rozmówca stosuje podczas wypowiedzi skrót myślowy mając na myśli warunek, że teren powinien stanowić własność operatora lub JST lub Skarbu Państwa lub operator powinien władać gruntem w inny sposób dający mu realną możliwość realizacji zobowiązań wynikających z realizowanego projektu.

Wymóg ten został wprowadzony, ponieważ programującym zależało, aby później ten podmiot, który wydatkował środki publiczne na infrastrukturę, był w stanie zaoferować ten grunt (np. sprzedać, wdzierżawić) oraz miał realną kontrolę nad tym, co się dzieje tzn. miał możliwość realizacji zobowiązań zawartych w umowie dotyczących m.in. pełnego zagospodarowania terenu objętego projektem czy wyłączenia z kwalifikowalności kosztów poniesionych na część SAG zajętej przez duże przedsiębiorstwa. Doświadczenia perspektywy 2007-2013 pokazały, że często powstawała infrastruktura, która nie generowała efektów (np. drogi do działek, na których teoretycznie była strefa gospodarcza, ale miejsca pracy tam nie powstawały).

Inną kwestią, która powodowała, że potencjalni wnioskodawcy rezygnowali z aplikowania był zapis, że co prawda dopuszczalne jest udostępnianie powierzchni SAG dużym przedsiębiorstwom, ale jeśli zajdzie taka sytuacja wkład EFRR będzie proporcjonalnie pomniejszony w sytuacji wykorzystania uzbrojonej infrastruktury przez duże przedsiębiorstwa – założono, że pomniejszenie będzie proporcjonalne do powierzchni SAG zajętej przez duże przedsiębiorstwa. Ten sposób postępowania wynika z logiki Programu, która przewiduje, że wsparcie w ramach CT 3 ma służyć podnoszeniu konkurencyjności jedynie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Taka logika interwencji jest jak najbardziej uzasadniona, ale okazuje się, że mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa nie posiadają odpowiedniego potencjału, który umożliwiłby im inwestycje w SAG. Takim potencjałem dysponują natomiast duże przedsiębiorstwa, które zgłaszają zapotrzebowanie na tereny inwestycyjne, szczególnie w pobliżu ważnych ciągów komunikacyjnych. W tym kontekście należy pamiętać, że potencjalni wnioskodawcy w ramach tego działania to głównie JST, dla których zwiększenie wkładu własnego poza wymagane min. 15% jest bardzo często niemożliwe biorąc pod uwagę sytuację budżetu gminnego. Oznacza to de facto, że mimo iż dopuszczone jest lokowanie dużych przedsiębiorstw w SAG wspartych w ramach działania 3.1, to jednak warunki na jakich można to czynić zdecydowanie obniżają atrakcyjność tej formy wsparcia, a przez to potencjalni beneficjenci odstępują od realizacji projektów.

Potencjał danej SAG jest czynnikiem, który w dużym stopniu wpływa na powodzenie inwestowania w jej powstanie czy rozwój. Na ten potencjał składa się m.in. dogodne położenie w sieci układu transportowego, dostęp do zasobów rynku pracy o odpowiednich kwalifikacjach czy parametry SAG (wielkość, warunki inwestowania, oferta, potencjał operatora strefy itp.).

*Być może warto by było skupić się na zwiększaniu potencjału stref zlokalizowanych przy głównych ciągach komunikacyjnych (np. A4). Regionalne strefy, rozsiane po całym województwie, muszą być bardzo dobrze przemyślane, żeby móc się potem obronić na efektach, bo mają potem problem ze ściąganiem inwestora. Stefy rozsiane po regionie mają dużo większy problem i muszą składając projekt bardzo dokładnie się zastanowić, czy będą w stanie ulokować w tworzonej strefie przedsiębiorców. Jeżeli strefa stoi pusta, jest problem ze sprawozdawczością i z realizacją celów, co może skutkować zwrotem środków. Często są to gminy małe, bez wyspecjalizowanych jednostek, daleko od ciągów komunikacyjnych. Rzadko kiedy inwestor zgłasza się sam, trzeba mieć ludzi, potencjał i kompetencje, żeby takiego inwestora zachęcić, a małe gminy nie mają ludzi, którzy się na tym znają ani potencjału i potem mają problem z realizacją wskaźników.*

Niektóre zapisy dotyczące wymogów, jakie należy spełnić chcąc otrzymać dofinansowanie wydają się być nawet wewnętrznie sprzeczne. W przypadku wnioskodawcy pozakonkursowego, jakim jest Kraków Nowa Huta Przyszłości S.A. (przedsiębiorstwo) okazało się, że nawet, gdyby świadomie chciał ograniczyć użytkowników SAG tylko do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (dążąc w ten sposób do maksymalizacji wartości dofinansowania, co jest de facto celem wszystkich wnioskodawców w ramach wsparcia dot. SAG, ponieważ dysponują ograniczonymi środkami własnymi, które mogą zaangażować w realizację projektu), to nie może tego warunku wcielić w życie, ponieważ musi przeprowadzić postępowanie konkurencyjne dot. wyboru przedsiębiorstw zlokalizowanych w SAG, a w jego ramach nie może zawrzeć ograniczeń dot. np. wielkości przedsiębiorstwa (ponieważ oznaczałoby to wprost złamanie zasad konkurencyjności).

Istotnym problemem dla wnioskodawców było również to, że projekty dotyczące SAG powinny być ukierunkowane na tworzenie lub rozbudowę infrastruktury na terenach przeznaczonych na prowadzenie działalności produkcyjnej lub usługowej bez możliwości lokowania obiektów mieszkaniowych, turystycznych oraz handlowych. Tymczasem plany zagospodarowania przestrzennego, szczególnie w przypadku małych miejscowości, są dość szerokie. Mają bardzo różne rodzaje działalności na swoim terenie i było trudne dla wnioskodawców udowodnienie spełnienia warunku, że przeznaczenie terenów w SAG może być tylko na przemysł lub usługi. Te warunki dostępu są oczywiście celowe – wskazują, jak powinna wyglądać strefa, co nie oznacza, że są projekty, które te warunki spełniają.

Mając na uwadze efektywność wydatkowania środków publicznych wydaje się, że warunki dostępu zostały określone bardzo dobrze. Gwarantują realizację celów Programu oraz osiągnięcie zakładanych efektów. Okazuje się jednak, że takie podejście nie gwarantuje zaspokojenia potrzeb potencjalnych wnioskodawców. Okazuje się, że zapotrzebowanie na tereny inwestycyjne jest dosyć duże. Potwierdzają to wyniki badań przeprowadzonych w niniejszej ewaluacji oraz dostępnych opracowań analitycznych np. raport pt. *Opracowanie o charakterze multidyscyplinarnym dotyczące Stref Aktywności Gospodarczej (SAG)* przygotowany na zlecenie Stowarzyszenia Metropolia Krakowska w 2016 roku. Dokonano w nim identyfikacji i charakterystyki terenów inwestycyjnych dla Krakowskiego Obszaru Metropolitalnego.

*Jest dużo terenów, które mogłyby być uruchomione jako tereny gospodarcze, natomiast gmina nie może w te tereny inwestować ze środków europejskich, ponieważ nie ma własności<sup>72</sup>.*

*Wywiad indywidualny z przedstawicielem administracji publicznej*

W badaniu ankietowym część z wnioskodawców wskazała, że katalog kosztów kwalifikowalnych nie było dopasowany do ich potrzeb. Wskazywano, że nie obejmował dróg dojazdowych do SAG czy niektórych typów obiektów (np. hale). Należy zauważyć, że wymogiem stawianym przed wnioskodawcami było skomunikowanie SAG, co najmniej z drogą powiatową lub gminną najpóźniej w momencie zakończenia inwestycji związanej z tworzeniem nowej lub rozbudową istniejącej SAG. Tego typu projekty mogły być realizowane jako projekty komplementarne np. w ramach 7. Osi

<sup>72</sup> Rozmówca stosuje podczas wypowiedzi skrót myślowy mając na myśli warunek, że teren powinien stanowić własność operatora lub JST lub Skarbu Państwa lub operator powinien władać gruntem w inny sposób dający mu realną możliwość realizacji zobowiązań wynikających z realizowanego projektu.



priorytetowej RPO WM pn. *Infrastruktura transportowa*. Wskazywano również (w odniesieniu do katalogu kosztów kwalifikowalnych) na zbyt małe limity dotyczące niektórych kosztów np. w zakresie budowy wewnętrznego układu komunikacyjnego.

Analiza zainteresowania wsparciem dot. inwestycji w rozwój istniejącej lub stworzenie nowej infrastruktury na rzecz rozwoju gospodarczego w innych RPO (m.in. dla województw: śląskiego, wielkopolskiego, opolskiego, lubelskiego, zachodniopomorskiego) pokazuje, że nie cieszy się ono dużym zainteresowaniem, o czym świadczy m.in. brak złożonych wniosków w niektórych naborach lub fakt, że praktycznie we wszystkich konkursach kwota dofinansowania złożonych wniosków w danym naborze stanowi jedynie niewielki odsetek kwoty dofinansowania przeznaczonej na konkurs. Można domniemywać, że sytuacja ta jest spowodowana opisanymi powyżej warunkami dostępu, które wynikają z zapisów Umowy Partnerstwa (w części dot. zakresu i głównych zasad interwencji w CT 3).

### 2.1.2 Działanie 3.2

W jedynym ogłoszonym konkursie zostało złożonych 10 wniosków. Konkurs ten dotyczył promocji postaw przedsiębiorczych MŚP we wczesnej fazie rozwoju i obejmował swoim zakresem wsparcie doradcze, szkoleniowe, organizację wydarzeń promujących, udostępnianie posiadanej infrastruktury itp. Dodatkowo, jeżeli w projekcie realizowane były powyższe działania, elementem projektu mogły być inwestycje w infrastrukturę otoczenia biznesu służącą małopolskim MŚP we wczesnej fazie rozwoju. Tylko 3 podmioty spełniły kryteria formalne. Kryteriów nie spełniły głównie JST, ponieważ zapisy regulaminu wskazywały na konieczność wniesienia wkładu własnego nie pochodzącego ze środków publicznych w przypadku realizacji dodatkowych inwestycji w infrastrukturę. Zapisy takie dyskwalifikują pewne typy beneficjentów. Już na wstępie JST nie miały możliwości spełnienia tego warunku i realizacji dodatkowych działań infrastrukturalnych. Zgodnie z ustawą o finansach publicznych wszystkie środki, którymi dysponują JST są środkami publicznymi. Wystąpiły problemy z interpretacją tego zapisu, który powodował składanie wniosków przez JST mimo zapisów regulaminowych. Zaleca się wyraźne wskazanie, że JST mogą realizować projekty, jednakże nie mogą realizować działań infrastrukturalnych.

Spośród 3 projektów, które przeszły ocenę formalną tylko w przypadku jednego została podpisana umowa. Jeden z projektów został odrzucony na etapie oceny merytorycznej, a w drugim z projektów pomimo przyznania dofinansowania nie została podpisana umowa (decyzja wnioskodawcy) ze względu na zdiagnozowane przewidywane problemy z rekrutacją przedsiębiorstw technologicznych funkcjonujących nie dłużej niż 24 miesiące.

Tabela Liczba i wartość wniosków złożonych w poszczególnych naborach działania 3.2

Numer naboru	Budżet naboru	Liczba złożonych wniosków	Wartość złożonych wniosków	Udział wartości złożonych wniosków w budżecie naboru
<b>RPMP.03.02.00-IP.01-12-065/16</b>	26 181 600 zł	10	26 128 501,58 zł,	99%

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ze strony internetowej [www.rpo.malopolska.pl](http://www.rpo.malopolska.pl)*

W ramach konkursu odbyło się jedno spotkanie informacyjne, na którym potencjalni beneficjenci wskazali dużo uwag co do zapisów Programu/ konkursu, które w ich ocenie są nieakceptowalne. Wśród nich zostały wymienione takie kwestie jak wymóg komercjalizacji działań polegający na zobowiązaniu się, że beneficjenci będą dążyć do komercjalizacji swojej działalności, czyli działalność na zasadach rynkowych bez konieczności wsparcia dotacyjnego (zobowiązanie to nie dotyczyło JST). Część wnioskodawców nie złożyła takiego oświadczenia co skutkowało odrzuceniem projektu na etapie oceny formalnej. Biorąc pod uwagę wnioski z badań dotyczących IOB z poprzedniej perspektywy



jednym z kluczowych problemów było utrzymanie powstałej infrastruktury po zakończeniu okresu trwałości. Zapisy dotyczące komercjalizacji miały spowodować świadczenie odpłatnych usług przez IOB, co zapewniłoby usamodzielnianie beneficjentów i rozszerzenie komercyjnej działalności np. w przypadku uczelni. Wnioskodawcy jednak nie chcą podejmować się tego ryzyka, wskazując na brak potencjału rynku do ponoszenia kosztów (bez dofinansowania) takich usług.

Drugą wymienianą kwestią był brak możliwości finansowania kosztów bieżącego zatrudnienia związanego z obsługą podmiotu. W poprzedniej perspektywie finansowej koszt ten był uznawany za kwalifikowalny. Z drugiej strony założenia odnośnie wsparcia IOB zakładają przechodzenie na popytowy model finansowania, oznaczający, że przedsiębiorca, dla którego realizowana jest usługa płaci za tę usługę i stąd IOB posiada środki na bieżącą działalność.

Kolejną pojawiającą się kwestią był katalog przewidzianych usług takich jak usługi akceleracyjne, mentoringowe, coachingowe itd. Świadczenie tego typu usług jest wysoce innowacyjne i związane z koniecznością dysponowania przygotowanymi merytorycznie kadrami oraz potencjałem samego podmiotu, co w przypadku możliwości np. JST może skutkować nieodpowiednim przygotowaniem projektu i późniejszym świadczeniem takich usług na niższym niż oczekiwanym poziomie. Słaba jakość świadczonych usług wpływałaby natomiast na ich niski popyt. Nie każde JST jest przygotowane do świadczenia tego typu usług.

Z perspektywy ankietowanych wnioskodawców szczególnie problematyczne były elementy dotyczące wykonania analizy potrzeb i koncepcji komercjalizacji, sporządzenie strategii inkubatora oraz diagnozy wśród przedsiębiorców zgodnie z wymogami regulaminu (kwestia ta była również problematyczna dla osób oceniających co zostało omówione w dalszej części raportu). Wypowiedzi badanych odnośnie problematycznych elementów wniosku takich jak „opis komercyjnego wykorzystania projektu, podczas gdy instytucja jest niekomercyjna” wskazują na brak pełnego zrozumienia dokumentacji konkursowej (co wskazywali wnioskodawcy w następnych zadanych pytaniach) i idei udzielanego wsparcia zapisanej w teorii zmiany<sup>73</sup> dla Działania 3.2. Należy więc w przyszłych konkursach szerzej informować o tym kto może uzyskać dofinansowanie w kontekście konieczności komercjalizacji swoich działań.

Dodając wyniki badań ilościowych warto zwrócić uwagę, że 4/5 badanych wnioskodawców wniosek aplikacyjny przygotowywało samodzielnie, natomiast 1/4 badanych posiłkowało się pomocą zewnętrznej firmy doradczej specjalizującej się w przygotowaniu projektu. Wniosek najczęściej opracowywany był samodzielnie, ponieważ wnioskodawcy dysponowali własnymi zasobami kadrowymi ponieważ koszt usług firm zewnętrznych jest zbyt wysoki. Jeden badany wskazał też na brak zaufania do firm specjalizujących się w takim doradztwie. Większość badanych wnioskodawców wskazała, że posiada komórkę bądź stanowisko odpowiedzialne za pozyskiwanie/ rozliczanie projektów z funduszy europejskich. Przygotowanie wniosku dotacyjnego zajęło badanym przeważnie około miesiąca, w dwóch przypadkach czas ten wyniósł powyżej 1 miesiąca, ale nie dłużej niż 3 miesiące.

### 2.1.3 Działanie 3.3

Tabela Liczba i wartość wniosków złożonych w poszczególnych naborach działania 3.3

Numer naboru	Budżet naboru (zł)	Liczba złożonych wniosków	Wartość dofinansowania o jakie wnioskowano (zł)	Udział wartości wnioskowanego dofinansowania w budżecie
--------------	--------------------	---------------------------	---	---

<sup>73</sup> Teoria zmiany została odtworzona w raporcie cząstkowym.

				naboru
<b>RPMP.03.03.01-IP.01-12-020/15</b>	64 048 500	37	117 178 390	183%
<b>RPMP.03.03.02-IP.01-12-008/16</b>	10 392 454	190	28 067 681	270%

### Poddziałanie 3.3.1.

Odbył się jeden konkurs ogłoszony w 2015 i zakończony w 2016 roku. Zainteresowanie było duże w proporcji do alokacji (183%). W ramach naboru złożono 37 wniosków, z czego 32 spełniły kryteria oceny formalnej i zostały ocenione pozytywnie, a 5 nie spełniło kryteriów oceny formalnej i uzyskało negatywny wynik oceny. Podpisano 17 umów (1 rozwiązano). Następny konkurs planowany jest w 2018 r.

W procesie oceny zanotowano niewielkie opóźnienia (przesunięto termin oceny formalnej o 12 dni) ale nie miało to wpływu na realizację projektów. W badaniu ankietowym CATI co drugi wnioskodawca (50%) stwierdzał, że czas oczekiwania na ocenę nie był problemem.

Tematyka projektów to promocja oferty gospodarczej Małopolski (16/16) i wsparcie ekspansji MSP na rynki zewnętrzne (13/16), promocja innowacyjności (8/16) i wsparcie inwestorów zewnętrznych w regionie (7/16). JST składały projekty promujące inwestycje bezpośrednie i lokalną ofertę turystyczną.

Wyniki pierwszego konkursu pokazują z jednej strony, że samo Województwo Małopolskie i sztandarowe instytucje systemu otoczenia gospodarczego w Małopolsce, takie jak Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego, Krakowski Park Technologiczny, Fundacja Klaster LifeScience Kraków, Małopolska Organizacja Turystyczna i inne, mogły dzięki temu działaniu znaleźć środki na kontynuowanie i rozszerzanie swojej działalności promującej umiędzynarodowienie gospodarki regionu. Działania te przekładają się na konkretne zachowania przedsiębiorców, co widać po wnioskach o wsparcie z poddziałania 3.3.2. (kierunki ekspansji zbieżne z promowanymi w 3.3.1). Słabą stroną konstrukcji tego instrumentu wsparcia umiędzynarodowienia gospodarki jest rozproszenie działań i celów, które nie są tak skoordynowane, jak w poprzedniej perspektywie finansowej, kiedy za projekt promocji regionu odpowiadał samorząd. W konsekwencji brak jest efektu synergii i spójnego przekazu oferty gospodarczej Małopolski. Pomimo dużego zainteresowania i konkurencji w ubieganiu się o wsparcie wnioski nie były, zdaniem pracowników instytucji wdrażających, za bardzo nowatorskie – raczej przeważały utarte schematy działań promocyjnych. Większość wnioskodawców chciała tworzyć portale internetowe, które mogłyby promować dany rejon, czy to kilka powiatów, czy powiat, czy subregion. Brakowało innowacyjnego podejścia do promocji małopolskiej gospodarki zagranicą. Niektórzy wnioskodawcy planowali promocję małopolskiej gospodarki bez udziału przedsiębiorców, co zdaniem rozmówców, zaprzeczało idei przewodniej tego schematu wsparcia. Poddziałanie 3.3.1. odpowiada więc na potrzeby mniejszych społeczności, ale chyba zawodzi jako instrument promocji całego regionu. Wydaje się, że oprócz schematu konkursowego powinien funkcjonować projekt systemowy zarządzany przez Województwo Małopolskie, który by prowadził promocję w sposób spójny i zgodny ze strategią województwa w tym zakresie. Projekty konkursowe stanowiłyby wtedy, uzupełnienie przekazu strategicznego o przekazy o charakterze bardziej subregionalnym, czy reprezentującym interesy mniejszych grup społecznych (np. o charakterze branżowym).

Ankietowani wnioskodawcy (badanie CATI) z reguły (83%) przygotowywali wnioski samodzielnie. Ponad połowa z nich (56%) ma w swoich strukturach stanowisko odpowiedzialne za pozyskiwanie funduszy europejskich. Są to więc „zawodowcy”, którzy znają i rozumieją język regulaminów konkursów dotacji. Połowa z nich (52%) realizowała projekt dofinansowany z programów operacyjnych perspektywy 2007-2013 a duża część (38%) inny projekt w programów 2014-2020.

Dlatego zapewne 78% z nich uważa, że informacje publikowane na temat konkursu są wystarczające do poprawnego wypełnienia wniosku, choć niektóre zapisy instrukcji były nie w pełni zrozumiałe (50%), a dokumentacja zbyt obszerna (50%).

### Poddziałanie 3.3.2.

Pierwszy konkurs na projekty finansowane z poddziałania 3.3.2. ogłoszono pod koniec marca 2016 z terminem zakończenia w styczniu 2017. Po dwóch miesiącach konkursu liczba wnioskodawców była tak duża (wnioskowane dofinansowanie przekroczyło prawie 3-krotnie dostępny budżet), że zdecydowano w czerwcu 2016 roku o wcześniejszym zamknięciu konkursu. Tak duży popyt na ten instrument wsparcia był zaskoczeniem dla instytucji wdrażających. Schemat, po raz pierwszy realizowany na terenie województwa ze środków regionalnych, był planowany, jako instrument działający niemal w sposób ciągły (stąd długi planowany czas trwania pierwszego konkursu, z wieloma rundami) i pozwalający na zebranie doświadczeń (stąd stosunkowo niska alokacja na pierwszy konkurs). Rzeczywistość okazała się inna i podjęto decyzję o zamknięciu konkursu, bowiem jego kontynuacja prowadziłaby tylko do zwiększenia liczby sfrustrowanych wnioskodawców, bez wpływu na jakość i konkurencyjność ostatecznie wybranych wniosków. Alokacja została zwiększona o 3 285 580 zł, co stanowi wzrost 32% wyjściowej alokacji. Zwiększenie to pozwoliło na podpisanie umów z wszystkimi beneficjentami, którzy znaleźli się na liście podstawowej. Wcześniejsze zamknięcie konkursu dało wdrażającym czas na analizę doświadczeń, która zaowocowała wieloma zmianami w warunkach obecnie ogłoszonego, drugiego konkursu (m.in. zmianę kryteriów oceniających).

Tak duża liczba wniosków złożonych w krótkim okresie czasu skutkowałą opóźnieniami w ich ocenie. Ocenę formalną wniosków złożonych w ramach I rundy naboru przedłużono o 45 dni a termin oceny formalnej II rundy konkursu przedłużono o 31 dni. Połowa (53%) wnioskodawców 3.3.2 w badaniu CATI uważa, że czas ten był za długi. W przypadku niektórych wnioskodawców, którzy wnioskowali o nieodległe terminy przedsięwzięć wystawienniczych (np. 2016 r.) oznaczało to problemy w realizacji projektu. Dodatkowo część wnioskodawców wstawiła konkretne daty, konkretnych przedsięwzięć wystawienniczych, co powodowało, że trzeba było zmieniać daty w umowach i wnioskach. Część wnioskodawców, pomimo informacji na ten temat w regulaminie konkursu, w ogóle nie brała pod uwagę, że proces oceny wniosków musi potrwać jakiś czas i planowali udział w przedsięwzięciach prawie natychmiast po złożeniu wniosku. Nie zwracali też uwagi na to, że co prawda długość okresy trwania realizacji projektu to 12 miesięcy ale projekt może rozpocząć się nawet 12 miesięcy po złożeniu wniosku. Z jednej więc strony zabrakło wiedzy i uważności ze strony wnioskodawców a z drugiej nieprzewidzianie duży popyt na ten instrument spowodowały problemy z realizacją projektów (odnotowano 17 rezygnacji z podpisania umowy).

Pracownicy instytucji wdrażających wskazywali na niską jakość strategii ekspansji zagranicznej, która była obligatoryjną częścią wniosku. Drugim trudnym elementem wniosku były koszty, w szczególności koszty podróży służbowych. Te części wniosku sprawiały też największe trudności wnioskodawcom. Widać było też, zdaniem pracowników MCP, że większą część wniosków piszą doradcy zajmujący się przygotowaniem wniosków. Z badania ankietowego wnioskodawców (badanie CATI) wynika, że tylko 16% wnioskodawców przygotowywało wniosek samodzielnie. Można było rozpoznać „rękę” poszczególnych firm doradczych, a jakość złożonych wniosków bardziej zależała od jakości pracy doradców niż wnioskodawców. Nie jest zaskoczeniem, że lepszy dostęp do tego typu doradztwa mają firmy większe, co widać m.in. w proporcji wniosków złożonych do zaakceptowanych w poszczególnych kategoriach wielkości wnioskodawców (mikro – co trzeci (77/25), małe – co drugi (66/35), średnie – prawie każdy (44/37)). Koszt przygotowania wniosku przez doradcę najczęściej (40% - badanie CATI) mieści się pomiędzy 5 a 10 tys. zł. Powodem korzystania z doradców jest najczęściej brak wiedzy pozwalającej na samodzielne wypełnienie wniosku (53% - badanie CATI), a także brak czasu (45%) i przekonanie, że wniosek przygotowany przez doradcę ma większe szanse na wygraną (40%).

W związku z tymi trudnościami, które wpłynęły na opóźnienia w ocenie znacząco zmodyfikowano wnioski a przede wszystkim kryteria jego oceny, wprowadzając w obecnie ogłoszonym konkursie (wrzesień 2017) znacznie uproszczony system oceny wniosków. Wydłużono też czas trwania umowy do 24 miesięcy (poprzednio 12 miesięcy), żeby nie było problemów z wykorzystaniem wsparcia przez beneficjentów.

Ten schemat wsparcia jest kontynuacją działań znanych przedsiębiorcom z poprzedniej perspektywy finansowej (m.in. Paszport do eksportu). Korzystać mogą z niego zarówno planujący ekspansję zagraniczną jak i już eksportujący, co jest zaletą tego schematu w stosunku do innych, gdzie preferencje mają już eksportujący (np. Go to Brand w PO IR). Potencjał konkurencyjny małopolskich przedsiębiorstw jest nieproporcjonalnie wysoki w stosunku do poziomu ich umiędzynarodowienia<sup>74</sup> nic więc dziwnego, że schemat spotkał się z bardzo dużym zainteresowaniem firm. Zainteresowanie to jest stymulowane także przez inne działania promocyjne realizowane w ramach poprzedniej perspektywy finansowej (Business in Małopolska) finansowane z działania 8.1, a także z równolegle realizowanego poddziałania 3.3.1 RPO WM 2014-2020, gdzie realizowane są znacznie szersze działania promujące m.in. umiędzynarodowienie firm małopolskich (m.in. Power Up your Business in Małopolska, który jest kontynuacją poprzedniego projektu). W ramach 3.3.2. finansowane są głównie wyjazdy związane z targami. Około połowa wnioskodawców złożyła projekty wyłącznie dotyczące uczestnictwa w przedsięwzięciu wystawienniczym, pozostali wnioskowali również o doradztwo. Zdarzyły się pojedyncze przypadki, w których przedmiotem wniosku było samo doradztwo dotyczące ekspansji na rynki zagraniczne. Takie projekty są krytycznie oceniane przez instytucje wdrażającą, bowiem, w sytuacji, gdy bardzo trudno zweryfikować realizację usług doradczych, stanowią potencjalne pole do nadużyć. Wydaje się, że doradztwo, co do zasady, jest ważnym komponentem tego działania, ale bezpośredni udział przedsiębiorcy w zagranicznym przedsięwzięciu wystawienniczym ma kluczowe znaczenie dla jego ekspansji zagranicznej. Dlatego ewaluator podziela zdanie respondentów z IP, że doradztwo powinno być działaniem pomocniczym, a nie głównym w tym schemacie wsparcia. Kraje docelowe to w większości przypadków kraje Unii Europejskiej, ale było też sporo wniosków dotyczących przedsięwzięć na rynkach bardziej egzotycznych, takich jak rynki afrykańskie czy azjatyckie. Jest to niewątpliwie stymulowane przez działania promujące umiędzynarodowienie regionu podejmowane przez samorząd województwa i współpracujące z nim instytucje, jak MARR, IPH, gdzie te kierunki ekspansji eksportowej pojawiają się ostatnio bardzo często. Jest to wreszcie pokłóse działań bilateralnych samego samorządu (np. kontakty Miasta Krakowa z Iranem). Te „egzotyczne” kierunki ekspansji wynikają z konieczności poszukiwania rynków, na którym oferta małopolskich firm będzie konkurencyjna. W konsekwencji schemat wsparcia dobrze trafia w rozbudzone innymi działaniami potrzeby przedsiębiorców z Małopolski.

## **2.1.4 Działanie 3.4**

### **Poddziałania 3.4.1 i 3.4.2**

W przypadku poddziałań dotyczących instrumentów finansowych należy mówić o zainteresowaniu pośredników finansowych przetargiem ogłoszonym przez BGK. Przetarg został podzielony na 5 części, z których dwie dotyczyły instrumentów finansowych dedykowanych startupom. Pośrednicy finansowi mogli ubiegać się o realizację maksymalnie dwóch części zamówienia z zastrzeżeniem, iż jedna mogła dotyczyć startupów a druga pozostałych przedsiębiorstw. Łącznie na wszystkie części zostało złożonych 12 ofert. Na każdą z części zostały złożone przynajmniej 2 oferty. Oferty złożyło 8 różnych pośredników finansowych. Zdaniem przedstawicieli BGK zainteresowanie przetargiem należy uznać, na tle przetargów ogłaszanych w innych województwach, za wysokie. W innych przetargach zdarzały się,

<sup>74</sup> Potencjał eksportowy małopolskich przedsiębiorstw, MORR, Kraków, 2017

sytuacje, że na poszczególne części nie wpływała żadna oferta. Z pewnością wpływ na zainteresowanie przetargiem miał fakt, iż województwo małopolskie jest regionem o wysokim poziomie przedsiębiorczości co ma kluczowe znaczenie dla pośredników finansowych – im większa liczba przedsiębiorstw tym mniejsze problemy w dystrybucji instrumentu finansowego.

W poddziałaniach 3.4.3 i 3.4.4, w których oferowano wsparcie dotacyjne, złożono 296 wniosków o dofinansowanie. W ujęciu liczby wniosków najmniejsze zainteresowanie było konkursem w poddziałaniu 3.4.3 natomiast jeżeli spojrzeć na relację wartości wnioskowanej kwoty dofinansowania to na tle pozostałych wyróżniał się pierwszy konkurs w poddziałaniu 3.4.4 (typ B) Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela.

Tabela Liczba i wartość wniosków złożonych w poszczególnych naborach działania 3.4

Numer naboru	Budżet naboru	Liczba złożonych wniosków	Wartość dofinansowania o jakie wnioskowano	Udział wartości wnioskowanego dofinansowania w budżecie naboru
<b>RPMP.03.04.03-IP.01-12-093/16</b>	25 984 200,00	9	17 883 709,44 zł	68,83%
<b>RPMP.03.04.04-IP.01-12-007/16</b>	48 096 720,00	11	6 849 447,59	14,24%
<b>RPMP.03.04.04-IP.01-12-066/17</b>	21 108 000,00	10	20 062 613,13	95,05%
<b>RPMP.03.04.04-IP.01-12-094/16</b>	34 645 600,00	103	225 696 711,54	651,44%
<b>RPMP.03.04.05-IP.01-12-095/16</b>	8 661 400,00	163	2 940 480,90 zł	33,95%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ze strony internetowej [www.rpo.malopolska.pl](http://www.rpo.malopolska.pl)

Warto w podziale na poddziałania przyjrzeć się bliżej kwestii zainteresowania ubieganiem się o wsparcie.

### **Poddziałanie 3.4.3**

W odpowiedzi na ogłoszony konkurs zostało złożonych 9 wniosków, w których wartość dofinansowania nie przekraczała alokacji na konkurs. Zainteresowanie należy więc ocenić jako stosunkowo niewielkie szczególnie jeżeli weźmie się pod uwagę fakt, iż w województwie małopolskim z działania 3.1 PO IG wsparto 121 innowacyjnych projektów startupów a liczba zgłoszeń do Funduszy była wielokrotnie wyższa<sup>75</sup>. Przyjmując, że w kolejnych naborach utrzymałoby się podobne zainteresowanie łącznie w ramach poddziałania zostałoby złożonych około 30 wniosków (alokacja na 1 konkurs stanowiła 35% alokacji na poddziałanie), która to wartość jest mniejsza od wartości docelowej liczby wspartych w ramach poddziałania przedsiębiorstw. Warto podjąć próbę wyjaśnienia takiego stanu rzeczy.

<sup>75</sup> Szerzej na ten temat w raporcie: Ocena transferu wiedzy i powiązań sfery B+R oraz instytucji otoczenia biznesu z przedsiębiorstwami w województwie małopolskim. Ewaluacja ex-post wdrażania Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Małopolskiego 2008-2013 w perspektywie jej oddziaływania na regionalną innowacyjność w horyzoncie 2016 roku, STOS, Warszawa 2017, s. 46

Kluczowe znaczenie mają w naszej opinii: grupa docelowa objęta wsparciem oraz rodzaj projektów mogących stanowić przedmiot dofinansowania. Wsparcie adresowane jest do tzw. startupów czyli firm, które zgodnie z SzOOP działają na rynku nie dłużej niż 24 miesiące. Mogą one otrzymać dofinansowanie na wdrożenie wyników prac badawczo-rozwojowych, co istotne – przeprowadzonych samodzielnie lub nabytych. Wydaje się, iż podstawowym czynnikiem skutkującym niewielką liczbą podmiotów aplikujących jest czasochłonność realizacji prac B+R. Opierając się na danych dotyczących działania 1.4 PO IG, w którym analogicznie jak w poddziałaniu 3.4.3 wspierano aktywność badawczą firm można stwierdzić, iż średni czas realizacji projektu wyniósł 855 dni czyli ponad 2 lata. Bardzo podobnie czas trwania projektów szacują beneficjenci poddziałania 1.2.1 RPO WM 2014-2020: średnia to 815 dni<sup>76</sup>. Oznacza to, że sam średni czas prowadzenia prac B+R jest dłuższy niż maksymalny dopuszczalny staż rynkowy firm mogących być wnioskodawcami w poddziałaniu 3.4.3. Z pewnością fakt ten wpłynął znacząco na ograniczenie liczby startupów mogących wnioskować o wsparcie czyniąc schemat dostępnym jedynie dla tych podmiotów, które zrealizowały prace B+R w czasie zdecydowanie krótszym niż 2 lata lub tych, które nabyły ich wyniki od innego podmiotu. Z analizy treści wniosków o dofinansowanie wynika, że ta druga sytuacja nie wystąpiła u żadnego z wnioskodawców – wszyscy realizowali prace samodzielnie lub zlecali ich realizację zewnętrznemu podmiotowi natomiast nikt nie nabył gotowych wyników prac<sup>77</sup>.

Kolejnym czynnikiem mogącym wpływać na stosunkowo niewielkie zainteresowanie startup-ów aplikowaniem o wsparcie jest wymóg wniesienia wkładu własnego. Minimalny wkład własny wynosi w przypadku mikro i małych firm 55% wartości wydatków kwalifikowanych a w przypadku średnich firm – 45%. Projekty polegające na wdrożeniach wyników prac B+R charakteryzują się wysoką kosztochłonnością (mediana<sup>78</sup> wartości projektu, o którego dofinansowanie ubiegały się firmy w poddziałaniu 3.4.3 wyniosła 5 mln 755 tys. zł). To oznacza, iż wartość środków finansowych jakie muszą zmobilizować wnioskodawcy jest znacząca – w poddziałaniu 3.4.3 mediana kwot planowanych do zainwestowania przez firmy wyniosła 3 mln 337 tys. zł. Z pewnością są to kwoty, których zgromadzenie pozostaje poza możliwościami zdecydowanej większości startupów. Firmy o krótkim stażu rynkowym działalności należą bowiem do przedsiębiorstw w szczególnym stopniu zagrożonych znalezieniem się w luce finansowej – z uwagi na brak historii kredytowej, niewielkie przychody, ograniczony majątek mają duże problemy w dostępie do zewnętrznego finansowania. Te okoliczności sprawiają, że instrumenty dotacyjne są w stanie zaadresować potrzeby tylko niewielkiego grona startupów. Alternatywą dla dotacji są instrumenty kapitałowe, które z uwagi na brak konieczności wnoszenia wkładu własnego są dla startupów wysoce atrakcyjną formą wsparcia (o czym świadczy m.in. ich zainteresowanie instrumentami kapitałowymi oferowanymi w ramach działania 3.1 PO IG). Przykładowo w województwie małopolskim fundusze kapitałowe zainwestowały w 121 spółek.

W kontekście powyższego należy również pamiętać, iż startupy muszą znaleźć środki finansowe nie tylko na wdrożenie ale również na komponent badawczy projektu (przeprowadzenie prac lub ich nabycie) co sprawia, iż ze wsparcia w poddziałaniu 3.4.3 mogą skorzystać tylko firmy o doskonałej kondycji finansowej, dysponujące bądź dużymi nadwyżkami finansowymi bądź wysoką zdolnością kredytową. Pewnym ułatwieniem dla startupów miało być preferowanie w poddziałaniu 3.4.3 projektów wdrażających wyniki prac badawczo-rozwojowych sfinansowanych z udziałem wsparcia

---

<sup>76</sup> W dokumentacji konkursowej wprowadzono zasadę, iż okres realizacji projektu nie może przekraczać 36 miesięcy

<sup>77</sup> Nie powinno to stanowić zaskoczenia. W Polsce praktycznie nie istnieje rynek obrotu własnością intelektualną. Po pierwsze z uwagi na fakt, iż tej własności, chronionej prawnie jest niewiele (o czym świadczy niewielka liczba patentów uzyskiwanych przez firmy); po drugie z uwagi na brak wyspecjalizowanych podmiotów, które zajmowałyby się wyceną własności intelektualnej. Szerzej patrz m.in.: Uzupełniająca analiza ex-ante dla instrumentu finansowego w obszarze otwartych innowacji, WYG PSDB, Warszawa 2014r.

<sup>78</sup> Posłużono się medianą z uwagi na fakt, iż całkowita wartość jednego projektu znacząco odbiegała od wartości projektów pozostałych



środków europejskich w ramach poddziałań RPO WM: 1.2.1 *Projekty badawczo-rozwojowe przedsiębiorstw* lub 1.2.3 *Bony na innowacje* lub w ramach MRPO: Działanie 2.2 *Wsparcie komercjalizacji badań naukowych* Schemat A *Projekty badawcze*. Z analizy treści dziewięciu złożonych wniosków o dofinansowanie wynika, iż trzech wnioskodawców korzystało z bonów z poddziałania 1.2.3. Żaden ze startupów nie wdrażał wyników prac realizowanych dzięki dofinansowaniu z poddziałania 1.2.1. Powód takiej sytuacji jest prozaiczny – konkurs w poddziałaniu 3.4.3 ogłoszono 31 grudnia 2016 r. a termin składania wniosków upływał 21 lutego roku obecnego. Tymczasem konkurs w poddziałaniu 1.2.1 zakończył się dopiero 31 grudnia 2016 r. a pierwsze projekty wybrano do dofinansowania w styczniu 2017 r. Na 2017r. planowane jest zakończenie jedynie dwóch spośród 31 wybranych do dofinansowania projektów.

Kolejnym czynnikiem wpływającym potencjalnie na zainteresowanie startupów ubieganiem się o wsparcie w ramach poddziałania 3.4.3 jest dostępność alternatywnych źródeł wsparcia publicznego. Należą do nich poddziałania 3.2.2 i 3.2.3 Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, z których firmy mogą otrzymać wsparcie na wdrożenia wyników prac B+R (w poddziałaniu 3.2.1 takie wsparcie również jest udzielane natomiast minimalna wartość kosztów kwalifikowanych wynosi 10 mln zł). Z kredytu na innowacje technologiczne oferowanego w ramach poddziałania 3.2.2 skorzystały 32 małopolskie firmy, 5 z nich ubiegało się o wsparcie z poddziałania 3.4.4. Nie ma danych nt. liczby firm korzystających z funduszu gwarancyjnego PO IR (poddziałanie 3.2.3).

Kolejnym, choć mającym zapewne mniejsze znaczenie z punktu widzenia zainteresowania aplikowaniem, czynnikiem jest ograniczenie katalogu podmiotów, od których można nabyć wyniki prac B+R. Zgodnie z regulaminem konkursu nabycie jest możliwe od jednostek naukowych posiadających kategorię naukową A, A+ lub B, firmy posiadającej status CBR, konsorcjum naukowego lub konsorcjum naukowo-przemysłowego lub niezależnej jednostki, stanowiącej akredytowane laboratorium lub notyfikowane laboratorium. Znacząco został ograniczony więc katalog podmiotów gospodarczych, od których firma zainteresowana aplikowaniem może nabyć wyniki prac B+R. Zgodnie z informacjami ze strony Ministerstwa Rozwoju w kraju funkcjonuje zaledwie 41 CBR-ów. Rozszerzenie możliwości nabywania wyników prac B+R od innych niż CBR-y przedsiębiorstw mogłoby potencjalnie wpłynąć na zainteresowanie aplikowaniem o wsparcie aczkolwiek z pewnością nie byłby to wzrost skokowy (w Polsce rynek obrotu własnością intelektualną jest bardzo słabo rozwinięty na co wskazują m.in. wyniki badań zaprezentowanych w raporcie: *Uzupełniająca analiza ex ante dla instrumentu finansowego w obszarze otwartych innowacji*<sup>79</sup>). Poza tym rozszerzenie to mogłoby skutkować sytuacjami, w których firmy działające na rynku dłużej niż 2 lata powoływałyby spółki, którym następnie sprzedawałyby wyniki prac B+R tak by te następnie ubiegały się o środki na wdrożenie ich wyników. Takie sytuacje stałyby niewątpliwie w sprzeczności z ideą jaka przyświecała uruchomieniu poddziałania 3.4.3.

W drodze badania ankietowego ustalono również, czy były jakieś okoliczności, które mogły wpływać negatywnie na zainteresowanie firm składaniem wniosku o dofinansowanie. Jeżeli chodzi o samą procedurę składania wniosku to żaden z ankietowanych startup-ów nie wskazał na problemy ze zgromadzeniem określonych dokumentów, których przedłożenie było wymagane na etapie wniosku o dofinansowanie (np. oświadczeń, załączników). Większość badanych również nie miała zastrzeżeń do czasu jakim dysponowali na przygotowanie wniosku (czas między datą ogłoszenia konkursu a datą graniczną składania wniosków o dofinansowanie określoną w regulaminie konkursu). Żaden z aplikujących nie wskazał na to by istniały czynniki np. gospodarcze, społeczne, prawne, polityczne, które sprawiły, że rozważali nieskładanie wniosku do RPO WM.

Dla żadnego z wnioskodawców problemem nie było zapewnienie wkładu własnego co tylko potwierdza wcześniejszą hipotezę o bardzo dobrej kondycji finansowej firm ubiegających się o wsparcie.

<sup>79</sup> Uzupełniająca analiza ex ante dla instrumentu finansowego w obszarze otwartych innowacji, WYG PSDB, 2015. Analiza dotyczyła instrumentu w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój

Jeżeli chodzi o różne wymiary adekwatności wsparcia do potrzeb firm to wnioskodawcy nie mieli żadnych zastrzeżeń do maksymalnej wysokości kosztów kwalifikowanych oraz wysokości wkładu własnego. Co natomiast ciekawe żaden z nich nie uznał maksymalnego czasu na realizację projektu za adekwatny. Warto przypomnieć, iż czas ten to zgodnie z dokumentacją konkursową 24 miesiące. Z drugiej strony każdy z nich złożył wniosek o dofinansowanie co oznacza, iż mimo negatywnych ocen udało im się rozplanować zadania projektowe w wymaganym przedziale czasowym. Nie wydaje się też by przedział ten musiał ulec wydłużeniu. Z doświadczeń z wdrażania działania 4.1 PO IG wynika, że średni czas trwania projektu wdrożeniowego wynosił 605 dni. Respondenci nie byli natomiast w stanie ocenić adekwatności katalogu kosztów kwalifikowalnych do ich potrzeb co zapewne wynika z faktu, iż nie rozpoczęli jeszcze realizacji projektów a dopiero na etapie składania wniosków o płatność pojawiają się wątpliwości dotyczące tego czy dany koszt może być uznany za kwalifikowany.

Generalnie należy więc stwierdzić, iż opinie ankietowanych nt. dostosowania wsparcia do ich potrzeb są pozytywne choć należy mieć na uwadze, że ankieta była adresowana tylko do tych podmiotów, które złożyły wniosek o dofinansowanie a sama liczebność populacji była bardzo niewielka.

Podsumowując powyższe w opinii ewaluatora poddziałanie 3.4.3 z uwagi na swój zakres przedmiotowy oraz podmiotowy pozostanie instrumentem o raczej elitarnym charakterze, którym zainteresowanie, mierzone liczbą złożonych wniosków, będzie raczej niewielkie. Wielkość populacji startupów posiadających wyniki prac B+R a także zdolnych zapewnić finansowanie etapu wdrożeniowego (wkład własny) jest, co pokazuje rozstrzygnięcie pierwszego naboru, bardzo niewielka. Pewną alternatywą w tym zakresie mógłby być instrument kapitałowy zwłaszcza, że w województwie funkcjonują podmioty doświadczone w oferowaniu tego rodzaju wsparcia natomiast zgodnie z Umową Partnerstwa wdrażanie takich instrumentów jest wyłączną domeną programów krajowych. Można również rozważyć połączenie poddziałań 3.4.3 i 3.4.4 co z pewnością ułatwi wdrażanie oraz ograniczy problemy związane z ewentualną koniecznością realokacji środków lub nieosiągnięciem wartości docelowych wskaźników. Będzie też sprzyjało efektywności kosztowej wdrażania ponieważ efektywność ta jest niewielka w sytuacji gdy do ogłoszonego konkursu składanych jest zaledwie kilka wniosków o dofinansowanie. W połączonym poddziałaniu można zawrzeć ewentualne preferencje punktowe dla startupów jeżeli władze województwa uznają, że istotnym jest szczególne wsparcie tej grupy firm. W naszej opinii z uwagi na dużą dostępność innych instrumentów wsparcia (w szczególności w postaci instrumentów kapitałowych, które są atrakcyjną z punktu widzenia startupów formą wsparcia) przyznawanie preferencji nie jest konieczne.

#### **Poddziałanie 3.4.4 (typ A)**

Zainteresowanie firm ubieganiem się o wsparcie w ramach tego instrumentu było wysokie – wartość dofinansowania, o które wnioskowały 103 firmy stanowiła ponad 650% wartości alokacji. Dlaczego zatem mimo wsparcia analogicznych projektów jak w poddziałaniu 3.4.3 zainteresowanie tym schematem było zdecydowanie wyższe. Odpowiedź jest prosta – populacja firm działających na rynku dłużej niż 24 miesiące jest wielokrotnie większa od populacji startupów co wprost przekłada się na liczbę podmiotów, które potencjalnie mogą być zainteresowane złożeniem wniosku o dofinansowanie. Firmy o dłuższym stażu rynkowym mają też co do zasady większy potencjał finansowy i większą zdolność kredytową aniżeli startupy co sprawia, że zapewnienie wkładu własnego do projektu dotacyjnego stanowi dla nich mniejszy problem. Ponadto można zakładać, iż zdecydowanie częściej aniżeli startupy dysponują wynikami prac B+R (których firmy działające krócej niż 2 lata mogły po prostu nie zdążyć zrealizować). Warto też zwrócić uwagę, iż podejmowanie działalności innowacyjnej w tym działalności B+R jest pozytywnie skorelowane z wielkością firmy. Do najmniej innowacyjnych firm należą firmy mikro. Prawdopodobieństwo, iż wśród startupów znajdą się przedsiębiorstwa np. średnie lub duże jest znikome czego oczywiście nie można powiedzieć o wszystkich pozostałych firmach (wnioskodawcami w poddziałaniu 3.4.3 były jedynie firmy mikro i małe).



W ślad za dużą liczbą złożonych wniosków idą generalnie pozytywne opinie wnioskodawców nt. adekwatności wsparcia do ich potrzeb. Mniej niż 1/4 miała problem ze zgromadzeniem określonych dokumentów wymaganych na etapie aplikowania o wsparcie. Ankietowani wskazywali na: dokumentację techniczną, dokumentację potwierdzającą prawa do wyników badań, załączniki w zakresie oceny oddziaływania projektu na środowisko oraz obszary Natura 2000 oraz pozwolenie na budowę. Ponieważ złożyli wnioski można uznać, iż dokumenty te udało się im skompletować natomiast zapewne było to czasochłonne i skomplikowane proceduralnie. Niemal 3/4 badanych uznała, że czas na składanie wniosków o dofinansowanie był odpowiedni. Tylko 1/5 wskazała, iż były takie czynniki które sprawiły, że rozważali nieskładanie wniosku do Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Małopolskiego. Ankietowani wymieniali tutaj:

- Brak dofinansowania kosztów inwestycji w nieruchomości,
- Zbyt mały poziom dofinansowania,
- Długi czas oceny wniosków o dofinansowanie,
- Niepewny popyt na produkty firmy,
- Niestabilna sytuacja w branży,
- Zbyt krótki czas na składanie wniosków,
- Trudności ze zgromadzeniem wkładu własnego,
- Trudność z uzyskaniem pozwolenia na budowę,
- Wysoki poziom skomplikowania wniosku o dofinansowanie.

Żadna z tych odpowiedzi nie dominowała wyraźnie nad pozostałymi.

Niemal wszyscy badani pozytywnie ocenili minimalną wartość wydatków kwalifikowanych wynoszącą 500 tys. zł. Podobnie praktycznie nie formułowali zastrzeżeń względem górnej granicy tej wartości wynoszącej 25 mln zł.

1/5 uznała wysokość wkładu własnego za zbyt wygórowaną, identyczny odsetek miał problem z zapewnieniem tego wkładu z czego dla prawie połowy źródłem tego problemu były trudności w uzyskaniu kredytu z banku.

Niemal wszyscy ankietowani nie mieli uwag co do maksymalnego czasu przeznaczanego na realizację projektu (24 miesiące).

Biorąc powyższe informacje pod uwagę należy stwierdzić, że zainteresowanie małopolskich firm ubieganiem się o wsparcie w ramach poddziałania 3.4.4 (typ A) jest wysokie a sama konstrukcja instrumentu dostosowana do potrzeb przedsiębiorstw. Jedynym mankamentem jest brak demarkacji między tym poddziałaniem a poddziałaniem 3.2.1 PO IR, w którym można otrzymać dofinansowanie na realizację analogicznych projektów. O wsparcie dotacyjne z poziomu krajowego na wdrożenia wyników prac B+R ubiegało się 45 małopolskich firm. Do tej liczby należałoby dodać 96 firm, które złożyły wniosek do poddziałania 3.2.2 PO IR czyli o kredyt na innowacje technologiczne również związany z wdrażaniem wyników prac B+R, który z tego tytułu również należy traktować w kategorii instrumentu potencjalnie konkurencyjnego do poddziałania 3.4.4 (typ A).

### **Poddziałanie 3.4.4 (typ B)**

Zainteresowanie aplikowaniem o wsparcie producentów urządzeń finalnych niezbędnych do produkcji energii lub biokomponentów i biopaliw II i/lub III generacji było niewielkie. W pierwszym naborze złożono 11 wniosków, w których kwota dofinansowania stanowiła zaledwie 14,24% alokacji. W drugim naborze został złożony jeden wniosek mniej a ich wartość wyniosła 95% alokacji (choć należy zauważyć, że w porównaniu do 1 naboru alokacja została ponad dwukrotnie zmniejszona). O dofinansowanie mogły ubiegać się przedsiębiorstwa MŚP działające na rynku dłużej niż 24 miesiące a

wsparcie mogły uzyskać projekty MŚP wytwarzających urządzenia finalne lub ich kluczowe i wyspecjalizowane komponenty, wykorzystywane do produkcji:

1. energii elektrycznej z wiatru, wody, słońca, biogazu i biomasy,
2. ciepła przy wykorzystaniu biomasy oraz energii geotermalnej i słonecznej,
3. innych urządzeń grzewczych, aniżeli wskazane w pkt. 1) i 2), w tym m.in. urządzeń służących do produkcji, magazynowania lub odzyskiwania ciepła z otoczenia (np. pomp ciepła, rekuperatorów), kotłów grzewczych gazowych, olejowych, elektrycznych, na paliwa stałe, urządzeń kogeneracyjnych (dopiero w drugim konkursie),
4. energii elektrycznej i ciepła w kogeneracji,
5. biokomponentów oraz biopaliw II i III generacji

Należy uznać, iż na takie a nie inne zainteresowanie podziałaniem wpływać mogły następujące czynniki:

- skierowanie podziałania do wąsko określonej grupy firm – tych, których zakres działalności dotyczy produkcji urządzeń finalnych lub ich kluczowych komponentów wykorzystywanych do produkcji energii z OZE lub biogazu/biomasy/biokomponentów,
- niekorzystne regulacje prawne dotyczące rynku OZE – np. regulacje dotyczące lokalizacji farm wiatrowych, ustalenie górnej granicy wysokości opłaty zastępczej, która będzie mogła wynosić maksymalnie 125 proc. ceny zielonego certyfikatu. Mogły one wpłynąć na spadek popytu na urządzenia niezbędne do produkcji OZE,
- niskie ceny zielonych certyfikatów sprawiające, iż inwestycje w OZE stały się mało opłacalne a firmy, które takie inwestycje już zrealizowały mają niejednokrotnie problemy ze spłatą zobowiązań. Te czynniki mogą powodować spadek popytu na urządzenia niezbędne do produkcji OZE.

Dwa z wyżej wymienionych czynników są czynnikami, na które władze wojewódzkie nie mają wpływu. Pierwszy czynnik związany jest z samą istotą wsparcia. Trudno przy tak określonym przedmiocie podziałania rozszerzyć jeszcze bardziej jego zakres zwłaszcza, że w drugim konkursie wskazano na wszelkiego rodzaju tzw. „inne urządzenia grzewcze”. Jak widać nawet to rozszerzenie nie wpłynęło na wzrost zainteresowania aplikowaniem o środki.

Biorąc powyższe pod uwagę należy rozważyć zasadność utrzymywania odrębnego schematu wsparcia jakim jest typ B w podziałaniu 3.4.4. Ogłaszanie konkursów przy tak znikomym zainteresowaniu charakteryzuje się niską efektywnością. Wydaje się, iż bardziej racjonalnym rozwiązaniem byłoby przewidzenie dodatkowych preferencji punktowych dla projektów wspieranych w ramach typu B w konkursach ogłaszanych w typie A.

### **Poddziałanie 3.4.5**

Mierząc liczbą złożonych wniosków podziałanie charakteryzowało się najwyższym zainteresowaniem; z drugiej strony nie sposób nie zauważyć, iż wartość dofinansowania o jakie ubiegali się wnioskodawcy stanowiła jedynie 33,95% wartości alokacji na konkurs. Wpływ na taką sytuację miała przede wszystkim niewielka maksymalna kwota udzielanej pomocy wynosząca 20 tys. zł. Tym samym nawet duża liczba złożonych wniosków i duża liczba dofinansowanych projektów (88) nie przełożyła się na wysoką wartość wsparcia w stosunku do alokacji na działanie.

Można uznać, iż wpływ na wysokie zainteresowanie schematem miały przede wszystkim 4 okoliczności:

- niski poziom skomplikowania wniosku o dofinansowanie,
- niski poziom skomplikowania samego projektu a tym samym jego rozliczenia,
- brak szczególnych ograniczeń podmiotowych dotyczących możliwości ubiegania się o wsparcie (z możliwości aplikowania wykluczono jedynie firmy działające krócej niż 24 miesiące),

- niewielki wkład własny (50% w przypadku wydatków kwalifikowanych objętych pomocą publiczną, 10% w przypadku wydatków objętych pomocą de minimis, niska maksymalna wartość kosztów kwalifikowanych przekładająca się automatycznie na wartość wkładu własnego).

W ślad za dużą liczbą złożonych wniosków idą generalnie pozytywne opinie wnioskodawców nt. adekwatności wsparcia do ich potrzeb. Zdecydowana większość badanych nie miała problemu ze zgromadzeniem dokumentów wymaganych na etapie wnioskowania o dofinansowanie. Nie powinno to dziwić jeżeli weźmie się pod uwagę fakt, że oprócz oświadczeń wnioskodawcy byli obligowani jedynie do złożenia formularza informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc de minimis /inną niż de minimis oraz dokumentacji z rozeznania rynku.

Niski stopień skomplikowania dokumentacji konkursowej sprawił, iż niemal wszyscy wnioskodawcy zgodzili się, iż czas na przygotowanie wniosku był wystarczający.

Zapewnienie stosunkowo niewielkiego kwotowo wkładu własnego nie stanowiło problemu dla 4/5 wnioskodawców natomiast niemal wszyscy badani byli zgodni co do tego, że wymagany poziom wkładu własnego nie był wygórowany.

Niemal ¾ badanych odpowiadała maksymalna wysokość wydatków kwalifikowanych. Jeszcze wyższy odsetek zadeklarował, że odpowiedni był maksymalny czas na realizację projektu (12 miesięcy). 4/5 badanych uznała katalog kosztów kwalifikowanych za adekwatny do ich potrzeb.

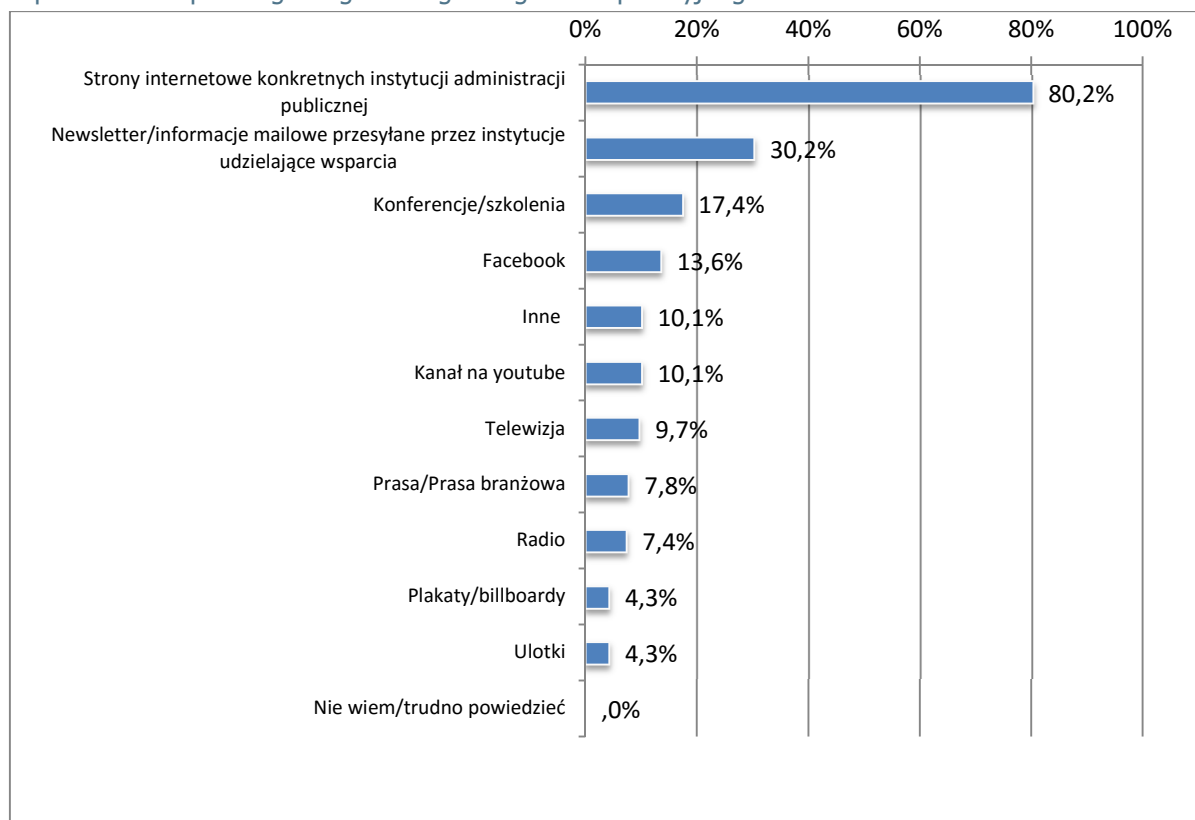
Biorąc powyższe pod uwagę należy uznać, że warunki udzielania wsparcia w poddziałaniu 3.4.5 są dostosowane do potrzeb przedsiębiorstw. Negatywne oceny tychże warunków należały do rzadkości. Nie dostrzegamy potrzeby wprowadzania zmian w tychże warunkach.

## 2.1.5 Kwestie horyzontalne związane z etapem aplikowania

Prawie połowa (47,3% - badanie CATI) składających wnioski o dofinansowanie w działaniach osi 3 RPO WM 2014-2020 po raz pierwszy ubiegała się o wsparcie z programu finansowanego ze środków Unii Europejskiej. Pozostali korzystali z programów we wcześniejszej perspektywie finansowej 2007-2013 (34,1%) lub z innych programów obecnej perspektywy finansowej 2014-2020 (23,6%).

Dla wnioskodawców kluczową sprawą jest wiarygodność informacji o możliwości aplikowania, dlatego zdecydowana większość z nich (80,2%), chciałaby czerpać informacje o możliwości aplikowania ze stron internetowych administracji publicznej a co trzeci (30,2%) wnioskodawca chciałby dostawać newsletter od instytucji udzielającej wsparcia.

Wykres Źródła z jakich wnioskodawcy osi 3 chcieliby czerpać informacje o możliwości uzyskania wsparcia z Małopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego



Źródło: Badanie CATI wnioskodawców (N=282)

Wnioskodawcy osi 3 w zdecydowanej większości (74,0%) deklarują, że informacje na temat możliwości pozyskania wsparcia z RPO WM 2014-2020 są dobrze rozpowszechnione (zdecydowanie tak 21,7%, tak 52,3%). Wskazują przy tym na dwa główne i równoważne sposoby powzięcia informacji o możliwości aplikowania: ze stron internetowych [www.rpo.malopolska.pl](http://www.rpo.malopolska.pl) lub [www.mcp.malopolska.pl](http://www.mcp.malopolska.pl), [www.funduszeuropejskie.gov.pl](http://www.funduszeuropejskie.gov.pl) (44,6%) oraz od firm doradczych specjalizujących się w przygotowywaniu wniosków o dofinansowanie (45,0%). Rozkład odpowiedzi w poszczególnych działaniach pokazuje, że obiektem akcji promocyjnych firm doradczych specjalizujących się w pisaniu wniosków do funduszy europejskich są przede wszystkim przedsiębiorcy – wskazanie doradców jako źródła powzięcia informacji o możliwości aplikowania przeważa w działaniach 3.3.2, 3.4.4 i 3.4.5, w których dominującym typem beneficjenta są przedsiębiorcy. Tabela pokazuje także, że zabiegi doradców są skuteczne, bowiem beneficjenci tych właśnie działań najczęściej korzystają z pomocy doradców w przy pisaniu wniosków. Odsetek korzystających z doradców (ogółem 69,4%) jest większy niż odsetek tych którzy dowiedzieli się od nich o możliwości aplikowania o wsparcie (ogółem 45,0)%, co oznacza, że część wnioskodawców samodzielnie poszukiwała wsparcia doradców przy pisaniu wniosku. Ci którzy przygotowywali wniosek samodzielnie(ogółem 25,6%) najczęściej deklarowali posiadanie własnych, odpowiednich zasobów kadrowych (77,3%).

Tabela Sposób powzięcia informacji o możliwości pozyskania wsparcia z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Małopolskiego

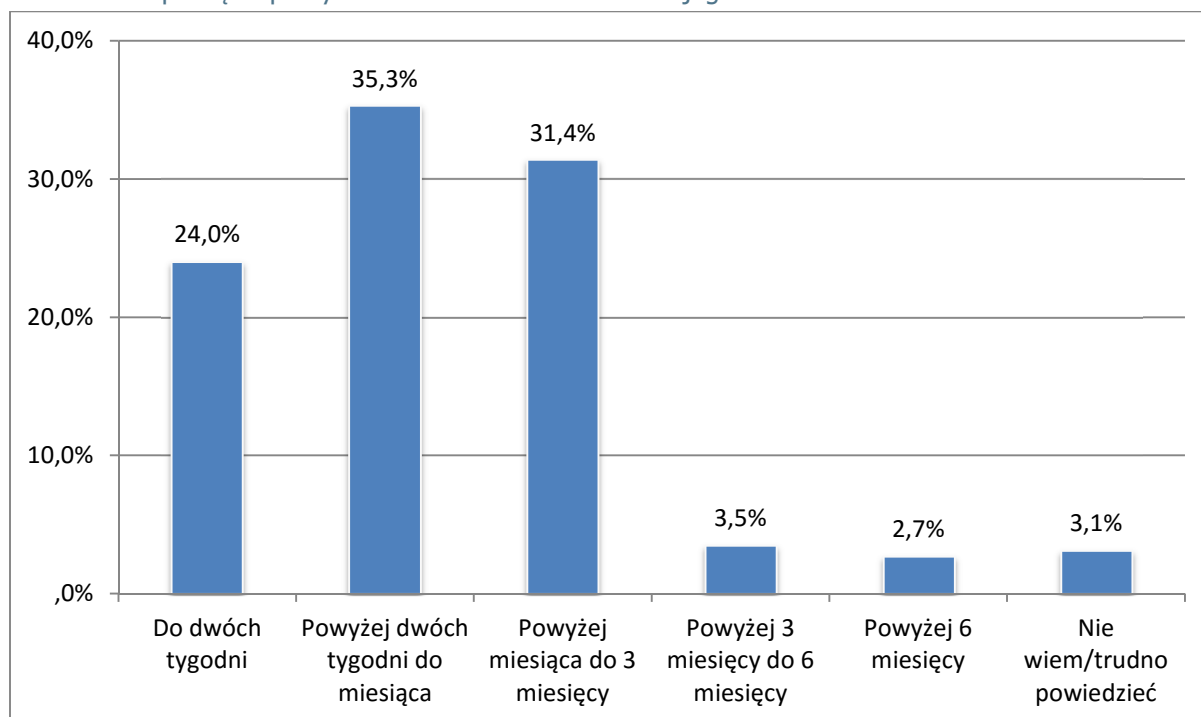
	Ogółem	3.1.1	3.1.2	3.2	3.3.1	3.3.2	3.4.3	3.4.4	3.4.5
Sposób powzięcia informacji o możliwości pozyskania wsparcia z RPO WM 2014-2020									
Od firmy doradczej specjalizującej się w przygotowywaniu wniosków o dofinansowanie	45,0%	,0%*	,0%*	,0%*	14,3%	59,7%	25,0%*	50,0%	45,1%
Z informacji zamieszczonych na stronach internetowych www.rpo.malopolska.pl lub www.mcp.malopolska.pl, www.funduszeuropejskie.gov.pl	44,6%	50,0%*	80,0%*	100%*	76,2%	35,1%	25,0%*	42,6%	39,4%
Sposób pracy nad wnioskiem o dofinansowanie do RPO WM 2014-2020									
Z pomocą firmy doradczej specjalizującej się w pozyskiwaniu dotacji	69,4%	50,0%*	80,0%*	20,0%*	9,5%	84,4%	75,0%*	73,5%	69,0%
Wyłącznie samodzielnie	25,6%	50,0%*	10,0%*	80,0%*	81,0%	13,0%	,0%*	20,6%	26,8%

\*- uwaga: niska liczebność próby

Źródło: Badanie CATI wnioskodawców (N=282)

Najczęściej deklarowane motywy poszukiwania wsparcia doradców przy pisaniu wniosków to: brak wiedzy, która pozwalałaby na samodzielne wypełnienie wniosku, (48,6 %) i brak czasu na samodzielne przygotowanie wniosku (40,2%). Prawie połowa wnioskodawców uważa także, że wniosek napisany przez firmę doradczą ma większe szanse na uzyskanie dofinansowania niż wniosek napisany samodzielnie (45,8%). Przygotowywanie wniosku okazuje się czasochłonne (wykres H) a wynagrodzenie doradcy niewygórowane, biorąc pod uwagę skalę dofinansowania - 2/3 wnioskodawców (65,9%) deklaruje, że koszt przygotowania wniosku nie przekroczył 10 tys. zł. Tłumaczy to popularność korzystania ze wsparcia doradców, w szczególności w tych schematach wsparcia gdzie dominują przedsiębiorcy.

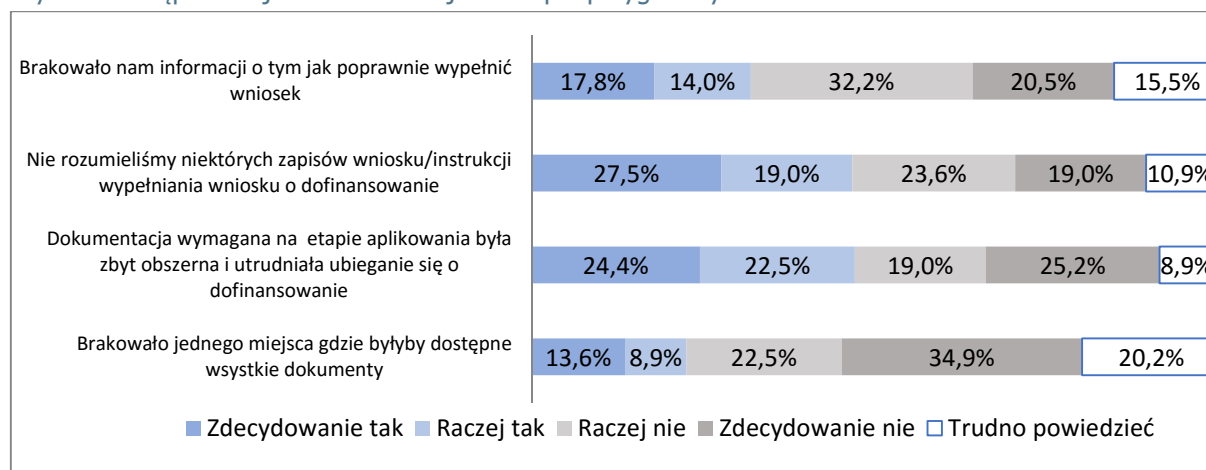
Wykres Czas potrzebny wnioskodawcom na przygotowanie wniosku o dofinansowanie licząc od momentu rozpoczęcia pracy nad wnioskiem do momentu jego złożenia



Źródło: Badanie CATI wnioskodawców (N=283)

Na etapie przygotowania wniosku o dofinansowanie raczej nie brakowało informacji pozwalających wypełnić wniosek (52,7%) i były one łatwo dostępne w jednym miejscu (57,9%) (Wykres Y). Niemniej jednak nie wszystkie zapisy instrukcji wypełniania wniosku były zrozumiałe dla sporej grupy wnioskodawców (46,5%) a sama dokumentacja wymagana na etapie aplikowania była postrzegana przez prawie połowę (46,9%) wnioskodawców jako zbyt obszerna i utrudniająca ubieganie się o dofinansowanie.

Wykres Dostępność i jakość informacji na etapie przygotowywania wniosku o dofinansowanie.



Źródło: Badanie CATI wnioskodawców (N=282)

Zdecydowana większość wnioskodawców (86,0%), niezależnie od sukcesu lub braku sukcesu w aplikowaniu zamierza ubiegać się w przyszłości o wsparcie z funduszy unijnych (zdecydowanie tak 68,2%, tak 17,8%).

## 2.2 Ocena wniosków i zawieranie umowy

W tym podrozdziale udzielamy odpowiedzi na pytanie badawcze: Czy, a jeśli tak, to jakie pojawiły się problemy na etapie oceny wniosków o dofinansowanie, etc. zarówno po stronie instytucji zarządzającej/ instytucji pośredniczącej, jak i po stronie beneficjentów? Zwracamy uwagę na takie wymiary procesu jak: czas oceny, sposób oceny oraz podpisywanie umowy.

### 2.2.1 Działanie 3.1

#### Czas oceny

Jak wspomniano wcześniej projekty w ramach poddziałania 3.1.1 realizowane są w trybie pozakonkursowym. Harmonogram złożenia wniosku jest ustalany wspólnie z wnioskodawcą. W przypadku poddziałania 3.1.2 zrealizowany został dotychczas jeden konkurs. Należy ocenić, że ocena złożonych wniosków trwała relatywnie długo. Czas oceny wniosków jest pochodną dość dużej złożoności projektów wynikającej z kryteriów dostępu, jakie muszą spełnić wnioskodawcy.

Tabela Czas trwania poszczególnych etapów oceny w naborze ogłoszonym w ramach poddziałania 3.1.2

Data zakończenia naboru	Czas trwania oceny formalnej	Czas trwania oceny merytorycznej	Czas między zakończeniem oceny merytorycznej a opublikowaniem listy rankingowej	Łączny czas od zakończenia naboru do opublikowania listy rankingowej
8.11.2016	122	174	10	306

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych przekazanych przez Zamawiającego oraz strony internetowej [www.rpo.malopolska.pl](http://www.rpo.malopolska.pl)

#### Sposób oceny

Ocena wniosków o dofinansowanie jest bardzo ściśle skorelowana ze złożonością kryteriów dostępu (o których była mowa powyżej). W pierwszym naborze wniosków kryteria formalne spełniło 8 na 12 wnioskodawców. Część z tych, którzy nie spełnili kryteriów formalnych nie zdawała sobie do końca sprawy ze złożoności kryteriów dostępu w ramach tego działania. Wyniki badania wskazują, że zbyt późno pojawiły się interpretacje ze strony IZ dotyczące dyskusyjnych zapisów lub traktowały one dany problem na zbyt dużym poziomie ogólności, co dało podstawę wnioskodawcom do oceny, że ich projekty kwalifikują się do wsparcia. Na etapie oceny rodziło to natomiast rozbieżności interpretacyjne, które w efekcie spowodowały, że znaczna część złożonych wniosków (1/4) nie spełniła kryteriów formalnych.

*Czyli jest ogólna interpretacja, chociażby pomocy publicznej, którą czyta wnioskodawca. Jest ta interpretacja, którą czyta urząd marszałkowski. Jedni i drudzy mają swoich prawników, jeden prawnik twierdzi, że można, drugi że nie można. Ale połóżcie w końcu na stół konkret... A, to my się zastanowimy, odniesiemy się do tego. Patrząc teraz na cykl życia programu i znowu efekt, czyli te miejsca pracy, wszystko się wydłuża w czasie, bo nie mamy jasno zdefiniowanego stanowiska, nie przyjmujemy takiego i takiego wniosku. Trzeba też rozumieć urząd*



*marszałkowski, że jeżeli są jakieś obszary do interpretacji, które nawet mogą być przedmiotem sporu sądowego, to nie można ich lekceważyć. Tu chyba nie ma jakiegoś złotego środka.*

*Wywiad indywidualny z przedstawicielem administracji publicznej*

Ważne jest więc, aby jednoznaczne interpretacje i odpowiedzi na pytania pojawiły się przed złożeniem wniosku, żeby sama ocena nie stanowiła dopiero etapu, gdzie na konkretnych przykładach rozstrzyga się zapisy regulaminu czy SzOOP, których treść powinna być jasna i zrozumiała przed rozpoczęciem oceny. Oczywiście dotyczy to wyłącznie sytuacji, w których potencjalni wnioskodawcy zwracają się z prośbą o interpretację czy z pytaniem przed złożeniem wniosku o dofinansowanie.

### **Podpisywanie umów**

Ten etap nie stanowił problemu z punktu widzenia realizacji projektów. Podpisywanie umów projektów wybranych w poddziałaniu 3.1.2 jest realizowane. Jeden z beneficjentów wskazał, że przedłużanie tego etapu może mieć niekorzystne skutki, ponieważ opóźnia możliwość realizacji procedur przetargowych, a przez to może doprowadzić do otrzymania gorszych rynkowo ofert na realizację zadań. W trakcie badania nie stwierdzono jednak znaczących problemów na tym etapie wdrażania działania 3.1.

## **2.2.2 Działanie 3.2**

### **Czas oceny**

Czas przeprowadzenia pierwszego konkursu wyniósł łącznie 138 dni. Czas ten biorąc pod uwagę liczbę złożonych wniosków ocenia się jako za długi. Problematyczne okazało się odrzucenie wniosków na etapie oceny formalnej oraz ocena merytoryczna, która wymaga weryfikacji wielu złożonych kwestii, w tym wzywaniem wnioskodawców do wyjaśnień (kryterium „Analiza potrzeb”). Jeden z projektów odwoływał się od oceny. Z rozmów z IP wynika, że długi czas oceny wynikał z prowadzenia kilku naborów w tym samym czasie. W okresie tym było w ocenie rozmówców ok 1000 wniosków. Obciążenie zespołów oceniających wnioski wpłynął na czas oceny a nie skomplikowana procedura oceny. Jednakże, w przyszłych konkursach, biorąc pod uwagę opóźnienia w realizacji Działania 3.2. rekomenduje się skrócenie czasu oceny wniosków.

Tabela Czas trwania poszczególnych etapów oceny w naborach ogłoszonych w ramach działania 3.2

<b>Data zakończenia naboru</b>	<b>Czas trwania oceny formalnej</b>	<b>Czas trwania oceny merytorycznej</b>	<b>Czas między zakończeniem oceny merytorycznej a opublikowaniem listy rankingowej</b>	<b>Łączny czas od zakończenia naboru do opublikowania listy rankingowej</b>
28.10.2016	68	66	4	138

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych przekazanych przez Zamawiającego oraz strony internetowej [www.rpo.malopolska.pl](http://www.rpo.malopolska.pl)*

### **Sposób oceny**

Ocena wniosków była oparta w pierwszej kolejności o kryteria formalne. Oceny tej nie przeszło 7 złożonych projektów. Przyczyny te zostały omówione w rozdziale 3.1.2. i dotyczyły zobowiązania wobec komercjalizacji działań oraz konieczności współfinansowania ze źródeł innych niż środki publiczne co dyskwalifikowało JST. Po ocenie formalnej następowała ocena merytoryczna w oparciu o kryteria opisane w dokumentacji konkursowej.



Z przeprowadzonych wywiadów wynika, że z perspektywy osób oceniających nie było problemów ze stosowaniem większości kryteriów. Problem dotyczył jedynie kryterium zbadania grupy docelowej (Kryterium: Analiza potrzeb) – brakowało szczegółowej interpretacji jak podejść do oceny tego zagadnienia. W przypadku wątpliwości eksperta oceniającego wniosek, podmiot mógł być wezwany do przedstawienia wyjaśnień w celu potwierdzenia spełnienia kryterium. Rekomenduje się opracowanie dokumentu opisującego jak powinna wyglądać wzorcowa analiza potrzeb, jakie informacje powinna zawierać, w jakim celu wymagana jest diagnoza oraz co ma z niej wynikać. Dokument ten powinien być skierowany zarówno do wnioskodawców, jak i osób oceniających.

Z perspektywy ankietowanych wnioskodawców 4/5 badanych miało problem ze spełnieniem niektórych kryteriów oceny wniosku, dotyczyły one spełnienia w ocenie respondentów specyficznych warunków wstępnych zapisanych w dokumentacji programowej (głównie zapis o komercjalizacji) oraz spełnienia wymogów polityk horyzontalnych.

## Podpisywanie umów

W przypadku Działania 3.2. została podpisana jedna umowa, w której beneficjentem było Województwo Małopolskie. Ze względu na specyfikę tego beneficjenta oraz brak identyfikacji problemów w trakcie badań jakościowych wątek ten nie wymaga szerszego omówienia.

## 2.2.3 Działanie 3.3

### 2.2.3.1. Czas oceny

Tabela Czas trwania poszczególnych etapów oceny w naborach ogłoszonych w ramach działania 3.3

Numer naboru	Data zakończenia naboru	Czas trwania oceny formalnej (dni)	Czas trwania oceny merytorycznej (dni)	Czas między zakończeniem oceny merytorycznej a opublikowaniem listy rankingowej (dni)	Łączny czas od zakończenia naboru do opublikowania listy rankingowej (dni)
RPMP.03.03.01-IP.01-12-020/15	04.02.2016	57	72	12	141
RPMP.03.03.02-IP.01-12-008/16	16.06.2016	I runda: 90 II runda: 76	57	I runda: 0 II runda: 1	I runda: 147 II runda: 133

### Poddziałania 3.3.1. i 3.3.2.

W poddziałaniu 3.3.1. zainteresowanie wsparciem była bardzo duże (37 wniosków – 16 umów). Spowodowało to pewne opóźnienia w procesie oceny, w szczególności na etapie oceny merytorycznej, który przedłużył się prawie o miesiąc (27 dni). Nie dotrzymano też terminu oceny formalnej przewidzianej regulaminem (przedłużenie o 12 dni). Długi okres oceny merytorycznej tłumaczy się wielowątkowym charakterem zgłoszonych projektów. Połowa z przyjętych do realizacji projektów odnosiła się do wszystkich kwalifikowalnych typów działań przewidzianych w poddziałaniu, tj.: promocja oferty gospodarczej Małopolski, wsparcie ekspansji MSP na rynki zewnętrzne, promocja innowacyjności, wsparcie inwestorów zewnętrznych w regionie.

W poddziałaniu 3.3.2. złożono prawie trzykrotnie więcej wniosków niż oczekiwano<sup>80</sup> już po dwóch miesiącach trwania konkursu. Z tego powodu nabór planowany w kilku rundach na 8 miesięcy zamknięto już po drugiej rundzie w czerwcu 2016. Taka duża liczba wniosków w tak krótkim czasie była wyzwaniem organizacyjnym dla instytucji oceniającej wnioski. Ocenę formalną wniosków przedłużono w przypadku rundy I o 45 (dwukrotny czas trwania w stosunku do przewidzianego regulaminem konkursu) a w przypadku rundy II - o 31 dni. Nie dotrzymany został także termin oceny merytorycznej (przedłużony o 12 dni) W sumie ocena wniosków trwała w przypadku rundy pierwszej 146 dni a w przypadku rundy II - 133. Przekroczono łączny czas trwania oceny (od naboru do publikacji list rankingowych powinno to trwać 104 dni) odpowiednio o 50 i 29 dni, czyli około dwóch miesięcy. Należy dodać, że do tego dochodzi czas na podpisywanie umów, które też jest procesem czasochłonnym.

Miało to konsekwencje dla beneficjentów, którzy planując udział w targach i przedsięwzięciach wystawienniczych planowali to w oparciu o maksymalny czas oceny podany w regulaminie konkursu. Część z nich nie mogła więc wziąć udziału w zaplanowanych wydarzeniach, część musiała natychmiast po podpisaniu umowy aneksować ją, bowiem wnioski dotyczyły np. przedsięwzięć cyklicznych, w których już nie zdążyli wziąć udziału w danym roku, a we wniosku była wpisana data przedsięwzięcia. Część wnioskodawców, którzy chcieli skorzystać, z kolejnych terminów przedsięwzięcia cyklicznej natrafiało na barierę w postaci okresu realizacji projektu, który wynosił maks. 12 miesięcy, w związku z czym nie obejmował okresem realizacji odległych terminów. Mogło to się stać powodem rezygnacji z podpisania umów, która zdarzyła się w kilku przypadkach.

### **2.2.3.2. Sposób oceny**

#### **Poddziałanie 3.3.1.**

Największą słabością tego schematu wsparcia, jest brak koordynacji pomiędzy działaniami promocyjnymi poszczególnych wnioskodawców. Przez to oferta promocyjna jest niespójna i ma wymiar bardziej subregionalny zamiast oczekiwanego - regionalnego. Wśród kryteriów oceny zostało przewidziane kryterium strategiczne, w którym miała być ocena istotności wpływu projektu na cały region. Niemniej jednak sposób oceny nie sprzyjał dobrej selekcji projektów pod kątem tego kryterium. Ocena ta powinna odbywać się, zdaniem rozmówców IDI z instytucji systemu wdrażania, w trybie panelowym, gdzie grono ekspertów, oceniałoby i porównywało oddziaływanie strategiczne projektów. Tymczasem każdy ekspert z osobna, na podstawie skróconej informacji z wniosku dokonywał takiej oceny, bez możliwości porównania treści „strategii” z innymi ekspertami i z pozostałą zawartością wniosku. System wynagradzania ekspertów („za sztukę” ) nie sprzyjał też poszukiwaniu dodatkowych opinii i informacji przez eksperta oceniającego. Jak wynika z wywiadów IDI, zmiany sposobu oceny są obecnie dyskutowane i w kolejnym konkursie planowanym na 2018 rok sposób oceny tego kryterium zostanie prawdopodobnie zmieniony.

#### **Poddziałanie 3.3.2.**

Opóźnienia w ocenie formalnej i merytorycznej wiązały się oczywiście z nieoczekiwaną dużą liczbą wniosków o dofinansowanie i brakiem możliwości skokowego zwiększenia zasobów po stronie instytucji oceniającej wnioski, ale były też inne przyczyny powodujące dodatkowe opóźnienia przy ocenie.

Jednym z nich była wspomniana strategia ekspansji międzynarodowej. Założenie programujących było takie, że przedsiębiorca najpierw opracowuje strategię a potem ją wdraża. Tymczasem w

---

<sup>80</sup> Na podstawie proporcji wnioskowanego dofinansowania i alokacji na konkurs.

rzeczywistości, w firmach MSP wygląda inaczej - przedsiębiorcy reagują na presję konkurencyjną na rynku wewnętrznym lub reagują na pojawiające się szanse rynkowe na rynkach obcych. W szczególności dotyczy to przedsiębiorców rozpoczynających działalność międzynarodową<sup>81</sup>. Jak powiedział jeden z rozmówców: „...oni wiedzieli, gdzie i po co chcą jechać a dorabiali do tego strategię, ponieważ tego wymagano we wniosku” (IDI,). Beneficjenci, nie posiadając tak naprawdę tej strategii, usiłowali uczynić zadość temu wymaganiu idąc często „na ilość” „To czasem było kilkadziesiąt stron, z czego połowa to była kompilacja jakichś stron internetowych, na temat np. historii Stanów Zjednoczonych przepisana” (IDI,). Oceniający musieli oczywiście przebrnąć przez te kilkadziesiąt stron, co zajmowało czas.

Sporo czasu zajmowały też poprawki we wnioskach. Najczęściej popełnianym przez wnioskodawców błędem były błędy w kosztach podróży służbowych. Powodem był zapis w podręczniku kwalifikowania wydatków, który mówił o kosztach podróży służbowych w odniesieniu do rozporządzenia, jak dla pracowników sfery budżetowej. „Wnioskodawcy przepisywali kwoty, obliczali kwoty delegacji w samym wniosku, co powodowało mnóstwo błędów matematycznych, na przykład, bo sobie ktoś źle policzył za dzień, albo złą stawkę przyjął, albo kurs euro zupełnie jakiś nieuzasadniony” (IDI,). Konieczna była korekta błędów matematycznych i rzeczowych popełnianych przez wnioskodawców. To opóźniało proces oceny ((sama wymiana korespondencji pomiędzy wnioskodawcą a KOP trwa 21 dni).

W procesie oceny wniosków zwrócono też uwagę na potencjalne występowanie efektu „wyciekania” w tego typu schematach wsparcia. Program ma charakter regionalny i powinien zapewniać efekty w regionie. Tymczasem w przypadku takich działań bardzo łatwo jest zarejestrować biuro w Małopolsce a towary na eksport produkować i sprowadzać spoza Małopolski, co w przypadku części wnioskodawców, stawia pod znakiem zapytanie efekt dla regionu.

Działania doradcze także stanowiły problem dla oceniających i tych, którzy mieli później monitorować realizację projektu. Bardzo trudno jest ocenić projekt doradczy i jego efekty. W pierwszym konkursie, część projektów, zdaniem oceniających, w sposób nieuprawniony zwiększała udział części doradczej w stosunku do części związanej z wyjazdem na przedsięwzięcia wystawiennicze (zdarzyło się nawet kilka projektów w 100% doradczych).

Kłopoty z oceną wniosków w pierwszym konkursie zostały przeanalizowane przez instytucje zarządzające poddziałaniem i wypracowano nowe rozwiązania, które mają uprościć i przyspieszyć ocenę, bowiem należy spodziewać się podobnie dużego zainteresowania po ogłoszeniu kolejnych konkursów. Zmiany dotyczą np. długości trwania projektu (wydłużono do 24 miesięcy) czy limitu na usługi doradcze. Przede wszystkim zmieniono kryteria oceny projektów.

Pozytywnie należy ocenić zmiany w kryteriach oceny jakie wprowadzono do regulaminu nowo ogłoszonego konkursu. W nowym konkursie dość duża grupa kryteriów podlega ocenie „spełnia - nie spełnia”, w tym kryteria analizujące „logikę” projektu umiędzynarodowienia, wśród nich poprzednio podlegające ocenie punktowej kryterium: *Jakość i wykonalność strategii/planu działalności międzynarodowej*. Brak oceny punktowej za strategię działalności międzynarodowej powinno zniechęcić wnioskodawców do tworzenia efektownych, a przy tym dużych objętościowo dokumentów, które podnosiły czasochłonność przygotowania wniosku i jego oceny (o czym była mowa wcześniej), na rzecz racjonalnie zwięzłych opisów. Co więcej, sprzyjać temu będzie również fakt, że wnioskodawcy mają możliwość (zalecana opcja) wpisania wymaganych elementów strategii w te pola wniosku, które należą do „standardowej” prezentacji każdego projektu – a więc opisu jego celów, działań i kosztów. Dodatkowe punkty uzyskują tylko te projekty, które oferują „wartość dodaną” z punktu widzenia celów interwencji w działaniu 3.3. taką jak: zgodność z regionalną inteligentną specjalizacją, innowacyjność produktu / usługi będącej przedmiotem umiędzynarodowienia, wejście na nowy rynek zagraniczny,

---

<sup>81</sup> Potencjał eksportowy polskich przedsiębiorstw PARP, 2014

zmiany organizacyjno procesowe w przedsiębiorstwie, właściwość miejscowa dla wnioskodawcy w zakresie podatku dochodowego organu podatkowy z terenu województwa małopolskiego (co ma zapobiegać efektowi „wyciekania”).

### 2.2.3.3. Podpisywanie umów

W działaniu 3.3.1 zatwierdzono 19 wniosków, zawarto 17 umów na kwotę 45 mln zł, w tym jedną umowę rozwiązano na kwotę 2,8 mln zł. W działaniu 3.3.2 zatwierdzono 103 wnioski, zawarto 86 umów na łączną kwotę 11,4 mln zł (1 umowę rozwiązano). Większość beneficjentów poddziałań 3.3.1 (67%) i 3.3.2. (72%) uważa, że czas, jaki upłynął między ogłoszeniem listy rankingowej a podpisaniem umowy o dofinansowanie był zbyt długi. Zbyt długi czas oczekiwania na podpisanie umowy w działaniu 3.3.2. był, według rozmówców z instytucji wdrażającej, prawdopodobnym powodem rezygnacji z podpisania umowy przez 17 wnioskodawców. Opóźnienia w podpisaniu umowy, zdaniem 68% beneficjentów 3.3.2 będzie miało negatywny skutek dla realizacji projektu i osiągnięciu zamierzonych efektów (55%). Według opinii pracowników administracji dotyczy to głównie mniejszych firm, które nie chcą podejmować ryzyka ponoszenia wydatków (rezerwacji stoiska, zakupu biletów lotniczych i związanych z tym kosztów) przed podpisaniem umowy, pomimo pozytywnego rozstrzygnięcia konkursu.

## 2.2.4 Działanie 3.4

### 2.2.4.1 Czas oceny

Jeżeli chodzi o czas oceny to należy osobno spojrzeć na wsparcie udzielane w postaci instrumentów finansowych oraz wsparcie dotacyjne. W pierwszym przypadku pośrednicy finansowi wybierani byli w trybie przetargu, który rządzi się zupełnie innymi prawami aniżeli tryb konkursowy. Termin składania ofert w przetargu upływał 19.06.2017, wynik postępowania został opublikowany już 23 sierpnia 2017. Należy więc ocenić, że cała procedura została przeprowadzona stosunkowo szybko, zwłaszcza jeżeli weźmie się pod uwagę liczbę złożonych ofert.

Jeżeli chodzi o wsparcie dotacyjne to czas trwania poszczególnych etapów oceny w naborach ogłoszonych w ramach działania 3.4 wyglądał następująco:

Tabela Czas trwania poszczególnych etapów oceny w naborach ogłoszonych w ramach działania 3.4

Numer naboru	Data zakończenia naboru	Czas trwania oceny formalnej	Czas trwania oceny merytorycznej	Czas między zakończeniem oceny merytorycznej a opublikowaniem listy rankingowej	Łączny czas od zakończenia naboru do opublikowania listy rankingowej
<b>RPMP.03.04.03</b> <b>-IP.01-12-093/16</b>	21.02.2017	70 dni	64 dni	6 dni	140 dni
<b>RPMP.03.04.04</b> <b>-IP.01-12-007/16</b>	29.04.2016r.	68 dni	41 dni	7 dni	116 dni
<b>RPMP.03.04.04</b> <b>-IP.01-12-066/17</b>	31.08.2017				

<b>RPMP.03.04.04 -IP.01-12- 094/16</b>	21.02.2017	134 dni	75 dni	14 dni	223 dni
<b>RPMP.03.04.05 -IP.01-12- 095/16</b>	31.01.2017 – I runda	51 dni – I runda 78 dni – II runda		22 dni	73 dni – I runda 100 dni – II runda
	28.02.2017 – II runda				

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

W przypadku dotacyjnych schematów wsparcia ocena wniosków w działaniu 3.4 trwała od 73 dni w poddziałaniu 3.4.5 do 223 dni w poddziałaniu 3.4.4 (typ A). Widać więc, iż czas oceny skorelowany był ze stopniem skomplikowania wniosku (bardzo proste wnioski dotyczące bonów na doradztwo, stosunkowo skomplikowane wnioski dotyczące wdrożeń wyników prac B+R) a także liczbą złożonych wniosków (w poddziałaniu 3.4.4 103 wnioski i ponad sześciokrotnie przekroczona alokacja na konkurs).

Spśród wszystkich ogłoszonych konkursów termin na ocenę był wydłużany w konkursach:

- RPMP.03.04.04-IP.01-12-094/16 – ocena wydłużona o 45 dni,
- RPMP.03.04.05-IP.01-12-095/16 – ocena dla wniosków złożonych w II rundzie wydłużona o 10 dni

Powodami wydłużania terminów była duża liczba złożonych wniosków oraz skumulowanie liczby wniosków wynikające z faktu zakończenia naborów w różnych poddziałaniach w podobnym okresie (nabory w poddziałaniach 3.4.3 i 3.4.4 zostały zakończone w tym samym dniu i w odstępie zaledwie tygodnia od drugiej rundy naboru w poddziałaniu 3.4.5). M.in. z tego względu ocena dziewięciu wniosków złożonych w ramach poddziałania 3.4.3 trwała aż 140 dni.

Za stosunkowo długą należy uznać ocenę formalną, która zgodnie z regulaminami konkursów obowiązującymi w poddziałaniach 3.4.3 i 3.4.4<sup>82</sup> powinna trwać 45 dni od zakończenia naboru tymczasem trwała od 68 do aż 134 dni. Oprócz wymienionego wyżej powodu wpływ na wydłużenie oceny miały kierowane do wnioskodawców wezwania do wyjaśnień/uzupełnień w odniesieniu do ujętych we wniosku o dofinansowanie informacji w zakresie spełnienia kryteriów wyboru projektów oraz korekty oczywistych omyłek. Zgodnie z regulaminami konkursów wezwania Wnioskodawcy do dokonania czynności określonych w ust. 1 wstrzymuje bieg terminu oceny wniosku o dofinansowanie projektu do czasu zarejestrowania przez Wnioskodawcę wyjaśnień/uzupełnionego wniosku. Ponadto wezwania kierowane były do wnioskodawców w trybie KPA. Poniższy cytat dobrze obrazuje jaki wpływ miał ten fakt na czas oceny wniosków:

*Czyli jeżeli instytucja wzywa wnioskodawcę do wyjaśnień, to doręczenie następuje w trybie przewidzianym w KPA, mimo tego że ono jest przez system elektronicznie wysyłane. To wygląda tak, że dzisiaj wysyłamy pismo, wnioskodawca ma 7 dni na jego odbiór, jeżeli go nie odbierze, my awizujemy w systemie to pismo, ma znowu 7 dni na jego odbiór, jeżeli go nadal nie odbierze, to pismo po 14 dniach od wysłania jest uważane za doręczone, a on ma znowu 7 dni na przygotowanie odpowiedzi i przysłanie jej do nas. Więc dochodzi nam 21 dni do każdego etapu, na którym były wysyłane uzupełnienia. Plus każdy z wnioskodawców może wystąpić o przedłużenie*

<sup>82</sup> W poddziałaniu 3.4.5 określony jest łączny czas na ocenę formalno-merytoryczną

*czasu na przygotowanie uzupełnień, maksymalnie o 5 dni. Co też się zdarzyło. Jak się doda to wszystko, to same wydłużenia tworzą 2 miesiące.*

*Wywiad indywidualny z przedstawicielem administracji publicznej*

Wskazano również na problem natury systemowej jakim było pojawienie się w trakcie oceny formalnej wniosków z poddziałania 3.4.3 interpretacji Ministerstwa Rozwoju dotyczącej wydatków na urządzenia służące do wytwarzania energii. Treść interpretacji skutkowałą koniecznością wezwania wnioskodawców do wprowadzenia zmian we wnioskach o dofinansowanie tak by wydatki te mogły zostać uznane za kwalifikowane co wydłużyło czas trwania oceny formalnej.

Nie był przekraczany czternastodniowy termin<sup>83</sup> na podjęcie przez Zarząd Województwa Małopolskiego uchwały zatwierdzającej listę ocenionych projektów.

Warto w tym miejscu przedstawić opinie wnioskodawców nt. czasu trwania oceny. Nie powinno dziwić, iż najbardziej krytycznie na ten temat wypowiedzieli się wnioskodawcy poddziałan 3.4.3 i 3.4.4. Ponad połowa z nich zadeklarowała, iż ocena trwała zbyt długo. W przypadku poddziałania 3.4.5 takiego zdania było 40% respondentów. Jeżeli chodzi o oczekiwany przez wnioskodawców czas w ciągu którego w ich opinii wnioski powinny zostać ocenione to rzadko, który respondent wskazywał na czas przekraczający 3 miesiące (w przypadku 3.4.3 i 3.4.4) oraz 2 miesiące (w przypadku 3.4.5).

Wydaje się, iż oczekiwania wnioskodawców są po pierwsze uzasadnione, po drugie nie wygórowane. Należy zauważyć, że sytuacja, w której ocena wniosku trwa, w subiektywnym odczuciu wnioskodawcy, długo może prowadzić do sytuacji, w której założenia projektu ulegają dezaktualizacji. Taka sytuacja mogła w szczególności wystąpić w poddziałaniu 3.4.4 (typ A), w którym czas oceny przekroczył 7 miesięcy. Pamiętajmy, że instrument ten ukierunkowany jest na wsparcie wysoce innowacyjnych projektów. Istotą innowacji jest jej nowość. Po kilku miesiącach (a do owych siedmiu należy jeszcze doliczyć czas niezbędny na zawarcie umowy) ów przymiot nowości może zostać utracony. Istnieje ryzyko, iż z tego powodu część wnioskodawców nie zawrze umowy o dofinansowanie. Ponadto należy zakładać, iż większość wnioskodawców przygotowując harmonogramy rzeczowo-finansowe nie założyło, że od momentu złożenia wniosku do momentu zawarcia umowy może minąć ponad 7 miesięcy stąd liczyć się trzeba z mającą powszechny charakter koniecznością składania przez wnioskodawców zaktualizowanych harmonogramów. Jest to dla wnioskodawców dodatkowe obciążenie i koszt.

Biorąc powyższe pod uwagę należy postulować dołożenie wszelkich starań celem maksymalnego skrócenia czasu oceny wniosków, w szczególności w odniesieniu do projektów dotyczących wdrażania innowacyjnych rozwiązań. Może to oczywiście wiązać się z koniecznością zwiększenia zasobów kadrowych w MCP lub zmniejszeniem zakresu dotychczasowych obowiązków (co można osiągnąć powierzając innej instytucji wdrażanie poddziałania 3.4.5 – o tym w dalszej części raportu). Zalecamy także unikanie sytuacji, w której kilka naborów kończy się w krótkim odstępie czasu ponieważ prowadzi to do kumulacji liczby wniosków, które należy ocenić.

#### **2.2.4.2 Sposób oceny**

##### **Poddziałania 3.4.1 i 3.4.2**

<sup>83</sup> W przypadku poddziałania 3.4.5 termin na podjęcie uchwały nie został określony

Zgodnie z prawem zamówień publicznych w przetargu zastosowano zarówno kryterium cenowe jak i kryteria jakościowe. Kryterium cenowe dotyczyło oczekiwanej stawki wynagrodzenia a jego waga stanowiła 50% możliwej do zdobycia liczby punktów. Kryteriami jakościowymi były:

- Długość okresu budowy portfela - Za każde skrócenie okresu budowy portfela o jeden miesiąc Wykonawca otrzymywał 2,5 pkt. Maksymalna liczba miesięcy, o którą skrócony mógł być okres budowy portfela to 8 miesięcy,
- Zdolność do pozyskania dodatkowego wkładu pośrednika finansowego - za każde zadeklarowanie zwiększenia wkładu Pośrednika Finansowego do Instrumentu Finansowego o każdy 1 punkt procentowy powyżej minimum określonego w Metryce Produktu Finansowego Wykonawca otrzymywał 1 pkt. Maksymalny procentowy poziom Wkładu Pośrednika Finansowego powyżej minimum określonego w Metryce Instrumentu Finansowego określono na poziomie 15%,
- Zasięg terytorialny sieci dystrybucji – oceniano, w których subregionach województwa małopolskiego Wykonawca dysponuje placówką. Za każdy z subregionów oferent otrzymywał 3 punkty czyli maksymalnie 15.

Zestaw kryteriów wynikał z wcześniejszych doświadczeń BGK związanych z wdrażaniem instrumentów finansowych, był także konsultowany z przedstawicielami IZ RPO WM. Kryteria w opinii przedstawicieli BGK sprawdziły się w praktyce i są wykorzystywane również w przetargach na pośredników dotyczących innych województw.

#### **Poddziałania 3.4.3 i 3.4.4 (typ A)**

W obu poddziałaniach wnioski były oceniane w oparciu o tożsamy zestaw kryteriów formalnych oraz merytorycznych. W opinii przedstawiciela MCP ocena nie sprawiała problemów osobom w nią zaangażowanym. Pewne zastrzeżenia budziło kryterium „opłacalności wdrożenia”, które zdaniem ekspertów oceniających było podobne do kryterium: „wykonalność finansowa projektu” w ramach, którego oceniano m.in. finansową zasadność realizacji projektu (analiza (ocena) na podstawie uzyskanych wyników finansowych, racjonalności wydatkowania określonych środków finansowych, w tym ich efektywność). Ponadto pośrednio opłacalność wdrożenia była oceniana w ramach kryterium: potencjał rynkowy rezultatów projektu gdzie oceniano czy *przyjęte założenia są realistyczne i uzasadnione oraz uprawdopodobniają sukces ekonomiczny wdrożenia wyników projektu*.

Wydaje się, że rzeczywiście na etapie oceny merytorycznej wystarczyłoby zastosowanie jednego tylko kryterium dotyczącego finansowych aspektów projektu. Poza tym kwestia opłacalności wdrożenia powinna pozostawać bardziej w gestii wnioskodawcy aniżeli osoby oceniającej. Wynika to z dwóch powodów: po pierwsze dotacja pokrywa jedynie część kosztów inwestycji, trudno oczekiwać by przedsiębiorcy angażowali własne środki finansowe lub środki pożyczone w przedsięwzięcia, które nie będą opłacalnymi. Po drugie projekty były oceniane przez przedstawicieli środowiska naukowego – ekspertów branżowych. Takie osoby niekoniecznie muszą dysponować wiedzą i doświadczeniem pozwalającym na w pełni rzetelną ocenę opłacalności wdrożenia.

Warto w tym miejscu poznać opinie wnioskodawców nt. kryteriów oceny w analizowanych poddziałaniach. 4/5 badanych zadeklarowała, iż nie miała problemów ze spełnieniem kryteriów oceny wniosków. Pozostali wskazywali na różne kryteria (żadna odpowiedź nie dominowała) takie jak np. dysponowanie pozwoleniem na budowę, zgodność z regionalnymi inteligentnymi specjalizacjami, obniżony poziom dofinansowania, udowodnienie, że wyniki stanowią rezultat prac B+R. Warto wspomnieć, iż 18 wniosków nie spełniło kryteriów oceny formalnej. Z kolei jeżeli chodzi o kryteria merytoryczne to z wywiadu z przedstawicielem MCP wynika, że problemy sprawiło wnioskodawcom kryterium: wykonalność finansowa projektu. W dokumentach ocenianych w ramach tego kryterium



popelniali błędy rachunkowe lub nie zamieszczali uzasadnień dla prezentowanych obliczeń, których wyniki mogły budzić wątpliwości ekspertów (np. brak zysku w okresie trwałości projektu).

Aż połowa ankietowanych zadeklarowała, iż zaplanowała we wniosku o dofinansowanie takie działania, których realizacji by się nie podejmowała gdyby nie zwiększały one szanse na pozyskanie wsparcia. Z jednej strony nie jest to korzystna sytuacja ponieważ można domniemywać, iż każde dodatkowe działanie generuje koszty, natomiast z drugiej strony kryteria zostały tak sformułowane by projekty przyczyniały się do osiągnięcia określonych rezultatów, istotnych z punktu widzenia realizacji celów polityk publicznych. Z tego względu można np. wyobrazić sobie sytuację, w której wnioskodawca zaplanował w projekcie dodatkowe działania przyczyniające się np. do wzrostu zatrudnienia lub zapewniające pozytywny wpływ projektu na zrównoważony rozwój oraz ochronę i poprawę jakości środowiska naturalnego.

41% badanych wnioskodawców w ramach omawianych poddziałań uznała, iż na etapie oceny wniosku liczy się bardziej strona techniczna wniosku i jego prawidłowe wypełnienie, niż poziom merytoryczny samego projektu. Odsetek ten należy uznać za niepokojąco wysoki wskazuje on bowiem na negatywną opinię wnioskodawców o sposobie oceny wniosków co może np. być wyrazem braku zaufania do przygotowania merytorycznego osób dokonujących oceny lub przekonania, że w procesie tym nie zawsze do dofinansowania wybierane są projekty o najwyższej jakości.

#### **Poddziałanie 3.4.4 (typ B)**

W przypadku typu B katalog kryteriów wyboru projektów co do zasady nie budził wątpliwości i nie sprawiał problemów osobom dokonującym oceny. Pewną trudność sprawiało rozstrzygnięcie czy projekt rzeczywiście kwalifikuje się do uzyskania wsparcia w ramach poddziałania czyli ustalenie czy dana inwestycja rzeczywiście dotyczy stricte zakresu przedmiotowego projektu. Tak wątpliwości te opisywał jeden z rozmówców:

*„Żeby wyprodukować wiatrak czy turbinę, to trzeba kupić centrum obróbcze, które jest wydatkiem bardzo dużym, bo kilkumilionowym. Ale centrum obróbcze można wykorzystać w 1000 zastosowań. Można produkować śrubki, można ciąć blachę, można też produkować części do maszyn, niekoniecznie wcale OZE. No i czasem to jest tak, że inwencja twórcza piszących wnioski, też czasem przedsiębiorców, sięga daleko*

*Wywiad indywidualny z przedstawicielem administracji publicznej*

Warto natomiast zauważyć, że spośród jedenastu wniosków złożonych w pierwszym naborze aż 5 odpadła na etapie oceny formalnej. Z informacji uzyskanych od przedstawiciela MCP a także analizy pism dotyczących wyników oceny, wynika że powodami negatywnej oceny formalnej były: niespełnienie kryteriów: „kwalifikowalność projektu” tzn. projekt nie dotyczył produkcji urządzeń finalnych lub ich kluczowych i wyspecjalizowanych komponentów, wykorzystywanych do produkcji energii (np. projekt dot. montażu paneli słonecznych na budynku stacji diagnostycznej, zabezpieczenia elektryczne dla farm fotowoltaicznych), kompletność oraz poprawność wypełnienia wniosku i załączników, poprawność przyjętych wskaźników, pomoc publiczna, poprawność montażu finansowego projektu. W opinii ewaluatora kryteria te nie wymagają jednak zmiany a błędy popełniane przez wnioskodawców wynikały z nie do końca dokładnego zapoznania się z dokumentacją konkursową i instrukcją wypełniania wniosku.



Jeżeli chodzi o kryteria merytoryczne to warto rozważyć rezygnację z kryterium „Zgodność z regionalną inteligentną specjalizacją” w ramach, którego ocenia się czy przedmiot projektu wpływa na rozwój branż kluczowych, określonych w Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Małopolskiego, tj. czy oferta gospodarcza w ramach projektu mieści się w specjalizacjach regionalnych Małopolski. Biorąc pod uwagę, iż jedną ze specjalizacji jest energia zrównoważona (a w jej ramach: np. efektywność energetyczna, energia z odpadów czy OZE) trudno uznać by projekty składane w ramach typu B poddziałania 3.4.4 nie były zgodne z RIS.

### **Poddziałanie 3.4.5**

Ocena wniosków w ramach poddziałania 3.4.5 w odróżnieniu od oceny w omówionych wcześniej poddziałaniach przebiegała jednoetapowo w ramach oceny formalno-merytorycznej. Sformułowane kryteria mają charakter zero – jedynkowy (spełnia kryterium / nie spełnia kryterium). Niespełnienie jednego z kryteriów skutkuje oceną negatywną projektu. Przyjęcie takiego rozwiązania wynikało ze stosunkowo nieskomplikowanego charakteru dofinansowywanych projektów, ich dużego podobieństwa oraz dążenia do przyspieszenia procesu oceny. Rozwiązanie to co do zasady należy uznać za słuszne choć oczywiście nie jest pozbawione wady jaką jest brak możliwości stopniowania oceny w ramach poszczególnych kryteriów (np. z pewnością w puli 88 dofinansowanych projektów były takie, które spełniały kryterium „Zwiększenie konkurencyjności oraz produktywności przedsiębiorstwa” w mniejszym lub większym stopniu).

Badania ankietowe wskazują, iż podmioty wnioskujące o wsparcie w ramach poddziałania w zdecydowanej większości nie miały problemów ze spełnieniem kryteriów oceny. Co istotne niemal połowa badanych wskazała, że zaplanowała we wniosku takie działania, których realizacji by się nie podjęła gdyby nie zwiększały one szansy na pozyskanie dofinansowania. Biorąc pod uwagę treść kryteriów wyboru projektów oraz ściśle określony zakres przedmiotowy projektu trudno wskazać jakie to mogły być działania. Wydaje się, że mogło tu chodzić o rozszerzenie zakresu usługi doradczej tak by jej opis przekonywał osobę oceniającą o jej pozytywnym wpływie na zwiększenie konkurencyjności/produktywności.

Podobny co w poddziałaniu 3.4.4 odsetek badanych wskazał, że na etapie oceny wniosku liczy się bardziej strona techniczna wniosku i jego prawidłowe wypełnienie, niż poziom merytoryczny samego projektu. Biorąc pod uwagę zero – jedynkowy sposób oceny w poddziałaniu 3.4.5 trudno być zaskoczonym, że tylko ¼ ankietowanych była przeciwnego zdania.

### **2.2.4.3 Podpisywanie umów**

Spośród analizowanych wyżej instrumentów wsparcia umowy o dofinansowanie nie zostały jedynie zawarte w odniesieniu do projektów typu A w poddziałaniu 3.4.4. We wszystkich pozostałych poddziałaniach zostały podpisane umowy przy czym najwięcej w poddziałaniu 3.4.5 (88). W żadnym z poddziałań nie wystąpił problem masowego odstępowania od podpisywania umów – w przypadku instrumentów finansowych umowy podpisali wszyscy pośrednicy, którzy wygrali przetarg, w poddziałaniu 3.4.3 spośród pięciu rekomendowanych do dofinansowania projektów zawarto jak na razie 2 umowy natomiast MCP nie dostrzega ryzyka niezawarcia kolejnych trzech umów, w poddziałaniu 3.4.4 (typ B) umowy nie zawarł jeden podmiot, którego projekt został rekomendowany do dofinansowania a w poddziałaniu 3.4.5 dziewięciu (spośród 97).

W badaniach ankietowych nie zidentyfikowano żadnego podmiotu, który nie zamierzałby zawierać umowy o dofinansowanie mimo, iż jego wniosek został pozytywnie oceniony.

Niemal połowa beneficjentów poddziałania 3.4.5 uznała, iż czas jaki upłynął między ogłoszeniem listy rankingowej a zawarciem umowy był zbyt długi. Opinie respondentów nie powinny stanowić zaskoczenia. Z danych monitoringowych wynika, że średnio zawarcie umowy trwało ponad 2 miesiące (71 dni) natomiast nierzadkie były sytuacje gdzie czas ten wydłużał się do ponad 3 miesięcy (u

„rekordzisty” proces zawierania umowy trwał 143 dni. Zdaniem wszystkich ankietowanych beneficjentów poddziałania umowa powinna być zawarta w czasie nieprzekraczającym miesiąca od opublikowania listy rankingowej. Należy w tym kontekście wspomnieć, iż zgodnie z Regulaminem konkursu podmioty wybrane do dofinansowania mają 30 dni kalendarzowych na złożenie dokumentów niezbędnych do zawarcia umowy (czas ten liczony jest od otrzymania pisma wzywającego do ich złożenia). Umowa podpisywana jest przez Dyrektora Małopolskiego Centrum Przedsiębiorczości, co do zasady w ciągu 30 dni od daty dostarczenia kompletnych dokumentów. Można rozważyć skrócenie powyższych terminów do 14 dni szczególnie, iż mówimy o nieskomplikowanym schemacie wsparcia, w którym liczba i rodzaj dokumentów jakie zobowiązany jest złożyć wnioskodawca w związku z zawieraniem umowy nie powinna stanowić szczególnego obciążenia czasowego. Tylko pojedynczy ankietowani wskazywali na to, iż mieli problem z dostarczeniem określonych dokumentów (chodziło o weksle). Warto dodać, iż w najbardziej skomplikowanych działaniach PO IR-a czyli 1.1 (projekty B+R) oraz 3.2.1 (wdrożenia wyników prac B+R) czas jaki ma wnioskodawca na dostarczenie dokumentów to 14 dni. Równocześnie w opinii ewaluatora regulamin powinien precyzować w jakim czasie po ogłoszeniu listy rankingowej MCP zwraca się do wnioskodawcy o dostarczenie dokumentów niezbędnych do zawarcia umowy o dofinansowanie.

1/5 beneficjentów spośród tych, którzy uznali, że zawarcie umowy trwało zbyt długo zadeklarowała, że będzie to skutkowało trudnościami w realizacji projektu, 1/10 stwierdziła, iż zagrazi to osiągnięciu zakładanych efektów.

Z zawieraniem umowy wiąże się również kwestia zabezpieczeń. Dla beneficjentów poddziałania 3.4.5 złożenie zabezpieczenia co do zasady nie stanowiło problemu. Pojedynczy badani wskazali na okoliczności losowe utrudniające złożenie zabezpieczenia w terminie (brak osoby, która mogłaby podpisać weksel).

## 3. ETAP REALIZACJI PROJEKTÓW

W tym rozdziale udzielamy odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

- *Jakie pojawiły się problemy w związku z realizacją projektu zarówno po stronie beneficjentów, jak i ostatecznych odbiorców wsparcia?*
- *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?*

### 3.1. Działanie 3.1

W ramach działania 3.1 zawarto dotychczas dopiero 3 umowy (przełom sierpnia i września 2017 roku), tak więc realizacja projektów znajduje się w początkowej fazie (etap zamówień publicznych na realizację robót przewidzianych w projektach). Beneficjenci nie sygnalizują problemów na obecnym etapie, co nie oznacza, że one nie wystąpią. W opinii ewaluatora mogą być np. następstwem przedłużającej się procedury wyboru wykonawców czy nieprawidłowo przeprowadzonym postępowaniem (z uwagi na to, że zdecydowana większość projektów dotyczy nowych SAG, może się zdarzyć, że beneficjent nie będzie dysponował odpowiednim doświadczeniem czy zasobami, co zwiększa ryzyko wystąpienia problemów). Może się też zdarzyć, że wykonawcy nie złożą ofert w zamówieniu z uwagi na sytuację w sektorze budownictwa, w tym – co podkreślają analitycy rynku<sup>84</sup> - brak pracowników i rosnącą presję płacową. Odstępstwa od harmonogramu projektu mogą z kolei doprowadzić do wycofywania się przedsiębiorstw zainteresowanych zlokalizowaniem inwestycji w SAG, a to z kolei wpłynie negatywnie na możliwość osiągnięcia wskaźnika dotyczącego pełnego wykorzystania przez przedsiębiorców powierzchni uzbrojonych terenów zawartego w umowie o dofinansowanie.

### 3.2 Działanie 3.2

Tak jak wcześniej zostało wspomniane w przypadku Działania 3.2. został wybrany do realizacji jeden projekt. Umowa została podpisana w lipcu 2017 roku, dlatego w przypadku tego projektu stan jego zaawansowania (wpłacona została dopiero płatność zaliczkowa, nie zostały złożone żadne wnioski o płatność cząstkową) uniemożliwia przeprowadzenie szerszego badania dotyczącego kwestii związanych z realizacją projektu.

### 3.3 Działanie 3.3

#### Poddziałanie 3.3.1

W działaniu 3.3.1 realizowane są duże projekty o wielomilionowym budżecie składające się z wielu komponentów – różnych rodzajów działań promocyjnych. Beneficjenci mają problemy z ich realizacją: 70% beneficjentów (badanie CATI) deklaruje problemy z realizacją projektu zgodnie z założonym budżetem, 40% - problemy z dotrzymaniem terminów przewidzianych harmonogramem, a 30% spodziewa się trudności z osiągnięciem założonych wskaźników.

<sup>84</sup> [http://www.portalsamorzadowy.pl/prawo-i-finance/firmy-budowlane-nie-chca-do-przetargow-na-czesc-inwestycji-zabraknie-wykonawcow,96845\\_1.html](http://www.portalsamorzadowy.pl/prawo-i-finance/firmy-budowlane-nie-chca-do-przetargow-na-czesc-inwestycji-zabraknie-wykonawcow,96845_1.html)

Trudności realizacyjne wynikają też, przynajmniej częściowo z wymagań administracyjnych nałożonych na beneficjentów.

### **Zasada konkurencyjności**

Stosowanie zasady konkurencyjności wydatków jest najbardziej istotnym obciążeniem administracyjnym beneficjentów 3.3.1 – 60% z nich wskazuje na trudności, które mieli w związku z jej stosowaniem na etapie realizacji projektów. W przypadku podziałania 3.3.1 wśród 16 beneficjentów (aktywne umowy) są tacy, którzy, jako podmioty sektora finansów publicznych, są zobowiązani do stosowania ustawy Prawo Zamówień Publicznych (PZP) i tacy, którzy nie muszą jej stosować, są więc zobligowani do stosowania procedury konkurencyjności. Okazuje się, że ci pierwsi również muszą stosować procedurę konkurencyjności w zakresie kwotowym zamówień od 50 tys. zł (dolny próg stosowania procedury konkurencyjności) do 30 tys. euro. (dolny próg stosowania pełnych procedur PZP). Problemy ze stosowaniem procedury konkurencyjności potwierdzają protokoły pokontrolne – we wszystkich 4 kontrolowanych umowach jedynymi (!) zastrzeżeniami, jakie zgłoszono, były zastrzeżenia do sposobu przeprowadzenia procedury konkurencyjności. Co więcej dotyczą one podmiotów, którzy nie są nowicjuszami w stosowaniu ustawy o PZP (na której bazuje procedura konkurencyjności) takich jak jednostki samorządu terytorialnego, czy wiodąca agencja rozwoju regionalnego w Małopolsce. Trudności w dotrzymaniu przez beneficjentów procedury konkurencyjności potwierdzają pracownicy instytucji wdrażających. *„... to są duzi gracze, MARR, KPT, to są marki, które już niejeden projekt zrealizowały i dalej mają z tym problem. Urząd Marszałkowski też ma problemy u siebie <w projekcie> z zamówieniami (IDI, instytucja systemu wdrażania). Największą trudność sprawia beneficjentom, zdaniem rozmówców po stronie administracji, szacowanie wartości zamówienia i stosowanie zasady tożsamości rodzajowej i funkcjonalnej, co prowadzi do nieświadomego dzielenia zamówień i zaniżania ich wartości. Dla wielu beneficjentów zaskoczeniem jest, że personel wskazany we wniosku do realizacji projektu, jeśli ma być zatrudniony na umowę o dzieło lub umowę zlecenie, musi być ponownie wybrany w trakcie realizacji w procedurze konkurencyjności „... nie można podać kogoś z imienia czy nazwiska, jak chcemy, żeby poprowadził jakąś konferencję, więc niektóre <wymagania> to są absurdy” (IDI, instytucja systemu wdrażania).*

Beneficjenci (ankieta CATI) wskazują na czasochłonność przeprowadzenia tej procedury, czego przeważnie nie przewidziano przy konstruowaniu harmonogramu projektu i jej zbiurokratyzowany charakter. Pojawiają się też trudności w zbieraniu ofert w przypadku niektórych typów usług jak usługi hotelowe, bilety lotnicze, wynajem stoisk targowych. Prowadzi to w istocie do niegospodarności, ponieważ linie lotnicze nie złożą oferty (ich oferta jest dostępna i nienegocjowana na stronach internetowych), należy więc poprosić o ofertę pośredników, którzy dodają swoje marże.

Trudności ze stosowaniem procedury konkurencyjności przez beneficjentów przekładają się wprost na, wydłużenie czasu realizacji tych etapów projektu, które zależą od wyboru zewnętrznego dostawcy lub usługodawcy w konsekwencji także na wzrost pracochłonności obsługi umów po stronie administracji, którzy muszą wyegzekwować stosowanie tych procedur. Prowadzą też do zakłóceń w płynności realizacji płatności, bowiem każdy złożony wniosek o płatność, jeśli dotyczy zakupów lub dostaw, wymaga kontroli prawidłowości przeprowadzenia procedury konkurencyjności. Błędy zdarzają się bardzo często. W przypadku stwierdzenia błędów następuje długa procedura wyjaśniania, dosyłania dokumentów itp. To wydłuża proces zatwierdzania wniosku o płatność i powoduje straty czasu i kosztów po obu stronach – administracji i beneficjentów. Nieprawidłowości w stosowaniu procedury konkurencyjności mają konsekwencje finansowe dla beneficjenta.

### **Rozliczanie kosztów**

Rozliczanie kosztów projektów sprawia trudność wielu beneficjentom (40% w badaniu CATI). Dotyczy to przede wszystkim zmian w wydatkach w stosunku do pierwotnego kosztorysu. Jak mówi jeden z rozmówców z administracji: *Oczywiście każdy <beneficjent> próbuje jak najwięcej wydatków włożyć,*

*niekoniecznie zawsze je sobie tam zaplanował, więc tu każdy taki wydatek, no niestety, jak widzimy, że czegoś nie było wprost we wniosku o dofinansowanie to musimy zapytać. To wydłuża tą ścieżkę rozliczenia” (IDI, pracownik instytucji systemu wdrażania).* W związku z tym weryfikacja wniosków o płatność się wydłuża, bo mimo deklarowanej przez administrację „elastyczności” to czego nie ma wprost w kosztorysie musi być wyjaśniane i uzasadniane. Problemem jest rozliczanie wielu drobnych wydatków. Czasami wynika to ze struktury kosztów we wniosku. Najczęściej bardzo skomplikowana jest struktura kosztów osobowych. Zamiast pełnych etatów beneficjenci stosują części etatów, porozkładane nierównomiernie w zadaniach i kolejnych miesiącach i potem jest problem z ich udokumentowaniem, sprawdzeniem przez administrację i uzupełnieniem błędów, które są nagminne. Zdarza się też dużo błędów formalnych (np. beneficjenci nie opisują właściwie dokumentów księgowych lub rozbieżności między tym, co beneficjent deklaruje a tym, co jest w dokumentach źródłowych). To powoduje opóźnienia w rozliczaniu wniosków o płatność. Rozwiązaniem byłoby wprowadzenie jak najszerzej kategorii kosztów rozliczanych ryczałtowo. Dobrym krokiem w tym kierunku jest wprowadzenie ryczałtu za noclegi i przejazdy w obecnym regulaminie konkursu. Ten kierunek zmian powinien być kontynuowany.

### **Poddziałanie 3.3.2.**

W działaniu 3.3.2. projekty są stosunkowo proste – sprowadzają się do uczestnictwa w imprezie wystawienniczej. Bardzo niewielki odsetek beneficjentów poddziałania 3.3.2. deklaruje jakiegokolwiek trudności z realizacją „merytoryczną” projektów – tylko 5% widzi problemy z realizacją projektu zgodnie z założonym budżetem, a 12% może mieć trudności z osiągnięciem założonych wartości wskaźników. Natomiast duża grupa beneficjentów ma problemy w sprostaniu wymaganiom administracyjnym (sprawozdawcze, związane z płatnościami, konkurencyjnością wydatków itp.) przy realizacji projektu.

#### **Procedura konkurencyjności**

Znacznie mniej beneficjentów poddziałania 3.3.2 w porównaniu z 3.3.1 (21% vs 60%) deklaruje trudności z realizacją projektu w związku ze stosowaniem procedury konkurencyjności. Może to wynikać z tego, że w większości przypadków (72%) korzystają oni z pomocy doradcy przy realizacji projektów, ale może także wynikać z nieświadomości istnienia takiego problemu, który ujawni się dopiero po złożeniu pierwszego wniosku o płatność – tylko 11 (na 85) beneficjentów złożyło dotychczas wnioski o płatność. W 29 projektach zrealizowano kontrole, w tym w połowie przypadków sformułowano zastrzeżenia. Podobnie jak w przypadku 3.3.1., zastrzeżenia dotyczyły wyłącznie nieprawidłowości w przeprowadzeniu procedury konkurencyjności. Zastrzeżenia dotyczyły procedur wyboru usługodawców przy wynajęciu stoisk, noclegów i przelotów, czyli kluczowych działań w tym prostym schemacie wsparcia. Skutkowało to w większości przypadków karami finansowymi od 350 zł do 22 tys. zł.

Beneficjenci w badaniu ankietowym CATI, w pytaniu otwartym, wskazywali na trudności związane z koniecznością stosowania procedury konkurencyjności. Są one głównie związane z nieadekwatnością tej procedury do głównych typów wydatków ponoszonych w projektach finansowanych z 3.3.2, a więc kosztów wynajmu stoisk i ich obsługi (np. sprzątnięcie), kosztów zakupu biletów lotniczych i kosztów noclegów (hotele). Uzyskanie ofert od dostawców tych usług jest często utrudnione lub niemożliwe, bo usługodawcy nie rozumieją potrzeby składania ofert (np. organizatorzy targów i hotele) lub po prostu odmawiają ich składania (linie lotnicze). Te projekty mają też bardzo konkretne terminy realizacji (data imprezy targowej) i często, według beneficjentów, brakuje czasu na przeprowadzenie procedury konkurencyjności w krótkim czasie, który dzieli beneficjenta od konkretnej imprezy. Rodzi to określone trudności z dotrzymaniem harmonogramu projektu (28% beneficjentów deklaruje takie trudności).

Po stronie administracji jest świadomość problemu z nieadekwatnością stosowania procedury konkurencyjności do tego typu kosztów, jakie występują w 3.3.2.. *„Czasem loty się rezerwuje z dnia na dzień, można tańszy bilet <kupić>, a tutaj całą procedurę <trzeba> przeprowadzić. To jest absurdalne przy noclegach czy przy biletach lotniczych. No bo jeszcze zamówienie czegoś, nie wiem, sprzętu, to jeszcze nie jest problem. Można <poprosić o ofertę> kilku dostawców. A tutaj są linie lotnicze i wysyłanie zapytań do linii lotniczych?... Robi się trochę pod to, żeby spełnić wymogi. Nie ma to nic wspólnego z racjonalnością” (IDI, pracownik instytucji systemu wdrażania).* Zasady konkurencyjności ustalane są jednak na poziomie centralnym i zarządzający RPO WM mogą i powinni lobbować za zmianami w tej procedurze w Ministerstwie Rozwoju.

### **Zmiany w umowach**

Beneficjenci wprowadzają dużo zmian w umowach w trakcie realizacji. Są to zmiany charakteru zatrudnienia, (np. z umowy o pracę na umowę zlecenie), zmiany w strukturze kosztów (nowe wydatki, przesunięcia w budżecie), zmiany przedsięwzięć wystawienniczych i harmonogramów związane m.in. z nieprzewidywanymi opóźnieniami wynikającymi z przeprowadzania procedury konkurencyjnej, z opóźnieniami w ocenie wniosku i podpisywaniu umowy. *„Bo od momentu ogłoszenia wyników naboru do podpisania umowy to też miesiące mijają. Więc to były te główne przyczyny. Opóźnienia w ocenie <wniosku o dofinansowanie> to był właśnie główny argument, że czekali, nie rezerwowali, bo nie wiedzieli, albo to, że za późno się dowiedzieli, że trzeba zarezerwować i już miejsca nie mieli na tych targach” (IDI, pracownik instytucji systemu wdrażania).* Trudności z wprowadzaniem takich zmian wynikają m.in. ze szczegółowości opisu projektu we wniosku. Tu wraca kwestia omawianej już wcześniej załączanej do wniosku strategii ekspansji zagranicznej. Dla wielu beneficjentów na etapie realizacji zaskoczeniem jest fakt, że nadzorujący projekt ze strony administracji traktują tę strategię jako ramy poza które nie mogą wyjść zmiany w projekcie. I znowu im bardziej szczegółowa strategia, tym mniejsze możliwości dostosowania realizacji do zmieniającego się otoczenia. Pracownicy administracji nadzorujący projekty postulują, żeby te opisy były bardziej ramowe, bo wpisanie konkretnej imprezy i konkretnej daty utrudnia potem wprowadzanie zmian. Istnieje jednak uzasadniona obawa, że zbyt ogólne opisy we wniosku o dofinansowanie nie znalazłyby uznania w oczach oceniających wniosek ekspertów.

### **Rozliczanie kosztów**

Problemy beneficjentów 3.3.2. przy rozliczaniu kosztów są podobne do przedstawionych powyżej problemów beneficjentów 3.3.2. a wynikające z przedstawiania do rozliczenia kosztów, których nie ma w kosztorysach. Przedsiębiorcy w 3.3.2. mieli też duży problem z opisywaniem dokumentów, bo przedsiębiorcy „zapominają” opisywać dokumenty, a i sam opis na dokumentach dotyczących kosztów kwalifikowanych był bardzo rozbudowany<sup>85</sup> i zdarzało się dużo pomyłek. Sytuacje takie wymagają wyjaśnień i uzasadnień i korekt, co powoduje opóźnienia w rozliczaniu wniosków o płatność.

Rozliczanie trwa długo również ze względu na specyfikę wydatków ponoszonych w tych projektach. Te wydatki to koszty podróży służbowych, biletów lotniczych, wynajem zabudowy, powierzchni, itp. *„Ciężko się to rozlicza, bo tych drobnych dokumentów jest dużo, kwoty we wnioskach nie są duże. Dużo dokumentów zagranicznych, a beneficjenci to tak nie do końca sami wiedzą czasem, jak tam przeliczać te kursy walutowe. Z tym był największy problem.” (IDI).*

### **Doradztwo**

Kwalifikowalność kosztów doradztwa jest obszarem potencjalnych nadużyć zdaniem pracowników administracji. W pierwszym konkursie zdarzyło się kilka wniosków, gdzie jedynym działaniem było doradztwo. Są też wnioski, gdzie proporcje pomiędzy kosztami doradztwa a „właściwego”

<sup>85</sup> Według rozmówców z przedstawicielem administracji publicznej, opisy kosztów kwalifikowanych na fakturach nie będzie wymagany od stycznia 2018 r.

uczestnictwa w imprezie wystawienniczej zdają się być niewłaściwe. Przy rozliczaniu umów pojawiły się sytuacje, które podważają wiarygodność „doradców” świadczących usługi beneficjentom – doradcy wybierani byli przed podpisaniem umowy (ogłoszenie w bazie konkurencyjności nie jest wtedy wymagane), kwoty na doradztwo sięgają kilkudziesięciu tysięcy złotych a firma doradcza to jednoosobowa działalność gospodarcza, nie mająca nic wspólnego z analizami rynków zagranicznych. *„Mamy projekty, gdzie ktoś prowadzi sklep, w sensie sprzedaje internetowo rzeczy, ale nagle sobie robi strategię wejścia na rynek niemiecki, austriacki, jakiś tam nie wiadomo, Bóg wie jaki”. (IDI, pracownik instytucji systemu wdrażania).*

W nowym konkursie 3.3.2 ogłoszonym we wrześniu 2017 roku wprowadzono zmiany stanowiące reakcję na zaobserwowane trudności. M.in. zastosowano standardowe stawki kosztowe dotyczące podróży służbowych co nieco uprości rozliczanie tych kosztów. Wprowadzono także ograniczenie kosztów na dotyczące przygotowania strategii ekspansji zagranicznej – nie mogą przekroczyć 20% wydatków kwalifikowanych i 10 tys. zł kwotowo.

### 3.4 Działanie 3.4

Liczba projektów realizowanych w ramach działania 3.4 jest stosunkowo niewielka a 95% realizowanych projektów przypada na poddziałanie 3.4.5.

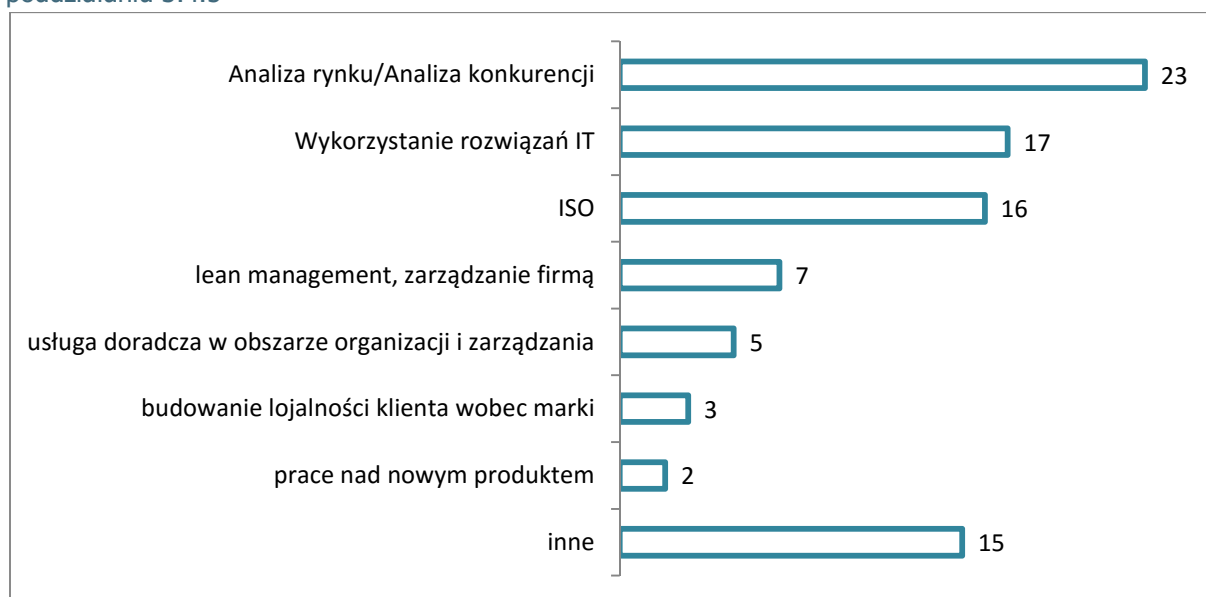
W poddziałaniach 3.4.1 i 3.4.2 realizowany jest projekt Banku Gospodarstwa Krajowego. Realizacja projektu przebiega zgodnie z harmonogramem. Rozstrzygnięty został przetarg na pośredników finansowych, z którymi we wrześniu zawarto umowy. Obecnie kluczową kwestią będzie monitorowanie działalności pośredników.

W poddziałaniu 3.4.3 dopiero pod koniec września zawarto 2 umowy o dofinansowanie. W poddziałaniu 3.4.4 realizowane są jedynie 2 projekty (w ramach typu B). Z wywiadu z przedstawicielem MCP wynika, iż w projektach tych nie pojawiły się istotne problemy. Beneficjentami są podmioty, które w poprzedniej perspektywie finansowej otrzymały dofinansowanie z MRPO są więc doświadczone w realizacji projektów z funduszy strukturalnych.

W poddziałaniu 3.4.5 realizowanych jest 88 projektów. Z uwagi na swoją niewielką wartość oraz zakres przedmiotowy (korzystanie z usług doradczych) są to projekty stosunkowo nieskomplikowane, z których realizacją oraz rozliczeniem beneficjenci nie powinni mieć problemu. Potwierdzają to opinie przedstawiciela MCP, który bazuje m.in. na doświadczeniach związanych z bonem na innowacje (poddziałanie 1.2.3). Szczególnym ułatwieniem dla beneficjentów powinien być fakt, iż w ramach projektów nie muszą przeprowadzać procedury konkurencyjności (wykonawcy usług zostali wybrani już przed złożeniem wniosku o dofinansowanie w trybie rozeznania rynku), której niewłaściwe przeprowadzenie jest najczęstszym źródłem błędów we wnioskach o płatność oraz korekt finansowych.

Zakres przedmiotowy usług świadczonych w ramach projektów jest zróżnicowany aczkolwiek wyraźnie dominują 3 rodzaje usług. Szczegółowe dane zawiera poniższy wykres

Wykres Zakres przedmiotowy usług świadczonych w ramach bonów, które uzyskały firmy w poddziałaniu 3.4.5



Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy treści wniosków o dofinansowanie

Co ciekawe na podstawie analizy treści wniosków można było odnieść wrażenie, iż część wniosków została przygotowana przez firmę doradczą świadczącą usługę. Świadczą o tym identyczne zakresy usług oraz identyczne sformułowania zawarte w różnych wnioskach. Hipoteza ta zdaje się znajdować potwierdzenie w danych nt. wykonawców usług. W 163 wnioskach o dofinansowanie wskazanych jest zaledwie 27 różnych wykonawców usług. Trzynastu wykonawców wskazanych jest w ponad 5 projektach a rekordzista aż w 32 (co ciekawe firma ta jest też beneficjentem poddziałania 3.4.5). Rodzi to podejrzenie, iż w założeniu popytowy schemat wsparcia (to firma wybiera dostawcę usługi) częściowo przekształcił się de facto w schemat podażowy (firma doradcza poszukuje klientów, którym oferuje pomoc w przygotowaniu wniosku o dofinansowanie w zamian uzyskuje korzyść w postaci możliwości wyświadczenia usługi doradczej, na którą klient otrzymuje bon). Warto zauważyć, iż niemal połowa spośród podmiotów wnioskujących o wsparcie w ramach poddziałania zadeklarowała, że o możliwości skorzystania ze wsparcia dowiedziała się od firmy doradczej a aż  $\frac{3}{4}$  korzystała z pomocy firmy doradczej przy przygotowywaniu wniosku o dofinansowanie. Tego rodzaju sytuacja nie jest do końca korzystna ponieważ to firma doradcza definiuje potrzebę po stronie klienta, która to potrzeba oczywiście musi korespondować z zakresem usług doradczych świadczonych przez doradcę. Niekoniecznie więc musi to być usługa najbardziej firmie potrzebna. Tym samym nie dochodzi do rozwoju rynku usług doradczych i pojawienia się na nim nowych usług – jeżeli inicjatorami są firmy doradcze to z dużą dozą prawdopodobieństwa można zakładać, że proponują klientom usługi już będące w ich ofercie. W formule wsparcia jaką jest bon na usługi doradcze trudno takiej sytuacji uniknąć. Na pewno pewnym rozwiązaniem byłyby intensywne działania informacyjne skierowane do firm tak by wiedzę o możliwości pozyskania wsparcia z poddziałania 3.4.5 czerpały one przede wszystkim od władz publicznych a nie od firm doradczych. Alternatywą jest również ogłaszanie konkursów na z góry określone rodzaje usług, będące deficytowymi w województwie małopolskim. Wymaga to oczywiście przeprowadzenia pogłębionej diagnozy wśród firm celem identyfikacji tego rodzaju usług. Takie rozwiązanie z powodzeniem stosowano w ramach systemu KSU – PARP wspierał tylko te usługi, na które firmy deklarowały zapotrzebowanie, i których rozpowszechnienie na rynku



było niewielkie co sprawiało, że firmy miały trudności w skorzystaniu z takich usług na zasadach stricte komercyjnych.

Na chwilę obecną trudno wypowiedzieć się na temat przebiegu realizacji projektów ponieważ większość umów o dofinansowanie została zawarta między lipcem a wrześniem 2017r. Nie został złożony jeszcze żaden wniosek o płatność.

Problemem dotyczącym instytucji wdrażającej związanym z realizacją projektów w poddziałaniu 3.4.5 jest powszechne składanie wniosków o wydłużenie terminu realizacji projektu. Mimo, iż maksymalny dopuszczalny czas to 12 miesięcy beneficjenci nierzadko deklarowali wykonanie projektu w 3-4 miesiące. Warto przypomnieć, iż większość z nich czas oceny wniosków uznała za zbyt długi stąd jednym ze źródeł wydłużania terminu realizacji mogło być przyjęcie zbyt optymistycznych założeń dotyczących daty rozpoczęcia projektu. Powszechność tej sytuacji połączona ze stosunkowo dużą liczbą wniosków skutkuje dużymi obciążeniami po stronie instytucji wdrażającej. Liczba zawartych umów jest znacząca natomiast ich kwota to zaledwie nieco ponad 1,5 mln zł. W opinii ewaluatora wdrażanie tego rodzaju schematów wsparcia (duża liczba bardzo małych, nieskomplikowanych projektów) powinno być powierzane zewnętrznemu operatorowi. Pozwoliłoby to odciążać instytucje wdrażające, które mogłyby się skupić na wdrażaniu działań trudnych, w których kwoty dofinansowania są wielokrotnie wyższe a projekty bardziej skomplikowane.

Z badań ankietowych prowadzonych wśród beneficjentów poddziałania 3.4.5 wynika, że niemal 4/5 badanych nie natrafiło do tej pory na żadne problemy w realizacji projektu. 1/10 wskazała na brak płatności zaliczkowych, który utrudnia im realizację projektu a 1/5 na problemy z realizacją projektu zgodnie z założonym harmonogramem (co koresponduje z poruszonym wyżej wątkiem dot. wydłużania terminu realizacji projektu).

Pojedynczy ankietowani wskazali, że były takie wymogi związane z realizacją projektu, obowiązujące beneficjentów których nie byli świadomi w momencie ubiegania się o wsparcie. Odpowiedzi ankietowanych dotyczyły podpisu elektronicznego oraz obowiązku złożenia zabezpieczenia.

Co ciekawe mimo, iż projekty z poddziałania 3.4.5 wydają się być proste w rozliczeniu ponad połowa badanych korzysta w tym zakresie z usług firmy doradczej natomiast nie jest to dla beneficjentów istotne obciążenie finansowe. Możliwe, że usługi te są świadczone przez firmy świadczące samą usługę, której koszty są pokrywane z bonu.

Beneficjentom zadano również pytanie o to, czy myśleli, że dopełnienie wszystkich obowiązków nałożonych na beneficjentów dotacji udzielanych z funduszy unijnych będzie zbliżone do tego, jakim okazało się być w rzeczywistości. Ze stwierdzeniem tym zgodziła się ponad połowa badanych natomiast ponad 1/3 oczekiwała, że będzie łatwiejsze. Odsetek ten jest stosunkowo wysoki (biorąc pod uwagę nieskomplikowany w opinii ewaluatora proces rozliczania przyznanego wsparcia) choć i tak niższy niż w przypadku innych działań osi trzeciej.

## 4. PODSUMOWANIE

### Działanie 3.1

W ramach działania 3.1 projekty są realizowane w trybie pozakonkursowym (3.1.1) i konkursowym (3.1.2). Z uwagi na nieduże zainteresowanie otrzymaniem wsparcia należy przeprowadzić przegląd docelowego poziomu realizacji wskaźników. Wiadomo, że w ramach trybu pozakonkursowego liczba projektów nie wzrosła poza 4, który zostały już zidentyfikowane i dla których zostały złożone wnioski o dofinansowanie. Wartość wskaźnika dotyczącego powierzchni terenów inwestycyjnych dla poddziałania 3.1.2 należy oszacować bazując na danych dotyczących wniosków o dofinansowanie złożonych w ramach działania 3.1.

Nieduże zainteresowanie otrzymaniem wsparcia w ramach działania 3.1 wynika z zastosowania kryteriów dostępu gwarantujących efektywność wsparcia i osiągnięcie założonych efektów. Kryteria dostępu wynikają z przyjętej logiki interwencji i celów, jakie zostały postawione przed Programem. Mimo to oferowane wsparcie nie zaspokaja potrzeb potencjalnych wnioskodawców w zakresie wsparcia rozwoju terenów inwestycyjnych. Nie dysponują oni jednak odpowiednim potencjałem, aby spełnić kryteria dostępu. W tym kontekście należy podjąć decyzję o renegeacji Programu, tak by urealnić warunki dostępowe w kontekście potrzeb i możliwości wnioskodawców. Szczególnie problematyczne są warunki związane z posiadaniem własności gruntów oraz z lokowaniem dużych przedsiębiorstw w SAG i mechanizmem zmniejszania dofinansowania, który – szczególnie w przypadku JST – wpływa na decyzję o rezygnacji z inwestycji.

Ocena efektywności wsparcia jest niemożliwa z uwagi na bardzo niskie zaawansowanie wdrażania działania 3.1. Wydaje się jednak, że zastosowanie wielu mechanizmów zabezpieczających (np. terytorializacja wsparcia, zachowanie zasad dot. zamówień publicznych czy zasad konkurencyjności itp.), które gwarantują wysoką efektywność realizacji projektów. Należy przy tym pamiętać, że dokonywanie porównań jest bardzo mocno ograniczone ze względu na zróżnicowany zakres projektów obejmujących zarówno powstanie nowych SAG, jak i rozbudowę istniejących.

Z punktu widzenia ogłoszonego konkursu kluczowe jest bieżące przedstawianie interpretacji i rozwiązywanie problemów przed zakończeniem naborów. W dotychczasowej praktyce zdarzyło się, że niektóre interpretacje pojawiały się dopiero w odniesieniu do konkretnych zapisów zawartych we wnioskach o dofinansowanie. Należy również dążyć do tego, aby skrócić czas oceny wniosków, z uwagi na to, że sam proces inwestycyjny również jest procesem czasochłonnym (np. ze względu na potrzebę realizacji zamówień publicznych), co ma istotny wpływ na harmonogram projektu.

### Działanie 3.2

W przypadku Działania 3.2. kluczową kwestią jest fakt, że został ogłoszony jeden konkurs, w wyniku którego podpisana została 1 umowa. Odnosząc poziom realizacji wskaźników wynikający z podpisanej umowy do wartości docelowej widać, że może wystąpić problem z osiągnięciem wartości następujących wskaźników: *liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie niefinansowe, liczba wspieranych nowych przedsiębiorstw, liczba przedsiębiorstw korzystających z zaawansowanych usług (nowych i/lub ulepszonych) świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu*. Zagrożenie to wynika z jednej strony z wysokich oszacowań wartości docelowych oraz problemów z rekrutacją określonego typu przedsiębiorców (przedsiębiorstwa technologiczne działające nie dłużej 24 miesiące). Pozostałe wskaźniki, pod warunkiem wyboru w kolejnych konkursach wniosków, nie są zagrożone.

Na chwilę obecną nie ma możliwości oszacowania efektywności kosztowej. Wsparcie będzie udzielane w postaci bezzwrotnego dofinansowania, w którym wkład własny - w przypadku projektów nie dotyczących pomocy publicznej - wynosi minimalnie 15%. W przypadku wystąpienia pomocy publicznej wymagany wkład własny rośnie, co przełożyć się może na koszt świadczenia docelowej usługi, co natomiast może wpływać na obniżenie popytu na usługi.

Aż 7 na 10 złożonych projektów nie przeszło oceny formalnej. Kwestie problemowe dotyczyły zobowiązania IOB do prowadzenia działalności komercyjnej po zakończeniu projektu oraz konieczności zapewnienia wkładu własnego pochodzącego z innych źródeł niż środki publiczne. W tej kwestii zaleca się dokładniejsze informowanie potencjalnych beneficjentów o założeniach i celach Działania.

W przyszłości warto zwrócić uwagę na dokładniejszego informowania potencjalnych beneficjentów o typach projektów, szczególnie w przypadku realizacji działań infrastrukturalnych w typie A na konieczność wniesienia wkładu własnego pochodzącego z prywatnych źródeł. Odnośnie oceny projektów zarówno dla wnioskodawców jak i osób oceniających problematyczne było kryterium „Analiza potrzeb”. Wnioskodawcy nie wiedzieli jak dokładnie ma wyglądać opracowanie tego kryterium a osoby oceniające jak je oceniać. W przypadku niejasności wnioskodawcy byli wzywani do wyjaśnień/ uzupełnień (pozwalały na to zapisy dokumentacji konkursowej).

Kluczową kwestią w Działaniu jest „zaostrenie” wymogów wobec IOB względem poprzedniej perspektywy. Wynika to m.in. z wniosków wyciągniętych z poprzedniej perspektywy jak i wyznaczonych kierunków wskazujących, że IOB powinny prowadzić działalność komercyjną niezależną od środków publicznych. Sytuacja ta wpływa jednak na mniejsze zainteresowanie potencjalnych beneficjentów oraz bardziej restrykcyjny wybór wniosków zakwalifikowanych do dofinansowania.

### **Działanie 3.3**

#### **Poddziałanie 3.3.1.**

W poddziałaniu 3.3.1. zakontraktowano 42,2 mln zł co stanowi 36,7% alokacji. Podpisano 16 umów w ramach których beneficjenci planują realizację 177 przedsięwzięć o charakterze międzynarodowym i 142 przedsięwzięć o charakterze krajowym. W przypadku takich przedsięwzięć, koszty, produkty i rezultaty są mocno zróżnicowane co potwierdza duży rozrzut wartości wskaźników, w podpisanych umowach. Wartości docelowe wskaźników rezultatu bezpośredniego nie były oszacowane i nie wydaje się aby przy tego typu interwencji można było stosować precyzyjne szacunki.

Wyniki pierwszego konkursu pokazują z jednej strony, że samo Województwo Małopolskie i sztandarowe instytucje systemu otoczenia gospodarczego w Małopolsce, mogły dzięki temu działaniu znaleźć środki na kontynuowanie i rozszerzanie swojej działalności promującej umiędzynarodowienie gospodarki regionu rozpoczęte w poprzedniej perspektywie finansowej. Słabą stroną konstrukcji tego instrumentu wsparcia umiędzynarodowienia małopolskiej gospodarki jest rozproszenie działań i celów, które nie są skoordynowane, i mają często wymiar lokalny. W konsekwencji brak jest efektu synergii i spójnego przekazu oferty gospodarczej całego regionu.

W trakcie realizacji projektów zanotowano szereg trudności. W działaniu 3.3.1 realizowane są duże projekty o wielomilionowym budżecie składające się z wielu komponentów – różnych rodzajów działań promocyjnych. Beneficjenci mają problemy z ich realizacją: 10 na 16 beneficjentów deklaruje problemy z realizacją projektu zgodnie z założonym budżetem, 6 na 16 - problemy z dotrzymaniem terminów przewidzianych harmonogramem, a 5 na 16 spodziewa się trudności z osiągnięciem założonych wskaźników.

Trudności realizacyjne wynikają też, przynajmniej częściowo z wymagań administracyjnych nałożonych na beneficjentów. Stosowanie zasady konkurencyjności wydatków jest najbardziej istotnym obciążeniem administracyjnym beneficjentów 3.3.1 – 10 (na 16) z nich wskazuje na trudności, które mieli w związku, z jej stosowaniem na etapie realizacji projektów. Problemy ze stosowaniem procedury konkurencyjności potwierdzają protokoły pokontrolne – we wszystkich 4 kontrolowanych umowach jedynymi (!) zastrzeżeniami, jakie zgłoszono, były zastrzeżenia do sposobu przeprowadzenia procedury konkurencyjności. Największą trudność sprawia beneficjentom, zdaniem rozmówców po stronie administracji, szacowanie wartości zamówienia i stosowanie zasady tożsamości rodzajowej i funkcjonalnej, co prowadzi do nieświadomego dzielenia zamówień i zaniżania ich wartości. Trudności ze stosowaniem procedury konkurencyjności przez beneficjentów przekładają się wprost na wydłużenie czasu realizacji tych etapów projektu, które zależą od wyboru zewnętrznego dostawcy lub usługodawcy w konsekwencji także na wzrost pracochłonności obsługi umów po stronie administracji, którzy muszą wyegzekwować stosowanie tych procedur. Prowadzą też do zakłóceń w płynności realizacji płatności, bowiem każdy złożony wniosek o płatność, jeśli dotyczy zakupów lub dostaw, wymaga kontroli prawidłowości przeprowadzenia procedury konkurencyjności. Także rozliczanie kosztów projektów sprawia trudność wielu beneficjentom. Dotyczy to przede wszystkim zmian w wydatkach w stosunku do pierwotnego kosztorysu skomplikowanego raportowania kosztów personelu, które generuje błędy i konieczność wyjaśniania i korekt, co przedłuża proces zatwierdzania wniosku o płatność.

### **Poddziałanie 3.3.2**

W działaniu 3.3.2. podpisano 85 umów na kwotę 27 mln zł, w tym wkład ze środków publicznych wyniósł 11,5 mln zł (ok. ¼ alokacji). Wartości docelowe wskaźników w 2023 roku, przy zachowaniu obecnej alokacji na poddziałanie 3.3.2. nie są zagrożone, zarówno jeśli chodzi o liczbę wspartych przedsiębiorstw, jak i inwestycje prywatne uzupełniające środki publiczne. Wskaźnik *Liczba przedsiębiorstw, które wprowadziły zmiany organizacyjno-procesowe* jest wykonany z nadwyżką już po pierwszym konkursie.

W poddziałaniu 3.3.2 o trafności realizacji tego instrumentu wsparcia świadczy ogromny popyt na dotacje na umiędzynarodowienie MSP, który spowodował, że po 2 miesiącach działania konkursu łączne zapotrzebowanie na środki publiczne przekroczyło prawie trzykrotnie alokację na konkurs i trzeba było konkurs zamknąć. Ten schemat wsparcia jest kontynuacją działań znanych przedsiębiorcom z poprzedniej perspektywy finansowej (m.in. Paszport do eksportu – PO

IG), które również cieszyły się dużą popularnością. Zainteresowanie umiędzynarodowieniem działalności firm jest także stymulowane przez inne działania promocyjne realizowane w ramach poprzedniej perspektywy finansowej finansowane z działania 8.1 MRPO 2007-2013, a także z równolegle realizowanego poddziałania 3.3.1 RPO WM 2014-2020.

W działaniu 3.3.2. projekty są stosunkowo proste – sprowadzają się do uczestnictwa w imprezie wystawienniczej. Bardzo niewielki odsetek beneficjentów poddziałania 3.3.2. deklaruje jakiegokolwiek trudności z realizacją „merytoryczną” projektów – tylko 5% widzi problemy z realizacją projektu zgodnie z założonym budżetem, a 12% może mieć trudności z osiągnięciem założonych wartości wskaźników. Natomiast duża grupa beneficjentów ma problemy w sprośaniu wymaganiom administracyjnym przy realizacji projektu.

Co prawda, tylko co piąty (21%) beneficjent deklaruje problemy z zastosowaniem procedury konkurencyjności ale może to wynikać z nieświadomości istnienia takiego problemu, który ujawni się dopiero po złożeniu pierwszego wniosku o płatność – tylko 11 (na 85) beneficjentów złożyło dotychczas wnioski o płatność. Ci, którzy zgłaszali problemy ze stosowaniem procedury konkurencyjności zwracają uwagę na nieadekwatność tej procedury do głównych typów wydatków ponoszonych w projektach finansowanych z 3.3.2, a więc kosztów wynajmu stoisk i ich obsługi (np. sprząatanie), kosztów zakupu biletów lotniczych i kosztów noclegów (hotele). Dostawcy tego typu usług nie rozumieją potrzeby lub odmawiają składania ofert. Drugim obszarem trudności realizacyjnych są częste zmiany w umowach, wynikające z opóźnień w realizacji, częściowo usprawiedliwione przedłużającym się okresem oceny ofert (prawie dwukrotnie w stosunku do planowanego), ale także opóźnień wynikających z konieczności przeprowadzenia wyboru usługodawców w procedurze konkurencyjnej. Skutkuje to zmianami w harmonogramie lub zmianami w docelowych przedsięwzięciach wystawienniczych. Ograniczeniem są zbyt szczegółowe informacje we wnioskach o dofinansowanie, które utrudniają zmiany w umowach. Problemy beneficjentów 3.3.2. przy rozliczaniu kosztów są podobne do przedstawionych powyżej problemów beneficjentów 3.3.1. a wynikające z przedstawiania do rozliczenia kosztów, których nie ma w kosztorysach. Sytuacje takie wymagają wyjaśnień i uzasadnień i korekt, co powoduje opóźnień w rozliczaniu wniosków o płatność.

Kwalifikowalność kosztów doradztwa jest obszarem potencjalnych nadużyć zdaniem pracowników administracji. Zwraca się uwagę na umowy, w których proporcje pomiędzy kosztami doradztwa a „właściwego” uczestnictwa w przedsięwzięciu wystawienniczym zdają się być niesłusznie zawyżone na korzyść doradztwa.

#### **Działanie 3.4**

Jeżeli chodzi o szacowane wartości docelowe wskaźników przypisanych do działania 3.4 to z przeprowadzonych analiz wynika konieczność ponownego dokonania szacunków (z uwagi np. na opieranie się na innych niż przyjęte w indykatywnym planie finansowych alokacjach na poszczególne poddziałania, czy przyjęciu innych założeń w stosunku do parametrów udzielanego wsparcia aniżeli rzeczywiste założenia (np. o maksymalnej wysokości bonu w ramach poddziałania 3.4.5). Na chwilę obecną można jedynie stwierdzić, iż najprawdopodobniej przeszacowana jest liczba podmiotów, które otrzymają wsparcie w poddziałaniu 3.4.3, z drugiej strony przekroczone powinny zostać wartości wskaźników dotyczące liczby podmiotów wspartych w poddziałaniach 3.4.1, 3.4.2 i 3.4.4. Oszacowania wymagają wartości wskaźników rezultatu.

Największą efektywnością kosztową charakteryzować się będzie, z uwagi na zwrotny charakter, wsparcie udzielane w postaci instrumentów finansowych. Nie należy oczekiwać wysokiej efektywności jeżeli chodzi o tworzenie miejsc pracy w przypadku poddziałań 3.4.3 i 3.4.4. Należy uznać, że w systemie dystrybucji wsparcia dotacyjnego wbudowane są mechanizmy sprzyjające efektywnemu wydatkowaniu środków w ramach mechanizmów – mechanizmy te dotyczą zarówno etapu aplikowania o wsparcie (wymóg wniesienia wkładu własnego), oceny projektów (ocena harmonogramu rzeczowo – finansowego, premiowanie wyższego wkładu własnego) jak i ich realizacji (np. procedura konkurencyjności). W analizowanych poddziałaniach nie wystąpił problem dużej skali efektu deadweight.

Zainteresowanie aplikowaniem o wsparcie w ramach działania 3.4 było mocno zróżnicowane. Pozostawiając na boku poddziałania 3.4.1 i 3.4.2 (brak konkursów, przetarg na pośredników finansowych) poddziałaniami, które cieszyły się największym zainteresowaniem były 3.4.4 (typ A) oraz 3.4.5. W obu złożono ponad 100 wniosków choć tylko w 3.4.4 ich wartość znacząco przekraczała wartość alokacji na konkurs. Za „niszowe” należy uznać poddziałanie 3.4.3 – populacja małopolskich startupów dysponujących wynikami prac B+R i dysponujących środkami finansowymi pozwalającymi na zapewnienie wkładu własnego do projektu dotyczącego wdrożenia wyników tych prac jest bardzo niewielka co przekłada się na zainteresowanie naborem. W opinii ewaluatora wsparcie wdrożeń wyników prac B+R powinno być realizowane za pomocą jednego instrumentu wsparcia skierowanego do wszystkich firm niezależnie od ich stażu rynkowego. Warunki udzielania wsparcia (np. takie kwestie jak minimalna i maksymalna wysokość wsparcia, katalog kosztów kwalifikowanych, kryteria wyboru projektów, minimalny wkład własny) nie budzą zastrzeżeń; należy je uznać za dostosowane do potrzeb firm.

Jeżeli chodzi o etap oceny projektów to niezależnie od poddziałania istotny odsetek wnioskodawców (od 40 do 60%) wskazywał, iż ocena trwała zbyt długo. Ewaluator podziela te zastrzeżenia w szczególności w odniesieniu do poddziałania 3.4.4 (typ A) gdzie od momentu zakończenia naboru do opublikowania listy rankingowej minęły aż 223 dni. Mając świadomość, iż do pewnego stopnia długość trwania oceny jest niezależna od instytucji wdrażającej (konieczność dochowywania terminów wynikających z KPA) dostrzegamy potencjał do tego by czas ten został skrócony czemu mogłoby służyć np. kończenie naborów w różnych terminach czy powierzenie wdrażania poddziałania 3.4.5 innemu podmiotowi niż MCP. Kryteria wyboru projektów są skonstruowane poprawnie, można rozważyć rezygnację z kryterium „opłacalność wdrożenia” stosowanego w poddziałaniach 3.4.3 i 3.4.4. Pewnym mankamentem jest to, że w ocenę zaangażowani są niemal wyłącznie przedstawiciele środowisk naukowych aczkolwiek należy mieć świadomość, iż zaangażowanie sektora biznesu w proces oceny jest bardzo trudne i kosztochłonne i nie udało się do końca również w programach szczebla krajowego.

Nie zidentyfikowano problemu polegającego na masowym odstępowaniu wnioskodawców od podpisywania umów. Zagadnieniem wymagającym natomiast poprawy jest czas trwania procesu zawierania umowy, który trwa średnio 71 dni. W opinii ewaluatora należy skrócić terminy zarówno po stronie instytucji systemu wdrażania jak i wnioskodawców z obecnych 30 dni do 14 dni.

Jeżeli chodzi o proces realizacji projektów to jest on bardzo mało zaawansowany. Większość umów o dofinansowanie została zawarta między lipcem a wrześniem 2017r. Został złożony tylko jeden wniosek o płatność. 94% będących w trakcie realizacji projektów zostało dofinansowanych w ramach poddziałania 3.4.5. Firmy przeznaczają bony przede wszystkim na usługi z zakresu analizy rynku/analizy konkurencji, wykorzystania rozwiązań IT oraz ISO

(wdrażanie, dostosowanie do zaktualizowanych standardów). Usługi świadczone są przez ograniczony katalog firm doradczych, można przypuszczać, iż w części przypadków to firma doradcza zwracała się do klienta z propozycją skorzystania z bonu.

Z doświadczeń wynikających z wdrażania innych działań można spodziewać się, iż problematyczna dla beneficjentów będzie procedura konkurencyjności. Nie obejmie ona natomiast najliczniejszej grupy beneficjentów czyli firm korzystających z bonów na innowacje (z uwagi na niewielką wartość wsparcia). Powszechnym zjawiskiem jest wnioskowanie przez beneficjentów o wydłużenie czasu na realizację projektu co wynika m.in. z przyjęcia zbyt optymistycznych założeń dotyczących daty rozpoczęcia realizacji projektu.



## ZAŁĄCZNIK DO RAPORTU - TABELA REKOMENDACJI

### Działanie 3.1

Lp.	Wniosek	Strona	Rekomendacja	Adresat rekomendacji	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia (kwartał)	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny
1.	<p>W ramach działania zastosowane zostały trudne warunki dostępu wynikające z przyjętej logiki interwencji. Ograniczają one w dużym stopniu zainteresowanie wsparciem, co oznacza, że wsparcie nie odpowiada możliwościom i potencjałowi potencjalnych wnioskodawców (wśród których dominują JST). Jako szczególnie trudny do spełnienia zidentyfikowano warunek, że uzbrajany teren (dot. terenu niezagospodarowanego) powinien stanowić własność operatora lub JST lub Skarbu Państwa lub operator powinien władać gruntem w inny sposób dający mu realną możliwość realizacji zobowiązań wynikających z realizowanego projektu. Inną kwestią, która powodowała, że potencjalni wnioskodawcy rezygnowali z</p>	s. 84-87	<p>Rekomenduje się podjęcie następujących działań:</p> <p>1. Renegocjacja Umowy Partnerstwa w kierunku zmiany warunków ograniczających możliwość skorzystania ze wsparcia przez potencjalnych wnioskodawców (warunki zawarte w części dot. zakresu i głównych zasad interwencji w ramach CT 3). Działanie to powinno być poprzedzone rozpoznaniem przyczyn niskiego zainteresowania wsparciem w</p>	<p>Adresat do pierwszej części rekomendacji MR,</p> <p>Adresat do 2 i 3 części IZ RPO WM 2014-2020</p>	<p>W wyniku renegocjacji zmianie powinny ulec zapisy, które w największym stopniu ograniczają obecnie możliwości inwestycyjne potencjalnych wnioskodawców. Warunki dot. posiadania własności gruntów (w tym władania gruntem w inny sposób dający realną możliwość realizacji zobowiązań wynikających z realizowanego projektu) i lokowania w SAG dużych przedsiębiorstw</p>	IV kwartał 2019	<p>W zakresie pierwszej części rekomendacji – Horyzontalna</p> <p>W zakresie 2 i 3 – Programowa (strategiczna)</p>	przedsiębiorczość

<p>aplikowania był zapis, że co prawda dopuszczalne jest udostępnianie powierzchni SAG dużym przedsiębiorstwom, ale jeśli zajdzie taka sytuacja wkład EFRR będzie proporcjonalnie pomniejszony w sytuacji wykorzystania uzbrojonej infrastruktury przez duże przedsiębiorstwa – założono, że pomniejszenie będzie proporcjonalne do powierzchni SAG zajętej przez duże przedsiębiorstwa. W tym kontekście należy pamiętać, że potencjalni wnioskodawcy w ramach tego działania to głównie JST, dla których zwiększenie wkładu własnego poza wymagane min. 15% jest bardzo często niemożliwe biorąc pod uwagę sytuację budżetu gminnego. Oznacza to de facto, że mimo iż dopuszczone jest lokowanie dużych przedsiębiorstw w SAG wspartych w ramach działania 3.1, to jednak warunki na jakich można to czynić zdecydowanie obniżają atrakcyjność tej formy wsparcia, a przez to potencjalni beneficjenci odstępują od realizacji projektów.</p>		<p>ramach innych RPO. 2. Renegocjacja RPO (po skutecznej renegocjacji Umowy Partnerstwa) w kierunku zmiany warunków ograniczających możliwość skorzystania ze wsparcia przez potencjalnych wnioskodawców. 3. W przypadku niemożności renegocjacji powyższych dokumentów (lub podjęcia decyzji, że renegocjacja nie pozwoli zmienić warunków) należy dokonać realokacji części środków finansowych z działania 3.1, które ze względu na ich niewykorzystanie (3.1.1) lub duże prawdopodobieństwo niewykorzystania (3.1.2) pozostają lub pozostaną niezagospodaro</p>		<p>powinny ulec istotnej modyfikacji np. poprzez <b>wprowadzenie mechanizmów zabezpieczających realizację celów działania w przypadku gruntów niebędących własnością ani nie będących we władaniu dającym realną możliwość realizacji zobowiązań wynikających z realizowanego projektu (np. porozumienia z właścicielami działek będących prywatną własnością itp.).</b> Z kolei lokowanie dużych firm nie powinno przekładać się wprost na zmniejszanie poziomu dofinansowania</p>			
---	--	---	--	---	--	--	--

			wane.		<p>(proporcjonalnie ) – można wprowadzić np. <b>przedziały, gdzie wielkość zmniejszenia jest uzależniona od liczby dużych przedsiębiorst w w SAG.</b></p> <p>Należy też ocenić czy mechanizmem rekompensujący m nie powinna być liczba miejsc pracy wygenerowana przez duże przedsiębiorstwo , a przez to pozytywny wpływ SAG na rynek pracy.</p> <p><b>Jeśli dokonanie powyższych zmian nie będzie możliwe należy przeprowadzić realokację środków na inne działania w zakresie wsparcia przedsiębiorczości.</b></p>		
--	--	--	-------	--	---	--	--

2.	<p>W Małopolsce nadal występuje duże zapotrzebowanie w zakresie tworzenia i rozwoju terenów o znaczeniu gospodarczym. Świadczy o tym m.in. duża liczba projektów zgłoszonych w ramach ZIT (w początkowym etapie), których realizacja, z uwagi na trudne warunki dostępu w działaniu 3.1, została najprawdopodobniej odłożona w czasie przez potencjalnych wnioskodawców.</p>	s. 85-87	<p>Rekomenduje się przeanalizowanie możliwości realizacji w kolejnej perspektywie finansowej UE projektów parasolowych obejmujących zintegrowane działania w zakresie zagospodarowania przestrzeni publicznej/rewitalizacji, w tym m.in. dot. wykorzystania przemysłowego czy rozwoju aktywności gospodarczej. Działania dotyczące tworzenia czy rozwijania terenów inwestycyjnych powinny więc być jedynie częścią większych projektów, które mogłyby obejmować</p>	IZ/IP RPO WM 2014-2020	<p>W celu oceny zainteresowania konieczne jest przeprowadzenie analizy zapotrzebowania na tego typu projekty. Analiza mogłaby być przeprowadzona wśród wszystkich gmin i powiatów województwa małopolskiego. Wynikiem analizy powinna być inwentaryzacja terenów, które potencjalnie można wykorzystać na tego typu projekty oraz zestaw rekomendacji wskazujących optymalne rozwiązania w zakresie działań, jakie powinny być realizowane.</p>	IV kwartał 2019	Programowa (strategiczna)	przedsiębiorczość
----	--	----------	--	------------------------	---	-----------------	---------------------------	-------------------

			zarówno działania infrastrukturalne, jak i tzw. działania miękkie (np. aktywizacja, integracja, wsparcie osób z niepełnosprawnościami itp.).					
3.	Stan wdrażania poddziałania 3.1.1 (projekty realizowane w trybie pozakonkursowym) pozwala ocenić, że wskaźnik <i>Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych</i> nie zostanie osiągnięty. Przy aktualnie istniejących warunkach wsparcia zostały zidentyfikowane 4 projekty indywidualne, które nie gwarantują realizacji wskaźnika. Jeśli warunki dostępne do działania nie ulegną zmianie sytuacja ta nie ulegnie zmianie. Nie zostanie również wykorzystana alokacja finansowa na to poddziałanie.	s. 66-67	Rekomenduje się aktualizację wskaźnika <i>Powierzchnia przygotowanych terenów inwestycyjnych</i> dla poddziałania 3.1.1 oraz realokację środków finansowych przeznaczonych na poddziałanie, jeśli nie zostaną wprowadzone zmiany warunków dostępu dla działania 3.1 (rekomendacja poprzednia).	IZ RPO WM 2014-2020	Dokonanie zmian w SzOOP w oparciu o prognozę wynikającą ze złożonych wniosków o dofinansowanie	IV kwartał 2019	Programowa (operacyjna)	przedsiębiorczość
4.	Stan wdrażania działania 3.1 pozwala oszacować wartość wskaźnika produktu dla poddziałania 3.1.2.	s. 66-67	Rekomenduje się aktualizację wskaźnika produktu dla poddziałania 3.1.2.	IZ RPO WM 2014-2020	Dokonanie zmian w SzOOP na podstawie oszacowania wykorzystującego o doświadczenia z wdrażania	IV kwartał 2019	Programowa (operacyjna)	przedsiębiorczość

					działania 3.1.			
5.	<p>Niektóre interpretacje dotyczące zapisów regulaminu konkursu czy zapisów SzOOP były publikowane zbyt późno lub miały zbyt ogólny charakter. Pojawiały się w związku z tym trudności w interpretacji przez wnioskodawców niektórych zapisów. Skutkowało to składaniem wniosków niepoprawnych pod względem formalnym (1/4 wniosków złożonych w ramach poddziałania 3.1.2). Pojawiały się również przypadki, że interpretacja zapisów była prowadzona dopiero w odniesieniu do konkretnych przykładów tj. wniosków o dofinansowanie.</p>	s. 103-104	<p>Rekomenduje się opracowywanie i publikowanie interpretacji zapisów regulaminu i SzOOP w terminie umożliwiającym uwzględnienie ich we wniosku o dofinansowanie (o ile ogłaszane będą kolejne konkursy w ramach działania 3.1). Kluczowe jest dokonywanie rozstrzygnięć interpretacyjnych przed zakończeniem konkursu, a nie w trakcie oceny wniosków.</p>	IZ RPO WM 2014-2020	<p>Wykorzystując doświadczenia z wdrażania działania 3.1 należy przygotować zestaw pytań i odpowiedzi (FAQ) najczęściej się pojawiających, ale też najbardziej problematycznych.</p> <p>h. Wykaz powinien być dostępny w trakcie naboru wniosków. Pytania i wątpliwości wnioskodawców należy rozstrzygać w sposób ostateczny, tak żeby uniknąć sytuacji, że wnioskodawcy „na próbę” będą składać wnioski, ponieważ zapisy można było różnie interpretować. Konieczne jest też publikowanie odpowiedzi/interpretacji w terminie, który</p>	IV kwartał 2018	Operacyjna (operacyjna)	przedsiębiorczość

					umożliwi wprowadzenie zmian w dokumentacji projektowej przed jej złożeniem.			
--	--	--	--	--	---	--	--	--

### Działanie 3.2

Lp.	Wniosek	Strona	Rekomendacja	Adresat rekomendacji	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia (kwartał)	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny
1.	Stosunkowo duża liczba wniosków została wykluczona na etapie oceny formalnej ze względu na kwestie dotyczące zobowiązania do komercjalizacji działań w przyszłości oraz zapewnienie wkładu własnego z innych źródeł niż środki publiczne.	s. 88-89	1. Wyznaczenie dokładnej linii demarkacyjnej pomiędzy typem A i typem B projektów wskazującej jednoznacznie, że wsparcie w ramach typu A dot. świadczenia przez IOB usług na rzecz MŚP znajdujących się we wczesnej fazie rozwoju, a wsparcie w ramach typu B dot. profesjonalizacji usług doradczych IOB,	IZ/IP RPO WM 2014-2020	Ewentualne wprowadzenie zmian w SzOOP RPO WM 2014-2020 oraz doprecyzowanie zapisów dokumentacji konkursowej, jak również działania informacyjno-promocyjne	IV kwartał 2018	Programowa (operacyjna)	przedsiębiorczość

			<p>a więc przygotowania usług w celu świadczenia ich na warunkach rynkowych (czyli bez dofinansowania)</p> <p>2. W ogłoszonych naborach w projektach typu A należy podkreślać, że w przypadku dodatkowych działań rozbudowujących infrastrukturę projekt powinien zapewniać wkład własny z innego źródła niż środki publiczne.</p> <p>Dodatkowo w materiałach dot. konkursu należy podkreślić konieczność podpisania zobowiązania do późniejszej komercjalizacji działalności.</p>					
--	--	--	--	--	--	--	--	--



2.	Zarówno dla wnioskodawców jak i osób oceniających wnioski problematyczne było kryterium „Analiza potrzeb”.	s. 104-105	Rekomenduje się opracowanie informacji w dokumentacji konkursowej, opisującej jak powinna wyglądać wzorcowa analiza potrzeb, w tym jakie informacje powinna zawierać, w jakim celu wymagana jest diagnoza oraz co ma z niej wynikać. Informacja ta powinna być skierowana zarówno do wnioskodawców, jak i osób oceniających.	IZ/IP RPO WM 2014-2020	Przygotowanie informacji na temat przygotowania analizy i oceny kryterium „Analiza potrzeb” i zawarcie jej w dokumentacji konkursowej. Na potrzeby opracowania tego materiału należy wykorzystać doświadczenia dotychczas przeprowadzonego naboru.	IV kwartał 2018 (przed ogłoszeniem kolejnych konkursów)	Programowa (operacyjna)	przedsiębiorczość
3.	W momencie realizacji badania, ze względu na przeprowadzenie jednego konkursu w ramach typu A, w kontekście, że w ramach typu B projekty mogą realizować m.in. JST nie ma możliwości pełnej oceny zagrożenia realizacji	s.67-68	Przeprowadzenie ponownej prognozy stopnia realizacji wskaźników oraz wykorzystania alokacji finansowej w	IZ/IP RPO WM 2014-2020  MR w sytuacji opisanej w rekomendacji	Po zakończeniu konkursów obydwu typów – A i B (w 2019 roku) należy przeprowadzić prognozę stopnia realizacji	III kwartał 2019 (po przeprowadzeniu konkursu w ramach typu A i B)	Programowa (operacyjna)  Horyzontalna w sytuacji opisanej w rekomendacji	przedsiębiorczość

	<p>wskaźników oraz prognozy wykorzystania alokacji.</p>		<p>celu ewentualnych zmian w kolejnych konkursach/ Programie. W sytuacji niewielkiego postępu w powyższym zakresie renegotjowanie Umowy Partnerstwa w zakresie wkładu własnego pochodzącego z innych środków niż publiczne oraz rezygnacji z zobowiązania do komercjalizacji po zakończeniu projektu – czyli elementów, które ograniczają zainteresowanie wsparciem</p>		<p>wskaźników oraz ocenę wykorzystania alokacji finansowej (na podstawie informacji z zakończonych naborów) w celu ewentualnych zmian w kolejnych konkursach/ Programie (np. zmiana kryterium wkładu własnego pochodzącego z innych środków niż publiczne oraz rezygnacja z zobowiązania do komercjalizacji po zakończeniu projektu). Wiązałoby to się z koniecznością uprzedniej zmiany Umowy Partnerstwa, z której bezpośrednio wynikają zapisy programowe</p>			
--	---	--	---	--	--	--	--	--

					wymagające modyfikacji.			
--	--	--	--	--	-------------------------	--	--	--

### Działanie 3.3

L.p	Wniosek	Strona	Rekomendacja	Adresat rekomendacji	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia (kwartał)	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny
1.	<p>Zainteresowanie instrumentem wsparcia 3.3.2 jest bardzo duże. Duża liczba złożonych wniosków przy określonej alokacji, po przekroczeniu pewnego progu ilościowego nie ma uzasadnienia w postaci zwiększenie prawdopodobieństwa wyboru wniosków najwyższej jakości (projekty są proste – wyjazd na targi i usługi towarzyszące) a tylko powiększa grono sfrustrowanych wnioskodawców. Ponadto konieczność oceny tak dużej liczby wniosków wpływa na opóźnienia w realizacji projektów (skutkujące czasem rezygnacją z podpisania umowy -17% w konkursie nr 1).</p>	90	Należy maksymalnie uprościć formułę konkursu oraz organizować go cyklicznie w wielu rundach o znanym, ustalonym harmonogramie.	IZ RPO WM 2014-2020, MCP	<p>Do oceny należy dopuszczać tylko określoną liczbę wniosków, np. szacowaną jako dwukrotnie przekraczającą alokację na daną rundę. Po wpłynięciu określonej maksymalnej liczby wniosków nabór w danej rundzie byłby zamykany. Liczba dopuszczonych do danej rundy wniosków byłaby określona na podstawie dostępnego budżetu, przewidywanego harmonogramu kontraktowania i zasobów potrzebnych do oceny wniosków</p>	Następny konkurs na 3.3.2 (III kw 2018)	Programowa (operacyjna)	przedsiębiorczość

					<p>i ogłoszenia wyników bez opóźnień. Termin ogłoszenia kolejnych rund powinien umożliwiać tym, którzy otrzymali negatywną ocenę w danej rundzie, powtórne złożenie wniosku. Przy obecnie stosowanych terminach, jeśli byłyby dochowywane, można organizować cykliczne rundy co 4 miesiące.</p>			
2.	<p>Pracochłonność przygotowania wniosku i jego oceny powinna być proporcjonalna do charakteru oferowanego wsparcia. Projekty są bardzo proste – wsparcie finansowe udziału przedsiębiorcy w przedsięwzięciach wystawienniczych i usługi towarzyszące.</p>	105-106	<p>Wniosek powinien pozwolić na przedstawienie i ocenę racjonalności i wykonalności planowanego wyjazdu. O przyznaniu dofinansowania powinna decydować „wartość dodana” projektu mająca charakter</p>	IZ RPO WM 2014-2020,	<p>Kryteria oceny w obecnie ogłoszonym konkursie spełniają zasadniczo postulaty rekomendacji. Proponuje się dodatkowo (1) rezygnację z kryteriów w których przyznaje się punkty, za wyjątkiem kryterium</p>	Następny konkurs na 3.3.2 (III kw 2018)	Programowa (operacyjna)	przedsiębiorczość

			mierzalnej dodatkowości wejściowej i wynikowej.		innowacyjności (dodatkowość wynikowa) (2) dodanie kryterium efektywności wykorzystania środków publicznych – premiowanie większego niż minimalny wkładu własnego (dodatkowość wejściowa).			
3.	<p>Udział wkładu własnego przedsiębiorców uzupełniającego środki publiczne jest mniejszy o 10 pp od zakładanego.</p> <p>Wskaźnik <i>Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje)</i> w poddziałaniu 3.3.2 nie jest zagrożony, ale mniejsza jest efektywność wykorzystania środków publicznych.</p>	76-77	Należy premiować projekty, które przewidują większy udział wkładu własnego przedsiębiorców niż wkład minimalny	IZ RPO WM 2014-2020	<p>Wprowadzenie kryterium oceny, które będzie premiowało przyznaniem dodatkowych punktów, wkład własny większy od minimalnego. Liczba punktów może np. pozostawać w proporcji do różnicy deklarowanego i minimalnego wymaganego wkładu własnego, wyrażonej w procentach wkładu minimalnego.</p>	Następny konkurs na 3.3.2 (III kw 2018)	Programowa (operacyjna)	przedsiębiorczość
4.	Wskaźnik rezultatu	70	Należy	IZ RPO WM	Zmiana	Następny	Programowa	przedsiębiorczość

	<p>bezpośredniego dotyczący „zmian organizacyjno-procesowych” jest terminem bardzo pojemnym, pod który beneficjenci są w stanie podciągnąć praktycznie każdą zmianę w firmach. Potwierdzają to wnioski z realizacji projektów zakontraktowanych konkursie nr 1. Zachęca ich do tego fakt punktowania tego kryterium w konkursie-każdy racjonalny wnioskodawca, będzie chciał wykazać, że takie zmiany u niego w firmie będą miały miejsce (w pierwszym konkursie 74 na 85 beneficjentów, co powoduje, że planowana wartość docelowa wskaźnika została przekroczone w 30% już w pierwszym konkursie). Takie nieuzasadnione w rzeczywistości „zmiany organizacyjne” po stronie beneficjentów skutkują dla nich określonymi, realnymi obciążeniami sprawozdawczymi i koniecznością ich weryfikacji przez administrację.</p>		<p>zrezygnować z premiowania wniosków za „zmiany organizacyjno-procesowe” pozostawiając ten wskaźnik, jako wskaźnik monitorowania rezultatów bezpośrednich, co powinno wpłynąć na wiarygodność otrzymanych wartości wskaźnika</p>	<p>2014-2020,</p>	<p>kryteriów oceny merytorycznej. Usunięcie kryterium: Zmiany organizacyjno-procesowe w przedsiębiorstwie w ramach projektu”.</p>	<p>konkurs na 3.3.2 (III kw 2018)</p>	<p>(operacyjna)</p>	<p>ć</p>
<p>5.</p>	<p>Działania doradcze stanowią problem dla oceniających i tych, którzy mają monitorować realizację projektu. Bardzo trudno jest ocenić projekt doradczy i</p>	<p>91</p>	<p>Należy ustanowić limit kwotowy i procentowy na usługi doradcze.</p>	<p>IZ RPO WM 2014-2020,</p>	<p>Usługi doradcze co do zasady są usługami towarzyszącymi zasadniczym działaniom,</p>	<p>Następny konkurs na 3.3.2 (III kw 2018)</p>	<p>Programowa (operacyjna)</p>	<p>przedsiębiorczość</p>

	jego efekty. W pierwszym konkursie, część projektodawców, w sposób niezasadny zwiększała udział części doradczej w stosunku do części związanej z wyjazdem na przedsięwzięcia wystawiennicze (zdarzyło się nawet kilka projektów w 100% doradczych). W trakcie realizacji projektów zauważono kilka przypadków usług doradczych budzących duże wątpliwości, co do ich jakości i rzetelności.				które polegają na uczestnictwie w przedsięwzięciu wystawienniczym. Ich udział w budżecie kosztów kwalifikowanych powinien być ograniczony procentowo (np. nie więcej niż 10%) i kwotowo (np. nie więcej niż XY tys. zł).			
6.	Słabością poddziałania 3.3.1. jest brak koordynacji pomiędzy działaniami promocyjnymi poszczególnych wnioskodawców/beneficjentów. Przez to oferta promocyjna jest niespójna i ma wymiar bardziej subregionalny zamiast oczekiwanego - regionalnego. Wśród kryteriów oceny zostało przewidziane kryterium strategiczne, w którym miała być przeprowadzona ocena istotności wpływu projektu na cały region. Niemniej jednak sposób oceny (oceniana przez pojedynczych ekspertów na podstawie „wyciągu” z wniosku) nie sprzyjał dobrej selekcji projektów pod	106	Należy oceniać kryterium strategiczne wniosków 3.3.1. w trybie panelowym	IZ RPO WM 2014-2020,	Ocena wniosków przebiegałaby dwustopniowo. W pierwszym etapie ocena przeprowadzana byłaby indywidualnie przez ekspertów. Wnioski dopuszczone do drugiego etapu (wykonalne i spełniające minimum jakościowe) oceniane byłby na Panelu ekspertów, z udziałem wnioskodawców, którzy prezentowaliby swoje wnioski	Następny konkurs na 3.3.1 (III kw 2018)	Programowa (operacyjna)	przedsiębiorczość

	kątem tego kryterium.				przed Panelm ekspertów.			
7.	Niektóre koszty w 3.3.1. i prawie wszystkie koszty w 3.3.2. związane z organizacją misji wyjazdowych, czy udziałem w przedsięwzięciach wystawienniczych (koszty osobowe związane z podróżą (delegacje, hotele, koszty przelotu i przejazdu) są niewielkie kwotowo, co obciąża wnioskodawców na etapie planowania, beneficjentów i administrację na etapie rozliczania, jest źródłem błędów, wymaga korekt, a to opóźnia proces rozliczania wydatków. W podziałaniu 3.3.2. beneficjenci i administracja zwracają uwagę na nieadekwatność procedury konkurencyjności do głównych typów wydatków ponoszonych w projektach finansowanych z 3.3.2, a więc kosztów wynajmu stoisk i ich obsługi (np. sprzętanie), kosztów zakupu biletów lotniczych i kosztów noclegów (hotele). Dostawcy tego typu usług, posługują się cennikami usług i nie rozumieją potrzeby lub odmawiają składania ofert.	116- 117	Należy stosować rozbudowany katalog kosztów jednostkowych do ryczałtowego rozliczania tego typu kosztów.	IZ RPO WM 2014-2020	W obecnie ogłoszonym konkursie zastosowano stawki jednostkowe dla diet, noclegów i przejazdów lokalnych. Ponieważ umiędzynarodowienie działalności przedsiębiorstw jest komponentem zarówno programów regionalnych i krajowych należy opracować i stosować jak najszerzy katalog kosztów jednostkowych dla działań charakterystycznych dla ekspansji międzynarodowej MSP (np. przeloty itp.), np. poprzez uszczegółowienie <i>Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu</i>	III kw. 2019	Horyzontalna (strategiczna)	przedsiębiorczość



					<i>Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020 w tym zakresie.</i>			
8.	<p>Procedura konkurencyjności jest największym obciążeniem administracyjnym beneficjentów i administracji. Problemy ze stosowaniem procedury konkurencyjności potwierdzają protokoły pokontrolne – jedyne (!) zastrzeżenia, jakie zgłoszono do realizowanych projektów dotyczyły sposobu przeprowadzenia procedury konkurencyjności. Największą trudność sprawia beneficjentom, szacowanie wartości zamówienia i stosowanie zasady tożsamości rodzajowej i funkcjonalnej, co prowadzi do nieświadomego dzielenia zamówień i zaniżania ich wartości. Trudności ze stosowaniem procedury konkurencyjności przez beneficjentów przekładają się wprost na, wydłużenie czasu realizacji tych etapów projektu, które zależą od wyboru zewnętrznego</p>	116-117	<p>Należy wdrożyć w instytucji pośredniczącej działania poprawiające dostęp beneficjentów do aktualnej wykładni wymagań dotyczących procedury konkurencyjności m.in. poprzez publikowanie ich na stronach IP ale także poprzez możliwość bezpośredniego (telefonicznego) kontaktu ze specjalistami świadczącymi pomoc w stosowaniu zasad procedury konkurencyjności</p>	IZ/IP RPO WM 2014-2020	<p>Zmiany w procedurze konkurencyjności, szczególnie po zmianie ustawy wdrożeniowej, nie leżą w gestii IZ RPO. Wytyczne ds. kwalifikowalności wydatków, które zawierają wytyczne stosowania procedury konkurencyjności mają jednak dość ogólny charakter. Są więc niejasne dla beneficjentów. W zakresie odpowiedzi na najczęściej zadawane pytania (FAQ), pojawiające się na etapie aplikowania o wsparcie tj. w trakcie trwania naborów</p>	I kwartał 2018 r.	Programowa (operacyjna)	przedsiębiorczość

	<p>dostawcy lub usługodawcy w konsekwencji także na wzrost pracochłonności obsługi umów po stronie administracji, która musi wyegzekwować stosowanie tych procedur. Prowadzą też do zakłóceń w płynności realizacji płatności, bowiem każdy złożony wniosek o płatność, jeśli dotyczy zakupów lub dostaw, wymaga kontroli prawidłowości przeprowadzenia procedury konkurencyjności</p>				<p>wniosków do poszczególnych działań/poddziałów RPO WM, postuluje się szybszy termin konsultacji odpowiedzi oraz zatwierdzania przez IP, już przygotowanego zestawienia pytań i odpowiedzi celem szybkiej publikacji na stronie. Problemy z zastosowaniem procedury konkurencyjności pojawiają się jednak głównie na etapie realizacji projektu i na tym etapie również potrzebne jest wsparcie ze strony IP. Ponieważ beneficjenci cenią sobie osobisty kontakt ze specjalistami postuluje się <b>uruchomienie linii telefonicznej w IP</b>, dzięki której</p>			
--	--	--	--	--	--	--	--	--

					beneficjenci mogliby uzyskać wiarygodną interpretację wymagań procedury konkurencyjności . Usytuowanie takiego punktu informacyjnego (linii telefonicznej) w IP podnosi wiarygodność udzielanych interpretacji w oczach beneficjentów.			
--	--	--	--	--	--	--	--	--

### Działanie 3.4

L.p	Wniosek	Strona	Rekomendacja	Adresat rekomendacji	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia (kwartał)	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny
1.	Zainteresowanie wsparciem udzielanym w ramach poddziałania 3.4.3 było bardzo niewielkie. Złożonych zostało zaledwie 9 wniosków w których wartość wnioskowanego dofinansowania stanowiła 68,83 % alokacji na konkurs. Powody takiej sytuacji są następujące: - ograniczona wielkość populacji startupów dysponujących wynikami	93 - 95	Rekomenduje się rezygnację ze wsparcia startupów w ramach odrębnego schematu wsparcia i wspieranie tego rodzaju firm łącznie z firmami działającymi na rynku dłużej niż 24 miesiące w	IZ RPO WM 2014-2020	Wprowadzenie zmian w Programie oraz SzOOP RPO WM 2014-2020. Zmiany będą wymagały renegotjacji Programu z KE w związku z faktem, iż wsparcie dla startupów przypisane jest do priorytetu	I kwartał 2018	Programowa (operacyjna)	przedsiębiorczość

	<p>prac B+R</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- trudność dla startupów w zgromadzeniu wkładu własnego na realizację projektu (stąd duże zainteresowanie tej grupy instrumentami kapitałowymi)</li> <li>- fakt, iż średni czas prowadzenia prac B+R przekracza 2 lata czyli jest dłuższy niż staż rynkowy firm uprawnionych do ubiegania się o wsparcie.</li> </ul> <p>Nie należy spodziewać się istotnego wzrostu zainteresowania podziałaniem w przyszłości</p>		<p>ramach jednego podziałania (takie rozwiązanie zastosowano w podziałaniu 3.2.1 PO IR).</p>		<p>inwestycyjnego 3a podczas gdy pozostałe firmy są wspierane w zakresie działalności B+R w priorytecie inwestycyjnym 3c. W połączonym podziałaniu można zawrzeć ewentualne preferencje punktowe dla startupów jeżeli władze województwa uznają, że istotnym jest szczególne wsparcie tej grupy firm. W naszej opinii z uwagi na dużą dostępność innych instrumentów wsparcia (w szczególności w postaci instrumentów kapitałowych, które są atrakcyjną z punktu widzenia startupów formą wsparcia) przyznawanie preferencji nie jest konieczne.</p>			
--	---	--	--	--	--	--	--	--

2.	Zainteresowanie wsparciem udzielanym w ramach poddziałania 3.4.4 (typ B) było niewielkie. W obu naborach złożonych zostało zaledwie 21 wniosków. W żadnym naborze wartość dofinansowania o jakie ubiegali się wnioskodawcy nie przekraczała wartości alokacji na konkurs (mimo jej znaczącego obniżenia w drugim naborze). Niewielkie zainteresowanie wynika przede wszystkim z czynników zewnętrznych a nie z samej konstrukcji wsparcia takich jak niekorzystne regulacje prawne sprawiające, iż inwestycje w OZE stają się coraz mniej opłacalne a coraz bardziej ryzykowne a także spadek cen zielonych certyfikatów.	96-97	Rekomenduje się rezygnację ze wspierania producentów urządzeń finalnych/komponentów do produkcji energii w ramach odrębnego schematu wsparcia. Inwestycje takich firm mogłyby być dofinansowywane w ramach schematu A poddziałania 3.4.4 i mogłyby zostać dla nich przewidziane dodatkowe preferencje punktowe	IZ RPO WM 2014-2020	Wprowadzenie zmian w SzOOP RPO WM 2014-2020	I kwartał 2018	Programowa (operacyjna)	przedsiębiorczość
3.	W poddziałaniu 3.4.5 przewiduje się wsparcie bardzo dużej liczby projektów przy ich jednoczesnej niewielkiej wartości kwotowej i niskim poziomie dofinansowania. Wdrażanie poddziałania stanowi duże obciążenie czasowe i organizacyjne dla pracowników MCP. Z uwagi na „masowość” wsparcia oraz nieskomplikowany charakter projektów i uproszczony proces oceny	109, 120	Rekomenduje się powierzenie wdrażania poddziałania 3.4.5 zewnętrznemu operatorowi oraz organizację przez niego naboru wniosków w trybie ciągłym lub cyklicznym (np. co 3 – 4 miesiące).	IZ RPO WM 2014-2020	Po uzgodnieniu z KE, wprowadzenie zmian w dokumentach programowych oraz przeprowadzenie wyboru operatora. Zgodnie z zapisami ustawy wdrożeniowej (art. 10) IZ może powierzyć	II kwartał 2018	Programowa (operacyjna)	przedsiębiorczość

	<p>nie wydaje się by MCP była jedyną instytucją w województwie, która jest w stanie wdrażać poddziałanie</p>				<p>instytucji pośredniczącej, w drodze porozumienia albo umowy, zadania związane z realizacją regionalnego programu operacyjnego. IP musi uzyskać desygnację, której warunkiem jest spełnienie kryteriów określonych w załączniku XIII do Rozporządzenia Ogólnego. Biorąc pod uwagę treść tych kryteriów wydaje się, że wyłonienie w krótkim czasie instytucji, która spełniałaby te kryteria nie jest możliwe. Z tego względu rekomenduje się by system operatorski opierał się na zasadzie realizacji przez operatora projektu grantowego współfinansowanego z RPO WM 2014-2020</p>			
--	--	--	--	--	---	--	--	--

					(operator byłby beneficjentem Programu)			
4.	Alokacja na poddziałanie 3.4.5 w zestawieniu z maksymalną wysokością wsparcia oznacza konieczność udzielenia ponad 2000 bonów co wydaje się być niemożliwe.	74, 97	W przypadku braku możliwości powierzenia wdrażania poddziałania 3.4.5 zewnętrznemu operatorowi rekomenduje się obniżenie alokacji w poddziałaniu 3.4.5 przynajmniej o 50% oraz zwiększenie częstotliwości naboru wniosków (np. co kwartał).	IZ RPO WM 2014-2020	Wprowadzenie zmian w SzOOP RPO WM 2014-2020	II kwartał 2018	Programowa (operacyjna)	przedsiębiorczość
5.	Czas jaki upływał między zamknięciem naboru a datą opublikowania listy rankingowej był stosunkowo długi. W poddziałaniu 3.4.4 (typ A) wyniósł aż 223 dni. Stwarza to ryzyko powszechnego wnioskowania przez beneficjentów o wydłużenie terminu realizacji projektu (co stanowi dodatkowe obciążenie czasowe dla instytucji wdrażającej) a także stwarza zagrożenie odstępowania od podpisania umowy z uwagi	107-109	Rekomenduje się dołożenie wszelkich starań celem skrócenia czasu na przeprowadzenie oceny formalnej oraz merytorycznej. Może to wymagać zwiększenia zasobów kadrowych w MCP lub ograniczenia	IZ RPO WM 2014-2020  MCP	Audyt istniejących procedur celem identyfikacji możliwych usprawnień. Powierzenie zewnętrznemu operatorowi wdrażania poddziałania 3.4.5, Odpowiednie rozplanowanie harmonogramu ogłaszania	I kwartał 2018	Programowa (operacyjna)	przedsiębiorczość

	<p>na zdezaktualizowanie się założeń projektowych lub pozyskanie przez wnioskodawcę finansowania z innego źródła.</p> <p>Ankietowani wnioskodawcy krytycznie wypowiedzieli się na temat czasu oceny wniosków i publikacji listy rankingowej.</p>		<p>zakresu zadań powierzonych MCP</p> <p>Rekomenduje się unikanie sytuacji, w której kilka naborów kończy się w krótkim odstępie czasu ponieważ prowadzi to do kumulacji liczby wniosków, które należy ocenić.</p>		naborów i czasu ich trwania.			
6.	<p>W poddziałaniu 3.4.5 średni czas jaki upłynął od opublikowania listy rankingowej do zawarcia umowy to 71 dni.</p> <p>Ankietowani krytycznie wypowiedzieli się na temat długości procedury zawierania umowy. Zgodnie z regulaminem konkursu podmioty wybrane do dofinansowania mają 30 dni kalendarzowe na złożenie dokumentów niezbędnych do zawarcia umowy a <i>Umowa</i> podpisywana jest przez Dyrektora MCP co do zasady w ciągu 30 dni kalendarzowych od daty dostarczenia kompletnych</p>	107-109	<p>Skrócenie do 14 dni czasu na dostarczenie dokumentów niezbędnych do zawarcia umowy oraz czasu na podpisanie przez dyrektora MCP umowy.</p> <p>Wskazanie, iż MCP niezwłocznie po ogłoszeniu listy rankingowej zwraca się do wnioskodawcy o dostarczenie dokumentów niezbędnych do</p>	IP RPO WM 2014-2020	Wprowadzenie zmian w Regulaminie konkursu	II kwartał 2018	Programowa (operacyjna)	przedsiębiorczość



	<p>dokumentów. Dla porównania w najbardziej skomplikowanych działaniach PO IR na dokonanie ww. czynności przyjęto terminy czternastodniowe.</p> <p>Regulamin nie precyzuje w jakim czasie po ogłoszeniu listy rankingowej MCP zwraca się do wnioskodawcy o dostarczenie dokumentów niezbędnych do zawarcia umowy o dofinansowanie.</p>		zawarcia umowy o dofinansowanie					
7.	<p>W poddziałaniu 3.4.5 katalog firm doradczych świadczących usługi jest stosunkowo wąski. Zakres przedmiotowy usług często się powtarza a wiele wniosków o dofinansowanie jest do siebie bardzo podobnych. Przypuszczać należy, że firmy doradcze same wyszukują swoich klientów proponując im złożenie wniosku do poddziałania 3.4.5 oraz pomagając przy sporządzeniu wniosku. Nie sprzyja to rozwojowi usług doradczych</p>	119-120	<p>Rekomenduje się przeprowadzenie działań informacyjno-promocyjnych dedykowanych poddziałaniu 3.4.5 skierowanych do potencjalnych wnioskodawców. Im większa liczba firm będzie poinformowana o możliwości skorzystania ze wsparcia tym mniejsze prawdopodobieństwo występowania sytuacji kiedy to inicjatorem skorzystania z bonu jest firma</p>	IZ/IP RPO WM 2014-2020	<p>Realizacja działań informacyjno-promocyjnych. W sytuacji powierzenia wdrażania poddziałania operatorowi ustalenie, iż jedno z kryteriów oceny ofert będzie dotyczyło sposobu prowadzonych działań informacyjno-promocyjnych.</p>	II kwartał 2018	Programowa (operacyjna)	przedsiębiorczość

			doradcza. Działania takie mógłby prowadzić operator wyłoniony do wdrażania poddziałania a konceptja tych działań mogłaby stanowić przedmiot oceny.					
8.	W poddziałaniach 3.4.3 i 3.4.4 przewidziano kryterium "opłacalność wdrożenia". Wydaje się, iż wystarczająca jest ocena wniosku z wykorzystaniem kryteriów: wykonalność finansowa projektu" w ramach, którego ocenia się m.in. finansową zasadność realizacji projektu oraz „potencjał rynkowy rezultatów projektu”, w którym ocenia się czy <i>przyjęte założenia są realistyczne i uzasadnione oraz uprawdopodobniają sukces ekonomiczny wdrożenia wyników projektu.</i>	111	Rekomenduje się rezygnację w poddziałaniach 3.4.3 i 3.4.4 z kryterium „opłacalność wdrożenia”	IZ RPO WM 2014-2020	Wprowadzenie zmian w kryteriach wyboru projektów	I kwartał 2018	Programowa (operacyjna)	przedsiębiorczość
9.	W poddziałaniu 3.4.4 (typ B) wnioski oceniane są m.in z wykorzystaniem kryterium: „Zgodność z regionalną inteligentną specjalizacją”. Jedną ze specjalizacji jest energia zrównoważona (a w jej ramach: np. efektywność	112	Rezygnacja w poddziałaniu 3.4.4 (typ B) z kryterium: „Zgodność z regionalną inteligentną specjalizacją”	IZ RPO WM 2014-2020	Wprowadzenie zmian w kryteriach wyboru projektów	I kwartał 2018	Programowa (operacyjna)	przedsiębiorczość

energetyczna, energia z odpadów czy OZE). Trudno uznać by projekty składane w ramach typu B poddziałania 3.4.4 nie były zgodne z RIS								
--	--	--	--	--	--	--	--	--

### Rekomendacje wspólne dla wszystkich działań trzeciej osi priorytetowej

L.p	Wniosek	Strona	Rekomendacja	Adresat rekomendacji	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia (kwartał)	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny
1.	Wartości wskaźników produktu i rezultatu szacowane były w roku 2013. Nie były wtedy znane wszystkie rozstrzygnięcia dotyczące kształtu Programu i SzOOP. Nie zawsze przyjęte w metodologii założenia okazywały się być zgodne z ostatecznymi rozstrzygnięciami.	61-75	Rekomenduje się aktualizację wartości docelowych wskaźników produktu i rezultatu. Szczegółowe sugestie dotyczące sposobu aktualizacji zawarto w treści raportu.	IZ RPO WM 2014-2020	Aktualizacja metodologii szacowania wartości wskaźników	IV kwartał 2019	Programowa (operacyjna)	przedsiębiorczość
2.	Z punktu widzenia pomiaru efektów wsparcia najbardziej optymalną sytuacją jest ta, w której pomiar dokonywany jest zarówno przed uzyskaniem wsparcia jak i w określonym momencie po jego zakończeniu. Dzięki pomiarowi początkowego unika się konieczności sięgania przez respondenta pamięcią kilka lat wstecz celem ustalenia	24	W kolejnym okresie programowania można rozważyć gromadzenie informacji nt sytuacji początkowej	MR/IZ RPO WM 2014-2020	Zastosowanie rozwiązania analogicznego do tego, które wykorzystuje w obecnej perspektywie finansowej NCBR - wnioskodawcy są zobligowani do złożenia tzw. Informacji na potrzeby ewaluacji, w której przekazują m.in. dane dotyczące roku	Kolejną perspektywą finansowa	Programowa (operacyjna)	metodologia badań ewaluacyjnych

	<p>sytuacji podmiotu w momencie składania wniosku o dofinansowania co ma miejsce w sytuacji gdy wszystkie dane gromadzone są na etapie pomiaru końcowego.</p>		<p>wnioskodawcy w ramach systemu monitoringu</p>		<p>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 patentowych</p>			
--	---	--	--	--	--	--	--	--