

NOTATKA
ze spotkania Forum IOB –
realizacja konkursu grantowego na stworzenie usług proinnowacyjnych w ramach
projektu pozakonkursowego „Modelowanie Systemu Ofert Dla Innowacji”
Poddziałania 3.1.2 RPO WM 2014-2020

W dniu **21 czerwca br.** w siedzibie Urzędu Marszałkowskiego Województwa Mazowieckiego w Warszawie odbyło się spotkanie Instytucji Otoczenia Biznesu (IOB) zorganizowane przez pracowników Wydziału Innowacyjności i Rozwoju, Departamentu Rozwoju Regionalnego i Funduszy Europejskich.

Urząd Marszałkowskiego Województwa Mazowieckiego w Warszawie reprezentowany był przez pracowników Wydziału Innowacyjności i Rozwoju: Magdalenę Kiech – Głównego Specjalistę oraz Karolinę Nowakowską – Podinspektora.

Uczestnikami spotkania byli przedstawiciele Instytucji Otoczenia Biznesu oraz instytucje działające na Mazowszu w obszarze innowacji. Lista obecności stanowi załącznik do niniejszej notatki.

Spotkanie miało charakter roboczy i zostało poświęcone kwestiom dotyczącym realizacji konkursu grantowego na stworzenie usług proinnowacyjnych w ramach projektu pozakonkursowego „Modelowanie Systemu Ofert Dla Innowacji” Poddziałania 3.1.2 RPO WM 2014-2020. Na spotkaniu zaprezentowano główne założenia projektu pozakonkursowego „Modelowanie Systemu Ofert Dla Innowacji” – w szczególności zwrócono uwagę na przyjętą koncepcję partnerstw, warunki niezbędne do spełnienia przez IOB, zastosowanie mechanizmu popytowego, a także powiązanie projektu z systemem akredytacji IOB.

Po prezentacji została przeprowadzona dyskusja dotycząca kilku obszarów:

- definicji proinnowacyjnej kompleksowej usługi,
- zakresu uwzględnienia we wniosku grantowym strategii biznesowej oraz rocznego planu działań,
- stosowania podejścia popytowego przez IOB w przypadku tworzenia i wdrażania nowych/ulepszonych usług proinnowacyjnych;
- pomocy publicznej.

Poniżej najważniejsze wnioski z dyskusji:

1. Partnerstwa.

Partnerstwo muszą tworzyć przynajmniej dwa podmioty – poza partnerstwami przewidziany jest możliwy udział podmiotów prywatnych na zasadzie podwykonawstwa, którego procentowy udział jeszcze nie został ostatecznie określony. W przypadku konieczności zmiany partnera w trakcie realizacji umowy na powierzenie grantu, będzie istniała możliwość jego zmiany celem wytworzenia i utrzymania zakładanej usługi.

Padło pytanie dotyczące formy wyboru podwykonawców – czy będzie on się odbywał na zasadach konkurencyjności czy dowolnie według merytoryki odpowiadającej potrzebom IOB? Dotychczasowe założenia projektu nie dotyczyły tych kwestii z uwagi na to, iż zostaną one ujęte w regulaminie konkursu, który będzie podlegał ocenie eksperckiej i stanowił jedno z zadań w ramach projektu. Zaznaczono, że regulamin konkursu będzie podlegał weryfikacji i akceptacji Instytucji Pośredniczącej, co może mieć wpływ na jego ostateczny wygląd. Dyskusja na temat Pomocy publicznej (PP) i ostatecznych rozstrzygnięć jest planowana w niedługim czasie.

Wyrażono wątpliwość dotyczącą rozumienia partnerstwa – w przypadku aktualnej perspektywy finansowej, poprzez partnerstwo, co do zasady rozumie się procedurę wyboru partnera określoną w art. 33 ustawy wdrożeniowej, która jest dość sformalizowana i bardziej skomplikowana niż procedura z poprzedniej perspektywy, ponieważ zakłada ogłoszenie otwartego naboru partnerów, co w rezultacie skutkuje przesunięciem terminu ogłoszenia konkursu. Zaproponowano, żeby zamiast pojęcia „partnerstwo”, używać określenia „konsorcjum”, które nie zawiera wymogu ustawy wdrożeniowej, ale spełnia warunki niezbędne do realizacji zadania, tzn. zawarcie umowy pomiędzy stronami oraz wniesienie zasobów ludzkich, technicznych, finansowych itd. Konsorcjanci dobierają się w sposób dużo bardziej swobodny, sami decydują o podziale budżetu, obowiązków, reprezentacji. Wspólna odpowiedzialność jednak wiąże partnerów na określony czas.

Odnosząc się do tego na poziomie projektu nie ma konieczności stosowania regulacji wynikających z ustawy wdrożeniowej, nie mniej jednak przyjęte rozwiązanie będzie musiało być zgodne z obowiązującymi przepisami i zapewnić przejrzystość zależności oraz odpowiedzialności.

Zaprezentowano również kilka spojrzeń na temat partnerstwa, które wskazywały dobre i słabe strony tego rozwiązania w kontekście projektu:

- bardziej efektywne od konieczności zawierania partnerstw/konsorcjów byłoby zastąpienie tego wymogu podwykonawstwem. Jednocześnie zaproponowano przeanalizowanie kwestii dotyczącej możliwości zawiązania partnerstw nie tylko pomiędzy IOB. Innym podejściem byłoby zrezygnowanie z traktowania „partnerstwa” jako wymogu na rzecz preferencji. Ponadto zauważono, że formułowanie oferty usług przez podmioty grupowe paradoksalnie może osłabić jej trwałość, argumentując stwierdzeniem, że stabilność oferty łatwiej jest zapewnić w ramach jednego podmiotu.
- niepokój budził wymóg zawierania długoterminowych umów o współpracę/ partnerstwa. IOB zawierają aliazy strategiczne z firmami doradczymi, posiadającymi przeróżne specjalizacje w celu zbudowania pewnego rodzaju „koszyka”, który będzie posiadał element „misyjny” w swojej działalności, co wynika z nastawienia nie tylko na krótkoterminowy zysk, ale długoterminową współpracę z tymi podmiotami. Partnerzy aliasów strategicznych są niechętni do formalnego związania się partnerstwem, ze względu na ich nastawienie na zysk. Z drugiej strony niektóre IOB nie widzą potrzeby budowania aliasów strategicznych z innymi IOB na Mazowszu – IOB potrzebują silnych kompetencji, których nie znajdują w innych IOB, tylko w specjalistycznych firmach doradczych.

- bez względu na ilość IOB w partnerstwie, w celu wytworzenia specjalistycznej proinnowacyjnej usługi, będzie zachodziła konieczność wsparcia doradcą specjalistyczną ekspertyzą, co da możliwość realnego działania. Tworzenie partnerstw na potrzeby konkursu spowoduje, że zostanie stworzona fikcyjna współpraca oraz znaczne utrudnienie w działaniu IOB. Pomimo to, IOB wypracowały propozycję zawierania partnerstw na czas realizacji projektu. Instytucje czują odpowiedzialność za wytwarzane usługi i są zainteresowane, by były one dobrej jakości, która sprawi, że utrzymają swoich klientów, a co się z tym wiąże – zrealizują założenia projektu.
- w kontekście wyników analizy potrzeb na potrzeby projektu, zakwestionowano konieczność tworzenia partnerstw wskazując, iż rozdrobnienie rynku IOB obecnie nie jest wyczuwalne, zatem nie ma konieczności podejmowania działań w postaci partnerstw celem zminimalizowania ww. problemu.
- zgodzono się z potrzebą tworzenia partnerstw, co nie jest jednoznaczne z podwykonawstwem – istotną kwestią jest, by IOB działały w sieciach – jedna instytucja nie jest w stanie zrealizować wszystkich kompetencji, a budowanie wszystkich relacji na zasadach podwykonawstwa, nie zawsze jest najskuteczniejsze. Duży odsetek IOB często nawiązuje współpracę tego typu. Pewne IOB są na etapie, samodzielnej realizacji usług, inne natomiast widzą korzyści w zawieraniu partnerstw i mają szerokie grono IOB, z którymi ściśle współpracują.

Poinformowano, iż problem dotyczący rozdrobnienia rynku został przywołany jako informacja zwrotna od MŚP na podstawie kilku raportów, stanowiących podstawę do powstania i konstrukcji projektu. Podkreślono również, że zawieranie partnerstw wynika z RPO WM 2014-2020, a także następuje z konieczności wdrożenia usług proinnowacyjnych/ulepszonych – jeden podmiot nie jest w stanie wytworzyć proinnowacyjnej i kompleksowej usługi, ale nie istnieje wymóg, że dane konsorcjum musi przeżyć w składzie pierwotnym, w razie potrzeby można dobrać innego partnera.

W kontekście propozycji świadczenia usługi przez jeden podmiot poproszono o określenie poziomu % własnego udziału w świadczeniu usługi, który dana IOB jest w stanie wykonać samodzielnie tj. przy wykorzystaniu pracowników/ współpracowników, z którymi zawarte są stałe umowy o pracę/ współpracę. Z deklaracji wynika, że % ten kształtuje się pomiędzy 70-50%.

2. Nowa zintegrowana usługa.

Padło pytanie ze strony IOB co rozumie się pod pojęciem „zintegrowana i kompleksowa usługa”. W rozumieniu IOB zintegrowana usługa, to usługa scalająca po kilka elementów od poszczególnych partnerów ją współtworzących. IOB wskazały, że nie da się jednoznacznie określić, ile elementów powinna posiadać usługa kompleksowa. Ważne dla IOB jest również określenie tego, co definiuje powstałą usługę jako nową, czy zasoby poszczególnych partnerów, łącząc się w całość, powodują wytworzenie nowej usługi?

Sprecyzowano, że nowa/ulepszona usługa to usługa nowa na poziomie danej instytucji, a nie całego rynku. Usługa ta musi zawierać przynajmniej jeden element proinnowacyjny z zakresu transferu, wdrażania i rozwoju innowacji (usługi o charakterze proinnowacyjnym z

grup objętych systematyką zgodnie z systemem akredytacji IOB). Proinnovazione usługa doradcza o specjalistycznym charakterze została zdefiniowana na potrzeby systemu akredytacji mazowieckich IOB i zostanie ona przyjęta w projekcie. Jest to definicja obszerna jednak prosta i zrozumiała.

3. Strategia biznesowa i roczny plan działania.

Istnieją dwie możliwości weryfikacji strategii biznesowej oraz rocznego planu działania:

- a) załączenie do wniosku całych dokumentów,
- b) stworzenie części wniosku, obejmującego dane tych dokumentów niezbędne do oceny osadzenia usługi w strategii instytucji.

IOB zadeklarowały posiadanie ww. dokumentów oraz wyraziły aprobatę dla koncepcji rozszerzenia wniosku grantowego o pola dotyczące strategii biznesowej i rocznego planu działań zamiast załączania całych dokumentów. Część IOB pozostała przy opinii potraktowania tego problemu zerojedynkowo, na zasadzie dołączania jedynie oświadczenia zawierającego informację o posiadaniu lub nie ww. dokumentów, uzasadniając to faktem, iż jeśli organizacja podejmuje ryzyko, decydując się przystąpić do takiego projektu i ponosi odpowiedzialność za swoją strategię biznesową, to nie jest konieczna kontrola jakościowa ww. dokumentów. Działalność operacyjna, niezbędne zasoby i fundusze do realizacji to zdaniem IOB wystarczające warunki do oceny rocznego planu działań.

Wyjaśniono, że strategia biznesowa jako całość nie będzie weryfikowana jakościowo, ale istotne będzie aby na jej podstawie można było stwierdzić potencjał IOB oraz jej wizję realizacji usług powstałych z grantu i wkomponowania w posiadaną ofertę. Ponadto zostanie udowodniona celowość zawieranej współpracy na rzecz wyświadczenia usługi a także dążenie do samofinansowania.

Wśród przedstawicieli IOB wyniknęła wątpliwość dotycząca „niezbędnych szkoleń” jako jednego z warunków rocznego planu działalności – nie jest jasno sprecyzowane, czy warunek ten obejmuje szkolenia skierowane do IOB, celem uzupełnienia wiedzy niezbędnej do wytworzenia nowej, zintegrowanej usługi, czy też są to szkolenia, jakie IOB miałyby oferować MŚP w ramach usług.

Wyjaśniono, że kryterium dotyczy szkoleń skierowanych dla IOB, które będą miały potrzebę rozwinięcia swoich kompetencji, by wytworzyć zakładaną usługę.

Przedstawiciele IOB zwrócili uwagę na niefortunne zapisy jakie zawiera Regulamin naboru w ramach Działania 3.1 Poprawa rozwoju MŚP na Mazowszu - Poddziałanie 3.1.2 Rozwój MŚP - Typ projektów Wsparcie początkowej fazy rozwoju przedsiębiorstw w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego 2014-2020. Zasugerowano, żeby w przypadku potrzeby przedstawienia strategii biznesowej przez partnerstwa jako całości, z zawartymi dokumentami na poziomie poszczególnych członków partnerstwa, dokładnie sprecyzować i rozdzielić zakresy dokumentów konsorcjum jako całości od dokumentów jego członków.

Organizatorzy spotkania przypomnieli, że partnerstwo/konsorcjum zgodnie z założeniami projektu nie jest preferencją a wymogiem. W związku z tym warunki do spełnienia, takie jak: strategia biznesowa, roczny plan działalności, stosowanie standardów i monitoringu, będą

dotyczyły poszczególnych uczestników konsorcjum oraz konsorcjum jako całości. Ponadto wymóg utrzymania usługi będzie dotyczył wszystkich członków konsorcjum, jako jej właścicieli ze względu na wartości, jakie włożyli w jej wypracowanie oraz wspólny cel.

4. Skalowanie biznesu.

Zasygnalizowano problem skalowania biznesu. IOB wskazały, że istnieją dwie sfery, w których firmy muszą spełnić bardzo wysokie wymagania, żeby osiągnąć sukces. Pierwszą stanowi zdefiniowanie innowacyjnego produktu i usługi – na tym poziomie zachodzi konkurencja na bazie pomysłu i możliwości komercjalizacji oraz powstania dobrego modelu biznesowego. 90% startupów umiera, ponieważ nie jest w stanie pozyskać finansowania, a nawet jeśli je zdobędzie, to występuje problem skalowania biznesu – rozszerzanie możliwości biznesowych firmy. Budowanie organizacji jest testem, czy dobry pomysł i koncepcja innowacyjnego rozwiązania rzeczywiście znajduje dużą pulę klientów i przekłada się na rosnący biznes. Według badań polscy przedsiębiorcy dość dobrze radzą sobie w kwestii tworzenia produktów i usług, problem natomiast tkwi w przypadku skalowania biznesu.

W związku z tym padło pytanie dotyczące nadrzędnego celu projektu, jakim jest dopasowanie usług w sposób oferujący maksymalną wartość dla przedsiębiorców: czy wytworzone w ramach projektu usługi będą skierowane do mikroprzedsiębiorców i startupów, czy większych firm w celu wyskalowania ich biznesów. Stwierdzono, że jest to kwestia dojrzałości rynku – nasze firmy mają inne problemy niż te, które posiadają dostęp do kapitału i wiedzy na poziomie globalnym. Być może na polskim rynku za mało jest zaczerpnięcia z wzorców, które funkcjonują na świecie. Jeżeli celem jest wyłanianie najlepszych firm, a nie tylko poprawa jakości obecnej oferty usług, to zawieranie partnerstw jest niezbędne, ponieważ IOB nie będą w stanie pracować tylko na prostych usługach. Oparcie się na dobrych wzorach stanowi dobry kierunek, ze względu na fakt, że w Polsce jest mało takich instytucji – warto sięgnąć po partnerów, którzy obsługują środowisko firm innowacyjnych od lat z sukcesami. Odnosząc się do pytania wskazano, iż wsparcie w Podziałaniu 3.1.2 jest nakierowane na ulepszenie warunków funkcjonowania rozwoju MŚP, ale to IOB powinny określić swoją gotowość do wytworzenia innowacyjnych usług, stopnia ich wyspecjalizowania i funkcjonowania na rynku oraz dopasowania do ich modeli biznesowych.

5. Mechanizm popytowy.

Komisja Europejska oraz przyjęte w RPO zasady zalecają stosowanie podejścia popytowego. Wsparcie dla IOB udzielone zostanie przez mechanizmy popytowe, co przyczyni się do przejścia IOB do prowadzenia działalności na zasadach rynkowych.

Przedstawiciele IOB potwierdzili konieczność zastosowania podejścia popytowego w projekcie poprzez przeprowadzenie analizy – rozważano badanie potrzeb przedsiębiorców oraz zapotrzebowania na konkretną usługę. Stwierdzono, że przy założeniu modyfikowania usługi proinnowacyjnej, badanie ex ante zapotrzebowania na konkretną usługę, będzie nieskuteczne.

Reprezentanci IOB zwrócili uwagę na trzy istotne aspekty realizacji mechanizmu popytowego:

- a) świadomość IOB dotycząca wartości i celu wdrażania danej usługi oraz wykazanie, zamiast przeprowadzenia badania zapotrzebowania na konkretną usługę, powodów, dla których IOB chce tą usługę świadczyć z perspektywą sprzedaży również po zakończeniu finansowania,
- b) rzetelne oszacowanie przez IOB ewentualnej liczby usług, które zostaną sprzedane,
- c) udostępnienie w projekcie możliwości modyfikacji usługi na podstawie monitoringu oraz zaobserwowanych zmieniających się potrzeb przedsiębiorców i realiów rynku.

6. Pomoc publiczna.

Przedstawiciele IOB zwrócili uwagę, że w Szczegółowym Opisie Osi Priorytetowych RPO WM 2014-2020 w Działaniu 3.1.2. beneficjentem jest IOB, a docelowy odbiór skierowany jest do MŚP – powtórzenie schematu realizowanego w latach poprzednich, doprowadzi do sytuacji, w której IOB otrzymuje wsparcie publiczne, które następnie dystrybuuje w postaci pomocy de minimis jakąś część lub całość tego wsparcia. W sytuacji dystrybucji całości wsparcia, trudno oczekiwać wytworzenia usługi innowacyjnej.

IOB zakwestionowały możliwość zaistnienia pomocy de minimis w projekcie – jeżeli IOB otrzymuje grant na opracowanie nowej usługi proinnowacyjnej, wykorzystuje grant, wprowadza usługę i następnie świadczy ją na zasadach rynkowych na rzecz danego przedsiębiorcy, to nie występuje w tym modelu żaden element pomocy de minimis.

Podsumowano, że na chwilę obecną przewidywany jest model mieszany, w którym wsparcie publiczne jest na etapie instytucji, następnie pomoc de minimis na etapie wstępnego wdrożenia pilotażu danej usługi, po czym odejście od zasady pomocy de minimis na etapie utrzymania usługi, która następuje poza schematem wsparcia publicznego. Nie ma możliwości transferowania pomocy de minimis na drugi poziom (pomoc może być świadczona przez instytucje drugiego poziomu, ale na podstawie pomocy innej niż de minimis). Korzystanie z pomocy de minimis będzie realne w przypadku podmiotów, które mają stosunkowo puste konto de minimis. Podkreślono, że dla IOB ważne jest, by miały pewność, że na żadnym etapie IOB nie będzie otrzymywała pomocy de minimis, ponieważ w wielu przypadkach te limity zostały już wyczerpane.

Z uwagi na fakt, iż kwestie przyjętego modelu pomocy publicznej będą podlegały ocenie eksperckiej w ramach jednego z pierwszych zadań w projekcie, zapowiedziano, iż w tej sprawie zostanie zorganizowane odrębne spotkanie. Ponadto, na bieżąco będą przekazywane informacje do członków forum IOB, dotyczące tych kwestii celem konsultacji i wypracowania najbardziej właściwego podejścia zgodnego również z obowiązującymi przepisami prawa.

7. Ocena efektu wdrożenia usługi.

Według założeń, monitoring wsparcia udzielonego w formie grantu dla IOB będzie miał charakter obligatoryjny i dotyczył efektywności wsparcia oferowanego przez IOB, przy wykorzystaniu wskaźników ekonomicznych. Wskaźnik ekonomiczny oznacza, że po określonym czasie produkt ma być sprzedawany, a wzrost obrotów zauważalny.

Przedstawiciele IOB zdają sobie sprawę z faktu, że muszą się wywiązać ze zobowiązań, wynikających z umowy grantowej, w tym monitoringu, ale nie chcą brać odpowiedzialności za skutki decyzji przedsiębiorców, którzy niechętnie korzystają z usług, wiążących się z kontrolą realizacji zakładanych efektów wdrożenia. Ich zdaniem, formą oceny efektywności usługi powinna być weryfikacja rynkowa – jeśli przedsiębiorcy chcą z niej korzystać tzn. że jest dobra i spełnia swoją funkcję. Ogólnym zainteresowaniem była kwestia zestawu wskaźników, jakie będą obligatoryjne i z jakich będą rozliczane IOB w przypadku uzyskania grantu i jego rozliczania.

Wskaźniki, z których będą rozliczani grantobiorcy będą w pełni powiązane ze wskaźnikami ujętymi w RPO WM 2014-2020 w ramach Działania 3.1, Poddziałanie 3.1.2 a także systemem akredytacji mazowieckich IOB. Istotą monitorowania ma być mierzenie oddziaływania wsparcia w postaci grantu na liczbę i jakość wyświadczonych usług.

8. Regionalizacja.

Zaproponowano, żeby zastosować mechanizm, który istnieje w konkursach na wyższym poziomie (Działania 1.1., 1.2), gdzie istotne jest to, żeby projekt był realizowany na Mazowszu lub żeby lider pochodził z Mazowsza, co nie wyłączałoby możliwości nawiązania współpracy z podmiotami spoza regionu. Padło również pytanie czy możliwe będzie, aby z usług stworzonych i wdrożonych dzięki grantowi będą mogły korzystać MŚP z poza Mazowsza?

Zdaniem przedstawicieli SWM nie będzie możliwości, by na etapie wdrażania (realizacji projektu) z usług korzystały firmy spoza Mazowsza, ponieważ projekt realizuje RPO WM – ulepszenia i wsparcie dla MŚP tego regionu – natomiast jest prawdopodobne, że zostanie umożliwione łączenie się w partnerstwa liderów z Mazowsza z instytucjami spoza regionu, natomiast rozstrzygnięcie tej kwestii nastąpi na późniejszym etapie.

9. Wzorzec projektu.

Padło pytanie o posiadanie modelu/potwierdzenia rynkowego, iż tego rodzaju zintegrowane usługi realizowane w formule partnerstwa przez IOB, będą zrealizowane skutecznie i wydajnie. Istnieje wiele przykładów na to, że sieciowanie i kooperacja są efektywne – podano przykład Doliny Lotniczej, której model wsparcia – rywalizacji i jednocześnie kooperacji sprawdził się. Zdaniem części przedstawicieli IOB istnienie takiego wzoru mogłoby być bardzo inspirujące dla IOB i ułatwiające właściwe modelowanie oferty.

Regulamin projektu nie narzuci modelu ani wzorca, brak konieczności przedstawienia takiej propozycji, otwiera większą swobodę IOB w realizacji projektu. Powstała usługa musi mieć swoje uzasadnienie, które ekspert będzie w stanie ocenić bez powoływania się na praktyki, ale nie ma przeciwskażeń, żeby poprzeć ją dodatkowo konkretnym wzorcem czy przykładem. Zaznaczono, że konkurs będzie przeprowadzony przez firmę zewnętrzną, a ocena dokonywana przez ekspertów posiadających odpowiednie kompetencje, umożliwiające ocenę przedstawianych usług.

10. Informacja publiczna.

Padło pytanie ze strony IOB, jaka część informacji zawartych we wniosku o grant, będzie mogła zostać wykorzystana do ewentualnych analiz/raportów i upubliczniona. Zwrócono również

uwagę, by w umowach zamieścić wariant do zaznaczenia, dotyczący zachowania tajemnicy danych zawartych we wniosku.

Udzielona odpowiedź wykluczyła obowiązek raportowania przez IOB działań i technik, wykorzystywanych na etapie tworzenia usług, które mogły by być upubliczniane. Dobre praktyki będą wytworzone w ramach realizacji projektu oraz monitoringowych i networkingowych spotkań z grantobiorcami. Raporty monitoringowe od IOB pozostaną na poziomie UMWM.

Uczestników spotkania poinformowano, że w najbliższych dniach zostanie zatwierdzony projekt, a ogłoszenie konkursu grantowego powinno nastąpić w IV kwartale br. Zadeklarowano zorganizowanie kolejnego spotkania z przedstawicielami IOB na początku września br.

Na tym notatkę zakończono.

Sprawę prowadzi:
Karolina Nowakowska
tel. (22) 59 79 989