

Anna Michna
Roman Kmiecik

Politechnika Śląska

SKUTECZNOŚĆ PROGRAMÓW WSPIERANIA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Ze względu na istotne znaczenie dla gospodarki¹, przedsiębiorczość oraz małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) znajdują się w centrum zainteresowań polityki gospodarczej w Polsce i na świecie. Powstaje wiele instytucji i programów, które mają wspierać tworzenie i rozwój przedsiębiorstw. Programy wsparcia często mają w różnych krajach podobne cele, np. zwiększenie liczby nowych przedsiębiorstw, rozwój inkubatorów przedsiębiorczości, ale ich realizacja może przebiegać w różny sposób i zakończyć się odmiennymi wynikami. Aktualne pozostają pytania, czy te programy są skuteczne oraz w jaki sposób badać ich skuteczność.

Wiele obszarów rozwoju i wspierania przedsiębiorczości w Polsce, w tym skuteczność wsparcia i jej ocena, wymagają poprawy. W 2012 roku przeprowadzono badania uwarunkowań powstawania i rozwoju przedsiębiorczości². W ocenie ekspertów w 2012 roku w Polsce panowały niezbyt korzystne warunki do powstawania i rozwoju przedsiębiorstw. Dość niskie oceny ekspertów uzyskały programy rządowe kierowane do przedsiębiorców, w tym takie kwestie, jak możliwość uzyskania wsparcia przez kontakt z jedną instytucją (ocena w tej kategorii – 1,78³), dopasowanie programów do indywidualnych potrzeb przedsiębiorcy (2,47) oraz skuteczność programów kierowanych do przedsiębiorców (2,51).

¹ Dane o udziale MŚP w np. tworzeniu PKB i miejsc pracy zawarte są w: PARP. Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012.

² Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor – Polska 2012, PARP 2013.

³ Oceny ekspertów w 5-stopniowej skali Likerta, gdzie: 5 pkt. – zdecydowanie się zgadzam, 4 pkt. – raczej się zgadzam, 3 pkt. – ani się zgadzam, ani się nie zgadzam, 2 pkt. – raczej się nie zgadzam, 1 pkt – zdecydowanie się nie zgadzam. Oceniane przez ekspertów stwierdzenia miały charakter pozytywny, tzn. stwierdzały, że dany aspekt korzystnie wpływa na przedsiębiorczość w Polsce, czyli im więcej punktów eksperci przyznali w danym obszarze, tym lepiej oceniali sytuację.

Skuteczność programów wsparcia przedsiębiorców w Polsce jest zagadnieniem ważnym oraz, jak wynika z przedstawionych wyników badań, jest nisko oceniana przez ekspertów. Jednak wyzwaniem pozostaje nadal obiektywna, a nie bazująca na subiektywnych opiniach, analiza tej skuteczności. Celem artykułu jest omówienie wybranych problemów związanych z oceną skuteczności programów kierowanych do przedsiębiorców. W artykule przedstawiono istotę i zalecane sposoby przeprowadzania tej oceny oraz dokonano przeglądu badań empirycznych analizujących skuteczność programów wsparcia przedsiębiorczości oraz MŚP.

1. Jak oceniać skuteczność programów wsparcia przedsiębiorców

Zasadniczą kwestią przy analizie programów wsparcia przedsiębiorców jest ocena ich skuteczności. Ocena podejmowanych działań powinna pozwolić na m.in. określenie, czy cele zostały osiągnięte oraz poprawę w zakresie projektowania i administracji programów wsparcia⁴. Ocena powinna być procesem ciągłym, a ponadto zarówno metody ilościowe, jak i jakościowe powinny być stosowane na każdym etapie oceny⁵. Zwykła ewidencja działań i środków oraz subiektywne opinie beneficjentów na temat efektów wsparcia nie są wystarczające do obiektywnej oceny wdrożonych programów⁶.

Oceniając programy wsparcia przedsiębiorców poszukuje się odpowiedzi na takie pytania, jak np. czy przedsiębiorstwa osiągnęłyby pożądane wyniki, nawet jeśli program wsparcia nie zostałby uruchomiony oraz jak wykazać związek przyczynowy między danym programem a obserwowanymi rezultatami.

Aby odpowiedzieć na te pytania, próbuje się dokonać pomiaru korzyści uzyskanych dzięki realizacji programu ponad te, które i tak zostałyby osiągnięte, niezależnie od programu. Te dodatkowe korzyści (dodatkowość, efekt netto) można próbować zmierzyć porównując grupę podlegającą wsparciu z grupą kontrolną⁷. W odniesieniu do oceny programów wspierających przedsiębiorczość i MŚP, OECD proponuje metodę obejmującą sześć etapów⁸ (tabela 1). Kolejne

⁴ OECD Framework for the Evaluation of SME and Entrepreneurship Policies and Programmes, OECD 2007. <http://browse.oecdbookshop.org/oecd/pdfs/free/8507041E.PDF> (6.02.2014).

⁵ P. Cowie, SME Policy Evaluation: Current Issues and Future Challenges. W: Government, SMEs and Entrepreneurship Development. Policy, Practice and Challenges. Red. R.A. Blackburn, M.T. Schaper. Gower, 2012, s. 247.

⁶ M. Gancarczyk: Ocena polityki wspierania małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) – aspekty metodyczne. W: Organizacje komercyjne i niekomercyjne wobec wzmożonej konkurencji i rosnących wymagań konsumentów. Red. A. Nalepka. WSB-NLU, Nowy Sącz 2007, s. 149.

⁷ P. Cowie: Op. cit., s. 248.

⁸ OECD Framework..., op. cit., s. 106-108.

etapy charakteryzują się coraz większym poziomem zaawansowania stosowanych analiz. Wykorzystywane na poszczególnych etapach narzędzia i metody badawcze obejmują: kwestionariusze, wywiady, analizę statystyczną danych, a w ostatnim etapie oceny także analizę ekonometryczną i wywiady pogłębione⁹. Taki sposób oceny łączy powszechnie stosowany monitoring wskaźników (etapy 1-3) z analizami porównawczymi stosowanymi w badaniach naukowych (etapy 4-6). Dzięki porównaniu z grupą kontrolną, tj. przedsiębiorstwami typowymi i dopasowanymi, w pewnym stopniu uwzględniamy wpływ czynników zewnętrznych na kondycję wspartego przedsiębiorstwa. Zakładamy bowiem, że grupa kontrolna doświadcza podobnych warunków otoczenia, a przedsiębiorstwa dopasowane dodatkowo mają zbliżoną charakterystykę do przedsiębiorstw objętych wsparciem¹⁰.

Tabela 1

Etapy oceny programów wspierania MŚP

Etap (przedmiot badań)	Przykładowe analizowane zmienne
Monitoring	
1. Schemat wdrożenia (analiza danych wtórnych)	Wielkość wsparcia, liczba beneficjentów, profil beneficjentów
2. Opinie beneficjentów	Jakość usług, poziom satysfakcji, trudności w pozyskiwaniu informacji i wsparcia
3. Opinie beneficjentów na temat efektu netto	Wpływ uzyskanego wsparcia na ilościowe i jakościowe wskaźniki w przedsiębiorstwie
Ewaluacja	
4. Porównanie wyników beneficjentów z przedsiębiorstwami „typowymi”*	Różnice w osiągniętych wskaźnikach (np. dynamika zatrudnienia) w obu populacjach
5. Porównanie wyników beneficjentów z przedsiębiorstwami dopasowanymi**	Różnice w osiągniętych wskaźnikach w obu populacjach
6. Uwzględnienie problemu selektywności (doboru przedsiębiorstw do próby)	Różnice w rozwoju beneficjentów i nieskutecznych wnioskodawców

* Np. grupa przedsiębiorstw, która reprezentuje przeciętne wskaźniki w gospodarce lub całej populacji MŚP.

** Grupa przedsiębiorstw o podobnej charakterystyce ze względu na np. wiek, wielkość, stopień zaawansowania technologicznego.

Źródło: Opracowanie na podstawie: D. Storey, *Six Steps to Heaven: Evaluating the Impact of Public Policies to Support Small Business in Developed Economies*. Warwick Business School's Small and Medium Sized Enterprise Centre Working Paper, No. 59. Warwick 1998; M. Gancarczyk: *Ocena polityki wspierania małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) – aspekty metodyczne*. W: *Organizacje komercyjne i niekomercyjne wobec wzmożonej konkurencji i rosnących wymagań konsumentów*. Red. A. Nalepka. WSB-NLU, Nowy Sącz 2007, s. 152; S. Krupnik: *Działania prorozwojowe? Studium działania 2.3 SPO WKP z wykorzystaniem ewaluacji opartej na teorii programu i analizy efektu netto*. Wyższa Szkoła Europejska im. ks. Józefa Tischnera, Kraków 2008, s. 74.

⁹ M. Gancarczyk: *Ocena polityki...*, op. cit., s. 152.

¹⁰ Idem: *Ocena publicznej i prywatnej formy świadczenia usług dla przedsiębiorców w Małopolsce*. „Gospodarka Narodowa” 2009, nr 5-6, s. 95.

Przy ocenie efektów wsparcia ważne jest uwzględnienie problemu selektywności. Pominięcie tego zagadnienia może spowodować, że uzyskane przez przedsiębiorstwo pozytywne efekty zostaną błędnie przypisane udzielonemu wsparciu, a faktycznie będą wynikać z cech przedsiębiorstwa¹¹ (np. spośród wnioskodawców do wsparcia wybrano przedsiębiorstwo o dużym potencjale rozwoju, dobrej sytuacji finansowej, którego właścicielem-menedżerem jest osoba o silnej motywacji i determinacji).

2. Czy programy wsparcia przedsiębiorców są skuteczne?

Przy ocenie skuteczności programów wsparcia badacze stosują metody o różnym poziomie zaawansowania. W związku z tym badano zależność pomiędzy zastosowaną metodą oceny a uzyskaną oceną. Na przykładzie brytyjskiego programu wsparcia młodych przedsiębiorców realizowanego przez the Prince's Trust i danych za lata 1993-2003 stwierdzono, że różne metody oceny prowadzą do różnych wniosków oraz że im ocena jest przeprowadzana na dalszym etapie spośród sześciu etapów (tabela 1), tym wyniki są pełniejsze i bardziej przekonujące¹². Ponadto okazało się, że prostsze metody oceny wskazują na bardziej pozytywne efekty realizacji programu niż metody bardziej zaawansowane.

Zaawansowane metody oceny skuteczności wsparcia programów publicznych (etapy od 4 do 6 w tabeli 1) zastosowano w badaniach nowych innowacyjnych przedsiębiorstw w Szwecji¹³. Analizą objęto lata 1994-2003 funkcjonowania programu the Swedish Innovation Center (SIC). Co roku mierzono takie wskaźniki przedsiębiorstw, jak np. poziom zatrudnienia i wartość sprzedaży. Generalnie nie stwierdzono pomiędzy przedsiębiorstwami wspartymi i niewspartymi istotnych różnic w osiągniętych wskaźnikach. Wyjątek stanowi poziom zatrudnienia, który w niektórych latach analizy był istotnie wyższy w przedsiębiorstwach wspartych niż w grupie kontrolnej. Wśród przyczyn braku wyraźnego efektu netto autorzy badań wskazywali np. na:

¹¹ S. Krupnik: Działania prorozwojowe? Studium działania 2.3 SPO WKP z wykorzystaniem ewaluacji opartej na teorii programu i analizie efektu netto. Wyższa Szkoła Europejska im. ks. Józefa Tischnera, Kraków 2008, s. 75.

¹² F.J. Greene: Assessing the Impact of Policy Interventions: The Influence of Evaluation Methodology. „Environment and Planning C: Government and Policy” 2009, Vol. 27 (2), s. 216-229, za: P. Cowie: Op. cit., s. 248.

¹³ C. Norrman, L. Bager-Sjögren: Entrepreneurship Policy to Support New Innovative Ventures: Is it Effective? „International Small Business Journal” 2010, Vol. 28 (6), s. 602-619.

- problem, czy na tak wczesnym etapie rozwoju przedsięwzięcia można dokonać jego wiarygodnej oceny, która decyduje o wyborze najlepszych przedsięwzięć i włączeniu ich do programu wsparcia,
- fakt, że większość dofinansowania została przeznaczona na ulepszenie produktu i ochronę prawną, a nie na komercjalizację (marketing), która była celem programu.

Próbę pomiaru efektu netto i uwzględnienia problemu selektywności podjęto także w badaniu wpływu programu PRE na wyniki MŚP w Argentynie¹⁴. Program miał na celu poprawę konkurencyjności MŚP poprzez współfinansowanie do 50% wydatków przeznaczonych na profesjonalne usługi i wsparcie techniczne. W badaniu wykorzystano metodę dopasowania ze względu na indeks zgodności (Propensity Score Matching, PSM) oraz metodę różnica w różnicy (Difference in Differences, DID)¹⁵. Wyniki badań potwierdziły dodatni wpływ programu na poziom zatrudnienia oraz dodatni, choć słabszy niż w przypadku zatrudnienia, wpływ na poziom płac i rentowność eksportu.

W latach 1997-2001 3362 belgijskich MŚP uzyskało wsparcie publiczne w postaci możliwości skorzystania z zewnętrznych prywatnych konsultantów biznesowych. Następnie zbadano skuteczność tego wsparcia wśród 200 beneficjentów, porównując ich wyniki z grupą kontrolną (100 MSP)¹⁶. Analiza obejmowała cztery pierwsze etapy z sześciu etapów oceny (tabela 1). Beneficjenci potwierdzili pozytywny jakościowy wpływ subsydiowanych usług doradczych na organizację, w tym np. na zarządzanie wiedzą. Jednak przeprowadzone badania ilościowe nie wykazały wpływu udzielonej pomocy na: tworzeniem nowych miejsc pracy, wielkość obrotu i wskaźniki finansowe. Wyniki te potwierdzają wcześniejsze badania przeprowadzone wśród angielskich MŚP, które nie wykazały związku pomiędzy zewnętrznymi usługami doradczymi świadczonymi przez Business Link a wzrostem MŚP¹⁷.

Gancarczyk¹⁸ porównała MŚP objęte wsparciem publicznym w zakresie nieodpłatnych usług informacyjno-konsultacyjnych (81 MŚP) z grupą kontrolną przedsiębiorstw, które skorzystały z usług informacyjno-konsultacyjnych na za-

¹⁴ V. Castillo, A. Maffioli, A. Monsalvo, S. Rojo, R. Stucchi: Can SME Policies Improve Firm Performance? Evidence from an Impact Evaluation in Argentina, OVE Working Papers 0710, Inter-American Development Bank, Washington 2010. <http://idbdocs.iadb.org/WSDocs/getdocument.aspx?docnum=35545433> (3.04.2014).

¹⁵ Metody te opisano np. w: S. Krupnik: Op. cit.

¹⁶ J. Lambrecht, F. Pirnay: An Evaluation of Public Support Measures for Private External Consultancies to SMEs in the Walloon Region of Belgium. „Entrepreneurship & Regional Development” 2005, Vol. 17 (2), s. 89-108.

¹⁷ P.J.A. Robson, R.J. Bennett: SME Growth: The Relationship with Business Advice and External Collaboration. „Small Business Economics” 2000, Vol. 3, s. 193-208.

¹⁸ M. Gancarczyk: Ocena publicznej..., op. cit., s. 91-111.

sadach rynkowych (109 MŚP). Usługi informacyjno-konsultacyjnych objęte badaniem dotyczyły opracowywania wniosków do Programu Operacyjnego „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw 2004-2006”. Wyniki przeprowadzonych analiz wskazują, że kryterium skuteczności (miernikiem skuteczności usługi był sukces w aplikowaniu, tj. uzyskanie finansowania) lepiej realizują usługi prywatne. Może to wynikać z faktu, że prywatne usługi zwykle wiązały się z pisaniem wniosku, natomiast usługi nieodpłatne ograniczały się do informacji i konsultacji.

W 2006 roku brytyjska organizacja Enterprise Insight uruchomiła pięć lokalnych inicjatyw (tzw. hubs), których celem było pobudzenie przedsiębiorczości wśród ludzi młodych¹⁹. Następnie zbadano efekty podjętych działań, porównując trzy wsparte obszary geograficzne z grupą kontrolną, tj. z obszarami podobnym pod względem np. wskaźnika nowopowstałych przedsiębiorstw, wskaźnika samozatrudnienia, poziomu wykluczenia społecznego itp. Porównując wyniki badań z 2006 i 2009 roku zauważono, że:

- w obszarach wspartych zwiększył się odsetek samozatrudnionych młodych osób z 5,8% do 8,9%, natomiast w obszarach kontrolnych zanotowano niewielki spadek z 5,4% do 5,3%; szacuje się, że dzięki wparciu liczba samozatrudnionych zwiększyła się o 8850 młodych osób,
- w obszarach wspartych i kontrolnych zmniejszył się odsetek młodych osób rozważających założenie działalności gospodarczej, przy czym spadek ten był mniejszy w obszarach wspartych (z 36% do 34%) niż w obszarach kontrolnych (z 41% do 27%); szacuje się, że dzięki wparciu 15 200 więcej osób rozważy rozpoczęcie działalności gospodarczej.

Niektóre badania skuteczności programów wsparcia bazują jedynie na opinii beneficjentów. Przykładowo, brytyjski urząd UK Trade and Investment przeprowadził badania wśród przedsiębiorstw, którym udzielił wsparcia w działalności eksportowej²⁰. W badaniu tym 22% przedsiębiorstw nie stwierdziło efektu netto, tzn. przedsiębiorstwa te uznały, że osiągnęłyby podobne wyniki działalności, nawet jeśli by nie uzyskały pomocy. Część przedsiębiorstw (21%) wskazała natomiast, że podobne wyniki zostałyby i tak osiągnięte, ale dzięki wsparciu nastąpiło to szybciej. Odsetek przedsiębiorstw, które potwierdziły, że bez wsparcia nie osiągnęłyby lub prawdopodobnie nie osiągnęłyby uzyskanych wyników wyniósł odpowiednio 11% i 15%.

¹⁹ R. Botham: *Evaluating Policy Initiatives: The Case of Enterprise Insight's Local Youth Enterprise Campaigns*. W: *Government, SMEs and Entrepreneurship Development. Policy, Practice and Challenges*. Red. R.A. Blackburn, M.T. Schaper. Gower, 2012, s. 257-270.

²⁰ OMB Research, *Performance & Impact Monitoring Surveys PIMS 24-27 Follow-Up Report*, 2013. <http://www.ukti.gov.uk/uktihome/aboutukti/item/614640.html> (6.04.2014).

Podsumowanie

W artykule przedstawiono przykłady badań oceniających skuteczność działań skierowanych do MŚP, w tym w szczególności zwrócono uwagę na pomiar efektu netto. Wyniki zaprezentowanych badań nie są jednoznaczne i nie pozwalają na wspólną ocenę wdrażanych programów. Różnice w wynikach można przypisać przyjętej metodologii badań empirycznych czy samej specyfice analizowanych programów (np. cele programu). Przede wszystkim jednak otoczenie przedsiębiorstwa jest złożone, a pojedyncze, wdrażane na małą skalę programy wsparcia mają mniejszy wpływ na wyniki MŚP niż warunki makroekonomiczne.

Jak wskazuje przeprowadzony przegląd literatury przedmiotu, rzetelna ocena skuteczności programów wsparcia MŚP jest zagadnieniem złożonym i wymagającym dużego zaangażowania. Ocena ta bowiem powinna wykazać występowanie (lub brak występowania) efektu netto oraz związku przyczynowego pomiędzy wsparciem a osiągniętymi rezultatami. Pomocne przy tej ocenie jest porównanie wspartych MŚP z grupami kontrolnymi, tj. przedsiębiorstwami typowymi i dopasowanymi. Poza tym zaleca się, aby ocena miała charakter jakościowy i ilościowy oraz była prowadzona w sposób ciągły (w czasie rzeczywistym) przez osoby niezależne od jednostki, która wdrożyła oceniany program²¹. Ocena w czasie rzeczywistym ma na celu pomóc decydentom w lepszym dopasowaniu programu wsparcia do potrzeb ujawniających się na etapie wdrażania programu. Kolejnym wyzwaniem jest ustalenie czasu, kiedy to efekty programu mają się w pełni ujawnić i kiedy w związku z tym dokonać końcowej oceny skuteczności programu. Tym niemniej, prowadzenie badań i ocen podłużnych (longitudinalnych) w tym zakresie wydaje się rozwiązaniem koniecznym.

Brak skuteczności programów wsparcia można w pewnym stopniu upatrywać także w przyjętych uproszczonych założeniach dotyczących np. przedsiębiorców. MŚP są jednak grupą bardzo zróżnicowaną, a przedsiębiorcy (właściciele-menedżerowie MŚP) wyznają różne wartości, mogą mieć odmienne cele i motywacje, które wpływają na decyzje o rozwoju MŚP. Zatem, aby programy wsparcia przedsiębiorczości były programami skutecznymi, także te różnice powinny być uwzględnione.

²¹ P. Cowie: Op. cit.

Bibliografia

- Botham R.: Evaluating Policy Initiatives: The Case of Enterprise Insight's Local Youth Enterprise Campaigns. W: Government, SMEs and Entrepreneurship Development. Policy, Practice and Challenges. Red. R.A. Blackburn, M.T. Schaper. Gower, 2012.
- Castillo V., Maffioli A., Monsalvo A., Rojo S., Stucchi R.: Can SME Policies Improve Firm Performance? Evidence from an Impact Evaluation in Argentina, OVE Working Papers 0710. Inter-American Development Bank, Washington 2010. <http://idbdocs.iadb.org/WSDocs/getdocument.aspx?docnum=35545433> (3.04.2014).
- Cowie P.: SME Policy Evaluation: Current Issues and Future Challenges. W: Government, SMEs and Entrepreneurship Development. Policy, Practice and Challenges. Red. R.A. Blackburn, M.T. Schaper. Gower, 2012.
- Gancarczyk M.: Ocena polityki wspierania małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) – aspekty metodyczne. W: Organizacje komercyjne i niekomercyjne wobec wzmożonej konkurencji i rosnących wymagań konsumentów. Red. A. Nalepka. WSB-NLU, Nowy Sącz 2007.
- Gancarczyk M.: Ocena publicznej i prywatnej formy świadczenia usług dla przedsiębiorców w Małopolsce. „Gospodarka Narodowa” 2009, nr 5-6.
- Greene F.J.: Assessing the Impact of Policy Interventions: The Influence of Evaluation Methodology. „Environment and Planning C: Government and Policy” 2009, Vol. 27 (2).
- Krupnik S.: Działania prorozwojowe? Studium działania 2.3 SPO WKP z wykorzystaniem ewaluacji opartej na teorii programu i analizy efektu netto. Wyższa Szkoła Europejska im. ks. Józefa Tischnera, Kraków 2008.
- Lambrecht J., Pirnay F.: An Evaluation of Public Support Measures for Private External Consultancies to SMEs in the Walloon Region of Belgium. „Entrepreneurship & Regional Development” 2005, Vol. 17 (2).
- Norrman C., Bager-Sjögren L.: Entrepreneurship Policy to Support New Innovative Ventures: Is it Effective? „International Small Business Journal” 2010, Vol. 28 (6).
- OECD Framework for the Evaluation of SME and Entrepreneurship Policies and Programmes. OECD 2007. <http://browse.oecdbookshop.org/oecd/pdfs/free/8507041E.PDF> (6.02.2014).
- OMB Research, Performance & Impact Monitoring Surveys PIMS 24-27 Follow-Up Report. 2013. <http://www.ukti.gov.uk/uktihome/aboutukti/item/614640.html> (6.04.2014).
- PARP. Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012.
- Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor – Polska 2012. PARP 2013.
- Robson P.J.A., Bennett R.J.: SME Growth: The Relationship with Business Advice and External Collaboration. „Small Business Economics” 2000, Vol. 3.
- Storey D., Six Steps to Heaven: Evaluating the Impact of Public Policies to Support Small Business in Developed Economies, Warwick Business School's Small and Medium Sized Enterprise Centre Working Paper, No. 59. Warwick 1998.

THE EFFECTIVENESS OF SMES SUPPORT PROGRAMMES

Summary

The paper focuses on the challenge of assessment and evaluation of SME and entrepreneurship programmes. The first section of the paper aims to explain how a particular policy programme should be investigated and how to measure the additional benefits brought by the programme (additionality). In particular, the “six steps to heaven” assessment of evaluation quality was described. The second section of the paper presents results of empirical research concerning evaluation of SME and entrepreneurship programmes and measurement of additionality. Studies have reported mixed results. The impact of programmes on firm performance is not always obvious, automatic or rapid. It was concluded that, *inter alia*, entrepreneurs and SMEs are very diverse and programmes should be sensitive to this in order to improve their effectiveness.