

MARTA KOŁODZIEJ-HAJDO

ANNA SUROWIEC

Akademia Górniczo-Hutnicza

FINANSOWANIE PROJEKTÓW MSP Z FUNDUSZY UNIJNYCH KORZYŚCI I BARIERY

Wprowadzenie

Konkurencyjność mikro- i małych przedsiębiorstw jest jednym z ważniejszych czynników dynamicznego rozwoju przedsiębiorczości w państwie. Wstąpienie Polski w struktury Unii Europejskiej spowodowało, że większego znaczenia nabral wzrost konkurencyjności polskich firm na rynkach unijnych. Rozwój działalności na tych rynkach jest jednym ze sposobów na budowanie silnej i stabilnej pozycji firmy, która będzie miała szansę ekspansji na rynki szersze niż tylko rynek regionalny. Wymaga to jednak odpowiednich zasobów, które nie zawsze znajdują się w posiadaniu mikro- i małych czy nawet średnich przedsiębiorstw (MSP). Do podstawowych problemów, z jakimi borykają się firmy sektora MSP, należy zaliczyć ograniczony dostęp do kapitału niezbędnego do realizacji zadań inwestycyjnych mających na celu podnoszenie innowacyjności produkcji, oferowanie nowych bądź ulepszonych produktów.

Pewnym rozwiązaniem tych problemów jest możliwość skorzystania przez MSP z funduszy europejskich. W ramach tej pomocy istnieje wiele priorytetów wchodzących w skład poszczególnych programów operacyjnych, których celem jest przede wszystkim podnoszenie konkurencyjności sektora MSP.

Celem artykułu jest wskazanie zarówno korzyści, jak i barier, które są udziałem polskich przedsiębiorstw sektora MSP na etapie pozyskiwania funduszy europejskich i ich rozliczania.

1. Definicja MSP

Na etapie aplikowania o środki unijne ważne jest ustalenie statusu przedsiębiorstwa w oparciu o definicję określoną przez Komisję Europejską¹.

Zgodnie z regulacjami Komisji Europejskiej² ustalenie statusu przedsiębiorcy wymaga uwzględnienia następujących informacji:

- wielkości zatrudnienia,
- rocznego obrotu,
- wartości aktywów.

Poziom wskaźników służących do ustalenia statusu przedsiębiorstwa przedstawiono w tabeli 1. Wielkości te określone są na ostatni dzień zatwierdzonego roku obrachunkowego i wyznaczane na podstawie danych rocznych.

Tabela 1

Progi i pułapy kwalifikujące przedsiębiorstwo do właściwej kategorii MSP
wg regulacji Komisji Europejskiej

Kategoria przedsiębiorstwa	Poziom zatrudnienia [liczba osób]	Roczny obrót [mln euro]	Wartość aktywów [mln euro]
Mikroprzedsiębiorstwo	< 10	≤ 2	≤ 2
Małe przedsiębiorstwo	< 50	≤ 10	≤ 10
Średnie przedsiębiorstwo	< 250	≤ 50	≤ 43

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rozporządzenia Komisji (WE) nr 800/2008, *op.cit.*, art. 2, Załącznik I.

Liczba osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie jest zasadniczym kryterium wstępnym przy określaniu kategorii MSP. Każde przekroczenie wskazanego pułapu powoduje utratę odpowiedniego statusu. W przypadku pozostałych wielkości wybiera się jedną z nich jako referencyjną.

Na etapie określania wielkości podmiotu należy uwzględnić także, czy jest to „przedsiębiorstwo samodzielne”, czy też „partnerskie”³.

¹ Nowa definicja dla MSP. Poradnik użytkowników i wzór oświadczenia, Komisja Europejska 2006, http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_pl.htm.

² Rozporządzenie Komisji (WE) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu, Dz. Urz. UE z 9.08.2008, L 214, art. 2, Załącznik I.

³ *Ibidem*, art. 3.

Zgodnie z definicją:

1. Przedsiębiorstwo samodzielne jest całkowicie niezależne lub posiada mniejszościowe (mniejsze niż 25%) udziały w jednej lub kilku firmach, lub w którym inni przedsiębiorcy posiadają mniej niż 25% udziałów. Może być nadal klasyfikowane jako niezależne, nawet jeśli inwestorzy zewnętrzni posiadają powyżej 25% jego kapitału lub prawa głosu, pod warunkiem że są to: publiczne korporacje inwestycyjne, spółki kapitałowe podwyższonego ryzyka, osoby fizyczne lub grupy osób fizycznych prowadzące regularną działalność inwestycyjną wysokiego ryzyka, które inwestują kapitał własny w firmy nienotowane na giełdzie, pod warunkiem że łączna kwota inwestycji tych inwestorów w tego samego przedsiębiorcę nie przekracza równowartości 1 250 000 euro, uniwersytety lub ośrodki badawcze działające na zasadzie non-profit, inwestorzy instytucjonalni, w tym regionalne fundusze rozwoju, samorządy lokalne z rocznym budżetem nieprzekraczającym równowartości 10 mln euro oraz liczbą mieszkańców poniżej 5000.
2. Przedsiębiorstwo uważa się za partnerskie, jeżeli wysokość udziałów jednego przedsiębiorcy w kapitale lub głosach innego przedsiębiorcy będzie kształtowała się na poziomie 25–50%⁴.

Elementem decydującym o wielkości badanego przedsiębiorstwa i utracie jego statusu jest zasada, według której przekroczenie odpowiednich progów musi nastąpić w ciągu co najmniej dwóch następujących po sobie okresów rozliczeniowych.

W procesie pozyskiwania środków finansowych z funduszy unijnych uprzywilejowane są podmioty, które zaliczono do kategorii mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). W aktualnej perspektywie finansowej na lata 2007–2013 sektor ten otrzyma znaczną część środków z funduszy europejskich przeznaczonych między innymi na wzrost innowacyjności i inwestycje. Ponadto poziom dofinansowania przedsięwzięć realizowanych przez MSP sięga w przypadku inwestycyjnej pomocy regionalnej⁵ w większości województw w Polsce

⁴ http://www.wrotamalopolski.pl/root_Przedsiębiorczosc/Przewodnik+przedsiębiorcy/Zalozenie+firmy/uzupelnijyyyyy32.htm.

⁵ Pomoc regionalna wiąże się z prowadzeniem działalności gospodarczej i realizacją inwestycji przez beneficjenta na określonym obszarze. Jest to pomoc o charakterze rozwojowym, ukierunkowana na dofinansowanie działań inwestycyjnych oraz zwiększenie zatrudnienia. Podstawowe uregulowania dotyczące pomocy regionalnej znajdują się w: Rozporządzeniu Komisji (WE), *op.cit.*

nawet 70% kosztów kwalifikowanych projektu⁶. Należy także zaznaczyć, że część programów czy schematów dotacyjnych stworzono wyłącznie na potrzeby sektora MSP.

2. Fundusze unijne dla MSP w latach 2007–2013

Będąc pełnoprawnym członkiem Unii Europejskiej, Polska ma obowiązek realizacji podstawowych polityk wspólnotowych, na które otrzymuje środki w postaci funduszy europejskich. Zasadniczym dokumentem określającym sposób realizacji polityki spójności Unii Europejskiej na terytorium Polski w latach 2007–2013 są Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia (NSRO) 2007–2013⁷. Dokument ten określa kierunki wsparcia ze środków finansowych dostępnych z budżetu UE w okresie siedmiu najbliższych lat w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR), Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) oraz Funduszu Spójności⁸.

Głównym celem Narodowej Strategii Spójności jest „tworzenie warunków dla wzrostu konkurencyjności gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz wzrost poziomu spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej”⁹. Do realizacji celu głównego NSRO ma się przyczynić sześć podstawowych celów horyzontalnych. Są one następujące¹⁰:

1. Poprawa jakości funkcjonowania instytucji publicznych oraz rozbudowa mechanizmów partnerstwa.
2. Poprawa jakości kapitału ludzkiego i zwiększenie spójności społecznej.

⁶ Intensywność pomocy regionalnej przyznawana jest zgodnie z mapą pomocy regionalnej zatwierdzoną dla danego państwa członkowskiego na lata 2007–2013. Jest ona zróżnicowana pod względem dopuszczalnej wysokości, uzależniona od lokalizacji (województwa) projektu, np. woj. mazowieckie – 30% od 2011 r., a woj. łódzkie – 50%.

⁷ Dokument przygotowany zgodnie z wymogami Rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999, Dz. Urz. UE z 31.07.2006, L 210, art. 27.

⁸ *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie*, Narodowa Strategia Spójności, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007, s. 4.

⁹ *Ibidem*, s. 40.

¹⁰ *Ibidem*, s. 42.

3. Budowa i modernizacja infrastruktury technicznej i społecznej mającej podstawowe znaczenie dla wzrostu konkurencyjności Polski.
4. Podniesienie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw, w tym szczególnie sektora wytwórczego o wysokiej wartości dodanej, oraz rozwój sektora usług.
5. Wzrost konkurencyjności polskich regionów i przeciwdziałanie ich marginalizacji społecznej, gospodarczej i przestrzennej.
6. Wyrównywanie szans rozwojowych i wspomaganie zmian strukturalnych na obszarach wiejskich.

Cele NSRO będą realizowane nie tylko dzięki działaniom o charakterze prawnym, finansowym i instytucjonalnym, ale także za pomocą programów i projektów współfinansowanych ze strony instrumentów strukturalnych¹¹. Wśród nich znajdują się programy skierowane do sektora MSP.

W obowiązującej obecnie perspektywie finansowej przedsiębiorcy mogą poszukiwać dofinansowania w ramach:

- 16 Regionalnych Programów Operacyjnych (RPO),
- programów ogólnokrajowych, są to w szczególności: Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (POIG), Program Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW), Program Operacyjny Kapitał Ludzki (POKL), Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko (POIŚ).

Poszczególne programy operacyjne, w ramach wskazanych działań, adresują do przedsiębiorców środki na częściowe sfinansowanie przedsięwzięć o różnym charakterze. Zakres realizowanych projektów i wysokość przekazanych zasobów zależą zatem od rodzaju programu, w ramach którego MSP aplikują, a których realizacja wpłynie na wywiązanie się Polski z celów, jakie postawiła nam Unia Europejska, przekazując odpowiednie środki. Do priorytetów zaliczamy: wzrost konkurencyjności polskich przedsiębiorstw, zmniejszenie zatrudnienia, podniesienia innowacyjności firm, podniesienie kwalifikacji zawodowych pracowników itp.

W tabeli 2 przedstawiono przykładowe typy projektów realizowanych przez przedsiębiorców, które mogą ubiegać się o dofinansowanie w ramach poszczególnych programów operacyjnych.

¹¹ *Ibidem*, s. 95.

Tabela 2

Typy projektów dofinansowanych ze środków Unii Europejskiej
ze wskazaniem właściwych programów operacyjnych

Charakter projektów	Rodzaj programu operacyjnego	Typy projektów
1	2	3
1. Na inwestycje innowacyjne, w tym:		
poniżej 8 mln zł	16 Regionalnych Programów Operacyjnych (wojewódzkich)	Programy regionalne wspierają przedsięwzięcia o niższej wartości, ze szczególnym naciskiem na wysoką innowacyjność podejmowanych projektów. Głównie kwalifikowane są projekty dotyczące: rozwoju bądź utworzenia przedsiębiorstwa, zmiany stosowanych rozwiązań produkcyjnych, modernizacji lub nabycia środków produkcji
powyżej 8 mln zł	Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, działanie 4.4.	Kwalifikowane są przedsięwzięcia związane z rozwojem bądź utworzeniem przedsiębiorstwa. Warunkiem koniecznym jest wprowadzenie na rynek docelowy nowego lub znacząco ulepszony produktu (w zakresie charakterystyk technicznych, materiałów lub innych cech funkcjonalnych)
powyżej 160 mln zł	Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, działanie 4.5.1	Wsparcie adresowane jest do przedsiębiorców sektora produkcyjnego, którzy zamierzają realizować inwestycje wprowadzające innowacje technologiczne, stosowane na świecie nie dłużej niż trzy lata lub których stopień rozprzestrzenienia na świecie w danej branży nie przekracza 25%.
2. Projekty badawczo-rozwojowe	Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, działanie 1.4–4.1, 4.2, 4.5.2; 16 Regionalnych Programów Operacyjnych	Do wsparcia kwalifikują się projekty związane z: prowadzeniem badań wraz z wdrożeniem ich wyników do produkcji; rozpoczęciem lub rozwijaniem już prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej.
3. E-biznes	Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, działanie 8.1., 8.2.; 16 Regionalnych Programów Operacyjnych	Kwalifikowane są przedsiębiorstwa, które planują wdrożenie e-usług, czyli usług świadczonych w sposób zautomatyzowany przy użyciu technologii informacyjnych, za pomocą systemów teleinformatycznych, świadczenie usług drogą elektroniczną, wytworzenie produktów cyfrowych itp.
4. Szkolenia ogólne i specjalistyczne	Program Operacyjny Kapitał Ludzki 2007–2013	Dofinansowanie różnorodnych działań szkoleniowych
Ochrona środowiska	Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko; 16 Regionalnych Programów Operacyjnych	Kwalifikowane są projekty polegające przede wszystkim na: dostosowaniu przedsiębiorstwa do nowych, obowiązkowych norm wspólnotowych w zakresie ochrony środowiska bądź projekty mające na celu umożliwienie osiągnięcia parametrów wykraczających ponad te normy; układy kogeneracji o wysokiej sprawności; wykorzystanie energii ze źródeł odnawialnych

1	2	3
5. Rozwój produktów rolnych	Program Operacyjny Rozwoju Obszarów Wiejskich	Dofinansowanie mogą dostać przedsiębiorcy produkujący, przetwarzający lub wprowadzający do obrotu produkty rolne na realizację planowanych inwestycji bądź wdrożenie systemów zarządzania jakością
6. Inne, w tym:		
Udział w targach i misjach zagranicznych	Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, działanie 6.1; 16 Regionalnych Programów Operacyjnych	Środki adresowane są do przedsiębiorców na finansowanie usług doradczych w zakresie budowania potencjału eksportowego oraz uczestniczenia w targach i misjach gospodarczych
Rozwój transportu intermodalnego	Program Operacyjna Infrastruktura i Środowisko, działanie 7.4	Kwalifikowani są przedsiębiorcy, którzy działają bądź planują rozpoczęcie działalności w zakresie prowadzenia centrów logistycznych lub terminali przeładunkowych zlokalizowanych na liniach kolejowych bądź w portach morskich.
Projekty dla sektora turystyki i hotelarstwa	Regionalne Programy Operacyjne (nie wszystkie województwa)	Wspierane są projekty realizowane w obszarze turystyki i hotelarstwa, związane m.in. z: budową, rozbudową obiektów infrastruktury turystycznej; wprowadzaniem nowych produktów turystycznych, budową ośrodków rozrywki, centrów wystawienniczych, kongresowych; tworzeniem i rozwojem parków tematycznych, wpływających na rozwój ruchu turystycznego itp.

Źródło: opracowanie własne.

Jak wykazano w tabeli 2, MSP mogą pozyskiwać środki w ramach wielu programów operacyjnych na projekty o różnych zakresach. Fundusze Europejskie są zatem ogromną szansą dla przedsiębiorców. Niestety, droga do unijnych pieniędzy jest związana z licznymi barierami, często trudnymi do pokonania.

3. Bariery przy pozyskiwaniu przez MSP funduszy europejskich

Podmioty sektora MSP muszą przejść długie i skomplikowane procedury w celu pozyskania funduszy europejskich. Komisja Europejska określiła ściśle wytyczne dotyczące zasad ubiegania się o te środki, które powinny być rygorystycznie przestrzegane przez poszczególnych odbiorców¹². W tych ramach Polska określiła reguły i zasady pozyskiwania środków przez krajowych wnioskodawców.

¹² Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006, *op.cit.*

Jak powszechnie wiadomo, proces absorpcji funduszy europejskich napotyka wiele przeszkód, wynikają one z przyczyn zarówno zewnętrznych, jak i wewnętrznych. W przypadku sektora MSP do najistotniejszych barier należy zaliczyć:

- a) zbyt małe rozmiary środków finansowych kierowanych z Unii Europejskiej do przedsiębiorców;
- b) ograniczenia finansowe/kapitałowe, polegające na konieczności zapewnienia tzw. wkładu własnego;
- c) skomplikowaną procedurę aplikacyjną i czas jej trwania;
- d) zbyt długi czas oczekiwania na środki finansowe – trudności związane z końcowym rozliczeniem datacji;
- e) przeszkody związane z tzw. czynnikiem ludzkim;
- f) pozostałe utrudnienia.

Jak pokazują doświadczenia związane z minionym okresem programowania (lata 2004–2006) oraz dotychczas przeprowadzone konkursy, w praktyce występuje znaczna przewaga popytu na fundusze europejskie nad ich podażą. Poziom alokacji środków na realizację działań w ramach programów adresowanych do MSP jest zbyt mały w stosunku do potrzeb, które odzwierciedla chociażby liczba składanych wniosków (często alokacja środków w ramach danego działania jest przekraczana kilka czy nawet kilkanaście razy). Powoduje to duże niezadowolenie wśród przedsiębiorców, którzy zachęceni do korzystania z programów wsparcia decydują się na złożenie wniosku. Po zamknięciu konkursu okazuje się, że budżety programów już się wyczerpały z powodu dużej liczby aplikacji, które złożyli przedsiębiorcy (np. POIG), i o dofinansowaniu decyduje na przykład kolejność złożenia dokumentów albo też w ramach danego działania planowany jest jeden nabór lub tylko dwa nabory w całym okresie programowania.

Dużą barierą zniechęcającą do starań o pomoc publiczną jest również niewystarczająca ilość własnych środków wymaganych przy staraniu się o dofinansowanie unijne. Częściowa refundacja poniesionych wydatków z funduszy europejskich jest możliwa przy zapewnieniu pozostałej części kapitału niezbędnego na realizację projektu. W przypadku wielu podmiotów jedynym źródłem zapewnienia finansowania jest kredyt bankowy, leasing itp. Wiąże się to z koniecznością ponoszenia dodatkowych kosztów: odsetek, prowizji, opłat manipulacyjnych, które nie podlegają dofinansowaniu z funduszy europejskich. Zaciągnięcie tego typów zobowiązań podraża koszty realizacji przedsięwzięcia, które w razie niepowodzenia może zakończyć się „katastrofą finansową” dla przedsiębiorcy.

Ponadto dotacje działają w większości na zasadzie refundacji, tj. przedsiębiorstwo otrzymuje dotację w transzach, przy założeniu, że poniesione nakłady na danym etapie zostały już uregulowane. Wymaga to zapewnienia dodatkowych środków w fazie realizacji przedsięwzięcia na tzw. prefinansowanie. Jak pokazuje doświadczenie, często transza dotacji wpływa do przedsiębiorstwa dopiero po upływie kilku miesięcy od poniesienia kosztów, przy czym nie da się przewidzieć nawet przybliżonej daty wypłaty, co uniemożliwia właściwe planowanie finansowe w firmie. Inwestycje angażujące duże środki dostępne są jedynie dla firm o bardzo dobrej kondycji finansowej lub mających wysoką zdolność kredytową. Utrudnieniem w ramach realizowanych działań adresowanych do sektora MSP jest brak możliwości finansowania projektu przez wykorzystanie zaliczek. Przyjęty mechanizm refundacji wydatków ponoszonych w ramach projektów realizowanych przez MSP powoduje, że w efekcie o środki te ubiegać się mogą jedynie przedsiębiorstwa o stabilnej kondycji finansowej.

Jedną z ważniejszych barier w pozyskiwaniu funduszy europejskich jest formalizm i złożoność procedur aplikacyjnych. Należy tu przede wszystkim wymienić zbyt krótkie terminy składania wniosków oraz trudności z wypełnieniem aplikacji o wsparcie i wymaganej do niego dokumentacji. Przedsiębiorstwa mają dużą trudność z poprawnym złożeniem dokumentów. Wnioski aplikacyjne są zbytnio rozbudowane, dodatkowo wymagana jest ogromna liczba załączników, których pozyskanie jest często kwestią kilku, a nawet kilkunastu miesięcy. Poprawne przygotowanie dokumentacji aplikacyjnej wymaga kilku lub nawet kilkunastu tygodni intensywnej pracy zespołu ludzi. Dodatkową trudność sprawia fakt częstych zmian dokumentacji programowej, w tym zmian wytycznych dla wnioskodawców, instrukcji wypełniania wniosków itp., a także niezrozumiały, trudny i nieprzystępny język dokumentów, co niekiedy utrudnia interpretację zawartych zapisów. Rodzi to konieczność korzystania na etapie aplikowania z usług firm konsultingowych, które są drogie, więc wielu podmiotów nie stać na skorzystanie z takiej możliwości. Należy także zaznaczyć, iż na etapie oceny, zwłaszcza formalnej wniosku, występuje znaczny formalizm i biurokracja, które powoduje, iż poprawki dotyczą często nieistotnych kwestii, co wpływa na wydłużenie samej procedury oceny i dodatkowe koszty albo skutkuje wręcz odrzuceniem wniosku. Należy także zaznaczyć, iż czas, jaki upływa od złożenia dokumentacji konkursowej do uzyskania informacji o pozytywnej ocenie projektu, jest dość długi, gdyż wynosi od kilku miesięcy do nawet jednego roku. W przypadku projektów realizowanych w wybranych dziedzinach gospodarki, które cechuje szybki rozwój,

innowacyjna technologia czy też niektóre modele urządzeń ujęte w budżecie projektu w momencie dokonywania zakupów nie odpowiadają już aktualnym typom oferowanym na rynku przez wybranych sprzedawców, czas ma istotne znaczenie. Tymczasem zakup innego rodzaju urządzenia powoduje utrudnienia w ocenie i akceptacji danej pozycji przez instytucję oceniającą wnioski. Powoduje to zniechęcenie przedsiębiorców do ubiegania się o fundusze europejskie, zwłaszcza że „czas to pieniądz”, czego niestety nie widać w tempie procedur aplikacyjnych.

Uzyskanie pozytywnej decyzji co do udzielenia dotacji oraz podpisanie umowy o dofinansowanie nie kończy procesu związanego z otrzymaniem środków. Ważną przeszkodą utrudniającą dostęp do funduszy europejskich na etapie rozliczania projektu jest brak jasno sprecyzowanych zasad rozliczania przyznanej dotacji oraz ilość i złożoność dokumentacji, która musi być przez przedsiębiorcę gromadzona i dostarczona do instytucji rozliczającej dany projekt.

W tym obszarze można wymienić wiele elementów, które w mniejszym bądź większym zakresie wpływają na ostateczny wynik procesu aplikowania o fundusze europejskie. W szczególności należy do nich zaliczyć:

- niestaranność w przygotowaniu dokumentacji aplikacyjnej, nieuwzględnianie wytycznych dotyczących opracowania poszczególnych dokumentów,
- trudności w nadzorowaniu terminowości realizacji umowy o wsparcie,
- brak nawyku czytania podpisywanych umów oraz trudności w ich rozumieniu,
- nieumiejętność planowania istotnych etapów realizacji projektu i przewidywania możliwych scenariuszy rozwoju przedsiębiorstwa w wyniku realizacji przedsięwzięcia,
- brak dostatecznej wiedzy w zakresie planowania finansowego. Dotyczy to w szczególności mikroprzedsiębiorstw. Firmy te nie są w stanie ocenić projektu pod kątem finansowym i spodziewanych efektów, mając jedynie pomysł na biznes i stosowne zasoby. Jednakże przy korzystaniu z funduszy europejskich wymagane jest znacznie dokładniejsze planowanie. Nieosiągnięcie lub neutrzymanie zaplanowanych rezultatów skutkuje koniecznością zwrotu uzyskanego wsparcia,
- niedostateczna „kultura biznesowa”, w tym: niedotrzymywanie terminów, brak nadzoru nad dokumentacją i korespondencją itp.

Obok wymienionych przeszkód pojawiających się na etapie pozyskiwania funduszy europejskich, a następnie rozliczania środków, należy także wymienić inne, o mniejszej wadze. Należą do nich:

- a) nierównomierny w skali kraju poziom dofinansowania, który uzależniony jest od lokalizacji projektu i wielkości firmy, od 85% do 30% kosztów kwalifikowanych;
- b) unijna biurokracja – kontrole, sprawozdania z przebiegu realizacji projektu, a właściwe jego rozliczenie po trzech lub nawet pięciu latach po zrealizowaniu planowanych działań;
- c) niewłaściwe podejście administracji, niekompetencja urzędników;
- d) niezrozumiałe wytyczne konstruowane przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego i inne instytucje pośredniczące i ogłaszające konkursy;
- e) opóźnienia w wypłatach dotacji uniemożliwiające planowanie, co wpływa na zwiększenie ryzyka utraty płynności;
- f) brak dostatecznej synergii pomiędzy oceną projektów realizowaną przez instytucję zarządzającą programem operacyjnym a weryfikacją realności projektów przeprowadzoną przez bank kredytujący. Jak pokazuje praktyka wiele przedsięwzięć, które uzyskały już promesę banku na finansowanie, nie przechodzi pozytywnie oceny ekspertów jako projekty nierokujące powodzenia ekonomicznego.

4. Korzyści, jakie stwarzają fundusze europejskie

Podejmując decyzję o aplikowaniu o fundusze europejskie, przedsiębiorcy oprócz prawdopodobnych przeszkód powinni uwzględnić także korzyści, jakie w przyszłości powinni osiągnąć. Środki unijne są przede wszystkim szansą na rozwój sektora MSP, wzrost przedsiębiorczości i konkurencyjności na rynkach międzynarodowych.

Najważniejszą korzyścią jest możliwość częściowego sfinansowania innowacyjnych przedsięwzięć, zakupu nowoczesnych technologii lub dofinansowanie rozwoju i podnoszenia zawodowych kwalifikacji kadr. Tego typu działania prowadzą do zwiększenia konkurencyjności, co warunkuje dalszy rozwój.

Kolejną korzyścią jest ożywienie gospodarcze sektora MSP, dzięki czemu obserwujemy tworzenie nowych miejsc pracy, a więc ograniczenie bezrobocia.

Należy również pamiętać, że refundacja poniesionych kosztów po zakończeniu działań inwestycyjnych (w wysokości przyznanej dotacji) może stanowić znakomity kapitał inwestycyjny do dalszych działań prorozwojowych firmy.

Uwagi końcowe

Jedną z ważniejszych zalet przemawiających za przystąpieniem do UE była możliwość korzystania przez przedsiębiorstwa z funduszy strukturalnych. Akcesja wpłynęła rzeczywiście na wzrost strumienia środków pomocowych, w tym także adresowanych do sektora MSP. Zadowolenie z tego faktu ogranicza niestety szereg barier wskazanych w tym artykule. Mimo to znaczna liczba przedsiębiorstw z sektora MSP korzysta z szansy, jaką stwarzają fundusze europejskie.

Dotychczasowe doświadczenia związane z pozyskiwaniem środków UE wskazują na ich znaczny wpływ na wzrost konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na rynkach europejskich. Przed tymi przedsiębiorcami, którzy zdecydowali się, mimo licznych utrudnień, na wsparcie z Unii Europejskiej, stoi jeszcze wiele przeszkód na drodze od pozytywnej oceny projektu inwestycyjnego do refundacji poniesionych wydatków. Jednak z każdą kolejną edycją konkursów, rozpisywanych w ramach poszczególnych programów i działań, wzrasta zarówno świadomość przedsiębiorców co do wymagań stawianych przez jednostki wdrażające, jak i poprawia się nastawienie tych instytucji do beneficjentów. Utrzymanie się tej tendencji pozwoli na wzrost dynamiki rozwoju polskich mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, których sytuacja jest miernikiem kondycji całej gospodarki.

Literatura

Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie, Narodowa Strategia Spójności, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007.

Nowa definicja dla MSP. Poradnik użytkowników i wzór oświadczenia, Komisja Europejska 2006, http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_pl.htm.

Rozporządzenie Komisji (WE) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu, Dz. Urz. UE z 9.08.2008, L 214.

Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999, Dz. Urz. UE z 31.07.2006, L 210.

<http://www.funduszeuropejskie.gov.pl>.

<http://www.mrr.gov.pl>.

<http://www.wrotamalopolski.pl>.

*dr inż. Marta Kołodziej-Hajdo
dr inż. Anna Surowiec
Akademia Górniczo-Hutnicza
Wydział Zarządzania
Katedra Ekonomii, Finansów i Zarządzania Środowiskiem
ul. Gramatyka 10, 30-065 Kraków
mkolodz1@zarz.agh.edu.pl
asurow2@zarz.agh.edu.pl*

**PROJECT FINANCE SMES FROM EU FUNDS
BARRIERS AND BENEFITS**

Summary

The article shows how SME can develop on the EU market using the EU funds. Difficulties for Polish entrepreneurs who want to apply for union funds were shown and also benefits which they can achieve after implementation of union funds.

Translated by authors