

W labiryncie procedur

Z dr Henryką Bochniarz, prezes Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan, rozmawia Janusz Grobicki

Z jakich instrumentów, oprócz wsparcia finansowego, korzystają polscy przedsiębiorcy w realizacji inwestycji objętych programami unijnymi – czy wystarczy tylko zdobyć potrzebne na ten cel pieniądze?

Z naszego doświadczenia wynika, że dotacje inwestycyjne pozostają dla przedsiębiorców najbardziej atrakcyjną formą wsparcia. W konkursach, w których można pozyskać finansowanie inwestycji, wartość składanych projektów przekracza kilka razy wartość dostępnej alokacji. Zdecydowanie mniej popularne w okresie 2004–2006 r. było wsparcie doradcze. Wynika to jednak z niewłaściwej konstrukcji oferty dla firm niż faktycznego braku zainteresowania – doradztwo czy szkolenia powinno np. stanowić integralną część procesu inwestycyjnego i taką możliwość dają dopiero programy na lata 2007–2013.

Oczywiście pozyskanie wsparcia to dopiero początek drogi, i to stosunkowo łatwy. Prawdziwym wyzwaniem jest realizacja projektu zgodnie z założeniami, osiągnięcie zaplanowanych wskaźników i co najważniejsze – utrzymanie jego rezultatów przez określony czas, wskazany przez Komisję Europejską. Realizacja projektu to często proces ciągłych zmian, modyfikacji, dostosowywania do zmieniających się warunków otoczenia. Niestety w przypadku działań współfinansowanych z funduszy unijnych zachowanie niezbędnej elastyczności jest czasem bardzo trudne – procedury administracyjne nie nadążają za rzeczywistością gospodarczą. O sukcesie można zatem mówić po wypłacie ostatniej transzy środków.



Fot. PKPP Lewiatan

W jaki sposób pomoc Unii Europejskiej realnie wpływa na sytuację przedsiębiorców w najsłabiej rozwiniętych regionach Polski?

Na pełne efekty projektów, które już zostały zrealizowane, na pewno trzeba jeszcze poczekać. Dla firm ważna jest zarówno pomoc skierowana bezpośrednio do nich, jak i ta, która wpływa na komfort ich funkcjonowania w regionie, tworzy odpowiednią infrastrukturę otoczenia biznesu – oba typy projektów są niezwykle istotne i powinny być traktowane jako elementy spójnej strategii podnoszenia konkurencyjności regionu. Jeśli popatrzymy na statystyki, to do przedsiębiorstw z Polski wschodniej trafia wciąż stosunkowo mało pieniędzy, zwłaszcza tych przeznaczonych na projekty innowacyjne. W działaniu 1.4. SPO WKP (projekty celowe) na 234 umowy tylko 12 projektodawców pochodziło z tej części Polski. Lepiej jest w schematach inwestycyjnych, np. w działaniu 2.2.1. (nowe inwestycje) dotację otrzymało 52 przedsiębiorców z Polski wschodniej (na 296 umów). W konkurencji ogólnokrajowej tradycyjnie króluje Mazowsze. Co ciekawe, regiony wschodnie bardzo dobrze radzą sobie ze wsparciem dla mikroprzedsiębiorców, udzielanym w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (warmińsko-mazurskie należy do regionów o największej liczbie podpisanych projektów). Myślę, że perspektywa 2004–2006 była czasem swoistego treningu i nauczyła wiele firm, jak radzić sobie z funduszami unijnymi. Ci przedsiębiorcy będą szukać teraz dofinansowania w kolejnych programach na lata 2007–2013, oni też będą powoli zmieniać rzeczywistość w tej części kraju.

Jakie przedsiębiorstwa najsukuteczniej wykorzystują unijne wsparcie?

W konkursach otwartych dla wszystkich typów firm najczęściej wygrywają duże – nie tylko dlatego, że stać je na profesjonalnych konsultantów, ale też dlatego, że częściej mają sprecyzowane plany inwestycyjne, potrafią lepiej je opisać, zaplanować efekty. Dlatego też większość schematów wsparcia jest otwarta tylko dla firm sektora MSP lub firmy te dostają specjalne premie punktowe wyrównujące ich szanse. Najaktywniejsze regiony w praktycznie wszystkich konkursach dla przedsiębiorców to Mazowsze, Małopolska, Śląsk i Wielkopolska.

HENRYKA TEODORA BOCHNIARZ

Doktor nauk ekonomicznych, od stycznia 1999 prezydent Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan. Nauczyciel i wykładowca akademicki. Wieloletni pracownik naukowy Instytutu Koniunktur i Cen (1971–1990). Minister przemysłu i handlu w rządzie Jana Krzysztofa Bieleckiego. Założycielka i prezes zarządu jednej z pierwszych w Polsce firm konsultingowych Nicom Consulting. Założycielka Stowarzyszenia Doradców Gospodarczych w Polsce, od czerwca 1996 r. do października 1999 r. prezes Polskiej Rady Biznesu. Od stycznia 1999 pełni społecznie funkcję prezydenta Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan, organizacji pozarządowej o statusie partnera społecznego. Jest wiceprzewodniczącą Trójstronnej Komisji ds. Społeczno-Gospodarczych oraz Komitetu Dobrych Praktyk. Kierowała ważnymi projektami prywatyzacji w Polsce. Jest członkiem rad nadzorczych spółek Commercial Union, Lukas Bank. W czerwcu 2006 r. Henryka Bochniarz została wiceprezesem Boeing International na Europę Środkową i Wschodnią, obejmującego swym zasięgiem: Estonię, Łotwę, Litwę, Polskę, Czechy, Słowację, Węgry, Rumunię, Bułgarię, Serbię, Czarnogórę, Bośnię i Hercegowinę, Chorwację i Słowenię.



Fot. PKPP Lewiatan

Z jednej strony jest tam statystycznie więcej firm, a więc też i więcej wniosków, ale z drugiej niezwykle istotna jest też infrastruktura otoczenia biznesu na ponadprzeciętnym poziomie (w porównaniu do średniej krajowej), dostęp do profesjonalnej informacji, większy poziom aktywności gospodarczej.

Jak przedsiębiorcy oceniają rolę samorządów terytorialnych w dziedzinie kształtowania polityki wykorzystania unijnych środków?

W latach 2004–2006 samorządy były aktywnie zaangażowane we wdrażanie działania 3.4. ZPORR (dla mikroprzedsiębiorców). Ocena ich sprawności jest dosyć zróżnicowana – niektóre zdecydowały się zlecić to zadanie bardziej doświadczonym instytucjom zewnętrznym, kilka pracowało z przedsiębiorcami samodzielnie. Zwłaszcza te ostatnie musiały się bardzo wiele nauczyć – firmy skarżyły się, że urzędnicy nie do końca rozumieją logikę działania przedsiębiorstwa, kładą ogromny nacisk na drobiazgowość procedury, a nie na merytoryczne aspekty projektu. W okresie 2007–2013 r. pięćdziesiątka jest w dużej mierze po stronie samorządów – w ramach RPO nie tylko wdrażają one wsparcie, ale także planują je, a ich odpowiedzialność za to, jak wykorzystywane są fundusze UE w regionie, jest bardzo duża. PKPP Lewiatan od roku 2006 stara się aktywnie uczestniczyć w kształtowaniu wsparcia regionalnego – przede wszystkim namawialiśmy i wciąż namawiamy do inwestowania w przedsiębiorczość. W naszej ocenie tego typu inwestycji powinno i mogłoby być więcej niż zaplanowały regiony.

W jaki sposób samorządy mogą usprawnić przepływ środków unijnych do przedsiębiorców?

Przede wszystkim korzystając z doświadczeń okresu 2004–2006 r., zarówno tych dobrych, jak i złych. My mamy niestety często wrażenie, że samorządy postanowiły wszystkiego nauczyć się same i chcą testować na beneficjentach złe rozwiązania. Najprostszy przykład to kryteria formalne – mieliśmy nadzieję, że problem koloru długopisu, jakim jest podpisany wniosek więcej do nas nie wróci, tymczasem taki wymóg znów się pojawił w programach regionalnych. Kilka regionów stworzyło monstrualne listy biurokratycznych wymogów, które wszystkim uczestnikom tego procesu utrudnią życie i znacznie podniosą jego koszty. Urzędnicy często nie zdają sobie sprawy, jakim utrudnieniem podczas przygotowywania wniosku jest pilnowanie parafek, pieczętek, opisów itp. Dopiero, kiedy przechodzą na drugą stronę, a to zdarza się bardzo często, mają szansę poczuć frustrację wnioskodawcy, który nie przechodzi oceny formalnej, ponieważ np. źle opisał kopertę z wnioskiem. Tymczasem proste kryteria to lepszy wizerunek funduszy i samego samorządu.

Druga sprawa to informacja i doradztwo dla firm poszukujących i korzystających ze wsparcia. Urzędnicy powinni pracować z wnioskodawcą, a nie ograniczać się do kontroli prawidłowości procedur. Doświadczenie naszych firm mówi, że najtrudniejszy projekt jest możliwy do realizacji, jeśli ma się po stronie udzielającego dofinansowania partnera, który jest zainteresowany sukcesem projektu. Samorządy muszą też aktywizować przedsiębiorców z mniejszych lokalizacji, gdzie trudniej o wiedzę i inspirację. I ostatnie, lecz nie najmniej ważne – w regionach muszą działać stałe kanały wymiany informacji i współpracy pomiędzy samorządem a reprezentacją przedsiębiorców tak, aby system elastycznie reagował na pojawiające



się problemy i spełniał oczekiwania jego klientów. Partnerskie zarządzanie funduszami to nie tylko wymóg Komisji Europejskiej, ale przede wszystkim realny sposób na podniesienie skuteczności i jakości tego procesu.

Czy polscy przedsiębiorcy zdołają w pełni wykorzystać przeznaczone dla nich unijne środki?

Na pewno tak. Przedsiębiorcy są jedną z tych grup, na której, jeśli chodzi o efektywność wykorzystania środków Unii Europejskiej, można polegać. Składają dużo wniosków i – co równie ważne – sprawnie je wydatkują. Zainteresowanie funduszami wśród firm jest ogromne i wciąż rośnie. To, co stanowi zagrożenie, to nieefektywne i biurokratyczne procedury, które utrudniają realizację projektu i zmuszają do koncentracji na kolejnych formularzach zamiast na istocie projektu i jego rezultatach.

Jakich umiejętności brakuje polskim przedsiębiorcom, aby skutecznie sięgać po unijne pieniądze?

Podstawowym deficytem jest brak umiejętności planowania strategicznego. Przedsiębiorcy, zwłaszcza MSP koncentrują się na bieżącym dniu i bie-

żących potrzebach. Dla wielu decyzja o ubieganiu się o wsparcie oznaczała konieczność zastanowienia się po raz pierwszy nad planem rozwoju, strategią firmy na najbliższe lata. I to jest oczywiście wartość dodana tego wsparcia, która wymusza stworzenie biznesplanu czy podjęcie decyzji inwestycyjnych. Dlatego też najbardziej popularne są konkursy stosunkowo najprostsze, dzięki którym można sfinansować podstawowe inwestycje. Klientami działań związanych np. z wysokimi technologiami, innowacyjnością, B+R jest wciąż elita polskich przedsiębiorców.

Jakich umiejętności brakuje samorządom, aby skutecznie wspierać działania przedsiębiorców zmierzające do uzyskania unijnego wsparcia finansowego?

Przede wszystkim brakuje im zrozumienia dla tego, jak funkcjonuje przedsiębiorstwo, z jakimi problemami się boryka. Deficyty wiedzy formalnej stosunkowo łatwo nadrobić, tymczasem przywiązanie do biurokracji, w tym złym tego słowa znaczeniu, może skuteczność samorządu znacząco obniżyć. To nie jest zresztą tylko problem samorządów, ale każdej administracji. Komisja Europejska

postanowiła ostatnio, że będzie wysłać swoich urzędników na staże w firmach, żeby mogli zobaczyć, jak ich decyzje wpływają na rzeczywistość w przedsiębiorstwie. Podobne deklaracje składało zresztą Ministerstwo Rozwoju Regionalnego jeszcze w 2007 r., niestety jak dotąd nie doczekaliśmy ich realizacji.

Czy wsparcie samorządów, uzupełnione programami rozwoju obszarów wiejskich, może skutecznie kreować nowe przedsiębiorstwa w wiejskich gminach?

Oczywiście tak, ale tutaj szczególnie wiele zależy od instytucji, która tym wsparciem zarządza. Jak dotąd jesteśmy zawiedzeni ofertą dla przedsiębiorczych mieszkańców wsi i tym, w jaki sposób jest zarządzana. Ministerstwo Rolnictwa nie zgodziło się na nasz udział w Komitecie Monitorującym PROW, to budzi naszą nieufność. Nie wiemy, kiedy uruchomione zostaną konkursy dla mikroprzedsiębiorców i na jakich szczegółowych zasadach będzie udzielane wsparcie. Trudno myśleć o sukcesie, bez partnerskiego podejścia, pracy z beneficjentami i ich przedstawicielami na wszystkich etapach wdrażania funduszy strukturalnych. ■