

<p style="text-align: center;">Recenzja raportu pn. Ewaluacja ex-post Programu PL01.06.09.02 Promocja Rozwoju MSP (Phare 2001 SSG komponent MSP)</p>

I. Diagnoza

- 1. Gospodarka, w tym sektor MSP**
- 2. Programy pomocowe od 1990 roku**
- 3. Program Phare 2001 SSG MSP**

II. Rekomendacje

- 1. Ogólne - kierunki rozwoju sektora MSP**
- 2. Ogólne - w odniesieniu do przyszłych programów wsparcia MSP**
- 3. Szczegółowe - dotyczące ewaluowanego programu**

I. Diagnoza

I.1. Gospodarka, w tym sektor MSP

Przebiegająca od 16 lat transformacja ustrojowa w Polsce, przyczyniła się do zbudowania podstaw prawnych oraz instytucji funkcjonujących w ramach mechanizmów gospodarek wolnorynkowych. Rozwój prywatyzacji, liberalizacja cen wewnętrznych, wprowadzenie wymienialności złotego, liberalizacja obrotów finansowych z zagranicą, swoboda działalności gospodarczej przyczyniły się do przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego w Polsce. Dodatkowo, włączenie się Polski do zachodnich struktur i instytucji gospodarczych (OECD, UE) stanowi sprawdzoną (w innych krajach) ścieżkę nadrabiania opóźnień rozwojowych i technologicznych.

Jednakże atuty naszej gospodarki, a wśród nich: dominacja sektora prywatnego generującego ok. $\frac{3}{4}$ wartości PKB, znaczący napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, niski poziom inflacji, przedsiębiorczość obywateli są w cieniu jej słabości. Najważniejsze słabe strony polskiej gospodarki obejmują:

- jej niską konkurencyjność (mierzoną wartością PKB na 1 mieszkańca oraz wartością dodaną brutto na 1 zatrudnionego),
- wysoki poziom bezrobocia,
- wysoki deficyt budżetu państwa¹,
- niską wartość eksportu w przeliczeniu na 1 mieszkańca,
- zbyt mały udział usług rynkowych w strukturze gospodarki,
- znikomy udział branż wysokich technologii (np. informatyka, telekomunikacja, biotechnologia, elektronika, nanotechnologia),
- duży stopień dekapitalizacji środków trwałych w przedsiębiorstwach – stąd konieczne są inwestycje o charakterze odtworzeniowym oraz inwestycje rozwojowe.

¹ Przykład Estonii pokazuje, że jest możliwe funkcjonowanie gospodarki nawet bez deficytu budżetowego.

- spadek dynamiki nakładów inwestycyjnych w ostatnich latach,
- małą liczbę parków technologicznych i przemysłowych,
- niski poziom innowacyjności przedsiębiorstw,
- słabą współpracę z jednostkami B+R,
- niewielką liczbę zgłoszeń patentowych,
- niską konkurencyjność produktową – co wpływa na niską rentowność sprzedaży.

Sektor MSP

Transformacja polskiej gospodarki przyczyniła się do dynamicznego rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), czego owocem było utworzenie tysięcy małych firm prywatnych. Firmy te, kreowały nowe miejsca pracy, zatrudniając wielu pracowników odchodzących z restrukturyzowanych przedsiębiorstw państwowych. Obecnie udział sektora MSP w strukturze wszystkich przedsiębiorstw w Polsce jest zbliżony do krajów europejskich (UE-15). Średnia dla krajów UE-15 wyniosła w 2003 roku 99,8%, natomiast udział polskiego sektora MSP w łącznej liczbie wszystkich przedsiębiorstw aktywnych² wyniósł 99,84% w 2003r. (poziom ten utrzymywał się także w latach 1999-2002). Na koniec 2003r. liczba aktywnych MSP w Polsce wyniosła 1 706 877, z czego 96,76% stanowiły mikroprzedsiębiorstwa, 2,31% małe firmy i 0,78% średnie przedsiębiorstwa.

Sektor MSP odznacza się rosnącą wydajnością pracy oraz proeksportowym nastawieniem wielu firm, które nie obawiają się konkurować z zagranicznymi firmami. Jednakże wiele aspektów świadczy o jego słabości, a wśród nich:

- dominujący udział mikroprzedsiębiorstw w strukturze MSP,
- niski kapitał intelektualny kadry menedżerskiej i pracowników,
- przestarzała infrastruktura wielu małych firm,
- niska rentowność produkcji i niska stopa inwestycji,
- wysokie (i wciąż rosnące) koszty administracyjne i podatkowe prowadzenia działalności gospodarczej (dlatego też przedsiębiorcy niechętnie generują nowe miejsca pracy),
- powiązanie MSP głównie z rynkiem lokalnym (co oznacza niski poziom internacjonalizacji MSP),
- trudny dostęp przedsiębiorców do zewnętrznego finansowania (co stanowi barierę dalszego rozwoju).

I.2. Programy pomocowe

Od początku lat 1990-ych Polska otrzymała pomoc finansową i techniczną ze strony UE, przede wszystkim z programu Phare. Łącznie do końca 1999r. Polska otrzymała w formie bezzwrotnych dotacji ok. 1,2mld euro, z czego ok. 400mln euro przeznaczono na programy regionalne, 100mln euro na działania o charakterze strukturalnym z zakresu ochrony środowiska, transportu, rynku pracy, wsparcia dla MSP. Pomoc ta była większa w związku z przyjęciem strategii przedakcesyjnej i do

² Prawie połowa przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON na koniec 2003r. nie prowadziła działalności gospodarczej (głównie małe zakłady osób fizycznych), stąd liczba aktywnych przedsiębiorstw wyniosła 1 709 542. Por. Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2003-2004, Ministerstwo Gospodarki, Departament Przedsiębiorczości, Warszawa, 2005, str. 10

chwili uzyskania przez Polskę członkostwa w UE, była przekazywana ze środków programów Phare, ISPA i SAPARD.³

Jednym z programów Phare był PL01.06.09.02 Promocja Rozwoju MSP (Phare 2001 Spójność Społeczna i Gospodarcza komponent MSP), realizowany w latach 2003-2004. Obecnie zakończył się także program Phare 2002 SSG komponent MSP. Ostatnia edycja programu przedakcesyjnego Phare skierowana do MSP (Phare 2003 SSG komponent MSP) została uruchomiona w czerwcu 2005r. i zostanie zakończona do końca 2006r.

Po wejściu Polski do UE, parlament RP przyjął Narodowy Plan Rozwoju na lata 2004-2006, który określił ramy wsparcia dla Polski z funduszy strukturalnych. W ramach NPR 2004-2006, występują programy oferujące wsparcie dla sektora MSP:

- Sektorowy Program Operacyjny „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw”⁴;
- Sektorowy Program Operacyjny „Rozwój Zasobów Ludzkich” (Działanie 2.3 „Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki”)⁵;
- Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego (wybrane działania)⁶.

I.3. Program Phare 2001 SSG komponent MSP

Wprowadzenie

Program ten stanowił kontynuację procesu wsparcia MSP, zapoczątkowanego w ramach Phare 2000 SSG, tzn. trzy z czterech fundusze dotacji dla przedsiębiorców (Fundusz Dotacji Inwestycyjnych, Program Rozwoju Przedsiębiorstw, Program Rozwoju Przedsiębiorstw Eksportowych), znalazły się w ofercie adresowanej do MSP, w ramach Phare edycji 2001.

Jednakże komponent MSP w ramach Phare 2001 koncentrował się na rozwoju nowych rozwiązań w firmach (np. komercyjne wykorzystanie Internetu – Program Rozwoju Przedsiębiorstw Internetowych - PRPI), dopasowaniu strategii MSP do warunków transformacji gospodarki (np. rozwój strategii przedsiębiorstwa, budowanie strategii eksportowych) oraz duży nacisk pokładał na kwestię zatrudnienia.

Wnioski

Wyniki ewaluacji ex-post Phare 2001 MSP pokazały, że **program pozytywnie odpowiedział** (w stosunkowo małej jednak skali, z uwagi na szczupłość środków finansowych – wykorzystano 58,8mln euro⁷, tj. 80,5% przeznaczonych środków) **na potrzeby gospodarki** oraz małych i średnich firm, które korzystały z niego w latach 2003-2004. Po roku od zakończenia 4 podprogramów (FDI, PRP, PRPE, PRPI) u jego beneficjentów powstało ponad **10 tys. nowych miejsc pracy, a duża część beneficjentów zwiększyła nakłady inwestycyjne i wzmocniła swoją pozycję konkurencyjną na rynku.**

Jednak końcowa ocena programu Phare 2001 SSG komponent MSP wykazała również wiele niedociągnięć w trakcie realizacji 4 jego podprogramów (FDI, PRP,

³ Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004-2006

⁴ Więcej informacji: <http://www.konkurencyjnosc.gov.pl>

⁵ Więcej informacji: <http://www.efs.gov.pl>

⁶ Więcej informacji: <http://www.zporr.gov.pl>

⁷ Ewaluacja ex-post Programu PL01.06.09.02 Promocja Rozwoju MSP (Phare 2001 SSG komponent MSP), Tabela 10

PRPE, PRPI). Niedociągnięcia te miały głównie charakter organizacyjny i informacyjny.

Badania ewaluacyjne pokazały, że:

- programy były traktowane przez ich beneficjentów głównie jako okazja do redukcji kosztów przedsiębiorstwa (tak było m.in. w FDI, PRPI) oraz były niedopasowane do potrzeb szczególnie mikro- i małych przedsiębiorców,
- MSP są wyraźnie niedoinwestowane (wskazały to wyniki ewaluacji FDI),
- ewaluacja PRP, PRPE, PRPI naświetliła problem niewykorzystywania projektów doradczych pod kątem wdrożenia zaplanowanych inwestycji,
- PRPE pokazał, że zabrakło skutecznego wsparcia dla potencjalnych eksporterów.

Sektor MSP a beneficjenci Phare 2001 MSP

Beneficjenci 4 podprogramów Phare 2001 MSP (FDI, PRP, PRPE, PRPI) w liczbie 3659 stanowili 2,1% wszystkich aktywnych MSP w 2003 roku. Porównanie struktury MSP ze strukturą beneficjentów Phare 2001 pokazuje, że **udział mikroprzedsiębiorców był zdecydowanie za mały w łącznej liczbie beneficjentów**⁸. Jedynie w PRPI udział firm mikro był stosunkowo duży, mianowicie wyniósł 70%. Małe firmy stanowiły wśród beneficjentów PRPI 24%, a średnie tylko 6%.

Firmy, korzystające ze wsparcia Phare 2001 MSP, funkcjonowały najczęściej jako **osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą** (udział tych podmiotów wyniósł 44%). W strukturze wszystkich MSP w 2003r., ponad 95% firm działało pod tą formą prawną, dlatego też ich znaczny udział w łącznej liczbie beneficjentów był uzasadniony.

Polskie MSP wykazują **niski stopień umiędzynarodowienia**. Podobnie przedsiębiorstwa, uczestniczące w FDI i PRP najczęściej działały na rynku krajowym (odpowiednio: 58% i 56%), rzadziej zaś na rynkach zagranicznych.⁹

Więcej niż połowa beneficjentów każdego podprogramu Phare 2001 MSP deklarowała **posiadanie strategicznego planu rozwoju**. Uznać to należy za sukces podprogramów, ponieważ rzadkością jest posiadanie strategii rozwoju wśród polskich mikro- i małych firm. Spośród wszystkich 4 podprogramów, uczestnicy FDI najrzadziej deklarowali posiadanie strategii rozwoju firmy (tj. tylko 56%). W PRP udział ten wyniósł 69%, w PRPE: 58%, w PRPI: 78%.¹⁰

Polskie MSP odznaczały się w okresie 1999-2002 **niską dynamiką nakładów inwestycyjnych**. W 2003r. negatywny trend uległ odwróceniu. Licząc w cenach stałych, nakłady wzrosły w 2003r. średnio o 1,8%, przy czym w sektorze prywatnym dynamika była dodatnia (103,8), a w państwowych ujemna (95,3). Najwyższą

⁸ Udział mikroprzedsiębiorstw wyniósł tylko 24% w FDI, 35% w PRP oraz 25% w PRPE. Małe firmy stanowiły prawie 40-41% wszystkich beneficjentów w trzech najbardziej popularnych podprogramach, tj. FDI, PRP, PRPE. Z kolei, średnie firmy stanowiły 33% w FDI, 23% w PRP, 25% w PRPE.

⁹ Ewaluacja ex-post Programu PL01.06.09.02 Promocja Rozwoju MSP (Phare 2001 SSG komponent MSP), wykres 17

¹⁰ Op.cit, wykres 18

dynamiką wzrostu nakładów miały średnie firmy (107,5) i małe 104,7¹¹. Wzrost dynamiki nakładów w całym sektorze MSP miał odzwierciedlenie także wśród małych i średnich firm-beneficjentów FDI, który polegał na dofinansowaniu projektów inwestycyjnych związanych z wdrożeniem nowych technologii i odnowieniem parku maszynowego. Program FDI przyczynił się do współfinansowania 2369 takich projektów w 2198 firmach. Najczęstsze działania, podjęte w ramach FDI Phare 2001 MSP dotyczyły zakupu maszyn i urządzeń z oprzyrządowaniem, następnie zakupu środków transportu (drogowego – samochodów ciężarowych, autobusów) oraz zakupu sprzętu komputerowego.¹²

II. Rekomendacje

1. Rekomendacje ogólne - kierunki rozwoju sektora MSP

Dalszy rozwój sektora MSP w Polsce będzie determinowany następującymi czynnikami:

- stopniem absorpcji środków UE przez sektor MSP, oraz skali inwestycji strukturalnych, które zwiększą konkurencyjność regionów,
- dopasowaniem programów pomocowych do potrzeb sektora MSP,
- kosztami zatrudnienia pracownika – aktualnie są one na zbyt wysokim poziomie, co wpływa na utrzymywanie wysokiej stopy bezrobocia,
- zwiększeniem innowacyjności polskiego przemysłu, a co za tym idzie zwiększeniem wydatków na badania i rozwój,
- stopniem dostępu do kapitału na rozwój działalności (wiele przedsiębiorców wciąż wskazuje brak dostępu do kapitału jako jedną z głównych barier rozwoju).

Wiele małych i średnich firm stoi przed nieuniknioną internacjonalizacją, co pozytywnie może wpłynąć na ich wydajność pracy. W dłuższym okresie powinny wzrosnąć:

- udział małych i średnich przedsiębiorstw w sektorze MSP, choć mikroprzedsiębiorstwa pozostaną nadal przeważającą grupą,
- liczba małych i średnich firm uczestniczących w eksporcie do krajów UE,
- liczba miejsc pracy w sektorze usług.

Głównym wyzwaniem polskiej polityki gospodarczej w najbliższych 3-5 latach będzie zmiana sytuacji na rynku pracy i podniesienie tempa wzrostu gospodarczego. Będzie to możliwe m.in. w wyniku aktywnej promocji przedsiębiorczości, wsparcia sektora MSP przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. W tym okresie pomoc publiczna adresowana do sektora MSP powinna polegać na:

a) Tworzeniu sprzyjających warunków dla zatrudnienia w małych i mikroprzedsiębiorstwach. Działalność ta może obejmować:

- wspieranie rozwoju instytucji promujących przedsiębiorczość, zwłaszcza wśród absolwentów szkół średnich i wyższych,
- wprowadzenie systemu jednorazowych pożyczek i dotacji na podjęcie własnej działalności gospodarczej.

¹¹ Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2003-2004, Ministerstwo Gospodarki, Departament Przedsiębiorczości, Warszawa, 2005, str. 26

¹² Ewaluacja ex-post Programu PL01.06.09.02 Promocja Rozwoju MSP (Phare 2001 SSG komponent MSP), wykres 1

- b) Tworzeniu i rozwoju nowopowstałych mikroprzedsiębiorstw, poprzez:**
- doradztwo,
 - ułatwienie dostępu do kapitału,
 - wspieranie podmiotów rozpoczynających działalność gospodarczą (np. utrzymanie 50% kosztów ZUS-u w okresie 1-2 lat dla otwierających swoją pierwszą firmę).
- c) Zapewnieniu dostępu do kapitału małym i średnim przedsiębiorcom, polegającym na:**
- rozwijaniu systemu poręczeń kredytowych oraz funduszy pożyczkowych,
 - wsparciu rozwoju alternatywnych instrumentów finansowania działalności gospodarczej i inwestycyjnej (fundusze wysokiego ryzyka, rynek kapitałowy, sieci skupiające inwestorów chcących ulokować pieniądze w nowo powstające przedsiębiorstwa – sieci aniołów biznesu),
 - ułatwieniu dostępu do kapitału podmiotom rozpoczynającym pozarolniczą działalność gospodarczą,
 - finansowemu wsparciu przedsiębiorstw w postaci dotacji inwestycyjnych na zakup maszyn i urządzeń, wyników prac badawczo-rozwojowych, praw własności przemysłowej oraz wdrażaniu i komercjalizacji technologii i produktów innowacyjnych.
- d) Pomocy w dostępie do wiedzy i doradztwa. Powinna ona obejmować:**
- szkolenia podnoszące kwalifikacje,
 - specjalistyczne doradztwo związane z wykorzystaniem i promowaniem nowoczesnych technologii, wdrażanie i projektowanie systemów zarządzania jakością, środowiskiem, BHP, certyfikację.
- e) Wsparciu MSP w fazie przygotowania produkcji i usług eksportowych - stosowaniu instrumentów wsparcia w postaci dofinansowania projektów, przede wszystkim wykorzystujących wyniki prac sektora B+R, ułatwień podatkowych z tytułu inwestycji proeksportowych oraz innych bodźców do podejmowania inicjatyw proeksportowych.**
- f) Promocji eksportu towarów i usług, tj. wdrażanie nowych instrumentów promocji eksportu, a także tworzenie ram instytucjonalnych i systemowych w celu wspierania działalności eksportowej oraz promocyjnej podejmowanej przez przedsiębiorców.**
- g) Wspieraniu współpracy przedsiębiorstw w zakresie tworzenia grup producenckich (m.in. grup producentów rolnych), kooperacyjnych, dystrybucyjnych, kapitałowych, związków przedsiębiorstw i podmiotów samorządowych oraz partnerstwa z trzecim sektorem, m.in. poprzez tworzenie struktur sieciowych – gron. Pomoc we wdrażaniu wspólnych przedsięwzięć z jednostkami naukowo-badawczymi i instytucjami odpowiedzialnymi za rozwój regionalny.**
- h) Wsparciu rozwoju rynku innowacji, w szczególności wspieraniu zakupów wyników prac badawczo-rozwojowych i praw własności przemysłowej oraz przekształcaniu wyników badań w produkt komercyjny, pomocy finansowej we**

wdrażaniu i komercjalizacji produktów i technologii, tworzeniu nowych firm innowacyjnych, korzystaniu przez przedsiębiorców z technologii informacyjno-komunikacyjnych, tworzeniu bezpiecznych sieci i systemów informatycznych.

- i) **Stwarzaniu motywacji dla przedsiębiorstw do inwestowania w B+R** poprzez wsparcie dla przedsiębiorców w fazie przygotowania produkcji i usług, dofinansowanie projektów i ułatwienia podatkowe z tytułu inwestycji proekspozycyjnych oraz inne zachęty związane z kształtowaniem otoczenia biznesu.
- j) **Dofinansowaniu inwestycji** – w tym realizowanych w dziedzinach o wysokim potencjale konkurencyjnym i naukowo-technicznym.
- k) **Tworzeniu i rozwoju parków przemysłowych i technologicznych, inkubatorów, współfinansowania inwestycji MSP**, w szczególności sprzyjających wzrostowi konkurencyjności, współfinansowaniu projektów realizowanych przez podmioty działające na rzecz rozwoju gospodarczego, zatrudnienia lub rozwoju zasobów ludzkich, współfinansowaniu projektów kreujących powstawanie lub wzmacnianie istniejących lokalnych i regionalnych funduszy pożyczkowych oraz funduszy kapitału zaangażowanego.

Dla właściwego kierunkowania i wspierania działań promujących przedsiębiorczość, konieczna jest także **zmiana roli Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości na model bardziej merytoryczny**, niż organizacyjny - na wzór angielskiej organizacji o nazwie **Small Business Service (SBS)**. SBS jest, podobnie jak PARP, agencją Ministerstwa Gospodarki (ang. Departament of Trade and Industry, DTI). SBS, założona w 2000r., zarządza siecią centrów doradczych dla MSP (doradztwo biznesowe, informacje, inne usługi) pod nazwą Business Link, prowadzonych przez lokalne ośrodki w Anglii. Celem SBS jest realizacja misji DTI: *uczynić Wielką Brytanię najlepszym miejscem na świecie do zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej*. SBS współpracuje z głównymi ministerstwami, które oddziałują na sektor małych i średnich firm, także z angielskimi regionalnymi agencjami rozwoju i ich odpowiednikami w Szkocji, Walii, Irlandii Pn. **SBS pełni rolę adwokata małych i średnich firm przed politykami i dostawcami usług dla przedsiębiorców**. Koncentruje się na 7 obszarach:

- poprawa klimatu przedsiębiorczości, w tym przedsiębiorczości społecznej;
- zwiększenie dynamiki zakładania nowych firm;
- zwiększenie zdolności małych firm do rozwoju;
- poprawa dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania;
- zwiększenie liczby firm w mniej faworyzowanych społecznościach i słabo reprezentowanych grupach;
- poprawa jakości usług dla MSP świadczonych przez instytucje rządowe;
- poprawa regulacji prawnych i polityki wobec MSP.

Narzędzia, którymi posługuje się SBS do realizacji swych celów są następujące:

- **monitoring i badania sektora MSP** (we współpracy z pracownikami wyższych uczelni),
- **robocze spotkania z przedstawicielami organizacji przedsiębiorców** (np. Confederation of Business Industry, the Federation of Small Business, the

Institute of Directors, the British Chambers of Commerce, the Forum for Private Business, the Social Enterprise Coalition),

- **ekspertyzy** (w ramach współpracy z grupą doradców biznesowych) – korzystając z doświadczeń the Small Business Council, the Ethnic Minority Business Forum, the Small Business Investment Task Force and the Women's Enterprise Panel,
- **panel przedsiębiorców** – SBS posiada w swojej bazie prawie 2000 przedsiębiorców, którzy chętnie angażują się w dyskusję nad zmianami ustawodawstwa i regulacji, wpływającymi na brytyjski sektor MSP.

Rola PARP-u mogłaby polegać przede wszystkim na:

- **prowadzeniu działalności badawczej** wśród mikro-, małych i średnich firm;
- **monitoringu i ewaluacji programów wsparcia sektora MSP**
- **utrzymywaniu komunikacji z przedsiębiorcami**, aby dobrze zrozumieć ich potrzeby (baza danych wybranych MSP otwartych na kontakt);
- **reprezentowaniu MSP przed środowiskiem polityków** (dzisiaj PARP jest postrzegany jako jeden z urzędów państwowych);
- **wyrażaniu opinii na temat MSP**, wypracowanej wspólnie z innymi organizacjami reprezentującymi przedsiębiorców (np. Fundacja Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Business Centre Club, Konfederacja Pracodawców Prywatnych „Lewiatan”, Krajowa Izba Gospodarcza itd.). Wspólne stanowisko w ekspertyzach mogłoby wzmocnić głos przedsiębiorców;
- **działalności lobbingowej w imieniu polskich MSP w Brukseli** (na wzór SBS). Wiele organizacji przedsiębiorców, organizacji pozarządowych z krajów członkowskich UE posiada swoje przedstawicielstwa w Brukseli i oddziałuje na pracowników Komisji Europejskiej oraz europarlamentarzystów.

II. 2. Rekomendacje ogólne w odniesieniu do przyszłych programów wsparcia MSP.

W nowych programach operacyjnych w okresie 2007-2013, adresowanych do sektora MSP w Polsce, warto wziąć pod uwagę poniższe propozycje.

Rodzaj programów

Proponuje się dalszy rozwój **programów doradczo-inwestycyjnych** w układzie 2 etapowym – najpierw doradztwo, następnie realizacja inwestycji - na wzór PRPI. **Projekty doradczo-inwestycyjne PRPI uzyskały zdecydowanie wyższe wyniki niż projekty doradcze Phare 2001 MSP** pod wieloma aspektami (m.in.: wyższy odsetek firm, które wdrożyły lub rozpoczęły wdrażanie biznes planu i które osiągnęły założone w nim wskaźniki; wyższa ocena zmiany sytuacji konkurencyjnej firmy na rynku w wyniku PRPI; wyższa oceny oddziaływania realizowanego przedsięwzięcia na rozwój firmy, oraz na działalności przedsiębiorstwa; wyższa oceny opłacalności udziału w programie; większe zadowolenie beneficjentów PRPI z udziału w programie; **duże zainteresowanie programami o podobnym charakterze w przyszłości**).

Branże, które należy szczególnie wspierać?

Chcąc zmniejszyć zapóźnienie technologiczne polskiej gospodarki, sugeruje się uruchomienie programów doradczo-inwestycyjnych dla MSP - producentów z branż

zaawansowanych technologii tj. biotechnologia, nanotechnologia, bio-informatyka, optyka, instrumenty medyczne, komputery, elektronika, telekomunikacja itd. Dodatkowo należałoby rozważyć wprowadzenie systemu grantów badawczo – rozwojowych (B+R) dla firm wysokich technologii (np. sfinansowanie kosztów prototypu, dokumentacji technicznej, testów).

Obszary doradztwa

Programy doradcze powinny być adresowane oddzielnie: do mikroprzedsiębiorców oraz do małych i średnich firm.

Wychodząc naprzeciw potrzebom mikroprzedsiębiorstw, obszary doradztwa powinny uwzględniać:

- przygotowanie strategicznego biznes planu firmy / studium wykonalności;
- analizę rynku i konkurencji;
- przekształcenie osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą w inne formy prawne;
- współpracę mikroprzedsiębiorcy z bankiem, firmą leasingową, funduszem poręczeń kredytowych, funduszem pożyczkowym;
- finansowe i niefinansowe instrumenty wsparcia, w tym w ramach programów pomocowych UE;
- budowanie wizerunku firmy (Public Relations);
- e-marketing;
- telepraca;

Zakres doradztwa dla małych i średnich przedsiębiorstw może obejmować:

- przygotowanie biznes planu / studium wykonalności;
- pozyskiwanie kapitału na finansowanie rozwoju działalności (współpraca z inwestorem wysokiego ryzyka / private equity, wprowadzenie spółki na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie, leasing, kredyt inwestycyjny),
- pozostałe instrumenty finansowe: faktoring (rośnie jego popularność w Polsce), franchising (już działa prawie 270 sieci franchisingowych), poręczenia kredytowe.
- nowe modele zarządzania (np. zarządzanie wartością firmy, zarządzanie jakością, zarządzanie wartością klienta, zarządzanie marką, zarządzanie przedsiębiorstwem rodzinnym),
- przygotowanie budżetu / planu operacyjnego,
- metody wyceny przedsiębiorstwa oraz fuzje i przejęcia,
- internacjonalizację / wejście na rynki krajów UE (eksport, założenie spółki, pozyskanie partnera),
- ochronę własności intelektualnej,
- transfer nowych technologii.

Rozdzielenie programów eksportowych dla aktualnych i przyszłych eksporterów

Doradcze programy eksportowe adresowane do MSP powinny uwzględniać dwie różne grupy beneficjentów: aktywnych i potencjalnych eksporterów. Zakres wsparcia dla przedsiębiorstw eksportujących powinien obejmować następujące aspekty:

- ocenę pozycji konkurencyjnej na rynku eksportowym;
- rozwój strategii eksportowej;
- badanie rynku zagranicznego;

- kojarzenie partnerów;
- wyjazdy studialne;
- promocję produktów;
- uczestnictwo w targach i wystawach.

Pomoc dla firm planujących eksport, mogłaby uwzględniać:

- określenie szans przedsiębiorstwa na wybranych rynkach zagranicznych,
- opracowanie planów eksportowych;
- doradztwo w zakresie marketingu eksportowego i transakcji eksportowych;
- specyficzne doradztwo dla firm, planujących wejście na rynki zagraniczne (ocena ryzyka, doradztwo prawne dot. eksportu na wybranych rynkach i przez Internet, przygotowanie ofert).

II. 3. Rekomendacje szczegółowe - dotyczące ewaluowanych programów

Analiza wyników badania ewaluacyjnego 4 podprogramów w ramach Phare 2001 MSP pozwala na zaproponowanie poniższych rekomendacji, które warto uwzględnić przy tworzeniu nowych programów operacyjnych adresowanych do MSP w latach 2007-2013:

- Utrzymanie kluczowego celu w kolejnych programach operacyjnych**, a mianowicie wzrostu poziomu zatrudnienia *w regionach dzięki rozwojowi MSP* (podobnie jak w Phare 2001 MSP) poprzez generowanie nowych miejsc pracy w MSP, poprawę ich pozycji konkurencyjnej, wzrost wartości nakładów inwestycyjnych (w tym na nowe technologie), dalszy rozwój instrumentów wsparcia MSP (np. fundusze pożyczkowe, poręczeniowe, załączkowe), dalsze wzmocnianie regionalnych instytucji wspierających MSP.
- Ciągłą poprawę dostępności do informacji o sektorowych programach operacyjnych.** W nowych programach operacyjnych ważna jest sprawna infolinia, rzetelne informacje w punktach obsługi klienta, przejrzysta strona internetowa PARP-u oraz ogłoszenia prasowe, wysoka jakość obsługi beneficjentów w Regionalnych Instytucjach Finansujących. Należy największy nacisk położyć na szkolenia wśród pracowników Regionalnych Instytucji Finansujących (RIF), ponieważ z nimi odbywa się bezpośredni kontakt wnioskodawców. RIF-y potrzebują sprawnego zarządzania oraz przejrzystego systemu motywacyjnego w celu ograniczenia fluktuacji kadry zarządzającej i kadry niższego szczebla. Ważnym jest, aby pracownicy RIF-ów rozumieli potrzeby regionalnych przedsiębiorców i posiadali aktualne informacje o sektorowych programach operacyjnych, dlatego potrzebne są warsztaty z udziałem osób zarządzających programami oraz z udziałem przedsiębiorców. Z drugiej strony rosnąca liczba programów i wnioskodawców powodować będzie jeszcze większe zapotrzebowanie na dodatkowych pracowników RIF.
- Przestrzeganie terminowych wypłat dotacji na konta beneficjentów.** Opóźnienia w płatnościach powodują obniżenie efektów programu i liczne problemy z utrzymaniem płynności finansowej MSP. Jednakże problemy te nie leżą po stronie Regionalnych Instytucji Finansujących (RIF), ale po stronie Komisji Europejskiej (transfer środków do Instytucji Płatniczej, czyli do

Ministerstwa Finansów) lub po stronie Rządu i Sejmu RP (późne przygotowanie i przyjęcie ustawy budżetowej).

- d) **Dalsze upraszczanie procedur w celu ułatwienia dostępu przedsiębiorcom do dotacji z SPO WKP.** Celowym jest dalsze zmniejszanie liczby załączników do wniosku o dofinansowanie projektu, upraszczanie wzorów dokumentów, wprowadzanie uzupełnień formalnych we wszystkich edycjach Phare i SPO WKP, przyśpieszenie fazy oceny wniosków.
- e) **Przeprowadzanie pogłębionych badań i ekspertyz, oraz rozszerzenie systemu monitoringu zrealizowanych programów pomocowych w celu dokładnego określenia trwałości i efektywności programów wsparcia MSP, w tym zbadanie skali efektu zdarzenia niezależnego (ang. deadweight).**

W przyszłości badania ewaluacyjne mogą zostać poszerzone o kilka dodatkowych aspektów, tj. :

- ocena programów z perspektywy wnioskodawców, którzy ostatecznie nie otrzymali dotacji;
 - wpływ programów Phare na zwiększenie absorpcji środków strukturalnych przez przedsiębiorców;
 - pogłębiona ocena efektów netto programów Phare MSP;
 - przygotowanie administracji szczebla regionalnego do obsługi programów wsparcia MSP, finansowanych z funduszy strukturalnych;
 - ocena systemu akredytacji doradców i zarządzania programami w regionach (RIF).
- f) **Dalsze współfinansowanie zakupu środków trwałych przez MSP.** Program FDI wykazał silne niedoinwestowanie małych i średnich przedsiębiorstw. Słuszną jest zatem propozycja Autorów badania ewaluacyjnego, aby podzielić dotacje na tradycyjne rzeczowe środki trwałe oraz zakup najnowszych technologii teleinformatycznych (przy wyższym progu dofinansowania). Można również wydzielić w ramach programów, ofertę dla mikro- i małych przedsiębiorców, których udział w aktywnych MSP w Polsce wynosi prawie 99%. Ich główną barierą rozwoju jest brak kapitału, stąd problemy z uruchomieniem własnych środków na choćby częściowe sfinansowanie inwestycji czy doradztwa. W tej grupie, instrumentami wsparcia mogą być granty na zakup środków trwałych, powiązane z doradztwem w zakresie przygotowania biznes planu oraz granty na same doradztwo w zakresie budowania trwałej pozycji konkurencyjnej mikro- i małego przedsiębiorcy na rynku lokalnym.
- g) **Likwidację systemu akredytacji PARP, dla firm świadczących doradztwo w ramach działań doradczych SPO WKP.**

Lista akredytowanych wykonawców do programu Phare 2000 i 2001 liczyła aż 1410 firm, natomiast 989 do Działania 2.1 SPO WKP. Podobnie w programach Phare 2002, 2003 funkcjonują listy akredytowanych firm do poszczególnych działań doradczych. Jednakże PARP nie dokonuje ewaluacji jakości usług świadczonych przez te firmy.

Warto wziąć pod uwagę następujące fakty:

- po pierwsze, PARP nie ponosi odpowiedzialności za jakość usług świadczonych przez akredytowanych wykonawców w ramach umów zawieranych pomiędzy wykonawcą a przedsiębiorcą – beneficjentem wsparcia.
- po drugie, w przypadku niektórych usług przedsiębiorstwo może i tak wybrać wykonawcę spoza listy akredytacyjnej.