

Magdalena Hryniewicka

Unia dla przedsiębiorstw – wyniki badań empirycznych

Możliwość uzyskania wsparcia współfinansowania przedsięwzięć inwestycyjnych z wykorzystaniem środków unijnych jest formą pomocy dla każdego rodzaju przedsiębiorstw, zarówno tych zaliczanych do sektora MŚP, jak i tych określanych jako duże podmioty gospodarcze. W okresie programowania, obejmującym lata 2007-2013, przedsiębiorstwa po raz kolejny mogły ubiegać się m.in. o bezzwrotne dofinansowania do swoich inwestycji.

W zasadzie w każdym z programów operacyjnych przedsiębiorstwa mogły znaleźć wybrane priorytety i działania, w ramach których mogły uzyskać dofinansowanie na realizację swoich przedsięwzięć. Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie wyników własnych badań empirycznych, przedstawiających wpływ wykorzystania funduszy unijnych na rozwój przedsiębiorstw, przede wszystkim tych zaliczanych do sektora MŚP. W pierwszej części zaprezentowano przegląd wykonanych dotychczas badań wśród przedsiębiorców w tych samych województwach, w których przeprowadzono własne badania empiryczne. W drugiej natomiast przedstawiono wyniki własnych badań.

Przegląd badań

Ważnych informacji na temat korzystania przez przedsiębiorstwa z funduszy unijnych dostarczają badania przeprowadzone w poszczególnych województwach

w perspektywie finansowej 2007-2013. Z uwagi na fakt, iż tematem przewodnim niniejszego artykułu jest zaprezentowanie wyników badań własnych przeprowadzonych w przedsiębiorstwach w czterech województwach: dolnośląskim, mazowieckim, podlaskim oraz świętokrzyskim, dokonano przeglądu przeprowadzonych analiz w tych samych czterech regionach Polski. Dotyczą one Regionalnych Programów Operacyjnych – RPO, które w latach 2007-2013 funkcjonowały w każdym województwie. Analizie zostały poddane wszystkie wykonane w tych latach badania, ekspertyzy czy ewaluacje. Wybrano z nich tylko te, które przedstawiały bezpośrednie efekty wsparcia dla sektora przedsiębiorstw w każdym z czterech regionów.

W pierwszym województwie – dolnośląskim, w latach 2007-2013 przeprowadzono 8 badań obejmujących tematykę RPO. Jednak żadne z nich bezpośrednio nie dotyczyło problematyki przedsiębiorstw.

W przypadku drugiego województwa – mazowieckiego, w latach 2007-2013 wykonano łącznie 12 ekspertyz, które poruszają problematykę rozwoju regionalnego na tym obszarze, w tym dwie bezpośrednio dotyczyły przedsiębiorstw w tym regionie. Pierwsza ekspertyza – *Analiza wniosków złożonych w ramach dwóch konkursów do Działania 1.5 „Rozwój przedsiębiorczości” Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego 2007- 2013* została przygotowana na zlecenie

Urzędu Marszałkowskiego woj. mazowieckiego przez BDKM Grupę Doradczą Sp. z o.o. w grudniu 2010 r. Jej kluczowym celem była ocena wdrażania Działania 1.5. Badaniem ankietowym objęto połowę beneficjentów, którzy brali udział w konkursach (z 2008 oraz 2010 r.) dokonując pomiędzy nimi analizy porównawczej. Wśród ważniejszych wniosków płynących z tego badania należy wymienić:

- w obu konkursach najwięcej wniosków złożyły mikrofirmy (ich udział był w granicach 51-54 proc. wszystkich projektów);
- najwięcej projektów pod względem ilościowym realizowano na obszarze warszawskim;
- w konkursie z 2008 r. złożono więcej wniosków niż w 2010, jednak ich wartość była niższa;
- dużą skutecznością w ubieganiu się o środki unijne charakteryzowały się słabe pod kątem przedsiębiorczości powiaty, np. radomski czy miasto Płock;
- w obu konkursach najwięcej przedsiębiorców deklarowało wprowadzanie innowacji produktowej i procesowej, w dalszej kolejności organizacyjnej;
- wymieniano także liczne bariery, które towarzyszyły przedsiębiorcom, np. wysoki stopień skomplikowania wniosku, częste zmiany wymagań konkursowych czy niejasne kryteria oceny wniosków.

Z kolei druga ekspertyza – *Analiza wsparcia udzielonego przedsiębiorcom w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego 2007-2013 w latach 2007-2011* została wykonana na zlecenie Samorządu Województwa Mazowieckiego przez firmę Biostat w I kwartale 2012 r. Nadrzędnym celem projektu było dokonanie oceny, czy zakres wsparcia udzielonego przedsiębiorcom w ramach RPO WM sprzyja realizacji jego celów. Badaniem ankietowym objęto przedsiębiorstwa, które korzystały ze środków

unijnych (394) oraz takie, które nie aplikowały o fundusze unijne (10). W odniesieniu do pierwszej grupy badanych trzeba zauważyć ich nierównomierne zainteresowanie poszczególnymi działaniami skierowanymi do podmiotów gospodarczych – Działanie 1.5 *Rozwój przedsiębiorczości* (82 proc.), następnie Działanie 2.3 *Technologie informacyjne i komunikacyjne dla MŚP* (13 proc.). Wsparciem objęto przede wszystkim projekty z branży przetwórstwa przemysłowego (ok. 41 proc.) oraz handel i naprawy (ok. 15 proc.). Większość badanych stwierdziła, że efektem realizacji uczestnictwa w projekcie był głównie wzrost zatrudnienia (80 proc. badanych) oraz nawiązanie nowych kontaktów (82 proc.) z partnerami biznesowymi, z tego część z nich deklaruje, że jest to współpraca na szeroką skalę. Niepokojące jest to, że ok. 62 proc. badanych nie nawiązała żadnej współpracy z jednostkami badawczymi czy uczelniami, co jest wynikiem ograniczonego zainteresowania taką współpracą. Natomiast w przypadku drugiej grupy badanych, najważniejszym powodem nie ubiegania się o środki unijne był brak pomysłu na projekt (50 proc.) oraz brak wiedzy, na co można uzyskać dofinansowanie (20 proc.). Jednak ta grupa nie ukrywa także zainteresowania funduszami unijnymi w kolejnych latach.

Z kolei w trzecim regionie Polski – woj. podlaskim, w latach 2007-2013 przeprowadzono ogółem 10 ewaluacji RPO. Jednak żadna z nich bezpośrednio nie badała samych przedsiębiorców i wykorzystywania przez nich środków unijnych oraz nie określała wpływu na rozwój regionu. Chociaż pośrednio ekspertyza *Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu* uwzględniła podmioty gospodarcze. Celem badania była ocena efektów wdrażania Działania 1.3 *Wsparcie instytucji otoczenia biznesu* i ocena korzyści wynikających z tego rodzaju wsparcia dla gospodarki województwa podlaskiego.

Jednak, poza częścią obejmującą korzyści dla gospodarki danego regionu, wywiadami i analizą dokumentów, przeprowadzono badanie ankietowe łącznie z 208 klientami korzystającymi z pożyczek oraz poręczeń. Z opinii badanych wynika, że oferta funduszy pożyczkowych często jest atrakcyjniejsza od oferty bankowej pod względem oprocentowania i prowizji oraz elastyczności w podejściu do klienta. Około 72 proc. badanych uważa, że oprocentowanie w funduszach pożyczkowych jest niższe niż w przypadku oferty bankowej, z kolei 46 proc. nie widzi większych różnic, jeśli chodzi o zabezpieczenie wymagane przez fundusz a tym wymaganym przez banki. Natomiast ok. 38 proc. respondentów stwierdziła, że w odniesieniu do funduszy pożyczkowych jest ono łatwiejsze niż w bankach. Zabezpieczenia i wysokość opłat większość przedsiębiorców uznała, że nie różnią się specjalnie od bankowych. Ważną barierą wskazywaną przez przedsiębiorców chcących skorzystać z kredytu bankowego były ograniczenia w finansowaniu branż dotkniętych trudną sytuacją ekonomiczną, np. budownictwo, rybołówstwo, ochrona zdrowia, hotele, restauracje czy transport. Takich ograniczeń w zasadzie nie spotyka się wśród klientów funduszy pożyczkowych. Badane przedsiębiorstwa z woj. podlaskiego korzystały z pożyczek i poręczeń, których wartość w 90 proc. przypadków nie przekraczała 0,5 mln zł. W badaniu tym podkreślono, że rozwój instytucji otoczenia biznesu ma pozytywny wpływ na rozwój regionu oraz funkcjonujących w nim przedsiębiorstw, co jest uzasadnione.

W ostatnim z omawianych województw – świętokrzyskim, w analizowanej perspektywie finansowej przeprowadzono 12 różnych ekspertyz obejmujących różne obszary RPO. Ekspertyzy monitorujące bezpośrednie efekty wsparcia dla sektora przedsiębiorstw zaprezentowano w dwóch opracowaniach. Pierwsze ba-

danie *Analiza i ocena kierunków wsparcia udzielonego w ramach Działania 1.1. RPOWŚ 2007-2013* przeprowadziła Pracownia Badań i Doradztwa „Re-Source” na zlecenie Urzędu Marszałkowskiego. Jej głównym celem było uzyskanie wiedzy na temat typów projektów i beneficjentów, którzy zostali objęci wsparciem w ramach działania 1.1 RPOWŚ. Wykonano analizę porównawczą pomiędzy projektami zakwalifikowanymi do dofinansowania, a tymi które takiego dofinansowania nie uzyskały, zostały wpisane na listę rezerwową lub rozwiązały umowę. Z przeprowadzonego badania wynika, że zdecydowana większość beneficjentów realizujących projekty prowadziła działalność nie dłużej niż 10 lat. Odnotowano ponadto zróżnicowaną strukturę beneficjentów – dominowało przetwórstwo przemysłowe (ok. 35 proc.), budownictwo (14 proc.), działalność gastronomiczna i hotelowa (ok. 12 proc.). Generalnie przedsiębiorstwa, które uzyskały dofinansowanie osiągały lepsze wyniki, np.: przeciętne zatrudnienie przedsiębiorstw realizujących projekty wynosiło 29,81 jednostek roboczych i było o 7,79 jedn. wyższe niż w przedsiębiorstwach, których projekty nie uzyskały dofinansowania. Blisko 65 proc. respondentom otrzymane środki pozwoliły w całości spełnić zakładane w projekcie cele, dla 1/3 badanych były one istotnym wsparciem umożliwiającym uzyskanie częściowych rezultatów, a zaledwie 2,1 proc. beneficjentów nie udało się osiągnąć założonego stanu docelowego przy pomocy otrzymanych środków finansowych. Prawie wszyscy objęci wsparciem (tj. 91 proc.) zwiększyli w ostatnich latach liczbę swoich klientów, a ponad 85 proc. wprowadziła na rynek nowe produkty bądź usługi.

Natomiast badanie *Ocena skuteczności działania funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, które otrzymały dofinansowanie w ramach RPOWŚ 2007-2013* zostało przeprowadzone przez PSDB. Zasadniczym

celem badania była analiza i ocena efektywności funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, które uzyskały dofinansowanie w ramach Działania 1.3. RPO WŚ 2007-2013. Przeprowadzono 7 indywidualnych wywiadów pogłębionych z osobami kierującymi funduszami pożyczkowymi oraz przebadano 272 klientów funduszy pożyczkowych, a także 41 klientów funduszy poręczeniowych. Z analizy zaprezentowanego raportu wynika, że oferta odpowiada potrzebom klientów, którzy oceniają ją pozytywnie szczególnie pod względem atrakcyjności oferty, tj. oprocentowania, relatywnie szybkimi i prostymi procedurami. Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe konkurują bowiem z bankami komercyjnymi. Przedsiębiorcy, którzy skorzystali z takiej formy finansowania oceniają pozytywnie sam fakt otrzymania wsparcia, jak i tryb jego udzielenia. Jednak sama rozpoznawalność oferty funduszy pożyczkowych i poręczeniowych jest na niezadowalającym poziomie. Odnośnie tych pierwszych, to jedynie 13,5 proc. badanych twierdzi, że zna taką ofertę i wie na czym ona polega. Kolejne 43 proc. słyszało o takiej ofercie, ale nie zna jej szczegółów. Aż 43 proc. w ogóle o niej nie słyszało. Nie ma żadnych wątpliwości co do tego, że wzrost dostępności świadczonych usług, jak i poprawa ich jakości, przyczyniają się do rozwoju przedsiębiorstw oraz regionu.

Badania empiryczne

Badaniem objęto przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą na terenie województw dolnośląskiego, mazowieckiego, podlaskiego i świętokrzyskiego. Kryteriami doboru województw do badań był: poziom rozwoju gospodarczego mierzony wysokością PKB *per capita* oraz poziom rozwoju przedsiębiorczości wyrażony liczbą nowo powstałych firm w odniesieniu do liczby przedsiębiorstw zlikwidowanych. Na podstawie tych kryteriów wybrano dwa z czterech najlepiej

rozwinętych regionów Polski oraz dwa z czterech najslabiej rozwiniętych obszarów, tj.: woj. mazowieckie – jako region o najwyższym poziomie PKB *per capita* i najwyższym poziomie przedsiębiorczości; woj. dolnośląskie – jako region o wysokim poziomie PKB *per capita* i równie wysokim poziomie przedsiębiorczości oraz woj. podlaskie i świętokrzyskie – jako regiony charakteryzujące się bardzo niskim PKB *per capita* i bardzo słabym rozwojem przedsiębiorczości. Próba badawcza objęła 4000 firm prywatnych (mających dostęp do internetu i adres mailowy) z Krajowego Rejestru Podmiotów Gospodarki Narodowej REGON – po 1000 w każdym województwie. Poziom zwrotów całkowicie wypełnionych ankiet wyniósł 12,5 proc. (czyli otrzymano 502 ankiety), w tym 138 (27,5 proc.) z woj. świętokrzyskiego, 135 (26,9 proc.) z woj. mazowieckiego, 117 (23,3 proc.) z woj. dolnośląskiego, 107 (21,3 proc.) z woj. podlaskiego oraz 5 (1 proc.) z innych województw.

Charakterystyka badanych podmiotów

Badana populacja była istotnie zróżnicowana pod względem liczby pracujących. Największy udział miały w niej podmioty małe – 43 proc., a następnie mikro – 34,3 proc. Łączny udział podmiotów wchodzących w skład sektora MŚP wyniósł aż 96 proc. W badanych województwach obserwujemy odmienny rozkład podmiotów wg tego kryterium. Pomimo iż dominowały podmioty małe, to w woj. mazowieckim oraz dolnośląskim ich udział uplasował się w granicach ok. 52-56 proc., natomiast w dwóch pozostałych regionach w granicach ok. 31-34 proc. Z kolei przedsiębiorstwa mikro miały najwyższy udział w woj. podlaskim oraz świętokrzyskim, a najniższy w mazowieckim (ok. 8 proc.). Wśród firm średnich także występują rozpiętości. O ile nie ma znacznych różnic pomiędzy woj. podlaskim, świętokrzyskim oraz dolnośląskim, o tyle na

Tablica 1 **Podmioty wg wielkości – liczba pracujących a województwo**

wyszczególnienie	województwo					ogółem
	mazowieckie	podlaskie	świętokrzyskie	dolnośląskie	inne	
do 9 (mikro)	8,1	53,3	52,9	25,6	20,0	34,3
od 10-49 (małe)	51,9	33,6	30,4	55,6	60,0	43,0
od 50-24 (średnie)	29,6	11,2	14,5	17,9	20,0	18,7
pow. 250 (duże)	10,4	1,9	2,2	0,9	–	4,0
razem	100	100	100	100	100	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Mazowszu jest ona zauważalna i wyniosła niespełna 30 proc. tych jednostek.

Analiza wielkości badanych podmiotów według wielkości i formy własności pozwala także zaobserwować pewne tendencje. Można stwierdzić, że w miarę wzrostu liczby zatrudnionych zmieniała się struktura własnościowa firm (z całkowitego kapitału polskiego na dominujący udział kapitału zagranicznego). Przedsiębiorstwa mikro i małe należały do najliczniejszej grupy firm ze 100 proc. udziałem kapitału polskiego (było ich 405). Firmy z dominującym udziałem kapitału zagranicznego to zaledwie 2,7 proc. badanej populacji (14 firm), w tym 10 dużych przedsiębiorstw.

Badani przedsiębiorcy prowadzili działalność gospodarczą na rynkach: lokalnym, regionalnym, ogólnokrajowym oraz międzynarodowym. Wystąpiła zależność, że im mniejsze przedsiębiorstwo tym węższy obszar działania rynku. Firmy zatrudniające do 9 pracowników dominowały na rynkach lokalnych oraz regionalnych (łącznie prawie 94 proc. udział). Podmioty małe także miały większościowy udział w rynkach lokalnych i regionalnych (łącznie

nie ok. 82 proc.), jednak zaznaczyły one także swoją obecność na rynku ogólnokrajowym (ok. 14 proc.). Natomiast 90 proc. firm dużych prowadziła działalność o zasięgu międzynarodowym.

W badanej zbiorowości uwzględniono także podział na firmy rodzinne. Przyjęto założenie, że firma rodzinna to taka, w której założyciele lub ich potomstwo bądź krewni sprawują funkcje kierownicze, menedżerskie, bądź pozostają w zarządzie firmy. Zdecydowana większość podmiotów biorących udział w badaniu nie była firmami rodzinnymi (309). Prawie połowa z nich zatrudniała od 10 do 49 pracowników. Wśród przedsiębiorstw rodzinnych najmniej liczne były podmioty duże (tj. 0,5 proc.), a najbardziej liczne mikro – prawie 59 proc. udział wśród badanych (tablica 2).

Pod względem rodzaju działalności podstawowej, największy w niej udział miały podmioty zaliczone do sektora usług – 202 firmy, a następnie handlu – 147, produkcji – 124 oraz inne – 29. Wśród kategorii inne przeważały przedsiębiorstwa z branży budowlanej. Dysproporcje w tym kryterium są widoczne

Tablica 2 **Rodzaj firmy a wielkość zatrudnionych (w %)**

wyszczególnienie	firma rodzinna		ogółem
	TAK	NIE	
do 9	58,5	19,1	34,3
od 10-49	32,1	49,8	43,0
od 50-249	8,8	24,9	18,7
powyżej 250	0,5	6,1	4,0
razem	100	100	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Tablica 3 Respondenci wg wieku a liczba pracujących (w %)

	do 9	od 10-49	od 50-249	powyżej 250	ogółem
do 25 lat	2,9	6,5	–	–	3,8
26-30 lat	25,6	13,4	25,5	20,0	20,1
31-40 lat	34,3	40,7	30,9	20,0	35,9
41-50 lat	31,4	26,4	41,5	55,0	32,1
powyżej 50 lat	5,8	13,0	2,1	5,0	8,2
razem	100	100	100	100	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

po uwzględnieniu wielkości zatrudnienia. Ogółem, zarówno w sektorze produkcji jak i handlu, dominowały firmy mikro i małe. Jednak te drugie miały dominujący udział w handlu (ok. 58 proc.) oraz usługach (ok. 49 proc.), natomiast te pierwsze w produkcji (ok. 52 proc.).

Badana populacja była istotnie zróżnicowana pod względem okresu funkcjonowania firmy na rynku. Zdecydowanie najwięcej (ok. 68 proc.) było jednostek prowadzących działalność od 5-15 lat. Wśród podmiotów mikro dominowały te ze stażem od 10-15 lat (ok. 45 proc.), natomiast najwięcej małych firm biorących udział w badaniu prowadziła działalność od 6 miesięcy do 2 lat (ok. 68 proc.), mniej było średnich i dużych powyżej 15 lat (odpowiednio 30 i 22,7 proc.).

Charakterystyka respondentów

Analizując ankiety można również określić cechy osobowe respondentów. We wszystkich województwach na ankietę odpowiedziało prawie 2-krotnie więcej mężczyzn niż kobiet, prawie 68 proc. to były osoby w wieku 31-50 lat. Najmniej liczne były skrajne grupy wiekowe – do 25 oraz powyżej 50 lat. Różnic w tej kwestii nie zaobserwowano w przekroju regionalnym, jednak są one widoczne, jeśli pod uwagę weźmiemy płeć badanych. W grupie badanych kobiet największy udział miały te, których wiek mieścił się w przedziale od 26-30 lat (ok. 40 proc.), natomiast mężczyzn od 41-50 lat (ok. 43 proc.). Zbliżone udziały kobiet i mężczyzn wystąpiły w granicach 31-40 lat (różnica 2,1 pkt. proc.).

Zauważalne dysproporcje pomiędzy badanymi występują również, gdy pod uwagę weźmiemy wiek badanych w odniesieniu do wielkości przedsiębiorstwa, zajmowanego stanowiska oraz wykształcenia. Najliczniejszą grupę wśród przedsiębiorstw mikro i małych reprezentowali respondenci w wieku 31-40 lat, natomiast średnich i dużych w wielu 41-50 lat – tablica 3.

Z kolei w drugim przypadku – pod względem zajmowanego stanowiska – najbardziej zróżnicowane wewnętrznie było stanowisko właściciela firmy. Tu trzy kategorie odpowiedzi (pomiędzy 26 a 50 rokiem życia) występowały ze stosunkowo zbliżoną częstotliwością, w granicach 23-31 proc., a wśród skrajnych grup wiekowych właściciele zdecydowanie dominowali nad respondentami zajmującymi inne stanowiska. Swoją obecność, w dwóch różnych przedziałach wiekowych, zaznaczyli także dyrektorzy/kierownicy oraz pracownicy administracyjni. Ci pierwsi byli najliczniejszą grupą badanych pomiędzy 31-50 rokiem życia, a ci drudzy od 26-30 oraz 41-50 roku życia. Uwzględniając wykształcenie badanych można stwierdzić, że najliczniejszą grupę reprezentowały osoby legitymujące się wykształceniem wyższym (licencjackim i magisterskim) – ich łączny udział wyniósł ok. 80 proc. W przekroju regionalnym na Mazowszu i Dolnym Śląsku zdecydowanie dominowali magistry (po ok. 60 proc.), natomiast w podlaskim i świętokrzyskim wśród respondentów znalazły się osoby z wykształceniem średnim (od-

powiednio ok. 31 i 21 proc.). Wśród badanych tylko trzech respondentów miało wykształcenie podstawowe (1 z woj. świętokrzyskiego i 2 z dolnośląskiego).

Wyniki badań empirycznych

Podstawowym celem przeprowadzonych badań ankietowych było określenie wpływu funduszy unijnych na rozwój przedsiębiorstw, przede wszystkim tych zaliczanych do sektora MŚP, a w przypadku firm, które nie uzyskały środków unijnych lub nie były tym zainteresowane, o ustalenie powodów ich decyzji. Kwestionariusz ankiety zawierał również kategorie pytań, które pozwoliły określić wpływ wykorzystania funduszy unijnych przez przedsiębiorstwa na rozwój regionu. Uwzględniono w nim także kwestie związane z korzystaniem ze środków unijnych, przede wszystkim z okresu programowania 2007-2013, a także oczekiwania i chęci przedsiębiorców do skorzystania z tej formy pomocy w latach 2014-2020. Przedmiotem zainteresowania były następujące problemy badawcze:

- skłonność przedsiębiorstw do podejmowania inwestycji i wyboru sposobu ich finansowania;
- źródła pozyskiwania informacji o funduszach unijnych oraz rola firm zewnętrznych;
- przyczyny ubiegania się o środki unijne;
- uzyskane efekty związane z uczestnictwem w programach unijnych;
- identyfikacja trudności i problemów, na jakie napotkały przedsiębiorstwa w trakcie korzystania ze środków unijnych oraz proponowane i oczekiwane kierunki zmian.

Skłonność przedsiębiorstw do inwestycji i wyboru sposobu ich finansowania

Niezwykle istotnym elementem w funkcjonowaniu każdego przedsiębiorstwa, w tym także tych z sektora MŚP,

jest skłonność właścicieli firm lub ich menedżerów do podejmowania decyzji o rozwoju firmy poprzez różnego rodzaju inwestycje. Wśród badanych, ogółem prawie $\frac{3}{4}$ ocenia sytuację ekonomiczno-finansową w swojej firmie jako „dobrą” i „bardzo dobrą”, z kolei co czwarty badany ocenił ją jako „przeciętną”. Zaledwie 7,5 proc. respondentów oceniła ją jako „złą” lub „bardzo złą”. Pewne dysproporcje pomiędzy tymi odpowiedziami są widoczne po uwzględnieniu cech badanych przedsiębiorstw (np. okres prowadzenia działalności, województwo rejestracji firmy, liczba zatrudnionych), ale także cech osobowych respondentów (np. wiek, płeć czy wykształcenie). Na uwagę zasługuje fakt, iż przedsiębiorcy prowadzący działalność gospodarczą na terenie woj. mazowieckiego ponad 14-krotnie częściej ocenili sytuację ekonomiczną w swojej firmie, jako „złą”, aniżeli ci z woj. dolnośląskiego – 12,9 wobec 0,9 proc. wskazań. Odpowiedzi respondentów z Mazowsza mogą zaskakiwać z uwagi na fakt, iż to właśnie w tym regionie jest najwyższy poziom przedsiębiorczości, najwyższy poziom PKB oraz PKB *per capita*, a także najniższa stopa bezrobocia. Przyczyn można upatrywać w ich indywidualnych odczuciach i oczekiwaniach, ale także w porównywaniu swojej sytuacji na rynku z konkurencją, co w konsekwencji może prowadzić do niższej samooceny. Różnice w strukturze odpowiedzi są uzależnione także od okresu prowadzenia działalności – wystąpiła zależność, że im krócej firma funkcjonuje na rynku tym gorzej ocenia swoją sytuację. Znacznie korzystniej kondycję swojego przedsiębiorstwa ocenili badani, gdzie w strukturze własnościowej dominuje kapitał zagraniczny. W odniesieniu do zasięgu terytorialnego prowadzenia działalności zauważono, że większymi optymistami są przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność o zasięgu międzynarodowym niż ci funkcjonujący na rynkach lokalnych czy wojewódz-

kich. W nawiązaniu do cech osobowych respondentów można zaobserwować, że najbardziej krytycznie sytuację w firmach oceniały osoby młode do 25 roku życia, co może wynikać z niewielkiego doświadczenia w prowadzeniu własnej firmy i nieustannych obaw o przyszłość.

Badanych zapytano także o rodzaje podejmowanych inwestycji oraz sposoby ich finansowania (uwzględniając środki pochodzące z UE), natomiast tych, którzy nie inwestowali o przyczyny ich decyzji. Wystąpiła zależność – im lepiej badani oceniali sytuację ekonomiczno-finansową w swojej firmie, tym częściej podejmowali decyzje o różnych inwestycjach. Wypowiedzi respondentów w tej kwestii były także silnie determinowane czynnikami takimi, jak forma własności, liczba pracujących czy poziom wykształcenia. Warto podkreślić, że im wyższy był udział kapitału zagranicznego w strukturze własnościowej przedsiębiorstwa tym częściej inwestowały w swoje firmy. W odniesieniu do liczby pracujących można stwierdzić, że chętniej inwestycji dokonywały firmy duże. W przypadku cech osobowych badanych, największą rolę odegrało wykształcenie – im było ono wyższe tym większa skłonność do wdrażania nowych inwestycji. Respondenci pomiędzy 41-50 rokiem życia byli bardziej skłonni do podejmowania inwestycji niż ci w wieku do 25 lat.

Z uwagi na wielkość próby przedsiębiorcy mieli możliwość zaznaczenia więcej niż jednej kategorii odpowiedzi. Rodzaje wdrażanych inwestycji były ściśle związane z profilem działalności podmiotów biorących udział w badaniu. Najczęściej wskazywaną przez badanych kategorią odpowiedzi były inwestycje związane z promocją produktów lub usług (ok. 50 proc.), a następnie inwestycje rozwojowe. Znaczące liczby wskazań dotyczyły inwestycji odtworzeniowych, modernizacyjnych czy też tych związanych z technologią IT lub ICT (w granicach 36-48

proc.). Ponad 35 proc. związanych było z inwestycjami w kapitał ludzki, co może być efektem funkcjonowania programów unijnych, w tym Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki.

Z odpowiedzi ankietowanych wynika, że nadal najczęściej wybieranym źródłem finansowania inwestycji są środki własne oraz kredyty bankowe, co wielokrotnie potwierdziły np. badania GUS. Finansowanie inwestycji poprzez wykorzystanie środków unijnych znalazło się na czwartym miejscu – 168 wskazań respondentów. Przy czym korzystanie ze środków unijnych w okresie programowania 2004-2006 zadeklarowało 82 badanych, a 278 w perspektywie finansowej obejmującej lata 2007-2013. Z uwagi na dużą rozbieżność można przypuszczać, że respondenci źle zrozumieli pytanie albo uważają, że pozyskiwanie przez nich środków unijnych na finansowanie różnych przedsięwzięć nie jest sposobem na finansowanie inwestycji z uwagi np. na fakt ich bezzwrotności.

Spśród badanej populacji, 70 podmiotów gospodarczych (14 proc. ogółu) nie podejmowała w okresie ostatnich trzech lat żadnych inwestycji. Były to przede wszystkim te przedsiębiorstwa, które „źle” lub „bardzo źle” oceniały swoją sytuację ekonomiczno-finansową. Najczęściej wskazywanymi przyczynami były: odmowa kredytu, odrzucenie wniosku o dofinansowanie ze środków unijnych oraz brak środków własnych. Rzadziej wymieniano czynniki niezależne od przedsiębiorstwa, takie jak niestabilna sytuacja na rynku.

Źródła pozyskiwania informacji o funduszach unijnych

Wydawać by się mogło, że najczęściej wskazywanym źródłem powinien być internet, to jednak uczestnicy badania wskazywali go 3-krotnie rzadziej niż kontakt z firmą zewnętrzną – 61 proc. wskazań wobec 20. Świadczy to o tym, że dużą aktywnością wykazały się zewnętrz-

ne firmy doradcze, które zgłaszały się do przedsiębiorstw oferując swoją pomoc w wypełnieniu wniosku o dotację. Najczęściej z tego rodzaju usług korzystały przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą od 10-15 oraz od 5-10 lat. Ponad 2-krotnie rzadziej z usług firm doradczych korzystały przedsiębiorstwa z siedzibą na Mazowszu – 17 proc. wobec 35 proc. w świętokrzyskim, i jednocześnie ponad 12-krotnie częściej pozyskiwali oni samodzielnie wiedzę na ten temat wykorzystując zasoby internetu – 74 proc. wobec 6,9 proc. w świętokrzyskim. Ponadto, większe podmioty gospodarcze znacznie rzadziej – 0,5 proc. – korzystały z pomocy firm zewnętrznych niż mniejsze – 52 proc. Może to wynikać z faktu, iż w dużych firmach zatrudniano w tym celu pracownika (lub tworzono dział/departament) zajmującego się pozyskiwaniem środków unijnych.

Korzystanie z pomocy zewnętrznych firm outsourcingowych było także determinowane cechami osobowymi badanych. Badania wykazały, że osoby zajmujące wysokie stanowiska (tj. dyrektor, kierownik) zdecydowanie częściej same poszukiwały informacji niż właściciele firm, którzy najchętniej korzystali z usług firmy zewnętrznej. Może to wynikać z różnych przyczyn, np. niechęci właścicieli do zajmowania się dodatkowymi sprawami administracyjnymi, związanymi z koniecznością skompletowania dokumentacji potrzebnej do uzyskania pomocy unijnej, ale także z powodu nadmiaru obowiązków, jakie spoczywają na właścicielu firmy w porównaniu do osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie. Wypowiedzi na ten temat w pewnym stopniu różnicował wiek badanych i ich płeć. Prawie 5-krotnie częściej to mężczyźni samodzielnie poszukiwali takiego sposobu finansowania swoich inwestycji niż kobiety – ok. 83 proc. wobec 17 proc. Ta grupa jednak także częściej korzystała z usług firm doradczych (różnica 7 pkt. proc.).

Okazało się również, że respondenci pomiędzy 41 a 50 rokiem życia najczęściej samodzielnie poszukiwali źródeł informacji o funduszach unijnych w internecie, jednak ta sama grupa równie chętnie korzystała z usług firm zewnętrznych.

Przedsiębiorstwa w różnym stopniu (całkowicie lub częściowo) korzystały z płatnych usług zewnętrznych firm pośredniczących w pozyskiwaniu funduszy unijnych. Uwzględniając rozkład terytorialny można stwierdzić, że całkowicie z usług firm zewnętrznych (od przygotowania wniosku do jego rozliczenia) najczęściej korzystały podmioty gospodarcze prowadzące działalność na terenie woj. świętokrzyskiego (ok. 42 proc.), a najrzadziej te zlokalizowane w woj. mazowieckim (7,6 proc.). Jednak te ostatnie zdecydowanie częściej korzystały z częściowych usług firm konsultingowych niż przedsiębiorstwa z innych regionów Polski i jednocześnie najczęściej wskazywały na odpowiedź, że sami sobie poradzili. Może to wynikać z większej wiedzy tych przedsiębiorców, jak i łatwiejszego dostępu do instytucji otoczenia biznesu. Przedsiębiorstwa, które miały w swojej strukturze własnościowej dominujący udział kapitału zagranicznego zdecydowanie rzadziej korzystały zarówno z całościowej jak i częściowej pomocy firm zewnętrznych, niż te z kapitałem polskim. W odniesieniu do rodzaju rynku, na którym podmiot prowadzi działalność także wystąpiła zależność, że im mniejszy zasięg rynku tym częściej i chętniej firmy korzystały z takich usług. Należy przy tym podkreślić, że z punktu widzenia rozwoju regionu, powstawanie i świadczenie usług przez inne firmy (outsourcingowe) świadczy o rozwoju województwa, do czego przyczyniają się przedsiębiorstwa korzystające ze środków unijnych.

W kontekście tej tematyki należy zauważyć, że systematycznie pogarsza się wartość merytoryczna składanych wniosków o współfinansowanie inwestycji

z wykorzystaniem środków unijnych. Głównym powodem takiej sytuacji jest fakt, iż aplikacje, które były składane w pierwszym konkursie i nie uzyskały dofinansowania, w kolejnych konkursach często są zmodyfikowanymi wersjami tych samych projektów. Ten proceder w większości dotyczy właśnie właścicieli firm korzystających z usług podmiotów zewnętrznych (firm konsultingowych). Firmy, które specjalizują się w tego rodzaju pomocy, zwykle mają dużą bazę aplikacji i powielają te same informacje przygotowując wniosek „pod konkurs” a nie „pod beneficjenta” wprowadzając niewielkie różnice. Skorzystanie z usług firmy zewnętrznej nie gwarantuje sukcesu, gdyż jednostki te zwykle bardziej nastawiają się na ilość niż na jakość, a powodem tego jest prowizja uzyskiwana od każdej aplikacji. Aczkolwiek skuteczność niektórych firm prywatnych jest naprawdę wysoka – wynosi ponad 90 proc. w odniesieniu do wszystkich złożonych aplikacji.

Poza przedsiębiorcami, z takich usług częściowo korzystają również jednostki samorządu terytorialnego, które często nie mają pracowników o odpowiednich kwalifikacjach, którzy by od początku do końca wypełnili wszystkie potrzebne dokumenty. W związku z tym korzystają z ofert firm konsultingowych, np. na etapie przygotowania kosztorysu projektu. W zebranych materiale badawczym w tej kwestii nastąpiła rozbieżność. Na pytanie o wysokość poniesionych kosztów wynikających z korzystania z usług firm zewnętrznych odpowiedziało 240 respon-

dentów, a z funduszy unijnych w latach 2007-2013 skorzystało 288 badanych, co oznacza, że 48 osób nie odniosło się do tej kwestii pomijając odpowiedź na pytanie. Może to być spowodowane drażliwością tematu – przedsiębiorcy niechętnie dzielą się tym, ile zapłacili za takie usługi, gdyż obawiają się, że sam proces może być nielegalny i w konsekwencji może przyczynić się do częstszych i dokładniejszych kontroli, nawet po zrealizowanym i zakończonym już projekcie. Duże zróżnicowanie w strukturze wypowiedzi można było zaobserwować w przekroju województw – tablica 4.

Najniższe opłaty – do 5 proc. wnioskowanej kwoty, uiszczali przedsiębiorcy z woj. mazowieckiego i zarazem to właśnie oni byli najliczniejszą grupą – ok. 88 proc. Prowizje mieszczącą się w granicach 5-10 proc. najczęściej płaciły podmioty gospodarcze z woj. świętokrzyskiego – 49 proc., a z podlaskiego od 10-15 proc. Udział tych pierwszych jest także największy w najwyższych wartościach – od 15-20 proc. i powyżej 20 proc. – wnioskowanej kwoty. Interesujące jest także to, że w 80 proc. to kobiety płaciły niższe prowizje, co może być wynikiem znajomości skuteczniejszych technik negocjacji.

Przyczyny ubiegania się o środki unijne

Badana zbiorowość została podzielona na dwie grupy – beneficjentów i nie beneficjentów funduszy unijnych. Zarówno pierwsza jak i druga grupa została poproszona o podanie motywów swojej decyzji.

Tablica 4 Wysokość poniesionych kosztów wg województw (w %)

	mazowieckie	podlaskie	świętokrzyskie	dolnośląskie	razem
do 5 wnioskowanej kwoty	88,6	2,9	5,7	2,9	100
od 5 do 10 wnioskowanej kwoty	11,8	21,6	49,0	17,6	100
od 10 do 15 wnioskowanej kwoty	6,0	38,5	35,0	20,5	100
od 15 do 20 wnioskowanej kwoty	3,6	25,0	50,0	21,4	100
powyżej 20 wnioskowanej kwoty	–	–	66,7	33,3	100
inne	33,3	–	16,7	1,2	100
ogółem	19,6	26,7	35,4	18,3	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Wśród wszystkich badanych jednostek 55 proc. korzystała z funduszy unijnych. Najchętniej projekty unijne realizowały przedsiębiorstwa z woj. mazowieckiego i świętokrzyskiego, a następnie podlaskiego oraz dolnośląskiego (odpowiednio ok. 31, 29, 23 i 15 proc.). Uwzględniając podstawowy sektor działalności firmy stwierdzono, że wystąpiły znaczące dysproporcje pomiędzy przedsiębiorcami z sektora produkcji, usług oraz handlu (odpowiedzi mieściły się w granicach 28-32 proc.).

Pewne zależności pomiędzy zainteresowaniem tą formą wsparcia można także dostrzec w cechach osobowych respondentów. Prawie 2-krotnie częściej to mężczyźni realizowali przedsięwzięcia unijne. Wzrost zainteresowania pozyskiwaniem środków na rozwój firmy wzrastał z wiekiem badanych (z wyjątkiem tych powyżej 50 roku życia).

Najwięcej przedsięwzięć inwestycyjnych zrealizowano w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych (41 proc.), a następnie Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (ok. 34 proc.), w dalszej kolejności był to Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (ok. 20 proc.). Najczęściej przedsiębiorcy korzystali z RPO, a jako główny cel pozyskiwania środków unijnych wskazali podnoszenie kwalifikacji pracowników. Wśród głównych przyczyn ubiegania się o środki unijne wymieniano na pierwszym miejscu podnoszenie kwalifikacji pracowników poprzez np. szkolenia – 16 proc., nowe inwestycje – 12,5 proc., modernizacje/remonty – 8 proc., inwestycje w środki trwałe – 9,6 proc. Wszystkie wymienione przez respondentów powody bezpośrednio przyczyniają się do rozwoju regionów, ponieważ tworzą popyt na nowe usługi, np. w zakresie przeprowadzanych modernizacji czy remontów, przez co mogą wpływać na tworzenie nowych miejsc pracy w innych przedsiębiorstwach, a więc również na poprawę sytuacji danego województwa.

W charakterystyce projektów realizowanych przez przedsiębiorstwa ważnym zagadnieniem są motywy ubiegania się o środki unijne. Respondenci wymieniali więcej niż jedną kategorię. Dominującą rolę w ocenie badanych odegrał aspekt finansowy – oczekiwano przede wszystkim wzrostu przychodów ze sprzedaży (ok. 45 proc. wskazań). Na oczekiwania dotyczące wzrostu konkurencyjności firmy i jej szybszy rozwój wskazało odpowiednio 38 i 32 proc. Interesujące jest także to, że w wielu przypadkach przyczyną ubiegania się o fundusze unijne była namowa kolegów (37 proc.) lub firmy konsultingowej (35 proc.), która jednocześnie pomogła w sformułowaniu odpowiedniego wniosku. Niepokojące jest, że zaledwie ok. 15 proc. podało jako ważną przyczynę chęć utworzenia nowych miejsc pracy. Trzeba także wspomnieć, że opieranie rozwoju swojego przedsiębiorstwa tylko na pozyskiwaniu środków unijnych jest dość ryzykowne, gdyż nawet najlepsze projekty mogą nie doczekać się realizacji. Natomiast bardzo zastrzone wymagania, co do sprawozdawczości z realizowanych inwestycji, niosą za sobą niebezpieczeństwo zwrotu otrzymanego dofinansowania.

Wśród przyczyn nie ubiegania się o środki unijne respondenci wymienili przede wszystkim wysoki stopień skomplikowanych i czasochłonnych procedur (38 proc.) i co się z tym wiąże bezpośrednio – nieumiejętność samodzielnego wypełnienia wniosku (27 proc.). Znacznie rzadziej wskazywano na niestabilną sytuację na rynku czy mały popyt na dobra lub usługi.

Uzyskane efekty programów unijnych

Rozkład opinii badanych w tej kwestii był zróżnicowany. Zdecydowanie najczęściej – 28 proc., wymieniano wzrost kwalifikacji osób biorących udział w projekcie. Następnie wskazywano efekty, których udział mieścił się w granicach

21-24 proc., tj. pozyskiwanie nowych partnerów biznesowych, unowocześnienie środków trwałych, wzrost konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstwa czy powstanie nowej oferty produktowej. Dość niepokojąco wygląda współpraca przedsiębiorstw z jednostkami naukowymi – ten rodzaj efektu wskazało zaledwie 4 proc.

W kontekście tej tematyki zapytano przedsiębiorstwa korzystające ze środków unijnych, czy zrealizowałyby swoje przedsięwzięcia w przypadku, gdyby ich firma nie pozyskała dofinansowania (*efekt dead-weight*). Otóż 15 proc. badanych przedsiębiorstw stwierdziła, że mimo braku środków unijnych przedsięwzięcie zostałyby zrealizowane w całości, a prawie $\frac{3}{4}$ ankietowanych, że zamierzone działania zostałyby przeprowadzone częściowo lub w mniejszym zakresie. Zaledwie w przypadku 12,5 proc. badanych projekt nie miałby żadnych szans na realizację. Niepokojące jest to, że efekty wsparcia zostałyby osiągnięte bez względu na wsparcie unijne w takim samym lub mniejszym zakresie łącznie w ponad 87 proc. badanych jednostek. Można zatem przypuszczać, że wystąpił efekt tzw. jałowej straty, w wyniku którego może zachodzić zjawisko wy-

pierania środków prywatnych środkami publicznymi, więc takie same efekty uzyskano by przy pomocy zwrotnego wsparcia dla przedsiębiorstw.

Uzyskane przez przedsiębiorstwa efekty pozwalają określić wpływ wykorzystania funduszy unijnych na rozwój regionów. W zasadzie prawie każdy z uzyskanych rezultatów pośrednio lub bezpośrednio przyczynia się do rozwoju poszczególnych obszarów Polski. Efekty, takie jak np. powstawanie nowych produktów czy usług, pozyskiwanie nowych rynków zbytu, ochrona środowiska czy podwyższanie kwalifikacji pracowników, mają wpływ nie tylko na rozwój tych firm, które skorzystały z funduszy unijnych, ale także na rozwój całego regionu.

Jednak dokładna ocena wpływu wykorzystania funduszy unijnych przez przedsiębiorstwa nie jest łatwa. Informacje uzyskane od badanych przedsiębiorstw pozwalają stwierdzić, że wdrażane przez nie nowe inwestycje czy usługi kreują potrzebę korzystania z usług innych firm, które nie ubiegały się o środki unijne. Pozostaje kwestia sposobu pomiaru takich powiązań i efektów oraz ocena ich trwałości. Większość analiz dotyczących oddziaływania funduszy unijnych na gospodarkę koncentruje się na badaniu ich

Tablica 5 Rodzaje uzyskanych efektów w przedsiębiorstwach (w %)

Kategorie odpowiedzi	w %
podniesienie kwalifikacji osób zaangażowanych w realizację projektu	28,1
wzrost konkurencyjności firmy na rynku	24,1
pozyskano nowych partnerów biznesowych	22,9
unowocześniono środki trwałe	22,1
podniesiono poziom innowacyjności przedsiębiorstwa	22,1
poprawiła się oferta produktowa lub powstał nowy produkt	21,3
podniesiono wydajność pracy, np. poprzez szkolenia	19,5
utrzymano zatrudnienie (gdyby nie środki z UE konieczna byłaby redukcja)	13,1
powstała nowa usługa lub unowocześniono już istniejącą	12,0
utworzono nowe miejsca pracy	11,6
wzrost przychodów firmy	10,6
pozyskano zagraniczne rynki zbytu	8,0
zwiększyło się dostosowanie firmy do wymogów ochrony środowiska	4,4
wzrost współpracy firmy z jednostkami naukowymi lub zakupiono badania B+R	4,0
inne	0,4

Uwaga: dane nie sumują się do 100 proc., gdyż badani mogli wybrać więcej niż jedną kategorię odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

makroekonomicznych efektów i wykonywana jest przy pomocy modeli ekonometrycznych (np. HERMIN). Wskazują one pozytywny wpływ na gospodarkę danego regionu poprzez oddziaływanie na główne wskaźniki makroekonomiczne, np.: dynamikę PKB, tempo wzrostu nakładów brutto na środki trwałe, wzrost zatrudnienia a tym samym spadek stopy bezrobocia. Zdecydowanie w tym obszarze brakuje badań na poziomie mikroekonomicznym.

Identyfikacja problemów oraz proponowane kierunki zmian

Badani przedsiębiorcy bardzo chętnie wypowiadali się na tematy dotyczące barier i ograniczeń, z jakimi się spotkali w trakcie realizacji przedsięwzięć współfinansowanych ze środków unijnych. Respondenci mogli wskazywać dowolną liczbę barier – najczęściej wskazywano na bariery ekonomiczno-finansowe (2530 wskazań) oraz społeczne (2166 wskazań), najrzadziej natomiast na administracyjno-prawne (1497 wskazań). Wśród barier ekonomiczno-finansowych najczęściej wymieniano: wysokie opłaty dla firm prywatnych pomagających w tworzeniu i rozliczaniu wniosków z wykorzystaniem funduszy unijnych, trudności z uzyskaniem kredytu, niedoszacowanie kosztów projektu czy też wysokie koszty związane z zatrudnieniem nowych pracowników. Zdecydowanie rzadziej wymieniano problemy z rentownością firmy czy też opóźnienia w realizacji płatności, co utrudnia proces planowania wydatków. Z kolei najczęściej wymieniane przez badanych bariery społeczne to: zbyt duża czasochłonność samej procedury oraz niewydolność systemu, co się przekłada na wielomiesięczne oczekiwanie na decyzje. Utrudnienia o charakterze społecznym kierowano przede wszystkim pod adresem urzędników w odniesieniu do ich kwalifikacji oraz wiedzy. Bariery społeczną, którą warto wskazać jest obawa,

że przedsięwzięcie się nie powiedzie (ok. 34 proc.) i może ona być uwarunkowana różnymi przyczynami np. niechęcią do podejmowania jakichkolwiek inwestycji, obawą przed kontrolami czy też brakiem wsparcia swoich pomysłów ze strony najbliższych. Wśród utrudnień administracyjno-prawnych znacząca liczba wskazań dotyczy niejednolitej interpretacji przepisów, co pozwala na różnorodne decyzje i zwalnia urzędników z odpowiedzialności za udzielanie błędnych informacji. Zaproponowano także wprowadzenie odpowiedzialności urzędnika za czyny lub słowa.

Przedmiotem przeprowadzonego badania ankietowego było także wskazanie oczekiwanych przez respondentów zmian w okresie programowania 2014-2020. Przedsiębiorcy bardzo chętnie wskazywali na obszary, które ich zdaniem należałoby udoskonalić. Na pierwszym miejscu wymieniano udogodnienia administracyjne, w tym przede wszystkim uproszczenie formularzy o dofinansowanie przedsięwzięć unijnych, zmniejszenie liczby wymaganych załączników, przynajmniej na etapie samego konkursu. Dość ciekawą propozycją było uzależnienie wynagrodzenia urzędników od liczby realizowanych przez firmy projektów.

Zakończenie

Na podstawie zebranego materiału określono skłonność przedsiębiorstw do podejmowania inwestycji, która jest uzależniona od kondycji ekonomicznej przedsiębiorstwa – im jest ona lepsza, tym chętniej planowane są inwestycje. W obszarze preferencji respondentów co do sposobu finansowania swoich przedsięwzięć dominowały środki własne, ale wskazywano także w dużej mierze na środki unijne. Należy zauważyć, że respondenci dostrzegają potrzebę rozwoju własnych firm lub tych, w których pracują, jednak współfinansowania unijnego nie postrzegają w kategoriach zewnętrznego źródła pozyskiwania

środków finansowych. Badanych pytano także, skąd uzyskali informację o takiej możliwości finansowania swoich inwestycji oraz czy zrobili to samodzielnie, czy też posiłkowali się firmami zewnętrznymi. Okazało się, że w zdecydowanej większości korzystali oni z pomocy zewnętrznej, chociaż jej zakres był zróżnicowany i uzależniony np. od rodzaju województwa, w którym firma prowadzi działalność. Wśród najważniejszych przyczyn ubiegania się o pomoc unijną wskazywano na chęć zwiększenia zysków firmy, a uzyskiwane efekty wynikające z uczestnictwa w programach unijnych były różne – tab. 5. Pozwalają one także stwierdzić, że firmy, które korzystały ze wsparcia unijnego, poprzez rozwijanie np. własnych ofert czy

wdrażanie inwestycji, korzystały z usług innych firm nieobjętych wsparciem unijnym. Sektor przedsiębiorstw w Polsce, zwłaszcza tych zaliczanych do MŚP, jest motorem rozwoju gospodarki, a zatem jego wspieranie jest konieczne i uzasadnione. Można stwierdzić, że uzyskane przez przedsiębiorstwa środki finansowe z programów unijnych przyczyniły się do ich rozwoju.

Badanie wskazało także na różne problemy i utrudnienia, z jakimi spotkały się przedsiębiorstwa w trakcie realizacji swoich inwestycji współfinansowanych ze środków unijnych, wskazując na obszary, które w ich opinii wymagają wprowadzenia zmian i odnoszą się one głównie do barier ekonomiczno-finansowych.

Bibliografia:

1. *Analiza i ocena kierunków wsparcia udzielonego w ramach Działania 1.1. RPOWŚ 2007-2013*, www.ewaluacja.gov.pl.
2. *Analiza wniosków złożonych w ramach dwóch konkursów do Działania 1.5 „Rozwój przedsiębiorczości” Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego 2007-2013*, www.ewaluacja.gov.pl.
3. *Analiza wsparcia udzielonego przedsiębiorcom w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego 2007-2013 w latach 2007-2011*, www.rpo.mazovia.pl
4. *Badanie stopnia realizacji wskaźników celu głównego Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego 2007-2013 za pomocą modelu HERMIN oraz z wcześniejszej perspektywy finansowej*, www.ewaluacja.gov.pl.
5. Bradley J., Zaleski J. [2003], *Ocena wpływu Narodowego Planu Rozwoju Polski na lata 2004-2006 na gospodarkę przy zastosowaniu modelu HERMIN*, „Gospodarka Narodowa”, nr 7-8.
6. *Ocena przy pomocy modelu HERMIN efektu makroekonomicznego wpływu środków EFRR wraz ze środkami współfinansowania, na gospodarkę Wielkopolski, w ramach WRPO na lata 2007-2013*, www.ewaluacja.gov.pl.
7. *Ocena realizacji celów RPO WP w roku 2008 za pomocą modelu HERMIN*, www.ewaluacja.gov.pl.
8. *Ocena skuteczności działania funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, które otrzymały dofinansowanie w ramach RPOWŚ 2007-2013*, www.ewaluacja.gov.pl.
9. *Ocena wpływu wdrażania instrumentów inżynierii finansowej na gospodarkę regionu*, www.ewaluacja.gov.pl.
10. *Oszacowanie wartości wskaźników odzwierciedlających cele Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego 2007-2013 przy użyciu modelu makroekonomicznego HERMIN*, www.ewaluacja.gov.pl.
11. *Wyznaczenie modelem HERMIN wartości wskaźnika głównego RPO WZ dla lat 2011, 2012 oraz szacowanej realizacji na lata 2013 i 2015*, www.ewaluacja.gov.pl.