

Zakrojony na szeroką skalę program dotacyjny, finansowany głównie ze środków UE spotkał się z szeroką akceptacją i pozytywnym przyjęciem polskiego społeczeństwa. Liczba beneficjentów, którym przyznano wsparcie w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Innowacyjna Gospodarka oraz Rozwój Polski Wschodniej przekroczyła ogółem 8,5 tys., zaś wartość przyznanych dotacji sięgnęła ponad 9,8 mld zł.

Polacy środki unijne wykorzystują przede wszystkim na wdrażanie nowych technologii lub rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej. Możliwość otrzymania dofinansowania z UE wygenerowała także nową grupę wyspecjalizowanych firm, których działalność biznesowa skoncentrowana jest na pomocy i doradztwie w zakresie pozyskiwania funduszy unijnych.

W 2010 roku dzięki środkom unijnym zarejestrowano ogółem w Polsce 6,5 tys. nowych firm. Większość z nich powstała w oparciu o nowoczesne technologie, które w ramach programów dotacyjnych wdrażane są także w firmach z wieloletnim doświadczeniem. Nacisk, jaki polski rząd kładzie na wzrost innowacyjności gospodarki przełożył się na gwałtowny skok pozycji naszego kraju w międzynarodowym rankingu konkurencyjności o dwanaście oczek w górę. Oznacza to, że polskie firmy, mające ambicję stać się znaczącym graczem na międzynarodowym rynku i równorzędnym partnerem dla zachodnich przedsiębiorstw nareszcie zyskały realną szansę i konkretne wsparcie na zrealizowanie tego postulat.

Dzięki zakrojonemu na szeroką skalę programowi dotacyjnemu w Polsce, oprócz przemian zachodzących w funkcjonujących przedsiębiorstwach i powstaniu tysięcy nowych, doszło do wykształcenia się nowej grupy wyspecjalizowanych firm, których podstawową działalnością jest doradztwo i oferowanie fachowej pomocy w procesie pozyskiwania funduszy z UE. Ich obecność uzasadnia ogromna konkurencja i długa kolejka kandydatów po fundusze unijne, a także skomplikowana i często wysoce biurokratyczna procedura poprzedzająca uzyskanie upragnionej dotacji. Firmy doradcze rozliczają się ze swoimi klientami z reguły w formie tzw. success fee, czyli premii od sukcesu, wypłacanej dopiero po przyznaniu dotacji.

Przed złożeniem wniosku o dofinansowanie najczęściej pobierana jest także opłata wstępna za przygotowanie wymaganych dokumentów aplikacyjnych w tym zestawień i sprawozdań finansowych. Liczba klientów i powodzenie na dotacyjnym rynku jest proporcjonalne do liczby pozytywnie rozstrzygniętych wniosków.

Innowacyjnym sposobem na wykorzystanie środków unijnych jest uczynienie z nich karty przetargowej wyróżniającej firmę wśród konkurencji i jednocześnie wspierającej sprzedaż własnej oferty produktowo- usługowej. Taki użytek z dotacji uczyniła warszawska spółka INFOSYSTEMS, która pozyskuje dla swoich klientów środki finansowe na wdrożenie inwestycji na rynku poligraficznym i opakowaniowym, w tym m. in. na innowacyjne rozwiązania IT, których jest twórcą i dystrybutorem. Powołany w tym celu Departament Funduszy Europejskich pozyskał dla klientów spółki ponad 166 mln zł dotacji

- Pozyskiwanie dotacji to długotrwały i czasochłonny proces wymagający specjalistycznej wiedzy oraz doświadczenia, którego często brakuje firmom skoncentrowanym na działalności w zakresie własnej branży - zauważa Mariusz Sosnowski, prezes zarządu INFOSYSTEMS - Tym bardziej, że samo prawidłowe wypełnienie dokumentów zgodnie z wytycznymi np. PARP stanowi zaledwie aspekt formalny całego przedsięwzięcia. Aby uzyskać pozytywny rezultat końcowy należy przedstawić spójny plan, który będzie gwarantował stuprocentowe wykorzystanie środków i optymalne rezultaty oraz spełniał wysokie kryteria merytoryczne, odnoszące się np. do zastosowania innowacyjnych rozwiązań, prac B+R, patentów oraz nowoczesnej wiedzy technicznej. Warto więc takie zadanie powierzyć specjalistom, których profesjonalizm wydatnie zwiększy nasze szanse na pozytywną ocenę wniosku i akceptację przedstawionego projektu do dofinansowania – wyjaśnia Sosnowski. Ostatni sukces DFE to pozyskanie w grudniu ubiegłego roku ponad 7 mln zł dotacji dla sześciu łódzkich przedsiębiorstw z branży poligraficznej, opakowaniowej i odlewniczej.

Liczba składanych wniosków, wartość wykorzystanego dofinansowania oraz nieustanne zainteresowanie usługami doradczymi potwierdzają słuszność wprowadzenia programu dotacyjnego w Polsce. Jest to także dowód na to, że potrafimy wykorzystać daną nam szansę. Tym, co dodatkowo motywuje polskich przedsiębiorców jest fakt, że w

przyszłości pozyskanie dofinansowania z funduszy unijnych może wiązać się z koniecznością dużo większego zaangażowania finansowego ze strony zainteresowanych firm.

Baddog PR