

ПРЕДСТАВЛЯВАТ ЛИ СТРУКТУРНИТЕ ФОНДОВЕ РЕАЛНА ВЪЗМОЖНОСТ ЗА БЪЛГАРСКИЯ БИЗНЕС?

Мартин Петков, Консулто България

Резюме: Преглед на основните възможности за получаване на безвъзмездно финансиране от българските предприятия. Анализ на условията, в които бизнесът трябва да действа при подготовката и управлението на своите проекти. Разглеждане на съществуващи проблеми и тенденции за развитие.

В период, който се определя като време на финансова криза, все по-често започнаха да се изразяват становища, че **европейските фондове** могат да се превърнат в **спасителен пояс за българския бизнес**. Но **дали това наистина е така?** Доколко програмите, насочени към предприятията са адекватни на нуждите и възможностите им и доколко самият бизнес е способен да подходи с разбиране към съществуващите възможности за финансиране?

Към момента основен източник на европейски средства за българските предприятия са Оперативна програма “Конкурентоспособност” и в по-малка степен Оперативна програма “Човешки ресурси”. За съжаление обаче те също са част от общата нерадостна картина, свързана с управлението на Структурните фондове у нас. Поради което наистина стои въпросът – **представяват ли тези пари реална възможност за българския бизнес?**

По-бързо оценяване на проектите – добро пожелание или нов капан?

Едно от основните оплаквания по европейските програми винаги е било бавният оценителен процес. Ето защо, на пръв поглед изглежда като положителна стъпка въвеждането на тримесечен срок за извършването на оценка на подадените проекти. Но дали това наистина е така?

Всъщност този срок е инструктивен за администрацията и тя винаги би могла да го “наруши”. В същото време тримесечният срок се превърна в удобно извинение за администрацията да отхвърля проекти и за най-дребни чисто административни грешки. Оправданието е, че няма време да се изискват допълнително документи от кандидатите. При това положение един добър проект би могъл да бъде отхвърлен, просто защото например е пропуснато да се приложи копие от неговия БУЛСТАТ номер.

В допълнение тенденцията да се отхвърлят проекти за най-малката неточност е съпроводена и от тенденцията да се поставят цял куп изисквания към кандидатите за номериране, подпечатване, подписване, подвързване и т.н. на

всяка страница от проектното предложение. Това, че кандидатът си е подписал всяка страница всъщност не му гарантира абсолютно нищо. Ако някой му загуби въпросната страница, кандидатът няма как да докаже, че я е бил приложил подписана. А в същото време неподписването може да се използва като основание за отхвърляне на проекта.

Тримесечният срок за оценка не държи сметка и за друго обстоятелство. Вече могат да се дадат конкретни примери, от които се вижда, че по една схема се подават 100 проекта, по друга – 500, а по трета – 1000. И всяка от тези схеми трябва да бъде оценена в тримесечен срок. Т.е. независимо от броя и сложността на проектите, оценката винаги ще продължава три месеца, което подсказва, че бързината ще бъде за сметка на качеството.

Но дори и тази бързина може да се окаже измамна – три месеца е срокът за оценка; след което резултатите от оценката подлежат на контрол, утвърждаване, може би дори връщане за преразглеждане. Т.е. от подаването на проекта до сключването на договор най-често отново ще минава поне около половин година, а често вероятно и повече.

Вече е налице и конкретен пример и то точно по ОП “Човешки ресурси”, където проекти се приемаха на сесии и оценяването им наистина се случва в рамките на около три месеца. Въпреки това и до този момент не са стартирали нито проектите, подадени на миналогодишната юлска сесия, нито тези, подадени на септемврийската сесия.

Може ли предприятието да прецени какви са шансовете му за успех?

Един от най-честите въпроси, които задават предприятията, интересувани се от европейско финансиране е какви са техните шансове да спечелят? Още по-добре би било, ако някой им даде и “гаранция”, че ще спечелят. Но ако оставим въпросните “гаранции” настрана, ще установим, че шансовете за успех не биха могли да се изчислят дори приблизително.

Защо? Защото **методиката за оценка е в голямата си част неясна, субективна и непрозрачна**. Би следвало **предприятието да може предварително да изчисли своя резултат** и на тази база да преценява, дали да кандидатства за европари или не. Нещо повече – методиката за оценка наистина трябва да бъде такава, че полученият впоследствие резултат действително да съвпада с предварително изчисления. И ако това бъде постигнато, на практика ще се създаде реална антикорупционна среда. Подобен вариант е не само пожелателен, той работи в съседна Гърция и до голяма степен предотвратява оказването на нерегламентиран натиск върху тези, които са ангажирани с оценката.

Съответстват ли схемите, насочени към бизнеса на реалните условия, в които той функционира?

В периода 2007 – 2009 година стартираха няколко схеми, насочени към предприятията в страната. Те се отличаваха наистина с висока степен на “либералност”, изразяваща се обаче в следното:

От една страна даваха възможност един кандидат да получи финансиране в размер на 1-2 млн. лева. От друга страна по тях можеха да кандидатстват изключително широк кръг фирми, както като тип дейност, така и като мащаб. И досега в едни и същи схеми се съревновават предприятия, чиито годишен оборот варира от 200 000 до 20 милиона лева. Пак в едни и същи схеми се кандидатства за безвъзмездна помощ от 50 000 до 2 милиона лева. По този начин, еднакво се третират и най-големите и най-малките фирми и проекти. Подход, който наистина е либерален, но не отчита по никакъв начин това кой с кого се състезава, нито диференцира процедурите, които трябва да се спазват - и за най-малките, и за най-големите проекти те са еднакви.

Размерът на компанията е едно от основните неща, които се преценяват при кандидатстването по европейски програми. Най-често съществува изискване фирмата да бъде **малко или средно предприятие**. За целта се взимат под внимание всички свързани дружества на кандидата. В същото време при оценката на неговия финансов капацитет досега винаги се преценява само финансовата история на самия кандидат. А по-логично би било отново да се взимат под внимание и свързаните фирми на предприятието. Защото се получава така, че **свързаността се проверява само тогава, когато това може да бъде в ущърб на фирмата**, но не и тогава, когато може да й бъде от полза. А в края на краищата въпросната компания, която има свързани дружества, реално функционира на пазара съвместно с тях, а не като някакъв изолиран субект.

Предприятията съществуват в динамична среда, която до голяма степен предопределя тяхното развитие. Това често налага **дадена дейност да се раздели между няколко юридически лица**, при които едно от тях е натоварено с производство на дадена стока, друго – с нейното разпространение и така нататък. Често такъв тип кандидати (т.е. реално работещи структури) не биха могли да кандидатстват и да спечелят, например защото допустим кандидат ще бъде дружеството-производител, а високи финансови показатели ще има дружеството – търговец.

До този момент подобни специфики не се отчитат от схемите за безвъзмездна помощ, поради което **с най-голям шанс са предприятията, отличаващи се с относителна опростеност на дейността си**, както като организационна структура, така и като отрасъл, в който оперират. Това важи, както за ОП “Конкурентоспособност”, така и за ОП “Човешки ресурси”. Конкретен пример е Агенцията по заетостта, която отпуска средства за квалификация на фирмения персонал, но с ограничението, че на един обучаем се полагат не повече от 900 лева. По този начин се пресича възможността за каквото и да било скъпоструващо, но реално полезно и качествено обучение за бизнеса. Разбира се в рамките на 900-1000 лева също могат да се направят полезни обучения, но това ще бъдат най-

често случаи на предприятия с голям брой наети лица, които търсят някакъв стандартен курс, предлаган от централите за професионално обучение.

Предоставя ли се навременно информация на бизнеса?

Този въпрос може да бъде илюстриран с едни от последните схеми за 2008г., обявени почти едновременно по няколко оперативни програми. Документите за кандидатстване бяха публикувани през месец октомври, а крайният срок за подаване на проекти беше 6 -12 януари. Какво се случи през този период? През първите два месеца предприятията се ориентираха, научаваха, запознаваха се с възможностите за кандидатстване, а самите проекти бяха готвени с много коледно и новогодишно настроение между 15 декември и 10 януари.

В случая може да се говори просто за лошо съвпадение. Но **Оперативните програми работят вече трета година** и е крайно време да се създаде добрата практика (за която има съвсем малко примери): **Документите за кандидатстване да се публикуват предварително**, например през месец януари; след това да има тримесечен период, в който кандидатите да могат да се запознаят с тях, но не и да подават проекти; чак след това съответната схема да се "отваря" и да тече тримесечен период за кандидатстване.

По този начин ще могат да се готвят по-качествени проекти, ще се спестят част от инфарктните моменти по подаване на проекти в последния момент и ще могат своевременно да се отстраняват допуснати грешки в публикуваната документация.

По подобен начин стоят нещата и със съпътстващите всяка процедура сесии за въпроси и отговори. При тримесечен срок за кандидатстване често **отговор на зададен въпрос се чака 45 дни**. Това на практика представлява отказ от даване на отговор и често **обезсмисля самото кандидатстване**.

Ще се промени ли нещо през 2009г.?

Заклучението на този етап е, че възможностите за българския бизнес далеч не са толкова големи и **да се разчита основно и предимно на европейските фондове е до голяма степен – илюзия**.

Получаването на европейско финансиране често се спъва от чисто технически и административни проблеми. В същото време това се случва на фона на масовото впечатление (вътрешно и международно) за ширеща се и повсеместна корупция. Обстоятелство, което допълнително отблъсква "коректните" предприятия от търсенето на този вид подкрепа.

Нормативната база, свързана с европейските фондове, вече четвърта година продължава да се създава и поправя **на парче**. Основните въпроси и досега се уреждат от постановления на Министерски съвет, вместо да бъде приет закон, който цялостно да урежда процедурите по предоставяне и управление на средства

от ЕС. В същото време пък само за няколко месеца бе написан и приет закон за предотвратяване на конфликта на интереси, който по всичко личи, че ще се окаже мъртвороден.

Все още се води борба и за спасяването на акредитациите на две Изпълнителни агенции по Програма ФАР, без да се отчита, че Програма ФАР вече е в миналото, докато **Структурните фондове са настояще и проблемът с административния капацитет там е идентичен.** Единствената причина, поради която в момента Европейската комисия не ни критикува активно на тема Структурни фондове е тази, че **досега България не е поискала (и съответно не е получила) средства** от тези фондове. Това беше заложено като **послание в доклада на ЕК от юли 2008г.**, но очевидно то е останало незабелязано на фона на другите далеч по-остри критики. Послание, което вероятно ще остане незабелязано и през тази година в контекста на предстоящите избори и обичайно следващите ги кадрови промени.

Вече има индикации, че по две от оперативните програми (Околна среда и Транспорт) финансирането от ЕС може да бъде проблем. Също така досега официално не е потвърдено наличието на капацитет в нито една структура, управляваща средства от фондовете. Включително и в тези, които към момента са обявени за отличници по усвояване. **Защото за усвоени пари и за успехи можем да говорим чак тогава, когато Европейската комисия започне да превежда средства към България.** А към момента, редица от т. нар. одобрени европейски проекти предизвикват недоумение и учудване дори и у нас – както като съдържание, така и като начин, по който се реализират.

Последното обаче също би трябвало да направи **българският бизнес по-предпазлив в очакванията му за подкрепа** от страна на европейските фондове.