

Co zrobić, aby napisać dobry unijny projekt

Przygotowanie dobrego projektu w ramach programów pomocowych UE przez przedsiębiorcę wymaga dużego wysiłku, cierpliwości i konsekwencji. Na drodze po dofinansowanie przedsiębiorca może natknąć się na wiele pułapek i przeszkód. Przede wszystkim napotkają je ci, którzy nie mają doświadczenia w korzystaniu z funduszy UE oraz niewystarczająco dogłębnie zapoznali się z dokumentacją konkursową i programami operacyjnymi na lata 2007-2013. W perspektywie finansowej 2007-2013 małe i średnie przedsiębiorstwa mogą ubiegać się o wsparcie na inwestycje w ramach regionalnych programów operacyjnych poszczególnych województw, a także działania 4.2 i 4.4 programu Innowacyjna Gospodarka. Duże firmy mają możliwość ubiegania się o dofinansowanie w ramach programów operacyjnych Innowacyjna Gospodarka oraz Infrastruktura i Środowisko. Wszyscy przedsiębiorcy mogą skorzystać także ze środków programu Kapitał Ludzki w zakresie szkoleń pracowników: przy czym wsparcie zostało tak zaprogramowane, aby trafiło głównie do małych i średnich przedsiębiorstw. Co do zasady, wsparcie na projekty inwestycyjne o wartości do 8 mln zł jest przyznawane w ramach 16 programów regionalnych, natomiast projekty o wyższej wartości wspierane są w ramach programów ogólnokrajowych.

Pierwszą pułapką czyhającą na przedsiębiorcę jest zbyt późne rozpoczęcie prac przygotowawczych związanych z projektem. Żeby przygotować dobry projekt trzeba mieć przemyślany, dobry pomysł na inwestycję. Im więcej czasu wnioskodawca poświęci na przygotowanie projektu, tym większą ma szansę na uzyskanie dofinansowania. Ci przedsiębiorcy, którzy ubiegali się już o środki unijne wiedzą, ile wątpliwości i pytań pojawia się w trakcie przygotowywania szczegółów projektu. Sama koncepcja i chęć pozyskania środków nie wystarczy do osiągnięcia sukcesu. Proces przygotowania wniosku rozpoczyna się od wnikliwej analizy przedsiębiorstwa. Przeprowadzenie analizy SWOT, czyli identyfikacja mocnych i słabych stron prowadzonego biznesu powinno być wsparte szeroką gamą pomysłów tworzących długoterminową strategię rozwoju firmy. Ponadto analiza ma na celu zaplanowanie odpowiednich zasobów ludzkich jak i finansowych, które warunkują powodzenie inwestycji. Kiedy przedsiębiorca ustali już wszystkie powyższe elementy czeka na niego kolejna pułapka: dobór właściwego programu pomocowego. Trudność tego etapu projektu polega na odpowiednim zweryfikowaniu zgodności celów programu, działania lub nawet poddziałania z celami inwestycji. Im wcześniej to zrobi, tym łatwiej będzie mu

dopasować inwestycje we wstępnej fazie planowania do najbardziej odpowiadających źródeł wsparcia.

Trudności z przygotowaniem wniosku nie kończą się niestety na etapie pomysłu na inwestycję. W rzeczywistości tutaj dopiero zaczynają się mnożyć. Aby dobrze przygotować wniosek należy przeanalizować treść dostępnych programów operacyjnych, uszczegółowień opisów priorytetów, kryteriów dostępu, wytycznych dotyczących kwalifikowalności (zasadności) wydatków, pomocy publicznej, oceny oddziaływania na środowisko, opisów kryteriów oceny formalnej i merytorycznej i wreszcie regulaminów konkretnych naborów wniosków oraz instrukcji wypełniania dokumentów aplikacyjnych. Bez tej szczegółowej wiedzy przedsiębiorca naraża się na ryzyko wyboru niewłaściwego programu dla sfinansowania planowanej inwestycji, nie mówiąc już o kwalifikowalności samego przedmiotu inwestycji. Stopniowe zapoznawanie się z dokumentami ogólnymi a następnie kolejnymi opisującymi dokładniej poszczególne zagadnienia związane z zasadami ubiegania się o wsparcie ze środków UE pozwolą zidentyfikować kwestie wymagające dalszych wyjaśnień oraz oswoić się ze specyficzną terminologią stosowaną w ramach programów pomocowych.

W części technicznej przygotowania wniosku ukrytych jest najwięcej pułapek. Na przykład istnieje wiele parametrów decydujących o intensywności pomocy (stopniu dofinansowania inwestycji). Może ona wynieść od 30 do 70 proc. w zależności od województwa, w jakim zlokalizowane będzie dane przedsięwzięcie oraz w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. Każda firma zalicza się do jednej z 4 grup: mikro, małego, średniego oraz dużego przedsiębiorstwa. Pułapką dla przedsiębiorcy jest sposób definiowania wielkości przedsiębiorstwa. Brana jest pod uwagę nie tylko liczba zatrudnionych pracowników i obrót (bilans) roczny przedsiębiorstwa, ale także liczba zatrudnionych pracowników w przedsiębiorstwach powiązanych kapitałowo bądź będących partnerami. Może to zmienić całkowicie przypisanie danego przedsiębiorstwa do określonej wielkości (zawsze w kierunku jej zwiększenia).

Przedsiębiorca chcący skorzystać z funduszy UE musi również pamiętać, że w obecnym okresie programowania (lata 2007-2013) w odniesieniu do wsparcia dla przedsiębiorców główny nacisk kładzie się na promocję i wspieranie zwiększania konkurencyjności gospodarki poprzez zwiększanie innowacyjności w przedsiębiorstwach. Innowacje mogą dotyczyć technologii (produktów, procesów), nowych usług, innowacji marketingowych. To przesądza o rodzajach inwestycji, które mogą uzyskać wsparcie ze środków programów

pomocowych. Projekt zawsze musi przyczyniać się do wprowadzenia innowacji. O ile w programach regionalnych kryteria innowacyjności są nieco łagodniejsze, o tyle w ramach programów ogólnokrajowych wspiera się innowacyjność na poziomie światowym. Na przykład w ramach działania 4.4 PO Innowacyjna Gospodarka projekty dotyczące nowych technologii muszą dotyczyć technologii, które są stosowane na świecie nie dłużej niż 3 lata, a ich stopień rozprzestrzenienia w branży nie jest większy niż 15 proc.

W odróżnieniu od inwestycji wykonywanych bez udziału środków UE, cele ustalane dla wszystkich projektów zgłaszanych do współfinansowania w ramach programów pomocowych muszą się przyczyniać do realizacji celów nadrzędnych programu. Te z kolei skierowane są w stronę korzyści jakie z inwestycji odniesie społeczeństwo a nie tylko biznes. Uzasadnienie związku celów projektu z celami konkretnego działania powinno być przemyślane i staranne, gdyż jest jednym z głównych kryteriów dopuszczających, podlegających ocenie pod kątem zgodności projektu z właściwym programem. Innym standardowym elementem wniosków oraz kryterium dopuszczającym jest część dotycząca wykazania zgodności planowanego przedsięwzięcia z politykami horyzontalnymi Unii Europejskiej: polityką zrównoważonego rozwoju (ochrony środowiska), polityką równości płci oraz niedyskryminacji, polityką społeczeństwa informacyjnego. Pomimo, że w niektórych programach, we wnioskach jest możliwość wyboru opcji negatywnego wpływu na realizację danej polityki horyzontalnej, żaden projekt nie powinien mieć takiego wpływu. Wpływ inwestycji powinien być co najmniej neutralny. Ponadto, aby nie popełnić błędów w uzasadnieniu zgodności należy zapoznać się przynajmniej z ogólnymi opisami tych polityk.

Ważnym elementem projektu jest zdefiniowanie wskaźników służących mierzeniu realizacji założonych celów. Określenie wskaźników produktu dla projektów inwestycyjnych nie powinno nastęrczać trudności, gdyż są to zwykle wartości obrazujące ilość konkretnych zakupionych maszyn i urządzeń, technologii, wybudowanych obiektów w toku realizacji projektu. Wskaźniki rezultatu powinny służyć mierzeniu stopnia osiągnięcia celów projektu, bezpośrednich efektów realizacji projektu, np. wdrożenie nowej technologii.

Należy ostrożnie definiować wskaźniki rezultatu. Częstym błędem jest określenie wskaźnika rezultatu, niemożliwego do zmierzenia na zakończenie realizacji projektu, np. zwiększenie udziału w rynku zbytu danego produktu. Wartość takiego wskaźnika będzie można określić po upływie pewnego czasu od zakończenia inwestycji poprzez wykonanie badania rynku. Nie mogąc określić wartości osiągniętej przez wskaźnik po zakończeniu realizacji projektu nie można będzie udowodnić zrealizowania założonego celu, czego konsekwencją może być odmowa wypłaty całości lub części wsparcia ze strony właściwej instytucji wdrażającej.

Osiągnięcie założonej wartości wskaźników w wyniku realizacji projektu jest zobowiązaniem wnioskodawcy określonym w umowie z instytucją finansującą.

Kluczowym załącznikiem do wniosku o pomoc finansową jest w przypadku przedsiębiorców biznesplan. Biznesplan jest podstawowym narzędziem do zaplanowania przedsięwzięcia, prezentacji przedsiębiorstwa i planowanej inwestycji, udowodnienia ekonomicznej efektywności i trwałości efektów jej realizacji. I tym samym przekonania oceniających, że warto projekt dofinansować. Dlatego powinien zostać wykonany profesjonalnie. Przygotowując założenia finansowe inwestycji należy uwzględnić analizę ryzyka związaną z zapewnieniem realizacji inwestycji bez uzyskania wsparcia ze środków publicznych.

Pozytywną weryfikację przejdą te projekty, które wykażą w swoich biznesplanach zachowanie płynności finansowej oraz możliwość utrzymania inwestycji przez okres do 5 lat od zakończenia projektu (w zależności od programu i wielkości przedsiębiorstwa 3 - 5 lat). W praktyce wsparcie uzyskują przedsiębiorstwa będące w bardzo dobrej kondycji finansowej, które byłyby w stanie sfinansować inwestycję bez udziału pomocy publicznej.

Przy sporządzaniu biznesplanów często popełnianie są błędy obniżające jego wiarygodność takie jak: pomijanie istotnych informacji biznesowych, nie wyróżnianie mocnych stron przedsięwzięcia, unikanie przedstawiania zagrożeń, zawyżanie przychodów, zaniżanie kosztów, zbyt wysoka rentowność, brak założeń do przyjętych wskaźników, błędy w prognozowaniu finansowym, czy skupianie się na nieistotnych szczegółach technicznych lub organizacyjnych.

Biznesplany oceniane są podczas oceny merytorycznej przez powoływanych do tego celu ekspertów, których zadaniem jest wychwycenie tych błędów. Istotną bolączką wielu projektów jest mało komunikatywny i specjalistyczny język opracowania, który nie uwzględnia faktu, że osoby oceniające niekoniecznie są ekspertami w danej branży czy technologii. W przypadku pomocy udzielanej przedsiębiorcom pomoc polega na refundacji poniesionych wydatków. Wymaga to od przedsiębiorcy zapewnienia i udowodnienia posiadania środków na sfinansowanie całości inwestycji ujętej w projekcie od początku do zakończenia jego realizacji. Przy planowaniu finansowym wskazane jest zapoznanie się ze wzorem umowy o pomoc finansową. Standardowo od wnioskodawców wymaga się ustanowienia zabezpieczenia dotyczącego dofinansowywanej inwestycji w formie weksla in blanco.

W niektórych programach regionalnych w miejsce weksla lub dodatkowo od wnioskodawców żądane są także inne kosztowne zabezpieczenia finansowe takie jak hipoteka, gwarancja bankowa lub ubezpieczeniowa, poręczenie, zastaw lub przewłaszczenie. Podraża to znacznie

koszt inwestycji tym bardziej, że zabezpieczenia muszą być utrzymane w okresie trwałości projektu, czyli w okresie 3-5 lat po jego zakończeniu. Zważywszy, że większość przedsiębiorców wykorzystuje po części do sfinansowania inwestycji kredyty, leasing lub pożyczki, także wymagające zabezpieczeń i gwarancji – to łączny koszt zabezpieczeń może podważyć sensowność inwestycji, szczególnie w przypadku małych przedsiębiorstw.

Informacje opisowe zamieszczone w biznesplanie powinny być bardzo zwięzłe i konkretne, odnoszące się do meritum zagadnienia, którego dotyczą. Ma to znaczenie zarówno ze względu na przejrzystość i czytelność dokumentu przy ocenie projektu, ale także ze względu na konieczność sporządzania formularza wniosku o pomoc finansową w formie elektronicznej przy użyciu generatora wniosków. W narzędziu tym pola przewidziane do wpisania informacji opisowych mają ograniczoną liczbę znaków możliwych do wpisania. Często formularz wniosku zawiera informacje opisowe występujące także w biznesplanie. Zbytne rozbudowywanie opisów i uzasadnień prowadzi do niemożności zachowania spójności pomiędzy odpowiadającymi sobie polami w biznesplanie i wniosku o pomoc finansową. Spójność tych zapisów jest elementem oceny dokumentacji aplikacyjnej.

Zakres niezbędnych załączników do wniosku określony jest zawsze w dokumentacji konkursowej. Należy zwracać uwagę na to, czy załączniki należy dołączyć w trakcie składania wniosku o dofinansowanie czy też dopuszczalne jest uzupełnienie ich do momentu podpisania umowy. Niektóre z załączników wymagają dłuższego okresu na ich uzyskanie: tak jest w przypadku promes kredytowych, załączników związanych z oceną oddziaływania na środowisko, pozwoleń na budowę, opinii o innowacyjności. Zwłaszcza skompletowanie dokumentów związanych z oceną oddziaływania na środowisko może być procesem długotrwałym, ze względu na możliwe wątpliwości interpretacyjne, co do zakresu niezbędnej oceny wobec braku wejścia w życie zmienionych przepisów w tym zakresie i koniecznością opierania się na skomplikowanych wytycznych i dyrektywach. Dlatego pracę nad uzyskaniem załączników należy rozpocząć jak najwcześniej przystępując do prac nad projektem, aby zdążyć je skompletować we właściwym czasie.

W większości programów operacyjnych można rozpocząć realizację inwestycji (ponosić wydatki związane z jej realizacją) po uzyskaniu informacji od instytucji oceniającej projekt, że co do zasady spełnia on kryteria formalne i nie ma przeszkód formalnych aby mógł uzyskać dofinansowanie. Zbyt wczesne rozpoczęcie ponoszenia wydatków związanych z realizacją inwestycji spowoduje jednak dyskwalifikację projektu. Należy pamiętać o przestrzeganiu w trakcie realizacji projektu kluczowych zasad wynikających z zobowiązań podjętych w dokumentacji aplikacyjnej oraz umowie zawartej z właściwą instytucją. Są nimi:

realizacja projektu zgodnie z harmonogramem, odrębna rejestracja kosztów, wydatków i przychodów związanych z projektem w informatycznym systemie księgowym, bezwzględne gromadzenie dokumentacji poświadczającej poniesione wydatki (faktury lub inne dokumenty równoważne), przestrzeganie terminów składania wniosków o płatność i sprawozdań z realizacji projektu, przestrzegania prawa zamówień publicznych w zakresie gromadzenia ofert na zakupywane towary i usługi, informowania i uzgadniania z właściwą instytucją zmian harmonogramu realizacji projektu. Niedotrzymanie tych warunków przez wnioskodawcę może spowodować zakwestionowanie kwalifikowalności poniesionych wydatków a nawet utratę prawa do otrzymania środków i konieczność zwrotu środków już otrzymanych.

Niektórzy przedsiębiorcy widząc skalę prac przygotowawczych i ilość niezbędnej do przygotowania dokumentacji rezygnują z ubiegania się o wsparcie z programów pomocowych. Pułapki czyhające na przedsiębiorców mogą wydawać się nie do pokonania, jednak o środki z funduszy unijnych bezwzględnie warto się starać. Jest to namacalna, bezzwrotna pomoc, która umożliwia szybsze niż przy użyciu jedynie własnych środków podniesienie konkurencyjności przedsiębiorstwa, wdrożenie najnowszych rozwiązań technologicznych, umocnienie wiarygodności. Ci przedsiębiorcy, którzy nie czują się na siłach, aby przygotować wnioski powinni skorzystać z usług profesjonalnych firm doradczych, co zwiększy szansę uniknięcia pułapek na drodze do uzyskania wsparcia i pomoże im w dużo prostszy sposób przygotować niezbędną dokumentację. Biznesplan jest podstawowym narzędziem do zaplanowania przedsięwzięcia, prezentacji przedsiębiorstwa i planowanej inwestycji. Wiele projektów jest napisanych zbyt specjalistycznym językiem, choć osoby oceniające niekoniecznie są ekspertami w danej branży czy technologii.

Fundusze Europejskie, Paweł Szabelak, nr 5/2008