

Finansowy dodatek do projektu

O montażach finansowych dla projektów współfinansowanych z funduszy pomocowych Unii Europejskiej napisano już wiele. Instytucje finansowe dostosowują ofertę do potrzeb beneficjentów. Tymczasem wśród przedsiębiorców często pojawiają się pytania i wątpliwości czy potencjalny beneficjent funduszy unijnych zobowiązany jest do współfinansowania projektu z komercyjnych źródeł zewnętrznych. Odpowiedź bynajmniej nie jest jednoznaczna, jeżeli przyjrzymy się bliżej warunkom wdrażania funduszy unijnych w Polsce.

Zastanawiając się nad strukturą finansowania projektów unijnych należy w pierwszej kolejności podkreślić, że funduszy unijnych nie należy postrzegać wyłącznie jako kolejnego instrumentu finansowania zewnętrznego nowych przedsięwzięć. Fundusze pomocowe powinny stanowić element zachęty do realizacji nowych i innowacyjnych przedsięwzięć oraz tworzenia i rozwoju przedsiębiorstw. Stąd zwraca się szczególną uwagę, aby fundusze nie zastępowały innych dostępnych dla przedsiębiorców źródeł finansowania przedsięwzięć. Jedną z zasad funduszy unijnych mówi, że dotacje są dla tych podmiotów, które bez unijnego wsparcia nie są w stanie zrealizować inwestycji.

Z tym większą aprobatą, mającą często swoje odzwierciedlenie w procesie oceny projektów, przyjmowane jest przez instytucje pośredniczące dobrowolne ograniczenie przez beneficjenta intensywności wsparcia poprzez zwiększenie wkładu własnego. Takie rozwiązanie wprowadził Urząd Marszałkowski Województwa Podkarpackiego w działaniu 1.1. „Wsparcie kapitałowe przedsiębiorczości. Schemat b, bezpośrednie dotacje inwestycyjne Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podkarpackiego”. Za każdy 1 proc. wkładu własnego, wyższego od wymaganego minimum, przyznawane będą dodatkowe punkty. Przy dużej popularności funduszy Unii Europejskiej i ograniczonym budżecie te kilka, w tym przypadku łatwych do uzyskania punktów może rozstrzygnąć o dostępności unijnej dotacji. Przygotowując strukturę finansowania projektu należy zatem zastanowić się czy kosztem podniesienia wkładu własnego, poprzez większe zaangażowanie kredytowe, nie zwiększymy szans naszego projektu na unijną dotację.

Jednocześnie nie należy zapominać, że unijnymi dotacjami dla przedsiębiorstw rządzi zasada refundacji, zgodnie z którą wsparcie w formie dotacji wypłacane jest beneficjentowi dopiero po zakończeniu realizacji projektu lub jego określonego etapu. Do czasu wypłaty refundacji beneficjent zobowiązany jest do zapewnienia płynności finansowej inwestycji, czyli powinien posiadać dostęp do środków finansowych na realizację przedsięwzięcia zgodnie z harmonogramem i umową o dofinansowanie. Instytucje odpowiedzialne za wdrażanie unijnych funduszy przerzucają więc tym samym na beneficjentów pełną odpowiedzialność za zapewnienie źródeł finansowania zarówno kosztów niekwalifikowanych, jak i kwalifikowanych projektu. Dzięki prawidłowemu przygotowaniu

inwestycji do realizacji, w tym od strony finansowej, ryzyko utraty płynności może zostać wyeliminowane. Dlatego tak ważnym elementem przygotowania projektu do realizacji jest opracowanie poprawnego i spójnego montażu finansowego inwestycji. Dobrze przygotowana struktura finansowania projektu powinna zapewniać beneficjentowi stały dostęp do środków finansowych na jego realizację, nawet w przypadku wzrostu kosztów realizacji lub opóźnień w wypłacie dotacji.

Przygotowując montaż finansowy projektu i kompletując dokumentację projektową należy pamiętać, że zadeklarowane przez beneficjenta źródła finansowania projektu powinny mieć odzwierciedlenie we właściwych dokumentach, składanych czy to na etapie wnioskowania o wsparcie czy na etapie podpisywania umowy o dofinansowanie. Odpowiednie pozycje sprawozdań finansowych oraz dokumenty potwierdzające gotowość podmiotów trzecich do współfinansowania projektu (kredyty bankowe, usługa leasingu, pożyczki) muszą być spójne ze strukturą finansowania projektu zaprezentowaną we wniosku o dotację. Brak właściwych dokumentów lub niespójność dokumentacji z zaproponowanym montażem finansowym może stanowić podstawę do odrzucenia wniosku lub skierowania go do poprawy. Niektóre instytucje, w tym Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Dolnośląska Instytucja Pośrednicząca, Urząd Marszałkowski Województwa Kujawsko - Pomorskiego, Lubelska Agencja Wspierania Przedsiębiorczości w Lublinie, Śląskie Centrum Przedsiębiorczości czy Urząd Marszałkowski Województwa Zachodniopomorskiego w odniesieniu do działań dedykowanych przedsiębiorcom wprowadziły wzory promesy kredytowej i leasingowej.

W obecnym okresie programowania nieliczne są przypadki, w których podmioty zarządzające unijnymi funduszami poszły o krok dalej, wprowadzając wymóg skorzystania przez beneficjentów z zewnętrznych, komercyjnych źródeł finansowania projektu. Obowiązek taki nałożono chociażby na beneficjentów działania 1.2.2. „Małe i średnie przedsiębiorstwa” Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego (RPO WŚL). Zgodnie z zapisami „Uszczegółowienia RPO WŚL” w przypadku realizacji projektu inwestycyjnego, którego wartość przekracza kwotę 400 tys. zł, dofinansowanie będzie mogło być udzielone pod warunkiem, że wnioskodawca sfinansuje projekt środkami pochodzącymi z kredytu bądź z funduszu inwestycyjnego, funduszu pożyczkowego lub w drodze leasingu, w kwocie nie mniejszej niż 25 proc. wnioskowanego wsparcia. Jedni nazwą więc taki zapis „obowiązkiem finansowania zewnętrznego”, inni jedynie „kryterium dostępu” do funduszy unijnych.

Nie ulega jednak wątpliwości, że chęć zaangażowania w realizację przedsięwzięcia podmiotu trzeciego, jakim jest bank, w postaci deklaracji do współfinansowania projektu, przyjmowana jest przez instytucje wdrażające fundusze unijne w Polsce z dużą aprobatą. Szczególnie w obecnej sytuacji

rynkowej, gdy instytucje finansowe z większą ostrożnością udostępniają środki na finansowanie projektów, pozytywna weryfikacja projektu i klienta znajdująca odzwierciedlenie w wydaniu promesy bankowej lub leasingowej czy podpisaniu wstępnej umowy kredytowej, uwiarygodnia klienta i jego projekt również w oczach członków komisji oceniających wnioski o dotację. Stąd niektóre z instytucji wdrażających fundusze unijne nie wprowadzając obowiązku finansowania zewnętrznego inwestycji, zachęcają do korzystania z potencjału finansowego takich instytucji jak banki czy fundusze leasingowe.

Przykłady takich rozwiązań występują w działaniu 1.1. „Inwestycje dla przedsiębiorstw Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego”, gdzie promesa kredytowa dołączona do wniosku, wystawiona wg wzoru określonego przez Dolnośląską Instytucję Pośredniczącą i opiewająca na kwotę kredytu równą co najmniej wartości dofinansowania może stanowić podstawę do pozytywnej oceny finansowej w ramach kryteriów merytorycznych. Analogiczne rozwiązanie zastosowano w działaniu 4.4. „Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym” Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka czy działaniu 5.2. „Wsparcie inwestycji przedsiębiorstw” Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Kujawsko – Pomorskiego, z tymże minimalny udział kredytu w wartości kosztów kwalifikowanych ograniczono odpowiednio do 30 i 25 proc. W przytoczonych przykładach instytucje wdrażające działania i komisje oceniające projekty bazują na ocenie ekonomiczno – finansowej projektów dokonanej przez instytucje finansowe. Wniosek nie podlega ponownej ocenie w tym zakresie przez komisję oceniającą, co dodatkowo przyspiesza sam proces oceny wniosków o dotację.

Poza nielicznymi przypadkami finansowanie projektu unijnego z zewnętrznych komercyjnych źródeł nie jest obligatoryjne. Mając jednak na uwadze wszelkie preferencje i zachęty do stosowania bankowych i pozabankowych komercyjnych instrumentów finansowych wprowadzone przez instytucje wdrażające unijne programy, należałoby co najmniej przyjrzeć się unijnej ofercie instytucji finansowych.

Fundusze Europejskie, Anna Węgrzynowska, nr 6/2008