

— IDŹ DO —

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

— KATALOG KSIĄŻEK —

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

— TWÓJ KOSZYK —

DODAJ DO KOSZYKA

— CENNIK I INFORMACJE —

**ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH**

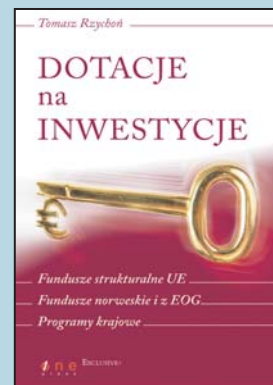
ZAMÓW CENNIK

— CZYTEL尼亚 —

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Dotacje na inwestycje

Autor: Tomasz Rzychoń
ISBN: 83-246-0229-1
Format: A5, stron: 232



Jak pozyskać dotację?

To pytanie zadają sobie tysiące ludzi w Polsce: przedsiębiorcy, samorządowcy, zarządzający jednostkami naukowymi i przedstawiciele innych organizacji non-profit. Recepta na sukces wydaje się prosta: zdobądź potrzebne informacje, a potem przygotuj dokumenty i zgłoś projekt. To jednak nie takie łatwe. Jeśli chcesz przygotować dobry projekt, musisz wiedzieć więcej, niż wynika z oficjalnych dokumentów. Taką wiedzę zdobywa się tylko w praktyce – ubiegając się o dotacje z różnych programów, w różnych instytucjach, z różnych źródeł.

Ta książka jest podsumowaniem doświadczeń wielu projektodawców. Omawiamy w niej dotacje dostępne w Polsce: z funduszy strukturalnych i przedakcesyjnych Unii Europejskiej, z funduszy norweskich i EOG oraz z programów krajowych. Znajdziesz tu informacje, których nie ma w dokumentach programowych, a także przepisy i ich interpretacje podane w przejrzysty sposób. Dowiesz się:

- jakie masz szanse na pozyskanie dotacji i jak możesz je zwiększyć,
- jak opracować wniosek o dotację: obszerne studium przypadku,
- jak przygotować montaż finansowy projektu z dotacją (w tym kredyty inwestycyjne i pomostowe),
- jak wyglądają różne systemy naboru i oceny wniosków o dotacje,
- jak planować koszty projektu: koszty kwalifikowane i niekwalifikowane,
- jak udokumentować cele projektu: wskaźniki celów projektu,
- komu są przyznawane dotacje: kategorie projektodawców,
- co to jest innowacyjność i gdzie ją znaleźć,
- czy ta gra jest warta świeczki: koszty ubiegania się o dotacje i groźne pułapki.

Duże dotacje są w Polsce od niedawna, lecz informacji o nich jest całe mnóstwo. I w tym problem. Powstał szum informacyjny, przez który trudno jest się przebić. W tej książce znajdziesz użyteczną wiedzę z wiarygodnych źródeł. Zrób z niej dobry użytek!

Spis treści

1. Od czego zacząć — podstawowe informacje o dotacjach i książce	5
Jakie masz szanse na pozyskanie dotacji?	5
Jak to działa? Fundusze, programy, instytucje... ..	9
Dlaczego ta książka jest potrzebna?	11
Komu ta książka jest potrzebna?	12
2. Kategorie projektodawców	15
Małe i średnie przedsiębiorstwo (MŚP)	16
Jednostka naukowa	21
Konsorcjum naukowe	22
Przedsiębiorstwo dokonujące nowych inwestycji	24
Park przemysłowy lub technologiczny oraz inkubator technologiczny	33
Centrum doskonałości (CD)	35
Centrum zaawansowanych technologii (CZT)	36
Przedsiębiorstwo działające w oparciu o nowe technologie	37
3. Ważne elementy projektu tworzonego z myślą o dotacji	39
Zdolność i płynność finansowa projektodawcy	41
Dotacja z kredytem bankowym	44
Dotacja z leasingiem	52
Innowacyjność	53
Koszty kwalifikowane projektu	63
Wiarygodność i doświadczenie wnioskodawcy	78
Trwałość projektu	88
Rentowność projektu	90

Wiedza o planowanym przedsięwzięciu i przygotowanie do realizacji projektu	96
Lokalizacja projektu	105
Realizacja polityk horyzontalnych UE	109
4. Wymagane rezultaty i kryteria oceny merytorycznej projektu ...	115
Studium przypadku, część I — planowanie projektu spełniającego wymagane rezultaty i zgodnego z kryteriami oceny merytorycznej	120
5. Wniosek o dotację, biznesplan i studium wykonalności	145
Studium przypadku część II — przygotowanie wniosku o dotację zgodnie z instrukcją wypełniania	146
Studium wykonalności	164
Biznesplan	167
6. Krok po kroku — od informacji do dotacji	169
Ustal, kim jesteś i czego chcesz	170
Poszukaj informacji o dostępnych programach dotacji	171
Zaplanuj szczegóły	174
Przygotuj dokumenty i złóż wniosek	177
A potem bądź uważny...	178
Proces naboru wniosków o dotacje	179
Proces oceny wniosków o dotacje	182
Ramy czasowe naboru i oceny wniosków o dotacje	185
Księgowanie dotacji	186
7. Planowanie pozyskiwania dotacji w firmie lub innej organizacji	189
Rezerwa czasowa na opóźnienia	190
Pozyskiwanie dotacji z wielu źródeł	192
Dotacje jako dodatkowe źródło finansowania działalności	195
Koszty pozyskiwania dotacji	196
A Najważniejsze programy dotacji dostępne w Polsce	201
SPOWKP — Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw	202
ZPORR — Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego	204
Program operacyjny dla wykorzystania środków finansowych w ramach Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego oraz Norweskiego Mechanizmu Finansowego	215
Inne dotacje	222
Skorowidz	225

3

Ważne elementy projektu tworzonego z myślą o dotacji

DLACZEGO WARTO PRZECZYTAĆ TEN ROZDZIAŁ?

1. Poznasz model dotacji z kredytem bankowym (kredyt inwestycyjny i pomostowy) oraz leasingiem.
2. Dowiesz się, co to jest innowacyjność i gdzie można jej szukać.
3. Dowiesz się, jak udokumentować wiarygodność i doświadczenie projektodawcy.
4. Poznasz zasady określania trwałości i rentowności projektu.
5. Poznasz mapę pomocy regionalnej (związek między lokalizacją projektu a maksymalną wielkością dotacji).
6. Poznasz zasady kwalifikowania kosztów projektu.
7. Dowiesz się, co to są polityki horyzontalne UE i jak wykazać zgodność projektu z tymi politykami.
8. Zapoznasz się z wieloma praktycznymi przykładami z zakresu:
 - ❖ montażu finansowego,
 - ❖ innowacyjności,
 - ❖ trwałości projektu,
 - ❖ komplementarności projektu,
 - ❖ sposobów obliczania rentowności projektu (według obowiązujących przepisów i wytycznych),

- ❖ przygotowania do realizacji projektu,
- ❖ planowania kosztów projektu,
- ❖ zasady dodatkowości.

W ostatnich latach w Polsce były uruchamiane kolejno: programy przedakcesyjne, fundusze strukturalne UE oraz fundusze z Mechanizmów Finansowych — Norweskiego i Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG). W tym rozdziale omówię cechy projektów inwestycyjnych istotne z punktu widzenia instytucji oceniających wnioski. Będę korzystać z doświadczenia wnioskodawców i z dokumentów programowych w czterech rodzajach funduszy:

- ❖ strukturalnych — programy SPOWKP i ZPORR,
- ❖ norweskich i EOG — Program Operacyjny dla wykorzystania środków finansowych w ramach Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego oraz Norweskiego Mechanizmu Finansowego,
- ❖ przedakcesyjnych — Fundusz Dotacji Inwestycyjnych (FDI) Phare,
- ❖ krajowych — linia pożyczek dla małych i średnich przedsiębiorstw w ramach Funduszu dla Śląska.

Oczywiście, nie będę omawiać wszystkich szczegółów, które znajdziesz na stronach: www.fundusze-strukturalne.gov.pl oraz www.parp.gov.pl. Zajmę się tymi cechami projektów inwestycyjnych, na które powinieneś zwrócić szczególną uwagę, jeśli chcesz wnioskować o dotacje.

Jeśli po raz pierwszy masz do czynienia z dotacjami i zaczniesz czytać dokumenty programowe — wytyczne, uzupełnienia programów operacyjnych, formularze wniosków i biznesplanów — prawdopodobnie przeoczysz mnóstwo ważnych drobiazgów i w efekcie popełnisz błąd gdzieś na etapie tworzenia projektu. Wtedy cała Twoja praca pójdzie na marne — wniosek zostanie odrzucony. Możesz zmniejszyć prawdopodobieństwo popełnienia takich błędów tylko w jeden sposób: dowiadując się jak najwięcej o tym, co było (lub jest) ważne w programach dotacji dostępnych w Polsce.

Zdolność i płynność finansowa projektodawcy

Zdolność do płynnej i terminowej realizacji projektu — ten warunek muszą spełniać wszyscy projektodawcy w każdym działaniu dotacyjnym. Kryterium to może być określone w sposób wymierny (na przykład wskaźniki zadłużenia i płynności pozostające na odpowiednim poziomie), w sposób płynny (na przykład ustalenie, czy wnioskodawca posiada stałe źródło finansowania) albo w sposób całkowicie niewymierny (na przykład załączenie do wniosku oświadczenia, że wnioskodawca posiada niezbędne środki na realizację projektu, nawet bez wymieniania kwoty tych środków). W niektórych programach dotacji wnioskodawca jest zobowiązany zaciągać kredyt bankowy — którego wysokość może być określona z góry (albo nie) — i w ten sposób udowadniać swoją zdolność finansową. To tylko niektóre z mechanizmów zapewniania płynnej i terminowej realizacji projektu.

Być może dotacje kojarzą Ci się z pomocą dla najbardziej potrzebujących — dla tych, którzy mają dobre pomysły, lecz nie mają zdolności kredytowej i nie mogą pozyskać kapitału ze źródeł komercyjnych. Takie założenie jest mitem. Dotacje są dla projektodawców, którzy są w stanie sami sfinansować swoje projekty inwestycyjne. Chociażby dlatego, że najczęściej są one przyznawane w formie refundacji poniesionych wydatków. Dlatego płynność i zdolność finansowa to kryteria, które jako wnioskodawca musisz bezwzględnie spełniać. Wyjątkiem od reguły refundacji są płatności zaliczkowe dostępne w FDI Phare, funduszach norweskich i z EOG oraz w przypadku umarzalnych pożyczek na tworzenie miejsc pracy w Funduszu dla Śląska.

W SPOWKP 2.3 kryterium finansowe zostało określone w następujący sposób:

Wskaźnik płynności szybkiej nie mniejszy niż 0,7, czyli:

$$\frac{\text{należności krótkoterminowe} + \text{środki pieniężne w kasie i na rachunkach}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}} \geq 0,7$$

oraz

Wskaźnik zadłużenia nie większy niż 0,75, czyli:

$$\frac{\text{zobowiązania ogółem}}{\text{suma bilansowa}} \geq 0,75$$

W SPOWKP 2.3 wskaźniki te są obliczane za ostatni zamknięty rok obrachunkowy (a jeżeli przedsiębiorca działa krócej, za cały okres jego działalności).

Początkowo autorzy kryteriów oceny uznali, że o dotację mogą się ubiegać tylko przedsiębiorcy posiadający wskaźniki na wymienionych poziomach. Jednak powstało pytanie: „Jak ocenić sytuację finansową przedsiębiorcy, który działa na rynku od niedawna, na przykład od miesiąca?”. Taki przedsiębiorca może nie mieć jeszcze należności ani zobowiązań. W tej sytuacji jego wskaźniki będą bliskie idealnym: jedyną niezerową pozycją w aktywach takiej firmy może być gotówka w kasie, a w pasywach — kapitały własne. Wówczas kryteria oceny byłyby krzywdzące dla firm mających dłuższą historię na rynku, zaciągających zobowiązania i mających należności. Poza tym płynność finansowa i relacja zobowiązań do sumy bilansowej nie są jedynymi miarami określającymi sytuację finansową przedsiębiorstwa. Autorzy wytycznych w SPO-WKP 2.3 wzięli to pod uwagę i ograniczyli wpływ kryterium finansowego na ocenę wniosku o dotację. Dla odmiany autorzy kryteriów oceny w Funduszu Dotacji Inwestycyjnych (FDI) Phare 2003 zadają wnioskodawcom tylko dwa pytania dotyczące zdolności finansowej:

- ❖ Czy wnioskodawca posiada stałe i wystarczające źródło finansowania?
- ❖ Czy obecna sytuacja finansowa przedsiębiorcy umożliwia prowadzenie projektu?

Za obydwa pytania można uzyskać po 5 punktów, czyli razem 10. Istnieje jednak dodatkowy warunek. Otóż w FDI Phare zdolność finansowa jest oceniana łącznie ze zdolnością operacyjną. Punkty za zdolność operacyjną są przyznawane w oparciu o (1) doświadczenie wnioskodawcy w realizacji projektów podobnych do zgłaszanego oraz (2) doświadczenie w zarządzaniu przedsiębiorstwem udokumentowane nagrodami bądź certyfikatami. Za zdolność operacyjną także można uzyskać 10 punktów. Zatem łącznie za zdolność finansową i operacyjną można uzyskać 20 punktów na 100.

Podstawą oceny zdolności finansowej w FDI Phare jest opis zasobów posiadanych przez wnioskodawcę:

- ❖ roczne przychody za ostatnie 3 lata,
- ❖ liczba pracowników etatowych,
- ❖ posiadany sprzęt i lokale,
- ❖ inne zasoby, niezdefiniowane z góry,

a także:

- ❖ uproszczone sprawozdania finansowe wnioskodawcy za ostatni i bieżący rok obrachunkowy — bilans, rachunek zysków i strat oraz rachunek przepływów pieniężnych.

W ZPORR 3.4 (dotacje dla mikroprzedsiębiorstw działających na rynku *nie dłużej* niż 3 lata) zdolność finansowa także jest oceniana łącznie ze zdolnością operacyjną. Wnioskodawca powinien tu posiadać „potencjał i doświadczenie” potrzebne do realizacji projektu.

W niektórych działaniach programów dotacji wnioskodawcami są przede wszystkim podmioty inne niż przedsiębiorstwa komercyjne, na przykład samorządy, fundacje publiczne, spółki non profit realizujące zadania gmin czy stowarzyszenia. Do tej grupy podmiotów jest kierowana większość działań w programach ZPORR i INTERREG III. Tutaj zdolność do terminowej i płynnej realizacji projektu jest określana najczęściej na podstawie oświadczenia, że wnioskodawca jest w stanie zapewnić taką zdolność. Co ciekawe, w takim oświadczeniu nie musi on podawać kwoty środków, jakie jest w stanie zagwarantować. A jeżeli nie trzeba podawać kwoty, lepiej nie być nadgorliwym. Po co zakładać sobie pętlę na szyję?

Załóżmy, że zgłaszasz projekt o wartości 1 000 000 zł. Twój wkład własny wynosi 250 000 zł. Kredytem inwestycyjnym zamierzasz sfinansować kolejne 250 000 zł, a dotacją — pozostałe 500 000 zł. Dodatkowo zamierzasz zaciągnąć kredyt pomostowy w wysokości 300 000 zł. Jaką kwotę jesteś w stanie zapewnić — 250 000 zł, 500 000 zł czy może 800 000 zł? To zależy, co jest uznawane za wkład własny. Załóżmy, że z ostrożności podasz w oświadczeniu kwotę 250 000 zł. Ktoś może uznać, że to za mało, aby zapewnić płynną i terminową realizację projektu. A jeśli wpiszesz 500 000 zł, ktoś może uznać, że nie jesteś w stanie zapewnić, że dostaniesz kredyt 250 000 zł, jeśli nie przedłożyłeś promesy bądź umowy kredytowej. A co, jeżeli bank ostatecznie przyzna nieco niższy kredyt albo okaże się, że do realizacji projektu jest potrzebna nieco niższa kwota? Wtedy narazisz się na przykre konsekwencje po podpisaniu umowy dotacji i rozpoczęciu realizacji inwestycji. Wyjdzie na to, że złożyłeś fałszywe oświadczenie. To wcale nie jest przesada ani bujna wyobraźnia! Właśnie taki formalizm panuje w wielu instytucjach wdrażających dotacje (nie we wszystkich) — pracownicy tych instytucji mają za mało czasu i za dużo spraw na głowie... i dlatego często odrzucają projekty z byle powodów, pozbywając się nadmiaru pracy.

Jeżeli chodzi o dotacje dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji (na przykład w SPOWKP 2.2.1), kryteria oceny projektów są określone w rozporządzeniu Ministra Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej (zob. podrozdział „Przedsiębiorstwo dokonujące nowych inwestycji” w rozdziale 2.). Rozporządzenie nie precyzuje wymagań dotyczących zdolności finansowej wnioskodawcy. W takich dotacjach najistotniejsze przy ocenie są określone

wymiernie rezultaty zgłaszanego projektu, na przykład liczba tworzonych miejsc pracy czy rentowność inwestycji.

Dotacja z kredytem bankowym

W niektórych działaniach dotacyjnych instytucje wdrażające stawiają wnioskodawcom dodatkowy warunek — sfinansowanie części zgłaszanego projektu kredytem bankowym bądź pożyczką z funduszu inwestycyjnego (którą w zasadzie możesz traktować tak jak kredyt bankowy). Tak naprawdę jest to dodatkowe kryterium oceny zdolności finansowej wnioskodawcy — ten, kto nie ma szans na uzyskanie kredytu bankowego, nie może myśleć o dotacji. Omówię w szczególności te wymagania i ich konsekwencje dla projektodawców.

Zanim przejdę dalej, zwróć uwagę na jedną ważną rzecz. Otóż definicja *udziału własnego* może być różna w różnych działaniach nawet w ramach tego samego programu pomocowego. Udział własny może być rozumiany jako wyłącznie środki własne wnioskodawcy albo jako wszystkie środki, które nie pochodzą z dotacji (na przykład środki własne oraz środki z kredytu bankowego).

W SPOWKP 2.3 wnioskodawca musi sfinansować część zgłaszanego projektu kredytem bankowym, jeżeli wnioskuje o kwotę dotacji przekraczającą 125 000 zł. W takim przypadku minimalna wymagana kwota kredytu wynosi 25% wartości wnioskowanej dotacji. Nawiasem mówiąc, próg, od którego był wymagany kredyt bankowy, miał początkowo wynosić 50 000 zł. Pamiętaj, że zasady dotacyjne są często aktualizowane — czasami nawet codziennie.

Załóżmy, że ubiegasz się o dotację w SPOWKP 2.3. Całość *kosztów kwalifikowanych* projektu to 1 000 000 zł. Wnioskujesz o dotację w wysokości 50% kosztów kwalifikowanych, czyli o 500 000 zł. Zatem musisz ubiegać się o kredyt bankowy w kwocie co najmniej 125 000 zł. Z jakimi konsekwencjami się to wiąże?

WSKAZÓWKA

Koszty kwalifikowane to te, które kwalifikują się do objęcia dotacją. Pozostałe koszty noszą nazwę *niekwalifikowanych*. Załóżmy, że w wybranym działaniu dotacyjnym dotacje są przyznawane na zakup tylko nowych środków trwałych. Twój projekt przewiduje zakup nowych i używanych środków trwałych. W tej sytuacji koszty zakupu używanych środków trwałych są niekwalifikowane i musisz sfinansować je z własnych środków.

Otóż do wniosku o dotację musisz załączyć promesę kredytową. Ponadto ten wniosek musi być podpisany przez bank. To oznacza, że wniosek i biznesplan musisz przygotować z wyprzedzeniem — tak, aby bank miał wystarczająco dużo czasu na podjęcie decyzji o przyznaniu kredytu i na wystawienie promesy kredytowej. Możesz założyć, że ten czas wyniesie około 3 tygodni. Spodziewaj się, że bank zażąda dodatkowych załączników, obok tych, które i tak przygotowujesz do wniosku o dotację. Załączniki wymagane przez bank to najczęściej dane o sytuacji finansowej firmy (wypełniane na standardowych formularzach banku), dokumenty dotyczące zabezpieczenia kredytu i szczegółowe dane o zobowiązaniach już zaciągniętych przez firmę. Załóżmy, że bank pozytywnie ocenił Twój wniosek kredytowy.

Następny etap to wystawienie promesy kredytowej na formularzu określonym w SPOWKP 2.3. Zatem treść promesy i warunki przyznania kredytu są częściowo narzucone z góry. Szczególne konsekwencje może wywołać zapis w promesie, zgodnie z którym *umowa kredytu może być zawarta dopiero po przyznaniu dotacji*. Konsekwencje tego zapisu mogą być bardzo złożone dla projektodawcy.

Przykład

W maju przedsiębiorca składa wniosek o dotację na zakup tokarki. Oczekuje, że decyzja o przyznaniu dotacji zapadnie po 4 miesiącach, tj. we wrześniu. Jednak chce kupić tokarkę natychmiast po złożeniu wniosku. Chce, aby bank natychmiast uruchomił kredyt na zakup tokarki. I tu pojawia się przeszkoda — w związku z takim, a nie innym zapisem w promesie kredytowej bank musi czekać na decyzję instytucji oceniającej wniosek. Przedsiębiorca wpada na prosty pomysł — można kupić tokarkę już w maju i zapłacić za nią ze środków własnych. A potem poczekać do września, aż instytucja finansująca przyzna dotację (zawrze z wnioskodawcą umowę dotacji). Wtedy przedsiębiorca pójdzie do banku z zapłaconą fakturą za tokarkę, zwróci się o wypłacenie kredytu, a następnie przedłoży fakturę instytucji finansującej i poczeka na wypłatę dotacji. To się nie uda. Nie zostanie mu wypłacony kredyt. Bank przyznaje kredyt inwestycyjny na konkretną inwestycję z założeniem, że gdy dostawca tokarki wystawi fakturę, przedsiębiorca pójdzie z nią do banku i to bank ją zapłaci (przedsiębiorca także, ale tylko w wysokości udziału własnego w tej fakturze).

Gdyby przedsiębiorca przedłożył fakturę już zapłaconą w całości, bank nie mógłby jej refakturować, tj. zwrócić poniesionego kosztu — oznaczałoby to, że kredyt faktycznie byłby *wykorzystany* na inny cel niż ten, na jaki został *przyznany*. Bank przyznał przedsiębiorcy kredyt na zakup tokarki, a on kupił ją ze

środków własnych i chce przeznaczyć ten sam kredyt inwestycyjny na całkiem inny cel. Nic z tego. Przedsiębiorcy pozostaje zwrócić się do dostawcy, by przyjął w maju część zapłaty (w kwocie udziału własnego w fakturze), a na pozostałą część poczekał do września, aż będzie wiadomo, czy dotacja zostanie przyznana — jeżeli przedsiębiorca zawrze umowę dotacji, bank pokryje resztę faktury, a jeżeli nie, firma dopłaci z własnych środków.

Jaki z tego wniosek? Podczas ubiegania się o dotację z kredytem bankowym sprawdź, czy warunkiem uruchomienia kredytu jest przyznanie dotacji (podpisanie umowy dotacji).

Idźmy dalej. Uzyskałeś promesę kredytową. Teraz bank musi parafować i zapieczętować każdą stronę wniosku o dotację i każdą stronę każdego załącznika do wniosku. Takie rozwiązanie jest kłopotliwe i niepraktyczne. Doświadczenie uczy, że w trakcie tworzenia dokumentów często wnosi się poprawki. W SPOWKP 2.3 po każdej poprawce trzeba jeździć do banku po podpisy. Nie ma mowy o poprawkach dokonywanych w ostatniej chwili.

Jednak prawdziwy problem staje przed Tobą, jeśli nie zdołasz uzyskać od banku podpisów i promesy przed złożeniem wniosku. Wtedy możesz wpaść na prosty pomysł złożenia wniosku bez tych elementów, licząc, że uzupełnisz je później, na wezwanie instytucji oceniającej. Zatem świadomie składasz niekompletny wniosek i czekasz na wezwanie do uzupełnienia braków formalnych. Następnie drukujesz cały komplet dokumentów jeszcze raz, składasz go do podpisu w banku i czekasz na promesę kredytową. Z dokumentami w ręku wybierasz się do instytucji oceniającej, aby uzupełnić braki formalne. I napotykasz przeszkodę — promesa kredytowa została przecież wystawiona po dniu złożenia wniosku. Na szczęście w trakcie naboru wniosków w I turze w SPOWKP 2.3 przepis ten został zmieniony i ostatecznie wnioski z promesami wystawionymi po terminie złożenia wniosku przechodziły przez ocenę formalną.

Niestety, że SPOWKP 2.3 jest jeszcze inny problem. Wnioskodawca nie może ot tak sobie zamienić kompletu złożonych dokumentów na nowy komplet, z podpisami i pieczęciami banku. Brak podpisów i pieczęci banku na wniosku i załącznikach określany jest jako „brak podpisu”, a nie „brak dokumentu”. Oczywiście, dokumentów już złożonych nie możesz zabrać do banku i potem wrócić z nimi do instytucji oceniającej. To pracownik banku musi przyjechać do instytucji oceniającej i osobiście podpisać i zapieczętować dokumenty. Oto autentyczna historia, jakiej byłem świadkiem:

Przykład

Wnioskodawca w SPOWKP 2.3 przygotowywał się do uzupełnienia braków formalnych. Problem polegał na tym, że bank nie zdążył rozpatrzyć wniosku kredytowego, podpisać i podstemplować dokumentacji przed terminem składania wniosku. Dlatego po otrzymaniu wezwania do uzupełnienia braków wnioskodawca spędził cały dzień w banku na stemplowaniu i parafowaniu dokumentacji. Kiedy przyjechał do instytucji oceniającej z tak przygotowanymi dwoma kompletami dokumentów, okazało się, że stemple banku muszą być przybijane na miejscu, czyli w instytucji oceniającej. Pracownik banku musiał pokonać odległość około 80 km (w obie strony 160 km), aby następnego dnia rano w pośpiechu dotrzeć do instytucji oceniającej. Stemplowanie zajęło większą część dnia pracownikom instytucji oceniającej, pracownikowi banku i przedstawicielowi wnioskodawcy. Kiedy praca była prawie gotowa, ktoś stwierdził, że nie można uzupełnić braków, ponieważ promesa kredytowa została wystawiona po dniu złożenia wniosku (tuż przed dniem uzupełniania braków formalnych). Inny pracownik instytucji oceniającej wyciągnął z szuflady faks i powiedział z radością: „Od godziny mamy nowe zasady. Teraz promesa może być wydana po dniu złożenia wniosku. Jesteście państwo wolni”.

Gdyby przepis nie zmienił się w ostatniej chwili, gdyby pracownik banku okazał się mniej elastyczny, a pracownicy instytucji oceniającej mniej ugodowi, trud tego wnioskodawcy zapewne poszedłby na marne.

Jaki z tego wniosek? Zanim zaczniesz przygotowywać wniosek, sprawdź dokładnie, jakie dokumenty i w jakiej formie są wymagane.

W SPOWKP 1.3 (inwestycje w parki przemysłowe i inkubatory technologiczne) wymagania formalne dotyczące kredytu bankowego są dość łagodne. Bank nie musi podpisywać i pieczętować wniosku. Wystarczy, że wnioskodawca dołączy promesę kredytową. A jeżeli zamiast promesy będzie to umowa kredytowa, nikt wniosku nie odrzuci. (Różnica polega na tym, że za promesę wnioskodawca musi zapłacić bankowi dodatkowo, a za podpisanie umowy kredytowej — nie).

W Funduszu Dotacji Inwestycyjnych Phare 2003 kredyt bankowy nie jest wymagany (inaczej niż w Phare 2002). Załóżmy, że wnioskodawca decyduje się jednak na wzięcie takiego kredytu. Zasady formalne są dla niego dogodne. Do wniosku o dotację dołącza kopię wniosku kredytowego lub kopię promesy kredytowej. Oznacza to, że nie musi przewidywać dodatkowego czasu na ocenę

wniosku kredytowego przez bank. Nie musi płacić za wystawienie promesy kredytowej. Bank nie musi parafować i pieczętować wniosku o dotację. A treść ewentualnej promesy kredytowej nie jest narzucona z góry. Są tu tylko dwa obostrzenia:

- ❖ wnioskodawca może zawrzeć umowę kredytową dopiero po pozytywnej ocenie wniosku o dotację (można założyć, że ocena potrwa około 4 miesięcy),
- ❖ po pozytywnej ocenie wniosku o dotację wnioskodawca przedkłada umowę kredytową instytucji oceniającej celem weryfikacji.

W FDI Phare 2003 istnieje możliwość uzyskania do 50% dotacji w formie zaliczkowej. Wówczas dotacja jest tylko w części refundacją poniesionych kosztów, a w pozostałej części ma formę prawie taką, jak pożyczka.

Płatności zaliczkowe są przewidywane także w funduszach norweskich i z EOG. Dla pojedynczych projektów i grup projektów (programów) zaliczka może wynosić do 10% kosztów kwalifikowanych, a dla grantów blokowych nie ustalono wielkości zaliczki.

WSKAZÓWKA

Pojedynczy projekt to ekonomicznie niepodzielna seria działań z jasno określonymi celami, realizująca ściśle określone funkcje techniczne. Pojedynczy projekt może zawierać jeden lub więcej podprojektów¹.

Program to grupa skoordynowanych oddzielnych projektów połączonych tematycznie lub mających wspólne cele. Projekty są grupowane w programy w celu ułatwienia wdrażania całościowych i bardziej kosztownych strategii².

Grant blokowy to fundusz ustanowiony dla ściśle określonych celów. Granty blokowe są tworzone w celu ułatwienia wdrażania projektów, w których każdy podprojekt lub beneficjent końcowy jest zbyt mały, aby można było go łatwo zidentyfikować przed rozpoczęciem projektu lub aby mógł efektywnie zarządzać projektem we własnym zakresie³.

¹ „Pojedyncze projekty Mechanizm Finansowy EOG oraz Norweski Mechanizm Finansowy 2004 – 2009”.

² „Programy (grupy projektów) Mechanizm Finansowy EOG oraz Norweski Mechanizm Finansowy 2004 – 2009”.

³ „Granty blokowe Mechanizm Finansowy EOG oraz Norweski Mechanizm Finansowy 2004 – 2009”.

Jeszcze inna konstrukcja dotacji z kredytem występuje w przypadku umarzalnych pożyczek dla małych i średnich przedsiębiorstw z Funduszu dla Śląska. Umarzalne pożyczki — w przeciwieństwie do dotacji w SPOWKP 2.3 i FDI Phare — nie są refundacją poniesionych wydatków. W Funduszu dla Śląska wnioskodawca składa wniosek o pożyczkę do wybranego przez siebie banku. Bank ocenia wniosek i w przypadku wydania decyzji o przyznaniu kredytu przesyła go do instytucji oceniającej. Potwierdzeniem pozytywnej oceny wniosku nie musi być promesa ani umowa kredytowa. Wystarczy informacja o zamiarze przyznania kredytu. Takie rozwiązanie jest wyjątkowo korzystne i komfortowe dla wnioskodawcy, który:

- ❖ składa wniosek tylko raz (a nie dwa razy — najpierw w banku, a potem w instytucji oceniającej),
- ❖ nie ponosi kosztów wystawienia promesy kredytowej,
- ❖ sam określa dogodny dla siebie termin uruchomienia kredytu i realizacji projektu (kredyt powinien być uruchomiony po dacie złożenia wniosku w instytucji oceniającej).

Fundusz dla Śląska, choć wymaga kredytu bankowego, nie określa minimalnej kwoty kredytu. Teoretycznie może to być nawet jedna złotówka. W praktyce kredyt powinien być przynajmniej na tyle wysoki, aby bank uznał za zasadne rozpatrzenie wniosku kredytowego. Jednak fakt, że dolna granica kredytu nie została podana, stanowi dla wnioskodawców znaczące ułatwienie.

Pożyczki umarzalne z Funduszu dla Śląska są w chwili przyznania traktowane jak zwykle pożyczki podlegające zwrotowi, tyle że preferencyjnie oprocentowane. Natomiast mogą one zostać umorzone po 2 latach od ich udzielenia, jeżeli pożyczkobiorca spełni deklarowane wcześniej cele. Jest to prosty i skuteczny system skłaniający do przestrzegania warunków umów pożyczek. Przez dwa lata od chwili udzielenia pożyczki pożyczkobiorca spłaca jedynie odsetki, zaś kapitał pożyczki podlega karencji — w praktyce jest spłacany tylko wtedy, gdy pożyczkobiorca nie wywiązuje się z deklarowanych celów projektu inwestycyjnego.

Kolejny istotny element montażu finansowego w Funduszu dla Śląska to kolejność uruchamiania środków. Koszty projektu inwestycyjnego są tu ponoszone z trzech źródeł — ze środków własnych wnioskodawcy, z kredytu bankowego i z pożyczki umarzalnej udzielanej przez wspomniany fundusz. Kolejność kwalifikowania wydatków jest następująca: środki własne wnioskodawcy, kredyt bankowy i pożyczka, przy czym do udziału własnego mogą

być wliczane wydatki poniesione do roku przed złożeniem wniosku o pożyczkę. Rozważmy to na przykładzie.

Przykład

Wartość projektu wynosi 1 000 000 zł. Wnioskodawca zamierza sfinansować inwestycję z następujących źródeł:

- ❖ 60%, tj. 600 000 zł — środki własne,
- ❖ 15%, tj. 150 000 zł — kredyt bankowy,
- ❖ 25%, tj. 250 000 zł — pożyczka umarzalna z Funduszu dla Śląska.

Wnioskodawca chce rozpocząć inwestycję jak najszybciej. Wie, że zanim wniosek zostanie rozpatrzony przez bank i instytucję oceniającą, upłyną co najmniej 2 miesiące. Jednak nie jest to dla niego przeszkodą — 60% kosztów inwestycji może ponieść przed złożeniem wniosku. Te wydatki zostaną zaliczone na poczet udziału własnego. Zatem wydatkuje 600 000 zł przed rozpatrzeniem wniosku. Tymczasem wniosek zostaje zatwierdzony przez bank i instytucję oceniającą. Wnioskodawca podpisuje umowę pożyczki. Następnie dokonuje zakupów inwestycyjnych na kwotę 150 000 zł. Przynosi niezapłacone faktury do banku. Bank pokrywa faktury ze środków kredytu, po czym przekazuje do Funduszu dla Śląska informację, że środki z kredytu zostały wydatkowane zgodnie z celem pożyczki. Wnioskodawca przedkłada niezapłacone faktury na pozostałe 250 000 zł. Kwota ta jest pokrywana ze środków pożyczki.

Jeżeli chcesz lub musisz uzyskać kredyt bankowy na inwestycję, pamiętaj, że powinien to być kredyt inwestycyjny, a nie kredyt na rachunku bieżącym. Załóż wystarczająco długi okres kredytowania. W niektórych działaniach dotacyjnych nigdzie nie napisano, kiedy dotacja zostanie Ci fizycznie wypłacona. Możesz założyć, że stanie się to pod koniec roku, w którym zakończysz ponoszenie wydatków inwestycyjnych. Niekiedy czas wypłacenia dotacji może być określony bardzo dokładnie, na przykład w wielu działaniach ZPORR płatności okresowe mogą być wypłacane co kwartał lub co miesiąc w trakcie trwania inwestycji.

Przykład

Przedsiębiorca planuje inwestycję o wartości 1 000 000 zł. Chce ją realizować od początku do końca roku, w czterech kwartałach. W każdym kwartale wydatki

inwestycyjne powinny wynieść 250 000 zł. Przedsiębiorca wnioskuje o dotację w wysokości 750 000 zł (75% kosztów inwestycji). Dotacja może być wypłacana w formie kwartalnych płatności okresowych — pod koniec każdego zakończonego kwartału przedsiębiorca będzie przedkładać instytucji finansującej zapłacone faktury kosztowe i czekać na zwrot 75% wartości tych faktur. (Załóżmy, że przedsiębiorca nie jest płatnikiem VAT i w żaden sposób nie może odzyskać VAT-u zapłaconego w ramach wydatków inwestycyjnych. Dlatego uwzględnia wartość faktur brutto). Jaki kredyt inwestycyjny i pomostowy będzie potrzebny, jeżeli nie zamierza on wydać ani złotówki ze środków własnych?

Tabela 3.1. Kredyt inwestycyjny i pomostowy

Opis	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	V kw.	Razem
Wydatki inwestycyjne	250 000	250 000	250 000	250 000	0	1 000 000
Wypłata dotacji — zwrot 75% kosztów poniesionych w poprzednim kwartale	0	187 500	187 500	187 500	187 500	750 000
Zapotrzebowanie na gotówkę w kwartale	250 000	62 500	62 500	62 500	-187 500	maksymalnie 250 000
Saldo kredytu do spłaty na koniec kwartału (bez odsetek)	250 000	312 500	375 000	437 500	250 000	maksymalnie 437 500
Saldo kredytu inwestycyjnego na koniec kwartału	62 500	125 000	187 500	250 000	250 000	maksymalnie 250 000
Saldo kredytu pomostowego na koniec kwartału	187 500	187 500	187 500	187 500	0	maksymalnie 187 500

Na tym możliwie najprostszym przykładzie (tabela 3.1) łatwo zauważyć, że przy dotacji w wysokości 750 000 zł i przy założonym kwartalnym harmonogramie wydatków maksymalne saldo kredytu (437 500 zł) pojawia się w ostatnim okresie ponoszenia wydatków inwestycyjnych (IV kwartał). Po rozliczeniu dotacji saldo kredytu spada do 250 000 zł, czyli do 25% wartości inwestycji — do wysokości udziału własnego przedsiębiorcy.

Zapotrzebowanie na gotówkę w II, III i IV kwartale oznacza, że przedsiębiorca musi posiadać zdolność kredytową nie w wysokości 250 000 zł — tyle wynikałoby z prostego wyliczenia 25% kosztów inwestycji — ale w wysokości 437 500 zł.

Zauważ tu pewne specyficzne dla dotacji zjawisko. W tabeli 3.1 występują dwa rodzaje kredytu: kredyt inwestycyjny i pomostowy. Na czym polega różnica pomiędzy nimi?

- ❖ **Kredyt inwestycyjny** to ta część kredytu, którą spłaca bankowi wnioskodawca. Kredyt ten jest obciążony typowym ryzykiem kredytowym, jakie bank bierze pod uwagę przy rozpatrywaniu wniosku kredytowego. Saldo kredytu inwestycyjnego pozostałego do spłaty wzrasta w każdym kolejnym kwartale i po rozliczeniu dotacji nadal jest dodatnie.
- ❖ **Kredyt pomostowy** to ta część kredytu, którą spłaca instytucja finansująca (75% wartości faktur w każdym kwartale). Po rozliczeniu dotacji kredyt ten jest spłacony w całości.

Teoretycznie kredyt pomostowy powinien być oprocentowany niżej niż inwestycyjny, ponieważ ryzyko kredytowe ogranicza się tu do możliwości niewypłacenia dotacji przez instytucję finansującą. Jednak banki zwykle nie różnicują warunków dla kredytów inwestycyjnych i pomostowych.

Jeżeli w danym programie dotacyjnym wymagana jest promesa kredytowa, chodzi o kredyt inwestycyjny, a nie pomostowy. Gdyby w powyższym przykładzie była wymagana promesa, jako wnioskodawca mógłbyś przedstawić promesę na 250 000 zł.

Ubiegając się o dotację, możesz zapomnieć o rozróżnieniu pomiędzy kredytem inwestycyjnym i pomostowym — nie ma ono dla wnioskodawcy dużego znaczenia. Eksperti instytucji wdrażającej działanie SPOWKP 2.3 także nie wprowadzili tu żadnych różnic. Na pytanie jednego wnioskodawców: „Czy w działaniu 2.3 można zastąpić kredyt pomostowy kredytem inwestycyjnym?” odpowiedzieli: „Tak, jest taka możliwość”, nie wchodząc w szczegóły. Zrób tak samo.