

Kilka porad dla przedsiębiorców ubiegających się o wsparcie

# Dotacje na inwestycje

Minęły już trzy lata obecności Polski w Unii Europejskiej. Pierwszy okres programowania (lata 2004-2006) był czasem dostosowania się do standardów unijnych. Zmiany w obrębie obowiązujących wcześniej procedur mogą jednak stanowić przeszkodę w ubieganiu się o dotacje. I to nie tylko dla mało wprawionych w pozyskiwaniu funduszy firm, ale także dla doświadczonych w poprzednim okresie podmiotów.

**O**bsługując obecnie pojawiającą się możliwość, a także bazując na doświadczeniach z lat poprzednich, można sformułować kilka rad i wskazówek, które mogą zwiększyć skuteczność przedsiębiorców przy pozyskiwaniu dotacji, bądź też mogą posłużyć jako przewodnik dla początkujących beneficjentów.

Istotne jest, aby zacząć działać i zdobywać informacje na temat funkcjonujących programów i ogólnie dostępnych możliwości dofinansowania znacznie wcześniej niż rozpocząć nabór wniosków. Mamy wtedy szansę dobrze przygotować się do aplikowania i nie popełnić błędów, które mogłyby wykluczyć dofinansowanie. W przypadku ciągłych naborów wniosków wczesne rozpoczęcie prac nad projektem pozwoli złożyć wniosek w możliwie jak najwcześniejszym terminie, »

nie się nabór wniosków. Mamy wtedy szansę dobrze przygotować się do aplikowania i nie popełnić błędów, które mogłyby wykluczyć dofinansowanie. W przypadku ciągłych naborów wniosków wczesne rozpoczęcie prac nad projektem pozwoli złożyć wniosek w możliwie jak najwcześniejszym terminie, »

nie się nabór wniosków. Mamy wtedy szansę dobrze przygotować się do aplikowania i nie popełnić błędów, które mogłyby wykluczyć dofinansowanie. W przypadku ciągłych naborów wniosków wczesne rozpoczęcie prac nad projektem pozwoli złożyć wniosek w możliwie jak najwcześniejszym terminie, »



## Na piśmie

Jak przekonuje Aneta Maciąg, czasami warto wysłać pisemne zapytanie do instytucji zaangażowanych we wdrażanie programów unijnych.



» co przyczyni się również do szybkiej oceny i wydania decyzji o dofinansowaniu.

## Różnice w interpretacji

Ważne jest także to, by zdobywać informacje o dostępnych możliwościach pozyskania dofinansowania z kilku źródeł. Biorąc pod uwagę zdarzające się rozbieżności w interpretacji zapisów przez samych pracowników różnych instytucji zaangażowanych we wdrażanie programów unijnych, czasami warto wysłać pisemne zapytania, do których urzędnicy mają obowiązek odnieść się również na piśmie. Informacje udzielane telefonicznie nie zawsze są precyzyjne, a poza tym trudno się będzie na nie powołać, jeśli udzielone wskazówki wprowadzą nas w błąd. A za błąd w projekcie odpowiadać będzie niestety beneficjent. Warto również na własną rękę wyszukać konkretne zapisy źródłowe i sprawdzić poprawność otrzymanych informacji. Jeśli jednak pierwszy raz zamierzamy ubiegać się o środki unijne na realizację inwestycji możemy mieć problem z dotarciem do odpowiednich dokumentów regulujących sposób podziału środków unijnych i ich prawidłową interpretacją. Dlatego też firmy mniej doświadczone mogą także rozważyć możliwość skorzystania z usług sprawdzonych firm konsultingowych specjalizujących się w pozyskiwaniu funduszy unijnych.

Dla osób planujących rozpoczęcie działalności gospodarczej istnieje możliwość skorzystania z dofinansowania „na start”. Do pozyskania jest 40 tys. zł na koszty uruchomienia działalności, a dodatkowo można pozyskać wsparcie pomostowe na okres do sześciu lub do dwunastu miesięcy obejmujące finansowe wsparcie wypłacane miesięcznie w kwocie nie większej niż równowartość minimalnego wynagrodzenia obowiązującego na dzień wypłaty dotacji, połączone z doradztwem oraz pomocą w efektywnym wykorzystaniu dotacji. W przypadku osób, które prowadzą już działalność gospodarczą lub firm planujących nową inwestycję, istnieje możliwość ubiegania się o dofinansowanie, którego wartość zależy od programu, w jaki wpisuje się dany projekt. Pułap dofinansowania i kwota wsparcia, o jakie można się ubiegać zależy m. in. od rodzaju i wartości inwestycji, lokalizacji przedsięwzięcia czy

też od wielkości samego przedsiębiorstwa. Jeśli chodzi o programy skierowane do przedsiębiorców, mapa pomocy regionalnej określa na lata 2007-2013 wartość dofinansowania na poziomie trzydziestu procent dla Warszawy (od roku 2011 dla całego województwa mazowieckiego), zaś na poziomie czterdziestu-pięćdziesięciu na pozostałym terenie Polski. Dodatkowo w przypadku przedsiębiorstw mikro i małych pułap ten może być podniesiony o dwadzieścia, zaś w przypadku przedsiębiorstw średnich – o 10 procent.

## Pomoc regionalna lub centralna

Aby znaleźć odpowiedź na pytanie, z jakiego programu możemy skorzystać, ważne jest uświadomienie sobie istnienia linii demarkacyjnej, która decyduje o tym, czy inwestycja kwalifikuje się do jednego z programów regionalnych, czy do programu krajowego. Jeśli np. planujemy inwestycję mniejszą niż 2 mln euro, o niskim potencjale innowacyjności (na poziomie regionalnym), to skorzystamy z regionalnego programu operacyjnego (RPO) funkcjonującego w danym województwie, natomiast jeśli mamy do realizacji inwestycję większą niż 2 mln euro, charakteryzującą się wysoką potencjałem innowacyjności (na poziomie krajowym lub międzynarodowym), mamy możliwość skorzystania z programu krajowego – Innowacyjna Gospodarka.

Kolejna ważna kwestia to ustalenie, gdzie możemy poszukiwać informacji przy określeniu, w jakie działanie wpisuje się nasza inwestycja. W przypadku programów krajowych podstawowe informacje znajdziemy na stronie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, którego poszczególne departamenty pełnią rolę instytucji zarządzającej poszczególnymi działaniami. W przypadku programów regionalnych decydującym czynnikiem jest lokalizacja planowanej inwestycji. Jeśli planujemy inwestycję poniżej dwóch mln euro, to niezależnie od charakteru inwestycji, czyli potocznie mówiąc, od tego, czy będą to nowe technologie, czy modernizacja i rozbudowa firmy czy też turystyka, możemy skorzystać z RPO i wtedy odpowiedzi na wszelkie pytania oraz potrzebne informacje o programie można

uzyskiwać na stronach instytucji pośredniczących II stopnia (tzw. wdrażających). W większości województw są to urzędy marszałkowskie lub inne instytucje powołane do tego celu. Na każdej ze stron tych instytucji znaleźć można numery na infolinie oraz adresy e-mail do punktów kontaktowych lub osób udzielających informacji o programie. Bliższe informacje o programie uzyskamy również w punktach informacyjnych na terenie całej Polski - informacja na stronie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego ([www.mrr.gov.pl](http://www.mrr.gov.pl)) lub w punktach konsultacyjnych świadczących bezpłatne usługi doradcze na rzecz beneficjentów w ramach Krajowego Systemu Usług (KSU). Informacja o najbliższym punkcie na stronie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości ([www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl)).

Aby sprawdzić, jakie szanse na pozyskanie dotacji ma nasza inwestycja można skorzystać z porady firmy konsultingowej zajmującej się pozyskiwaniem wsparcia unijnego. Współpraca z taką firmą pozwoli zweryfikować nasze plany jeszcze przed rozpoczęciem prac nad projektem i faktycznym złożeniem wniosku. Dobrze ukierunkowani przez firmę doradcą możemy już samodzielnie rozpocząć prace nad projektem lub powierzyć to zadanie profesjonalistom, którzy w sposób przemyślany doprowadzą do zakończenia prac związanych ze skompletowaniem całej dokumentacji w dogodnym terminie. Ze względu na prawie dwuletnią lukę w funkcjonowaniu dotacji unijnych można się spodziewać, iż w roku 2008 dotacje spotkają się ze znacznie większym zainteresowaniem przedsiębiorców, więc szybkość złożenia wniosku aplikacyjnego może być także czynnikiem decydującym o szansach na pozyskanie dotacji. Dokumentacja aplikacyjna składa się z wniosku i szeregu załączników w postaci m.in. biznesplanu, studium wykonalności, dokumentów rejestrowych firmy, pozwoleń, zaświadczeń, opinii (np. na temat innowacyjności) czy promesy kredytowej. Dlatego też, aby skompletować wszystkie załączniki i rozplanować dobrze działania, najlepiej rozpisać harmonogram prac, wyznaczyć osoby odpowiedzialne za ich realizację i określić terminy zakończenia poszczególnych zadań.

Aneta Maciąg  
dyrektor handlowy  
w Maculewicz Consulting