



**Contract Consulting**

*Kumela i Wspólnicy*

**Temat: Mechanizm Finansowy Europejskiego Obszaru Gospodarczego i Norweskiego Mechanizmu Finansowego szansą polskich przedsiębiorców**

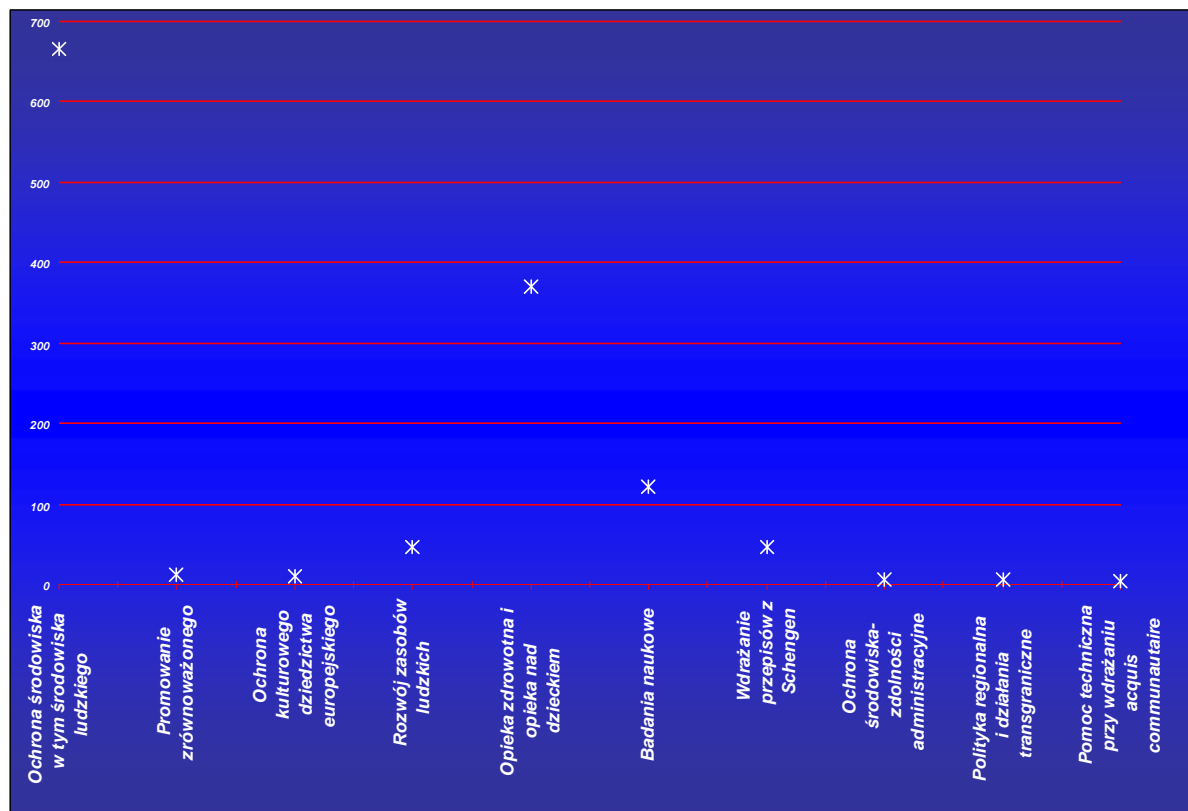
**Autor: Wenanta Anna Rolka**

Mechanizm Finansowy Europejskiego Obszaru Gospodarczego i Norweski Mechanizm Finansowy to programy utworzone przez kraje zrzeszone w ramach Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (EFTA), które wspólnie z państwami członkowskimi UE tworzą Europejski Obszar Gospodarczy.

Głównym celem stworzenia obu Mechanizmów Finansowych przez państwa EFTA było stworzenie warunków do realizacji przedsięwzięć, które w perspektywie zmniejszą istniejące pomiędzy krajami należącymi do Europejskiego Obszaru Gospodarczego dysproporcje o charakterze ekonomicznym i społecznym.

Polska przystępując do EOG, podobnie jak inne nowe kraje Unii Europejskiej otrzymała możliwość korzystania ze środków finansowych Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego i Norweskiego Mechanizmu Finansowego. W latach 2004 – 2009 łączna suma środków finansowych przeznaczonych na realizację przedsięwzięć zgodnych z celami i warunkami określonymi w programach operacyjnych wynosi 533,51 mln. euro. Aktualnie trwa ocena wniosków aplikacyjnych złożonych podczas pierwszego naboru, który miał miejsce w okresie wrzesień – listopad 2005 roku. Ogółem złożono 1 390 wniosków. Wszystkie złożone projekty musiały być spójne z wymogami, które zostały postawione dla poszczególnych obszarów priorytetowych. Wykres poniżej ukazuje liczbę złożonych wniosków w poszczególnych priorytetach.

**Wykres 1 Zestawienie ilościowe złożonych wniosków aplikacyjnych według priorytetów**



Wnioskodawcami mogą być zarówno instytucje należące do sektora publicznego, organizacje pozarządowe działające w interesie publicznym na terenie kraju, jak również podmioty prywatne. Na podstawie złożonych wniosków można stwierdzić, iż sektor prywatny z uwzględnieniem przedsiębiorstw stanowił 3,6% wszystkich wnioskodawców. Zestawienie poniżej prezentuje tę grupę na tle pozostałych beneficjentów.

<b>Beneficjent</b>	<b>Udział procentowy [%]</b>
Jednostki samorządu terytorialnego	57,3
Administracja rządowa i centralna	5,7
Jednostki służby	14
<b>Sektor prywatny w tym przedsiębiorstwa</b>	<b>3,6</b>
Organizacje pozarządowe	5,6
Szkoły wyższe, jednostki rozwojowo-badawcze, placówki PAN	13,8

Źródło opracowania: dane ze strony: <http://eog.gov.pl/>

Wnioskodawcy reprezentujący podmioty sektora prywatnego mogli składać wnioski aplikacyjne w ramach następujących priorytetów:

- Ochrona środowiska, w tym środowiska ludzkiego, poprzez m.in. redukcję zanieczyszczenia i promowanie odnawialnych źródeł energii,
- Promowanie zrównoważonego rozwoju poprzez lepsze wykorzystanie i zarządzanie projektami,
- Ochrona kulturowego dziedzictwa europejskiego, w tym transport publiczny i odnowa miast,
- Opieka zdrowotna i opieka nad dzieckiem,
- Ochrona środowiska, ze szczególnym uwzględnieniem wzmocnienia zdolności administracyjnych do wprowadzenia w życie odpowiednich przepisów istotnych dla realizacji projektów inwestycyjnych.

Wśród przedsiębiorców funkcjonuje pogląd, że realizacja przedsięwzięć ze środków Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego i Norweskiego Mechanizmu Finansowego jest opłacalna jedynie w przypadku instytucji non-profitowych, dofinansowywanych z budżetu państwa. W pewnym stopniu jest to związane z charakterem działań występujących w poszczególnych priorytetach, które do tej pory pozostawały głównie w gestii podmiotów sektora publicznego.

Analizując opłacalność wdrożenia inwestycji przez podmiot prywatny należy prześledzić zasady, którymi rządzą się Mechanizmy Finansowe. Odpowiednio zaplanowane przedsięwzięcie już na etapie projektu gwarantuje długofalowe korzyści.

Celem zoptymalizowania korzyści należy dokładnie sprecyzować, jakie cele zamierza osiągnąć wnioskodawca wdrażając projekt. Wachlarz możliwości wynikający z umieszczenia poniesionych wydatków w grupie kosztów kwalifikowanych jest duży. Należy przy tym zwrócić uwagę, że wszystkie nakłady muszą być uzasadnione realizacją inwestycji.

W ramach poszczególnych priorytetów do wydatków kwalifikowanych mogą zostać zaliczone koszty zgodne z wytycznymi określonymi w Szczegółowych warunkach kwalifikowalności wydatków Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego oraz Norweskiego Mechanizmu Finansowego. Poniżej zaprezentowane zostały wymogi, jakim muszą podlegać poszczególne nakłady, aby mogły zostać uznane za kwalifikowane.

## Grupa wydatków

### 1. Prace przygotowawcze

### 2. Opłaty finansowe, koszty ogólne

### 3. Podatek VAT

### 4. Wydatki poniesione na realizację projektu

### 5. Prace inwestycyjne

## Koszty kwalifikowane

- ekspertyz, prac studialnych, dokumentacji technicznych, badań geologicznych, sporządzenia studiów wykonalności, raportów oddziaływania na środowisko, przygotowania audytów energetycznych, projektów (należy jednak zwrócić szczególną uwagę na zapis, który stwierdza, że wydatki powinny być kwalifikowane począwszy od dnia, w którym Komitet MF i/lub Norweskie MSZ podejmą decyzję o przyznaniu dofinansowania. W kontekście tego zapisu wymienione wydatki należą do kwalifikowanych przede wszystkim w ramach Funduszu Kapitału Początkowego.)
  - kosztów przygotowania i przeprowadzenia postępowania przetargowego
  - zakupu gruntów jeśli jest ściśle związany z realizacją przedsięwzięcia.
  - opłaty bankowe,
  - koszty doradztwa profesjonalnego,
  - wydatki poniesione w ramach wkładów własnych.
- Z zastrzeżeniem sytuacji, kiedy może zostać on odzyskany przez wnioskodawcę od państwa – Beneficjenta.
- wynajem sali,
  - koszty szkolenia pracowników delegowanych do obsługi projektu,
  - wynagrodzenia wykładowców,
  - zakup oprogramowania o ile pozostaje w ścisłym związku z projektem,
  - zakup nieruchomości pod warunkiem, że jest ściśle związany z realizacją przedsięwzięcia,
  - przygotowanie terenu pod budowę,
  - koszty siły roboczej,
  - materiałów,
  - użytego sprzętu,
  - wynagrodzenia osób bezpośrednio zaangażowanych w realizację projektu,
  - koszty tłumaczeń,
  - zakup, wynajem, leasing niezbędnego sprzętu i wyposażenia,
  - zakup i budowa sprzętu przeznaczonego na trwałe zainstalowanie.

Źródło: opracowanie własne, na podstawie wytycznych: „Szczegółowe warunki kwalifikowalności wydatków Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego oraz Norweskiego Mechanizmu Finansowego”.

Reasumując wnioskodawca otrzyma refundacje poniesionych kosztów zakupu nieruchomości, np. budynku przez wyposażenie i sprzęt, aż po wynagrodzenie pracowników zaangażowanych na potrzeby realizacji przedsięwzięcia przez cały czas jego trwania.

Wielkość dofinansowania, którą mogą otrzymać przedsiębiorcy została określona na poziomie do 60% całkowitych kosztów kwalifikowanych projektu. W przypadku, kiedy minimum 15% wydatków będzie współfinansowane z budżetu państwa lub jednostek samorządu terytorialnego dofinansowanie może osiągnąć poziom do 85%.

Podczas opracowywania harmonogramu realizacji inwestycji ważne jest zdefiniowanie poszczególnych etapów projektu oraz określenie czasu przeznaczanego na ich realizację w podziale na kwartały wraz z podaniem wartości pieniężnej. Należy również wziąć pod uwagę ewentualny „przychód netto” generowany przez inwestycję w trakcie ekonomicznego czasu życia, który powinien być uznawany za pozytywny aspekt projektu dający gwarancję jego trwałości. Ekonomiczna żywotność projektu jest różna w zależności od rodzaju inwestycji. Okres ten dla projektów infrastruktury społecznej jest dłuższy (30-40 lat) niż dla projektów natury technicznej (10-15 lat), czy dla projektów informatyczno - telekomunikacyjnych (3 lata). W przypadku projektów mieszanych, zawierających elementy infrastruktury społecznej, jak i instalacje techniczne ekonomiczna żywotność inwestycji może być określona na podstawie okresu odnoszącego się do głównej dziedziny. Wpływ na długość tego okresu mają również uregulowania prawne i administracyjne.

Wartość potencjalnych „nadzwyczajnych zysków” jest uwzględniana poprzez określanie wysokości dofinansowania, a wysokość można oszacować na podstawie **Wytycznych w sprawie projektów generujących przychody netto**.

W tym celu należy wziąć pod uwagę:

Wielkości zdefiniowane do celów analizy to:

P – przychody

K – koszty operacyjne

Z – zysk       $Z = P - K$

$M_z$  – marża zysku       $M_z = Z/P \times \%$

$O_p$  – oprocentowanie 10 –letnich obligacji skarbowych lub ich odpowiednika (aktualnie w Polsce na poziomie około 4%)

$Z_N$  – zysk nadzwyczajny       $Z_N = P \times (M_z - O_p) + 2\%$

**Zysk (Z)** = przychody (**P**) pomniejszone o koszty operacyjne (**K**)

**Marżę zysku ( $M_z$ )** = iloraz zysku i przychodu wyrażony w procentach

$$M_z = (Z/P) \times 0,1\%$$

**Zysk nadzwyczajny ( $Z_N$ )** = iloczyn przychodów i sumy marży zysku pomniejszony o wysokość oprocentowania 10-letnich obligacji skarbowych (lub ich odpowiednika) (**Op**) w Państwie-Beneficjencie + 2%.

$$Z_N = [(P + M_Z) - Op] + 2\%$$

Biorąc pod uwagę minimalną wartość dofinansowania pojedynczego projektu określoną przez Państwa – Darczyńców na poziomie 250 000 euro programy operacyjne powinny one być postrzegane przez podmioty prywatne jako interesująca alternatywa w stosunku do przyszłych dotacji. Mechanizmy Finansowe dają możliwości pozyskania pomocy finansowej projektów, które nie wpisują się w cele i priorytety wstępnie określone w krajowych i regionalnych programach operacyjnych na lata 2007 – 2013.

*Kraków, 03.11.2006 r.*