

Jak z sukcesem aplikować do Mechanizmów Finansowych

Podstawową grupę beneficjentów środków z Mechanizmów Finansowych stanowią samorządy. Niemniej ostre kryteria oceny projektów powodują, że wiele aplikacji jest odrzuconych na pierwszym etapie postępowania. Żeby skutecznie ubiegać się o dofinansowanie, trzeba spełnić wiele warunków i to zarówno w czasie przygotowywania projektu, jak i sporządzania dokumentacji aplikacyjnej.

Prowadząc szkolenia dotyczące przygotowywania projektów do Norweskiego Mechanizmu Finansowego oraz Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego często słyszę, że uzyskanie dofinansowania z Mechanizmów jest niemożliwe, a w najlepszym razie – graniczy z cudem. Faktycznie, spośród prawie 1400 złożonych wniosków dotację otrzymał co dziesiąty. Z uśrednienia tego niewiele jednak wynika, gdyż np. w priorytecie „Pomoc techniczna” na 4 złożone wnioski, rekomendowane zostały 3, natomiast priorytet związany z ochroną zdrowia był zdecydowanie najtrudniejszy (22 rekomendacje na 370 wniosków).

GSIa RADZI

Dlatego zanim przystąpi się do szczegółowego opracowywania projektu, warto skorzystać z doświadczeń innych – przejrzeć statystyki, listy dotowanych projektów, zobaczyć, jak wiele wniosków odpadło na poszczególnych etapach oceny projektów. W ten sposób uzyska się ogólny obraz sytuacji, który pozwoli na pobeżną ocenę możliwości pozyskania dotacji.

To, że połowa wniosków zostaje odrzuconych już na pierwszym etapie oceny, gdyż nie spełnia kryteriów formalnych, świadczy źle o poziomie projektów i słabym przygotowaniu wnioskodawców.

Z drugiej strony, czas dany przez instytucje pośredniczące na dokonanie niezbędnych poprawek wynosi zaledwie 48 godzin. Pamiętaj, jak przygotowując partnerski projekt Instytutu Hematologii i konsorcjum złożonego z 21 Regionalnych Centrów Krwiodawstwa i Krwiolecznictwa, tempo pracy nad kilkudziesięcioma uzupełnieniami było mordercze. Ale – opłaciło się.

GSIa RADZI

Ważne, by unikać błędów formalnych. Przed złożeniem dokumentacji aplikacyjnej wielokrotnie należy sprawdzić, czy spełnia ona wszystkie kryteria obowiązujące dla danego obszaru priorytetowego, czy wniosek wypełniony jest poprawnie, a dokumenty są kompletne, posegregowane i podpisane w sposób zgodny z odpowiednimi wytycznymi.

Niestety, nie tylko strona formalna projektu sprawia wnioskodawcom dużo kłopotu. Nienauczeni doświadczeniami zdobytymi poprzez ubieganie się o dotacje z funduszy strukturalnych, popełniają stale te same błędy. Należą do nich zazwyczaj: ■ nierealne harmonogramy realizacji projektu, nieuwzględniające okresu kwalifikowalności wydatków, podziału na konkretne etapy i działania ■ liczne błędy rachunkowe, brak spójności tabel finansowych, błędne kwalifikowanie kosztów nadających się do refundacji ■ niepre-

czyjne oraz zwykle przeszacowane wartości wskaźników na poziomie rezultatów i oddziaływań projektu ■ nieprzebranie pułapów dofinansowania, wielkości projektu, proporcji kosztów.

Choć trudno w to uwierzyć, to jednak zdarza się także niewłaściwe identyfikowanie przez wnioskodawcę samego obszaru priorytetowego, co skutkuje odrzuceniem wniosku.

GSIa RADZI

Należy pamiętać, że dokumentacja aplikacyjna musi być wewnętrznie spójna. Wiele danych i informacji powtarza się we wniosku o dofinansowanie, studium wykonalności, dokumentacji technicznej i innych załącznikach. Ich spójność i zgodność z wytycznymi sprawdzana jest na różnych etapach oceny projektów.

Wiele problemów sprawiają wnioskodawcom kwestie, które dotychczas – we wnioskach opracowywanych na rzecz środków strukturalnych z funduszy UE – były poruszane w ograniczonym zakresie. Chodzi przede wszystkim o stworzenie struktury zarządzającej projektem oraz opracowywanie tzw. zagadnień przekrojowych. Zarządzanie projektem – choć dla części wnioskodawców pojęcie to wciąż brzmi obco – jest niczym innym, jak prawidłowym zorganizowaniem realizacji projektu z uwzględnieniem szczegółowych

zasad dotyczących Mechanizmów Finansowych. Na rzecz projektu można powołać odrębny zespół odpowiedzialny za koordynację i zarządzanie (w tym finanse projektu). Można również wykorzystać istniejące, sprawdzone struktury organizacyjne. Wnioskodawca ma tutaj sporą dowolność, ograniczoną głównie zdrowym rozsądkiem i ewentualnie górnym pułapem dofinansowania tych działań. Szczególnie ważne jest prawidłowe określenie zależności, obowiązków i roli w projekcie poszczególnych podmiotów, o ile stworzony jest projekt partnerski. Zagadnienia przekrojowe dotyczą realizowania przez projekt głównego celu Mechanizmów Finansowych, tj. zmniejszania różnic społecznych i ekonomicznych w obrębie Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Wśród nich wymienia się zagadnienia zrównoważonego rozwoju, kwestie równego statusu kobiet i mężczyzn oraz tzw. dobre zarządzanie. Dla ułatwienia, wnioskodawcy mają do dyspozycji szczegółowe wytyczne przybliżające problematykę zrównoważonego rozwoju i innych zagadnień przekrojowych.

Warto również pamiętać o rubryce wniosku „Stosunki dwustronne”. Państwa-darczyńcy w naturalny sposób oczekują, że beneficjenci pomocy będą mieli na uwadze zacieśnianie współpracy, zarówno przez tworzenie projektów partnerskich, jak i zapraszanie ich do wykonawstwa projektów albo chociaż nawiązania stosunków nieformalnych.

GSiA RADZI

Powyższych zagadnień w żadnym razie nie należy ignorować. Ukazują one nasz projekt w szerszym kontekście, mając duże znaczenie w czasie merytorycznej oceny projektu, także na etapie zagranicznym w Biurze Mechanizmów Finansowych w Brukseli.

Błędy i niejasności pojawiają się także zazwyczaj w czasie przygotowywania projektów partnerskich, niezależnie od tego, czy mamy do czynienia z partnerstwem publiczno- prywatnym, publiczno-publicznym, czy prywatno- prywatnym. Dodatkowo sprawę komplikuje tworzenie partnerstw transgranicznych. Wspomniany na samym początku projekt, który uzyskał rekomendację do dofinansowania, był typowym przykładem partnerstwa publiczno-publicznego, z elementami partnerstwa publiczno- prywatnego (poprzez zaangażowanie firmy doradczej). Szczegóły dotyczące zasad współpracy poszczególnych partnerów, ich obowiązków, rozdziału środków finansowych itd. musi określać umowa partnerska. Przypomnę, że w przypadku ubiegania się o dofinansowanie z Funduszu Kapitału Początkowego, o którym pisaliśmy w poprzednim numerze „GSiA” (a z którego zasobów można finansować koszty przygotowania projektu), na etapie ubiegania się o dotację wystarczające jest załączenie listu intencyjnego.

Co oczywiste, nie wszystkie projekty mogą być przygotowywane w formie partnerskiej. W wielu przypadkach pozyskanie partnera, szczególnie zagranicznego, jest bardzo trudne lub wręcz niemożliwe.

GSiA RADZI

Warto jednak pamiętać, że złożenie wniosku partnerskiego bardzo korzystnie oddziałuje na jakość i ocenę projektu przez ekspertów. Dotyczy to wszelkich form zorganizowa-

nego działania, w które oprócz władz lokalnych zaangażowani są partnerzy społeczni i gospodarczy.

Przygotowanie projektu powinno rozpocząć się od wszechstronnej analizy zasobów finansowych i organizacyjnych wnioskodawcy, dokładnego zidentyfikowania przedmiotu i zakresu projektu, określenia jego celów i wymiernych efektów jakie uzyskamy dzięki realizacji przedsięwzięcia. Wszystkie te czynniki muszą w jak najwyższym stopniu korespondować z zasadami i wytycznymi Mechanizmów Finansowych. Należy pamiętać, że czynności przygotowawcze, łącznie z opracowaniem pełnej dokumentacji aplikacyjnej, pochłaniają wiele czasu. Przykładowo, projekt o którym już pisałem – ze względu na jego rozbudowaną strukturę organizacyjną i ogólnopolską skalę oddziaływania – przygotowywany był prawie pół roku. Składanie źle przygotowanego projektu tylko po to, aby go złożyć, mija się z celem.

Zasada „mierz siły na zamiary” w przypadku ubiegania się o dotację z Mechanizmów Finansowych zdecydowanie się nie sprawdza.

Na koniec warto przypomnieć, że najbliższy termin składania wniosków o dofinansowanie z Mechanizmów Finansowych upływa już 16 kwietnia br. Czasu na dobre przygotowanie projektów zostało więc niewiele.

Rafał Cieślak
członek Zarządu

Krajowego Instytutu
Partnerstwa Publiczno-Prywatnego

Uwaga!

W następnym numerze „GSiA” znajdą Państwo płytę CD zawierającą kompleksową informację na temat Mechanizmów Finansowych.

