

Warto się poradzić

Większości województw uruchomiono już pierwsze nabory wniosków o dofinansowanie projektów. Dofinansowaniem objęte są zarówno przedsięwzięcia typowo inwestycyjne, w tym związane z infrastrukturą sportową i rekreacyjną, jak i projekty szkoleniowe czy edukacyjne. Przygotowanie dobrego projektu wymaga zazwyczaj zaangażowania nie tylko czasu, lecz także środków.

Procedury związane ze sporządzaniem studiów wykonalności projektów, wniosków o dotacje i innych dokumentów są bardziej szczegółowe niż w poprzednim okresie programowania. Tysiące stron wytycznych, podręczników, instrukcji i innych regulacji, które należy bezwzględnie przyswoić, aby przygotować projekt w sposób prawidłowy, skutecznie zniechęcają wnioskodawców do opracowywania dokumentacji aplikacyjnych własnymi siłami.

Nie ma co ukrywać, że profesjonalne studium wykonalności wymaga specjalistycznej wiedzy z zakresu ekonomii, prawa, finansów, technologii oraz zarządzania projektami, a z wnioskiem o dotację też nie każdy jest w stanie poradzić sobie samodzielnie. Do tego dochodzi konieczność opracowania lub aktualizacji licznych dokumentów strategicznych, takich jak strategie rozwoju, lokalne programy rewitalizacji, plany rozwoju lokalnego, wieloletnie plany inwestycyjne, o dokumentacji technicznej inwestycji nie wspominając.

Z tego powodu firmy konsultingowe zajmujące się pozyskiwaniem środków z funduszy unijnych przeżywają istne oblężenie. Niestety, nie wszyscy doradcy, do których zwrócimy się o pomoc, będą w stanie skutecznie nam ją zapewnić. W niniejszym artykule chciałbym zwrócić uwagę czytelników – potencjalnych klientów firm konsultingowych – na to, czym powinni kierować się przy wyborze dobrego doradcy, jakich błędów unikać, podpisując umowę z firmą konsultingową oraz czego oczekiwać od profesjonalnego doradcy.

Doradca z certyfikatem a doradca z praktyką

W ostatnich latach na rynku usług szkoleniowych pojawiło się szereg instytucji oferujących edukację z zakresu pozyskiwania funduszy europejskich, zarządzania projektami etc. Nie negując wartości tych szkoleń, należy wskazać, że wiele z nich kończy się uzyskaniem certyfikatu lub dyplomu uczestnictwa i „nadaniem” uczestnikowi tytułu typu „konsultant funduszy UE” albo „specjalista zarządzania projektami”, tudzież „doradca europejski”.

W niniejszym artykule chciałbym zwrócić uwagę czytelników – potencjalnych klientów firm konsultingowych zajmujących się pozyskiwaniem środków z funduszy unijnych – na to, czym powinni kierować się przy wyborze dobrego doradcy.



W mojej praktyce doradczej niejednokrotnie spotykałem się z tego typu „specjalistami”, którzy – wyposażeni w lepszą lub gorszą wiedzę teoretyczną, oferowali swoje usługi pod wspomnianym wyżej szyldem. Niejednokrotnie też zdarzyło nam się poprawiać sporządzoną przez nich dokumentację aplikacyjną...

Wybór doradcy powinien zatem opierać się nie o tytuły, jakimi się posługuje, a o referencje lub wykaz projektów, w których przygotowaniu uczestniczył. Bardziej świadomi wnioskodawcy – jak np. samorzady – zazwyczaj wymagają od firmy konsultingowej przedstawienia dokumentów potwierdzających doświadczenie w realizacji prac doradczych – najlepiej podparte wymiernymi efektami w postaci sukcesów w pozyskaniu dotacji. Prowadząc wstępne negocjacje z doradcą, warto także zadać sobie trud skontaktowania się z instytucjami wskazanymi na liście referencyjnej i dowiedzieć się więcej o samej firmie, jakości wykonanych prac czy ewentualnych problemach wynikłych na tle realizacji umowy.

Kiedy, za co i ile płacimy?

Niepisaną zasadą, które utrwaliła się na rynku firm konsultingowych, jest to, że pierwsze spotkanie – mające na celu wstępną identyfikację projektu i potencjalnych źródeł dofinansowania – odbywa się bezpłatnie. Dopiero po podpisaniu umowy o doradztwo i ustaleniu harmonogramu przygotowania dokumentów aplikacyjnych powinniśmy spodziewać się konieczności ponoszenia ustalonych kosztów.

Rynek usług doradczych wypracował w ostatnich latach kilka modeli współpracy z klientami w zakresie pozyskiwania środków z UE. Inaczej też kształtuje się sytuacja, gdy zamawiającym jest podmiot sektora publicznego (np. gmina), a inaczej, kiedy doradztwo prowadzi się na rzecz przedsiębiorcy. W przypadku gmin oraz ich jednostek organizacyjnych, takich jak ośrodki sportu i rekreacji, szkoły, domy kultury etc. mamy zazwyczaj do czynienia z zamawianiem samego studium wykonalności projektu lub sporządzaniem pełnej dokumentacji aplikacyjnej, uwzględniającej także wniosek o dotację i pozostałe załączniki do wniosku. Przedsiębiorcy oczekują z kolei kompleksowej obsługi – od analizy możliwości wykorzystania funduszy UE w ich działalności, poprzez sporządzenie biznesplanu, pozyskanie kredytu czy pożyczki, opracowanie wniosku o dotację, aż po prowadzenie sprawozdawczości i rozliczenie projektu.

Typowy model współpracy z firmą konsultingową opiera się o rozbięcie wynagrodzenia na opłatę wstępną, uiszczaną po sporządzeniu dokumentacji objętej przedmiotem umowy, oraz tzw. „success fee”, płatnym dopiero po uzyskaniu informacji o przyznaniu dofinansowania projektu. Taka konstrukcja wpływa na pracę doradców motywująco.

Wysokość wynagrodzenia jest zróżnicowana w zależności od wielkości, stopnia przygotowania i skomplikowania przedsięwzięcia. W przypadku opłaty wstępnej wynosi zazwyczaj od kilku do nawet kilkudziesięciu tysięcy złotych (przy bardziej złożonych projektach). Stawka „success fee” określana jest najczęściej jako procent od

Firmy konsultingowe zajmujące się pozyskiwaniem środków z funduszy unijnych przeżywają istne oblężenie. Niestety, nie wszyscy doradcy, do których zwrócimy się o pomoc, będą w stanie skutecznie nam ją zapewnić.

kwoty przyznanego dofinansowania i waha się zwykle od 2% do 8% – w zależności od wielkości budżetu. Wynagrodzenie wypłacane jest czasem również po kolejnych etapach oceny wniosku. W przypadku gdy w zakres umowy wchodzi także obsługa projektu na etapie jego realizacji, „success fee” wypłacane bywa także transzami w okresie wdrażania projektu. Przedstawiciele sektora publicznego powinni pamiętać o przepisach prawa zamówień publicznych i nieprzekraczalnym progu 14 tys. euro, w ramach którego można w miarę swobodnie kształtować stosunki umowne w zakresie wynagrodzenia doradcy.

Umowa z firmą doradcą

Podpisując umowę o doradztwo z firmą konsultingową, należy pamiętać o kilku jej istotnych elementach. Po pierwsze, umowa powinna w sposób precyzyjny wskazywać zakres świadczonych usług. Jeżeli obejmuje jedynie przygotowanie biznesplanu czy studium wykonalności projektu, wnioskodawca powinien zagwarantować sobie bezpieczny termin na sporządzenie pozostałych dokumentów, w tym wniosku o dotację. Zazwyczaj wystarcza na to ok. 2 tygodni. Przy podpisywaniu umowy z doradcą trzeba zatem koniecznie wziąć pod uwagę termin składania wniosków wyznaczony przez Instytucję Wdrażającą.

Jednym z kluczowych zagadnień, jakie powinno znaleźć się w umowie, jest kwestia nabycia autorskich praw majątkowych do opracowanej dokumentacji, co odnosi się w szczególności do studium wykonalności projektu lub biznesplanu. Dokumenty te – nawet w przypadku nieuzyskania dotacji – mogą być przez nas wówczas wykorzystywane przy okazji starania się o środki kredytowe lub też – po dokonaniu stosownych zmian i aktualizacji – ponownie złożone do oceny w ramach

kolejnej rundy aplikacyjnej. W umowie można również zastrzec konieczność dokonywania aktualizacji dokumentów przez samą firmę konsultingową, co może się jednak wiązać z dodatkowymi kosztami.

Istotną kwestię stanowią również przepisy o charakterze odszkodowawczym. Jeżeli z winy firmy doradczej dokumentacja aplikacyjna zostanie odrzucona już na etapie oceny formalnej, warto zastanowić się nad ewentualnością uzyskania zwrotu wypłaconego wynagrodzenia lub wprowadzeniem do umowy postanowień gwarantujących rzetelne przygotowanie dokumentacji do następnej tury aplikacyjnej – w ramach wcześniejszego wynagrodzenia. To samo dotyczy wprowadzenia kar umownych za zwłokę w sporządzaniu aplikacji.

Pamiętajmy jednak, że praca doradcy uzależniona jest w dużej mierze od informacji i dokumentów, jakie musi on pozyskać od wnioskodawcy.

Korzyści ze współpracy

Korzyści ze współpracy z firmą konsultingową jest wiele. Firmy świadczące usługi w zakresie pozyskiwania zewnętrznego dofinansowania dysponują zazwyczaj pogłębioną wiedzą z zakresu poszczególnych sektorów gospodarki, takich jak np. infrastruktura sportowa, turystyka, ochrona środowiska, informatyzacja czy zdrowie. Ponadto zasadniczą część dokumentacji aplikacyjnej stanowią analizy finansowe i ekonomiczne, z którymi niewielu wnioskodawców jest w stanie poradzić sobie samodzielnie.

Skomplikowana procedura aplikacyjna i liczne zmiany w rozmaitych wytycznych, instrukcjach i innych regulacjach sprawiają, że trzeba śledzić je na bieżąco, co obciąża firmę doradcą, z którą zawarliśmy umowę. Cennym elementem współpracy jest zewnętrzne, obiektywne spojrzenie doradcy na planowane projekty. Profesjonalna firma konsultingowa przed rozpoczęciem sporządzania dokumentacji aplikacyjnej powinna zawsze dokonać analizy możliwości pozyskania dotacji pod kątem wielu aspektów, w tym prawnych, finansowych, technologicznych – ze szczególnym uwzględnieniem kryteriów wyboru i oceny projektów w ramach danego programu operacyjnego.

W przypadku stwierdzenia, że proponowane przez wnioskodawcę przedsięwzięcie nie kwalifikuje się do dofinansowania lub też ma niewielkie szanse na dotację, doradca powinien zasugerować nam inną ścieżkę postępowania lub przygotowanie projektu, którego przedmiot najlepiej odpowiada wymogom źródła dofinansowania. Warto także współpracować z kilkoma firmami konsultingowymi jednocześnie – taka dywersyfikacja prac pozwala na selekcję najlepszych i najsukcesywniejszych doradców.

Korzyści ze współpracy z firmą konsultingową jest wiele. Firmy świadczące usługi w zakresie pozyskiwania zewnętrznego dofinansowania dysponują zazwyczaj pogłębioną wiedzą z zakresu poszczególnych sektorów gospodarki. Ponadto zasadniczą część dokumentacji aplikacyjnej stanowią analizy finansowe i ekonomiczne, z którymi niewielu wnioskodawców jest w stanie poradzić sobie samodzielnie.

Jeżeli z winy firmy doradczej dokumentacja aplikacyjna zostanie odrzucona już na etapie oceny formalnej, warto zastanowić się nad ewentualnością uzyskania zwrotu wypłaconego wynagrodzenia lub wprowadzeniem do umowy postanowień gwarantujących rzetelne przygotowanie dokumentacji do następnej tury aplikacyjnej.

Rafał Cieślak

Autor jest współwłaścicielem Kancelarii
Doradztwa Gospodarczego
Cieślak & Kordasiewicz

