Jak skutecznie sięgać po środki z unii europejskiej cz. 1
Cierpliwość w aplikowaniu popłaca

Niniejszy artykuł nie porusza wszystkich aspektów aplikowania o środki pomocowe. Koncentruje się na tym, co często jest określane jako „grzech zaniechania". Do dziś można spotkać licznych przedsiębiorców, którzy żałują że nie złożyli wniosku o środki z funduszy UE. Boli ich to tym bardziej, gdy do takiego zaniechania nie dopuściła się ich konkurencja.

Do napisania niniejszego artykułu skłoniły nas statystki dot. słabego wykorzystywania środków UE w naszym powiecie, które w odczuciu autorów przechodzą przedsiębiorcom „koło nosa". W artykułach o wykorzystywaniu środków pomocowych często upatruje się źródeł słabych wyników na tym polu w braku fachowości osób sporządzających wnioski. Może to być jedna z przyczyn, lecz częściej powodem słabego wykorzystywania środków jest zwykły brak cierpliwości, a nazywając to branżowo brak strategicznego podejścia. Dotyczy to zarówno firm ubiegających się o wsparcie swoich inwestycji jak i tych którzy sporządzają wnioski w ich imieniu. Warto wiedzieć, że z kalendarza procedury rozpatrywania wniosków wynika, że od momentu złożenia wniosku do uzyskania środków upływa od kilku do kilkunastu miesięcy. Na przykład wnioski z Priorytetu I Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego Działanie 1.2. Mikroprzedsiębiorstwa i MŚP, złożone w sierpniu ubiegłego roku są właśnie finalizowane. Oznacza to, że ktoś kto zaplanował realizację projektu inwestycyjnego rok temu może go zrealizować dopiero teraz (o ile chce uzyskać wsparcie finansowe).

W tym momencie należałoby się zastanowić dlaczego zalecane jest strategiczne podejście?

Najważniejsze są względy czysto biznesowe. Strategiczne podejście charakteryzuje postawy, w których zarządzający firmą kieruje swoje działania na osiągnięcie dalekosiężnych celów. Postawy w których, biznes martwi się gdzie będzie za kilka (dla większych korporacji kilkanaście) lat cechuje podejście strategiczne. Używając języka zarządzania biznesem w przypadku sięgania po środki pomocowe takie spojrzenie przyświeca postawom, w których decyzje (oczywiście te które można) oparte są na wcześniejszych przemyśleniach i służą obranej dalekosiężnej drodze postępowania. Myślenie, że szybkie decyzje to recepta na sukces nie zawsze się sprawdza. Często im szybsze decyzje to tym większe ryzyko, większa niepewność i większe prawdopodobieństwo popełnienia błędów.

Chcąc zrealizować swój projekt z reguły firmy zaczynają działać od razu w myśl zasady „czas to pieniądz" oraz w obawie by nie wyprzedziła ich konkurencja. Na ogół w trakcie przystąpienia do realizacji pomysłu pojawia się myśl: A może skorzystać ze wsparcia, jakiegoś dofinansowania? Wówczas pośpiesznie poszukuje się, z jakiego działania można skorzystać, kto może w tym pomóc – często pośpiesznie przygotowuje się wniosek.

Dość często bez zapoznania się z warunkami konkursów wykonuje się działania na rzecz realizacji projektu – które w efekcie mogą dyskwalifikować projekt, a tym samym pozbawiają możliwości uzyskania środków pomocowych, lub jeśli je szczęśliwie się uzyska naraża to na ryzyko zwrotu środków w przyszłości.

Niezmiernie ważne jest dokładne analizowanie zapisów Programów Operacyjnych, opisów działań przewidzianych do realizacji oraz najważniejsze: dokumentacji konkursowych.

W zależności od warunków poszczególnych konkursów okres kwalifikowania wydatków w ramach projektu może być interpretowany zupełnie inaczej (dlatego jeśli nie mamy pewności czy postępujemy zgodnie z wytycznymi warto poradzić się specjalisty).

Należy podkreślić, że nierzadko w rozmowach z przedsiębiorcami, słyszymy, że pomysł narodził się znacznie wcześniej, ale autorzy nie wierzyli w niego na tyle by myśleć o

jego materializacji. Biorąc pod uwagę, że od czasu gdy Polska nie była jeszcze członkiem UE (od 1999 roku) okresowo organizowane są różne konkursy umożliwiające pozyskanie środków na różne – często powtarzające się cele – uważamy, że warto by pomysł (nawet we wczesnym etapie) był „przelany na papier" w postaci biznes planu lub studium wykonalności. Posiadając takie opracowanie zyskujemy większą elastyczność, jesteśmy lepiej zorientowani i zorganizowani. Mamy solidne podstawy do przełożenia założeń biznesowych na konkretny projekt, wpisania w konkretny wniosek i aplikowania o środki pomocowe uzyskując przewagę nad konkurentami, którzy postępują ad hoc. Dobrze jeśli nasz biznes plan jest systematycznie uaktualniany o nową wiedzę. Wówczas może okazać się, że właśnie ogłaszany jest konkurs oferujący dotację akurat na nasz projekt, do którego w zasadzie jesteśmy przygotowani.

Samo złożenie wniosku nie kosztuje, ponosimy jedynie koszty opracowania (jeśli taką pracę zlecamy) biznes planu (wniosku). Doświadczenia w pracach nad wnioskami dowodzą, że środki wydane na biznes plan są często źródłem oszczędności, zmniejszenia ryzyka błędów w przyszłości i optymalizacji faktycznej realizacji projektu. Firmy sporządzające wnioski wolą pracować nad projektami, w których dominuje przemyślane, strategiczne podejście.

Niezależnie można próbować w oparciu o nasz biznes plan składać wniosek w różnych konkursach, a w przypadku znacznej skuteczności wybrać, którą umowę o dotację zdecydujemy podpisać.

Wnioski jakie się nasuwają:

1. **Należy działać w sposób przemyślany, pomysły należy ubierać w biznes plany;**
2. **Wnioski o środki pomocowe są rozpatrywane długo, dlatego ewentualne otrzymanie dotacji bądź refundacji należy zakładać po kilku miesiącach (nawet roku) po złożeniu wniosku.**
3. **Należy unikać błędu rozpoczęcia projektu przed datą określoną w warunkach konkursu;**
4. **Posiadany biznes plan daje przewagę czasową nad konkurencją – pozwala na szybsze przełożenie go na konkretny projekt i wniosek o dofinansowanie.**

Iwona Franelak
Włodzimierz Żak*

* Autorzy bazowali na własnych doświadczeniach w sporządzaniu wniosków o środki z funduszy UE.