

Rady ako na to, alebo čo sme sa naučili z predchádzajúceho programového obdobia

Dostupnosť externých nenávratných finančných zdrojov zo štrukturálnych fondov EÚ predstavuje pre mnohých podnikateľov a firmy veľké lákadlo, ako prísť k väčšej sume finančných prostriedkov na rozvoj vlastných podnikateľských aktivít. Vidina rýchlo získaných peňazí však v mnohých prípadoch prekryva úskalia, ktoré musí takmer každý subjekt prekonať na ceste od vypracovania žiadosti o nenávratný finančný príspevok až po úspešné ukončenie projektu. Snahou tohto článku je poskytnúť malým a stredným podnikom základné návody, ktoré im uľahčia proces prípravy a realizáciu projektu.

Eurofondy ako nástroj, nie ako cieľ

Každý projektový zámer, ktorý sa bude uchádzať o externé zdroje (a nielen o tie európske), by mal vychádzať zo strategických plánov konkrétnej spoločnosti. Cesta prispôbovania strategických cieľov firmy možnostiam, ktoré ponúkajú fondy EÚ, je účelová a nevedie k úspechu. Prístup spoločností by preto mal byť presne opačný. Cestou k úspechu je strategické plánovanie a v prípade, že sú dostupné externé nenávratné zdroje financovania na plnenie strategických cieľov, pokúsiť sa ich využiť. Ohýbanie vlastných strategických cieľov len za účelom získania externých zdrojov, bez poznania špecifik konkrétneho trhu, málokedy vedie k úspechu.

Financovanie skôr strednodobých až dlhodobých zámerov

Už pri uvažovaní nad projektovým zámerom, na financovanie ktorého sa plánujú žiadať zdroje z fondov EÚ, si je potrebné uvedomiť, že časový interval od vypracovania a podania žiadosti, cez jej schválenie, až po následnú realizáciu a ukončenie projektu, môže trvať aj niekoľko rokov. Preto tieto typy zdrojov nie sú vhodné na financovanie aktivít, ktoré je nutné realizovať v krátkodobom časovom horizonte.

Eurofondy na financovanie „nice-to-have“ aktivít

Podnikateľské subjekty pri snahe získať finančné prostriedky robia častú chybu v tom, že sa snažia získať finančné zdroje na financovanie kľúčových aktivít spoločnosti. Je potrebné si však uvedomiť, že schválenie žiadosti o nenávratný príspevok nie je samozrejmosťou a dopyt po externých zdrojoch je zo strany súkromného sektora vysoký. Preto je vhodné na financovanie aktivít, na ktorých stojí a padá biznis spoločnosti, využiť iné zdroje, ako napr. klasické úverové financovanie. Externé, nenávratné zdroje štrukturálnych fondov EÚ sú skôr vhodné na financovanie aktivít, ktoré síce prispievajú k rozvoju firmy, no v prípade ich nerealizovania nijak závažne neohrozia jej fungovanie.

Spolufinancovanie

Nutnosť vlastných finančných zdrojov na spolufinancovanie projektu a predovšetkým nutnosť ich preukázania je potrebné tiež dopredu plánovať, keďže sa zvyčajne nejedná o nízke čiastky. Každý žiadateľ musí preukázať, že disponuje čiastkou potrebnou na spolufinancovanie projektu. Vlastný podiel spoločnosti sa pohybuje od 30 do 60 % z celkových výdavkov projektu. Preukazuje sa výpisom z účtu alebo úverovou zmluvou, a to buď už pri podaní žiadosti, alebo pri podpise zmluvy o poskytnutí príspevku. Uvedenú podmienku je preto nutné zohľadniť pri finančnom plánovaní spoločnosti.

Plánovanie merateľných ukazovateľov

Každý jeden projekt financovaný z fondov EÚ je súčasťou komplexného programu, ktorý sleduje určité ciele vytyčené kvantitatívnymi, merateľnými ukazovateľmi. Preto je podmienkou aj na úrovni projektov definovať merateľné ukazovatele a sledovať ich plnenie. V prípade súkromného sektora to bývajú často finančné ukazovatele (nárast tržieb a nárast pridanej hodnoty), počet vytvorených pracovných miest, počet inovovaných výrobných postupov, úspora energie a pod. Merateľné ukazovatele sú rôzne v závislosti od oblasti, ktorá je podporovaná a musia byť uvedené už v žiadosti o nenávratný príspevok. V každom prípade je však potrebné nastaveniu merateľných ukazovateľov venovať špeciálnu pozornosť, pretože v prípade schválenia projektu sa premietnu do zmluvy, ich plnenie sa sleduje a ich neplnenie sa postihuje vrátením časti alebo celého poskytnutého príspevku.

Verejné obstarávanie

Schválenie žiadosti o nenávratný finančný príspevok zo zdrojov EÚ znamená poskytnutie verejných zdrojov. Podľa aktuálne platnej legislatívy je potrebné dodávateľa aktivít, ktoré sú celé alebo sčasti financované z verejných zdrojov, vybrať podľa zákona o verejnom obstarávaní. V praxi to znamená, že podnikateľský subjekt, ktorý podal žiadosť a bola mu schválená, nesmie práce, tovary alebo služby realizované v rámci projektu, nakúpiť bez výberu od svojich štandardných dodávateľov, ale musí realizovať transparentnú súťaž v súlade so zákonom o verejnom obstarávaní tak, ako subjekty verejnej správy. Predstavuje to administratívnu záťaž a takmer úplne to znemožňuje využiť štandardné a dlhodobé dodávateľsko-odberateľské vzťahy s inými podnikateľskými subjektmi, ktoré podnikateľ využíva v rámci svojej bežnej obchodnej činnosti. Verejné obstarávanie je proces, ktorý môže spôsobiť oneskorenie začiatku aktivít projektu. Jeho trvanie závisí od hodnoty projektu, zvyčajne je to však dva až tri mesiace. Nie je to neprekonateľná prekážka, je však potrebné s touto podmienkou počítať už v štádiu definovania projektového zámeru.