



**PROGRAM
REGIONALNY**
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Urząd Marszałkowski
Województwa Lubelskiego
w Lublinie



Szkolenie z zakresu wyliczania luki finansowej dla beneficjentów Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego.



Departament Regionalnego Programu Operacyjnego



DEFINICJE

Projekt generujący dochód – wszelkie operacje obejmujące inwestycje w infrastrukturę, korzystanie z której podlega opłatom ponoszonym bezpośrednio przez korzystających oraz wszelkie operacje pociągające za sobą sprzedaż gruntu lub budynków lub dzierżawę gruntu lub budynków lub najem budynków lub wszelkie inne odpłatne świadczenie usług.



Beneficjent – podmiot gospodarczy, podmiot lub przedsiębiorstwo, publiczne lub prywatne, odpowiedzialne za inicjowanie lub inicjujące i realizujące operacje.

W ramach programów pomocy objętych art. 87 Traktatu beneficjentami są przedsiębiorstwa publiczne lub prywatne, realizujące indywidualny projekt i otrzymujące pomoc publiczną.



Beneficjent pośredni – podmiot lub grupa bezpośrednio korzystająca z efektów projektu.

Cele ogólne/pośrednie – cele wyjaśniają dlaczego projekt jest ważny dla społeczeństwa w kategoriach długoterminowych korzyści dla beneficjentów i szerszych korzyści dla innych grup.



Cel bezpośredni – cel odnoszący się do kluczowego problemu i jest definiowany w kategoriach korzyści dla beneficjentów lub grup docelowych, jest rezultatem wykorzystania powstałych produktów.

Działania – czynności wykonywane w celu dostarczenia dobra lub usługi.



Produkt – bezpośredni, materialny efekt zrealizowanych działań, musi być osiągnięty w trakcie „życia” projektu, przyczynia się do osiągnięcia rezultatów, a przez to celów bezpośrednich.

Wskaźniki produktu - wskaźniki odnoszące się do działalności. Liczone są w jednostkach materialnych lub monetarnych (np. długość zbudowanej drogi, ilość firm, które uzyskały pomoc).



Rezultat – fizyczny efekt osiągnięcia celu bezpośredniego i bezpośredni wpływ zrealizowanych działań/stworzonych produktów, osiągany natychmiast po realizacji projektu; określa zmiany jakie nastąpiły u beneficjentów.

Wskaźniki rezultatu - wskaźniki odpowiadające bezpośrednio z natychmiastowych efektów wynikających z programu. Dostarczają one informacji o zmianach np. zachowania, pojemności lub wykonania, dotyczących beneficjentów. Takie wskaźniki mogą przybierać formę wskaźników materialnych (skrócenie czasu podróży, liczba skutecznie przeszkolonych, liczba wypadków drogowych, itp.) lub finansowych (zwiększenie się środków finansowych sektora prywatnego, zmniejszenie kosztów transportu).



OBSZAR ODDZIAŁYWANIA – obszar, w którym powstają produkty i rezultaty projektu oraz potencjalne (zakładane) oddziaływanie projektu, w szczególności obszar, który zamieszkują potencjalni użytkownicy / odbiorcy usług oferowanych przez beneficjenta / operatora w realizowanym obiekcie. **Inaczej mówiąc, jest to obszar, w którym zmienia się jakakolwiek charakteryzująca go wielkość lub cecha w związku z realizacją projektu** (np. długość utwardzonych dróg, liczba użytkowników, wskaźnik bezrobocia itp.).

ODDZIAŁYWANIE – rozumiane jako długoterminowe korzyści, które zostaną osiągnięte w danym sektorze/regionie dzięki realizacji grupy projektów. Oddziaływanie pojawia się po jakimś czasie od zakończenia realizacji projektu (np. po 6 miesiącach, ale może pojawić się również 2-3 lata po) i dotyczy wszystkich zmian u różnych interesariuszy projektu spowodowanych realizacją projektu.



Wskaźniki oddziaływania - wskaźniki odnoszące się do skutków danego programu wykraczających poza natychmiastowe efekty dla beneficjentów (np. wpływ projektu na sytuację społeczno-gospodarczą w pewnym okresie od zakończenia jego realizacji). Oddziaływanie szczegółowe to te efekty, które pojawią się po pewnym okresie czasu, niemniej jednak są bezpośrednio powiązane z podjętym działaniem. Oddziaływanie globalne obejmuje efekty długookresowe dotyczące szerszej populacji.



BENEFICJENT – osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, której ustawa przyznaje zdolność prawną, realizująca projekty finansowane z budżetu państwa lub ze źródeł zagranicznych na podstawie decyzji lub umowy o dofinansowanie projektu.

INTERESARIUSZ – osoba bądź podmiot zainteresowany realizacją lub wynikami projektu. Interesariusz nie musi odnosić bezpośrednich korzyści z tytułu realizacji (np. może być zainteresowany jego wdrożeniem jak wójt gminy, czy też ministerstwo), ale często tak się dzieje (np. użytkownicy, mieszkańcy). Projekt może oddziaływać pozytywnie lub negatywnie na interesariuszy.



WŁAŚCICIEL INFRASTRUKTURY – osoba bądź podmiot, która może korzystać z infrastruktury i rozporządzać nią z wyłączeniem innych osób, mająca uprawnienia do posiadania, używania, pobierania pożytków i innych dochodów z infrastruktury oraz faktycznego dysponowania nią, w tym przetwarzania jej, zużycia, a nawet zniszczenia.

OPERATOR – podmiot odpowiedzialny za eksploatację majątku, powstałego lub zmodernizowanego w wyniku zrealizowanych przez beneficjenta umów, związanych z przeprowadzaniem projektem.

UŻYTKOWNIK – osoba fizyczna lub prawna, przebywająca w infrastrukturze (np. w obiektach) lub z niej korzystająca w określonym celu, do którego infrastruktura ta została przygotowana, uzyskująca z tego tytułu korzyści lub zaspokajająca swoje potrzeby (w wyniku świadczonych na terenie infrastruktury usług), płacąca za możliwość korzystania z infrastruktury lub nie. Jeżeli chodzi jedynie o usługi, użytkownik może być nazywany **odbiorcą usług**.



ANALIZA FINANSOWA – analiza mająca na celu ustalenie wartości wskaźników efektywności finansowej projektu, weryfikację trwałości finansowej projektu oraz ustalenie właściwego (maksymalnego) dofinansowania z funduszy UE, w oparciu o prognozowane przepływy pieniężne w ramach projektu. Dokonywana jest ona zazwyczaj z punktu widzenia właściciela infrastruktury.

W przypadku, gdy właściciel i operator są odrębnymi podmiotami, należy wykonać skonsolidowaną analizę finansową. Analiza finansowa wykonywana jest metodą zdyskontowanego przepływu środków pieniężnych (DCF).



ANALIZA EKONOMICZNA – analiza posługująca się wartościami ekonomicznymi, które odzwierciedlają wartości, jakie społeczeństwo byłoby gotowe zapłacić za określone dobro lub usługę. Analiza ekonomiczna wycenia wszystkie czynniki zgodnie z ich wartością użytkową lub kosztem alternatywnym dla społeczeństwa.

Analiza ekonomiczna jest szczególnym rodzajem analizy kosztów i korzyści – przeprowadzana jest w drodze skorygowania wyników analizy finansowej o efekty fiskalne, efekty zewnętrzne oraz ceny rozrachunkowe. W jej wyniku następuje ustalenie wskaźników efektywności ekonomicznej projektu.



ANALIZA EFEKTYWNOŚCI KOSZTOWEJ (ang. cost-effectiveness analysis - CEA) – metoda oceny projektów, która polega zazwyczaj na wyliczeniu jednostkowego kosztu korzyści. Warunkiem przeprowadzenia takiej analizy jest możliwość skwantyfikowania korzyści; nie jest konieczne natomiast przypisanie korzyściom konkretnej ceny pieniężnej lub ekonomicznej wartości.

ANALIZA KOSZTÓW I KORZYŚCI (ang. cost-benefit analysis - CBA) – schemat analityczny, mający na celu ustalenie, czy i w jakiej mierze dany projekt zasługuje na realizację z publicznego lub społecznego punktu widzenia poprzez wycenę wszystkich efektów społecznych w wartościach pieniężnych.

DYSKONTOWANIE – proces dostosowywania przyszłej wartości kosztu lub korzyści do ich obecnej wartości przy użyciu stopy dyskontowej.



NAKŁADY INWESTYCYJNE – nakłady inwestycyjne poniesione w okresie realizacji projektu (budowa, rozbudowa, przebudowa lub inne prace w projekcie, np. zakup wyposażenia, dostawy itp.). Obejmują prace przygotowawcze (studia wykonalności, prace projektowe itd.) i nakłady na rzeczowy majątek trwały (w tym wytworzenie, zakup oraz podniesienie wartości środków trwałych).

NAKŁADY W OKRESIE EKSPLOATACJI – nakłady na środki trwałe niezbędne do eksploatacji (ruchome środki trwałe), nakłady na remonty generalne powiększające wartość środków trwałych, czyli nakłady odtworzeniowe.



OKRES REFERENCYJNY – okres, dla którego przygotowywane są analizy przepływów pieniężnych. Okres referencyjny obejmuje okres realizacji projektu (inwestycji) oraz okres życia ekonomicznego projektu. Okres życia projektu jest różny w zależności od charakteru projektu. Analizy finansowe i ekonomiczne powinny obejmować dokładnie okresy referencyjne odpowiednie dla danego rodzaju projektu. Okres ten liczymy od roku złożenia wniosku o dofinansowanie. Przepływy związane z realizacją projektu (w tym nakłady na przygotowanie projektu), poniesione przed rokiem złożenia wniosku o dofinansowanie powinny zostać uwzględnione w analizie w pierwszym roku analizy (tzn. roku złożenia wniosku) w wartościach niezdyskontowanych.

Okres referencyjny = okres realizacji projektu + okres eksploatacji projektu.



OKRES EKSPLOATACJI PROJEKTU – część okresu referencyjnego rozpoczynająca się w następnym roku po roku, w którym nastąpiło zakończenie realizacji projektu; w okresie eksploatacji projektu ponoszone są m.in. koszty operacyjne, naliczana jest amortyzacja środków trwałych oraz ponoszone są nakłady odtworzeniowe.

PROJEKT GENERUJĄCY DOCHÓD – w myśl art. 55 Rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 jest to projekt współfinansowany przez Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego lub Fundusz Spójności, którego całkowity koszt przekracza 1 mln EUR, obejmujący inwestycję w infrastrukturę, korzystanie, z której podlega opłatom, ponoszonym bezpośrednio przez korzystających oraz wszelkie operacje, pociągające za sobą sprzedaż gruntu lub budynków lub dzierżawę gruntu lub najem budynków, lub wszelkie inne odpłatne świadczenie usług.



WARTOŚĆ REZYDUALNA – wartość majątku objętego projektem w ostatnim roku analizy.

WARTOŚĆ ZAKTUALIZOWANA NETTO (ang. net present value - NPV) – wartość uzyskana przez dyskontowanie, przy stałej stopie i oddzielnie dla każdego roku, różnic między wpływami i wydatkami pieniężnymi, powstającymi w całym okresie referencyjnym.

WEWNĘTRZNA STOPA ZWROTU (ang. internal rate of return - IRR) – stopa dyskontowa, przy której zaktualizowana wartość netto strumieni pieniężnych, wynikających z realizacji projektu równa jest 0, czyli NPV projektu przy tej stopie dyskontowej równe jest 0.



STOPA DYSKONTOWA – stopa, w oparciu o którą dyskontuje się przyszłe wartości do wartości bieżących.

WSKAŹNIK „LUKI W FINANSOWANIU” – jest to ta część zdyskontowanych nakładów inwestycyjnych na realizację projektu, która nie jest pokryta sumą zdyskontowanych dochodów projektu.



Głównym celem studium wykonalności jest pokazanie zasadności realizacji projektu, w tym:

wybór takiego rozwiązania techniczno-technologicznego, które:

umożliwi realizację postawionych wcześniej celów (będzie trafne i skuteczne),

przyczyni się do rozwiązania problemów zidentyfikowanych w danej jednostce (będzie użyteczne),

będzie wykorzystywać istniejące zasoby i środki (będzie efektywne) oraz

zagwarantuje trwałość wybranego rozwiązania nie tylko w okresie, w którym możliwa jest kontrola wydatkowanych środków, ale również po jego zakończeniu (będzie trwałe);



Określenie czy projekt może być współfinansowany:

czy projekt przynosi więcej korzyści finansowych niż kosztów (jest dochodowy dla właściciela / operatora)?
Jeżeli tak to NIE MOŻE być współfinansowany z EFRR,

jeżeli $FNPV/C < 0$ – projekt może być współfinansowany – dotacja UE nie może przekraczać kwoty niezbędnej do zapewnienia równowagi finansowej projektu (nie można finansować w wysokości większej niż jest to potrzebne)



Określenie czy projekt jest warty współfinansowania:

czy projekt przyczynia się do realizacji celów polityki regionalnej UE,

czy sprzyja on wzrostowi gospodarczemu oraz czy przyczynia się do zwiększenia zatrudnienia,

jeżeli $ENPV > 0$, jest on korzystny dla danej społeczności (regionu/powiatu/gminy) – jeżeli istnieje taka potrzeba projekt powinien otrzymać pomoc z RPO



Określenie:

czy projektodawca posiada zdolność instytucjonalną do realizacji projektu (doświadczenie, wcześniej realizowane projekty, właściwa struktura organizacyjna),

czy projektodawca jest w stanie zagwarantować stabilność finansową projektu w perspektywie 5 lat od zakończenia projektu (3 lat w przypadku MŚP),

czy projektodawca jest w stanie zapewnić środki na pokrycie kosztów operacyjnych niezbędnych dla funkcjonowania projektu zgodnie z celami w w/w okresie.



W celu obliczenia luki finansowej należy odnieść się do określonych przepływów pieniężnych oraz uwzględnić wartość rezydualną.

Wartość rezydualną należy określić jako wartość bieżącą netto majątku w ostatnim roku odniesienia przyjętym do analizy, obliczaną jako wartość bieżącą przewidywanych przepływów pieniężnych netto w tych latach gospodarczego życia projektu, które wykraczają poza okres analizy.



Wskaźniki rentowności

Wskaźniki rentowności projektu:

w wariantach bez i z dotacją:

- **FRR/C i FNPV/C**
- **FRR/K i FNPV/K**

Określenie tych wskaźników ma na celu wskazanie, iż dotacja została odpowiednio oszacowana i nie przynosi nadmiernych korzyści Projektodawcy.

Jakość finansowa projektu jest, zatem oceniana poprzez jego **finansową stopę zwrotu (FRR)**, która **jest stopą zwrotu, przy której zaktualizowana wartość netto (NPV) wynosi zero.**

FRR powinien być obliczana z perspektywy całości inwestycji, bez względu na źródła finansowania, jak i z perspektywy podmiotu odpowiedzialnego za jego realizację.



W pierwszym przypadku FRR jest określana jako FRR/C i mierzy zdolność projektu do generowania środków zapewniających odpowiedni zwrot wszystkim źródłom finansowania (tzn. własnym i obcym).

FRR/C jest obliczana na podstawie prognozy przepływów pieniężnych odpowiadającej okresowi analizy, obejmującej jako wyływy – nakłady inwestycyjne, ewentualne nakłady odtworzeniowe, koszty operacyjne oraz jako wpływy - przychody generowane przez projekt i wartość rezydualną projektu.



W drugim przypadku **FRR jest określana jako FRR/K i mierzy zdolność projektu** do zapewnienia odpowiedniego **zwrotu kapitału zainwestowanego** przez Projektodawcę.

FRR/C musi być obliczone w wariancie z oraz bez dotacji UE, a dotacje muszą być traktowane jako wpływy.

Co do zasady dotacje są uzasadnione wtedy, gdy sprawiają, że projekt jest uzasadniony ekonomicznie, lecz nieopłacalny finansowo (tzn. ma niski lub ujemny FRR/C przed udzieleniem dotacji), uzyskując FRR/C z uwzględnieniem dotacji bliską zero.

W celu uniknięcia osiągania nadmiernego zwrotu przez beneficjanta **FRR/K nie powinno przekraczać nigdy przyjętej stopy dyskontowej.**



Trwałość finansowa

Analiza trwałości finansowej ma na celu weryfikację, wystarczalności własnych zasobów na pokrycie wszystkich wydatków finansowych, na przestrzeni całego okresu odniesienia. Trwałość finansowa inwestycji zaistnieje, jeśli skumulowane przepływy pieniężne netto nie będą ujemne w żadnym z analizowanych lat. Ponadto, trwałość finansowa powinna zostać zbadana w odniesieniu do beneficjenta i operatora.

W analizie trwałości finansowej uwzględnia się koszty inwestycyjne (nakłady inwestycyjne i odtworzeniowe), wszystkie zaplanowane źródła finansowania, dochody netto (przychody projektu, jego koszty operacyjne i podatek dochodowy) oraz zmiany w kapitale obrotowym



Analizy zasobów finansowych projektu

Analiza ta polega na zweryfikowaniu, czy salda niezdyktowanych skumulowanych przepływów pieniężnych generowanych przez projekt są w każdym roku okresu odniesienia większe lub równe zero.

Projekt uznaje się za trwały finansowo, jeżeli jego skumulowane przepływy pieniężne w każdym roku analizy są nieujemne. Niemniej jednak, ze względu na specyfikę niektórych sektorów (np. drogownictwo) może okazać się, że projekt wykazuje deficytowość w niektórych latach. W takim przypadku należy wskazać źródła pokrycia deficytu, które powinny znaleźć potwierdzenie w analizie sytuacji finansowej beneficjenta/operatora projektu.

Nabiera ona wtedy szczególnego znaczenia, gdyż to na niej spoczywa wówczas konieczność wykazania, iż nie istnieje niebezpieczeństwo niezrealizowania rezultatów projektu wskutek niewystarczających środków finansowych.



Analiza sytuacji finansowej Beneficjenta i Operatora

Analiza ta jest kluczowa z punktu widzenia finansowej trwałości przedsięwzięcia.

Pozytywne wyniki analizy zasobów finansowych projektu tracą bowiem na znaczeniu, jeżeli występuje niebezpieczeństwo bankructwa beneficjenta lub operatora.

Analiza przepływów gotówkowych beneficjenta i operatora powinna wykazać, że posiada on dodatnie roczne saldo gotówkowe pod koniec każdego roku okresu odniesienia. Instytucje nie są w stanie funkcjonować przy ujemnym saldzie środków pieniężnych w ciągu choćby jednego roku, nawet jeżeli plan finansowy wykazuje dodatnie salda środków finansowych we wszystkich pozostałych latach analizy.

Do analizy sytuacji finansowej należy zastosować plan finansowy obejmujący „podmiot z projektem” uwzględniając przy tym uwagi odnośnie wartości rezydualnej i przychodów projektu.



Dla podmiotów publicznych, objętych Ustawą o finansach publicznych należy w analizie ich sytuacji finansowej przedstawić **wskaźnik zadłużenia** oraz **wskaźnik obsługi zadłużenia** w dwóch wersjach:

- **wynikającej z Ustawy o finansach publicznych**, która nie obejmie kredytów, pożyczek i emisji papierów wartościowych, zaciągniętych lub wyemitowanych w celu sfinansowania udziału własnego podczas realizacji projektów współfinansowanych ze środków UE. Wskaźniki te najłatwiej obliczyć na podstawie prognozy obsługi długu przez podmiot publiczny,
- **realnej obejmującej kredyty, pożyczki i emisje papierów wartościowych** zaciągnięte lub wyemitowane w celu sfinansowania udziału własnego podczas realizacji projektów współfinansowanych ze środków UE.



Czym jest analiza finansowa Projektu?

Analiza finansowa ma na celu obliczenie wskaźników efektywności finansowej projektu.

Analiza finansowa jest dokonywana zazwyczaj z punktu widzenia właściciela i operatora Infrastruktury (majątku).



Celem analizy finansowej dla projektów finansowanych dotacją jest

- oszacowanie wysokości wsparcia, które sprawia, iż inwestycja jest finansowo wykonalna, a równocześnie Projektodawca nie otrzymuje zbyt wielu środków dotacyjnych.
- weryfikacja czy inwestycja jest finansowo trwała tzn. czy Projektodawca będzie zdolny do wdrożenia projektu, a podmiot prowadzący eksploatację powstałej infrastruktury będzie generował wystarczającą nadwyżkę finansową do pokrycia wszystkich kosztów działalności operacyjnej oraz ewentualnych wydatków odtworzeniowych (dla projektów inwestycyjnych).



- **Analiza finansowa** będąca częścią analizy kosztów i korzyści powinna mieć na celu, w szczególności:
 - dokonanie **oceny finansowej rentowności projektu** oraz **kapitału własnego (krajowego)**;
 - określenie właściwego (maksymalnego) **wkładu z EFRR – oszacowanie poziomu wsparcia**, który umożliwi wykonalność finansową projektu, a z drugiej strony nie pozwoli przekazać projektodawcom zbyt dużo środków (nie pozwoli im zarobić na dotacji) – *poziom wsparcia szacuje się za pomocą analizy 'luki finansowej'*
- - weryfikację **trwałości finansowej** projektu tzn. czy projektodawca będzie zdolny do wdrożenia projektu a operator będzie generował wystarczającą nadwyżkę finansową do pokrycia wszystkich kosztów działalności operacyjnej oraz wydatków inwestycyjnych (łącznie z koniecznymi nakładami odtworzeniowymi) – trwałość finansową analizujemy poprzez badanie sald środków pieniężnych systemu w okresie eksploatacji aktywów finansowanych z dotacji.



- Analiza finansowa powinna:

- zostać wykonana w cenach stałych przy uwzględnieniu 5% stopy dyskonta,
 - zostać wykonana z dokładnością do pełnych złotych. Jedynie w przypadku nakładów inwestycyjnych oraz wyliczenia luki w finansowaniu wskazane jest podanie wartości z dokładnością co do grosza,
 - zostać sporządzona przy użyciu metody różnicowego modelu finansowego,
- - obejmować nakłady ponoszone w trakcie przygotowania i realizacji inwestycji jak i okres referencyjny rozumiany jako czas odpowiadający ekonomicznej użyteczności (życia) projektu.



Projekty generujące dochód w perspektywie finansowej 2007-2013



Podstawy prawne i wytyczne w zakresie projektów generujących dochód

- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności (Rozdział II Projekty generujące dochód - art. 55)
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 539/2010 z dnia 16 czerwca 2010 r. zmieniające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 w odniesieniu do uproszczenia niektórych przepisów oraz w odniesieniu do niektórych przepisów w zakresie zarządzania finansowego
- Wytyczne w zakresie wybranych zagadnień związanych z przygotowaniem projektów inwestycyjnych, w tym projektów generujących dochód. Wytyczne horyzontalne Ministerstwa Rozwoju Regionalnego



Podstawy prawne i wytyczne w zakresie projektów generujących dochód

- Przewodnik do analizy kosztów i korzyści projektów inwestycyjnych Komisja Europejska 2008 zwany „Przewodnikiem CBA”
- Interpretacja zapisów art. 55 rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 wydana przez Komisję Europejską – Komitet Koordynujący Fundusze COCOF 07/0074/09 z dnia 30 listopada 2010r.
- Procedury monitorowania dochodu generowanego przez projekty przygotowywane przez Instytucję Zarządzającą



Projekt generujący dochód zgodnie z art. 55 *rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006*

- obejmuje inwestycję w infrastrukturę, korzystanie z której podlega opłatom ponoszonym **bezpośrednio przez korzystających** oraz wszelkie projekty pociągające za sobą sprzedaż gruntu lub budynków lub dzierżawę gruntu lub najem budynków, **lub wszelkie inne odpłatne świadczenie usług**
- wartość bieżąca przychodów w rozumieniu art. 55 ust. 1 rozporządzenia *Rady (WE) nr 1083/2006* przewyższa wartość bieżącą kosztów operacyjnych.
- całkowity koszt przekracza 1 mln EUR (należy zastosować kurs EUR/PLN, będący średnią miesięcznych obrachunkowych kursów stosowanych przez Komisję Europejską z ostatnich sześciu miesięcy poprzedzających miesiąc złożenia wniosku o dofinansowanie)



Dwie kategorie projektów generujących dochód

- projekty dla których istnieje możliwość obiektywnego oszacowania dochodu z wyprzedzeniem (art. 55 ust. 2)
 - Istnieją wystarczające dane oraz doświadczenie wynikające z realizacji podobnych inwestycji, umożliwiające oszacowanie dwóch głównych czynników mających wpływ na wysokość dochodów generowanych przez te projekty, tzn. wielkości popytu na dobra lub usługi dostarczane przez projekt oraz stosowanych za ich udostępnienie taryf.
- projekty, dla których nie można obiektywnie oszacować dochodu z wyprzedzeniem (art. 55 ust 3)
 - Z celów projektu i założeń wnioskodawcy wynika, że projekt będzie generował przychody w rozumieniu art. 55 ust. 1 ale nie ma możliwość obiektywnego oszacowania z wyprzedzeniem przychodów i kosztów operacyjnych, a w efekcie przyszłego dochodu.



Zwrot dochodu wygenerowanego przez projekt

- Dochód uzyskiwany w trakcie realizacji projektu powinien być wykazywany we wniosku o płatność zgodnie z zasadami opisanymi w instrukcji.
- Beneficjent, którego Projekt wygenerował nie uwzględniony wcześniej dochód w okresie trzech lat od dnia zamknięcia RPO zobowiązany jest niezwłocznie zwrócić część dochodu w proporcji, jaką stanowi kwota dofinansowania ze środków EFRR w kosztach całkowitych projektu
 - nie stosuje się do projektów podlegających zasadom dotyczącym pomocy publicznej w rozumieniu art. 107 Traktatu.



Zwrot dochodu wygenerowanego przez projekt

- W przypadku, gdy realizowany przez Beneficjenta Projekt generuje dochody, które nie zostały uwzględnione przy sporządzaniu wniosku o dofinansowanie zgodnie z art. 55 ust. 1 i 2 rozporządzenia 1083/2006, zasady, na jakich następuje pomniejszenie należnego dofinansowania lub ewentualny zwrot środków, określa art. 55 ust. 3 i 4 rozporządzenia 1083/2006 oraz *Wytyczne w sprawie trybu dokonywania płatności i rozliczeń* wydane przez Ministra Rozwoju Regionalnego.
- W przypadku wystąpienia okoliczności, które mogą mieć wpływ na zmniejszenie poziomu maksymalnego dofinansowania ze środków EFRR dla projektu generującego dochód zgodnie z art. 55 rozporządzenia 1083/2006, Beneficjent informuje o tych okolicznościach aktualizując, w razie potrzeby, informacje w tym zakresie zgodnie z *Wytycznymi w zakresie wybranych zagadnień związanych z przygotowaniem projektów inwestycyjnych, w tym projektów generujących dochód* wydanymi przez Ministra Rozwoju Regionalnego.



- Dochód generowany przez projekt (pojęcia równoznaczne: przychód netto, dochód netto) dla projektów o których mowa w art. 55 rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 oznacza różnicę pomiędzy rzeczywistymi przychodami a rzeczywistymi kosztami operacyjnymi wygenerowanym w okresie do złożenia przez IC dokumentów dla PO
- Obliczenia tak zdefiniowanego dochodu należy dokonywać dla każdego roku trwałości projektu, jak i później aż do złożenia przez IC dokumentów dla PO
- Uzyskane saldo różnić się będzie od zysku brutto lub netto osiąganego w klasycznej rachunkowości, co wynika ze specyfiki określenia kosztów operacyjnych jako wydatków pieniężnych!!!



Przychód w projekcie

- Projekty mogą generować własne przychody (np. sprzedaż towarów i usług) lub pośrednio przyczyniać się do uzyskania korzyści finansowych w ramach bieżącej działalności danej jednostki.
- Obowiązkiem beneficjenta jest określenie wielkości przychodów, do uzyskania których, przyczynił się realizowany projekt.
- Przychody rejestrować należy w podziale na źródła pochodzenia, dokumentując odpowiednio ich wartość (za pomocą np. faktur lub równoważnych dokumentów księgowych).
- W kalkulacji nie bierze się pod uwagę ewentualnych podatków pośrednich (VAT) nakładanych na odbiorcę.



Określenie części przychodu do wygenerowania której przyczynił się projekt

- W ramach bieżącej działalności beneficjenta, mogą pojawić się przychody do których wygenerowania częściowo przyczynił się dofinansowany w ramach PO projekt. W takich przypadkach należy określić kwotę przychodu związaną z projektem zgodnie z przykładem:
- W ramach działalności jednostki beneficjenta wypracowano przychód 250 zł. Do uzyskania tej kwoty przychodu niezbędne było pokrycie kosztów mediów oraz pensji pracowników
- Należy określić, ile procent z całości nakładów zaangażowanych do uzyskania przychodu stanowiły elementy wynikające z projektu, a ile pozostałe czynniki – przyjmijmy, że odpowiednio 32 % i 68 %. Dzięki temu przyporządkowaniu określamy wartość przychodu wygenerowanego w ramach projektu – w naszym przykładzie będzie to $250 \text{ zł} \times 32\% = 80 \text{ zł}$



Koszty operacyjne w projekcie

- Koszty operacyjne definiować należy jako wydatki pieniężne, nie mające charakteru inwestycyjnego, przeznaczone na bieżącą działalność projektu np.:
 - koszty eksploatacji i utrzymania (wynagrodzenia, materiały, usługi, media)
 - koszty administracyjne i ogólne
 - koszty związane ze sprzedażą i dystrybucją.
- Wymienione elementy zawierają w zasadzie wszystkie rodzaje kosztów operacyjnych, nie stanowią jednak zamkniętego katalogu.
- W indywidualnych przypadkach mogą pojawić się inne rodzaje kosztów związane ze specyfiką realizowanych projektów.



Koszty operacyjne w projekcie

W kalkulacji kosztów operacyjnych nie bierze się pod uwagę:

- amortyzacji
- nakładów odtworzeniowych
- rezerw na nieprzewidziane wydatki
- kosztów kapitałowych (np. odsetki od kredytów)



Prowadzenie kalkulacji kosztów operacyjnych projektu

- Biorąc pod uwagę założenia i cele określone w zatwierdzonej umowie dokumentacji aplikacyjnej, należy określić wydatki operacyjne przeznaczone na bieżącą działalność projektu.
- Beneficjent powinien rejestrować przedmiotowe koszty, dokumentując ich wartość w analogiczny sposób jak wydatki ponoszone w trakcie realizacji projektu (za pomocą faktur lub równoważnych dokumentów księgowych z rzetelnym wyliczeniem wartości związanej z prowadzeniem projektu)



Wyliczenie dochodu uzyskanego w projekcie

- Określenie wartości dochodu (pojęcia równoznaczne: przychód netto, dochód netto) w projekcie dokonuje się za pomocą wzoru:
 - $\text{dochód} = \text{suma przychodów} - \text{suma kosztów operacyjnych}$
- Uwaga! Przedstawione wyliczenie powinno być dokonane w skali całego projektu.
- Rejestrujemy wszystkie przychody w projekcie, a następnie od ich sumy odejmujemy sumę wszystkich kosztów operacyjnych projektu.
- Nie dokonuje się zatem opisanego działania za każdym razem kiedy uzyskany zostanie przychód.



Przyporządkowanie dochodu *pro rata* do kwalifikowanych i niekwalifikowanych kosztów inwestycji

- Zgodnie z art. 55 ust.2 rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 w przypadku gdy nie wszystkie koszty inwestycji są kwalifikowane do współfinansowania, dochód netto zostaje przyporządkowany *pro rata* do kwalifikowanych i niekwalifikowanych części kosztu inwestycji.
- Zgodnie z powyższym, uzyskany dochód należy podzielić na dwie części w proporcjach odpowiadających udziałowi wydatków kwalifikowanych i niekwalifikowanych w całkowitym koszcie inwestycji.
- Zwrotowi podlega wartość dochodu przyporządkowana do udziału wydatków kwalifikowanych w projekcie w wysokości odpowiadającej proporcji wkładu środków EFRR (85%)



Definicje pojęć

- Okres odniesienia przyjęty na potrzeby analizy rozumiany jest jako okres, za który należy sporządzić prognozę przepływów pieniężnych generowanych przez projekt, licząc od roku poniesienia pierwszych wydatków związanych z faktyczną realizacją projektu.



Definicje pojęć

Okresy odniesienia w sektorach:

- Gospodarka wodno-ściekowa – min. 30 lat
 - Odpady – min. 15 lat
 - Energetyka 15-25 lat
 - Koleje – 30 lat
 - Porty morskie i lotnicze – 25 lat
 - Drogi 25- 30 lat
 - Przemysł – 10 lat
 - Inne – 15 lat
-



Definicje pojęć

- Wartość rezydualna
- Ma określić, ile projekt jest wart na koniec okresu podlegającego analizie (wartość złomu, ale także wartość dochodów wykraczających poza okres analizy, jeśli ekonomiczna żywotność danej infrastruktury jest dłuższa, np. dla kanalizacji.)
- Szczegółowa prognoza wolnych przepływów pieniężnych sporządzana jest bowiem na okres od kilkunastu do kilkudziesięciu lat.
- Po ich upływie zakłada się, że przedsięwzięcie nadal będzie generować dochody i dlatego ich wartość nie sposób pominąć



Definicje pojęć

- Dyskontowanie
 - Dyskontowanie to proces obliczania obecnej wartości (bieżącej wartości) dochodów/nakładów, które wystąpią w przyszłości.
 - Jeżeli znamy przyszłą wartość korzyści (lub straty) to obecną wartość możemy obliczyć z wykorzystaniem odpowiednich wzorów matematycznych.
 - Wartość bieżąca = wartość zdyskontowana
-



Określenie rzeczywistego (właściwego) poziomu dofinansowania EFRR

- Art. 55 ust. 2 Rozporządzenia przyjmuje metodę luki w finansowaniu jako podstawę obliczania dotacji UE, przewidując, iż wydatki kwalifikowane nie mogą przekraczać bieżącej wartości kosztu inwestycji pomniejszonej o bieżącą wartość dochodu netto z inwestycji
- Wydatki kwalifikowane odnoszą się do wartości zdyskontowanej (bieżącej) ponieważ inwestycja realizowana może być przez kilka lat,
- Wykorzystuje się je wyłącznie dla wyliczenia poziomu luki finansowej (w %).



Określenie rzeczywistego (właściwego) poziomu dofinansowania EFRR

Istota „luki w finansowaniu”

- „luka w finansowaniu” w danym projekcie oznacza zdyskontowaną część kosztu inwestycji, która nie jest pokryta dochodem netto z projektu,
- „luka” i poziom dofinansowania określany jest przez wzór matematyczny,



Lukę finansową:

- Stosuje się do wszystkich projektów, niezależnie od wielkości dochodu,
- Stosuje się jednakowo do wszystkich projektów, niezależnie od funduszu (EFRR i Fundusz Spójności)
- Obniża się poziom wydatków kwalifikowanych, a nie stopę dofinansowania.



Podstawą określenia luki finansowej i poziomu dofinansowania są przepływy pieniężne uwzględniające:

- Zdyskontowane nakłady inwestycyjne
- Zdyskontowane przychody projektu
- Zdyskontowane koszty operacyjne projektu
- Zdyskontowaną wartość rezydualną



Podstawowe zasady

- Brane są pod uwagę wyłącznie elementy związane z przepływami finansowymi oraz wartość rezydualna,
 - Nie bierze się pod uwagę, amortyzacji i tworzonych rezerw, gdyż nie wiążą się bezpośrednio z wydatkowaniem środków.
-



Podstawowe zasady

- Wszystkie projekty mają jednakowy poziom dofinansowania odnoszący się do wydatków kwalifikowanych;
- Poziom ten jest odzwierciedlony w tabelach finansowych programu/działania,
- Każdy projekt ma indywidualnie wyliczaną „kwotę decyzji”, zależną od dochodów– która określa maksymalny poziom wydatków kwalifikowanych,
- Wydatki wykraczające poza lukę finansową nie są kwalifikowane do dofinansowania,



Kroki przy ustalaniu dotacji z UE

- Wyliczenie stopy luki finansowej, tj. wyliczenie wartości bieżącej dochodów (przychody – koszty operacyjne + wartość rezydualna),
- Odniesienie jej do wartości bieżącej inwestycji.
- Określenie „kwoty decyzji”, tj. pomnożenie kosztów kwalifikowanych przez stopę luki finansowej.
- Określenie maks. kwoty dofinansowania: pomnożenie „kwoty decyzji” przez stopę dofinansowania z priorytetu/działania (najczęściej 85%).



I. Wyliczenie stopy luki finansowej

- Niezbędne dane:
- DIC – zdyskontowany (bieżący) koszt całkowity inwestycji.
- DNR – zdyskontowany (bieżący) dochód netto (dochody-koszty operacyjne+ wartość rezydualna).
- Max EE – maksymalne kwalifikowane wydatki = zdyskontowany koszt inwestycji (DIC) – zdyskontowany dochód netto (DNR).
- Luka finansowa: $\frac{\text{Maksymalne wydatki kwalifikowane (Max EE)}}{\text{zdyskontowany (bieżący) koszt inwestycji DIC}}$



Kroki przy ustalaniu dotacji z UE

-
- II. Podstawa poziomu dofinansowania tj. kwota decyzji (DA) = Luka finansowa (R) * koszty kwalifikowane (EC)
- III. Obliczenie wielkości (maksymalnej) dotacji UE
- Dotacja UE = DA * Max CRpa (maksymalna wielkość współfinansowania dla osi priorytetowej/działania, np. 85%)



Wyłączenia ze stosowania luki finansowej

- Projekty podlegające zasadom pomocy publicznej, art. 55 ust. 6 rozp. 1083, „Niniejszego artykułu nie stosuje się do projektów podlegających zasadom dotyczącym pomocy publicznej w rozumieniu art. 107 Traktatu.”
- Niezależnie od formy pomocy publicznej (de minimis, pomoc regionalna, sektorowa, ...) zasad luki finansowej dla projektów generujących dochód nie stosuje się;
- Projekty o koszcie całkowitym poniżej 1 mln €;
- Projekty w których dochody nie pochodzą z opłat użytkowników, ale np. pokrywane są z budżetu państwa czy gminy (art. 55 ust. 1).



Wyłączenia ze stosowania luki finansowej

- W analizie finansowej (np. dla celów wykazania trwałości) taki dochód może i powinien być wykazany jako element pokrycia powstającej luki,
- Projekty, w których przychód nie przekracza kosztów operacyjnych, art. 55 ust. 2
- Dochód netto odpowiada różnicy pomiędzy przychodami operacyjnymi a kosztami operacyjnymi, jeżeli ten „dochód netto” wynosi zero lub jest ujemny, nie ma mowy o pomniejszaniu kosztu inwestycji, a więc beneficjent nie musi obawiać się obniżenia dofinansowania,



Potencjalne błędy

- Niespójne stosowanie założeń – część danych jest wyrażona w cenach stałych, część danych jest wyrażona w cenach zmiennych,
- Nieuwzględnienie wartości rezydualnej, lub jej uwzględnienie w niezdyskontowanej wysokości,
- Pominięcie niektórych kosztów operacyjnych,
- Nieprzejrzyste założenia,
- Nieuwzględnienie kosztów niekwalifikowalnych przy wyliczaniu luki,
- Uwzględnienie amortyzacji w kosztach operacyjnych,



Podsumowanie

- Celem analizy dla projektów generujących dochód jest wykazanie potrzeb finansowych projektu (tj. że dla jego realizacji niezbędna jest dotacja ze środków publicznych) i ustalenie właściwego (maksymalnego) dofinansowania z funduszy UE.
 - Różnicowaniu podlega poziom wydatków kwalifikowanych, a nie poziom dofinansowania.
 - Zasadę luki w finansowaniu stosuje się do każdego poziomu dochodów, a nie tylko do tzw. dochodów znaczących.
-



Wytyczne Komisji Europejskiej

- Dokument roboczy nr 4 „Wytyczne dotyczące metodologii przeprowadzania analizy kosztów i korzyści” z sierpnia 2006 r.
- http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/working/sf2000_en.htm
 - dostępne także w języku polskim,
 - obejmują w zakresie luki finansowej nie tylko duże projekty,
 - mają charakter indykatywny,
 - Państwa członkowskie mogą i są zachęcane do wydania swoich wytycznych, które w uzasadnionych przypadkach mogą się różnić od wytycznych KE.



Wytyczne Komisji Europejskiej

- Część E i H.2 załącznika XXI do rozporządzenia 1828/2006
algorytm wyliczania dofinansowania (stosować należy nie tylko dla dużych projektów).



Wytyczne Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju

- Wytyczne w zakresie wybranych zagadnień związanych z przygotowaniem projektów inwestycyjnych, w tym generujących dochód, 10 maja 2013 r.



Pomoc publiczna

w ramach programów operacyjnych



Dochodowość a pp – zapoznaj się koniecznie z:

- Wydaną przez Komisję Europejską – Komitet Koordynujący Fundusze (COCOF) interpretacją zapisów art. 55 rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006
 - COCOF 07/0074/09 z dnia 30 listopada 2010r.
- Komunikatem Ministerstwa Zdrowia z dnia 20.04.2011 – stanowiskiem Sekretarza Stanu Pana Jakuba Szulca w sprawie artykułu prasowego pt. „Szpitale spółki nie zarabiają po godzinach?” który ukazał się w dzienniku „Gazeta prawna” w dniu 06.04.2011 roku
 - Treść komunikatu na kolejnych slajdach



- Wsparcie w ramach XII Priorytetu POIiŚ skierowane jest do publicznych i niepublicznych zakładów opieki zdrowotnej udzielających świadczeń w ramach publicznego systemu ochrony zdrowia.
- Przy składaniu wniosków o dofinansowanie potencjalny beneficjent zobowiązany był złożyć oświadczenie, że działa w publicznym systemie ochrony zdrowia (tj. posiada kontrakt z NFZ na udzielenie świadczeń opieki zdrowotnej zbieżny z przedmiotem realizacji projektu/udziela świadczeń opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych na podstawie innych tytułów) oraz zobowiązuje się do nie wykorzystywania infrastruktury uzyskanej w ramach projektu, do odpłatnego udzielania świadczeń opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych przez okres trwałości projektu, tj. 5 lat od zakończenia inwestycji.



- Zgodnie z art. 87 ust. 1 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (obecnie art. 107 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej), z zastrzeżeniem wyjątków przewidzianych w Traktacie, każda pomoc udzielana przez Państwo Członkowskie lub ze źródeł państwowych, w jakiegokolwiek formie, która narusza lub grozi naruszeniom konkurencji przez uprzywilejowanie niektórych przedsiębiorstw lub produkcji niektórych towarów, jest niezgodna z zasadami wspólnego rynku, w zakresie w jakim wpływa ona negatywnie na wymianę handlową pomiędzy Państwami Członkowskimi.
- Zgodnie zaś z orzecznictwem Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości wykonywanie usług medycznych kwalifikowane jest jako działalność gospodarcza niezależnie od tego, czy koszty świadczonych usług pokrywane są bezpośrednio przez pacjentów, czy też przez władze publiczne bądź fundusze zdrowia.



- Wobec czego, zarówno publiczne jak i niepubliczne zakłady opieki zdrowotnej traktowane są jak podmioty prowadzące działalność gospodarczą, a tym samym podlegają przepisom o pomocy publicznej.
- Przyjmuje się jednak, że **wsparcie ze środków publicznych** zakładów opieki zdrowotnej w zakresie wykonanych usług **w ramach gwarantowanych przez państwo świadczeń zdrowotnych (np. w ramach kontraktu z NFZ)** nie ma negatywnego wpływu na wymianę handlową między Państwami Członkowskimi, tym samym **nie stanowi więc niezgodnej z prawem pomocy publicznej.**



Obowiązek ujawniania dochodów

- Beneficjent ma obowiązek ujawniania wszelkich dochodów, które powstaną w związku z realizacją projektu.
- Każdy dochód uzyskany w ramach projektu pomniejsza kwotę kolejnych płatności na rzecz beneficjenta w ramach projektu.
- Dochód zostaje odjęty od wydatków kwalifikowalnych w całości lub proporcjonalnie do tego, w jakim stopniu do jego osiągnięcia przyczynił się projekt realizowany w ramach programu operacyjnego.
- Instytucją odpowiedzialną za dokonywanie odpowiedniego pomniejszenia jest podmiot zatwierdzający wniosek o płatność.



Pozostałe warunki przyznania dofinansowania

- Bezwzględny zakaz podwójnego finansowania
- Obowiązek informowania o wszystkich innych dofinansowywanych projektach
- Obowiązek zapewnienia trwałości projektu



Zakaz podwójnego finansowania

- Podwójne finansowanie oznacza niedozwolone zrefundowanie całkowite lub częściowe danego wydatku dwa razy ze środków publicznych - wspólnotowych lub krajowych.
- Podwójnym finansowaniem jest w szczególności:
 - zrefundowanie tego samego wydatku w ramach dwóch różnych projektów współfinansowanych ze środków funduszy strukturalnych lub Funduszu Spójności.
 - zrefundowanie kosztów podatku VAT ze środków funduszy strukturalnych lub Funduszu Spójności, a następnie odzyskanie tego podatku ze środków budżetu państwa w oparciu o Ustawę o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 r. z późn. zm.
 - zakupienie środka trwałego z udziałem środków dotacji krajowej, a następnie zrefundowanie kosztów amortyzacji tego środka trwałego w ramach funduszy strukturalnych lub FS.



Podwójnym finansowaniem nie jest w szczególności:

- finansowanie **wkładu własnego** ze środków zarówno zwrotnych jak i bezzwrotnych pozyskanych ze źródeł zewnętrznych przez beneficjenta (z zastrzeżeniem sytuacji, w której beneficjent jako wkład własny wnosi do projektu wkład niepieniężny, który był wcześniej współfinansowany ze publicznych środków krajowych lub wspólnotowych – taka sytuacja będzie uznana za podwójne finansowanie);
- pozyskanie środków na **prefinansowanie wkładu wspólnotowego** w formie kredytu lub pożyczki, pod warunkiem, iż nie zostaną umorzone.



Trwałość projektu (rozp. 1083 art. 57)

- Państwo członkowskie lub Instytucja Zarządzająca zapewniają, że operacja zachowuje wkład funduszy, wyłącznie jeżeli operacja ta, w terminie pięciu lat od zakończenia operacji lub trzech lat od zakończenia operacji w państwach członkowskich, które skorzystały z możliwości skrócenia tego terminu w celu utrzymania inwestycji lub miejsc pracy stworzonych przez MŚP, nie zostanie poddana zasadniczym modyfikacjom:
 - mającym wpływ na jej charakter lub warunki jej realizacji lub powodującym uzyskanie nieuzasadnionej korzyści przez przedsiębiorstwo lub podmiot publiczny; oraz
 - wynikającym ze zmiany charakteru własności elementu infrastruktury albo z zaprzestania działalności produkcyjnej.



Definicja Trwałości projektu w świetle wytycznych KE

- Kontrola trwałości projektu ma na celu potwierdzenie, że realizowane są postanowienia umowy o dofinansowanie w zakresie dotyczącym utrzymania we wskazanym okresie rezultatów projektu.
- będzie zagadnienia związane z niepoddawaniem projektu zasadniczej modyfikacji, generowaniem dochodu, a także z realizacją innych zobowiązań wynikających z umowy o dofinansowanie.



Zasady utrzymania trwałości projektu

Beneficjenci wszystkich projektów, których koszt całkowity przekracza 1 mln EUR w trakcie trwania projektu oraz w okresie do 5 lat od jego zakończenia zobowiązani są do informowania IP, IW o przychodach oraz kosztach operacyjnych związanych z projektem w podziale na źródła finansowania.

Należy także podać czy produkt i rezultat zrealizowany w ramach Projektu jest wykorzystywany zgodnie z przeznaczeniem Projektu. Należy także podać informację czy Beneficjent nie zaprzestał oraz nie zmienił profilu działalności statutowej lub gospodarczej w odniesieniu od założeń w studium wykonalności.

Należy podać także udział kapitałowy Beneficjenta.



-
- Znaczna modyfikacja
 - Czy w projekcie wystąpiła zmiana wpływająca na charakter i warunki jego wykonania?

 - Zgodność z wnioskiem o dofinansowanie/umową
 - Czy podmiot zarządzający projektem jest tożsamy z podmiotem z umowy o dofinansowanie?



- Kwalifikowalność VAT
- Czy zmienił się status podatkowy beneficjenta od czasu kontroli na zakończenie projektu?
- Cel projektu
- Czy wskaźniki produktu zostały zachowane?
- Informacja i promocja
- Czy realizowane są obowiązki związane z promocją projektu po zakończeniu jego realizacji?
- Archiwizacja
- Weryfikacja sposobu przechowywania (zabezpieczenia) dokumentacji projektowej



Państwo członkowskie lub instytucja zarządzająca zapewniają, że operacja zachowuje wkład funduszy, wyłącznie jeżeli operacja ta, w terminie pięciu lat od zakończenia operacji lub trzech lat od zakończenia operacji w państwach członkowskich, które skorzystały z możliwości skrócenia tego terminu w celu utrzymania inwestycji lub miejsc pracy stworzonych przez MŚP, nie zostanie poddana zasadniczym modyfikacjom:

- a) mającym wpływ na jej charakter lub warunki jej realizacji lub powodującym uzyskanie nieuzasadnionej korzyści przez przedsiębiorstwo lub podmiot publiczny; oraz
- b) wynikającym ze zmiany charakteru własności elementu infrastruktury albo z zaprzestania działalności produkcyjnej.



Definicja dochodowości w projektach UE

Projekty których całkowity koszt nie przekracza 1 mln EUR nie są traktowane jako projekty generujące dochód i nie obowiązują ich system monitorowania dochodów w trakcie oraz po realizacji Projektu.

Dochodowość jest związana z bieżącym wykonywaniem statutowej działalności naukowej lub gospodarczej w wyniku, której są generowane konkretne dochody w skali roku budżetowego lub obrachunkowego.

Dochód w wyniku realizacji Projektu jest to wynik dodatni finansowy po obliczeniu przychodów i kosztów uzyskania przychodów przez jednostkę realizującą Projekt.



-
- Dochód generowany przez projekt lub przychód netto albo dochód netto w myśl projektów art. 55 ust. 3 Rozporządzenia Rady WE nr 1083/2006 oznacza różnicę pomiędzy rzeczywistymi przychodami wygenerowanymi w okresie do 5 lat po okresie realizacji Projektu, a rzeczywistymi kosztami operacyjnymi ponoszonymi w trakcie realizacji jak i okresu trwałości Projektu.



Podstawy dochodowości – ujęcie definicyjne

- Przychody w myśl art. 55 ust. 1 Rozporządzenia Rady WE nr 1083/2006 oznacza że opłaty ponoszone muszą być bezpośrednio przez korzystających lub muszą to być operacje które mogłyby pociągnąć za sobą sprzedaż gruntu lub budynków, dzierżawę gruntu lub budynków lub jakiegokolwiek inne odpłatne świadczenie usług.
- Dochodowość jest więc związana z rzeczywistymi przychodami, kosztami operacyjnymi w ramach trwania Projektu oraz jego okresu trwałości przez Beneficjenta faktycznie zarejestrowane dla celów zeznań podatkowych.
- Dochodowość może się różnić względem prognoz dokonywanych na etapie wyliczania analizy kosztów i korzyści celem wyznaczenia luki finansowej .



Dochód bieżący beneficjenta i planowany w ramach projektu

- Dochód bieżący Beneficjenta jest to dochód w skali roku obrachunkowego lub budżetowego celem rozliczeń podatkowych bez ujęcia Projektu.
- Dochód bieżący Beneficjenta w ramach realizacji Projektu – dochód generowany bezpośrednio przez Beneficjenta poprzez realizację Projektu.
- Planowany dochód w ramach Projektu – prognoza zakładanego dochodu w skali realizacji i trwałości Projektu w oparciu o biznes plan lub studium wykonalności.



Dochody incydentalne

Zgodnie z art. 55 ust. 1 rozporządzenia ogólnego, „projekt generujący dochód” jest zdefiniowany jako jakakolwiek operacja obejmująca inwestycję w infrastrukturę, korzystanie z której podlega opłatom ponoszonym bezpośrednio przez korzystających lub jakakolwiek operacja pociągająca za sobą sprzedaż gruntu lub budynków, lub dzierżawę gruntu, lub najem budynków, lub jakiegokolwiek inne odpłatne świadczenie usług.

Dla celów rozporządzenia ogólnego dochód powinien być interpretowany jako ten generowany przez działalność operacyjną projektu.



Zatem „dochody incydentalne” występujące podczas realizacji projektu (np. ze sprzedaży drewna, które jest wynikiem przygotowania terenu pod inwestycję, dochody ze sprzedaży złomu uzyskanego w wyniku prac demontażowych), nie stanowią dochodu w rozumieniu rozporządzenia ogólnego, ponieważ nie są wynikiem działalności operacyjnej projektu.

Jednakże, jeśli „dochody incydentalne” (w tym również kary umowne bądź środki uzyskane z realizacji gwarancji dobrego wykonania umowy) przekroczą łącznie próg 10% całkowitych wydatków kwalifikowalnych projektu, powinny być uwzględnione podczas obliczenia luki finansowej dla projektu oraz wykorzystane do sfinansowania części kosztów inwestycyjnych projektu.



Projekty generujące dochód - ZASADY

Projekty generujące dochód ze względu na swoją specyfikę przewyższają w strumieniach przepływów finansowych przychód nad kosztami operacyjnymi tj. zwykle generują zysk

Wydatki kwalifikowalne nie mogą przekroczyć bieżącej wartości kosztu inwestycji zmniejszonej o bieżącą wartość dochodu netto z inwestycji w okresie referencyjnym.

W przypadku, gdy nie wszystkie koszty inwestycji kwalifikują się do współfinansowania, dochód zostaje przyporządkowany proporcjonalnie do kwalifikowalnych i niekwalifikowalnych części kosztu inwestycji.



Metodologia obliczania i przedstawiania w projekcie generowanego dochodu, a także sposobu jego monitorowania jest przedmiotem odrębnych wytycznych dotyczących projektów generujących dochody .

W przypadku stwierdzenia do 3 lat po zamknięciu Projektu MŚP lub 5 lat inne przypadki wygenerowania dochodu, który nie został uwzględniony przy obliczaniu luki w finansowaniu, dochód ten podlega zwrotowi proporcjonalnie do wkładu UE – ponowna kalkulacja luki w finansowaniu



Dochodowość projektu w okresie trwałości projektu

W ramach trwałości Projektu Beneficjent zobowiązuje się do dochowania obowiązku monitorowania tzw. dochodowości projektu (projekty generujące dochód) w ciągu 5 lat od zakończenia realizacji Projektu.

Sposoby monitoringu :

coroczna informacja o kosztach operacyjnych projektu i ewentualnych przychodach w myśl art. 55 ust. 1 rozporządzenia 1083/2006.

badanie sprawozdań finansowych

badanie cash flow



Metodyka Liczenia DOCHODU

Wyliczenie dochodu powinno brać dane w okresie całego okresu trwałości Projektu. Układ powinien określać dochód w skali rocznej generowany przez Projekt oraz wszelkie zmiany określone do lat poprzednich.

Dochód jest więc zatem sumą przychodów – sumę kosztów operacyjnych

Koszty operacyjne należy ujmować w sposób rodzajowy, zgodnie z ustawą o rachunkowości.

dochód = suma przychodów – suma kosztów operacyjnych



Zgodnie z art. 55 ust. 1 rozporządzenia 1083/2006 jest jedynie wpływ środków pieniężnych w charakterze opłat ponoszonych przez bezpośrednich użytkowników (beneficjentów docelowych) za korzystanie z dóbr lub środków trwałych oraz świadczonych usług w ramach Projektu.

Wpływy wpływające pośrednio do Beneficjenta bez udziału bezpośrednich użytkowników są traktowane jako przychód incydentalny lub przychód poza projektem. Wpływy te nie są brane jako podstawa do wyliczania dochodu generowanego przez Projekt.

Np. wniesienie aktywów – wartości niematerialnych lub prawnych do spółki w formie aportu na podstawie, którego to spółka prowadzi dalej swoją działalność . Nie stanowi to przesłanek art. 55 ww. rozporządzenia.



-
- Środki z budżetu państwa przekazywane beneficjentowi w formie dotacji lub grantów nie są traktowane jako przychody w myśl art. 55 ust. 1 rozporządzenia 1083/2006.
 - Beneficjent jest zobowiązany określić wielkość przychodów uzyskanych w ramach realizowanego projektu.
 - Należy rejestrować przychody ze względu na źródło pochodzenia zgodnie z wartością na podstawie dokumentów finansowo-księgowych.
 - W kalkulacji nie bierze się do analizy podatki pośrednie VAT nakładanych na odbiorcę.



Rzeczywisty poziom dofinansowania, odnoszący się do całkowitego kosztu inwestycji może kształtować się na niższym poziomie.

Wynika to z przepisów art. 55 rozporządzenia nr 1083/2006, zgodnie z którymi w przypadku projektów generujących dochód, które nie są objęte zasadami pomocy publicznej i których koszt całkowity przekracza 1 mln euro, wysokość wydatków kwalifikowanych odpowiada luce finansowej (tj. wartości inwestycji pomniejszonej o wysokość dochodów generowanych w trakcie funkcjonowania projektu).

Szczegółowe zasady wyliczania poziomu dofinansowania dla takich projektów określone są w wytycznych Ministra Rozwoju Regionalnego w zakresie wybranych zagadnień związanych z przygotowaniem projektów inwestycyjnych, w tym projektów generujących dochód.



Ewentualne błędy w analizie finansowej i ekonomicznej Założenia i sposób ponownego przeliczenia wartości projektu po uzyskaniu oszczędności na projekcie

Aby przeliczyć wartość projektu w ramach oszczędności po przetargach należy zastosować odpowiednie założenia :

Wartość wszystkich kontraktów po podpisaniu umowy oraz odpowiedni wzór matematyczny.

Metoda luki w finansowaniu ma na celu określenie poziomu wydatków kwalifikowalnych, zgodnie z art. 55 ust. 2 *rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006*, stanowiącego podstawę ustalenia poziomu dofinansowania, który z jednej strony gwarantuje, że projekt będzie miał wystarczające zasoby finansowe na jego realizację, z drugiej zaś pozwala uniknąć przyznania nienależnych korzyści odbiorcy pomocy, czyli finansowania projektu. w wysokości wyższej niż jest to konieczne.



Analiza wstępna dochodowości projektów podczas procesu oceny i selekcji projektów

Analiza projektów w zakresie przygotowania wstępnych szacunków kosztów operacyjnych oraz nakładów inwestycyjnych jest obciążona błędem trafności prognozy uzyskania i utrzymania w ramach trwałości projektu trendów jak :

- ceny materiałów i usług
- liczbę potencjalnych odbiorców docelowych Projektu
- pojawienie się konkurencji
- pojawienie się nowych technologii
- kursy walut

Czynniki te powodują dużą niestabilność w ramach oceny podczas preselekcji projektów ze względu na duże prawdopodobieństwo nietrafności prognoz makroekonomicznych



Obowiązki beneficjenta w zakresie monitorowania dochodowości

Analiza końcowa dochodowości projektów podczas zakańczania – zamykania fazy operacyjnej jest wiarygodna ze względu na przeszacowania trendów, które uległy zmianie w trakcie przygotowywania projektu o następujące czynniki :

- rozstrzygnięte przetargi (realne wartości)
- roboty dodatkowe i zamienne w ramach projektu
- aktualizacja cen
- aktualna konkurencja i technologie
- sukces rynkowy
- osiągnięty produkt i rezultat



Kolejne lata objęte monitoringiem	Przychody	Koszty operacyjne	Stopa dyskonta np. 2,807%	Zdyskontowane przychody	Zdyskontowane koszty operacyjne
1 (realizacja)	50 000	20 000	1,18067	59 034	23 613
2 (realizacja)	700 000	90 000	1,14844	803 908	103 360
3 (trwałość)	800 000	1 000 000	1,11708	893 664	1 117 080
4 (trwałość)	1 000 000	1 000 000	1,08659	1 086 590	1 086 590
5 (trwałość)	2 000 000	2 000 000	1,05692	2 113 840	2 113 840
6 (trwałość)	4 000 000	3 000 000	1,02807	4 112 280	3 084 210
7 (trwałość)	2 000 000	2 500 000	1,00000	2 000 000	2 500 000
Razem	10 550 000	9 610 000		11 069 316	10 028 693

Dochód w projekcie = 11 069 316 - 10 028 693 = 1 040 623



Dziękuję za uwagę
i życzę powodzenia!



**PROGRAM
REGIONALNY**
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**WOJEWÓDZTWO
LUBELSKIE**

**UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO**



województwa Lubelskiego
w Lublinie

