

Szkolenie POIiŚ 2014-2020 dla Wnioskodawców 1.1.1 OZE – TRANSKRYPCJA

- Szanowni Państwo, minęła godzina dziewiąta, tak, jak planowaliśmy. Mam nadzieję, że jestem dobrze słyszana. I chciałam serdecznie Państwa powitać, tak jak planowaliśmy, o godzinie dziewiątej rozpocząć szkolenie. Tak zgodnie z planem. Zaczynamy! Nazywam się Magdalena Misiurek, jestem Zastępcą Dyrektora Departamentu Energii, który wdraża Poddziałanie 1.1.1, które jest dzisiaj przedmiotem naszego szkolenia. Ja ze swojej strony powiem parę słów organizacyjnych oraz parę słów wstępu ogólnego. Takich statystyk mniej bądź bardziej szeroko pojętych. Natomiast później przekażę głos naszym prelegentom. Może zacznę od przedstawienia Państwu, kto i o czym będzie w kolejnych częściach naszego szkolenia mówił. Ogólne założenia dotyczące, ogólne założenia dotyczące naszego bieżącego konkursu, dedykowanego Poddziałaniu 1.1.1, w zakresie energii elektrycznej dedykowanej instalacjom fotowoltaicznym. To przedstawi Pani Monika Żółkowska. Natomiast później o metodyce wyliczania wskaźników i takiej części ekologiczno-technicznej będzie mówił Pan Dawid Karasek. W kolejnej części, w kolejnych częściach szkolenia, będziemy mówić o pomocy publicznej, którą przybliży Pani Iwona Kudła. O metodyce wyliczania maksymalnej wysokości dofinansowania oraz w ogóle o założeniach analizy finansowej i tego, czego od Państwa będziemy w tym zakresie oczekiwać, opowie Państwu Pan Piotr Benedykciuk. A na zakończenie szkolenia Pan Piotr Makuch przybliży tematykę związaną z procedurami zawierania umów, wyłaniania wykonawców tych projektów, w kontekście wytycznych dotyczących kwalifikowania wydatków oraz ustawy Pzp oraz będzie również mówił na temat monitorowania nieprawidłowości i ewentualnych korekt i naruszeń całego tego systemu z tym związanego. Na koniec przewidzieliśmy panel pytań i odpowiedzi, ale tak jak Państwo na pewno w agendzie zauważyli, przewidujemy pewne czasowe przerwy pomiędzy poszczególnymi panelami i te przerwy również postanowiliśmy wykorzystać na odpowiedzi, na Państwa pytania, które prosimy zadawać na czacie, który jest również dla Państwa dostępny. Będziemy starali się odpowiadać na te pytania na bieżąco, ale również, oczywiście, na koniec ten panel pytania-odpowiedzi będzie, jakby w zależności od potrzeb, będziemy go prowadzić. Ja ze swojej strony teraz chciałam powiedzieć o kilku statystykach. To szkolenie dotyczy naboru naszego, który Departament Energii organizuje. Jest to już 25 nabór organizowany od 2016 roku przez nasz Departament. Siódmy nabór dotyczący Poddziałania 1.1.1. Będzie on dedykowany, tak jak już wspomniałam, energii elektrycznej i projektom realizowanym na terenie całego kraju. W odróżnieniu od konkursu, który w tej chwili kończymy, jego oceny, który był dedykowany projektom realizowanym na terenie województwa śląskiego. Ten konkurs dedykowany jest wszystkim, wszystkim, każdemu województwu i wszyscy mogą ubiegać się o dofinansowanie w ramach tego naboru. Nabór dedykowany jest beneficjentowi konkretnemu, jak wszystkie nabory w Poddziałaniu 1.1.1, bo beneficjentem jest przedsiębiorca, który prowadzi działalność o konkretnych kodach, wymienionych w regulaminie konkursu, mówiąc, powiedzmy bardzo ogólnie, to to są wszystkie spółki i forma prawna, spółka praktycznie każda oraz forma działalności prowadzona w formie spółdzielni. Nie jest to nabór dedykowany osobom fizycznym. W związku z powyższym proszę, proszę o tym pamiętać, że tu, na tym obszarze naszych

zainteresowań jest przedsiębiorca przede wszystkim. Jeżeli chodzi o statystyki, to Departament Energii w ciągu tych 24 Konkursów, które już w tej chwili mamy już 23, mamy już zakończone i zakontraktowane. 24, czyli 6 konkurs w ramach poddziałania 1.1.1, jesteśmy w trakcie jego oceny. Natomiast ten bieżący będzie już naszym 25 naborem. W trakcie tych naborów wyłoniliśmy do dofinansowania szereg wniosków. Mamy zawartych ponad 300, w tej chwili ponad 300, umów na prawie trzy miliardy złotych. W związku z powyższym wydatki ogółem na poddziałanie, wydatki ogółem na działania, na pierwszą oś priorytetową w zakresie kompetencji Departamentu Energii są już, powiedziałabym, imponujące. Natomiast do samego Poddziałania 1.1.1, zawartych zostało, jak Państwo widziecie na slajdzie, zostało zawartych chyba 27 umów, jeżeli dobrze pamiętam, na łączną kwotę dofinansowania prawie 300 milionów złotych. Konkurs, który jest w trakcie oceny. Pozostało w konkursie 9 wniosków o dofinansowanie na łączną kwotę dofinansowania 155 milionów złotych. Mamy nadzieję niebawem ten nabór zakończyć i zakontraktować te środki. Jeżeli chodzi o współfinansowanie, jesteśmy w trakcie, w trakcie, nawet nie zmiany programu, bo program będzie dokładnie miał te same założenia. Natomiast nowy, nowy nabór mamy, mamy nadzieję, otworzyć jeszcze w kwietniu. Będziecie Państwo mogli, jeżeli będziecie mieć takie życzenie, skorzystać z współfinansowania w formie pożyczki na Państwa, na realizację Państwa inwestycji. Jeżeli chodzi o samo nasze dzisiejsze szkolenie, to tak jak już wspominałam, będziemy starali się na bieżąco odpowiadać na Państwa pytania. Pan Dawid Karasek, który również będzie tutaj, oprócz tego, że będzie prezentował Państwu swój zakres szkolenia, to jednocześnie będzie moderatorem tego szkolenia. Prosimy na czacie zadawać pytania, ale również informować nas, jeżeli od strony technicznej coś się tutaj, z Państwa punktu widzenia działo, my nad tym czuwamy tutaj zarówno koledzy z informatyki, jak i koledzy i koleżanki z promocji pomagają nam tutaj z Państwem to szkolenie przeprowadzić i forma szkolenia jest różna od tej, którą do tej pory stosowaliśmy. W związku z powyższym, to też są nasze, przynajmniej ze strony Departamentu Energii, pierwsze, pierwsze szkolenie w tej formie, ale mam nadzieję, że nam się uda i że sobie z tym szkoleniem poradzimy. Ja ze swojej strony życzę powodzenia, czekamy na Państwa pytania i oddaję głos kolejnym prelegentom. Dziękuję bardzo.

- Dzień dobry, z tej strony Dawid Karasek. Ja będę miał przyjemność moderować to spotkanie, jak również prezentować dla Państwa część związaną ze wskaźnikami rezultatu. Natomiast teraz poproszę koleżankę, Panią Monikę Żółkowską, aby przedstawiła Państwu ogólne założenia i wymagania konkursu. Także, oddaję głos pani Monice.

- Dzień dobry Państwu. Ja w swojej części chciałabym w kilku słowach dosłownie przedstawić ogólne założenia i wymagania konkursu. I chciałam się skupić na kwestiach, które budzą najwięcej wątpliwości i też są przedmiotem licznych pytań, więc tutaj tak: po pierwsze nabór wniosków wprowadzimy, tak jak Państwo zapewne wiecie, od 31 marca do 28 maja. Przedmiotem konkursu, tego akurat, są instalacje fotowoltaiczne, o mocy dwóch megawatów. I tutaj chciałabym zwrócić uwagę, że nie jest dopuszczalne złożenie wniosku, który będzie obejmował kilka instalacji, ale o mniejszej mocy, które łącznie spełnią warunek 2 megawatów, to musi być jedna instalacja o mocy minimum 2 megawatów. Nawiązując

jeszcze do prezentacji Pani Dyrektor Misiurek, chciałabym uzupełnić też informacje o beneficjencie. Tutaj zwracamy uwagę, że beneficjent, na etapie składania wniosku o dofinansowanie, nie musi być wytwórcą energii, będzie tym wytwórcą w momencie, kiedy zakończy realizację inwestycji. I tak jak Państwo tutaj często pytacie, alokacja tego konkursu wynosi co prawda 80 milionów złotych, z czego 30 milionów jest dedykowane na Śląsk, natomiast 50 na pozostałe województwa. Natomiast nasza instytucja pośrednicząca deklaruje, że w przypadku zwiększonego zapotrzebowania na środki, będziemy tutaj dynamicznie reagować na to zapotrzebowanie. Nie jest wykluczone zwiększenie tej alokacji. Dofinansowanie, w ramach tego konkursu, udzielane jest wyłącznie w formie pomocy zwrotnej, do 85 procent kosztów kwalifikowanych może być ta pomoc zwrotna udzielona. Szczegóły wsparcia udzielanego w ramach tego konkursu zostały opisane w załączniku nr 8, to jest metodyka 1.1.1. I tam można zapoznać się z warunkami udzielania pomocy zwrotnej, jak również naliczania premii inwestycyjnej. I tak jak już mówiłam, maksymalna kwota pomocy zwrotnej wynosi 85 procent kosztów kwalifikowalnych, przy czym oczywiście z zastrzeżeniem przepisów o pomocy publicznej, okres finansowania jest do 20 lat, oprocentowanie wynosi 0 procent, to też jest bardzo częste pytanie, i karencję w spłatach rat kapitału pomocy zwrotnej zakładamy do 12 miesięcy, od daty zakończenia realizacji przedsięwzięcia. W ramach tego konkursu można uzyskać premię inwestycyjną, która jest udzielana w formie częściowego umorzenia udzielonej pomocy zwrotnej. I tak naprawdę anulowane są ostatnie raty spłat. I to umorzenie, ta premia inwestycyjna, wynosi albo 5 procent kosztów kwalifikowanych, albo 20. I zwracamy uwagę, że tutaj wyliczamy tę premię, nie od kwoty dofinansowania, tylko od kwoty kosztów kwalifikowanych, czyli jest ona trochę wyższa, niż często się Państwu wydaje. I teraz 5 procent kosztów kwalifikowanych jest wtedy, kiedy inwestor zamierza wystartować w systemie aukcyjnym, a 20 jeżeli nie zamierza korzystać z tego wsparcia. Tylko proszę pamiętać, że jeżeli ktoś w tej chwili zadeklaruje, że będzie startował w aukcji, to później już nie może zmienić zdania, bo będzie złamany efekt zachęty i nie może wystąpić o tą premię w wysokości 20%. Także też proszę to wziąć pod uwagę, na etapie aplikowania i przygotowywania dokumentacji. Przechodząc jeszcze do wymaganych załączników i oczekiwanej przez nas gotowości projektów, to w tym momencie oczekujemy, że już na etapie złożenia wniosków o dofinansowanie, zapewnione będzie finansowanie projektu. Nie jest możliwe składanie żadnych oświadczeń, że w przyszłości takie zbilansowanie będzie. Decyzja środowiskowa jest wymagana przed końcem oceny formalnej, jednak nie później niż do końca lipca. Natomiast pozwolenie na budowę musi być do 6 miesięcy od zawarcia z nami umowy o dofinansowanie. Przy czym też proszę wziąć pod uwagę, że jeżeli ktoś już ma te dokumenty, to warto, żeby złożył je razem z wnioskiem o dofinansowanie, bo za to są dodatkowe punkty za gotowość. Ze szczegółami i z całą listą wymaganych dokumentów też można zapoznać się w naszej dokumentacji. To jest załącznik nr 4 do regulaminu konkursu. No i tam jest tak naprawdę opisane, jakich dokumentów oczekujemy, na jakim etapie, na jakich wzorach. I tutaj, jeśli są jakieś dalsze pytania, to też jesteśmy otwarci. Z mojej strony w zasadzie to wszystko.

- Jest jedno pytanie do Pani Moniki. „Bardzo prosimy o uściślenie tego, co Pani powiedziała. Instalacja 2 razy po 1,6 megawata za jedną oś się nie kwalifikuje.”

- To jest trudne pytanie, dlatego że, co prawda w wyjątkowych sytuacjach dopuszczamy inwestycje, które np. będą miały dwa przyłącza, natomiast na pewno w tej chwili nie odpowiemy jednoznacznie na to pytanie, bo zakładamy, że każdorazowo taki wniosek będzie przedmiotem indywidualnej oceny i będzie podlegał weryfikacji całościowo. Jeżeli będą takie przypadki, na pewno nie powiemy jednoznacznie od razu.

- Przyłącze będzie jedno.

- Przyłącze będzie jedno, to byśmy rozważyli. Natomiast nie udzielimy tej informacji na ten moment. To już znosi znamiona oceny wniosku, możemy skonsultować to indywidualnie, natomiast nie wiem, czy chcielibyśmy to na takim forum poruszać i na pewno bez oceny całości wniosku nie podejmiemy jednoznacznej decyzji.

- Decyzja środowiskowa. W jakim czasie?

- Do końca lipca, nie później niż do końca oceny formalnej, do końca lipca.

- Jeszcze jedno pytanie. Czy planują Państwo ograniczenie wielkości instalacji, np. czy przedsiębiorca może założyć, że wybuduje instalację fotowoltaiczną o mocy 50 megawatów?

- Jak to ograniczyć?

- Bo tutaj ograniczenie to chyba nie w tym zakresie, ponieważ instalacja 50 megawatów to dosyć spora i to raczej nie ograniczenie, tylko nie ma górnej granicy.

- Dolna jest 2 mega, górnej nie ma.

-Pozwolenie na budowę. Kiedy dostanę?

- Do 6 miesięcy od zawarcia umowy o dofinansowanie, pozwolenie na budowę musi zostać przedłożone.

- Dobrze. Widzę, że nie ma dalszych pytań do Pani Moniki, także ja teraz przejmę swoją część. Ja troszkę Państwu powiem na temat metodologii wyliczania wskaźników rezultatu i wskaźników produktu, ponieważ te dwa rodzaje wskaźników będą Państwu towarzyszyć praktycznie od momentu złożenia wniosku do momentu osiągnięcia potwierdzenia trwałości projektu. Wskaźnikami produktu są te wskaźniki, które mówią o tym, że została zamontowana ta instalacja na minimum 2 megawaty, czyli jest ta dodatkowa zdolność wytwarzania energii ze źródeł odnawialnych minimum 2, liczba wybudowanych jednostek bądź przebudowanych jednostek, bo tutaj możemy mieć zarówno budowę, jak i przebudowę instalacji, której skutkiem będzie wzrost mocy o minimum 2 megawaty, więc mamy dodatkową zdolność, plus liczbę wybudowanych jednostek, plus liczbę przedsiębiorstw. Zazwyczaj jedno przedsiębiorstwo otrzymuje wsparcie. Drugim typem wskaźników niezbędnych do monitorowania w przypadku Poddziałania 1.1.1, są wskaźniki rezultatu, a mianowicie produkcja energii elektrycznej z nowych mocy wytwórczych, instalacji

wykorzystujących OZE i szacowany, roczny spadek emisji gazów cieplarnianych wyrażone w tonach równoważnika CO₂ na rok. Te dwa wskaźniki, co do zasady, potwierdzacie, że Państwo u nas, jako instytucji wdrażającej, rok po osiągnięciu wskaźników produktu, czyli w ramach realizacji projektu, zakładacie Państwo w harmonogramie realizacji datę zakończenia i przedstawicie nam rozliczenie końcowe, że wybudowana została instalacja o mocy tej minimum 2 megawaty. Natomiast rok później przedkładacie odpowiednie sprawozdanie bądź oświadczenie, z którego będzie wynikać, że ta produkcja energii elektrycznej, z tych nowych mocy jest wytworzona tak, jak to miało wyglądać. Produkcja energii elektrycznej i dodatkowa zdolność wytwarzania energii elektrycznej też będzie miała dla nas znaczenie w celu potwierdzenia, że została osiągnięta produktywność instalacji, która też jest kryterium oceny merytorycznej pierwszego stopnia. Przechodząc dalej, już bardzo krótko na temat samej metodologii wyliczania wskaźnika redukcji emisji. Ponieważ wskaźnik redukcji w załączniku 4.1 do regulaminu, został podzielony na dwa scenariusze, to nie ma o czym. Został podzielony na dwa scenariusze, ale tak naprawdę wzór jest ten sam, tylko inaczej nazywamy energię elektryczną, którą będziemy mieć nową, jako tą w przypadku nowych instalacji wybudowanych, czyli nową, planowaną do dostarczenia dla sieci, bądź w przypadku instalacji, rozbudowy instalacji, no to będziemy mieli energię zastępną, z odnawialnego źródła i to będzie ten wskaźnik rocznej redukcji z KOBIZE razy ilość energii nowej, planowanej do dostarczenia, zastępowanej przez inną energię. To tyle w zasadzie ze strony Departamentu Energii. Zobaczymy, czy są pytania do tej części. Oczywiście nagrania będą udostępnione. Otrzymacie Państwo informacje o prezentacjach. I udostępnienie nagrania też jak najbardziej będzie. Zrobimy teraz 3 minutki przerwy poprosimy kolejnego prelegenta. Jeżeli nie ma pytań do tej części, a jest pytanie. Przy składaniu wniosku o dofinansowanie wskaźniki, które mają wynikać z audytu, czy taki audyt trzeba sporządzać? Wskaźniki nie wynikają o tyle z audytu. Wskaźniki wynikają ze studium wykonalności, ponieważ Państwo przedstawiają studium wykonalności, w którym przedstawicie Państwo, jak została obliczona ilość energii, tam pokazujecie nam, według jakiego algorytmu, czy jakiej metodologii wyznaczyliście, że dana instalacja o tej minimalnej mocy 2 megawaty, w danej lokalizacji wytworzy zakładaną ilość energii? I jaki z tego, przy założeniach wskaźnika KOBIZE, będzie efekt w postaci redukcji emisji CO₂? Także tutaj to nie audyty energetyczne, a bardziej studium wykonalności. Jeżeli nie ma pytań do tej części, to na pytania oczywiście też będziemy odpowiadać na końcu. Ale, ale proszę się nie martwić. Na każde pytanie z pewnością odpowiemy. Projektuję instalację 5 megawatów. Jestem na etapie wniosków. To znaczy czy mam szansę? To tylko i wyłącznie zależy czy jest pan w stanie przygotować dokumentację aplikacyjną, zgodnie z wymogami regulaminu konkursu, które, tak jak pani Monika powiedziała, są dostępne na naszej stronie internetowej. Tam jest cała zakładka poświęcona temu, jakie dokumenty należy przedłożyć, jak wypełnić wniosek, jakimi danymi. I jak zrobić, jak w ogóle złożyć wniosek, żeby był poprawnie złożony kompletnie. Uzyskanie decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach do końca lipca jest praktycznie niemożliwe. Niestety, ten nabór w ustaleniu z Ministerstwem Klimatu i Środowiska uzgodnione zostały te warunki, aby jednak inwestycje, które wnioski o dofinansowanie, które zostaną złożone, były dla inwestycji jak najlepiej przygotowanych do realizacji. Z racji tego, proszę Państwa, proszę zwrócić uwagę, że warunkiem jednym, jednym

z warunków konkursowych jest to, aby instalacje zakończyć do 31 grudnia 2023, to znaczy, jeżeli teraz będziemy mieli proces przeprowadzania oceny wniosków o dofinansowanie i w tym roku podpiszemy umowę o dofinansowanie, to zostaje Państwu, powiedzmy, dwa lata na to, aby całą procedurę przetargową przeprowadzić, wybudować instalację, odebrać ją i oddać do użytkowania. Także tutaj musieliśmy takie przedsięwziąć kroki, aby zapewnić każdemu możliwość startu. Czy kosztem kwalifikowanym w projekcie może być nabycie gruntu, na którym zostanie zamontowana instalacja fotowoltaiczna? To bardzo bym prosił, aby zapoznać się z wytycznymi kwalifikowalności wydatków w ramach Funduszu Spójności. One są dostępne na ogólnej stronie funduszy europejskich, ponieważ tam jest kilka warunków, które należy spełnić, bo to zależy od tego, w jakim trybie własności będzie nabywana nieruchomości i tam są pewne warunki i ograniczenia, także może być, ale pod pewnymi warunkami, które są określone w wytycznych kwalifikowalności wydatków w ramach Funduszu Spójności. Czy w związku z sytuacją pandemii może wystąpić sytuacja, że konkurs zostanie przedłużony? Nie możemy tego wykluczyć. Dokładnie. Natomiast zgodnie z zaleceniami naszej instytucji pośredniczącej, czyli Ministerstwa Klimatu, w tym roku musimy te środki zakontraktować. Jest raczej mała szansa, ale nie mówimy, że tej szansy nie ma.

- I też nie możemy wykluczyć uprawnień beneficjentów do występowania o wydłużenie z powodu covid.

- Dokładnie. Tak, to Pani Asia wrzuciła Państwu na czat link do strony naszej, na której są informacje ogólnie o tym konkursie. Na samym dole macie Państwo wszystkie pliki łącznie z regulaminem, instrukcją wypełniania wniosku, wzorami dokumentów, które, dzięki którym będziecie mogli złożyć kompletną dokumentację. Kiedy trzeba przedstawić umowę przyłączeniową, złożenie wniosku, ocena formalna, umowa. Umowę o przyłączenia można przedłożyć w ciągu sześciu miesięcy od podpisania umowy o dofinansowanie. To wynika z regulaminu konkursu, załącznika 4, o którym mówiła Pani Monika. Natomiast w przypadku, jeżeli umowa zostanie przedłożona, na dzień złożenia wniosku o dofinansowanie w ramach oceny merytorycznej pierwszego stopnia. Otrzymacie Państwo dodatkowy punkt za gotowość. A jak sami Państwo widzicie, zainteresowanie jest dość duże. Ta liczba punktów na pewno będzie miała bardzo duże znaczenie dla rankingu, czyli pozycji, na której się będziecie znajdować na liście, żeby otrzymać to dofinansowanie. Pytanie z Q&A. Co się dzieje jak wskaźnik rezultatu nieco odbiega od wskazanego. Rozumiem, że nieco odbiega w dół? To generalnie są dwie ścieżki. Przyjmujemy raczej tą ścieżkę, że prosimy o wyjaśnienie, co było powodem tego spadku, czy nie osiągnięcia wskaźnika rezultatu. Sprawdzamy, czy, czy to nie osiągnięcie wskaźnika spowodowałoby, że projekt na etapie oceny otrzymałby ocenę negatywną. Jeżeli nie, to możemy aneksować umowę w taki sposób, aby dopuścić to, ale pod tym warunkiem, że jest to uzasadnione i nie powoduje, że wniosek byłby oceniony negatywnie na etapie oceny wniosku o dofinansowanie. Czy możliwy jest system zaprojektuj i wybuduj? Nie jest to wykluczone. Tutaj to nie, aż tak nie precyzujemy. To jest do Państwa decyzji.

- Tylko decydując się na system zaprojektuj i wybuduj, trzeba pamiętać o uzyskaniu wszelkich zgód, w tym pozwolenia na budowę w ciągu 6 miesięcy od zawarcia umowy. To trzeba brać pod uwagę w takiej sytuacji.

- Dokładnie, bo to są warunki umowy, których niespełnienie może spowodować wypowiedzenie umowy.

- Ja tylko dodam ze swojej strony, że te 6 miesięcy, od dnia podpisania umowy jak najbardziej jest obowiązujące. Jest to kryterium dostępu dla wszystkich i nie ma możliwości wydłużenia tego terminu dostarczenia tego pozwolenia na budowę. W przypadku realizacji projektu zaprojektuj i wybuduj, jeżeli Państwo taką formę przyjmujecie, to dla Państwa bezpieczeństwa, dobrze jest jakby wyodrębnić jakieś roboty, które będzie można zrealizować na podstawie zgłoszenia albo i odrębnego, jakiejś formy prawnej, realizacyjnej. Żebyście Państwo w momencie, kiedy nie daj Boże, okaże się, że nie było, nie mieliście wykonawcy w pierwszym zakładanym terminie, żebyście nie mieli później kłopotów.

- Czy zwrot dotacji w innych, czy zwrot dotacji w innych konkursach dyskwalifikuje złożenie wniosku? Zwrot dotacji? Nie za bardzo rozumiem.

- Tak na prawdę dyskwalifikuje tylko umieszczenie projektu w rejestrze podmiotów wykluczonych. Ale sam zwrot dotacji nie jest jednoznaczny, nie spełniał wymaganych przesłanek, żeby umieścić taki podmiot na tej liście. Więc trudno odpowiedzieć na to pytanie, bo co Państwo rozumiecie przez zwrot dotacji? Co się stało tak naprawdę? I czy właśnie zostały spełnione przesłanki umieszczenia projektu na tym wykazie podmiotów wykluczonych?

- Do nas można aplikować, jeżeli inwestycja się nie rozpoczęła, rozpoczęła w rozumieniu prawa budowlanego, nie zostało podjęte żadne pierwsze zobowiązanie, które by czyniło inwestycję nieodwracalną bądź finansową. Ale o tym powie koleżanka w zakresie pomocy publicznej. Jakie są warunki złożenia wniosku.

- Rozwiązanie umowy w trakcie realizacji nie wyklucza.

- To znaczy chciałam właśnie dodać, że jeżeli macie Państwo na myśli zwrot dotacji w innych konkursach, w sensie takim, że Państwo wypowiedzieliście umowę bądź nie przystąpiliście do jej zawarcia po wyłonieniu wykonawcy, to taka sytuacja Państwa nie dyskwalifikuje.

- To ja może tutaj jeszcze jedną rzecz powiem, bo nie wiem, czy już na to pytanie odpowiada, ale tu kilka osób pytało, czy będą dostępne prezentacje i czy będzie można je sobie oglądać. Tak, prezentacje zostaną udostępnione. Link zostanie Państwu tutaj na czacie przysłany, być może już wcześniej został udostępniony, będzie, będzie podlinkowane, gdzie te prezentacje są, ale również po świętach pojawi się film nagrany, zmontowany z dzisiejszego szkolenia.

- To jeżeli nie ma kolejnych pytań do tej części prezentacji, jeżeli się pojawiają, to tak jak powiedziałem, odpowiemy na nie w części końcowej, w tym bloku pytań i odpowiedzi.

Natomiast, teraz przeslibyśmy do części pomocy publicznej, także zrobimy 2 minutki przerwy technicznej, załadujemy prezentację.

- Ja jeszcze pozwolę sobie tutaj, bo przed sekundą pojawiło się pytanie, czy decyzja środowiskowa musi być dostarczona do lipca 2021, jeżeli ocena formalna skończy się szybciej? Jeżeli ocenę formalną zakończymy wcześniej, to termin lipcowy jak najbardziej pozostaje w mocy. Datą graniczną jest koniec lipca 2021, bez względu na to, czy ocenę formalną przeprowadzimy szybciej, czy ona będzie zakończona pod koniec lipca.

- Może przejdziemy do części pomocy publicznej, a tak jak powiedziałem, resztę pytań odpowiemy w tym ostatnim bloku. One nie znikną z tego czatu, także to zostawimy sobie na koniec. Także teraz dwie minutki przerwy i wracamy z pomocą publiczną.

- Dzień dobry państwu. Mam nadzieję, że mnie słyszą. Nie ukrywam, że to moje pierwsze szkolenie online, więc proszę mi wybaczyć, jakby były jakieś problemy techniczne. Nazywam się Iwona Kudła i pracuje w Wydziale Pomocy Publicznej, stąd też mam przyjemność przedstawić Państwu reżim przepisów pomocy publicznej w kontekście Poddziałania 1.1.1, w którym Państwo będziecie wnioskować o dofinansowanie. Podstawowa zasada, proszę Państwa, jest taka, że macie Państwo do spełnienia przy wnioskowaniu, pewne określone zasady, wynikające z Programu Infrastruktura i Środowisko. Natomiast przepisy pomocy publicznej są niejako dodatkowymi przepisami, które obligują Państwa do ich spełnienia, jeżeli dofinansowanie, o które Państwo wnioskujecie, spełnia przesłanki pomocy publicznej. Cały reżim przepisów pomocy publicznej wywodzi się z prawa unijnego i to w prawie unijnym określono podstawowe definicje przepisów pomocowych. W szczególności Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, przedstawia przepisy, najważniejsze przepisy regulujące dopuszczalność pomocy publicznej. I można powiedzieć, że jeden z tych przepisów wskazuje nam, przy jakich przesłankach dofinansowania, określających dofinansowanie, dofinansowanie to stanowi pomoc publiczną. I związku z tym do czynienia z pomocą publiczną mamy w sytuacji, gdy o dane dofinansowanie występuje podmiot, który jest przedsiębiorstwem, przy czym przedsiębiorstwem, i to jest bardzo ważne, w rozumieniu prawa unijnego, które oznacza podmiot prowadzący działalność gospodarczą, to znaczy podmiot, który oferuje na rynku towary i usługi. Proszę pamiętać, że status podmiotu nie ma tutaj żadnego znaczenia. Czy to jest typowa spółka, przedsiębiorstwo państwowe, tudzież nawet gmina może być przedsiębiorstwem, o ile oferuje na rynku towary i usługi. Z pomocą publiczną, znaczy dofinansowanie stanowi pomoc publiczną, jeżeli pochodzi ze środków publicznych, a zatem środków, którymi zarządza niejako Państwo. Przy czym jako Państwo możemy rozumieć również jednostkę samorządu terytorialnego, ale również taką instytucję jak Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska. Za środki państwa uznajemy również środki, które wydajemy w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko, ponieważ środkami tymi zarządza de facto państwo. To państwo decyduje, w jaki sposób wydatkuje te środki i komu, na jakich zasadach. Kolejna przesłanka, która musi być spełniona, żebyśmy mieli do czynienia z środkiem, z pomocą publiczną. To korzyść, czyli środek musi wyróżniać się od środków dostępnych typowo na rynku. A zatem, jeżeli mamy do czynienia z

dofinansowaniem w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko, z pożyczką preferencyjną oprocentowaną. Jak Państwo doskonale wiecie, 0% to taka pożyczka, taka forma pożyczki nie jest dostępna na rynku, w związku z tym stanowi ona takie dofinansowanie, w takiej formie stanowi dla wnioskodawcy korzyść. Nie mówiąc już oczywiście o premii, do której Państwo, o którą Państwo też możecie wnioskować, która jest formą dotacji, a więc ewidentnie korzyścią dla przedsiębiorcy. Kolejna przesłanka to jest selektywność. Selektywność generalnie dotyczy sytuacji, kiedy wszystkie podmioty mogą wnioskować o dofinansowanie. W naszym przypadku mamy zdecydowanie nabór dla określonych podmiotów na określone bardzo inwestycje, produkcję energii w bardzo określony sposób. W związku z tym ta przesłanka jest również spełniona. I ostatnia w sumie przesłanka to zakłócenie, bądź groźba zakłócenia konkurencji na rynku, z tym, że na rynku unijnym produkcja energii elektrycznej, proszę Państwa, jest produktem, którym handluje się między krajami, poszczególnymi członkowskimi Unii Europejskiej. W związku z tym ewidentnie dofinansowanie, o którym tutaj mówimy, będzie stanowiło, będzie spełniać przesłankę zakłócenia konkurencji. Oznacza to, proszę Państwa, tyle, że właściwie każda przesłanka tutaj wskazana jest spełniona. Przy dofinansowaniu udzielanym w ramach Poddziałania 1.1.1. A zatem należy założyć, że dofinansowanie, o które się Państwo będziecie starać, stanowić będzie przepisy pomocy publicznej. A oznacza to tyle, że będziecie Państwo podpadać pod reżim przepisów pomocy. A zatem te dodatkowe przepisy, określające warunki dopuszczalności udzielania pomocy publicznej, będą musiały być spełnione w przypadku dofinansowania, o które będziecie Państwo wnioskować. Warunki dopuszczalności pomocy w Poddziałaniu 1.1.1, zostały określone w rozporządzeniu Ministra Energii, przedstawionym na slajdzie. Proszę Państwa, tu jest podany również numer programu pomocowego, który będzie do zamieszczenia we wniosku. Ja go tutaj podaję, ponieważ bardzo często w przestrzeni publicznej pojawia się pojęcie numeru programu pomocowego, w związku z tym, na wszelki wypadek, tutaj podałam pod spodem, proszę Państwa, macie numer programu pomocowego, tego samego programu pomocowego. Przy czym od 1 lipca 2021 roku będzie dopiero stosowany ten numer programu pomocowego, a on się zmienił z uwagi na pewne zmiany, które zostały, właściwie te zmiany i ten program został przedłużony o kolejny okres. W związku z tym takie działanie musiało zostać zgłoszone Komisji Europejskiej i Komisja Europejska nadała temu programowi nowy numer. Natomiast Państwo posługujecie się przy składaniu wniosku programem, numerem programu podanym, wyboldowanym tutaj na slajdzie. Proszę również pamiętać, że rozporządzenie Ministra Energii zostało wydane zgodnie z przepisami unijnymi, jak najbardziej, czyli rozporządzeniem Komisji nr 651/2014 i w przypadku, gdyby się okazało, że jakieś przepisy nie do końca są jasne w tym rozporządzeniu bądź nie wszystko jest jakby interpretowalne, wówczas sięgamy po rozporządzenie komisji, które zresztą jest przywołane w rozporządzeniu Ministra Energii. To przejdźmy sobie, proszę Państwa, do podstawowych warunków dopuszczalności pomocy publicznej, które są wymienione również przede wszystkim w tym programie pomocowym, czyli w rozporządzeniu Ministra Energii. I musicie pamiętać, proszę Państwa, o kilku takich podstawowych zasadach. Pierwsza, dotyczy tak zwanego efektu zachęty, który to, proszę Państwa, efekt zachęty definiowany jest w ten sposób, że jak

Państwo składacie wniosek o dofinansowanie, nie możecie mieć Państwo rozpoczętej jeszcze inwestycji. Przy czym przez rozpoczęcie inwestycji, należy rozumieć rozpoczęcie robót budowlanych związanych z inwestycją, czyli rozpoczęcie budowy w rozumieniu ustawy Prawo Budowlane. Nie możecie mieć Państwo podjętego żadnego, prawnie wiążącego zobowiązania do zamówienia urządzeń, ale również przed złożeniem wniosku, nie możecie Państwo podejmować żadnego zobowiązania, które będzie powodować, że inwestycja staje się nieodwracalna. To ostatnie, ta ostatnia przesłanka, powiedziałabym, jest taka najbardziej interpretowalna, natomiast i tak trudna do jednoznacznego zdefiniowania, ponieważ de facto w każdym przypadku można powiedzieć, to zobowiązanie może oznaczać coś innego, w każdym przypadku danego wnioskodawcy i danej inwestycji. Zasadniczo chodzi po prostu o to, że jeżeli z ekonomicznego punktu widzenia, podjęliście Państwo jakieś działanie, czyli ponieśliście Państwo już jakieś wydatki, które, które są na tyle wysokie, że tak naprawdę, Państwo nie jesteście już skłonni zrezygnować z tej inwestycji, to to działanie będzie dla Państwa rozpoczęciem inwestycji. Jeżeli którekolwiek działanie z tych trzech tutaj podanych się rozpoczęło, to ta inwestycja jest. Należy uznać, że jest rozpoczęta, a w związku z tym wniosek już nie może być na taką inwestycję złożony. Wyjątkiem jest tutaj zakup gruntu, który Państwo możecie dokonać przed, przed złożeniem wniosku. Również. Dokonanie pewnych prac przygotowawczych, takich jak na przykład uzyskanie zezwoleń, przygotowanie studium wykonalności. Jeszcze wrócę do tej kwestii poniesionych działań przed złożeniem wniosku, ponieważ jest zasada nie kwalifikowania kosztów, które są poniesione przed złożeniem wniosku. Natomiast proszę pamiętać, że pewne koszty można ponieść, wtedy nie są one kwalifikowane, natomiast na pewno nie można podjąć działań, które definiują rozpoczęcie inwestycji. Kolejnym, kolejną ważną sprawą, którą Państwo musicie pamiętać składając wniosek, to to, że pomoc publiczna może być udzielona przedsiębiorcy niebędącemu w trudnej sytuacji. Przy czym, jakby zasady Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko. Już nawet pomijając pewne wyjątki od tej zasady w przepisach pomocy publicznej, wymagają tego, żeby przedsiębiorca nie był w trudnej sytuacji, a więc co najmniej najpóźniej w dniu zawarcia umowy, co jest równoważne udzieleniu pomocy, przedsiębiorca nie może być w trudnej sytuacji. Ja państwu na slajdach przedstawiłam podstawowe zasady, które definiują również przedsiębiorcę w trudnej sytuacji. Przy czym każda, każda z tych przesłanek wymienionych w poszczególnych literach, może być spełniona jako jedna, jedyna i przedsiębiorca w trudnej sytuacji jest. Zasadniczo chodzi o to, że przedsiębiorca nie może mieć tak wysokich strat, że przestaje je spłacać, przestaje mieć środki na ich, na pokrycie takich strat. Natomiast tutaj macie Państwo wzór, który w pewnym sensie ułatwia zrozumienie tych dwóch pierwszych przesłanek, które akurat dotyczą spółek. Pierwsza spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, a w drugim spółka akcyjnej, gdzie po prostu jest różnica w nazewnictwie poszczególnych kapitałów. I tutaj są, proszę Państwa, jeszcze kolejne trzy przesłanki. Ostatnia dotyczy już tylko dużego przedsiębiorcy. To, co jest, proszę Państwa, jeszcze bardzo ważne to to, że przedsiębiorstwo jako takie, jest zdefiniowane w prawie polskim, unijnym troszkę szerzej niż przedsiębiorstwo w prawie, ponieważ przedsiębiorstwa, które są ze sobą powiązane, również tworzą jedno przedsiębiorstwo. I z tego też powodu, jest konieczność ustalenia sobie takich powiązań, aby

ustalić z kolei, że przedsiębiorstwo jako całość, również nie jest w trudnej sytuacji. Innymi słowy, jeżeli mamy do czynienia ze spółką, która jest powiązana z innymi podmiotami, powiedzmy jest współwłaścicielem spółki, jest inna spółka, tudzież nasza spółka, wnioskodawca ma spółki podległe. W tej sytuacji określenie trudnej sytuacji nie dotyczy tylko i wyłącznie spółki, która wnioskuje o dofinansowanie, ale również całego podmiotu. I na stronie tej, którą Państwu w linku, który Państwu przywołam, na slajdzie znajdziecie Państwo informację, którą przygotował Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów. W jaki sposób określać to powiązanie podmiotów, jak określać i jak wtedy sprawdzać czy mamy do czynienia, czy, czy podmiot jest jako całość w trudnej sytuacji? Wrócę jeszcze do naszych podstawowych zasad udzielania pomocy. To, co jest kolejną ważną sprawą, to zachowanie przy udzielaniu dofinansowania, dopuszczalnej intensywności pomocy. Zasady przepisów pomocy publicznej wskazują bowiem, że pomoc publiczna, zasadniczo nie może być udzielona w stu procentach na dane zadanie, ponieważ wnioskodawca powinien włożyć również własne środki. Tym samym się może bardziej stara przy realizacji tej inwestycji, jako że też partycypuje w jej realizacji. Także, jak nie możecie nigdy Państwo w sumie liczyć na to, że to dofinansowanie, które Państwo otrzymacie, jest dofinansowaniem stuprocentowym. Przy czym jedna ważna rzecz, intensywność pomocy publicznej to nie jest intensywność dofinansowania. Przepisy Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko bardzo często definiują intensywność dofinansowania, czyli wskazują, jaki procent pożyczki w stosunku do kosztów możecie Państwo uzyskać, czy też jaki procent w stosunku do kosztów, ile procent w stosunku do kosztów wynosi premia. Natomiast intensywność pomocy publicznej to jest intensywność tej faktycznie korzyści, którą Państwo otrzymujecie, otrzymuje, otrzymując dofinansowanie w ramach danego środka pomocowego. Intensywność pomocy rozumie się jako wartość pomocy publicznej. Innymi słowy, ekwiwalent dotacji brutto EDB podzielić na koszty, kwalifikujące się do objęcia pomocą. Proszę pamiętać o tym, że wartość pomocy publicznej to jest przede wszystkim ten wzór, proszę Państwa, dotyczy inwestycji. Czyli o intensywności pomocy mówimy w kontekście inwestycji. Jeżeli Państwo realizujecie jednocześnie inną inwestycję, to nie interesuje nas pomoc publiczna udzielana na inną inwestycję. Interesuje nas pomoc publiczna udzielana na inwestycję, której, która będzie przedmiotem wniosku do Poddziałania 1.1.1. I będzie to zatem pożyczka preferencyjna wraz z premią. Ewentualnie, jeżeli będziecie Państwo wnioskować również o współfinansowanie, dajmy na to, to również, jeżeli to współfinansowanie będzie stanowić pomoc publiczną, wówczas będzie ono uwzględniane przy ustalaniu intensywności pomocy. Macie Państwo wskazaną intensywność pomocy, ile ona dokładnie wynosi. W zależności od województwa, w którym Państwo realizujecie projekt, czyli jakby nie gdzie Państwo macie swoją siedzibę, ale w jakim województwie zlokalizowana zostanie inwestycja, jak również intensywność, ta dopuszczalna, maksymalna, ta dopuszczalna, nie ta, którą Państwo wnioskuje, tylko taka dopuszczalna, której nie możecie Państwo przekroczyć, również zależy od wielkości przedsiębiorstwa, które występuje o dofinansowanie. Jedną, proszę Państwa, ważną rzecz. Ta pomoc horyzontalna opiera się na zasadach pomocy, udzielania pomocy horyzontalnej, czyli bonus podstawowy 45% to jest, to jest intensywność, która obowiązuje jeszcze przez kolejnych ileś tam lat. Natomiast bonus za region obowiązuje, ten tutaj podany, obowiązuje

do końca tego roku. W przyszłym roku bonus za region może ulec zmianie, natomiast nie jest jeszcze ustalone, które województwa będą miały prawo, do jakiej pomocy. Mapa pomocy regionalnej, która tutaj ma zastosowanie, nie została jeszcze przyjęta. W związku z tym, ten dodatek za region ewentualnie, jeżeli umowa byłaby podpisywana w przyszłym roku, może się zmienić. To teraz może ta wartość pomocy publicznej, która jest w liczniku wzoru przed chwilą pokazywanego Państwu. Tak jak powiedziałam, wartość pomocy publicznej nie należy utożsamiać z dofinansowaniem. W naszym przypadku dofinansowanie to jest pożyczka, a pożyczka jako taka, jest formą zwrotną dofinansowania. A zatem nie można powiedzieć, że cała wartość pożyczki jest dla Państwa korzyścią. Korzyścią jest fakt, że otrzymujecie tę pożyczkę na warunkach preferencyjnych, a więc przy zerowym oprocentowaniu. W związku z tym w celu ustalenia korzyści, którą Państwo osiągną przy danej pożyczce, należałoby sobie ustalić, jaka jest faktyczna korzyść. Czyli innymi słowy, ile Państwo byście musieli za taką pożyczkę zapłacić na rynku, w stosunku do pożyczki, którą Państwo możecie uzyskać w narodowym funduszu. Taką wielkość przysporzenia. Ona oczywiście jest wyliczana zgodnie z przepisami, które obowiązują w Polsce, macie Państwo wskazane rozporządzenie, natomiast możecie się Państwo specjalnie jakoś tym nie przejmować, ponieważ jednym z załączników do wniosku będzie, tak zwany kalkulator pomocy publicznej, który to kalkulator będzie Państwu pomagał w ustaleniu wartości pomocy publicznej. Więc jakby te szczegóły, może wchodzenie w szczegóły, jest dla wielbicieli przepisów pomocy publicznej w tym momencie. Natomiast, warto pamiętać o tym rozróżnieniu między dofinansowaniem, a wartością pomocy publicznej, oczywiście oprócz pożyczki, czyli inaczej, przepraszam, bo ja się posługuję takim pojęciem nazwy, powiedzmy, środka powszechnie funkcjonującej, natomiast w programie to ten instrument nazywa się pomocą zwrotną. Więc to jest istotne, jak byście Państwo się posługiwali tutaj różnymi pojęciami, to one są dla mnie tożsame. To oprócz pomocy zwrotnej i dodatkowym jakby, w tym działaniu dodatkową korzyścią, którą Państwo możecie osiągnąć, to premia inwestycyjna. Dla mnie, to jest taka forma umorzenia, a inaczej można ją również nazwać dotacją. I jest to umorzenie ostatnich rat pożyczki. To też jest dodatkowa pomoc publiczna, która będzie uwzględniana w wartości pomocy publicznej dla ustalenia, czy intensywność pomocy publicznej jest nieprzekroczona. Tutaj. Proszę Państwa, ja podałam takie pewne definicje, ponieważ jak Państwo będziecie wypełniać kalkulator pomocy, to się zderzycie z tymi pojęciami. Mianowicie, jak sobie ustalamy oprocentowanie, te quasi rynkowe, które będzie nam określać, pokazywać nam potem, jaka jest ta faktyczna korzyść, uzyskana z pożyczki zero-oprocentowanej, to zmierzycie się Państwo z tym, że mówimy tutaj, że musimy ustalić sobie tak zwaną rynkową stopę oprocentowania, innymi słowy stopę referencyjną. Stopa referencyjna, czyli właśnie ta stopa, po której można sobie wyobrazić, że Państwo moglibyście zaciągnąć pożyczkę na rynku. I ta stopa referencyjna, ona jest obliczana w bardzo konkretny sposób, a mianowicie poprzez zsumowanie tzw. stopy bazowej, która jest opublikowana przez Komisję Europejską i ona jest zmienną stopą, w chwili obecnej wynosi 0,15%. Jeszcze w kwietniu, jesteśmy pewni, że się nie zmieni, nie wiem. Ona się ostatnio zmienia dość często, więc proszę o tym pamiętać, żeby to Państwa nie zaskoczyło. Natomiast stopa referencyjna, odnosi się do sumy tej stopy bazowej oraz tak zwanej marży. I marża określana jest w zależności od standingu de facto wnioskodawcy, tzw.

ratingu i w zależności od Państwa ratingu, tego wnioskodawcy, ubiegającego się o pomoc. Stopa referencyjna będzie wyliczana jako właśnie suma stopy bazowej oraz ratingu, oraz marży, która wynika z ratingu. Rating. Proszę Państwa, jak będziecie sobie chcieli określić, to możecie Państwo skorzystać z takiego kalkulatora, który znajduje się na stronie Narodowego Funduszu, w zakładce oferta finansowania, pomoc publiczna, kalkulatory pomocy publicznej i tam jest umieszczony plik, w którym możecie Państwo określić swój rating. Proszę natomiast pamiętać, że tak czy owak narodowy fundusz taki rating będzie i tak weryfikował także to dofinansowanie, o które Państwo wnioskować będziecie. Będziecie Państwo sobie wyliczać w kalkulatorze, który będzie jednakowoż weryfikowany przez oceniających ten wniosek. Więc proszę się nie martwić. I jeszcze, proszę Państwa, wróć do tych zasad podstawowych. Omówiliśmy już efekt zachęty, kiedy mamy do czynienia z beneficjentem pomocy publicznej, czyli przedsiębiorcą niebędącym w trudnej sytuacji. Powiedzieliśmy sobie o tym, że nasze dofinansowanie, o które wnioskujemy, nie może przekraczać określonej intensywności pomocy, w określony sposób wyliczanej. Intensywność pomocy odnosi się do kosztów. Przy czym wprowadziliśmy tutaj takie pojęcie kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą i zaraz powiem, o co chodzi. Ten wzór, który Państwu pokazywałam na intensywność pomocy, czyli wartość pomocy publicznej podzielona na koszt kwalifikujących się do objęcia pomocą, to te koszty kwalifikujące się do objęcia pomocą, one są dość specyficznie w reżimie pomocy publicznej wyliczane. I zaraz do tego dojdę. Natomiast chciałabym jeszcze powiedzieć jedną ważną rzecz, mianowicie w Poddziałaniu 1.1.1 jest taka zasada, że wartość całkowita pomocy publicznej, czyli ten ekwiwalent dotacji brutto, dla jednego przedsiębiorcy na jeden projekt, czyli na ten projekt, na który Państwo wnioskują o dofinansowanie, nie może przekroczyć 15 mln euro. Wynika to z tego, że gdyby pomoc została, przekroczyła tę wartość, projekt wymagałby notyfikacji, czyli innymi słowy zgody Komisji Europejskiej dla udzielenia takiego dofinansowania, a my chcielibyśmy uniknąć takiej sytuacji. W związku z tym, już z góry założyliśmy, że nie możemy udzielić dofinansowania, czy inaczej pomocy publicznej, czyli tego EDB, większego niż limit, który wymaga, który warunkuje notyfikację. To wróć, proszę Państwa, teraz do tych kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą, które są istotne przy ustalaniu intensywności pomocy w tymże wzorze i koszty kwalifikujące się do objęcia pomocą, proszę pamiętać, znaczy nie do końca utożsamiać z tak zwanymi kosztami kwalifikowalnymi, które to koszty kwalifikowalne pojawiają się również we wniosku. One są oczywiście zależne od kosztu kwalifikowanego, natomiast oprócz tego biorą pod uwagę dodatkową okoliczność. Więc co to są w ogóle koszty kwalifikujące się do objęcia pomocą, w stosunku do których wyznaczamy dopuszczalną wartość, dopuszczalną intensywność pomocy? Otóż są to koszty, które, które dotyczą stricte takiego efektu ekologicznego wynikającego z tej naszej inwestycji. Nasza inwestycja polega na budowie źródła OZE zasadniczo. I budowa źródła OZE to jest dla Państwa normalna inwestycja. Gdzie Państwo chcielibyście najprawdopodobniej sprzedawać energię, więc jest to biznesowa decyzja. Pomoc na ochronę środowiska, nie jest pomocą udzielaną na biznesową inwestycję, ale na przedsięwzięcie, które przynosi określony efekt ekologiczny. I tylko ten efekt ekologiczny nas interesuje. Dlatego też precyzujemy tutaj, tak zwane, identyfikujemy tutaj tzw. koszt kwalifikujący się do objęcia pomocą, który ma nas właśnie doprowadzić do tego kosztu, który

wyznacza nam efekt ekologiczny w postaci źródła odnawialnego. I w tym przypadku w przypadku źródeł odnawialnych, mamy do czynienia z następującą tutaj przedstawioną na planszy, metodą wyliczenia tego kosztu kwalifikującego się do objęcia pomocą. Otóż jest to nasz koszt kwalifikowalny budowy źródła, które Państwo do nas wystąpić, pomniejszone o koszt tzw. inwestycji referencyjnej, a inwestycją referencyjną, w naszym przypadku, to jest po prostu inwestycja polegająca na budowie źródła, takiego tzw. brudnego, czyli konwencjonalnego, o porównywalnej zdolności produkcji energii elektrycznej, jak nasza, nasza. Nasze źródło OZE, proszę się, w tym przypadku również, nie kłopotać zasadniczo ustaleniem takiej instalacji, takiej inwestycji referencyjnej, ponieważ znowuż kalkulator, który Państwu jeszcze pokaże, on wyliczy koszt takiej inwestycji referencyjnej i niejako wyliczy Państwu dopuszczalne koszty kwalifikujące się tym samym do objęcia pomocą, a zatem dopuszczalną wartość pomocy. W tym przypadku instalacją o porównywalnej zdolności produkcyjnej, jest po prostu instalacja gazowa. Koszty kwalifikowalne, proszę Państwa, które mamy w tym działaniu właśnie na ustalenie kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą, w pierwszej kolejności wyznaczamy sobie koszt kwalifikowany budowy źródła. Te koszty zostały określone w rozporządzeniu, które Państwo na początku pokazywałam. Przy czym, proszę pamiętać o tym, że w przypadku pomocy nad ochroną środowiska, nie kwalifikujemy, znaczy, nie możemy przyjąć, w ramach kosztów kwalifikowanych kosztów dotyczących informacji i promocji, czy też szkolenia personelu. One są wydatkami niekwalifikowalnymi. Dodatkowo niekwalifikowalnymi wydatkami są te, poniesione przed złożeniem wniosku o dofinansowanie. Ja może na chwileczkę wrócę do efektu zachęty, bo powiedziałam Państwu, że przed złożeniem wniosku nie można rozpocząć inwestycji. I faktycznie nie można przed rozpoczęciem, przed złożeniem wniosku rozpocząć inwestycji w zakresie rozpoczęcia prac budowlanych, nie można zamówić urządzeń, nie można podjąć żadnych działań, które czynią inwestycję nieodwracalną. Ale na przykład powiedzieliśmy sobie również, że można sobie zakupić grunt i to nie będzie rozpoczęciem inwestycji, czyli nie będzie miało efektu zachęty. Natomiast z zasad z kolei kosztów, kwalifikowalności kosztów. Trzeba pamiętać, że takie koszty, jeżeli Państwo zdecydujecie się je ponieść przed złożeniem wniosku, one nie będą się kwalifikowały do dofinansowania. W związku z tym możecie je sobie Państwo oczywiście ponieść, np. koszt sporządzenia studium wykonalności czy projektu budowlanego. Natomiast w tej sytuacji ten koszt nie będzie kosztem kwalifikowalnym. I nie będzie kosztem kwalifikowanym, który będziecie Państwo mogli umieścić we wniosku jako koszt kwalifikowalny. I tutaj nie chodzi tylko o kwestie przepisów pomocy publicznej, ale w ogóle nie będzie się on mógł kwalifikować do dofinansowania, w ogóle w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko. O koszcie inwestycji referencyjnej, która pomniejsza nam koszt kwalifikowalny, żebyśmy mogli uzyskać koszt kwalifikujący się do objęcia pomocą. To już Państwu pokazałam i teraz, proszę Państwa, żeby jakoś tak bardziej Państwa oswoić z wnioskiem, który będziecie Państwo wypełniać właśnie w kontekście przepisów pomocowych. Ja Państwu tak szybciotko pokażę te dokumenty, które Państwo będziecie składać, a dotyczące w zakresie właśnie przepisów pomocy. I mamy tutaj, proszę Państwa, przede wszystkim wniosek o dofinansowanie. W tym wniosku o dofinansowanie jest taki, proszę Państwa, punkt, to jest ten punkt pierwszy, który

dotyczy, który jest związany niejako z przepisami pomocy publicznej i w punkcie tym po prostu musicie Państwo przedstawić informację na temat przedsiębiorstwa w kontekście jego wielkości. To nie jedyny punkt, gdzie Państwo będziecie musieli ustalić sobie, wskazać, jakiej wielkości jest przedsiębiorstwo. Natomiast w tym punkcie możecie Państwo coś więcej o tym przedsiębiorcy napisać, co nam pomoże zweryfikować tę wielkość Państwa przedsiębiorstwa. A proszę pamiętać o tym, że wielkość przedsiębiorstwa ma znaczenie przede wszystkim, w kontekście ustalenia dopuszczalnej intensywności pomocy, która jest większa w przypadku przedsiębiorstw małych i średnich, a niższa w przypadku przedsiębiorstw dużych. I w związku z tym, w tym pytaniu Państwo musicie wskazać, czy Państwo spełniać definicję małego i średniego przedsiębiorstwa i podać dane dotyczące jakby, od których uzależniona jest, ustalenie, czy w jakiej wielkości jest przedsiębiorstwo, a zatem dane finansowe oraz liczbę pracowników oraz w dalszej kolejności strukturę grupy. Proszę Państwa, ja bym chciała teraz wrócić, jeszcze w kontekście tej wielkości przedsiębiorstwa. Jak Państwo będziecie wypełniać ten wniosek, tudzież kalkulator pomocy publicznej lub formularz informacji, To wielkość przedsiębiorstwa jest dla nas istotna i, ponieważ nie jest taka prosta, to chciałabym Państwu pokrótce przedstawić zasady kwalifikowalności przedsiębiorstw, w kontekście definicji unijnej, ponieważ to jest kolejne, kolejne odesłanie do przepisów unijnych. Wielkość przedsiębiorstwa ustalamy nie zgodnie z przepisami krajowymi, ale zgodnie z przepisami unijnymi. I między innymi w załączniku do rozporządzenia Komisji, Państwu przytoczonego, o którym Państwu już powiedziałam, że generalnie zawiera zasady dopuszczalności pomocy publicznej, która nie musi być, która może być udzielana, to w załączniku pierwszym do tego rozporządzenia, macie Państwo zdefiniowaną, zdefiniowane przedsiębiorstwa w kontekście ich wielkości. I pierwsza zasada, to proszę pamiętać o tym, że w zależności od swoich danych finansowych, jakie uzyskuje firma oraz od zatrudnienia, ustalamy, jakim przedsiębiorstwem jest dany podmiot. Oczywiście podmiot, który nie spełnia żadnych z tych tutaj na slajdzie zaprezentowanych wielkości finansowych, czyli podmiot, który zatrudnia więcej niż 250 osób lub który ma przychody większe niż 50 milionów i sumę bilansową większą niż 43 miliony euro, staje się od razu przedsiębiorstwem dużym. Przy czym ta zasada obowiązuje również w przepisach polskich. Natomiast to, co odróżnia przepisy polskie od przepisów unijnych, to fakt, że dane, które ja Państwu tutaj prezentuję, nie odnoszą się do pojedynczego podmiotu jako takiego, np. spółka XYZ spółka z o.o., która będzie występować o dofinansowanie, ale odnosi się do przedsiębiorstwa znowu, to jest dość ważne, jako całości. A zatem jeżeli spółka jest powiązana z innymi podmiotami. W tej sytuacji staje się przedsiębiorstwem, które jest zależne bądź tzw. partnerskie i jeśli jest dość mocno powiązana z innymi podmiotami, wówczas staje się przedsiębiorstwem powiązanym z innymi podmiotami i dla ustalenia wartości wskazanych wcześniej w tabeli przyjmujemy wartości odpowiadające każdej, każdemu podmiotowi powiązanemu z naszą spółką, plus oczywiście wartości naszej spółki. Natomiast w sytuacji, kiedy przedsiębiorstwo jest ewidentnie tylko partnerskie, czyli te powiązania są zdecydowanie niższe, aczkolwiek też w uproszczeniu, powiedzmy, przy udziale, udziałach przekraczające 25% udziałów, mówimy o tzw. partnerstwie i wtedy dla ustalenia wielkości zatrudnienia oraz danych finansowych, o których wskazałam wcześniej w

tabeli, przyjmujemy dane naszego wnioskodawcy, czyli podmiotu oraz odpowiedni procent danych podmiotów partnerskich. I tak zsumowane dopiero dane, przykładamy do danych w tabeli, która ustala nam, wskazuje nam, jakiej wielkości, z jakiej wielkości podmiotem mamy do czynienia. Proszę również pamiętać, że jeżeli przedsiębiorstwo jest związane z organem publicznym, czyli na przykład jednostką samorządu terytorialnego, czyli jednostka samorządu terytorialnego, dajmy na to posiada więcej niż 25% udziałów w danym przedsiębiorstwie, to bez względu na dane finansowe czy zatrudnienie danej spółki, przedsiębiorstwo staje się przedsiębiorstwem od razu dużym. Oczywiście, jeżeli przedsiębiorstwo w ogóle nie jest powiązane z żadnym podmiotem, wtedy mówimy o przedsiębiorstwie samodzielnym i dane określające wielkość przedsiębiorstwa odnoszą się tylko i wyłącznie do danych danego podmiotu. I jeszcze raz wspomnę, że od wielkości przedsiębiorstwa zależy, między innymi to, jaka jest dopuszczalna wielkość pomocy publicznej dla podmiotu. Kolejny, kolejna część, która wniosku o dofinansowanie, która jest istotna z punktu widzenia przepisów pomocy publicznej, to jest punkt 1 wniosku. W którym to punkcie C1. Mamy tabelkę. Prezentującą koszty kwalifikowalne. Ten punkt C1 jako tako, nie do końca dotyczy pomocy publicznej. Natomiast, tak jak powiedziałam, koszty kwalifikowalne, koszty kwalifikowalne w programie Infrastruktura i Środowisko są tożsame z kosztami kwalifikowalnymi w przypadku pomocy publicznej, a zatem w punkcie C1, w którym wprowadzacie Państwo dane dotyczące kosztów przedsięwzięcia, macie Państwo podział na koszty kwalifikowalne i niekwalifikowalne. Proszę pamiętać, że w kolumnie koszty kwalifikowane wpisujemy koszty kwalifikowane w rozumieniu, które spełniają warunki dotyczące Programu Infrastruktura i Środowisko czy POLiŚa, natomiast dodatkowo spełniają zasady pomocy publicznej. Czyli na przykład, jeżeli wnioskodawca poniósł koszt na promocję i informacje, to taki koszt nie jest kosztem kwalifikowalnym i nie wpisujemy go w tej tabelce jako koszt kwalifikowalny, tylko jako koszt niekwalifikowalny. Jeżeli jakiś koszt jest poniesiony przed złożeniem wniosku, to w tej tabeli również wpisujemy go w części dotyczącej kosztów niekwalifikowalnych, a nie kosztów kwalifikowalnych. Zaraz za punktem C1, w którym prezentujemy koszty kwalifikowane, pojawia się, proszę Państwa, punkt C2 już wprost dotyczący pomocy publicznej, w którym wskazują, po pierwsze Państwo czy dofinansowanie, o które państwo wnioskujecie, stanowi pomoc publiczną. I według mnie jeszcze się nie zdarzyło, żeby dofinansowanie w Poddziałaniu 1.1.1, nie stanowiło pomocy publicznej, ponieważ de facto wszystkie przesłanki spełnione, są definiujące pomoc. Dlatego Państwo zaznaczacie tutaj tak. Na pewno nie zaznaczacie Państwo: wiąże się z przyznaniem pomocy de minimis, ponieważ program, ponieważ Poddziałanie 1.1.1, nie jest w tym programie, nie udzielamy dofinansowania zgodnie z przepisami pomoc de minimis, toteż w punkcie C2 nie zaznaczamy na pewno tego, tej komórki, według mnie, również nie zaznaczacie Państwo komórki: Nie, ale gdyby się okazało, że macie Państwo wszelkie powody ku temu, żeby uznać, że dofinansowanie nie stanowi pomocy publicznej, to we wniosku pojawi się Państwu potem pytanie: Proszę uzasadnić brak pomocy publicznej. I wtedy państwo musicie uzasadnić brak pomocy publicznej, powołując się na każdą przesłankę definiującą pomoc, że jest ona niespełniona Natomiast zasadniczo pokazujecie Państwo we wniosku, że dofinansowanie stanowi pomoc publiczną. I wówczas pojawi się Państwu, jak Państwo zobaczycie, że dofinansowanie stanowi pomoc. Pokaże się

Państwu taka tabelka, którą Państwo wypełniacie zgodnie z instrukcją, która jest również zawarta we wniosku. A mianowicie wypełniacie Państwo wiersz, który się nazywa pomoc objęta zakresem rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych. Ponieważ jest to po prostu rozporządzenie Komisji nr 651/2014 I w tymże wierszu, w tymże wierszu wpisujecie Państwo kwotę pomocy, z tym, że tutaj dla uproszczenia wpisujecie Państwo kwotę pomocy zwrotnej, po prostu, żebyście już tam Państwo nie musieli w tym momencie nic obliczać. W kosztach kwalifikowalnych opisujecie koszty kwalifikowalne, natomiast tutaj wpisujecie Państwo numer programu pomocowego. I to jest ten numer, który pokazywałem Państwu wcześniej na slajdzie wyboldowane. We wniosku Państwo wypełniacie, we wniosku Państwo wypełniacie tylko te, te części w kontekście pomocy publicznej. Natomiast chciałabym teraz Państwu pokazać jeszcze kalkulator pomocy publicznej, żebyście się Państwo mogli mu przyjrzeć, kalkulator pomocy publicznej. To jest taki plik w Excelu, w którym macie Państwo kilka zakładek. Zakładka, która jest obowiązkowa, to oczywiście instrukcja wypełniania kalkulatora. Natomiast do wypełnienia jest zakładka pod tytułem koszty, gdzie się Państwo przede wszystkim identyfikujecie i gdzie wskazują Państwo lokalizację przedsięwzięcia oraz wielkość firmy. Tu metodę ustalania Państwu przedstawiłam. I wskazujecie Państwo, czy mamy do czynienia z budową instalacji, czy z jej przebudową. Myślę sobie, że tutaj będziemy mieć głównie do czynienia z budową instalacji i wprowadzacie Państwo moc elektryczną tej instalacji oraz średnią roczną produkcję energii elektrycznej. I to, co ważne, to wypełniacie Państwo komórki białe, natomiast w tych komórkach szarych, Państwu kalkulator samodzielnie wylicza dane. To jest między innymi tę dopuszczalną intensywność pomocy, która zależy od lokalizacji oraz od wielkości przedsięwzięcia. Dodatkowo wypełniacie Państwo Tabelkę, kosztami kwalifikowalnymi, czyli niejako tymi samymi kosztami, które wypełnili Państwo punkt C1 wniosku. I to jest, proszę Państwa, bardzo ważne, bo zdarzały się w poprzednich naborach sytuacje takie, że wnioskodawca najpierw wypełnił kalkulator, gdzie sobie wpisał koszty kwalifikowalne. Ten kalkulator, tak jak wcześniej powiedziałam, wylicza koszt kwalifikujący się do objęcia pomocą, który to koszt stanowi podstawę dla ustalenia intensywności i dopuszczalnej wartości pomocy. Natomiast dopiero potem, jak ustalił ten koszt kwalifikujący się do objęcia pomocą, to ten koszt kwalifikujący się do objęcia pomocą wpisywał w punkt C1 wniosku. Otóż nie. W punkcie C1 wniosku wpisujemy koszty kwalifikowane i tak jak koszty kwalifikowalne tutaj w tej części kalkulatora. Kalkulator, na podstawie wpisanych przez Państwa danych, wylicza koszt kwalifikujący się do objęcia pomocą. To znaczy ten koszt, wobec którego ustalamy sobie tę intensywność dopuszczalną pomocy. I drugi. Druga zakładka to jest wyliczenie wartości pomocy, czyli tego licznika w naszym wzorze na intensywność pomocy, który Państwo wypełniają również w zakresie tych białych komórek, gdzie Państwo wpisują, między innymi rozpisane wypłaty i spłaty naszej pomocy zwrotnej. Dodatkowo to, co Państwo musicie uzupełnić ten kalkulator, to jest ewentualna, inna pomoc przeznaczona na to samo przedsięwzięcie. Taką inną pomocą, ja mogę sobie wyobrazić, że Państwo wnioskujecie o współfinansowanie, czyli o pożyczkę z Narodowego Funduszu. Wtedy tutaj w kwocie wpisujecie Państwo nominalną wartość takiej pożyczki, a w EDB wartość pomocy wynikającą z takiej pożyczki. Jeżeli pożyczka będzie przez Państwa, bo we wniosku będziecie Państwo podawać źródła finansowania tej inwestycji, w

związku z tym również podacie Państwo ewentualnie inną pomoc przewidzianą na sfinansowanie tego projektu, to też jeżeli to ta pożyczka, którą Państwo będzie ewentualnie chcieli zawnioskować w Narodowym Funduszu, będzie pożyczką rynkową, na warunkach rynkowych, bo taka jest też możliwość, to nie będzie ona wówczas stanowić pomocy publicznej i ona nie powinna się wtedy znaleźć w tym kalkulatorze. Natomiast, jeżeli będzie ona udzielana, miałaby być udzielana na warunkach preferencyjnych, będzie pożyczką preferencyjną, wówczas wpisujecie ją Państwo tutaj, w kalkulatorze jako inną pomoc. I po uzupełnieniu tych komórek białych oraz wypłat, spłat, tej pożyczki, premii oraz premii inwestycyjnej, którą sobie Państwa obliczycie, zgodnie z zasadami naboru, tu się Państwu pokaże łączna pomoc na projekt w tej komórce. I co to oznacza? Tu mamy łączną pomoc na projekt. W poprzedniej komórce wyliczyliśmy koszty kwalifikujące się do objęcia pomocą i teraz możemy sobie ustalić, czy nie przekraczają Państwo dopuszczalnej wartości pomocy. Jeżeli się Państwu, jeżeli się okaże, że taka wartość pomocy, o którą Państwo wnioskuje na dany projekt, przekroczył dopuszczalną wartość pomocy, czyli np. 60%, wtedy ten kalkulator Państwu o tym, powiadomi Państwa, nazwijmy to, będzie krzychał, że intensywność jest przekroczona, co będzie oznaczać konieczność zmiany, być może zmniejszenie premii inwestycyjnej. Przy czym akurat w tym działaniu 1.1.1, jest to chyba mało prawdopodobne, zważywszy na warunki dopuszczalności, ale na wszelki wypadek mówię o tym Państwu, że ten kalkulator też Państwu będzie wskazywać sytuacje, kiedy wnioskuje Państwo o pożyczkę czy premię, która nie do końca będzie spełniać warunki dopuszczalności pomocy. Proszę państwa, jeszcze jest jeden taki, to jest załącznik kalkulator pomocy publicznej załącznik obowiązkowy dla Państwa, który wypełniacie, zgodnie z instrukcją zawartą w kalkulatorze. Jeszcze jest jeden załącznik, ostatni już dotyczący pomocy publicznej i również wymagalny, jest to formularz informacji. Formularz informacji, który jest również w Excelu, wygląda troszeczkę jak zeznanie podatkowe i wypełniacie go Państwo, powiedzmy też zgodnie z instrukcją, która zawarta jest na końcu tego formularza i jego wypełnienie jest myślę, dość proste. Tutaj są pewne dane. Bardzo wielka prośba do Państwa, żebyście Państwo ten formularz wypełnili. Wszystkie komórki, które są wymagane i w sposób zgodny z instrukcją, bo to jest dość ważne przy szybkiej ocenie po prostu Państwa wniosku, a niektóre informacje są dla nas niezbędne, np. jak Państwo wypełniacie tutaj wielkość przedsiębiorstwa, którą też kierujecie we wniosku, no to żeby te wartości, te dane były spójne w całej dokumentacji. Te dane niech będą spójne, bo zdarzało się, że zdarzało się wręcz przeciwnie. Tutaj, proszę Państwa, macie taki punkt dziewiąty, który się nazywa powiązania z innymi przedsiębiorstwami. I ten punkt jest bardzo ważny do ustalenia, czy Państwo macie jakieś powiązania w kontekście chociażby trudnej sytuacji. Jeżeli macie Państwo jakieś powiązania, dajmy na to spółkę matkę oraz spółki córki, ewentualnie te spółki córki mają jeszcze swoje spółki córki, więc cała ta grupa, powiedzmy tych 16 podmiotów się jakby tutaj łącznie kooperuje. W związku z tym Państwo musicie wskazać te powiązania i wpisać w tej komórce dodatkowo dane dotyczące tych podmiotów powiązanych. I to, co jest bardzo ważne, to to, że to generuje następnie konieczność odpowiedniego wypełnienia kolejnych punktów tego wniosku, a mianowicie, mamy tutaj takie inne pytanie, czy którekolwiek z przedsiębiorstw powiązanych, które były tam wcześniej wymienione, jest w trudnej sytuacji? Formularz jest

formularzem przyjmowanym rozporządzeniem i niestety nie zależy od nas jego format. I to pytanie nie do końca też współgra z definicją trudnej sytuacji, ponieważ jak Państwo pamiętacie, trudna sytuacja dotyczy podmiotu tego, który występuje, ale dodatkowo dotyczy całego podmiotu, którym jest nasz podmiot oraz wszystkie podmioty powiązane. Sprawdzamy trudną sytuację i wobec tego pojedynczego podmiotu, jak i grupy jako całości, ale nie sprawdzamy, na przykład pojedynczego podmiotu, który jest powiązany z wnioskodawcą. Natomiast takie pytanie tutaj faktycznie się pojawia i może się zdarzyć, że podmiot powiązany jest w trudnej sytuacji i zaznaczycie Państwo tutaj tak. Natomiast, jednocześnie grupa jako całość, czyli nasz wnioskodawca razem ze wszystkimi podmiotami powiązanymi już nie jest w trudnej sytuacji. I wtedy, ponieważ ten formularz nie pozwala na wskazanie takiej informacji, to ja wówczas bym Państwa serdecznie poprosiła, żebyście Państwo, bo formularz akurat na to pozwala, żeby taką informację, jeżeli Państwo wpisze, że co najmniej jeden z podmiotów powiązanych jest w trudnej sytuacji, to żeby tutaj w tym punkcie dziewiątym, w którym pokazujecie Państwa powiązania, wpisać taką formułę, że państwo, że grupa jako całość, czyli te wszystkie, nasz wnioskodawca i wszystkie podmioty powiązane, jako całość w trudnej sytuacji nie jest. To będzie dla nas taka wskazówka, że Państwo zrozumieliście i sprawdziliście, że cała grupa nie jest w trudnej sytuacji, a my sobie sami też zweryfikujemy, że Państwo jako wnioskodawca, też nie jesteście w trudnej sytuacji i będziemy mogli od razu ustalić sobie, że warunek dopuszczalności pomocy jest spełniony. Ja myślę, proszę Państwa, że z tych podstawowych spraw, a to jest jeszcze, proszę Państwa, bardzo ważne pytanie czy podmiot, czy wnioskodawca ma, ma, czy udzielono mu jakiś pomoc wcześniej i musi on tę pomoc zwrócić? I to jest jeszcze jeden warunek dopuszczalności pomocy, że nie możemy udzielić pomocy publicznej podmiotowi, który ma nakazane przez Komisję Europejską zwrot innej pomocy publicznej i jeszcze jej nie zwrócił. W takiej sytuacji my naszemu wnioskodawcy nie możemy udzielić pomocy. Musi on najpierw tę pomoc, o którą Komisja Europejska żąda zwrócić. To się chyba nigdy nie zdarzyło jeszcze w dziejach POIiŚa, żebyśmy mieli do czynienia z taką sytuacją, bo jednak wymaganie zwrotu przez Komisję Europejską jest to rzadkość. W związku z tym mam nadzieję, że w tej sytuacji też nie będzie, w przypadku Państwa też nie będzie miało miejsca. Proszę Państwa, i to jest ostatni załącznik, który jest załącznikiem wymaganym. I proszę go też dołączyć w takiej formie, w jakiej jest załącznikiem. I generalnie to jest wszystko, co miałam Państwu do przekazania w ramach prezentacji. Jeżeli teraz pojawiają się jeszcze jakieś dodatkowe pytania. To poproszę.

- Pytań troszeczkę mamy, także będziemy się musieli odnosić do poszczególnych części prezentacji. Dlatego może od początku. Czy umowa przyłączeniowa, podpisana umowa, przyłączeniowa stanowi naruszenie efektu zachęty?

- Znaczy ja powiem tak zasadniczo nie. Natomiast wspomniałam państwu o tej trzeciej przesłance efektu zachęty, że jeżeli macie Państwo, podjęliście jakieś działanie, które czyni inwestycję nieodwracalną, to należy sobie zadać pytanie, czy zawarcie takiej umowy konkretnej, tej przyłączeniowej jest związane z poniesieniem takich kosztów, które de facto czynią tę inwestycję, że wnioskodawca w sumie się z tej inwestycji już nie wycofa, bo tak

wysokie są koszty. Te koszty są zasadniczo zazwyczaj niskie w stosunku do wartości inwestycji i raczej, raczej nie powinno podpisanie tej umowy naruszać efektu zachęty. Ale ja też nie mogę powiedzieć, że w stu procentach przypadków tak zawsze jest, w związku z tym daje zielone światło. To jakby zasadniczo nie, natomiast, każdy powinien sam sobie odpowiedzieć na pytanie umowa przyłączeniowa, a trzecia przesłanka naruszenia efektu zachęty.

- Kolejne pytanie, czy korporacyjna decyzja realizacyjna, podjęta przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, wyklucza projekt z możliwości aplikowania w ramach tego konkursu? Czy stanowi naruszenie efektu zachęty?

- A co znowu nie wiem, nie wiem czy pytanie do mnie, ponieważ jakie, pytanie, jakie konsekwencje ma podjęcie takiej decyzji i czy stanowi ona nieodwracalną, o jej nieodwracalności. To absolutnie też jest pytanie do Państwa i jeżeli państwo podejmujecie takie decyzje, to możecie Państwo też o nich napisać np. we wniosku, jednocześnie, jednocześnie uzasadniając, dlaczego Państwa zdaniem taka, takie działanie nie stanowi nieodwracalności inwestycji. To jest dokładnie ta sama odpowiedź co poprzednio.

- Czy można krosować dofinansowanie w ramach tego działania z finansowaniem z innego źródła?

- Ale co to znaczy krosować?

- Czy to znaczy, że łączyć? No możecie Państwo, oczywiście. Z mojego punktu widzenia, z przepisów pomocy publicznej, możecie Państwo wnioskować o dofinansowanie w ramach, nie wiem, w wojewódzkim funduszu, o współfinansowanie w Narodowym Funduszu. Nie będę tutaj wymieniać wszystkich źródeł. Oczywiście, że Państwo możecie, przy czym zachowanie przepisów pomocy publicznej musi pozostać, czyli intensywność dofinansowania nie może przekraczać dopuszczalnej wielkości pomocy. Co też Państwo będziecie później sobie sami, wypełniając kalkulator, sprawdzać, a potem weryfikować, oceniając państwa wniosek.

- Pytanie. Wydaje mi się, że już na nie była odpowiedź w ramach prezentacji, ale może powtórzmy dla wszystkich. Czy opracowanie studium wykonalności mieści się w katalogu kosztów kwalifikowanych?

- To powiem tak, zasadniczo się mieści, tylko jeżeli zostanie opracowane i zapłacone przed złożeniem wniosku, to się nie mieści, ponieważ mamy dodatkowo ten przepis, który mówi, że koszty poniesione przed złożeniem wniosku nie mogą być uznane za kwalifikowane.

- Dobrze, następne pytanie. Z wzoru z prezentacji wynika, że poziom pomocy ma maksymalny poziom 80%, a z regulaminu wynika, że maksymalny poziom to 85%. Kiedy możliwe jest otrzymanie dofinansowania 85 %? Wydaje mi się, że chyba troszeczkę jest niezrozumienie, że 85 % to jest kwota pomocy zwrotnej, a 80 % to jest wyliczenie intensywności, w związku z lokalizacją, wielkością. Jakbyś mogła może Iwonka.

- To znaczy ja nie wiem, nie wiem, czy chodzi Państwu o intensywność pomocy. To może wróćmy do prezentacji. Tak. Jeżeli wnioskodawca jest małym przedsiębiorstwem, realizuje inwestycję, powiedzmy w województwie lubelskim, to dopuszczalna intensywność pomocy wynosi, wynosi 80%. Natomiast proszę pamiętać, że intensywność pomocy to jest stosunek między wartością pomocy publicznej, a kosztami kwalifikującymi się do objęcia pomocą. Wartość pomocy publicznej to, tak jak Państwu wskazałem, to EDB, czyli ta korzyść, w przypadku pożyczki to różnica w oprocentowaniu plus ten bonus, czyli premia. I to odnosimy do kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą, czyli do kosztów kwalifikowalnych, pomniejszonych o inwestycję referencyjną. Czyli niejako ta intensywność pomocy nie ma nic wspólnego z metodą wyliczania intensywności dofinansowania. Intensywność pomocy odnosi się do pomocy. Jest to stosunek pomocy publicznej, do kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą. Natomiast poza tym jest warunek naboru poza pomocowy zupełnie, że dofinansowanie tak, dofinansowanie nie może przekraczać 80 % kosztów kwalifikowanych, 85% kosztów kwalifikowalnych. Także to są jakby zupełnie inne miary, czego innego i to obie, obie oczywiście muszą być spełnione. Czyli nie może być naruszona żadna z tych, żadna z tych wielkości. Ale one kompletnie co innego oznaczają. Pierwsza dotyczy naboru POLiSowego zasad ogólnie POLiSowych, natomiast ta druga, to już jest wniknięcie w przepisy pomocowe, która też musi być spełniona w tym przypadku.

- A czy to oznacza, że w przypadku przedsiębiorstwa dużego, maksymalna intensywność to 45+15, jeżeli jest poza województwem mazowieckim?

- Tak. Jeżeli wnioskodawca jest dużym przedsiębiorstwem i realizuje inwestycje poza mazowieckim, to oznacza, że dopuszczalna intensywność pomocy, nie dofinansowania, wynosi podstawowa bazowa 45%, plus 15 punktów procentowych, czyli łącznie 60%.

- Czy jako pomoc publiczna uznawane jest również brak oprocentowania pożyczki? Jak to obliczyć?

- To znaczy ta pożyczka o oprocentowaniu zero, która właśnie jest podstawą dofinansowania w POLiS, to tak, to jest pomoc, forma pomocy publicznej. Natomiast wartość pomocy publicznej z tej pożyczki to jest, tak jak Państwu mówiłam, różnica w oprocentowaniu, które Państwo byście mogli dostać na rynku, a de facto z zerowym oprocentowaniem, jest różnica w odsetkach, czyli tak naprawdę, od tak naprawdę, są to odsetki, pożyczki, którą możecie Państwo zaciągnąć na rynku. Natomiast kalkulator pomocy, który Państwo będziecie załączać do wniosku, on Państwu właśnie wyliczy wartość pomocy publicznej, wynikającej z tej pożyczki, czyli po wpisaniu przez Państwa stopy bazowej, ratingu, czyli innymi słowy wyliczenia marży, wyliczy się Państwu ta stopa oprocentowania, tzw. referencyjna, odpowiadająca stopie rynkowej. I te odsetki, które musielibyście Państwo zapłacić na rynku, to są właśnie, czyli po stopie referencyjnej. To jest właśnie ta pomoc publiczna, wynikająca z pożyczki zero oprocentowanej.

- Czy przy określaniu ratingu należy wziąć pod uwagę tylko podmiot wnioskujący, czy również całą grupę przedsiębiorstw?

- Zasadniczo podmiot wnioskujący, macie to Państwo w kalkulatorze pomocy publicznej. Kalkulator pomocy publicznej, po prostu są tam wskazane dane, które Państwo musicie wypełnić i są to dane wnioskodawcy.

- Czy przy określaniu, a to już było to teraz: Czy premia 5 lub 20% liczona jest od kosztów kwalifikowanych, czy od kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą?

- Znaczący ja powiem tak, to akurat nie jest moja działka, bo to jest zupełnie kwestia poza pomocową. Proszę pamiętać o tym, że to pojęcie kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą, to jest takie specyficzne pojęcie, które my sobie ukuliśmy na potrzeby oceny dopuszczalności pomocy publicznej. Wyliczenie, więc ono jest tylko dla ustalenia dopuszczalności pomocy. Natomiast de facto dofinansowanie czy premia odnosi się do kosztów kwalifikowalnych, czyli kosztów, które Państwo wpisujecie w punkcie C1, tak, koszty tej inwestycji, no i oczywiście w kalkulatorze pomocy też jako koszty kwalifikowalne, oczywiście. A koszty kwalifikujące do objęcia pomocą, to jest tylko dla ustalenia dopuszczalnej intensywności pomocy, dopuszczalnej, tak? Bo my jak Państwu udzielamy pomocy, to Państwo sobie bierzecie pożyczkę, ustalacie sobie wartość pożyczki zgodnie z zasadami naboru, ustalacie sobie wartość premii, zgodnie z zasadami naboru. I macie państwo jakiś schemat. Tak, 85% to jest ta pożyczka, dajmy na to 5% kosztów to jest premia i teraz Państwo sobie wkładacie to do kalkulatora pomocy publicznej. Z tego się Państwu wylicza, ile, ile pomocy publicznej zawiera się w takim środku pomocowym, w takim schemacie. I ta wartość pomocy jest to, powiedzmy, wartość X. A jednocześnie ten kalkulator wylicza Państwu dopuszczalną wartość pomocy, na podstawie tej intensywności. I to jest, powiedzmy, wartość Y. I my teraz kalkulator i Państwo sprawdzamy, czy X mieści się w Y, czyli czy X nie jest większe niż Y, bo X musi być mniejsze bądź równe niż Y, ponieważ Y wyznacza tę maksymalną dopuszczalną wartość pomocy i wtedy, jeżeli jest to przekroczenie, to wtedy możemy się zastanawiać, co w tej sytuacji zrobić, czy na przykład zmniejszyć wartość premii. I wtedy już pomoc publiczna ma wpływ na wartość premii. Ale to, o co Państwo pytacie, czyli jak po prostu liczymy, do czego odnosimy wartość premii, o której mowa, jest w naborze, no to zdecydowanie do kosztów kwalifikowanych.

- Dobrze. A co w przypadku, kiedy wpisujemy inną pomoc, o którą się ubiegamy, a w ostateczności nie zostanie ona udzielona? A w ramach działania 1.1.1 zostanie udzielona pomoc?

- To niczemu nie przeszkadza. To znaczący wiecie Państwo, że z punktu widzenia przepisów pomocy, jeżeli sumowania wartość pomocy, o którą Państwo wnioskowaliście i ta, o którą Państwo wnioskujecie u nas, nie przekracza dopuszczalnej wartości pomocy, to z mojego punktu widzenia, nie ma problemu, jeżeli Państwo nie dostaniecie tamtej innej pomocy. Natomiast wyobrażam sobie, że oczywiście ma to wpływ na wykonalność przedsięwzięcia, którą akurat nie my tutaj oceniamy. I to nie jest jakby do mojej prezentacji pytanie, tylko bardziej musicie Państwo wtedy znaleźć inne źródło finansowania tego projektu, żeby on się Państwu spinał, ale przepisów pomocy nie ma problemu, jeżeli państwo tamtej pomocy nie otrzymacie.

- W jaki sposób określamy rating przedsiębiorstwa?

- Rating przedsiębiorstwa, proszę Państwa, to zależy od sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. A najprościej mówiąc odsyłam Państwa do kalkulatora ratingu, który znajduje się na stronie Narodowego Funduszu. Zakładka Oferta finansowania. Pomoc publiczna, kalkulatory pomocy. Tam jest kalkulator ratingu w Excelu. Państwo sobie tam wstawicie dane finansowe i sobie obliczacie. Tak jak powiedziałam, tak czy owak, my i tak później, oczywiście nie przekazujecie do nas Państwo tego wyliczenia. My tego nie wymagamy. Natomiast, tak czy owak, my też weryfikujemy ten rating później, jak wniosek jest oceniany.

- Jaki może być procent dofinansowania dla przedsiębiorstwa dużego, województwo śląskie?

- To znaczy procent dofinansowania, czy wartość pomocy? Czy dopuszczalna intensywność pomocy? Bo wartość dofinansowania jest dla wszystkich taka sama, czyli 85% kosztów kwalifikowalnych. Natomiast dopuszczalna, dopuszczalna intensywność, ta, która nie może być przekroczona. Jeszcze raz dla dużego w województwie śląskim? To 45% plus 15 punktów procentowych, czyli 60%.

- Dobrze. I tutaj jeszcze mamy pytanie odnośnie kwalifikowalności, bądź nie kwalifikowalności wydatków. Pojawiło się jakieś niezrozumienie odnośnie studium wykonalności, że wydatkami niekwalifikowalnymi są również wydatki poniesione przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, czyli wydatek na studium wykonalności.

- Jeżeli tak, ja sobie wyobrażam, zasadniczo studium wykonalności jako studium wykonalności, ten wydatek jest kwalifikowalny w przypadku pomocy publicznej, ale jeżeli są takie momenty, kiedy ktoś, wnioskodawca, musi ponieść ten koszt przed złożeniem wniosku, bo chociażby musi studium, może przedstawić Funduszowi, to w tej sytuacji, z tego punktu widzenia, tego drugiego warunku, że wydatki poniesione przed złożeniem wniosku są niekwalifikowane, taki wydatek kwalifikowany nie będzie, to tak jak z gruntem. Grunt też jest kosztem kwalifikowanym, prawda? Możemy go włożyć w ramach kosztów kwalifikowanych, ale jeżeli zostanie poniesiony przed złożeniem wniosku, to już staje się kosztem niekwalifikowanym.

- Jest prośba o możliwość w kalkulatorze przeprowadzenia przykładowego przykładu obliczeniowego. - Ale to ojej, wiecie Państwo to zajmie zbyt dużo czasu i potrzebujemy tutaj danych, bardzo konkretnych, to znaczy.

- Ale to generalnie na tej zasadzie, że zamieszczając materiały dla Państwa, Założymy jakąś przykładową relację i w kalkulatorze pokażemy, co wpisywać i to będzie umieszczone w ramach tych materiałów szkoleniowych.

- Czyli po prostu sobie jakieś przyjmujemy jakieś założenia, no bo to trzeba. Wiecie, Państwo wiecie, jaka inwestycja, jej moc, tak roczną produkcję i jej koszt, jaka pożyczka, jaka premia, jakieś spłaty pożyczki. To by zajęło zbyt dużo czasu. Więc tak jak tutaj kolega mówi, to jest bardzo dobry pomysł.

- Wydaje mi się, że tutaj pytań już w kwestii pomocy nie ma, jako takich. Są jeszcze pytania.
- A przepraszam, to ja może tylko jeszcze, bo chciałabym jedną rzecz wyjaśnić, bo to się często przejawia w tych pytaniach. Proszę Państwa, przepisy pomocy publicznej nie określają dla Państwa, tak jakby żadnych warunków, jakby warunki schematu dofinansowania, o które Państwo wnioskujecie, ustalają Państwu warunki naboru jako takie, czyli wartość kosztów, moc źródła, wartość dofinansowania i premii, jest ustalana tak jakby poza przepisami pomocowymi. Natomiast przepisy pomocowe to jest tylko taki ogranicznik, który mówi OK. Państwo sobie wnioskuje o to dofinansowanie na warunkach określonych w naborze, ale jednocześnie my mówimy, że ta wartość pomocy dla takiego projektu, powiedzmy, nie może przekraczać jakiejś wartości. Czyli innymi słowy przepisy nie mówią, ile pomocy Państwo dostaniecie, tylko jakiej wartości pomocy nie możecie Państwo przekroczyć. Nie wiem, czy to jest zrozumiałe. Też ciężko się prowadzi, powiem szczerze takie szkolenie, gdzie nie widzę uczestników i po prostu nie wiem, czy jest coś zrozumiałe, czy nie. Więc bardzo ciężko się szkolenie prowadzi, ale mam nadzieję, że Państwo zrozumieliście.
- W razie pytań będziemy się jeszcze kontaktować tak czy tak? Na zakończenie podamy nasze numery kontaktowe dla potencjalnych wnioskodawców. Jeżeli te pytania się jeszcze będą pojawiać, to tak czy tak, razem z koleżanką Moniką Żółkowską, na te pytania odpowiadamy. Jeżeli będą pytania do pomocy publicznej, to będziemy konsultować taką odpowiedź mailową, gdyby jeszcze były wątpliwości.
- Dobrze, dziękujemy już Iwonka, tak. Teraz ja jeszcze bym chciał odpowiedzieć. Te pojawiły się pytania bardziej do zakresu merytorycznego, czyli Departamentu Energii. Czy beneficjentem może być kościelna osoba prawna? Katalog, proszę Państwa, wnioskodawców, którzy mogą być beneficjentami, jest określony w regulaminie naboru. Wnioskodawcą może być ten przedsiębiorca, przedsiębiorca, którego forma prawna spełnia kody, które zostały wymienione w ogłoszeniu naboru. Jeżeli ten kod jest spełniony, to wtedy możemy uznać go jako wnioskodawcę. Jeżeli ten kod jest niespełniony, a z tego, co mi wiadomo, kod kościelnej osoby prawnej nie wpisuje się w ten katalog, no to wtedy nie będziemy mogli go uznać jako wnioskodawcy. Następne pytanie też bardziej dotyczące kwestii merytorycznej, związane jest z kwestią zabezpieczenia wierzytelności. Czy w związku z tym, iż pomoc zwrotna, pomoc jest zwrotna, NFOŚ wymaga zabezpieczeń? O tym będzie mówił kolega, z Departamentu Analiz Finansowych, Pan Piotr Benedykciuk. Ale tak, jest taka konieczność zabezpieczenia wierzytelności. I jeszcze tutaj mamy pytania. Podziękowania dla Pani Prelegent za prezentację w zakresie pomocy publicznej. Prośba o potwierdzenie, że w przypadku, gdy projekt zakłada wytwarzanie energii elektrycznej na potrzeby własne, nie ma konieczności dołączania do wniosku umowy przyłączeniowej oraz koncesji. Nie ma takiej potrzeby, tylko trzeba wykazać, że zarówno energetycznie, jak i ekonomicznie jest to opłacalna inwestycja, czyli wytwarzanie energii na potrzeby własne, bo tutaj pokazujecie Państwo, że macie oszczędność z tytułu zmniejszenia opłat, za zakupioną energię elektryczną z sieci. Także wtedy w ramach tego dokumentu poświadczającego możliwość odbioru wyprodukowanej energii, Przedstawicie nam Państwo albo oświadczenie, że całość energii

jest wykorzystywana na potrzeby własne, pokazując, jakie jest roczne zużycie zakładu, przedsiębiorstwa, dla którego ta instalacja będzie produkowała energię elektryczną. I to w zupełności wystarczy. Tyle, że trzeba to tak naprawdę pokazać w całym, całej dokumentacji aplikacyjnej od studium wykonalności, poprzez model finansowy, gdzie pokazujecie właśnie te oszczędności z tytułu zmniejszenia kosztów zakupu energii elektrycznej z sieci.

- Ja bym tu chciała dodać tylko jedną, jedną informację taką ogólną. My od Państwa, zarówno na etapie aplikowania o środki, jak i na etapie już później realizacyjnym, nie wymagamy od Państwa żadnych dokumentów, których nie wymaga od Państwa powszechnie obowiązujące prawo. W związku z tym, że produkcja energii na potrzeby własne jest niekoncesjonowana co do zasady, w związku z tym nie ma potrzeby pokazywania albo załączenia do wniosku koncesji. Natomiast absolutnie podtrzymuję to, co powiedział przed chwilą kolega, musi z dokumentacji aplikacyjnej jasno i jednoznacznie wynikać, że Państwa projekt jest tylko i wyłącznie na potrzeby własne.

- Tutaj mamy jeszcze pytanie o koncesję, ale to tak jak Pani dyrektor powiedziała, jeżeli tylko ta koncesja nie będzie wymagana, no to też nie będziemy wymagać, bo to w dokumentacji, proszę sobie zobaczyć, jest wpisane i jeśli dotyczy, jeżeli chodzi o gotowość techniczną do realizacji, także w takim przypadku, jeżeli prawnie nie będzie dotyczył ten dokument, to my nie będziemy go wymagać. I też wtedy, jeżeli ten dokument nie dotyczy Państwa, to w ramach gotowości, możecie Państwo otrzymać za to punkt. Kolejne. Jeszcze są pytania na Q&A. W trakcie szkolenia padła informacja o konieczności dostarczenia dokumentacji środowiskowej najpóźniej do końca lipca, ale z kryteriów merytorycznych wynika, że dostarczenie decyzji środowiskowej jest kryterium punktowym, a nie 0-1. Jeżeli wnioskodawca nie dostarczy tej decyzji do końca lipca i tym samym nie otrzyma punktów w tym zakresie, to jaki jest czas na dostarczenie tych decyzji? W przypadku zdobycia wystarczającej ilości punktów na wszystkich kryteriach i uzyskania dofinansowania.

- Proszę Państwa, generalnie punkty są przyznawane za dokumenty, które są złożone z pierwszą wersją wniosku o dofinansowanie. I jak to, czy Państwo zwróci z pierwszą wersją wniosku, czy później nie zmienia faktu, że tak czy inaczej, ta ocena oddziaływania musi być przedłużona do końca lipca na później. Nie ma innego terminu późniejszego.

- Może inaczej. Jeżeli decyzja środowiskowa jest dla Państwa projektu wymagana prawem, to musicie ją Państwo nam dostarczyć do końca lipca, bo inaczej wniosek nie spełni kryteriów, ponieważ nie będzie spełnione kryterium, mówiące o kompletności wniosku o dofinansowanie. W związku z tym, nie ma możliwości otrzymania pozytywnej oceny w ogóle, minimum punktowego. Nawet, jeżeli spełnicie Państwo minimum punktowe w trakcie oceny merytorycznej pierwszego stopnia i jeżeli dokumentacja nie będzie kompletna, jeżeli decyzja środowiskowa będzie wymagana obowiązującym w Polsce prawem, to my taką decyzję musimy dostać do końca lipca. Jeżeli nie macie jej Państwo na tzw. starcie, czyli w momencie złożenia wniosku o dofinansowanie, nie otrzymacie za to punktów. Natomiast, jeżeli wyślecie ją do końca lipca i spełni wszystkie inne wymagania konkursu, otrzymacie pozytywną ocenę.

Jeżeli ta decyzja środowiskowa do końca lipca do nas nie dotrze, nie ma i jeżeli jest wymagana prawem, nie ma możliwości otrzymania oceny pozytywnej dla takiego wniosku.

- Dobrze, tutaj jeszcze mamy jedno pytanie, dotyczące kwestii merytorycznych. Czy uważacie Państwo rozstrzygnięcie kwestii dopuszczalności kilku instalacji składających się na dwa megawaty jednego wnioskodawcy, wcześniej aniżeli w trakcie oceny projektów wniosków? To myślę kluczowy warunek, w ogóle podjęcia decyzji o wystartowaniu w konkursie. Przygotowanie tak obszernej dokumentacji, przy założeniu niskiego prawdopodobieństwa tej dopuszczalności bądź w ogóle braku dopuszczalności, generuje spore koszty, a niskie albo wręcz zerowe prawdopodobieństwo uzyskania dofinansowania. Czy taki warunek, wykluczenie nie powinno zostać wprost i z góry określone w dokumentacji konkursowej? Jeśli jest, a nie został przeze mnie zauważone, to proszę o wskazanie. Proszę Państwa, warunek o tym, że wspieramy inwestycje o minimalnej mocy 2 megawatów. Jest to warunek wynikający z szczegółowego opisu osi priorytetowej. Tam mamy wpisane, że wsparcie jest udzielone dla jednostki wytwórczej, o mocy powyżej dwóch megawatów. Jednostka wytwórcza, zgodnie z definicją zarówno ustawy prawo energetyczne, jak i ustawy o odnawialnych źródłach energii, mówi o jednostce, która jest w stanie wyprowadzić daną moc i wyprodukować daną ilość energii w punkcie przyłączenia. Dlatego ten nasz warunek, jest warunkiem wpisanym od początku w szczegółowy opis osi priorytetowej programu i zawsze był stosowany, ponieważ to też jest taka linia oddzielająca nasze wsparcie od regionalnych programów operacyjnych. Gdzie tam była możliwość uzyskania wsparcia na mniejsze instalacje. Natomiast tutaj mamy wsparcie dla większych instalacji, dużych instalacji. Dlatego też interpretując przepisy prawa i też posiadając doświadczenie już w tych kilku konkursach i stanowisko też wypracowane, jakie zostały pomiędzy nami a Ministerstwem obecnie Klimatu i Środowiska, wskazuje, że ta jednostka, tak jak powiedziałem, musi wyprowadzić moc w danym punkcie przyłączenia i wyprodukować zakładaną ilość energii o mocy minimum dwa megawaty. Należy wykazać jej spójność w zakresie powiązań tych strategicznych, funkcjonalnych i operacyjnych. Czyli właśnie mówimy tutaj zarówno o decyzjach administracyjnych, o warunkach przyłączenia tej instalacji, żeby w tych dokumentach wykazać, że został ten warunek spełniony. Następne, czy alokacja 80 milionów środków na udzielanie pożyczek, czy jako kwota do rozdysponowania na dofinansowanie, czyli premia inwestycyjna i umorzenie odsetek? Nie no, alokacja 80 milionów dotyczy alokacji dostępnej na pomoc zwrotną. Dobrze, widzę, że z Q&A też wszystkie, na razie pytania są opowiedziane. Tutaj na czacie też na razie się pytania już nie pojawiają. Może zrobimy sobie 5 minut przerwy technicznej i przygotujemy się do kolejnego prelegenta, czyli pana Piotra Benedykciuka z Departamentu Analiz Finansowych, który przybliży Państwu troszeczkę kwestie związane z analizą finansową i ekonomiczną oraz kwestiami zabezpieczenia tychże umów.

- Szanowni Państwo, jeżeli pozwolicie, to ja zajmę jeszcze pół minuty i Państwu w zakresie troszeczkę, w zakresie już jakby finansowym, to znaczy z naszej praktyki wynika, że często przyjmujecie Państwo w swoich montażach finansowych narzędzia inżynierii finansowej, które nie są, powiedzmy, powszechnie stosowane. Mam tu na myśli na przykład rachunek

escrow, mam tu na myśli finansowanie w formie refaktoringu. I to są wszystko jakby, instrumenty inżynierii finansowej, które są dopuszczane po, dopuszczone pod dwoma warunkami. To wszystko jest opisane w wytycznych, dotyczących kwalifikowania wydatków. Jeden warunek to jest to, że musicie już Państwo taki niestandardowy sposób finansowania założyć we wniosku o dofinansowanie w dokumentacji aplikacyjnej. A drugi warunek, że w tej samej dokumentacji musicie Państwo wykazać, że jest to najbardziej ekonomicznie i najbardziej z każdego innego punktu Państwa uzasadniony sposób realizacji projektu, ponieważ jakby takie niestandardowe i może inaczej podstawą, żebyśmy mogli uznać wydatek zakwalifikowany, jest to, że on musi być poniesiony przez właściwego beneficjenta, musi właściwy podmiot, musi być poniesiony w okresie czasu ograniczonym umową i musi być poniesiony na rzecz właściwego wykonawcy. Natomiast przy niektórych instrumentach inżynierii finansowej, nie będzie tego takiego stricte poniesienia wydatku albo bezpośrednio z konta wniosku naszego beneficjenta obecnie wnioskodawcy, albo nie będzie bezpośrednio przelewu na konto wykonawcy. I my, biorąc pod uwagę wytyczne dla POIiŚ, tutaj akurat wytyczne dotyczące kwalifikowania wydatków, musimy mieć możliwość potwierdzenia, że ten wydatek został właściwie poniesiony. To jest główna nasza rola. I teraz, jeżeli mamy inżynierię finansową, która odbiega od tych standardowych, standardowego rozumienia wydatków, to mamy potem kłopot z rozliczeniem tego. Więc proszę pamiętać, że jeżeli Państwo przewiduje jakąś taką niestandardową formę rozliczeń, to po pierwsze musicie mieć to już we wniosku o dofinansowanie właściwie opisane, a po drugie musicie Państwo udowodnić w tymże wniosku, że jest to najbardziej dla Państwa korzystna forma finansowania inwestycji. Dziękuję bardzo.

- Dziękujemy Pani Dyrektor. Także poprosimy pana Piotra Benedykciuka o rozpoczęcie prezentacji.

- Dzień dobry Państwu. Nazywam się Piotr Benedykciuk, pracuję w Departamencie Analiz Finansowych. I zajmuje się między innymi oceną finansową wniosków o dofinansowanie. Stąd też parę słów na temat części finansowej wniosku, jakie chciałbym Państwu przekazać. Przede wszystkim część finansowa zawierająca analizę kosztów i korzyści. Załączniki finansowe mają nam potwierdzić wypełnienie wymagań stawianych przez kryteria merytoryczne drugiego stopnia. To jest kryterium nr 2, czyli poprawności analizy finansowej i ekonomicznej. I tutaj weryfikujemy, czy ta analiza została przeprowadzona zgodnie z wytycznymi w zakresie zagadnień związanych z przygotowaniem projektów inwestycyjnych, w tym projektów generujących dochód i projektów hybrydowych na lata 2014-20. To jest dokument, który powinien Państwu być doskonale znany i on opisuje, w jaki sposób sporządzać analizę. I my tutaj weryfikujemy, czy rzeczywiście ta analiza została sporządzona zgodnie z tym dokumentem. Kolejne kryterium to jest kryterium numer 6, dotyczy ono wykonalności finansowej projektu. Tutaj weryfikujemy przede wszystkim, czy Państwa sytuacja finansowa, jako wnioskodawców, nie zagraża realizacji projektu. Czy wykazane zostały odpowiednie źródła finansowania, czy one są wiarygodne, czy zostały przedstawione dokumenty potwierdzające dostępność tych źródeł finansowania, czy zapewnione zostało finansowanie tego projektu w okresie jego użytkowania i w okresie odniesienia? Cała część

finansowa sprowadza się do analizy kosztów i korzyści. I ona jest przeprowadzana w studium wykonalności. Do tego studium wykonalności należy przygotować arkusz kalkulacyjny, który powinien zawierać cały model finansowo ekonomiczny. Ten arkusz powinien mieć odblokowane formuły tak, aby możliwe było prześledzenie wszelkich obliczeń. Idealny arkusz składa się z trzech zakładek, gdzie w pierwszej zakładce umieszczone są założenia. I tutaj w zasadzie powinien to być jedyny arkusz, w którym możliwe jest wprowadzanie liczb z palca bez powiązania, formułami. Tutaj powinny być wyspecyfikowane wszelkie założenia, założenia makroekonomiczne, jeżeli są potrzebne do dalszych obliczeń, założenia dotyczące produkcji, założenia dotyczące cen, założenia dotyczące kosztów. W kolejnej zakładce obliczenia, wiążemy formułami te wszelkie założenia, które zostały wprowadzone w zakładce założenia tak, aby dokonać odpowiednich obliczeń, przedstawić bilans, rachunek zysków i strat, rachunek przepływów pieniężnych w wariantcie z projektem, w wariantcie bez projektu i dokonać wszelkich innych obliczeń, które są niezbędne do przedstawienia tutaj sytuacji, prognozowanej sytuacji wnioskodawcy i samego projektu. I kolejny arkusz z wynikami. Tutaj powinny być zaprezentowane wyniki obliczeń. Tu można zaciągać dane z arkusza założenia i z arkusza obliczenia, natomiast również nie powinny być tutaj ani prezentowane cyfry wprowadzone z palca, ani dokonywane obliczenia. To po prostu jest zakładka, która prezentuje nam wyniki, w sposób umożliwiający ocenę. Wyniki studium wykonalności przenosimy do wniosku o dofinansowanie. W części D opisujemy przeprowadzone studia wykonalności, analizy wariantów, wyniki tych studiów i wyniki analizy wariantów. W części E opisujemy analizę kosztów i korzyści, w tym analiza ekonomiczna, finansowa oraz ocena ryzyka. Jeżeli chodzi o studium wykonalności. Tutaj macie Państwo zakres, który powinien być w tym studium zaprezentowany. Ja nie będę cytował. Chciałbym się skupić wyłącznie na części finansowej, która leży w zakresie moich obowiązków, jeżeli chodzi o część finansową, opisujemy w studium wykonalności, metodykę zastosowaną dla analizy, wskazujemy na założenia makroekonomiczne, jeżeli one są potrzebne do dalszych obliczeń. Tutaj, te założenia makroekonomiczne, co do zasady powinny być zgodne z wariantami rozwoju gospodarczego Polski, o których mowa w rozdziale 7.4 Wytycznych. Pokazujemy plan inwestycyjny z rozbiciem na koszty kwalifikowalne i niekwalifikowalne, źródła finansowania przedsięwzięcia. Tutaj, jeżeli chodzi o źródła finansowania, cały plan finansowania przedsięwzięcia należy wskazać na strukturę, na źródła finansowania, kosztów kwalifikowanych, kosztów niekwalifikowalnych, w tym VATu. Należy to podzielić na kolejne lata realizacji projektu. Należy podać warunki, na jakich przyznane zostały, czy pozyskane zostaną te źródła finansowania. I tu padało pytanie o zabezpieczenia. Należy również zaproponować zabezpieczenia pomocy zwrotnej, o którą Państwo wnioskują. Później o tych formach zabezpieczenia będę jeszcze wspominał. Natomiast, tu powinna się znaleźć Państwa propozycja, to, co proponujecie jako zabezpieczenie pomocy zwrotnej. Należy oczywiście również przedstawić zabezpieczenia, tych pozostałych źródeł finansowania, które Państwo wykorzystujecie do realizacji przedsięwzięcia. No i kolejna rzecz, prognoza przychodów, kosztów w analizowanym okresie dla wariantu inwestycyjnego i bez inwestycyjnego. Analiza finansowa powinna być tak jak już wspominałem, przeprowadzona w oparciu o wytyczne. O wytyczne obowiązujące w dniu ogłoszenia konkursu. Aktywny model finansowy powinien

zakładać ceny stałe netto. Okres finansowania, okres odniesienia dla analizy finansowej, dwadzieścia lat od momentu złożenia wniosku lub planowanego rozpoczęcia realizacji projektu. Okres odniesienia dla analizy trwałości 20 lat również. Przy czym, jeżeli wykorzystujecie Państwo jakieś źródła finansowania, np. w postaci kredytu inwestycyjnego, który będzie spłacany ponad 20 lat, to ten okres odniesienia dla analizy trwałości, powinien być równy okresowi spłaty tego kredytu. Przy czym jeszcze raz dla zwrócenia uwagi, okres odniesienia dla analizy finansowej to jest zawsze 20 lat, niezależnie od wszystkiego. Okres odniesienia dla analizy trwałości jest odrębną rzeczą i on może być dłuższy w przypadku, kiedy planujecie Państwo spłacać dłużej niż przez 20 lat kredyt. Finansowa stopa dyskontowa 4% i założenia makroekonomiczne, o czym już wspomniałem, jeżeli będą potrzebne do wyliczeń, to one powinny być zgodne z wariantami rozwoju gospodarczego Polski. W analizie finansowej nie powinny być uwzględnione zmiany w kapitale obrotowym netto. Dopuszcza się liczenie wartości rezydualnej zarówno jako bieżąca wartość przepływów pieniężnych, wygenerowanych przez projekt w okresie jego życia ekonomicznego, po zakończeniu okresu odniesienia, jak i w oparciu o standardową metodę wartości netto aktywów trwałych. Tutaj chciałbym zwrócić uwagę, że tak naprawdę ta pierwsza metoda wyliczania wartości indywidualnej sprawia więcej problemów. W związku z tym sugeruję, sugeruję tę drugą metodę, która jest zdecydowanie łatwiejsza dla większości wnioskodawców. Przy tej pierwszej, zdarzają się bardzo często błędne wyliczenia i jest to przyczynek do wysłania uwag do wnioskodawcy, tak aby poprawił model finansowy. Należy zwrócić uwagę, że w przypadku pomocy zwrotnej, w przypadku Poddziałania 1.1.1, warunkiem uzyskania dofinansowania nie są ujemne wskaźniki efektywności projektu, czyli FNPV/C nie musi być niższe od zera, a EFRR/C, nie musi być niższe od przyjętej stopy dyskontowej. Również dotyczy to, dla dużych projektów FNPV/K i FRR/K. Tak jak już wspomniałem, przy zakresie analizy finansowej należy wskazać plan inwestycyjny z rozbiem na koszty kwalifikowane, niekwalifikowane. Pokazać cały plan finansowania przedsięwzięcia. Opisać analizę popytu. Tutaj należy przede wszystkim opisać, czy projekt ma być przeznaczony, czy realizacja, czy prąd wyprodukowany przez Państwa instalacje będzie zużyty na potrzeby własne, czy może będzie sprzedawany bezpośrednio odbiorcom. Wtedy należy pokazać listy intencyjne co najmniej, zawarte z tymi potencjalnymi odbiorcami, czy też sprzedawane do sieci. W zależności od tego, należy przeprowadzić dalsze analizy i wykazać, w jaki sposób Państwo będziecie kalkulować taryfy, jakie będziecie uzyskiwać ceny itd. Przyjęte wartości dotyczące kalkulacji przychodów powinny być oparte o realne założenia. Dość szczegółowo weryfikujemy, i to jest też często przyczynek do dopytywania wnioskodawców i do sugestii dotyczących poprawy wniosku, czy modelu finansowego w tym zakresie. W modelu finansowym i studium wykonalności należy przedstawić sytuację finansową, w okresie bieżącym za 3 lata wstecz. Nie powinny być to suche tabele, a powinien być do tego dołączony jakiś opis, bo często jest tak, że w sprawozdaniach finansowych są jakieś pozycje nietypowe, które budzą jakieś zdziwienie oceniających. My potem dopytujemy, Państwo musicie uzupełniać. Należy to po prostu uwzględnić ten opis w studium wykonalności tak, aby nie było żadnych wątpliwości potem co do tego, skąd wzięły się te pozycje i żebyśmy my wiedzieli, że to wszystko jest prawidłowo. Jeśli chodzi o dane historyczne i historyczną

sytuację finansową wnioskodawcy Oczywiście, jeżeli projekt jest realizowany w formule project finance, to zwykle jest tak, że albo spółka jest nowo utworzona, albo nie prowadzi działalności gospodarczej. W przypadku, kiedy spółka jest nowo utworzona, to wiadomo, nie ma tych dotychczasowych wyników. Natomiast w przypadku, kiedy spółka została utworzona nieco wcześniej, rok, dwa lata temu, nie prowadzi działalności gospodarczej statutowej, no to tutaj, warto by było to opisać mimo wszystko, mimo że, mimo że te wyniki jakby wskazują na, w zasadzie poszczególnych pozycji w sprawozdaniach finansowych praktycznie nie ma, to drobny opis powinien się znaleźć. Kolejny element, analiza wskaźnikowa to będą rozwijał za chwilę. Ustalenie poziomu dofinansowania oraz wskaźniki efektywności finansowej. Jeśli chodzi o ustalenie poziomu dofinansowania, to tutaj koleżanki przede mną omówiły tę kwestię dosyć szczegółowo. Ja w zasadzie nie mam tutaj nic do dodania. Wskaźniki efektywności, efektywności finansowej jak najbardziej trzeba wyliczyć NPV i RR projektu. Tak, aby wykazać, jak projekt jest efektywny finansowo i czy w ogóle jest efektywny. Kolejny element, analiza finansowej trwałości inwestycji. Tutaj powinniście Państwo wykazać, że zasoby finansowe są zapewnione, że prognozowany rachunek przepływów pieniężnych nie wykazuje ujemnych sald na koniec każdego roku w okresie odniesienia, że wskaźnik pokrycia obsługi zadłużenia jest nie niższy niż 1.2, przy czym dla project finance powinien być nieco wyższy i powinien być powyżej 1.5. Wskaźniki, należy policzyć co najmniej wskaźniki rentowności, wskaźniki płynności i wskaźniki zadłużenia. One są przez nas analizowane. I to by było tyle, jeśli chodzi o taką część stricte finansową, ale należy jeszcze przeprowadzić analizę kosztów i korzyści. Ona powinna być wykonana zgodnie z metodyką dotyczącą jej przeprowadzania, zawartą w rozdziale 9 wytycznych. Podstawowa różnica pomiędzy analizą czysto finansową, a analizą kosztów i korzyści to jest to, że ta pierwsza, czyli analiza finansowa, jest wykonywana zawsze z punktu widzenia beneficjenta. Natomiast analiza kosztów i korzyści jest wykonywana z punktu widzenia szerszego, z punktu widzenia społeczeństwa. Dla dużych projektów, co do zasady, jest obowiązkowe przeprowadzanie pełnej analizy ekonomicznej, natomiast dla pozostałych projektów ten zakres wyznaczają wytyczne. Analiza ekonomiczna polega na skorygowaniu wyników analizy finansowej o różne dodatkowe efekty fiskalne, zewnętrzne ceny rozrachunkowe. Również wartość rezydualna jest korygowana odpowiednio o te elementy. I ta analiza jest prowadzona w cenach stałych, przy zastosowaniu społecznej stopy dyskontowej wynoszącej 4%. Jeśli chodzi o te projekty pozostałe, czyli nie zaliczają się do dużych, niezaliczane do dużych, to ta analiza powinna być przeprowadzona w sposób uproszczony, i polegać na oszacowaniu ilościowych i jakościowych skutków realizacji projektu. Tutaj należy zawrzeć opis metodyki przyjętej do tej analizy, przeprowadzić analizę kosztów i analizę korzyści związanych z realizacją projektu. Ta analiza powinna być przeprowadzona w sposób jakościowy i ilościowy. Jeśli Państwo jesteście zobligowani do przeprowadzenia analizy ekonomicznej, to tutaj są pewne oczekiwania. Oczekiwane efekty tej analizy, oczekiwany wynik ekonomicznej wartości bieżącej netto powinien być wyższy od zera. I wewnętrznej stopy zwrotu powyżej przyjętej 5 procentowej stopy dyskontowej. No i oczywiście do tego dochodzi wskaźnik zdyskontowanych korzyści do zdyskontowanych kosztów, który powinien wynosić powyżej jednego. Wytyczne w zakresie zagadnień związanych z przygotowaniem projektów

inwestycyjnych. Rozdział 10 Analiza ryzyka i wrażliwości. To również należy. Studium wykonalności niweluje opóźnienie we wniosku o dofinansowanie. Opisać i przeprowadzić, tutaj dodatkowym takim narzędziem jest przewodnik po analizie kosztów i korzyści projektów inwestycyjnych. Tam są odpowiednie przykłady, w jaki sposób przeprowadzać analizę. To znowu dla dużych projektów jest wymagana pełna analiza ryzyka i wrażliwości, dla pozostałych projektów, ten zakres określają wytyczne. Zgodnie z tymi wytycznymi ta analiza powinna być przeprowadzona w sposób jakościowy i do tego powinna być przeprowadzona analiza wrażliwości. Ta ocena ryzyka pozwala na oszacowanie trwałości finansowej inwestycji i powinna ona wykazać, że te określone czynniki ryzyka, które Państwo zidentyfikuje, nie spowodują utraty płynności finansowej przez projekt, wnioskodawcy z projektem. Elementy jakościowej analizy ryzyka. To po pierwsze identyfikacja tych ryzyk opracowanie listy, opracowanie, matryce ryzyk, zidentyfikowanie działań zapobiegawczych analizujących te ryzyka i interpretacja matrycy, w tym ocena ryzyk indywidualnych. Jeśli ta analiza wykaze znaczące ryzyka rezydualne, zaleca się przeprowadzenie szerszej analizy programistycznej. Jeśli chodzi o analizę wrażliwości, to powinniście Państwo zidentyfikować zmienne krytyczne, o ile one występują. Zmienne krytyczne to takie, które wartości zmiennej o jeden procent powoduje zmianę wartości NPV co najmniej o procent. Przy czym należy pamiętać, że jednorazowo powinna być zmieniana tylko jedna zmienna, a pozostałe parametry powinny być niezmiennicze. Kolejny etap to wskazanie, jak te zmiany wartości krytycznych wpływają na wyniki analiz. Przede wszystkim wskaźniki efektywności finansowej i ekonomicznej i trwałość finansową. Czy nie powodują przykładowo, spadku salda rachunku przepływów pieniężnych na koniec okresu, na koniec każdego roku analizy poniżej zera. Należy przeprowadzić obliczenie wartości progowych zmiennych krytycznych, tak żeby wyliczyć, jaka zmiana procentowa zmiennej zrównałaby NPV z zerem. Wyniki studium wykonalności i wyniki obliczeń z modelu finansowego, należy następnie przenieść do wniosku o dofinansowanie w części D. Opisujemy analizę popytu, analizę wariantów i wykonalność wybranego wariantu w części, analizę kosztów i korzyści, w tym ekonomiczną i finansową oraz ocenę ryzyka. Jeszcze kilka słów przypomnienia, w jaki sposób ustalana jest wysokość dofinansowania. Dofinansowania to dofinansowanie, które, o które Państwo wnioskujecie, jest udzielane w formie pomocy zwrotnej. Ustalane jest w oparciu o przepisy dotyczące pomocy publicznej. O tym koleżanka przede mną mówiła bardzo szeroko. Maksymalna kwota pomocy zwrotnej to 85 % kosztów kwalifikowanych. Okres finansowania do 20 lat. Oprocentowanie 0%. Karencja w spłatach kapitału pomocy zwrotnej do 12 miesięcy od daty zakończenia realizacji inwestycji. Państwo samodzielnie wnioskuje o te o długość tej karencji. To może być maksymalnie 12 miesięcy, ale może być 3, 6 czy 9. Ile Państwo uznacie za korzystne dla Was. Tutaj nie ingerujemy w żaden sposób w to, jaka jest długość tej karencji, byle nie przekraczała 12 miesięcy od daty zakończenia realizacji inwestycji. Jeśli, jeszcze wrócę do okresu finansowania. Okres finansowania do 20 lat, To znaczy, ten okres jest liczony od wypłaty pierwszej transzy pomocy zwrotnej do spłaty ostatniej raty kapitału pomocy zwrotnej. Tak należy rozumieć okres finansowania projektu. Kolejnym elementem tego instrumentu finansowania tej pomocy zwrotnej jest premia inwestycyjna i ta premia inwestycyjna jest udzielana w formie częściowego umorzenia

udzielonej pomocy zwrotnej. To ta pomoc, to umorzenie, może wynieść 5 lub 20% kosztów kwalifikowanych, w zależności od tego, czy Państwo będziecie startować w aukcjach, czy nie zakładacie startu aukcjach. No i umorzeniu podlega oczywiście spłata ostatnich rat kapitałowych pomocy zwrotnej. Załączniki finansowe, które Państwo dołączacie do wniosku, to przede wszystkim studium wykonalności wraz z analizą kosztów i korzyści, wraz z arkuszem kalkulacyjnym zawierającym model finansowo ekonomiczny, o którym mówiłem, do tego jest taki arkusz, przygotowany przez nas z wynikowymi prognozami sprawozdań finansowych, z założeniami co do spłaty rat kapitałowych, pomocy zwrotnej i jeszcze kilkoma informacjami. Do tego arkusza powinniście Państwo przenieść te wyniki z modelu finansowo ekonomicznego. Tak, aby to było spójne. Kolejne załączniki to dokumenty finansowe. Sprawozdania finansowe, czyli bilans, rachunek zysków i strat, rachunek przepływów pieniężnych za ostatnie trzy lata sporządzony zgodnie z ustawą o rachunkowości, wraz z opinią biegłego i sprawozdaniem z badania. Oczywiście, o ile o ile te sprawozdania podlegają badaniu, jeśli nie, to to nie załączacie Państwo tych badań. Kolejny, kolejny załącznik finansowy, sprawozdanie F-01 za wykonane okresy sprawozdawcze bieżącego roku. Inne sprawozdania finansowe. Jeżeli sporządzają Państwo kwartalnie sprawozdania finansowe, no to jak najbardziej też można je załączyć i sprawozdania finansowe grupy kapitałowej. Jeżeli jesteście Państwo członkiem grupy kapitałowej. Kopie dokumentów potwierdzających dostępność środków na finansowanie, w zależności od tego, czy planujecie Państwo finansowanie środkami zewnętrznymi, czy środkami własnymi. Jeśli środki zewnętrzne to promesa udzielenia kredytu, umowa pożyczki czy kredytu. Przy czym należy pamiętać, że jeżeli tą instytucją finansującą jest, jest np. udziałowiec czy jakiś inny podmiot, czy podmiot niebędący bankiem. Generalnie należy przedstawić również potwierdzenie, że ten podmiot będzie miał środki na udzielenie Państwu tej pożyczki. Bez tego po prostu nie, to nie jest dla nas dokument potwierdzający dostępność środków, środków na finansowanie. Jeżeli planujecie Państwo środki własne, to tutaj udokumentowania posiadania środków, mogą być wyciągi bankowe, czy uchwały organów odpowiednich spółki. Przy czym, w przypadku uchwał zarządu, rady nadzorczej, organów właścicielskich o finansowaniu projektu ze środków własnych. Tutaj powinno być odzwierciedlenie możliwości np. wygenerowania odpowiednich środków w historycznych sprawozdaniach finansowych. Jeżeli, jeżeli historyczne sprawozdania finansowe nie wykazują odpowiedniego potencjału, żeby wygenerować właściwe środki, to my tutaj nie zaakceptujemy również takiego dokumentu. No chyba, że będzie to potwierdzone jakimiś innymi dokumentami, wskazującymi na posiadanie środków, zapewnione z innych źródeł. Może to być również wyciąg z KRS, który potwierdza zarejestrowanie wniesionego wkładu, przy czym również jakieś wyciągi bankowe potwierdzające wpłatę tego kapitału. Są wymagane w przypadku umowy pożyczek podporządkowanych, np. właścicielskich. Tutaj również będziemy wymagać potwierdzenia, że właściciele posiadają środki na udzielenie tej pożyczki. Kwestia zabezpieczeń. Podstawowym zabezpieczeniem dla udzielonego dofinansowania jest weksel własny in blanco z klauzulą bez protestu. Do tego sporządzane deklaracje wekslową mówiącą o tym, w jaki sposób ten weksel może być wypełniony. Dla beneficjentów, których sytuacja finansowa jest, może stanowić ryzyko dla przekazanych środków publicznych, Możemy żądać

poręczenia wekslowego lub innego wzmocnienia zabezpieczeń. Tak naprawdę, to wzmocnienie zabezpieczeń może być w dowolnej formie, dozwolonej prawem i prawem polskim. Katalog będziecie Państwo mieli na końcu prezentacji, także można się z nim zapoznać. No i szczególnie, szczególnie beneficjenci, czyli projekty realizowane w formule project finance. One się zawsze muszą liczyć z koniecznością po pierwsze wzmocnienia podstawowego, podstawowego zabezpieczenia i tutaj stosujemy wszelkie zabezpieczenia na projekcie, czyli jeżeli grunt stanowi własność wnioskodawcy, to hipoteka, zastaw na udziałach, zastaw na środkach trwałych, nabywanych w ramach realizacji projektu poręczenia. Szereg innych zabezpieczeń, który jest uzgadniany na etapie negocjacji w przypadku zaakceptowania wniosku. Dodatkowo w przypadku wnioskodawców, realizujących projekt w formule project finance, wymagamy udziału środków własnych na poziomie co najmniej 15 % kosztów kwalifikowanych przedsięwzięcia. I nie chodzi tutaj o kredyty, pożyczki, typu inne tego typu zewnętrzne finansowanie, a chodzi o podniesienie kapitału zakładowego pokryte wkładem pieniężnym. Środki z tego podniesienia, powinny być przeznaczone na pokrycie kosztów kwalifikowanych przedsięwzięcia. To jest ten katalog zabezpieczeń, przykładowy, który dopuszczamy. Jeżeli Państwa projekt zostanie zaakceptowany, to kolejnym etapem jest ustalanie szczegółów dotyczących wypłat, spłat w pomocy zwrotnej. Elementem dodatkowym jest ustalanie, uzgadnianie form zabezpieczenia projektu. To nie jest tak, że mamy z góry z góry ustalone zabezpieczenia. Państwo proponujecie to w studium wykonalności. W tych tabelach finansowych, proponujecie nam pakiet zabezpieczeń. My go akceptujemy bądź też w trakcie negocjacji, ustalamy inne formy zabezpieczeń. To wszystko jest do ustalenia, w przypadku, oczywiście, kiedy projekt zostanie zaakceptowany i uzyska pozytywną ocenę. Z mojej strony to dziękuję. Jeżeli to wszystko. Jeżeli są jakieś pytania, to proszę bardzo.

- Dziękujemy bardzo. Oczywiście przejdźmy teraz do pytań. Tylko jeszcze może powiem, że po tej serii pytań, zrobimy taką 20 minutową przerwę i po tej przerwie wrócimy do Państwa jeszcze z przykładem obliczeniowym w kwestii pomocy publicznej, o tym, o czym mówiliśmy. Koleżanka w międzyczasie właśnie przygotowywała ten przykład, żeby oprócz tego, że będzie tam pokazane, będzie ten przykład zamieszczony na materiałach po tym webinarium, to jeszcze teraz pokażemy go, żebyście także tak mogli się Państwo z nim zapoznać, zaznajomić i ewentualnie jeszcze coś doprecyzować. A pytania teraz dotyczące kwestii analizy finansowej, na jaką wartość procentową ma być zabezpieczenie, czy ubiegamy się o pomoc zwrotną w wysokości np. miliona złotych, to zabezpieczenie może być na milion? Czy musi być na więcej?

- Co do zasady to zabezpieczenie powinno być na więcej, bo ono powinno uwzględniać ewentualne odsetki karne, w przypadku niezrealizowania przedsięwzięcia zgodnie z umową. Tak naprawdę to tutaj, te zabezpieczenia będą z Państwem uzgadniane. Proszę się jakoś tego nie bać. Zwykle się dogadujemy z beneficjentami.

- Dobrze. Kolejne pytanie. Czy ceny netto oznaczają, że w całym modelu oraz harmonogramie rzeczowo finansowym, nie uwzględniamy kwoty VATu? Czy wnioskodawca musi wykazać środki, tak samo jak na wkład własny kosztów niekwalifikowanych i na VAT?

- Proszę pamiętać, że w samym wniosku o dofinansowanie w tej tabeli, gdzie Państwo specyfikę, macie poszczególne koszty, tam jest również wiersz dotyczący VAT. W związku z tym ten VAT Państwo musicie wykazać we wniosku, musicie wykazać źródła finansowania tego VATu. Natomiast sama analiza zgodnie, zgodnie z zasadami powinna być przeprowadzona w cenach netto.

- Kolejne pytanie. W załączniku nr 4, czyli załączniki wymagane do wniosku, jest załącznik nr 31, który mówi o umowach, porozumieniach, listach intencyjnych oraz innych dokumentach uregulowanych prawnie, obowiązkach wnioskodawcy, w tym te dokumenty, które wpływają na dostępność, ceny paliw substratów, ceny energii i wolumen sprzedaży. Pytanie zatem, czy można tutaj doprecyzować, jakie dokumenty z punktu widzenia analizy finansowej powinny zostać dostarczone, aby np. potwierdzić pewne założenia dotyczące właśnie cen energii, cen substratów? Tutaj w zasadzie to, opis tego załącznika został prawdopodobnie z poprzednich konkursów, gdzie dopuszczane były tylko, gdzie dopuszczona była nie tylko fotowoltaika, ale również inne źródła OZE, typu biogazownie chociażby. Natomiast, tak naprawdę należałoby się skupić na listach intencyjnych. Jeżeli planujecie Państwo sprzedaż bezpośrednią, do innych zakładów sąsiadujących z instalacją, w innych przypadkach, to tak naprawdę nie jest wymagane.

- Czy promesa może być warunkowa, czy musi być po ocenie zdolności kredytowej?

- To znaczy powiem tak promesa, promesę warunkową, tak naprawdę można dostać od ręki, ona tak naprawdę nie świadczy o tym, że jesteście Państwo w stanie zbilansować źródła finansowania projektu. W związku z tym promesa warunkowa, tak naprawdę, z punktu widzenia oceny finansowej wniosku nic nie daje. Promesę warunkową dostaniecie Państwo od ręki, w przypadku niespełnienia źródeł, niespełnienia wymogów banku czy negatywnej oceny finansowej przeprowadzanej przez bank, Państwo nie dostaniecie kredytu na współfinansowanie. W związku z tym, nie, powinna to być promesa po pozytywnej ocenie finansowej.

- I ostatnie póki co pytanie. Czy jeżeli na etapie składania wniosku wskażemy jako źródło finansowania, że projekt będzie finansowany z pożyczki, a w rzeczywistości w momencie realizowania inwestycji podmiot jednak będzie miał środki własne. To czy jest problemem, żeby finansować projekt jednak ze środków własnych lub odwrotnie? W przypadku, jeśli planujecie Państwo w projekcie finansowanie przy pomocy pożyczki, a potem realizuje się projekt ze środków własnych. Nie ma absolutnie żadnego problemu. Natomiast gorzej w drugą stronę, jeśli planujecie Państwo finansowanie środkami własnymi, natomiast w efekcie końcowym współfinansowanie będzie pożyczką, to to zasadniczo wpływa na wyniki projektu, który został przez nas oceniony, bo tak naprawdę planowaliście Państwo środki własne. Natomiast będziecie mieli pożyczkę czy kredyt, projekt będzie dodatkowo obciążony

choćby odsetkami, czy dodatkowymi jakimiś zabezpieczeniami tego źródła finansowania. W związku z tym, wtedy tak naprawdę ten projekt powinien zostać przed wypłatą środków ponownie oceniony. Tak, aby mieć pewność, że spełnia on kryteria dostępu.

- Dobrze, to póki co...

- Przepraszam, jeżeli mogę do tego pytania coś dodać, to w praktyce wygląda to tak, że mieliśmy już takie przypadki i tak, jak tu pan Piotr Benedykciuk wspomniał, po prostu projekt w momencie zmiany środków własnych na pożyczkę, w ramach współfinansowania i podlega ponownej ocenie niemalże od zera, w kontekście wykonalności finansowej. I może się tak zdarzyć, że przy ubieganiu się o współfinansowanie, bo takie przypadki już były, okaże się, że projekt, beneficjent nie jest w stanie jakby takiego obciążenia udźwignąć i często jest w takiej sytuacji, no, często jak często, ale zdarzały się takie sytuacje, że beneficjent po naszej analizie rezygnował ze współfinansowania, pozostając przy poprzedniej formule finansowania projektu. Ale to nie jest reguła. Bywa tak, że kondycja beneficjenta jest na tyle dobra, że nawet przy takim montażu finansowym ta ponowna ocena wykazuje, że projekt może być w takiej formule realizowany. Natomiast trzeba się z tym liczyć, że taka zmiana, zresztą jak każda zmiana w projekcie, może generować taki przypadek, że projekt przestaje spełniać kryteria. Dziękuję.

- Dziękujemy. Jeszcze ostatnie pytanie, ale to już nie jest pytanie do analiz finansowych, tylko ogólne pytanie. Że planowany jest do złożenia wniosków na instalację o mocy 50 megawatów, której koszt wynosi 50 milionów złotych. Czy w związku z tym, że cała alokacja wynosi 80 milionów? Czy mamy szansę na uzyskanie dofinansowania? Czy będą premiowane projekty mniejsze? Proszę Państwa, nie ma czegoś takiego jak premiowanie projektów większych bądź mniejszych. Tylko jeżeli zapoznajcie się Państwo z kryteriami wyboru projektów, stanowiącymi załącznik 3 do regulaminu konkursu i listami wprowadzającymi, to zobaczycie, co my tak naprawdę promujemy. Będziemy premiować projekty, które będą wykazywały się jak najlepszą, największą gotowością pod kątem technicznym do realizacji, to jest kryterium nr 1, oceny merytorycznej pierwszego stopnia, kryterium punktowe. Przedkładając dokumenty, które tam jest, 6 punktów, które zostały wskazane, przedkładając te dokumenty już na etapie wniosku, za każde, za każde przedłożone dokument dostajecie Państwo dodatkowy punkt, więc kryterium pierwsze, gotowość, daje wam możliwość uzyskania, uzyskania punktów, które na pewno wpłyną na pozycję na rankingu czy na liście rankingowej. Dodatkowo, najbardziej punktowane kryteriami są kryteria dotyczące nakładu środków europejskich, to jest kwotę pomocy zwrotnej do efektywności energetycznej przedsięwzięcia, czyli do tego, jaka jest szacowana redukcja emisji CO₂, jaka jest planowana produkcja energii elektrycznej z OZE i jaka jest moc zainstalowana. Te wskaźniki, czyli obliczenie tych trzech stosunków, będzie dawało w poszczególnych tych trzech kryteriach dodatkowe punkty za, że tak powiem, efektywność energetyczną tego przedsięwzięcia i one tak naprawdę w głównej mierze decydują, ile tych punktów można otrzymać na etapie oceny merytorycznej pierwszego stopnia. I tak jak powiedziałem, ocena merytoryczna pierwszego

stopnia to jest ocena rankingująca Państwa, rankingująca. Na tej liście projektów, które przejdą wszystkie etapy oceny, łącznie z oceną merytoryczną, następującą po ocenie merytorycznej pierwszego stopnia, czyli oceny drugiego stopnia. I ta lista daje wam możliwość stwierdzenia, czy projekt jest w stanie uzyskać to finansowanie, czy nie, ile będzie miał punktów, bo jeżeli będzie miał więcej punktów, no to też zapewne się pojawią. Dodatkowo wyjaśniając to, co powiedziała na początku pani Monika Żółkowska, informacje z ministerstwa dotyczące alokacji są takie, że jeżeli będzie duże zapotrzebowanie na dodatkowe środki, w przypadku projektów rokujących, czyli tych, które otrzymają pozytywną ocenę, czyli przejdą ocenę, każdy etap oceny pozytywnie i uzyskają minimum punktowe, ale kwota alokacji będzie na tyle brakująca, że nie otrzymają tylko i wyłącznie z tego powodu dofinansowanie, to jest szansa, że ta alokacja się zmieni, ale to będziemy widzieć dopiero, jak zobaczymy Państwa projekty, jak zostały przygotowane i czy faktycznie rokują. Wrócimy jeszcze do pytań dotyczących analizy. Pojawiły się jeszcze dwa pytania, dotyczące analizy finansowej. Pytanie do tego odnośnie zmiany środków własnych na pożyczkę. Czy wtedy zaktualizowaną analizę uwzględniającą tę pożyczkę należy dołączyć? I po prostu ocena finansowa jest ponownie ze zaktualizowanymi dokumentami?

- Dokładnie tak, czyli w przypadku zmiany środków własnych na pożyczkę, należy zaktualizować model finansowy tak, aby on uwzględniał tę pożyczkę, którą Państwo planujecie zaciągnąć. I wtedy my przeprowadzamy ponowną analizę finansową na podstawie tych zaktualizowanych, tego zaktualizowanego modelu finansowego.

- Jeszcze jedno pytanie czy potwierdzeniem posiadania środków własnych może być wyciąg z konta w okolicach dnia składania wniosku? Wyciąg ma potwierdzić posiadanie środków zarówno kwalifikowanych, jak i VATu?

- Dokładnie tak. Jeżeli, jeżeli przedstawicie Państwo nam taki wyciąg potwierdzający posiadanie 100% środków na pokrycie kosztów kwalifikowanych z VAT, to nie powinno być problemu z akceptacją takiego dokumentu jako udokumentowania źródeł finansowania.

- Także na ten moment nie ma więcej pytań. To może, proszę Państwa, zrobimy tą zapowiadaną przerwę.

- Dziękuję państwu bardzo za uwagę.

- Witam po przerwie, odpowiemy jeszcze na jedno pytanie, które było w poprzedniej części, ale niezwiązane z analizą finansową, tylko typowo z kwestią merytoryczną. Mianowicie, jaki jest czas na realizację inwestycji? To tak jak na początku dzisiejszego wystąpienia Państwu wspominałem, kryterium dostępu w ramach oceny formalnej mówi, że inwestycja musi być zakończona przed 31 grudnia, grudniem 2023, to znaczy zakończona, to znaczy odebrana, oddana do użytkowania. I wszystkie faktury powinny być do tego czasu zapłacone. Koszty powinny być poniesione. Dobrze, zaczniemy teraz od przykładu wypełniania kalkulatora pomocy publicznej. Za chwilę oddam głos koleżance, z wydziału pomocy publicznej, Pani Iwonie Kudle, ale potem będzie część związana z kwestiami zamówienia publicznego, a na koniec jeszcze, jeżeli będą pojawiać się dalej pytania, to będziemy jeszcze na nie udzielać

Państwu odpowiedzi. Pojawiło się jeszcze pytanie jak będzie wypłacana pomoc zwrotna, czy będzie to jednorazowa wypłata, czy płatność transzy? Generalnie, tak jak wspominała wspominał to kolega z analiz finansowych, pan Piotr Benedyckiuk, okres finansowania dotyczy zarówno wypłat, jak i spłat. W ramach dokumentacji przygotowujecie Państwo w kalkulatorze pomocy publicznej harmonogram wypłat. Zakładacie tam karencję bądź nie. I harmonogramu spłaty. Wypłaty zazwyczaj są zakładane w harmonogramie wypłat, w okresie kwartalnym w ramach formy refundacyjnej bądź zaliczkowej, jeżeli taka jest dopuszczona. A teraz oddam głos koleżance z wydziału pomocy publicznej, która przeprowadzi Państwa przez kalkulator pomocy publicznej w zakresie wypełnienia jego poprawnie.

- Dzień dobry ponownie, ponieważ życzyliście sobie Państwo, żeby pokazać Państwu, jak wypełniać kalkulator pomocy publicznej, to zrobimy sobie taki szybki i krótki przykład. Po prostu proszę, nie wiem, omawiać, co wypełniać, co się samo wypełnia I zobaczycie Państwo, w jak prosty sposób działa ten kalkulator. Więc zaczynamy od zakładki koszty, którą wypełniamy, oczywiście poprzez zidentyfikowanie się, czyli powiedzmy przykładowo moja firma nazywa się XYZ, a przedsięwzięcie nazywa się budowa instalacji fotowoltaicznej o jakiejś tam mocy. Więc musicie Państwo tutaj wypełnić po to, żeby myśmy byli pewni, że Państwo wypełniacie właściwy kalkulator, bo zdarzało się niestety, że przesyłamy, przysłany został do nas kalkulator z innego wniosku, w związku z tym, no, najszybciej żeśmy to zidentyfikowali właśnie po nazwie, dlatego wolelibyśmy, żeby te dane były uzupełniane i żebyśmy nie mieli później problemu z tym, że ten kalkulator po prostu należy do tej konkretnej instalacji. Proszę Państwa, wypełniamy. Więc pierwsza sprawa to wypełniamy lokalizację inwestycji, przypominam lokalizację inwestycji, a nie siedzibę firmy, poprzez odpowiedni wybór województwa, w którym inwestycja będzie miała miejsce. Czyli przykładowo wybieramy Dolnośląskie. Jesteśmy przedsiębiorcą, jesteśmy przedsiębiorcą, dajmy na to, dużym, tutaj również poprzez wybór dokonujemy poprzez wybór z listy i wypełniamy informacje, które dotyczą instalacji, którą zamierzamy dofinansować, a więc budowa instalacji. Elektrownia fotowoltaiczna pojawia się Państwu tak jak mówiłam, od razu, automatycznie, sama z uwagi na to, że tego dotyczy konkretnie nabór. Tutaj, jak Państwo zauważyliście, w komórce maksymalna intensywność pomocy od razu przy wypełnieniu lokalizacji oraz wielkości przedsiębiorstwa pojawia się Państwu dopuszczalna intensywność pomocy, ta maksymalna, której nie możemy przekroczyć, która w przypadku województwa dolnośląskiego i dużego wnioskodawcy wynosi 60 %. Uzupełniamy, proszę Państwa, informacje dotyczące naszej instalacji. Nie wiem, to jest jakaś tam instalacja wymyślona. Powiedzmy, że tak naprawdę to, co nas najbardziej interesuje, to średnia roczna produkcja energii elektrycznej, bo od tego będzie de facto zależała wartość inwestycji referencyjnej, która pomniejsza nam koszty kwalifikowane. I stąd liczymy sobie intensywność naszej pomocy i coś, jak wpisaliśmy sobie informację dotyczącą średniej produkcji energii. To wyliczyła nam się instalacja gazowa o tej samej wielkości produkcji. Wypełniamy następnie koszty. W przypadku, dajmy na to jakieś 500 tysięcy. Tyle wynoszą nasze koszty kwalifikowane przedsięwzięcia. Jeżeli Państwo oczywiście przewidują w ramach inwestycji, koszty typu informacja i promocja, to jak Państwo pamiętacie, te koszty nie kwalifikują się. W

związku z tym możemy je oczywiście uwzględnić. Nie ma problemu, natomiast robimy to w ramach kosztów niekwalifikowanych. Jeżeli mamy koszty poniesione, które też są związane z inwestycją, to powiedzmy też sobie możemy je tutaj wpisać, dajmy na to, studium wykonalności, które zostało opracowane przy złożeniu wniosku. Te koszty, które są określane, jako niekwalifikowane, one nie mają w zasadzie wpływu na żadne obliczenia, na obliczenia mają wpływ na koszt kwalifikowalne. Jak sobie wypełniliśmy, jak sobie wypełniliśmy białe komórki do wypełnienia, to proszę zauważyć, że po pierwsze uzupełniła nam się informacja, że koszt inwestycji referencyjnej, która tam się pojawiła już chwilę wcześniej, po ustaleniu wielkości przedsiębiorstwa oraz lokalizacji inwestycji. I to, proszę Państwa, ten koszt 25 milionów, to jest koszt kwalifikujący się do objęcia pomocą, który posłuży nam do ustalenia intensywności pomocy, o którą wnioskujemy. Jeszcze za chwilę do niego wrócimy. Natomiast tutaj, natomiast wypełnimy teraz przy okazji drugą zakładkę, czyli zakładkę, która wylicza nam wartość pomocy, o którą wnioskujemy, Czyli uzupełniamy sobie. Uzupełniamy, proszę państwa, tak. Po pierwsze uzupełniamy sobie datę, datę de facto, możecie Państwo wpisać datę złożenia wniosku. Tak naprawdę w przypadku weryfikacji pomocy my będziemy tę datę tak czy owak aktualizować. Natomiast w tym momencie możecie Państwo tę datę uzupełnić zgodnie z momentem składania wniosku. Stopę bazową? Powiem tak. Tak jak wspomniałam wcześniej, ponieważ co najmniej, do końca kwietnia ta stopa bazowa wynosi 0.15%, to tutaj wpisujemy. Tu, proszę Państwa, wpisujemy rating przedsiębiorstwa, i tak jak wspominałam, rating przedsiębiorstwa możecie sobie Państwo ustalić, zgodnie z kalkulatorem zamieszczonym na stronie Narodowego Funduszu, oferta finansowania, pomoc publiczna, kalkulatory. Wszystkie te informacje oczywiście znajdziecie Państwo w instrukcji, która jest jedną ze skoroszytów tego, tego pliku. To jest instrukcje, tam możecie Państwo te dane jeszcze raz przeczytać. Jak sobie ustalimy rating, że jest zadowalający, to pojawia się już samodzielnie. Wypełnia nam się, w tej sytuacji marża i stopa referencyjna, stopa referencyjna, stopa quasi rynkowa, po której zakładamy, że wnioskodawca mógłby uzyskać taką właśnie pomoc, gdyby wystąpił o dofinansowanie na rynku. Stopa oprocentowania naszej pożyczki też uzupełniana jest jakby od góry, ponieważ wiemy, że jest oprocentowaniu zero. To, co dodatkowo wypełniamy, proszę Państwa dalej to oczywiście wypłaty i spłaty naszej pożyczki, ja już je tutaj sobie pozwoliłam dopisać. Przy czym to co jest ważne, to to, co pamiętamy, że ta wartość dofinansowania, czyli ta wartość pożyczki, którą wpisujemy tutaj, uzupełniając wypłaty, nie może przekraczać 85% kosztów kwalifikowanych i ona tutaj dokładnie jest tej wielkości. Czyli maksymalna pożyczka, jaką można uzyskać przy takiej inwestycji, jest tutaj wskazana. Oczywiście pamiętajmy, że wypłaty muszą się równać spłatom, co też nie jest takie oczywiste, bo w wielu wnioskach widzieliśmy różnice. One nie były wielkie, ale wypłaty nie równało się z opłatą. Tutaj, to jest oczywiste, że musimy spłacić taką wartość pożyczki, jaka była Państwu wypłacona. W związku z tym te dwie, te dwie kolumny muszą mieć takie same sumy wielkości. Jeżeli one się będą różnić z resztą, to to się wtedy pojawi tutaj czerwony kolor i będziecie Państwo wiedzieć, że coś jest nie tak. To, co, proszę Państwa, wypełniamy jeszcze to premię inwestycyjną obliczoną zgodnie ze schematem określonym w ramach naboru. I ponieważ jest tam, powiedzmy, dostępna taka w przypadku braku złożenia oferty w aukcji, jest możliwość uzyskania premii

w wysokości 20% kosztów kwalifikowanych, to, to premia wynosi 6 milionów. Więc nie wiem już, czy dobrze, sześć milionów, dobrze i proszę Państwa. To, co możemy teraz zauważyć, to gdybyśmy nie wnioskowali o żadną inną pomoc, to mamy sytuację taką, że dopuszczalność naszej pomocy oznacza, że nasza pomoc stanowi zaledwie 28, 28,5% kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą, czyli tych kosztów wyliczonych w skoroszyce koszty, a maksymalna dopuszczalna wynosi 60. Oznacza to, że jak najbardziej ta pomoc, o którą Państwo wnioskujecie, jeśli chodzi o wysokość, taką intensywność jest dopuszczalna. Oczywiście możemy sobie założyć, że w ramach tego samego projektu, uzyskamy dofinansowanie dodatkowe, dodatkową pomoc publiczną, przy czym ponieważ akurat tutaj nasza pomoc to jest 85%, to w sumie powinniśmy. Możemy zawniekskować, co najwyżej jeszcze o 4.5 miliona, dajmy na to, że to jest jakaś dotacja z jakiegoś innego źródła. A zatem wtedy, wartość pomocy wynikająca z dotacji jest równa wartości dotacji. Proszę zobaczyć w dalszym ciągu, pomimo tego, że przewidzieliśmy jeszcze dodatkową pomoc publiczną na to przedsięwzięcie. Ta wartość naszej pomocy, ta intensywność naszej pomocy nie przekracza, nie przekracza dopuszczalnej intensywności pomocy. Możemy sobie, teraz możecie się Państwo pobawić w dowolny sposób, wypełniając taki kalkulator. Jeżeli, powiedzmy byśmy sobie teraz założyli, że nasz wnioskodawca realizuje inwestycje w województwie mazowieckim, to było jedyne województwo, w którym ten bonus za lokalizację był dużo niższy w takim przypadku dopuszczalna intensywność jest 50%, nie 60. Ale my nadal znajdujemy się w limicie. Według mnie, jeżeli będziemy działać na takiej zasadzie właśnie, że wnioskować będziemy o maksymalną pożyczkę, to raczej się jakby nie wydarzy skutek taki, że będziemy mieć przekroczenie intensywności, ale dajmy na to, że jesteśmy teraz w trudnej sytuacji, może nie w trudnej sytuacji, w rozumieniu przepisów pomocy, ale w trochę trudniejszej sytuacji niż nam wskazywał rating, zadowalającej nasz rating, albo jesteśmy np. spółką celową, to jest jej pierwsza tak naprawdę inwestycja. Pierwsza. Pierwsze podejście do działalności. W związku z tym rating w takiej sytuacji jest zły. Trudności finansowe, co to powoduje? Powoduje to to, że nasza marża quasi rynkowa nam się dużo podwyższa. Skąd to wynika? Jeżeli jesteśmy w gorszej sytuacji, bank najprawdopodobniej zaproponuje nam udzielenie być może pożyczki, ale na trochę mniej korzystnych warunkach, z wyższym oprocentowaniem. I stąd też tutaj właśnie wychodzi nam stopa rynkowa i stopa referencyjna, dużo wyższa niż przy ratingu zadowalającym, czyli przedsiębiorcy o lepszej kondycji finansowej. Ale co to, proszę Państwa, powoduje? To powoduje, że w takiej sytuacji nasza intensywność pomocy przekracza dopuszczalną intensywność pomocy. Co jest, co kalkulator nasz, o czym nas kalkulator zawiadamia? Co w tej sytuacji możemy zrobić? Możemy zrobić to, że możemy zrezygnować albo zmniejszyć sobie wartość pomocy innej, o którą mieliśmy na nią ochotę. Ale jeżeli w związku z tym, nie wystąpimy o tę inną pomoc, tylko pozostaniemy przy naszej pożyczce, to intensywność pomocy będzie dopuszczalna. W związku z tym, ten kalkulator w bardzo prosty sposób, po pierwsze tak naprawdę to, co w nim jest istotne, to właśnie te dwie do porównania wielkości. Albo się zgadzamy, albo się nie zgadzamy. Jeżeli jest. Jeżeli jest kwota intensywna, intensywność łącznej pomocy wyższa niż w maksymalnej dopuszczalnej, trzeba podjąć kroki takie prowadzące nas do wyrównania. Może to być, powiedzmy, rezygnacja z jakiejś innej pomocy. Może to też być, powiedzmy, zmiana w zakresie naszego

dofinansowania, np. będziemy ubiegać się o premię w wysokości 3 milionów, a nie w tym przypadku 6 milionów. Więc to tak jakby Państwo decydujecie. Natomiast najważniejsze jest to, żeby te dwie wielkości w odpowiedni sposób ze sobą współgrały, czyli ta intensywność naszej pomocy plus ewentualnie innej pomocy, nie przekraczała wartości dopuszczalnej. Tak naprawdę na tym opiera się ten kalkulator i myślę, że to chyba wystarczająco, wystarczająco Państwu pokazałem, jak się go wypełnia. Zawsze, proszę Państwa, jeśli macie wątpliwości dotyczące wypełniania wniosku czy kalkulatora, możecie Państwo oczywiście kontaktować się z nami, a my będziemy Państwu pomagać. Dziękuję Państwu bardzo.

- Dzień dobry państwu. W taki nietypowy sposób. Dzisiaj troszeczkę dla mnie też taki test, jak mówić bez słuchaczy, bez reakcji z sali. Mam nadzieję, że nie uśpię Państwa. I przekażę te najistotniejsze informacje, które dotyczą, z jednej strony przygotowania wniosku w obszarze procedur zawierania umów, a z drugiej strony też chciałbym powiedzieć troszeczkę, przedstawić temat troszeczkę szerzej w kontekście naszych doświadczeń w realizacji, na co zwrócić uwagę przy przygotowywaniu wewnętrznych procedur zawierania umów, ale też pewnych elementów, które już później będą skutkować właściwym prowadzeniem postępowań przetargowych. Udzielania zamówień w ramach projektu, w ramach kosztów kwalifikowanych, w ramach projektu w ramach, realizowanego przez Państwa projektu. O tym chciałbym Państwu powiedzieć dzisiaj. Trzy elementy. Pierwszy tradycyjnie, jak w każdym szkoleniu związanym z ubieganiem się o dofinansowanie, informacje w zakresie procedur zawierania umów, jakie są wymagane na etapie składania wniosków o dofinansowanie. Później chciałbym przybliżyć podstawowe informacje, związane z ogólnymi zasadami zawierania umów w ramach Programu Operacyjnego POIiŚ 2014-2020. Czyli to, co wynika z dokumentów programowych, plus nasza wiedza już, którą mamy, którą żeśmy posiadli w związku z realizacją projektów, z realizacją kontroli projektów. I trzeci element tu chciałbym troszeczkę uszczknąć, tematu nieprawidłowości i nadużyć finansowych, ale to bardziej tak zasygnalizować. Z czym to się je? Z czym te dwa terminy się wiążą i jakie są obowiązki beneficjentów na etapie realizacji projektu, nie chciałbym tutaj wchodzić głęboko w temat, ponieważ każdy z tych tematów, zwłaszcza drugi i trzeci, są tematami bardzo obszernymi i obawiam się, że tą przewidzianą dla nas, czy dla mnie, dla mojego wystąpienia godzinę, byśmy wykorzystali tylko w omawiając jeden z niewielkich zakresów tematów, które chcemy omówić. A więc na początku podstawowe informacje dotyczące obszaru, procedur, zawierania umów, jakie Państwo muszą wypełnić na etapie składania wniosków o dofinansowanie. W ramach oceny wniosku o dofinansowanie, weryfikowane jest kryterium merytoryczne drugiego stopnia. To kryterium nazywa się gotowość organizacyjno-instytucjonalna projektu, w obszarze zawierania umów i weryfikacja ta polega na sprawdzeniu, czy beneficjent, czy wnioskodawca, który ubiega się o dofinansowanie, bądź też podmiot, który będzie upoważniony do ponoszenia wydatków w ramach projektu. Jest przygotowany do realizacji projektów w obszarze procedur zawierania umów. Co to oznacza? To znaczy, czy ma podstawową wiedzę w zakresie procedur zawierania umów, jakie będą, będzie musiał stosować na etapie realizacji projektu? Jeśli mówimy o procedurach zawierania umów, to mamy dwa obszary, które mają tu zastosowanie. Pierwszy obszar

wynika z regulacji wskazanych ustawą prawo zamówień publicznych. Drugi obszar to są zamówienia, których ustawa nie obejmuje i w tym zakresie właściwe są regulacje zawarte w dokumentach programowych. Jeśli chodzi o potwierdzenie zgodności działania z przepisami ustawy prawo zamówień publicznych, to tutaj takim zapewnieniem, ze strony wnioskodawcy na etapie ubiegania się o dofinansowanie, jest złożenie stosownego oświadczenia, czy jest zobowiązany i czy będzie stosował tę ustawę, czy też nie, zgodnie ze swoim statusem jako, jako podmiotu, podmiotu ubiegającego się o dofinansowanie. Podobnie jest w przypadku obszaru nieobjętego ustawą Pzp. W tym zakresie również wnioskodawca zawiera stosowne oświadczenie, z tym że zobowiązuje się do zawierania umów zgodnie z regulacjami, które są w dokumentach programowych, a dodatkowo dołącza do wniosku te właśnie swoje wewnętrzne regulacje. Pozytywna akceptacja tych dokumentów, stanowi zaakceptowanie kryterium gotowości w zakresie organizacji organizacyjnej, w obszarze procedur zawierania umów. I kryterium jest spełnione. Kryterium jest 0-1, czyli spełniania spełnia. Jeśli przekazane przez wnioskodawcę dokumenty są niewystarczające bądź nie określają w sposób w pełni zgodny z wytycznymi te przeniesione, przeniesione regulacje. Wówczas wnioskodawca jest proszony o uzupełnienie tej procedury. Niestety, jeśli w wyniku uzupełnienia nadal jest niewypełnione to kryterium zgodności z wytycznymi. Niestety w takim przypadku kryterium jest oceniane negatywnie. Także prosba do Państwa, żeby w tym zakresie dopełnić wymogów formalnych w zakresie przeniesienia tych podstawowych elementów. Które są wskazane w wytycznych do swoich wewnętrznych procedur, które będą przez nas oceniane w trakcie, w trakcie oceny złożonych wniosków o dofinansowanie. I ja właśnie chciałbym teraz dwa słowa, jakie formalnie informacje muszą być we wniosku, a potem bym omówił te najistotniejsze elementy, które powinny się znaleźć w Państwa wewnętrznych procedurach zawierania umów. Jeśli chodzi o formalne informacje i dokumenty, które powinny znaleźć się we wniosku w obszarze procedury zawierania umów, to w zasadzie jest to trzy elementy, tabela dotycząca udzielania zamówień publicznych, oświadczenia i właśnie te wewnętrzne procedury zawierania umów. Jeśli chodzi o tabelę dotyczącą udzielania zamówień publicznych, jest to tabela, której wzór jest wskazany w punkcie H23 wniosku o dofinansowanie. Jest to tabela zawierająca informacje, szczerze mówiąc formalne, które następnie nie będą oceniane pod kątem kryterium merytorycznego, ponieważ kryterium merytorycznym oceniane są procedury Państwa, wewnętrzne procedury, a nie informacje dotyczące stopnia zaangażowania czy planów odnośnie udzielania zamówień w ramach projektu, jakie Państwo przewiduje. I stąd bardziej jest to taki dokument formalny. Natomiast muszę zwrócić uwagę na dwie kwestie. Po pierwsze, że ta tabela powinna być wypełniona, po pierwsze według stanu na dzień składania wniosku o dofinansowanie, czyli ten moment, jaki jest, jaki Państwo planujecie. Mniej więcej na dzień składania wniosku o dofinansowanie. I drugi. Druga ważna rzecz, przed wypełnieniem tej tabeli, proszę już szczegółowo zapoznać się z instrukcją zamieszczoną pod tabelą, ponieważ tam pewne informacje, które dotyczą opisanych kolumn, troszeczkę inaczej faktycznie. Inna jest treść merytoryczna, niż może wynikać z skróconej nazwy w danej kolumnie. Tak np. jest z datą ogłoszenia procedury przetargowej, czy datą zakończenia oceny ofert. Tu, gdzie należy wskazać jako datę rzeczywistą lub planowaną, co wskazuje, że w danym, w danej tabeli

należy wskazać te elementy, które nie tylko już są zakończone, ale też są na etapie, na etapie aktualnie realizacji. Z mojego punktu widzenia najistotniejsze jest to, żeby dane zawarte w tej tabeli były spójne z informacjami, które są w punktach H1 i H2. H1 to jest harmonogram, harmonogram realizacji projektu i stopień przygotowania projektu, żeby tu w tych trzech punktach nie było rozbieżnych informacji. Natomiast z punktu widzenia, tak jak powiedziałem, oceny merytorycznej, to, co Państwo wpiszą do tej tabeli, nie będzie ocenione w ramach kryterium gotowości organizacyjnej, w obszarze procedur zawierania umów. Drugi element to są podpisane oświadczenia. Tak jak powiedziałem, oświadczenia odnoszą się do stosowania ustawy, stosowania przepisów ustawy. Prawo zamówień publicznych oraz postępowania zgodnie z wewnętrznymi procedurami, które przenoszą zasady wynikające z obowiązujących wytycznych. Wytyczne, które aktualnie obowiązują, a do których Państwo muszą się stosować, są to wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020. I tu za chwilę też powiem kilka słów o tych wytycznych. I jeszcze raz zaznaczam, że Państwa i oświadczenia, i wewnętrzne procedury, powinny dotyczyć zarówno wnioskodawcy, jak również podmiotu, który będzie upoważniony do ponoszenia wydatków w ramach projektu, jeśli oczywiście taki podmiot w ramach Państwa projektu będzie przewidziany. I kilka słów odnośnie wytycznych, to w zasadzie już wszystkie informacje, które my będziemy wymagać na etapie wniosku o dofinansowanie, czyli wypełnienia tabeli o planowanych zamówieniach, złożenie oświadczeń i przedłożenie wewnętrznych procedur, które przenoszą zasady wynikające z wytycznych, o tych wytycznych chciałbym kilka słów powiedzieć. Wytyczne aktualnie obowiązujące, wytyczne zostały podpisane 21 grudnia i obowiązują od 1 stycznia 2021 i zostały w obszarze procedur zawierania umów zaktualizowane, w związku z wejściem w życie nowej ustawy prawo zamówień publicznych. One przenoszą te podstawowe informacje, w zakresie tych zmian, które nowa ustawa wniosła, w obszarze regulacji wytycznych, w zakresie kwalifikowalności. Te zmiany są bardzo niewielkie. W zasadzie zmiany formalne związane z terminologią choćby progów unijnych. Wytyczne były kilkakrotnie już w ostatnim czasie zmieniane. Należy to mieć na uwadze w sytuacji, jeśli chcielibyście Państwo, choć nie wiem, czy w ramach Państwa projektów akurat będzie miało to zastosowanie. Ale jeśli chcielibyście Państwo kwalifikować wydatki poniesione przed datą złożenia wniosku o dofinansowanie, nie wiem, czy taki, nie będzie u Państwa, czyli akurat w tych projektach, nie będzie tego problemu. Także całe szczęście, nie będziecie mieli Państwo dwóch elementów, które tutaj, w ramach innych projektów są stosowane, tzn., te spotykane po pierwsze różne, różnie w ujęciu historycznym obowiązujące wytyczne, a po drugie, niestety mamy starą i nową ustawę prawo zamówień publicznych, które w drobnych niuansach, ale trochę się jednak różnią. Także tutaj całe szczęście Państwa, Państwa, te zmiany nie będą, Państwa projektów nie będą dotyczyć. Niemniej należy mieć na uwadze fakt, że wytyczne z okresowo są zmieniane i mogą następować pewne, pewne różnice regulacyjne, które obejmują w zależności od np. ustaleń audytów Komisji Europejskiej, które wskazują na pewne, pewne elementy, które należy objąć regulacją wytycznych, albo np. wynika to z orzecnictwa sądów czy naszych krajowych, czy sądów unijnych, które wskazują na sposób interpretacji danego stanu

prawnego. Wtedy są zmieniane i zarówno przepisy, odpowiednio przepisy prawa zamówień publicznych, ale też odpowiednio przepisy zawarte w wytycznych. Tu zwrócę uwagę Państwu, na taki podręcznik, który przygotowała instytucja zarządzająca. Ten podręcznik nosi tytuł: "Zamówienia udzielane w ramach projektów". Podręcznik wnioskodawcy i beneficjenta programów polityki spójności, na lata 2014-2020. Ten podręcznik jest zamieszczony na stronie funduszy – funduszeuropejskie.gov.pl, w zakładce Prawo i dokumenty. Proszę tam zajrzeć, ponieważ on w sposób, w sposób taki dość obrazowy zawiera informacje, w jaki sposób przygotować i prowadzić postępowania w ramach projektów i to w obszarze głównie nieobjętym ustawą Pzp, czyli tam, gdzie te regulacje są trochę mniej takie drobiazgowo, szczegółowo, gdzie część, części informacji, część wymagań w porównaniu z ustawą Pzp nie została do określona. To, co powiedziałem, że ważny jest moment. Ważne jest wiedzieć, jakie wytyczne w danym momencie obowiązują, ponieważ główną zasadą kwalifikowania wydatków jest zastosowanie właściwej wersji wytycznych do generalnie, do oceny kwalifikowalności poniesionych wydatków. To ma zastosowanie, mają zastosowanie wytyczne, które obowiązują w dniu poniesienia wydatków. Jeśli chodzi o procedury zawierania umów, to do oceny prawidłowości zawarcia takich umów mają zastosowanie wytyczne, czy ta wersja wytycznych obowiązujących, która obowiązuje w dniu wszczęcia postępowania. I to jest, to jest ważne. Tak też generalnie, my oceniamy prawidłowość danej procedury, bierzemy pod uwagę te wersje wytycznych, które obowiązują w dniu wszczęcia postępowania. I tak jak powiedziałem, też wytyczne mogą być znowelizowane, mogą się, może pojawić się ich nowsza wersja i może ta nowsza wersja, wprowadzać rozwiązania, które są korzystniejsze dla beneficjenta. I w takim przypadku umowa o dofinansowanie zawiera doszczegółowienia, w jaki sposób możliwe jest uwzględnienie tych nowych przepisów w zakresie kwalifikowania wydatków w odniesieniu do wydatków poniesionych przez beneficjenta na podstawie wcześniejszej wersji wytycznych. Taka zmiana miała miejsce w 2000- o ile dobrze pamiętam, siedemnastym roku podniesiono próg stosowania wytycznych i np. było możliwe zakwalifikowanie wydatków o mniejszej wartości w związku z nową, nową wersją wytycznych, mniej rygorystyczną wersją wytycznych w tym obszarze. Jeśli chodzi o ogólne zasady zawierania umów, wynikające z wytycznych to możemy, to sposób udzielania zamówień w sposób zawierania umów, podzielić na trzy grupy. Pierwsza to jest ustawa Pzp, czyli zamówienia udzielane zgodnie z przepisami ustawy Pzp. W Państwa przypadku, będzie to już nowa ustawa, obowiązująca od 1 stycznia 2021 roku i w sytuacjach, jeśli mamy do czynienia z zamówieniami określonymi w przepisach ustawy, wówczas warunkiem kwalifikowania takich wydatków jest to, żeby procedura, przeprowadzona procedura, odpowiadała procedurze określonej w ustawie prawo zamówień publicznych. Drugim, drugim trybem postępowania jest zasada konkurencyjności. Trzecim trybem jest rozeznanie rynku. Teraz, nawet rozeznanie rynku, w świetle stanowiska w, w świetle brzmienia już od kilku lat wytycznych, nie jest traktowane jako odrębna procedura postępowania, a jako sposób potwierdzania efektywności wydatku, poniesionego przez beneficjenta. I teraz chciałbym kilka słów przybliżyć odnośnie postanowień, jakie zawierają wytyczne, w zakresie kwalifikowalności w odniesieniu do rozeznania rynku i do zasady konkurencyjności. Szczepie mówiąc, te zasady, jeśli Państwo, jeśli Państwo już ubiegali się wcześniej o dofinansowanie,

w ramach programów dofinansowania w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko albo też programów regionalnych. Te zasady są we wszystkich tych programach generalnie tożsame, takie same. Tu jeszcze dodam, że owe trzy procedury te trzy sposoby postępowania przy zawieraniu umów, czyli ustawa Pzp i zasada konkurencyjności i rozeznanie rynku. To są te trzy główne tryby. Oczywiście wytyczne dopuszczają możliwość wyłączenia i stosowania Pzp i zasady konkurencyjności i rozeznania rynku w sytuacjach szczególnych. I też te sytuacje właśnie są, są określone szczegółowo w wytycznych dla po spełnieniu przesłanek, dla tych sytuacji, nie ma konieczności prowadzenia pełnej procedury, czy to zgodnie z Pzp, czy zgodnie z zasadą konkurencyjności, czy nie ma też konieczności dokonywania rozeznania rynku. Ważnym jest, żeby wypełnienie tych przesłanek, które uzasadniają odstępianie od generalnych zasad, było uzasadnione na piśmie. Także jeśli dojdą do wniosku, że takie przesłanki w Państwa przypadku występują. Konieczne jest spisanie tego z uzasadnieniem faktycznym, jakie jest z uzasadnieniem prawnym, czyli odwołaniem się do podstawy prawnej niestosowania takich procedur. I proszę to zachować w swoich aktach, ponieważ wszelkie wydatki związane z trybami, które nie są konkurencyjne, gdzie nie stosuje się generalnych zasad postępowania w takich przypadkach, jesteśmy zobowiązani do przeprowadzenia kontroli przed rozliczeniem wydatków i wówczas niestety musimy, musicie Państwo przedstawić te uzasadnienia, a nierzadko jest tak, że to uzasadnienie to kwalifikowanie albo zgłoszenia do kwalifikowania, zawarcie tego we wniosku o płatność jest pewnym opóźnieniem w stosunku do dokonywanego, dokonywanej operacji zawarcia umowy i być może, że po upływie tych kilku miesięcy czy nawet roku, Państwo nie będą już dokładnie pamiętać wszystkich przesłanek, które towarzyszyły, wszystkich okoliczności które towarzyszyły zawarciu takiej umowy i będzie kłopotliwe właściwe uzasadnienie czy udokumentowanie zaistniałych przesłanek do stosowania odstępstwa od tych trybów podstawowych. Ważne jest też, żeby właściwie szacować wartość zamówienia. Tutaj wytyczne odwołują się w sposób podobny, znaczy zawierają regulacje w sposób podobny, jak to jest w ustawie Pzp. To szacowanie powinno być dokonywane z należytą starannością, z uwzględnieniem ewentualnych zamówień podobnych. Wartość szacunkowa jest podawana bez podatku od towarów i usług. I jest wymagane też posiadanie udokumentowania tego szacowania wartości. My na etapie kontroli będziemy zawsze prosić o potwierdzenie, czy przekazanie właśnie dokumentu, który, na podstawie którego Państwo dokonaliście szacowania wartości. Generalnie też wytyczne zawierają zakaz zaniżania szacowania wartości albo też zakaz dokonywania zabronionego podziału. Tutaj te zasady są szczególnie istotne. Powiem tak, wprost dla zamówień czy dla podmiotów, które są zamawiającym, w rozumieniu ustawy Pzp, ponieważ tutaj wytyczne wprost wskazują, żeby przy szacowaniu wartości zarówno na zamówieniach, które wydaje się na pierwszy rzut oka, że będą podlegać regulacjom wynikającym z wytycznych, czyli nie podlegają ustawie Pzp, to w pierwszej kolejności należy dokonać oszacowania zgodnie z przepisami ustawy. Natomiast dopiero po stwierdzeniu, że szacunek nie przekracza wartości kwoty, od której dany podmiot musi stosować ustawę Pzp, to wówczas możliwe jest oszacowanie w odniesieniu do danego projektu. W przypadku podmiotów niezobowiązanych do stosowania ustawy Pzp, jest to troszeczkę prostsze, ponieważ tutaj szacowanie odnosi się do wartości danego projektu.

Natomiast w przypadku tych podmiotów niezobowiązanych do stosowania ustawy Pzp, możemy mówić tu tylko o kwestiach związanych z kwotami, wynikającymi z granicznych wartości dla rozeznania rynku i zasady konkurencyjności. Ewentualnie kwotami unijnymi, bo tam dochodzą i mogą dojść inne, inne zapisy odnośnie publikacji ogłoszeń. Ale generalnie chodzi o to, że żeby nie dzielić zamówienia w taki sposób, żeby nie, nie obejść, nie uniknąć tej procedury bardziej restrykcyjnej, czyli w tym przypadku zasady konkurencyjności na rzecz rozeznania rynku. Oczywiście, jeśli to też takie ogólne odniesienie wytycznych. Jeśli beneficjent naruszy warunki lub procedury, które są określone w umowie o dofinansowanie, instytucja, która jest stroną umowy, w tym przypadku Narodowy Fundusz, jest uprawniona do uznania całości lub części wydatków związanych z danym zamówieniem za nie kwalifikowane zgodnie z odpowiednim rozporządzeniem, czyli rozporządzeniem, które jest de facto rozporządzeniem wprowadzającym taryfikator korekt. O korektach, nieprawidłowościach, dwa słowa powiedziałbym jeszcze potem. No ale przejdźmy już do rozeznania rynku. Rozeznanie rynku jest to działanie, które jest wymagane w przypadku zamówień oszacowanych, o wartości od 20 do 50 tysięcy złotych netto i rozeznanie rynku ma na celu potwierdzenie, że dana usługa, dostawa czy robota budowlana została wykonana po cenie rynkowej. Tutaj, jeśli chodzi o rozeznanie rynku, wytyczne troszeczkę w ostatnich latach uprościł procedowanie, bo nie wskazują bezpośrednio ścieżki, jak. Takie, takie rozeznanie rynku winno zostać dokonane, pozostawiając to do uregulowania samemu, samemu beneficjentowi. Tutaj wskazują, że przeprowadzenia rozeznania rynku powinno być udokumentowane stosowną analizą. I tu jest podane albo analizą cen, cenników potencjalnych wykonawców i wytyczne wskazują, że można te cenniki pozyskać albo ze stron internetowych, albo poprzez upublicznienie opisu przedmiotu zamówienia wraz z zapytaniem o cenę na stronie internetowej, albo wprost skierowanie zapytań o cenę, wraz z opisem przedmiotu zamówienia do potencjalnych wykonawców. Nie ma tu jednolitej ścieżki postępowania, może być w taki lub inny sposób to zorganizowane. Ważne jest, żeby przeprowadzona analiza potwierdzała, że cena rynkowa, że cena uzyskana w wyniku rozeznania jest, odpowiada cenie rynkowej. Stąd też proszę zwrócić uwagę, że wytyczne nie wskazują, ile tych cenników macie Państwo zebrać, ile tych zapytań o cenę skierować, do ilu wykonawców takie zapytania o cenę albo też jaka liczba ofert jest wystarczająca w przypadku zamieszczenia zapytania, na Państwa stronie internetowej. Tego typu informacje powinniście Państwo doprecyzować we własnym zakresie. Generalnie, ja myślę, że tak jak wcześniej obowiązywały te minimum trzy oferty, to wydaje się takie racjonalne, aczkolwiek tutaj w wytycznych jest wskazane. W zależności będzie to pewnie uzależnione od specyfiki danego zamówienia bądź też, bądź też obszaru rynku, którego dotyczy. To Państwo muszą, muszą wskazać w swoich wewnętrznych procedurach, ile minimum w takich przypadkach, to znaczy, wskazane byłoby, żebyście Państwo to podali w swoich wewnętrznych procedurach, ile takich ofert powinniście zebrać, żeby uznać, że cena jest rynkowa. To na pewno pomoże w kwestiach takich wątpliwości. Gdy audytor będzie, czy kontroler będzie podważał, czy cena odpowiada rzeczywiście cenie rynkowej. Proszę też mieć na uwadze, jeśli chodzi o rozeznanie rynku, że kryterium cenowe nie musi być jedynym kryterium w zakresie rozeznania rynku. Możecie wprowadzić też inne kryteria te kryteria jakościowe, ponieważ

w tym przypadku cena rynkowa, czy aktualna cena rynkowa, będzie odnosiła się do odpowiedniej jakości danego produktu czy danego zamówienia, które Państwo będziecie realizować. Wytyczne wskazują też, że jest możliwe, dla zamówień, dla zamówień od 20 do 50 tysięcy, jest możliwe zastosowanie wyższych procedur czyli procedury, zasady konkurencyjności. Z tym, że tu zastrzeżone jest, że muszą być spełnione wówczas wszystkie te elementy, które są przewidziane w wytycznych dla zasady konkurencyjności. Jeśli w wyniku dokonanego rozeznania, cena rynkowa zamówienia przekroczy 50 tys. złotych netto, powinna być zastosowana zasada konkurencyjności, czyli rozeznanie rynku będzie miało charakter takiego oszacowania wartości. Natomiast faktycznie będziecie już musieli wtedy przeprowadzić procedurę zgodnie z wszystkimi elementami wymaganymi jak dla zasady konkurencyjności. Proszę też zwrócić uwagę na taką kwestię i to to dotyczy wszystkich procedur. Dość często spotykaną w naszej praktyce kontrolnej. Państwo dokonujecie oszacowania wartości jakiegoś takiego wstępnego, wstępnego, wstępnej analizy cen na rynku, żeby zachować, zastosować potem właściwą, właściwy sposób postępowania albo w drodze rozeznania rynku, albo zasadę konkurencyjności, albo ustawę Pzp. Często bywa tak, że w wyniku dokonanego rozeznania, uznajecie Państwo, że wartość, czyli ustalicie Państwo, że wartość zamówienia nie przekracza 50 tysięcy złotych. Natomiast złożone oferty, a następnie, jak już wystąpicie o oferty do wybranych wykonawców, przekraczają tę kwotę. I tu jest właśnie ten element, ten punkt, który, który wskazuje w punkcie trzecim, że jeśli przekracza w wyniku dokonanego rozeznania rynku, cena rynkowa przekracza 50 tysięcy złotych. Należy zastosować zasadę konkurencyjności. Ale proszę też wziąć pod uwagę, jeśli mamy do czynienia z podmiotami zobowiązanym do stosowania Pzp, że to samo może wystąpić na granicy zasady konkurencyjności ustawy Pzp. Wówczas proszę naprawdę ostrożnie prowadzić tę procedurę łagodniej, mniej restrykcyjną. Ponieważ instytucje kontrolne, zwłaszcza instytucja audytora, zwraca uwagę wówczas na to, że być może, że niewłaściwie został przeprowadzony szacunek, wartości i że wartość umowy jest wyższa, niż wynika z tego szacunku, wartość umowy podlega pod bardziej restrykcyjne regulacje, związane z zawarciem umowy. Mieliśmy taki przypadek i niestety instytucja audytora zakwestionowała prawidłowość przeprowadzonej procedury. Jako istotna rzecz z zakresu rozeznania rynku jest to, że dla zamówień o wartości od 20 do 50 tysięcy, nie jest wymagane zawarcie pisemnej umowy z wybranym wykonawcą. Druga procedura postępowania, czyli zasada konkurencyjności. Tutaj graniczną wartością dla zamówień dla tej zasady, jest 50 tysięcy złotych netto i w zależności od tego, z jakimi podmiotami mamy do czynienia, to to jest to na jedną, bądź nie jedyną procedurą postępowania. Beneficjenci, którzy są, nie są zamawiającym w rozumieniu ustawy Pzp, czyli generalnie pewnie tak jak u Państwa będzie w projektach. Podmioty z sektora prywatnego stosują zasadę konkurencyjności dla zamówień od wartości 50 tysięcy złotych netto. I tutaj nie ma ograniczenia górnego tej kwoty. Natomiast, jeśli chodzi o beneficjentów klasycznych, czy sektorowych, to stosują, stosują ustawę dla zamówień o wartości 50 tysięcy złotych netto. I górną granicą jest tutaj granica stosowania ustawy wynikająca z art. 2 ust. 1, aktualnie obowiązującej ustawy Pzp. Ważne jest też w przypadku, podobnie jak przy rozeznaniu rynku tutaj. Przy zasadzie konkurencyjności jest podobna sytuacja. Jeśli mamy beneficjenta, który jest zamawiającym w

rozumieniu ustawy Pzp, może on dla zamówień, do których stosowane są zgodnie z wytycznymi, regulacje dotyczące zasady konkurencyjności. Może on przeprowadzić takie postępowanie na zasadach i w trybach, określonych w ustawie Pzp. Wówczas jest to uznawane za równorzędne i zasada ta jest spełniona, co jest ważne przy zasadzie konkurencyjności jako procedurze. Tutaj wytyczne bardzo mocno nacisk kładą na identyfikację i przeciwdziałanie wystąpienia konfliktu interesów. Ten konflikt interesów jest zdefiniowany w wytycznych, jako Dwojako i tak w przypadku beneficjentów, którzy nie są zamawiającym w rozumieniu ustawy Pzp, zamówienia nie mogą być udzielane podmiotom powiązanim z nimi osobowo lub kapitałowo. I tu jest wyłączenie dla zamówień sektorowych oraz dla zamówień dodatkowych lub podobnych, określonych właśnie w tym wskazanym tutaj podrozdziale 6.5 p7 litera F lub G. Wyjątkowo może to być też dopuszczalne w przypadku spełnienia dwóch dodatkowych przypadków określonych w wytycznych, ale to są bardzo sporadyczne rzeczy. Generalnie nie mogą być te zamówienia udzielane podmiotom powiązanim. Drugi element, który dotyczy konfliktu interesów, to jest określenie, że osoby, które wykonują w imieniu zamawiającego wszelkie czynności związane z procedurą wyboru, nie mogą być powiązane osobowo lub kapitałowo z wykonawcami, którzy złożyli oferty. Co do zasady powinny to być osoby bezstronne i zapewniające bezstronność, obiektywizm postępowania. Wytyczne precyzują, kiedy mamy do czynienia z powiązaniami kapitałowymi i osobowymi. Tu jest to wyszczególnione w taki sposób literalny, natomiast nie jest to, nie jest to zbiór zamknięty. Proszę zwrócić uwagę. Natomiast, jeśli instytucja, która prowadzi kontrolę, stwierdzi, że mimo nie, nie wykazania w tym, w tym wyszczególnienia takich powiązań, uważa, że powiązania mimo to występują, zobowiązana jest po prostu wykazać istnienie tych powiązań. Proszę państwa, szczerze mówiąc. Jak my kontrolujemy wykazanie istnienia tych powiązań i przede wszystkim jak zabezpieczyć się przed tym, żeby taki konflikt interesów nie występował. Na pewno musicie Państwo dookreślić to w swoich wewnętrznych procedurach, w jaki sposób zabezpieczać się przed wystąpieniem powiązań. Należy, wydaje mi się, wprowadzić te regulacje wynikające z wytycznych do wewnętrznych procedur, a jednocześnie zobowiązać osoby, które będą uczestniczyły w procedurze udzielania zamówienia, do składania stosownych oświadczeń na etapie tych swoich działań. Jak będą znane osoby czy podmioty, które składają ofertę. Także na pewno musicie Państwo doprecyzować te obowiązki. O wyłączeniu się osób, jeśli istnieje prawdopodobieństwo występowania powiązań. I drugi element, obowiązek składania stosownych oświadczeń, które precyzują, że takie powiązania nie występują. Wytyczne zawierają też bardzo szczegółowe wymagania podobne do tych, które są ustalone w ustawie Pzp, odnośnie opisu przedmiotu zamówienia. Jak powinien być przygotowany, na ile on powinien być wyczerpujący, jakie, jakie wymagania, czy powinny być, czy okoliczności powinny być określone dla celów sporządzenia oferty. Tutaj, podobnie jak w ustawie Pzp, wytyczne przenoszą zakaz wskazywania znaków towarowych, patentów, miejsca pochodzenia, źródła lub innego procesu, który by charakteryzował dany produkt lub dane usługi dostarczane przez wykonawców lub konkretnego wykonawcę. Wynika to z faktu, że mogłoby to doprowadzić do wprowadzenia jakichś, takiego uprzywilejowania dla danego produktu albo dla danego wykonawcy. Co do zasady należy unikać wskazania znaków towarowych bądź też

nazw czy norm, choćby w których, które będą zawierać w opisie przedmiotu zamówienia. Wytyczne, podobnie jak ustawa, wskazują, że jeśli nie jest możliwe opisanie przedmiotu zamówienia w wystarczająco precyzyjny i zrozumiały sposób, w takim przypadku należy dopuścić równoważność zawrzeć i zawrzeć to określenie lub równoważne czy dopuszczenie. Dopuszczenie równoważności poprzez wprost wskazanie tych słów lub równoważne. Generalnie stanowisko instytucji kontrolujących jest takie, że to lub równoważne może być niewystarczające w sytuacji, jeśli opis przedmiotu można byłoby przygotować przy zastosowaniu pewnych kryteriów jakościowych bądź opisu, który by pozwolił na zastosowanie pewnych wartości, a nie wskazanie wprost nazwy czy znaku towarowego. Także w sytuacji, jeśli macie Państwo, będziecie Państwo przygotowywać projekt budowlany. To jest bardzo często spotykane, że w projekcie budowlanym albo w opisie przedmiotu zamówienia projektanci często stosują konkretną nazwę wyrobu, konkretną markę wyrobu bądź też nazwę jakiegoś materiału, bo jest tak łatwiej. Natomiast niestety Państwo wykorzystując przygotowany projekt czy przygotowane dokumenty, musicie państwo przejrzeć to pod kątem wyeliminowania nazw własnych, marek, oznaczeń, które w jednoznaczny sposób wskazywałyby na dany produkt danego wykonawcy bądź dane rozwiązanie technologiczne. Takie rzeczy musicie Państwo eliminować, ponieważ niestety jest to zagrożone bardzo restrykcyjną karą, jaką jest stawka korekty w przypadku stwierdzenia takich wskazań do 25 % kwoty dofinansowania. Zwracam uwagę na bardzo, na konieczność bardzo szczegółowej analizy pod tym kątem przygotowanego opisu przedmiotu zamówienia. I żeby to zrealizować czy przeprowadzić przed wszczęciem postępowania, bo niestety później będzie to już niemożliwe do wyeliminowania. Drugi element, warunki udziału w postępowaniu. Tutaj wytyczne wskazują, że warunki te muszą być proporcjonalne do przedmiotu zamówienia, muszą zapewniać zachowanie uczciwej konkurencji, równego traktowania. Co do zasady, nie powinniśmy formułować warunków przewyższających wymagania wystarczające do należytego wykonania zamówienia. Proszę Państwa, z ostatnich dni mamy takie postępowanie kontrolne, gdzie wykonawca, gdzie zamawiający, zażyczył sobie posiadania doświadczenia w realizacji pięciu robót budowlanych, które są zbliżone charakterem do zamawianego przedmiotu zamówienia, wartościowo dwukrotnie przewyższa każda, każda z robót wartościowo dwukrotnie przewyższa wartość robót, które dotyczą przedmiotu zamówienia. Dodatkowo zarzucono sobie chyba, że pięciu fachowców, z których każdy musiał posiadać co najmniej 10 lat doświadczenia zawodowego przy realizacji takich właśnie zamówień. I jeszcze dodatkowo zamawiający zażyczył sobie posiadania dwóch przedstawicieli z tytułem profesora. Nie było to uzasadnione z punktu widzenia przedmiotu zamówienia. Nie było to adekwatne, nie było to porównywalne. Było to po prostu nadmierne w stosunku do wartości, wartości i zakresu zamówienia, które było przedmiotem postępowania danego beneficjenta. Niestety, w tym przypadku wynik kontroli wykazał nadmierność tych sformułowanych warunków udziału w postępowaniu. Kryteria. Tutaj, podobnie jak w ustawie Pzp, kryteria muszą odnosić się do danego przedmiotu. Zamówienia powinny być jednoznaczne, powinny posiadać wagi, powinny dotyczyć właściwości wykonawcy i tu dopuszczalne jest też zastosowanie jako jedynego kryterium, kryterium ceny. Jeśli chodzi o terminy, zwracam uwagę na konieczność ścisłego zachowania terminów, to

znaczy w taki sposób, by formułować terminy z lekkim marginesem, żeby nie zastosować terminów krótszych, niż określone w wytycznych, czyli 7, 14 i 30 dni, w zależności od wartości zamówienia. Lepiej jest wskazać termin odrobinę dłuższy, ponieważ może się okazać, że na przykład w bazie konkurencyjności ogłoszenie się nie ukaże danego, danego dnia albo będą jakieś problemy z jego publikacją po stronie, po stronie organu, który zajmuje się prowadzeniem bazy konkurencyjności, albo też nastąpił błąd w liczeniu terminu, że ostatni, ostatni dzień terminu upływającego, może być niewłaściwie policzony przez zamawiającego. Dlatego zwracamy na to uwagę, ponieważ tutaj też jest taka sytuacja zero jedynkowa. Mieliśmy przypadki skrócenia terminu i to stanowiło podstawę do nałożenia korekty. Zasada konkurencyjności jest zachowana poprzez, po pierwsze upublicznienie zapytania ofertowego. To upublicznienie następuje na specjalnej stronie internetowej. To jest <https://bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl/>. Zapytanie ofertowe powinno zawierać ściśle określone elementy, które precyzują wytyczne, a następnie po przeprowadzeniu postępowania wpłynięciu ofert, wybór najkorzystniejszej oferty, oczywiście zgodnie z warunkami udziału i w oparciu o kryteria, które zostały określone w tym zapytaniu ofertowych. Tu jeszcze, jeśli chodzi o upublicznienie, to proszę mieć na uwadze, co się dzieje, jeśli działalność bazy konkurencyjności będzie zakłócona albo będzie zawieszona, wówczas jest doprecyzowane, wytyczne też doprecyzowują, jak w takich przypadkach należy postępować. Państwo mogą zmienić treść zapytania ofertowego na zasadach określonych w wytycznych. Tu proszę zwrócić uwagę, bo dość często beneficjenci są proszeni o zmianę warunków bądź też do beneficjentów wpływają takie zapytania, bądź nawet protesty w zakresie opisu przedmiotu zamówienia w sposób nieprawidłowy czy niezgodny z wytycznymi. Dość często wówczas beneficjenci godzą się na zmianę, zmianę treści zapytania ofertowego. To oczywiście jest jak najbardziej możliwe, natomiast należy wtedy wziąć pod uwagę, czy nie należy oprócz dokonanych zmian zmienić również daty terminu składania ofert, przedłużyć po prostu o czas, niezbędny do uzupełnienia tego. W przypadku, jeśli wpłyną pytania, które dotyczą przedmiotu zamówienia, to treść tych zapytań, wraz z odpowiedziami powinna być opublikowana w taki sam sposób, jak jakieś zapytanie ofertowe opublikowane. Podobnie, jeśli chodzi o wynik postępowania. Czyli informacja o wyborze oferty, powinna też zostać zamieszczona, w taki w taki sam sposób, jak został upublicznione zapytanie ofertowe. Informacja ta powinna zawierać tutaj elementy określone w wytycznych. W sytuacji, jeśli wybrany wykonawca odstąpił od zawarcia umowy, to podobnie jak w ustawie Pzp, zamawiający wybiera zawierał umowę z kolejnym wykonawcą, który w tym postępowaniu uzyskał kolejną, najwyższą liczbę punktów. Oczywiście należy zachować, zachować wymóg możliwości udostępnienia podmiotom, którzy byliby zainteresowani udostępnienia protokołu postępowania, oczywiście z wyłączeniem tych części, które będą stanowić tajemnicę przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa na etapie, przygotowania i prowadzenia procedury, zgodnie z zasadą konkurencyjności. Proszę też mieć na względzie, że wytyczne, podobnie jak w ustawie Pzp, wskazują na regulują kwestie związane ze zmianami umów z wykonawcami i mają najbardziej klarowną sytuację. Mamy wówczas możliwość dokonywania takich zmian o charakterze istotnym. Zostanie przewidziana w treści czy to zapytania ofertowego, czy też w treści projektu umowy. Wymóg jest tylko taki, żeby te

zmiany były przewidziane w postaci jednoznacznych postanowień, które określają, co będzie przedmiotem? Jaki będzie zakres zmiany, charakter oraz na jakich warunkach taka zmiana zostanie wprowadzona? To jest, szczerze mówiąc, najczystsza. Taka najbardziej wygodna i najbardziej poprawna forma wprowadzania zmian. Natomiast tak jak powiedziałem, wymaga to zaplanowania tych zmian już na etapie przygotowania dokumentacji przed wszczęciem postępowania. Wytyczne zawierają również zapisy, które dopuszczają możliwość dokonywania zmiany, już zawartej umowy, natomiast jest to obwarowane pewnymi wymaganiami w punktach B, C, D jest to doprecyzowane. Ważne jest, żeby dokonując takiej zmiany, ściśle przestrzegać wymogów wynikających z wytycznych i ściśle były wypełnione wszystkie przesłanki, które pozwalają na dokonywanie zmiany w danym w danym zakresie. Ważne jest też to, żeby Państwo, na etapie wprowadzania tych zmian mogli udokumentować okoliczności, jakie towarzyszą tym zmianom i jaka to jest, jaka przesłanka faktyczna i formalno-prawna zaistniała, która by potwierdzała wypełnienie przesłanek. Ważne jest, dwie rzeczy jeszcze tutaj, bo i wytyczne, podobnie zresztą jak przepisy ustawy. Wprowadzają możliwość dokonania zmiany, tak zwanej zmiany o nieistotnym charakterze, czyli zmiany, która nie przekracza 10% wartości zamówienia określonej pierwotnie w umowie, w przypadku zamówień na usługi lub dostawy albo 15 % zamówienia w przypadku umowy na roboty budowlane ważne jest to, że te wartości 5 i 10, 15 i 10%, one powinny być liczone łącznie od wszystkich zmian dokonywanych na umowie, które mają, które są dokonywane właśnie w oparciu tylko o tę przesłankę. To jest bardzo ważne, że sumujemy te zmiany, które są wykonywane na podstawie tej właśnie przesłanki, o której mowa tutaj w punkcie E. Natomiast, drugą ważną informacją jest to, że do wyliczenia tej wartości 10 lub 15% sumuje się zarówno zmiany, które zwiększają, jak również zmiany, które zmniejszają wartość umowy. Sumuje się tutaj wartości bezwzględne. Czyli jeśli zmniejszamy o 10, zwiększamy o 5, to wówczas łączna wartość zmian to jest 15. I to należy mieć na uwadze, jeśli Państwo będą wykonywać, prowadzić zmiany właśnie na podstawie tego punktu. Druga ważna informacja to jest to, że wzór umowy o dofinansowanie, w ramach projektu zawiera również dodatkowe zasady, które odnoszą się do kwalifikowania szczególnych zmian umów, które skutkują wzrostem wartości zamówienia podstawowego. W takich przypadkach beneficjent jest zobowiązany przewidzieć warunki, według których będą rozliczane. To dotyczy robót zamiennych, czyli będą rozliczane te wzrosty wynikające z realizacji robót zamiennych oraz według jakich zasad będą, będzie dokonywany wzrost wartości zamówień podstawowych. Tutaj te szczegółowe zapisy zawiera wzór umowy o dofinansowanie jako dodatkowy element, który jest weryfikowany, oprócz wystąpienia przesłanek dopuszczających możliwość zmiany umowy z wykonawcami. Co jest istotne przy przygotowywaniu tych wewnętrznych procedur zawierania umów. Sugerujemy, żeby przygotować procedury odrębnie tylko dla wydatków ponoszonych w ramach projektu, żeby nie robić zamieszania w wewnętrznych procedurach. Po drugie, te procedury muszą być zatwierdzone i wprowadzone, podpisane przez właściwe osoby reprezentujące Państwa. Zgodnie z wewnętrznymi regulacjami, ważne jest to, żeby nie zawierać, bo to jest dość często spotykane, takie ogólne, jedno odwołanie do postanowień wytycznych, to znaczy, że beneficjent zobowiązuje się do udzielania zamówień czy prowadzenia procedur zawierania

umów, zgodnie z zasadą konkurencyjności, o której mowa w wytycznych. Taki zapis jest zbyt ogólny i nie potwierdza, że Państwo znać te procedury, nie potwierdza, że macie we właściwy sposób wdrożone te procedury do swoich regulacji. Jak wskazała nam już jakiś czas temu instytucja zarządzająca. Możliwe jest oczywiście odwołanie się, odwoływanie się do szczegółowych regulacji zawartych w wytycznych. Niemniej w procedurach wewnętrznych, powinny być zawarte takie, choćby podstawowe elementy zawierania procedury zawarcia umowy. I dopiero w szczegółowych, szczegółowych zapisach, może być odwołanie się do uregulowań wytycznych, które dany element precyzują. Jakby to było w przypadku zasady konkurencyjności, to naszym zdaniem takie elementy, które powinny być zawarte w wewnętrznych procedurach, to określenie wartości progowe zamówień, dla których w Państwa przypadku, zasobach konkurencyjności ma zastosowanie. Po drugie, w jaki sposób będzie upubliczniane zapytanie ofertowe? Oczywiście tutaj jako obligatoryjne jest zamieszczanie ogłoszeń, zapytań w bazie konkurencyjności, ale być może, że Państwo też zechcą w inny sposób jeszcze publikować te ogłoszenia. Możliwe. Takich ogólnych zasad, według których będzie wybierana oferta, to chodzi o to, żeby, że państwo będziecie wybierać ofertę na podstawie oferty najkorzystniejszą na podstawie przyjętych warunków, udziału i kryteriów. Kolejny element, który powinien być doprecyzowany, to, w jaki sposób będzie dokumentowane postępowanie, czyli w jaki sposób w szczególności będzie sporządzony protokół z postępowania i w jaki sposób będą Państwo informować o wyniku postępowania. Ale proszę zwrócić uwagę już, np., co ma zawierać protokół z postępowania. Można tutaj odwołać się do szczegółowych regulacji wytycznych, tak samo co ma zawierać zapytanie ofertowe. Również wydaje mi się, że wystarczającym będzie odwołanie się do postanowień wytycznych, tak, żeby niepotrzebnie nie dublować tych postępowań. Tych regulacji, przepraszam, w odniesieniu do rozeznania rynku. Tutaj podobnie jako takie elementy niezbędne, które powinny być zawarte w wewnętrznych regulacjach, to jest określenie wartości programowych, na których rozeznanie rynku będzie miało zastosowanie, czyli 20-50 tys. W jaki sposób będą Państwo dokonywać tego rozeznania rynku? Czy będzie to w drodze zapytań ofertowych, czy poprzez wydruk stronu? Poprzez ogłoszenia, może być jeszcze w inny sposób, ale może być też wymienione każdy z tych z tych elementów, ile i ile ofert będziecie Państwo wymagać przy regulacji, wymaganiu udokumentowania, żeby uznać, że rozeznanie rynku jest przeprowadzone właściwie i w jaki sposób będzie to udokumentowane? Co jeszcze może być dodatkowo zawarte w wewnętrznych procedurach? W jaki sposób będą Państwo przeprowadzać i dokumentować szacowanie wartości? Może być, nie musi być wymagane, ale dobrze jest to doprecyzować, żeby pracownicy byli zorientowani, jaki dokument powinni przygotować dla celów szacowania. Można doprecyzować to, jakie dokumenty będą tworzone w toku procedury, w szczególności czy będzie to opis przedmiotu zamówienia, specyfikacja, istotne warunki, projekt umowy. To też Państwu by pewnie ułatwiło przygotowywanie postępu, poszczególnych postępowań. Można dodać też pewne określenie generalnych zasad związanych z przygotowaniem czy opisu przedmiotu zamówienia, warunków udziału w postępowaniu. Można też odwołać się w tym zakresie do wytycznych. Wydaje mi się, że istotną stroną jest to, żeby doprecyzować te zasady, które dotyczą formalnej strony procedury udzielania zamówienia, ponieważ

wytyczne tego w taki sposób, drobiazgowy nie przewidują, tzn. choćby jak będzie wyglądała kwestia związana z możliwością składania pytań przez wykonawców, w jaki sposób będą Państwo udzielać wyjaśnień na te zapytania, w jaki sposób i w jakiej formie będą składane oferty, jak będą np. prowadzone wyjaśnienia wszelkich wątpliwości co do treści ofert? Czy przewidują Państwo możliwość uzupełnienia oferty? Czy będziecie wyjaśniać cenę rażąco niską? Czy będziecie Państwo, przewidujecie odrzucanie oferty, czy też w jakiś sposób nastąpi wybór oferty najkorzystniejszej, czy też jakie wymagania formalne należy spełnić przed podpisaniem umowy z wybranym wykonawcą tych elementów. Wytyczne nie precyzują natomiast, aby ułatwić Państwu prowadzenie postępowania. Być może dobrze byłoby to regulować w swoich wewnętrznych procedurach. To, co wspomniałem, dobrze byłoby też zawrzeć generalne zasady postępowania, w celu uniknięcia konfliktu interesów, w tym, w jaki sposób będzie on udokumentowany. Brak konfliktu interesów albo potwierdzenie wystąpienia konfliktu potwierdzany będzie wystąpieniem konfliktu interesów. Jak będziecie Państwo postępować w przypadku niezłożenia wymaganej liczby ofert albo jak? W jaki sposób będą Państwo dokonywać zmian umowy? To są takie elementy dodatkowe, które mogą. Natomiast zgodnie z wytycznymi, one nie muszą być, żeby uznać wewnętrzne procedury za właściwe. I teraz kilka słów odnośnie tego, co my stwierdzamy w toku kontroli, jakie naruszenia i jakie, jakie takie najczęściej spotykane błędy. Szczerze mówiąc, ta lista się nie zmienia od dłuższego czasu. Ten katalog jest dość stabilny. Ciągłe spotykamy się, spotykamy się z tymi samymi zamówieniami i tutaj wskazuje na naruszenia ustawy Pzp. Natomiast w pewnym zakresie, one dotyczą również zasady konkurencyjności. Tam, gdzie ustawa Pzp nie ma zastosowania, w szczególności tam, gdzie chodzi o opis przedmiotu zamówienia, ustawa. A mówimy tutaj o starej ustawie, czyli ustawie obowiązującej do 31 grudnia 2020 roku. Z racji tego, że na chwilę obecną nie mamy jeszcze żadnych kontroli prowadzonych w oparciu o nową ustawę, nie mamy w związku z tym ustaleń, które by dotyczyły naruszeń stwierdzonych w nowej ustawie. Generalnie opis przedmiotu zamówienia albo w taki sposób, który utrudnia uczciwą konkurencję, albo opis przedmiotu zamówienia poprzez wskazanie znaków towarowych. I wtedy te dwa naruszenia są wspólne zarówno w procedurach, które są prowadzone zgodnie z ustawą Pzp, jak również zgodnie z zasadą konkurencyjności. Poza tym w ustawie Pzp, żądanie dokumentów bądź oświadczeń, które nie są niezbędne do przeprowadzenia postępowania, czyli żądania dokumentów nadmiernych. Tutaj też proszę mieć na uwadze, że w przypadku zasady konkurencyjności też nie powinniście Państwo żądać dokumentów, które nie są potrzebne do właściwej oceny oferty, nie są uzasadnione postawionymi warunkami udziału w postępowaniu albo nie wnoszą nic, nic dodatkowego do oceny oferty. W ustawie dodatkowo mieliśmy przypadki braku wymaganych ogłoszeń, błędy albo niewłaściwe wskazanie elementów, które składają się na ogłoszenie o zamówieniu, w szczególności brak wskazania kryteriów, czy też znaczenia tych kryteriów, czy też dokonywanie modyfikacji, treści specyfikacji istotnych warunków zamówienia już na etapie prowadzenia procedury bez wymaganej zmiany ogłoszenia o zamówieniu. Jeśli chodzi o wytyczne, to tutaj podobnie. Podobnie błędy, w części dotyczą niezachowania wszystkich regulacji dotyczących upubliczniania zapytania ofertowego. Również zdarzają się przypadki nadmiernych

warunków udziału albo niewłaściwych kryteriów oceny ofert, nieprawidłowy opis przedmiotu zamówienia, a w przypadku rozeznania rynku, brak jest przede wszystkim dokumentów, które by potwierdzały, że ten fakt rozeznania rynku został dokonany. I dwa słowa jeszcze o nieprawidłowościach. Ponieważ do tej pory mówiliśmy o procedurach zawierania umów i naruszeniach z tym związanych. Jakoś tak się utarło, że jeśli mówimy o procedurach przetargowych, to od razu mamy na myśli nieprawidłowości związane z tym korekty. Zgadza się, że korekty, jako instrument występują w odniesieniu do naruszeń, związanych z procedurami zawierania umów, ale nie są to jedyne nieprawidłowości, jakie stwierdzamy na projektach. Jedna trzecia nieprawidłowości dotyczy na przykład, niewłaściwego kwalifikowania wydatków. A szczerze mówiąc jedna trzecia z pozostałych. Kolejna, jedna trzecia nieprawidłowości na projektach to są nieprawidłowości, które dotyczą owszem, procedur zawierania umów, ale stwierdzonych przez inne niż Narodowy Fundusz, organy prowadzące kontrole, w szczególności prezesa Urzędu Zamówień Publicznych i Krajową Administrację Skarbową, która prowadzi audyty, audyty naszych projektów. Także fundusz może się poczuwać za mniejszą część tych naruszeń, stwierdzonych w ramach, w ramach projektów. Czuję się winny z tego tytułu, ale w mniejszym zakresie. Proszę Państwa, jeśli w toku kontroli procedur zawierania umów stwierdzamy naruszenie, to żeby uznać, że mamy do czynienia z nieprawidłowością, musimy potwierdzić wystąpienie w zasadzie trzech przesłanek. Musimy potwierdzić, że nastąpiło naruszenie prawa unijnego lub krajowego dotyczącego prawa unijnego. Czy to naruszenie wynika z działania lub zaniechania podmiotu gospodarczego oraz czy występuje realna bądź potencjalna szkoda dla budżetu, polegająca na finansowaniu ze środków tego budżetu nieuzasadnionego wydatku? I dopiero wystąpienie jednocześnie tych trzech przesłanek powoduje, że my uznajemy, że dane naruszenie stanowi nieprawidłowość i powinniśmy podjąć odpowiednie działania korygujące. Jeśli w toku naszych ustaleń, dojdziemy do wniosku, że nie mamy do czynienia ze szkodą czy to realną, czy potencjalną, to wówczas oczywiście nie mamy do czynienia z nieprawidłowością i takich działań korygujących nie podejmujemy. To jest bardzo ważne w kontekście takim, że nie każde, nie każde nasze ustalenie, nie każde naruszenie musi od razu oznaczać korektę. Natomiast na gruncie procedur zawierania umów generalnie, jeśli jest to naruszenie, które jest uwzględnione w taryfikatorach, to co do zasady rozumie się, że mamy do czynienia z tą szkodą bez względu na to, czy jest ona potencjalnie faktyczna, realna, czy jest tylko szkodą potencjalną. Tutaj zaznaczam, co do zasady, w większości przypadków uznajemy wówczas, że ta szkoda nastąpiła. Nasze działania korygujące wynikają z tego, że musimy, musimy dokonać odpowiedniej korekty wydatków, które są nieprawidłowo poniesione i one są prowadzone w zależności od tego, na jakim etapie realizacji projektu i realizacji wydatków projekt się znajduje. W sytuacji, jeśli mamy do czynienia z wydatkami, które są przedstawione we wniosku beneficjenta o płatność, następuje pomniejszenie kwoty wydatków kwalifikowanych. Natomiast w sytuacji, jeśli mamy już kwotę rozliczoną, to wówczas niestety następuje nałożenie korekty finansowej, korekty finansowej sensu stricto. Korekta finansowa jest to kwota, o jaką jest pomniejszone współfinansowanie z komisji, z budżetu komisji projektu w związku z nieprawidłowością. Tu w zależności od kogo, przez co popełniono, ale w Państwa przypadku, w związku z nieprawidłowością indywidualną. I

dlaczego nakładamy korekty? Bo musimy doprowadzić do sytuacji, w której 100 % wydatków, jakie są objęte wnioskiem o płatność skierowanym do Komisji, będzie tak zwanymi wydatkami czystymi, czyli zgodnymi z regulacjami unijnymi i krajowymi. W przypadku, jeśli mamy korektę sensu stricto, czyli mamy już, mamy już rozliczone część lub całość wydatków. Nałożenie korekty wiąże się z obniżeniem kwoty dofinansowania, przyznanej danemu projektowi w ramach całego programu. Oczywiście kwota ta może zostać ponownie wykorzystana na inny projekt, natomiast nie może zostać przeznaczona na projekt, który był przedmiotem korekty. W przypadku, jeśli mamy kwotę przed rozliczeniem. Wówczas beneficjent takiego projektu nie traci jeszcze dofinansowania, ma możliwość odstąpienia tych wydatków. Innymi tak zwanymi wydatkami czystymi, czyli takimi, które kwalifikują się do przedstawienia do dofinansowania do refundacji. I tu proszę zwrócić na punkt 6, też te warunki obniżania wartości korekt finansowych, które dotyczą procedur zawierania umów. One wynikają ze stawek określonych w rozporządzeniu Ministra Rozwoju, w sprawie obniżania wartości korekt. Jest to tzw. taryfikator i one odnoszą się tylko i wyłącznie do naruszeń, związanych z procedurami zawierania umów. W innych przypadkach te korekty są ustalane w drodze czy to kontroli w miejscu realizacji projektu, czy też przez koordynatora projektu, który weryfikuje wniosek o płatność. I tak mamy takie trzy, trzy elementy naruszenia, nieprawidłowości i trzeci element nadużycia finansowe. Jest taka pozycja, o których na chwilę obecną trudno, trudno jeszcze rozmawiać z Państwem, natomiast wydaje mi się, że warto już uczulić Państwa. Jak już będziecie Państwo przygotowywać umowę o dofinansowanie, już podpisywać umowę o dofinansowanie, tak żebyście Państwo mieli świadomość obowiązków, które na Państwu będą ciążyć, w związku z koniecznością przeciwdziałania nadużyciom finansowym. Często się zdarza, że nadużycie finansowe jako zdarzenie jest odnoszone do nieprawidłowości tutaj. Tutaj jest troszeczkę, troszeczkę inny, wydaje mi się obszar nadużyć, jak każde nadużycie finansowe jest nieprawidłowością, natomiast, nie każda nieprawidłowość jest nadużyciem finansowym. Jeśli mówimy o nadużyciach finansowych, to w zakresie projektów najczęściej możemy je ująć w takie cztery kategorie jako konflikt interesów, korupcja, zmowa przetargowa lub fałszerstwo dokumentów, i w sytuacji, jeśli mamy do czynienia z podejrzeniem popełnienia nadużycia finansowego, wszczynane jest albo procedura administracyjna, albo sądowa w celu stwierdzenia, czy taki fakt nastąpił, czy było to zamierzone działanie. Z punktu widzenia naszej instytucji, czy to działanie było związane z projektem i czy mogło się przełożyć na wydatki kwalifikowane w ramach projektu. I proszę Państwa, jaki będzie Państwa obowiązek w zakresie, w zakresie nadużyć finansowych? Tutaj umowa o dofinansowanie, nakłada na beneficjenta obowiązek informowania naszej strony, o wszelkich czynnościach lub postępowaniach prowadzonych przez organy ścigania w zakresie, które mogą dotyczyć projektu. Wydaje mi się, że Państwo też powinniście. Jeśli będziecie posiadać taką wiedzę na etapie przed podpisaniem umowy, to powinniście Państwo taką informację nam również przekazać, ponieważ może to mieć wpływ na zakres kwalifikowany projektu. Takie postępowanie, takie informacje muszą być przez nas zweryfikowane. Ważne jest też, że umowa o dofinansowanie Państwa zobowiązuje do wprowadzenia w swoje wewnętrzne procedury pewnych i pewnych postanowień, które mają na celu przeciwdziałanie

nadużyciom finansowym. I tutaj wzór umowy wskazuje, że beneficjent zobowiązuje się wprowadzić i stosować w trakcie realizacji projektu, jak i w okresie trwałości projektu, odpowiednie działania zapobiegające konfliktowi interesów. I w przypadku zidentyfikowania konfliktu interesów lub podejrzenia konfliktu interesów beneficjent informuje o tym fakcie instytucję wdrażającą w terminie 7 dni, od dnia powzięcia informacji o okolicznościach powodujących lub mogących powodować konflikt interesów, wskazując w zawiadomieniu podjęte środki zaradcze mające na celu zapobieżenie ewentualnej szkodie lub naprawienie szkody spowodowanej przez konflikt interesów. Jest to wyraźne nawiązanie do kwestii związanych z nadużyciami i z konfliktem interesów w umowie o dofinansowanie i to proszę mieć na uwadze już na etapie przygotowywania projektu, ponieważ tak jak wskazaliśmy w ramach nadużyć finansowych mamy też elementy związane choćby z konfliktem interesów czy zmową przetargową, którą chyba to są te dwa elementy, najczęściej mogące najczęściej wystąpić w ramach projektów. Tu jeszcze wskazałbym na poradnik, który już został przygotowany przez instytucję zarządzającą w zakresie przeciwdziałania nadużyciom finansowym. On na pewno pomógłby. Czy jego lektura pomoże w przygotowaniu właściwych regulacji w zakresie nadużyć finansowych. I proszę też mieć na uwadze, że instytucja zarządzająca prowadzi taką skrzynkę mailową, gdzie można zgłaszać nadużycia finansowe w ramach realizowanych projektów POIiŚ. I takich zgłoszeń otrzymujemy sporo. Szczerze mówiąc, większość z nich po weryfikacji nie potwierdza się albo nie potwierdza się, że mają one wpływ na wydatki kwalifikowane w ramach projektu. Niemniej jest to instrument, czy jest to źródło informowania instytucji, dość często spotykane. Większość tych informacji, tych zgłoszeń, która jest skierowana do nas poprzez tą skrzynkę, jest anonimowa. Niestety, musimy nawet w przypadkach takich anonimowych zgłoszeń reagować, musimy podejmować działania wyjaśniające. I tu proszę mieć świadomość, że jeśli takowe się znajdują na Państwa projekcie, to będziemy musieli wyjaśnić w szczególności, czy ma to wpływ na realizację projektu, czy dotyczy to wydatków kwalifikowanych w ramach projektu i czy jest uzasadnienie do tego, żeby w związku ze stwierdzonym nadużyciem zmniejszyć bądź odmówić, zmniejszyć wartość wydatków kwalifikowanych, czy też odmówić dofinansowania w ramach projektu, bo taka może być też. Taki może być też skutek stwierdzenia wystąpienia nadużycia w ramach projektu. Ja ze swojej strony dziękuję, chyba troszeczkę przedłużyłem. Natomiast, jeśli byłoby z Państwa strony jakieś pytania, to postaram się na chwilę obecną odpowiedzieć. Jeśli nie, no to postaramy się za pośrednictwem kolegów z departamentu merytorycznego przygotować odpowiednie wyjaśnienie i przekazać do Państwa w późniejszym terminie. Dziękuję bardzo.

- Dziękujemy bardzo Panu Dyrektorowi. Kilka pytań się pojawiło także może, żeby też nie przedłużać, bo czas nam faktycznie ucieka, to zadamy je szybko, kiedy najwcześniej można rozpocząć postępowanie zakupowe. Czy można je rozpocząć przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie?

- To jest pytanie do pomocy publicznej, bo z punktu widzenia procedur zawierania umów możecie Państwo zacząć w każdej chwili. Natomiast z tego, co wiem, to w zależności od statusu beneficjenta, jeśli to jest beneficjent, który korzysta z pomocy publicznej, to tutaj

musi być tzw. efekt zachowany efekt zachęty, czyli tutaj moment złożenia wniosku o dofinansowanie, by decydował. Czyli po złożeniu wniosku o dofinansowanie dopiero na spokojnie Państwo mogą ruszyć z procedurą upublicznienia. Jak rozumiem, zapytania czy ogłoszenia zamówienia. Stosując oczywiście zasady i procedury właściwe do wartości zamówienia, statusu podmiotu i wytycznych, które na ten moment są obowiązujące.

- Było to mówione, więc może pokrótce prosimy o informację, czy wykonawcą prac w projekcie może być spółka z grupy kapitałowej, realizacja zlecona na podstawie obowiązującej umowy ramowej?

-W tym zakresie wolałbym udzielić wyjaśnień później, ponieważ tutaj też musimy. Musimy zastanowić się w kontekście nowych przepisów ustawy Pzp. Ja w tej chwili nie chciałbym udzielać wyjaśnień bez potwierdzenia w nowych przepisach.

- To pytanie, jeżeli byśmy mogli prosić, to żeby skierować na maila mojego i pani Moniki Żółkowskiej, a my to pytanie konsultujemy właśnie z departamentem Pana Dyrektora. Czy nie będąc zamawiającym w rozumieniu ustawy Pzp, zawsze musimy przeprowadzać rozeznanie rynku? Czy jak chcemy w formule zaprojektuj i wybuduj przeprowadzić inwestycję, to możemy od razu zgodnie z zasadą konkurencyjności? Koszt na pewno przekroczy 50 tysięcy, ale mimo wszystko musimy mieć dokumenty potwierdzające przeprowadzenie rozeznania rynku.

- Proszę państwa, dwie rzeczy. Czym innym jest rozeznanie rynku, a czym innym jest oszacowanie wartości zamówienia. Rozeznanie rynku służy potwierdzeniu, że wydatki, które zamykają się w granicy od 20 do 50 tysięcy, jakie Państwo chcą ponieść, w ramach projektu, to są wydatki zgodne z cenami rynkowymi. I tutaj rozeznanie rynku jest jakby trybem w cudzysłowie, trybem zakupowym, ale dotyczy to małych zamówień. Natomiast oszacowanie wartości dla celów, dla celów procedury udzielenia zamówienia ma na celu dwie, dwie rzeczy. Po pierwsze, żeby wiedzieć, jaką procedurę zachować. Jak rozumiem, Państwo tutaj mają już pewność, że będzie to zasada konkurencyjności. Nie stosujecie Państwo ustawy Pzp, w związku z tym procedura jest. Jest w tym momencie Państwu znana. Natomiast proszę zwrócić uwagę, że Państwo też muszą, czy powinniście zachować, przewidzieć, jeśli przewiduje się warunki udziału w postępowaniu czy jakieś wymagania. Stawiamy wykonawców. Powinniście Państwo mieć mniej więcej wiedzę, jak określić te wymagania, czyli żeby nie przedbrzyć ani nie oszacować też warunków, jakie postawić np. finansowych wiarygodności finansowej wykonawcy albo wartości robót, które chcecie Państwo, żeby miał jako swoje doświadczenie. I wówczas wydaje się, że takie szacowanie jest istotne, co do zasady. Z wytycznych wynika, że należy szacowanie mieć zarówno w postępowaniach prowadzonych zgodnie z ustawą Pzp, jak również zgodnie z zasadą konkurencyjności. To jest warunek formalny, wynikający z wytycznych. Także powinniście Państwo mieć oszacowanie wartości. Natomiast zastrzegam, że to jest coś innego niż rozeznanie rynku.

- Są jeszcze dwa pytania dotyczące kosztów niekwalifikowanych i procedur zamówień.

- Generalnie tam, gdzie są wydatki niekwalifikowane. My nie mamy uprawnień, żeby kontrolować. Natomiast proszę mieć na uwadze, że w zależności oczywiście od statusu podmiotu, czy będzie to podmiot np. z sektora finansów publicznych, czy spoza sektora finansów, mogą to kontrolować inne jednostki. My zgodnie z umową o dofinansowanie, zgodnie z wytycznymi w zakresie kwalifikowalności wydatków obejmujemy kontrolą tylko to, co jest kwalifikowane. Co stanowi wydatki kwalifikowane, wydatki niekwalifikowane. Koszt niekwalifikowany. Na chwilę obecną nie kontrolujemy, nie mamy takich uprawnień i nie ma nawet takich regulacji, które by zgodnie z umową o dofinansowanie wskazywały, jakie powinny być procedury, w tym w tym obszarze.

- Już ostatnie pytanie do Pana Dyrektora, czy istnieje możliwość przesłania do Państwa przygotowanej procedury, do weryfikacji jej ogłoszeniem?

- To znaczy z racji dość dużego zaangażowania w aktualne działania kontrolne, przyznam się, że nie podejmujemy się takich, takich, takich czynności. Natomiast proszę, prosiłbym o przygotowanie takich procedur zgodnie z tymi sugestiami, które są choćby w tej prezentacji. I zgodnie z postanowieniami wytycznych. Natomiast na pewno na etapie, jeśli miałyby one jakieś braki bądź błędy formalne na etapie oceny wniosku o dofinansowanie, te elementy zostaną Państwu spacyfikowane i będziecie Państwo spokojnie mogli je uzupełnić w ramach uzupełnienia, które Państwu przysługuje. Na tym etapie oceny wniosku.

- Dziękujemy bardzo, Panie Dyrektorze. To tyle, jeżeli chodzi o kwestię zamówień. Jest jeszcze jedno pytanie, ale to już do nas, do Departamentu Energii. Czy w umowie o dofinansowanie może być wskazany czas na realizację krótszy niż do 21 grudnia 2023 r.? Harmonogram realizacji jak najbardziej może być, przewidywać wcześniejszy termin zakończenia inwestycji niż właśnie ta data. To jest data graniczna. Do kiedy powinniście Państwo zakończyć realizację, oddać inwestycję do użytkowania i opłacić wszystkie zobowiązania, wynikające z faktur i innych dokumentów. Ale tak jak powiedziałem, przy tworzeniu harmonogramu rzeczowego przedsięwzięcia ten okres jest ustalany przez Państwa i jeżeli będzie krótszy, to nawet lepiej. Jak najbardziej jest to możliwe. Proszę państwa, bo już w zasadzie wszystkie prezentacje się odbyły, pytania na bieżąco też po każdej prezentacji w zasadzie wszystkie zostały udzielone odpowiedzi. Jeżeli są jeszcze jakieś pytania, to bardzo bym prosił w tym momencie, aby je przesyłać. Jeżeli nie będzie pytań, to wyświetla jeszcze tylko linka do kontaktu mojego i pani Moniki Żółkowskiej. W razie ewentualnych pytań, tak jak zaznaczyliśmy, proszę, aby je kierować tam na skrzynkę, na nasze skrzynki e-mail o skonsultowania z właściwymi komórkami. Będziemy na nie udzielać odpowiedzi. Także w tym momencie czekamy na pytania. Jeżeli nie ma pytań, to będziemy kończyć dzisiejsze szkolenie.

- Szanowni Państwo! Witam ponownie ze swojej strony. Bardzo Państwu dziękuję za udział w tym szkoleniu i szczególne moje podziękowania dla prowadzących. O, widzę, że tu się pojawiło jeszcze jedno pytanie, więc pojawiają się pytania i podziękowania. Bardzo miło. Dziękujemy bardzo. Natomiast ja bardzo Państwu dziękuję i tak jak Państwo się zorientowali, że materiał jest dość obszerny, będziemy Państwu, będą materiały zamieszczone, na stronie

www, będą prezentacje i również po, tak jak już wcześniej mówiłam, na przyszłym tygodniu powinna się pojawić z tego szkolenia, z tego szkolenia na YouTube informacja, którą będziecie mogli Państwo sobie przysłuchiwać w dowolny sposób do czasu zakończenia naboru wniosków co najmniej. Natomiast z mojej strony jeszcze, proszę Państwa, uczulam na takie drobne niuanse i szczegóły. Właściwie wszystkie elementy, ale chciałabym też zwrócić uwagę na ostatni, ostatni, na ostatnią prezentację, która była i długa, i trudna, bo bardzo na, ona jest bardzo powiedzmy, najeżona treścią, wiadomościami i odwołaniami do Pzp i do wytycznych. Natomiast proszę wierzyć, że zarówno w obecnej perspektywie, jak i w poprzedniej perspektywie obszar związany z wyłanianiu wykonawców z procedurą wyłaniania wykonawców to był obszar, który był narażony na największe nieprawidłowości i największe, największe odsetki i największe korekty, jakie, jakie się mogły pojawiać. Także też uczulam Państwa, że jest to naprawdę bardzo wrażliwy obszar. I teraz jeszcze oddam głos panu Dawidowi, bo tu pojawiają się pytania, więc jako moderator, będziemy z panem Dawidem dalej, jeszcze z Państwem rozmawiać. Dziękuję bardzo.

- Dziękuję bardzo. Ja jeszcze może jedno pytanie, które się pojawiło w ramach projektu. Chcielibyśmy zakupić grunt wraz z pozwoleniem na budowę instalacji fotowoltaicznej. Czy możemy ogłosić przetarg na zakup gruntu przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, a umowa została zawarta już po złożeniu wniosku?

- Teoretycznie nie jest to wykluczone na gruncie przepisów o pomocy publicznej, pod warunkiem, że ten zakup byłby warunkowy, uzależnioną od uzyskania dofinansowania z funduszu, bo rozumiem, że ten grunt miałby być kwalifikowane. Natomiast, my generalnie tego rozwiązania nie rekomendujemy, bo ono jest bardzo cenne i różnie może być później rozpatrywane. Jednak rekomendujemy takie rozwiązanie, gdzie wszystkie zamówienia są ogłaszane już po złożeniu wniosku o dofinansowanie. Wtedy mamy jasną sytuację i nie mamy wątpliwości, co do możliwości kwalifikowania i co do zachowania efektu zachęty.

- No i jeszcze pytanie odnośnie gdzie znajdą się prezentacje? Prezentacje znajdują się na naszej stronie Narodowego Funduszu, na stronie POLiSowej, w zakładce o programie. Tam jest zakładka dotycząca właśnie szkoleń. Tam zostaną wszystkie umieszczone materiały, które, Pani Joanna Heyda, właśnie ten link wrzuciła Państwu tutaj na czat, dla wszystkich uczestników. Także tam w ciągu kilku najbliższych dni, powinny pojawić się zarówno prezentacje, jak i nagrania. Jeszcze mamy jedno pytanie. Są kryteria oceny, że projekt realizowany jest na terenie więcej niż jednego województwa, a przyłączy ma być tylko jedno? To znaczy, jeżeli przedsięwzięcie jest realizowane na terenie kilku województw, no to tutaj trzeba by jednak doprecyzować, jakie jest to województwo, do ustalenia przepisów pomocy publicznej, tak? W którym będzie to realizowane. Jeżeli chodzi o kwestie przyłączenia, to są wtórne. Proszę tak samo rozdzielić te kwestię. Pomoc publiczna. A kwestie merytoryczne. Bo tak czy tak, do pomocy publicznej też wymagane jest to, aby podać jedno konkretne województwo, tylko tam jest ta zasada albo mazowieckie, albo inna. Tak, natomiast u nas, jeżeli chodzi o Departament Energii, kwestie merytoryczne, to proszę mieć na uwadze to, że trzeba wykazać, że instalacja jest jedna, że jest minimum 2 megawaty,

że decyzje wskazują, administracyjne, wskazują właśnie taki zakres rzeczowy, który spełnia nasze wymogi. I wtedy w tych decyzjach, czy to pozwolenie na budowę, czy inne decyzje administracyjne zezwalające na te inwestycje będą wskazywać, na jakich działkach to jest zlokalizowane, do których Państwo musicie mieć prawo do dysponowania. Więcej pytań już nie ma. Dlatego, pozwolimy zakończyć dzisiejsze szkolenie. Chcielibyśmy bardzo państwu podziękować za uczestnictwo. Tak jak powiedziałem, wszelkie pytania możecie kierować Państwo do mnie albo do Pani Moniki. Wyświetla się cały czas slajd z naszymi danymi mailowym i także wszelkie pytania proszę kierować na te adresy, najlepiej na mailowo, ponieważ tak czy tak telefonów jest bardzo dużo i nie zawsze jesteśmy dostępni pod tym telefonem, a na pytania mailowe zawsze odpowiemy, czy to z jedno- czy dwudniowym opóźnieniem. Bardzo serdecznie Państwu dziękuję za udział i mam nadzieję, że sprawnie i bez większych problemów uda się Państwu aplikować, w ramach poddziałania. Dziękuję również prelegentom, którzy przedstawili bardzo szeroki, ale wydaje nam się bardzo ważny. Obszar, który często sprawia kłopoty, wytwarza dużo pytań. Także dziękuję serdecznie wszystkim prelegentom. Dziękuję Pani Dyrektor. Dziękuję naszemu wsparciu technicznemu, które tutaj nas cały czas wspierało.

-Ja również bardzo Państwu wszystkim dziękuję za udział, prowadzącym, za prowadzenie, moderatorowi, za pilnowanie nas wszystkich i za wsparcie z drugiej linii informatyce i promocji. Dziękujemy bardzo i do zobaczenia i do usłyszenia. Do widzenia!