

MIR/...../...../2014



Minister Infrastruktury i Rozwoju

**Wytyczne w zakresie zagadnień związanych z przygotowaniem projektów
inwestycyjnych, w tym projektów generujących dochód
i projektów hybrydowych na lata 2014-2020**

ZATWIERDZAM

Elżbieta Bieńkowska

Minister Infrastruktury i Rozwoju

Warszawa, r.

Spis treści

1	Rozdział 1 – Podstawa prawna i zakres Wytycznych	4
2	Rozdział 2 - Słownik stosowanych pojęć	8
3	Rozdział 3 – Warunki ogólne	20
4	Rozdział 4 – Definicja celów projektu	22
5	Rozdział 5 – Identyfikacja projektu	22
6	Rozdział 6 – Analiza wykonalności i rozwiązań alternatywnych.....	23
7	Rozdział 7 – Analiza finansowa	24
7.1	Podrozdział 1 – Cele	24
7.2	Podrozdział 2 – Etapy analizy finansowej	24
7.3	Podrozdział 3 – Ogólna metodyka przeprowadzania analizy finansowej.....	25
7.4	Podrozdział 4 – Założenia do analizy finansowej.....	25
7.5	Podrozdział 5 – Metody analizy finansowej w zależności od kategorii inwestycji	28
7.6	Podrozdział 6 – Określenie przychodów projektu, kalkulacja taryf	31
7.7	Podrozdział 7 – Określenie wartości dofinansowania z funduszy UE	33
7.8	Podrozdział 8 – Zryczałtowane stawki procentowe dochodów dla projektów z wybranych sektorów i podsektorów	37
7.9	Podrozdział 9 – Ustalenie wartości wskaźników efektywności	40
7.10	Podrozdział 10 – Analiza trwałości finansowej.....	41
8	Rozdział 8 – Analiza kosztów i korzyści.....	42
8.1	Podrozdział 1 – Analiza ekonomiczna dużych projektów	42
8.2	Podrozdział 2 – Analiza ekonomiczna projektów nie zaliczanych do dużych projektów ..	45
8.3	Podrozdział 3 – Analiza efektywności kosztowej	45
9	Rozdział 9 – Analiza wrażliwości i ryzyka	46
10	Rozdział 10 – Stosowanie podejścia sektorowego	49
11	Rozdział 11 – Monitorowanie dochodu oraz kosztów kwalifikowalnych (EC) w przypadku projektów generujących dochód	49
11.1	Podrozdział 1 – Monitorowanie dochodu	49
11.2	Podrozdział 2 – Monitorowanie kosztów kwalifikowalnych (EC)	50
12	Rozdział 12 – Projekty hybrydowe.....	53
12.1	Podrozdział 1 – Specyfika projektów partnerstwa publiczno-prywatnego.....	53
12.2	Podrozdział 2 – Analiza finansowa w przypadku projektów hybrydowych.....	56
12.3	Podrozdział 3 – Wejście partnera prywatnego w prawa i obowiązki beneficjenta.....	58

12.4 Podrozdział 4 – Zastąpienie beneficjenta będącego partnerem prywatnym.....	59
12.5 Podrozdział 5 – Refundacja wydatków ponoszonych przez partnera prywatnego nie będącego beneficjentem.....	60
12.6 Podrozdział 6 – Korzyści dla podmiotów realizujących projekty hybrydowe wynikające z zastosowania metody zryczałtowanych stawek procentowych dochodów	62
Załącznik 1 – Tabele typowych korzyści ekonomicznych oraz ryzyk w podziale na sektory i podsektory	63
Załącznik 2 – Zestawienie kategorii przepływów pieniężnych branych pod uwagę w celu wyliczenia wskaźników efektywności finansowej i ekonomicznej oraz wzory do obliczenia tych wskaźników.....	69
Załącznik 3 – Zakres studium wykonalności opisany w Wytocznych	73
Załącznik 4 – Obliczanie dofinansowania z funduszy UE dla projektów generujących dochód ..	74
Załącznik 5 – Zryczałtowane stawki procentowe dochodów dla wybranych sektorów i podsektorów.....	77

1 Rozdział 1 – Podstawa prawna i zakres Wytycznych

- 1) Niniejszy dokument, zwany dalej „Wytycznymi”, został wydany na podstawie art. XX ustawy z dnia XX r. o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014-2020¹.
- 2) Wytyczne skierowane są do instytucji uczestniczących w realizacji programów operacyjnych na lata 2014-2020 oraz stosowane przez te instytucje na podstawie właściwego porozumienia, kontraktu terytorialnego albo umowy oraz przez beneficjentów na podstawie umowy o dofinansowanie projektu albo decyzji o dofinansowaniu projektu.
- 3) Wytyczne określają sposób opracowania wybranych elementów studium wykonalności lub tzw. Innego Dokumentu określonego przez właściwą instytucję zarządzającą przygotowywanego na potrzeby analizy i oceny projektów inwestycyjnych, w tym w szczególności dużych projektów, o których mowa w art. 100 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiającego wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006, zwanego dalej „rozporządzeniem nr 1303/2013”².
- 4) Użyte w Wytycznych pojęcie „projekt generujący dochód” należy traktować jako tożsame z używanym w rozporządzeniu nr 1303/2013 pojęciem „operacji generującej dochód po ukończeniu”.
- 5) Wytyczne wskazują sposoby określania maksymalnej wysokości dofinansowania w oparciu o metodę luki w finansowaniu, o której mowa w Podrozdziale 7.7 oraz metodę zryczałtowanych procentowych stawek dochodów, o której mowa w podrozdziale 7.8, mających zastosowanie do projektów generujących dochód, zgodnie z art. 61 rozporządzenia nr 1303/2013.
- 6) Wytyczne odnoszą się ponadto do zagadnień związanych z łączeniem dofinansowania ze środków Unii Europejskiej z projektami realizowanymi w formule partnerstwa publiczno-prywatnego, tj. do projektów hybrydowych.

¹ Dz. U. z XX.

² Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej z 20.12.2013 r., nr L 347/373

- 7) Wytyczne określają także kwestie związane z ewentualną koniecznością monitorowania dochodu generowanego przez projekty spełniające kryteria art. 61 rozporządzenia nr 1303/2013, a także monitorowania kosztów kwalifikowalnych w tych projektach.
- 8) Wytyczne mają również zastosowanie w odniesieniu do projektów o charakterze nieinwestycyjnym, które podlegają przepisom art. 61 rozporządzenia 1303/2013, w zakresie który odnosi się do sposobu określania poziomu dofinansowania i monitorowania dochodu generowanego przez te projekty.
- 9) Wprowadzenie zmian w Wytycznych podlega trybowi określonemu w art. XX ustawy z dnia XX r. o zasadach realizacji programów operacyjnych polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014-2020 i wymaga publikacji na portalu internetowym, o którym mowa w art. 105 ust. 1 lit. B rozporządzenia nr XX oraz ogłoszenia w Dzienniku Urzędowym Rzeczypospolitej Polskiej „Monitor Polski” komunikatu o miejscu publikacji zmienionych wytycznych.

2 Rozdział 2 – Słownik stosowanych pojęć

Na potrzeby Wytycznych stosuje się poniższe definicje i objaśnienia:

❖ **Analiza efektywności kosztowej (AEK)** (ang. *Cost Effectiveness Analysis – CEA*): jest to metoda analizy efektywności projektów, którą stosuje się gdy zmierzenie korzyści w kategoriach pieniężnych nie jest w praktyce możliwe. Stanowi ona szczególny rodzaj analizy kosztów i korzyści i polega na wyliczeniu jednostkowego kosztu osiągnięcia korzyści generowanych przez projekt. Warunkiem przeprowadzenia takiej analizy jest możliwość skwantyfikowania korzyści, a następnie odniesienia ich do pieniężnych kosztów projektu; nie jest natomiast konieczne przypisanie korzyściom konkretnej wartości pieniężnej lub ekonomicznej. Przykładem analizy efektywności kosztowej jest analiza dynamicznego kosztu jednostkowego (ang. *Dynamic Generation Cost – DGC*).

❖ **Analiza ekonomiczna:** analiza mająca na celu ustalenie wskaźników efektywności ekonomicznej projektu. Posługuje się wartościami ekonomicznymi, które odzwierciedlają wartości, jakie społeczeństwo byłoby gotowe zapłacić za określone dobro lub usługę. Wycenia ona wszystkie czynniki zgodnie z ich wartością użytkową lub kosztem alternatywnym dla społeczeństwa. Analiza ekonomiczna jest szczególnym rodzajem analizy kosztów i korzyści – przeprowadzana jest w drodze skorygowania wyników analizy finansowej o efekty fiskalne,

efekty zewnętrzne oraz ceny rozrachunkowe³. Podobnie jak w analizie finansowej, w analizie ekonomicznej stosuje się metodę zdyskontowanych przepływów pieniężnych (ang. *Discounted Cash Flows – DCF*).

❖ **Analiza finansowa:** analiza mająca na celu ustalenie wartości wskaźników efektywności finansowej projektu, weryfikację trwałości finansowej projektu oraz ustalenie właściwego (maksymalnego) dofinansowania z funduszy UE⁴. Dokonywana jest ona zazwyczaj z punktu widzenia właściciela infrastruktury. W przypadku, gdy w projekcie UE występuje kilka podmiotów (np. właściciel infrastruktury i jej operator), należy dokonać analizy skonsolidowanej całościowo pokazującej projekt (patrz: analiza skonsolidowana). W analizie finansowej, w celu ustalenia wskaźników efektywności finansowej oraz wyliczenia luki w finansowaniu, stosuje się metodę zdyskontowanych przepływów pieniężnych (DCF).

❖ **Analiza kosztów i korzyści (Analiza K/K, AKK)⁵** (ang. *Cost-Benefit Analysis - CBA*): schemat analityczny, mający na celu ustalenie, czy lub w jakiej mierze dany projekt zasługuje na realizację z publicznego lub społecznego punktu widzenia. Analiza kosztów i korzyści różni się od zwykłej oceny finansowej tym, że uwzględnia również możliwe do skwantyfikowania zyski (korzyści – ang. *benefits*) i straty (koszty – ang. *costs*), niezależnie od tego, czy ponosi je podmiot realizujący inwestycję, czy też społeczeństwo. Analiza K/K przybiera często postać analizy ekonomicznej, w której koryguje się wyniki analizy finansowej o efekty fiskalne, efekty zewnętrzne oraz ceny rozrachunkowe⁶. Wyniki AKK można wyrazić na wiele sposobów, w tym w postaci ekonomicznej wewnętrznej stopy zwrotu, ekonomicznej bieżącej wartości netto oraz współczynnika korzyści/koszty. Szczegółowe informacje na temat metodyki przeprowadzania analizy kosztów i korzyści można znaleźć w *Przewodniku AKK* (patrz: definicja *Przewodnika AKK*).

³ W przypadku projektów z sektora transportu, w ramach oceny efektów ekonomicznych stosuje się specyficzne podejście polegające na nieuwzględnianiu w analizie ekonomicznej przychodów generowanych przez bezpośrednich użytkowników projektu (np. przychodów z opłat za przejazd autostradą, przychodów z opłat za dostęp do infrastruktury, przychodów z biletów, przychodów z działalności lotniczej i poza lotniczej). Tego typu przepływy finansowe nie powinny być traktowane jako korzyści ekonomiczne projektu transportowego i powinny zostać wyłączone z analizy efektywności ekonomicznej.

⁴ Analiza finansowa służy do ustalenia właściwego (maksymalnego) dofinansowania z funduszy UE jedynie w przypadku korzystania z metody luki w finansowaniu (szerzej patrz: Podrozdział 7.7 – Określenie wartości dofinansowania z funduszy UE).

⁵ W celu uporządkowania nomenklatury dotyczącej analizy kosztów i korzyści, analizy ekonomicznej oraz analizy efektywności kosztowej, należy zaznaczyć, że zarówno analiza ekonomiczna, jak i analiza efektywności kosztowej są szczególnymi rodzajami analizy kosztów i korzyści, wyróżnionymi ze względu na metodykę ich przeprowadzania. Patrz: definicje tych analiz.

⁶ Patrz przypis 3.

❖ **Analiza ryzyka:** analiza, której celem jest ustalenie prawdopodobieństwa wygenerowania przez projekt określonych wyników, jak również ustalenie najbardziej prawdopodobnego przedziału odchyłań tych wyników od wartości reprezentującej najbardziej dokładny ich szacunek. Analiza ta daje lepszą podstawę do oceny stopnia ryzykowności określonego projektu lub stosunkowego ryzyka obciążającego alternatywne projekty niż analiza wrażliwości (por. *Przewodnik AKK*).

❖ **Analiza skonsolidowana:** szczególne podejście w ramach analizy finansowej, stosowane w przypadku projektów realizowanych w systemie kilku podmiotów, w których:

- a) obok beneficjenta występuje operator (system beneficjent – operator), przy czym operator to podmiot odpowiedzialny za eksploatację majątku powstałego lub zmodernizowanego w wyniku zrealizowanych przez beneficjenta umów związanych z przeprowadzaniem projektem inwestycyjnym. Operator może stać się właścicielem majątku wytworzonego w ramach powyższych umów, z poszanowaniem zasady trwałości projektu,
- b) występuje wiele podmiotów (system wielu podmiotów).

W przypadku analizowania projektu, w którego realizację zaangażowany jest więcej niż jeden podmiot, rekomendowane jest przeprowadzenie analizy dla projektu oddzielnie z punktu widzenia każdego z tych podmiotów (np. gdy projekt budowy drogi jest realizowany przez kilka gmin), a następnie sporządzenie analizy skonsolidowanej (tzn. ujęcie przepływów wcześniej wyliczonych dla podmiotów zaangażowanych w realizację projektu i wyeliminowanie wzajemnych rozliczeń między nimi związanych z realizacją projektu). Dla potrzeb dalszych analiz (analizy ekonomicznej oraz analizy wrażliwości i ryzyka) należy wykorzystywać wyniki analizy skonsolidowanej.

❖ **Analiza trwałości finansowej:** analiza mająca na celu weryfikację faktu, czy wpływy finansowe (źródła finansowania projektu, łącznie z przychodami, w rozumieniu art. 61 rozporządzenia nr 1303/2013 oraz innymi wpływami) wystarczą na pokrycie wszystkich wydatków, w tym kosztów finansowych, rok po roku, na przestrzeni całego okresu odniesienia. Trwałość finansowa inwestycji zostaje potwierdzona, jeśli skumulowane przepływy pieniężne netto nie są ujemne w żadnym roku analizy. Trwałość finansowa powinna zostać zbadana także w odniesieniu do beneficjenta/operatora z projektem.

❖ **Analiza wrażliwości:** technika analityczna umożliwiająca systematyczne badanie tego, co dzieje się z wynikami projektu w sytuacji, kiedy zdarzenia odbiegają od ich wartości szacunkowych ustalonych na etapie prognozowania. Polega ona na określeniu wpływu zmiany pojedynczych zmiennych krytycznych o określoną procentowo wartość, na wartość finansowych i ekonomicznych wskaźników efektywności projektu oraz trwałość finansową projektu (i trwałość

finansową beneficjenta/operatora z projektem) wraz z obliczeniem wartości progowych zmiennych w celu określenia, jaka zmiana procentowa zmiennych krytycznych zrównałaby NPV (ekonomiczną lub finansową) z zerem. Istotą analizy wrażliwości jest zasada, iż modyfikacji poddawana być powinna tylko jedna zmienna, podczas gdy inne parametry powinny pozostać niezmienione (por. *Przewodnik AKK*).

❖ **Bieżąca wartość netto** (ang. *Net Present Value* – NPV): suma zdyskontowanych oddzielnie dla każdego roku przepływów pieniężnych netto (różnica pomiędzy wpływami i wydatkami) zaobserwowanych w całym okresie odniesienia, przy założonym stałym poziomie stopy dyskontowej. W ramach analizy finansowej wylicza się finansową bieżącą wartość netto – FNPV.

Wyróżnia się finansową bieżącą wartość netto inwestycji (FNPV/C), która jest sumą zdyskontowanych strumieni pieniężnych netto generowanych przez projekt obliczoną bez względu na strukturę finansowania projektu oraz finansową bieżącą wartość netto kapitału (FNPV/K), będącą sumą zdyskontowanych strumieni pieniężnych netto wygenerowanych dla beneficjenta w wyniku realizacji rozważanej inwestycji, pozwalającą ocenić rentowność zaangażowanych środków własnych.

W ramach analizy ekonomicznej ustala się ekonomiczną bieżącą wartość netto – ENPV. Ekonomiczna bieżąca wartość netto (ENPV) jest sumą zdyskontowanych oddzielnie dla każdego roku korzyści społecznych netto (różnica ogółu zdyskontowanych korzyści społecznych i kosztów społecznych związanych z projektem) zaobserwowanych w całym okresie odniesienia, przy założonym stałym poziomie społecznej stopy dyskontowej.

Szczegółowy zakres przepływów pieniężnych uwzględnianych w celu wyliczenia poszczególnych wskaźników oraz wzory dla ich wyliczenia przedstawiono w Załączniku 2 oraz *Przewodniku AKK*.

❖ **Całkowity koszt projektu/inwestycji**: wydatki kwalifikowalne i niekwalifikowalne, ponoszone do momentu ukończenia realizacji projektu. Obejmuje m.in. nakłady inwestycyjne na realizację projektu, powiększone o ewentualne rezerwy na nieprzewidziane wydatki, jeżeli instytucja zarządzająca przewiduje taką możliwość, koszty ogólne oraz inne koszty nie mające charakteru pieniężnego, o których mowa w wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków, których wartość ustalana jest na zasadach określonych w tych wytycznych. Całkowity koszt inwestycji powinien zawierać podatek VAT, niezależnie od tego czy przepisy krajowe przewidują możliwość jego odzyskania. Podatek VAT powinien być ujęty w tabeli kosztu całkowitego jako osobna kategoria.

- ❖ **Całkowity koszt kwalifikowalny projektu/inwestycji:** wydatki kwalifikowalne ponoszone do momentu ukończenia realizacji projektu. Całkowity koszt kwalifikowalny brany jest pod uwagę przy określaniu, czy dany projekt należy do kategorii projektów dużych, o których mowa w art. 100 rozporządzenia nr 1303/2013 oraz czy podlega reżimowi prawnemu art. 61 tego aktu, tj. czy może być uznany za projekt generujący dochód (patrz: definicja dużych projektów oraz projektów generujących dochód (przychód netto) po ukończeniu oraz definicja skorygowanych całkowitych kosztów kwalifikowalnych projektu).
- ❖ **Ceny bieżące (nominalne):** są to ceny występujące faktycznie w danym czasie. Ceny takie uwzględniają efekt ogólnej inflacji i należy je odróżniać od cen stałych.
- ❖ **Ceny rozrachunkowe (ukryte – ang. *shadow prices*):** alternatywny koszt dóbr, który zazwyczaj różni się od cen rynkowych i od wysokości regulowanych taryf. Użycie cen rozrachunkowych w ramach analizy ekonomicznej projektu pozwala ująć w bardziej adekwatny sposób rzeczywiste koszty i rzeczywiste korzyści dla społeczeństwa. Szczegółowe informacje na temat przekształcania cen rynkowych na ceny rozrachunkowe wraz z przykładowymi czynnikami konwersji przedstawione zostały w *Przewodniku AKK*.
- ❖ **Ceny stałe (realne):** ceny według roku bazowego (tj. pierwszego roku przyjętego okresu odniesienia), których stosowanie pozwala wyeliminować wpływ inflacji na dane finansowe i ekonomiczne. Należy odróżniać je od cen bieżących.
- ❖ **Dochód (przychód netto)⁷:** w myśl art. 61 ust. 1 rozporządzenia nr 1303/2013 są nim wpływy środków pieniężnych z bezpośrednich wpłat dokonywanych przez użytkowników za towary lub usługi zapewniane przez daną operację, jak np. opłaty ponoszone bezpośrednio przez użytkowników za użytkowanie infrastruktury, sprzedaż lub dzierżawę gruntu lub budynków lub opłaty za usługi, pomniejszone o wszelkie koszty operacyjne i koszty odtworzenia wyposażenia krótkotrwałego poniesione w okresie odniesienia. Zalicza się do niego także oszczędności kosztów działalności (operacyjnych) osiągnięte przez operacje, chyba że są skompensowane równoważnym zmniejszeniem dotacji na działalność. Użyte w Wytocznych pojęcia „dochodu” oraz „przychodu netto” należy traktować jako tożsame.
- ❖ **Dostępność cenowa taryf:** zasada mówiąca, iż poziom taryf powinien uwzględniać zdolność gospodarstw domowych do płacenia za dobra i usługi. Poziom taryf może zostać ustalony poprzez odniesienie się do określonego procentu dochodu do dyspozycji gospodarstw domowych.

⁷ Definicja dochodu wynikająca z art. 61 ust. 1 rozporządzenia nr 1303/2013 jest inna niż definicja dochodu wynikająca z przepisów o rachunkowości czy przepisów podatkowych.

❖ **Duże projekty:** zgodnie z art. 100 rozporządzenia nr 1303/2013 są to projekty o całkowitym koszcie kwalifikowalnym przekraczającym 50 mln EUR. Wyjątek stanowią projekty objęte celem tematycznym nr 7 „*Promowanie zrównoważonego transportu i usuwanie niedoborów przepustowości w działaniu najważniejszych infrastrukturalnych sieciowych*”. Zgodnie z art. 9 pkt 7 akapit pierwszy rozporządzenia nr 1303/2013, w ich przypadku próg kwotowy wynosi 75 mln EUR całkowitych kosztów kwalifikowalnych. W celu ustalenia, czy całkowity koszt kwalifikowalny danego projektu przekracza próg określony w art. 100, a tym samym czy dany projekt jest dużym projektem, należy zastosować kurs wymiany EUR/PLN, stanowiący średnią arytmetyczną miesięcznych obrachunkowych kursów stosowanych przez Komisję Europejską z ostatnich sześciu miesięcy poprzedzających miesiąc złożenia wniosku o dofinansowanie⁸. Ustalony w momencie złożenia wniosku kurs wymiany EUR/PLN jest stosowany również w celu identyfikacji, czy dany projekt nie uzyskałby statusu dużego projektu w przypadku zmiany całkowitego kosztu kwalifikowalnego na późniejszym etapie.

W przypadku dużych projektów wdrażanych w kilku etapach w oparciu o art. 103 rozporządzenia nr 1303/2013, progi kwotowe, o których mowa powyżej odnoszą się do sumy całkowitych kosztów kwalifikowalnych faz przypadających zarówno na perspektywę finansową 2007-2013, jak i 2014-2020.

❖ **Dyskontowanie:** proces dostosowywania przyszłej wartości kosztu lub korzyści do ich obecnej wartości przy użyciu stopy dyskontowej, w celu ujęcia zmiany wartości pieniądza w czasie. Dyskontowanie odbywa się poprzez przemnożenie przyszłej wartości kosztu lub korzyści przez współczynnik dyskontowy, który maleje wraz z upływem czasu. Wzór na współczynnik dyskontowy przedstawiony został w Załączniku 2.

W związku z faktem, iż na potrzeby dyskontowania pierwszy rok okresu odniesienia traktowany jest jako „rok zerowy” ($t=0$; współczynnik dyskontowy=1) prognoza przepływów pieniężnych powinna obejmować okres od roku zerowego do roku n , gdzie n oznacza liczbę lat okresu odniesienia przyjętego do analizy pomniejszoną o 1 (patrz: definicja okresu odniesienia oraz Załącznik 2).

❖ **Efekt zewnętrzny:** koszty lub korzyści generowane (tu:) przez beneficjenta pomocy UE, przenoszone na podmioty trzecie niezależnie od ich woli bez odpowiedniej rekompensaty pieniężnej. Efekty zewnętrzne mogą być pozytywne lub negatywne.

⁸ Miesięczne obrachunkowe kursy wymiany stosowane przez Komisję Europejską publikowane są w mediach elektronicznych:

http://ec.europa.eu/budget/inforeuro/index.cfm?fuseaction=currency_historique¤cy=153&Language=en

Teoria ekonomii wyróżnia efekty zewnętrzne pieniężne powstające za pośrednictwem mechanizmu rynkowego oraz efekty zewnętrzne niepieniężne (inaczej technologiczne) zachodzące poza mechanizmem rynkowym.

Efekty zewnętrzne projektów UE, które analizuje się w ramach analizy ekonomicznej to efekty zewnętrzne niepieniężne. Przykładem niepieniężnych efektów zewnętrznych są efekty środowiskowe, np. koszty zanieczyszczenia środowiska wynikające z emisji spalin. Niepieniężne efekty zewnętrzne nie są przedmiotem transakcji rynkowych, nie są przez rynek wyceniane, a to w praktyce oznacza, że beneficjent nie ujmuje ich w swojej analizie finansowej. Wycena efektów zewnętrznych jest więc przedmiotem analizy ekonomicznej – do rachunku finansowego projektu dodaje się zmonetyzowane efekty zewnętrzne. Monetyzacja efektów zewnętrznych polega zaś na ich wycenie na ściśle określonych zasadach i podaniu ich na użytek analizy w wartościach pieniężnych.

❖ **Europejskie fundusze strukturalne i inwestycyjne (EFSI):** fundusze przeznaczone na realizację polityki spójności, wspólnej polityki rolnej oraz wspólnej polityki rybołówstwa w perspektywie finansowej 2014-2020.

❖ **Koszty operacyjne:** dla potrzeb ustalania wskaźników efektywności finansowej oraz wyliczania wartości dofinansowania przyjmuje się, że są to koszty eksploatacji i utrzymania (np. wynagrodzenia, surowce, elektryczność), koszty administracyjne i ogólne, koszty związane ze sprzedażą i dystrybucją. Ponadto, w kosztach operacyjnych można ująć również podatki bezpośrednie płacone przez beneficjenta, które w rachunku zysków i strat beneficjenta stanowią koszt uwzględniany w wyniku finansowym brutto. Przy określaniu kosztów operacyjnych na potrzeby analizy projektu nie należy uwzględniać pozycji, które nie powodują rzeczywistego wydatku pieniężnego, nawet jeżeli są one zazwyczaj wykazywane w bilansie lub rachunku zysków i strat. Do kosztów operacyjnych nie należy zatem zaliczać kosztów amortyzacji oraz rezerw na nieprzewidziane wydatki. Jako koszty operacyjne nie są również traktowane koszty kapitałowe (np. odsetki od kredytów⁹). Na potrzeby wyliczenia wskaźnika luki w finansowaniu razem z kosztami operacyjnymi należy ująć również nakłady odtworzeniowe związane z elementami infrastruktury, o okresie użytkowania krótszym niż okres odniesienia analizy (patrz: definicja nakładów odtworzeniowych).

W przypadku niektórych typów projektów, tj. termomodernizacja lub modernizacja, ich realizacja może spowodować oszczędność kosztów operacyjnych w stosunku do scenariusza bez

⁹ Koszty kapitałowe, np. odsetki od zaciągniętych kredytów nie są uwzględniane w analizie finansowej efektywności inwestycji FNPV/C (oraz analizie luki w finansowaniu). Brane są one natomiast pod uwagę przy obliczaniu efektywności kapitału własnego.

projektu. Dla projektów, o których mowa w art. 61 rozporządzenia nr 1303/2013, oszczędność kosztów operacyjnych powinna zostać uwzględniona w analizie luki w finansowaniu, chyba że nastąpi równoważne zmniejszenie środków dotychczas otrzymywanych od podmiotów publicznych, np. dotacji na działalność operacyjną¹⁰. Oszczędność kosztów może zostać pominięta jeżeli beneficjent przedstawi szczegółowy mechanizm ustalania wysokości otrzymywanej dotacji, zgodnie z którym korzyści wynikające z oszczędności kosztów operacyjnych będą równe obniżeniu kwoty dotacji dla danego podmiotu. Przy obliczaniu luki w finansowaniu można pominąć tylko oszczędności kosztów operacyjnych do wysokości kwoty obniżenia dotacji.

❖ **Metoda/zasada kasowa:** metoda rachunkowa polegająca na ujmowaniu operacji księgowych tylko wtedy, gdy następuje wpływ środków pieniężnych lub ponoszone są wydatki. Zasadę tę należy odróżniać od zasady memoriału, zgodnie z którą w księgach rachunkowych ujmuje się wszystkie przychody oraz koszty dotyczącego danego roku obrotowego, niezależnie od terminu ich spłaty.

❖ **Nakłady inwestycyjne na realizację projektu (koszty inwestycyjne):** wydatki ponoszone w związku z realizacją projektu do momentu oddania powstałego majątku do użytkowania. Nakłady inwestycyjne na realizację projektu obejmują głównie nakłady na środki trwałe, wartości niematerialne i prawne oraz nakłady na przygotowanie projektu (w tym przygotowanie dokumentacji projektowej, doradztwo)¹¹. Podatek VAT, który może zostać odzyskany w oparciu o przepisy krajowe, nie powinien być uwzględniony. W ramach analizy finansowej i ekonomicznej, jako odrębne kategorie od nakładów inwestycyjnych na realizację projektu należy uwzględnić:

- ponoszone w okresie eksploatacji projektu niezbędne nakłady odtworzeniowe na pewne elementy infrastruktury o okresie użytkowania krótszym niż okres odniesienia analizy,
- zmiany w kapitale obrotowym netto w całym okresie odniesienia.

Na potrzeby wyliczenia wskaźnika luki w finansowaniu zdyskontowane nakłady odtworzeniowe traktowane są na takich samych zasadach jak zdyskontowane koszty operacyjne, tzn.

¹⁰ Sam fakt wystąpienia oszczędności kosztów operacyjnych w wyniku realizacji projektu nie przesądza o tym, że projekt należy zakwalifikować jako spełniający przesłanki z art. 61 ust. 1 rozporządzenia nr 1303/2013.

¹¹ Jeżeli na rzecz projektu wnoszony jest wkład niepieniężny (w rozumieniu *Krajowymi wytycznymi dotyczącymi kwalifikowania wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności w okresie programowania 2014-2020* oraz wytycznych dotyczących kwalifikowalności wydatków w ramach poszczególnych programów operacyjnych) powinien on również zostać uwzględniony w nakładach inwestycyjnych oraz przy określaniu wartości rezydualnej.

powiększają one zdyskontowane koszty operacyjne przy wyliczaniu zdyskontowanego dochodu (ang. *Discounted Net Revenue* – DNR, przychód netto). Zdyskontowana wartość rezydualna środków trwałych również uwzględniana jest przy obliczaniu zdyskontowanego dochodu, przy czym powiększa ona przychody. Zdyskontowane nakłady inwestycyjne na realizację projektu (bez ewentualnych rezerw na nieprzewidziane wydatki, które nie są brane pod uwagę w analizie przepływów finansowych) stanowią natomiast zdyskontowany koszt inwestycji (ang. *Discounted Investment Cost* – DIC).

❖ **Nakłady odtworzeniowe:** nakłady o charakterze inwestycyjnym ponoszone w okresie eksploatacji projektu (po zakończeniu jego realizacji), przeznaczone na niezbędne odtworzenie pewnych elementów projektu, o okresie użytkowania krótszym niż okres odniesienia analizy. Nakłady te muszą mieć charakter niezbędny dla zapewnienia operacyjności projektu w przyjętym okresie odniesienia (tj. okresie życia ekonomicznego projektu). Na potrzeby Wytocznych – zgodnie z zaleceniami Komisji Europejskiej – przyjęto, że przy obliczaniu luki w finansowaniu nakłady odtworzeniowe projektu ujmowane są razem z kosztami operacyjnymi, gdyż ponoszone są w fazie operacyjnej projektu. W związku z tym, brane są one pod uwagę przy wyliczaniu dochodów projektu (przychodów netto, DNR), a nie zdyskontowanych kosztów inwestycyjnych (DIC) (patrz: Rozdział 7.7). Wnioskodawca powinien szczegółowo uzasadnić we wniosku o dofinansowanie konieczność poniesienia tych nakładów dla zapewnienia operacyjności projektu.

❖ **Okres odniesienia (horyzont czasowy inwestycji):** okres, za który należy sporządzić prognozę przepływów pieniężnych generowanych przez analizowany projekt, uwzględniający zarówno okres realizacji projektu, jak i okres po jego ukończeniu, tj. fazę inwestycyjną i operacyjną. Jako punkt odniesienia przyjmuje się zalecane przez Komisję Europejską referencyjne okresy odniesienia (patrz: Rozdział 7.4 pkt 1 lit. e). Wymiar okresu odniesienia jest taki sam w analizie finansowej i w analizie ekonomicznej.

❖ **Projekt:** przedsięwzięcie zmierzające do osiągnięcia założonego celu określonego wskaźnikami, posiadające określony początek i koniec realizacji, zgłoszone do objęcia albo objęte współfinansowaniem UE jednego z funduszy strukturalnych albo Funduszu Spójności w ramach programu operacyjnego. W ramach projektu operuje się również następującymi pojęciami:

- **etap projektu** – jest technicznie i finansowo niezależny i cechuje się własną efektywnością,
- **grupa projektów** – powstaje wówczas, gdy projekty o mniejszej wartości bądź wielkości zostają ze sobą połączone (zgrupowane) w jeden duży projekt. Może to nastąpić, tylko jeżeli są one ze sobą odpowiednio powiązane. Projekty można uznać za powiązane, jeżeli są

zlokalizowane na tym samym obszarze/wzdłuż tego samego korytarza transportowego; są częścią ogólnego planu dla obszaru/korytarza transportowego; są nadzorowane przez tę samą instytucję, która odpowiada za ich koordynację i monitorowanie.

❖ **Projekt inwestycyjny:** projekt zdefiniowany jak wyżej, zakładający realizację określonego przedsięwzięcia inwestycyjnego.

Projekty generujące dochód (przychód netto) po ukończeniu¹²: operacje, które generują dochód w fazie operacyjnej – po zamknięciu fazy inwestycyjnej (patrz: definicja dochodu). Zgodnie z art. 61 ust. 7 (punkty a-h) oraz art. 61 ust. 8 (punkt i) **do kategorii projektów generujących dochód nie zalicza się:**

- a) operacji lub części operacji finansowanych wyłącznie z Europejskiego Funduszu Społecznego;
- b) operacji, których całkowity kwalifikowalny koszt przed zastosowaniem ust. 1-6 nie przekracza 1 000 000 EUR;
- c) pomocy zwrotnej udzielonej z zastrzeżeniem obowiązku spłaty w całości ani nagród,
- d) pomocy technicznej;
- e) wsparcia udzielanego instrumentom finansowym lub przez instrumenty finansowe;
- f) operacji, dla których wydatki publiczne przyjmują postać kwot ryczałtowych lub standardowych stawek jednostkowych;
- g) operacji realizowanych w ramach wspólnego planu działania;
- h) operacji, dla których kwoty lub stawki wsparcia są określone w Załączniku nr 1 do rozporządzenia w sprawie EFRROW¹³,
- i) operacji, dla których wsparcie w ramach programu stanowi:
 - pomoc *de minimis*;
 - zgodną z rynkiem wewnętrznym pomoc państwa dla MŚP, gdy stosuje się limit w zakresie dopuszczalnej intensywności lub kwoty pomocy państwa;

¹² W art. 65 ust. 8 rozporządzenia nr 1303/2013 znalazły się regulacje odnoszące się do projektów, które generują dochód wyłącznie podczas ich wdrażania (w fazie inwestycyjnej). W przypadku projektów zaliczających się do tej kategorii wydatki kwalifikowalne są pomniejszane o dochód, który nie został wzięty pod uwagę w czasie zatwierdzania operacji, nie później niż w momencie złożenia przez beneficjenta wniosku o płatność końcową. W związku z faktem, że do tych operacji nie mają zastosowania przepisy art. 61 ust. 1-6, a zatem są one wyłączone z kategorii projektów generujących dochód po ukończeniu, ich specyfika nie została uwzględniona w niniejszych Wytocznych.

¹³ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1305/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) i uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej z 20.12.2013 r., nr L 347/487.

- zgodną z rynkiem wewnętrznym pomoc państwa, gdy przeprowadzono indywidualną weryfikację potrzeb w zakresie finansowania zgodnie z mającymi zastosowanie przepisami dotyczącymi pomocy państwa.

Projekty wskazane w punkcie i) mogą być uznane za projekty generujące dochód po ukończeniu, w przypadku gdy przepisy krajowe tak stanowią¹⁴.

Ponadto, projektem generującym dochód może być także projekt, którego całkowity koszt kwalifikowalny¹⁵ nie przekracza progu 1 mln EUR, o ile instytucja zarządzająca danym programem operacyjnym zawrze go w priorytecie lub działaniu, dla którego maksymalny poziom dofinansowania został ustalony przy zastosowaniu metody zryczałtowanych procentowych stawek dochodów¹⁶.

W celu ustalenia, czy całkowity koszt kwalifikowalny danego projektu przekracza powyższy próg, należy zastosować kurs wymiany EUR/PLN, stanowiący średnią arytmetyczną miesięcznych obrachunkowych kursów stosowanych przez Komisję Europejską z ostatnich sześciu miesięcy poprzedzających miesiąc złożenia wniosku o dofinansowanie¹⁷. W przypadku ponownego złożenia wniosku o dofinansowanie należy zastosować aktualne wartości kursu wymiany EUR/PLN właściwe na dzień ponownego złożenia wniosku.

W art. 61 rozporządzenia nr 1303/2013 wyróżniono **dwie kategorie projektów generujących dochód**:

- **projekty, dla których istnieje możliwość obiektywnego określenia przychodu z wyprzedzeniem (art. 61 ust. 1-5)**. Dla tych projektów istnieją wystarczające dane oraz doświadczenie wynikające z realizacji podobnych inwestycji, umożliwiające oszacowanie dwóch głównych czynników mających wpływ na wysokość przychodu generowanego przez te projekty, tzn. wielkości popytu na dobra lub usługi dostarczane przez projekt oraz stosowanych za ich udostępnienie taryf. Zdaniem Komisji Europejskiej do tej kategorii projektów należy zdecydowana większość projektów generujących dochód objętych dofinansowaniem z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności. Wysokość dofinansowania wspólnotowego dla projektów

¹⁴ Patrz: art. 61 ust. 8 akapit drugi rozporządzenia 1303/2013.

¹⁵ Przed zastosowaniem reżimu wynikającego z zapisów art. 61 ust. 1 rozporządzenia nr 1303/2013 (patrz również: definicja całkowitego kosztu kwalifikowalnego projektu/inwestycji).

¹⁶ Patrz: art. 61 ust. 7 rozporządzenia nr 1303/2013.

¹⁷ Patrz: przypis nr 8.

tego typu ustalana jest przy zastosowaniu metody luki w finansowaniu lub metody zryczałtowanych stawek procentowych dochodów.

- **projekty, dla których nie można obiektywnie określić przychodu z wyprzedzeniem (art. 61 ust. 6).** W przypadku tej kategorii projektów, z celów projektu i założeń wnioskodawcy wynika, że projekt będzie generował przychody w rozumieniu art. 61 ust. 1 rozporządzenia nr 1303/2013, jednak wnioskodawca nie jest w stanie ich obiektywnie określić. Projekty te należy zatem traktować jako projekty potencjalnie generujące dochód, w związku z czym muszą one zostać objęte monitorowaniem generowanego dochodu (patrz: Rozdział 11.1). Główną przyczyną uniemożliwiającą określenie przychodu na etapie wniosku o dofinansowanie (*ex ante*) jest najczęściej innowacyjny charakter realizowanego projektu, pociągający za sobą brak danych bądź wcześniejszego doświadczenia z projektów podobnego rodzaju, które pozwoliłyby na wiarygodne oszacowanie popytu na dobra i usługi dostarczane przez projekt (popyt w tym przypadku generowany jest przez samą innowację). Dla tej kategorii projektów generujących dochód, dofinansowanie wspólnotowe ustalane jest przy zastosowaniu poziomu dofinansowania określonego dla danego priorytetu/działania z zastrzeżeniem, że dochód wygenerowany w okresie trzech lat od zakończenia operacji lub do terminu na złożenie dokumentów dotyczących zamknięcia programu określonych w przepisach dotyczących poszczególnych funduszy¹⁸, w zależności od tego, który z terminów nastąpi wcześniej, spełniający przesłanki art. 61 ust. 6 rozporządzenia nr 1303/2013, zostanie odliczony od wydatków deklarowanych Komisji Europejskiej.

Do kategorii tej nie zalicza się projektów z sektorów lub podsektorów, dla których określone zostały zryczałtowane procentowe stawki dochodów.

Możliwość określenia przychodu	Taryfy	Szacowany popyt
TAK projekty art. 61 ust. 1-5	Jasno określona i przewidywalna polityka taryfowa	Dostępność danych i modeli, na których opierają się opinie ekspertów
NIE projekty art. 61 ust. 6	Brak danych, nowy popyt generowany przez podaż	Brak danych, opinie ekspertów wysoce subiektywne

¹⁸ Zgodnie z art. 138 pkt a), w związku z art. 137 ust. 1 rozporządzenia nr 1303/2013 oraz art. 59 ust. 5 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE, EURATOM) nr 966/2012 z dnia 25 października 2012 r. w sprawie zasad finansowych mających zastosowanie do budżetu ogólnego Unii oraz uchylającego rozporządzenie Rady (WE, Euratom) nr 1605/2002, terminem tym jest 15 lutego 2025 r. W wyjątkowych wypadkach KE może na wniosek państwa członkowskiego wydłużyć ten termin do dnia 1 marca 2025 r.

❖ **Dochód (przychód netto) generowany przez projekt:**

- dla projektów, dla których istnieje możliwość określenia przychodu z wyprzedzeniem jest to różnica między wartością bieżącą przychodów (patrz: definicja przychodu) oraz sumą wartości bieżącej kosztów operacyjnych (w tym nakładów odtworzeniowych, jeśli dotyczy), spodziewanych w trakcie realizacji projektu oraz w późniejszym okresie funkcjonowania. Jeżeli różnica ta jest dodatnia, zdyskontowany dochód należy powiększyć o zdyskontowaną wartość rezydualną.
- ❖ dla projektów, dla których nie można obiektywnie określić przychodu z wyprzedzeniem jest to różnica pomiędzy rzeczywistymi przychodami wygenerowanym w okresie trzech lat od zakończenia operacji lub do terminu na złożenie dokumentów dotyczących zamknięcia programu określonych w przepisach dotyczących poszczególnych funduszy¹⁹, w zależności od tego, który z terminów nastąpi wcześniej, rzeczywistymi kosztami operacyjnymi projektu.

❖ **Projekt hybrydowy:** projekt objęty współfinansowaniem UE polegający na wspólnej realizacji projektu przez partnerstwo publiczno-prywatne w rozumieniu art. 2 pkt 24 rozporządzenia ogólnego, utworzone w celu realizacji inwestycji infrastrukturalnej.

W tym przypadku pojęcie **inwestycji infrastrukturalnej** należy definiować jako budowę, przebudowę lub remont obiektu budowlanego lub wyposażenie składnika majątkowego w urządzenia podwyższające jego wartość lub użyteczność, połączone z utrzymaniem lub zarządzaniem przedmiotem tej inwestycji za wynagrodzeniem.

❖ **Przewodnik AKK:** *Przewodnik do analizy kosztów i korzyści projektów inwestycyjnych* (ang. *Guide to cost-benefit analysis of investment projects*)²⁰, Komisja Europejska 2008, zwany dalej „Przewodnikiem AKK”.

❖ **Przychód:** wpływy środków pieniężnych z bezpośrednich wpłat dokonywanych przez użytkowników za towary lub usługi zapewniane przez daną operację, jak np. opłaty ponoszone bezpośrednio przez użytkowników za użytkowanie infrastruktury, sprzedaż lub dzierżawę gruntu lub budynków lub opłaty za usługi.

¹⁹ Patrz: przypis 18.

²⁰ Dokument w wersji angielskiej:
http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/cost/guide2008_en.pdf;

Dokument w wersji polskiej:
http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/PoradnikBeneficjenta/Strony/poradnik_projekty_inwestycyjne.aspx

- ❖ **Przychód netto:** patrz: definicja dochodu.
- ❖ **Różnicowy model finansowy:** model finansowy sporządzany dla projektu, w którym zestawia się ze sobą przepływy pieniężne dla scenariusza „podmiot (lub działalność gospodarcza) z projektem” oraz scenariusza „podmiot (lub działalność gospodarcza) bez projektu” i poprzez ich porównanie ustala się przepływy różnicowe, stanowiące podstawę m.in. dla ustalenia wskaźnika luki w finansowaniu, a co za tym idzie, wartości dofinansowania projektu oraz ustalenia wartości wskaźników efektywności finansowej projektu.
- ❖ **Skorygowany całkowity koszt kwalifikowalny projektu/inwestycji:** całkowity koszt kwalifikowalny pomniejszony zgodnie z jedną z zasad określonych w art. 61 rozporządzenia 1303/2013. Szerzej patrz: Podrozdział 7.7.
- ❖ **Stopa dyskontowa:** stopa, przy użyciu której przyszłe wartości sprowadza się do wartości bieżącej, wyrażająca alternatywny koszt kapitału.
- ❖ **Wartość rezydualna:** wartość środków trwałych netto uzyskanych na etapie realizacji projektu lub w okresie jego eksploatacji, wynikająca z nakładów inwestycyjnych na realizację projektu oraz nakładów odtworzeniowych, ustalona w ostatnim roku okresu odniesienia przyjętego do analizy.

Okres amortyzacji dla każdego typu aktywa powinien odzwierciedlać jego ekonomicznie uzasadniony okres użytkowania, w oparciu o jego oczekiwaną przydatność dla beneficjenta, a nie minimalny okres amortyzacji wynikający z właściwych przepisów prawnych. Wartość rezydualna występuje wtedy, gdy okres ekonomicznej użyteczności środków trwałych jest dłuższy niż okres ich eksploatacji wynikający z przyjętego okresu odniesienia (patrz: definicja okresu odniesienia). W odniesieniu do gruntów wartość rezydualna wynosi 100% wartości początkowej.

W przypadku, w którym budynki użyteczności publicznej będące przedmiotem projektu (np. szpitale, muzea, uniwersytety) będą wykorzystywane w tym samym celu po zakończeniu okresu odniesienia i nie ma możliwości potencjalnego osiągnięcia korzyści finansowej w wyniku sprzedaży obiektu, można przyjąć, iż wartość rezydualna wynosi 0.

Wnioskodawca powinien uzasadnić we wniosku o dofinansowanie przyjętą wartość rezydualną. Wartość rezydualna środków trwałych netto w ostatnim roku odniesienia wykazywana jest w tabelach finansowych ze znakiem przeciwnym do wydatków i *de facto* powiększa wpływ projektu.

- ❖ **Wewnętrzna stopa zwrotu** (ang. *Internal Rate of Return* – IRR): stopa dyskontowa, przy której bieżąca wartość netto strumienia kosztów i korzyści jest równa 0. W ramach analizy finansowej ustalana jest finansowa stopa zwrotu (ang. *Financial Rate of Return* – FRR).

Natomiast w ramach analizy ekonomicznej otrzymujemy ekonomiczną stopę zwrotu (ang. *Economic Rate of Return* – ERR). Wewnętrzną stopę zwrotu porównuje się z wysokością wskaźnika wzorcowego (np. wysokością stopy dyskontowej przyjętej do analizy, wyrażającej alternatywny koszt kapitału), aby ocenić efektywność proponowanego projektu. Szerzej kwestię finansowej i ekonomicznej wewnętrznej stopy zwrotu opisano w odpowiednich podrozdziałach Wytycznych poświęconych tym analizom.

Szczegółowy zakres przepływów pieniężnych uwzględnianych w celu wyliczenia poszczególnych wskaźników oraz wzory dla ich wyliczenia przedstawiono w Załączniku 2.

❖ **Wskaźnik „luki w finansowaniu”:** w przypadku projektów generujących dochód po ukończeniu, dla których istnieje możliwość określenia przychodu z wyprzedzeniem, jest to ta część zdyskontowanych nakładów inwestycyjnych na realizację projektu, która nie jest pokryta sumą zdyskontowanych dochodów z projektu. Wyraża się ją w procentach, w odniesieniu do wartości tych nakładów. Sposób obliczania tego wskaźnika przedstawiono w Rozdziale 7.7 pkt 13-14 Wytycznych (patrz również: definicja nakładów inwestycyjnych na realizację projektu, definicja projektów generujących dochód po ukończeniu oraz definicja dochodu).

❖ **Wynagrodzenie ukryte:** wynagrodzenie odzwierciedlające rzeczywisty alternatywny koszt pracy, o poziomie innym (na ogół niższym) niż wynagrodzenie obserwowane w gospodarce (tzw. wynagrodzenie finansowe), na skutek zniekształceń rynku pracy (takich jak płace minimalne, świadczenia z tytułu bezrobocia itp.) (por. Załącznik D *Przewodnika AKK*).

❖ **Zwykle oczekiwana rentowność:** zasada ta jest zachowana wówczas, gdy projekt generuje dochód w wysokości pozwalającej na pokrycie alternatywnego kosztu wkładu w projekt (czyli najlepszego alternatywnego zwrotu, uzyskanego przez siłę roboczą, zarządzanie i kapitał własny inwestora), a jednocześnie nie występuje nadmierne finansowanie projektu. Aby do projektu mógł zostać wniesiony wkład wspólnotowy finansowa bieżąca wartość netto z inwestycji co do zasady powinna być ujemna, a finansowa stopa zwrotu z inwestycji niższa od finansowej stopy dyskontowej przyjętej do analizy. Ograniczenie to nie odnosi się do projektów objętych pomocą państwa. Przykładowe wartości wskaźnika FRR/C zaobserwowane dla różnych kategorii inwestycji w poprzednich okresach programowania przedstawione zostały w *Przewodniku AKK*, w rozdziale 2.4.3. *Finansowy zwrot z inwestycji*.

❖ **Zmiany w kapitale obrotowym netto w okresie odniesienia:** wzrost lub spadek kapitału obrotowego netto w danym okresie. Kapitał obrotowy netto stanowi różnicę pomiędzy aktywami bieżącymi i zobowiązaniami bieżącymi. Ponieważ kapitał obrotowy netto jest z natury zasobem, w celu przekształcenia go w strumień pieniężny uwzględniane powinny być wyłącznie

przyrosty roczne, tj. zmiany w stosunku do poziomu kapitału obrotowego netto w poprzednim roku. Wzrost kapitału obrotowego netto w stosunku do poprzedniego roku traktowany jest jako rodzaj nakładu poniesionego w danym roku na rzecz projektu. Zmiany w kapitale obrotowym netto w całym okresie odniesienia powinny być wykazywane jako odrębna kategoria od nakładów inwestycyjnych na realizację projektu. Przy obliczaniu wskaźnika luki w finansowaniu zmiany te ujmowane są po stronie zdyskontowanych nakładów inwestycyjnych (DIC).

❖ **Zryczałtowana procentowa stawka dochodów (przychodów netto)** (ang. *flat rate net revenue percentage*): wskaźnik wyrażający stosunek zdyskontowanych dochodów (DNR) do zdyskontowanych nakładów inwestycyjnych (DIC), stosowany celem obliczenia poziomu dofinansowania dla indywidualnego projektu lub też osi priorytetowej bądź działania, dotyczący wybranych sektorów lub podsektorów.

3 Rozdział 3 – Warunki ogólne

- 1) Dla każdego projektu inwestycyjnego wnioskodawca, ubiegający się o dofinansowanie z funduszy Unii Europejskiej (fundusze UE), jest obowiązany przedstawić studium wykonalności lub inny dokument, zwany dalej „Innym Dokumentem”, określony przez instytucję zarządzającą, umożliwiający dokonanie oceny projektu przez właściwą instytucję oraz dokonanie identyfikacji, czy projekt jest projektem generującym dochód w myśl art. 61 rozporządzenia nr 1303/2013, jak również umożliwiającym określenie wysokości dofinansowania z funduszy UE.
- 2) W Wytycznych nie przedstawiono warunków sporządzania całego studium wykonalności czy Innego Dokumentu, a jedynie wybrane elementy tych opracowań. Szczegółowy zakres studium wykonalności lub Innego Dokumentu, wymaganego w ramach poszczególnych osi priorytetowych programów operacyjnych, określony zostanie przez właściwe instytucje zarządzające. Elementy studium wykonalności lub Innego Dokumentu opisane w Wytycznych nie powinny być rozumiane jako minimalny zakres studium wykonalności czy Innego Dokumentu.
- 3) W Wytycznych opisano sposób sporządzania następujących elementów studium wykonalności lub Innego Dokumentu:
 - a) definicji celów projektu,
 - b) identyfikacji projektu,
 - c) analizy wykonalności i rozwiązań alternatywnych,
 - d) analizy finansowej,

- e) analizy ekonomicznej,
- f) analizy wrażliwości i ryzyka.

W poszczególnych rozdziałach Wytycznych przedstawione zostały zalecenia dotyczące zakresu danego rodzaju analizy wymaganego dla poszczególnych rodzajów projektów, w szczególności dla dużych projektów oraz projektów generujących dochód.

Ponadto, w odniesieniu do liter a)-c, w Wytycznych przedstawione zostały jedynie najbardziej kluczowe elementy, stanowiące podsumowanie bardziej szczegółowych analiz, jakie powinny być przedmiotem rozdziałów studium wykonalności. W Załączniku 3 do Wytycznych przedstawiono graficznie zakres elementów studium wykonalności objęty Wytycznymi.

- 4) O ile instytucja zarządzająca nie określi tego inaczej, wskazane powyżej elementy studium wykonalności lub Innego Dokumentu, wnioskodawca przygotowuje w oparciu o Wytyczne. Załącznik obliczeniowy stanowiący część studium wykonalności lub Innego Dokumentu powinien umożliwiać weryfikację poprawności dokonanych wyliczeń (odblokowane formuły) oraz zawierać wydzieloną część zawierającą złożenia będące podstawą wyliczeń. Nie jest zasadne umieszczanie w formułach wyliczeń wartości liczbowych „dopisywanych” do treści formuł wyliczeń (np. odręczne „dopisywanie” stawki VAT itp.).
- 5) W przypadku dużych projektów, zakres informacji przedkładanych Komisji został szczegółowo określony w art. 101 rozporządzenia nr 1303/2013.
- 6) W zakresie nieuregulowanym Wytycznymi, przy sporządzaniu powyższych informacji należy kierować się szczegółowymi zasadami określonymi przez Komisję Europejską w dokumentach:
 - a) Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) nr 480/2014 z 3 marca 2014 roku uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego;
 - b) Przewodnik do analizy kosztów i korzyści projektów inwestycyjnych (ang. *Guide to cost-benefit analysis of investment projects*), Komisja Europejska 2008, zwany dalej Przewodnikiem AKK”;
 - c) Akt wykonawczy dot. AKK dla dużych projektów

4 Rozdział 4 – Definicja celów projektu

- 1) Zdefiniowanie celów jest niezbędnym etapem służącym identyfikacji i analizie projektu. Stanowi ono punkt wyjścia do przeprowadzenia jakiegokolwiek oceny inwestycji.
- 2) Cele projektu, zarówno te bezpośrednie, jak i pośrednie, powinny zostać określone w oparciu o analizę potrzeb danego środowiska społeczno-gospodarczego, z uwzględnieniem zjawisk najbardziej adekwatnych do skali oddziaływania projektu.
- 3) Należy zwrócić uwagę, aby cele projektu zdefiniowane w analizie spełniały następujące założenia:
 - a) jasno wskazywały, jakie korzyści społeczno-gospodarcze można osiągnąć dzięki wdrożeniu projektu,
 - b) były logicznie powiązane ze sobą (w przypadku gdy w ramach projektu realizowanych jest jednocześnie kilka celów),
 - c) uwzględniały wszystkie najważniejsze bezpośrednie i pośrednie skutki społeczno-ekonomiczne przedsięwzięcia,
 - d) określały, czy całkowite korzyści (tzw. całościowy przyrost dobrobytu) osiągnięte w wyniku realizacji projektu uzasadniają jego koszty,
 - e) były logicznie powiązane z ogólnymi celami odnośnych funduszy, tj. wymagane jest określenie zbieżności celów projektu z celami realizacji danej osi priorytetowej programu operacyjnego,
 - f) były uzupełnione o metodę pomiaru poziomu ich osiągnięcia (np. poprzez odpowiedni dobór wskaźników i zaplanowanie systemu monitorowania),
 - g) korzyści osiągnięte w ramach danego celu powinny być wyrażone w konkretnych wartościach/parametrach społeczno-ekonomicznych.

5 Rozdział 5 – Identyfikacja projektu

- 1) Identyfikacja projektu powinna dostarczyć zwięzłej i jednoznacznej informacji na temat jego całościowej koncepcji i logicznych ram. Obejmuje ona zatem następujące kwestie:
 - a) zarys i ogólny charakter projektu (tj. prezentację projektu jako przedmiotu przedsięwzięcia wraz z opisem, całkowitym kosztem inwestycji, w tym całkowitym kosztem kwalifikowalnym, lokalizacją itd.),
 - b) analizę projektu w kontekście całego układu infrastruktury, tj. funkcjonalne i rzeczowe powiązania między danym projektem a istniejącą infrastrukturą.
- 2) Przy identyfikacji projektu należy zwrócić uwagę na operowanie pojęciami związanymi z projektem. W związku z powyższym, identyfikacja projektu powinna również jasno

wskazywać, do którego z pojęć odnosi się analiza, mając na uwadze, że zdefiniowany projekt powinien stanowić samodzielną jednostkę analizy. Jeśli okazałoby się, że przedmiotowy projekt jest tylko jedną z faz większego przedsięwzięcia, i nie jest możliwe rozpoczęcie jego fazy operacyjnej bez realizacji innych projektów, należy projekty te rozpatrywać całościowo jako jeden duży projekt (patrz: definicja projektu).

- 3) Identyfikacja projektu wymaga również ustalenia całkowitego kosztu kwalifikowalnego projektu w celu określenia, czy analizowany projekt należy uznać za projekt duży w myśl art. 100 rozporządzenia nr 1303/2013 oraz czy podlega zasadom pomocy państwa w myśl art. 107 TFUE (dawniej art. 87 TWE)
- 4) Niezbędne jest także ustalenie - na podstawie wyników analizy finansowej oraz przy uwzględnieniu wszystkich przesłanek wskazanych w art. 61 rozporządzenia nr 1303/2013 - czy projekt należy do którejś z kategorii projektów generujących dochód po ukończeniu (patrz: definicja projektów generujących dochód po ukończeniu oraz podrozdziały 7.7 oraz 7.8).

6 Rozdział 6 – Analiza wykonalności i rozwiązań alternatywnych

- 1) Na wnioskodawcy spoczywa obowiązek wykazania, że wybrany przez niego wariant realizacji projektu reprezentuje najlepsze spośród wszelkich możliwych alternatywnych rozwiązań.
- 2) W tym celu wnioskodawca powinien przeprowadzić analizę wykonalności i rozwiązań alternatywnych.
- 3) W ramach tej analizy wnioskodawca powinien przeanalizować ograniczoną liczbę istotnych i technicznie wykonalnych rozwiązań.
- 4) Przeprowadzenie analizy wykonalności poszczególnych rozwiązań alternatywnych ma na celu określenie możliwych wariantów realizacji projektu, zidentyfikowanego zgodnie z warunkami określonymi w Rozdziale 5, a tym samym umożliwić wybór najlepszego wariantu realizacji danego projektu inwestycyjnego spośród analizowanych.
- 5) Informacje uzyskane w wyniku tej analizy powinny jasno wskazywać i potwierdzać zasadność wyboru danego wariantu realizacji projektu.
- 6) W wyniku przeprowadzenia analizy wykonalności i rozwiązań alternatywnych wnioskodawca powinien dokonać wyboru wariantu realizacji projektu oraz sformułować jego uzasadnienie.

7 Rozdział 7 – Analiza finansowa

7.1 Podrozdział 1 – Cele

- 1) Przeprowadzenie analizy finansowej ma na celu w szczególności:
 - a) ocenę finansowej rentowności inwestycji i kapitału własnego, a także określenie finansowej bieżącej wartości netto poprzez ustalenie wartości wskaźników efektywności finansowej projektu,
 - b) weryfikację trwałości finansowej projektu i beneficjenta/operatora,
 - c) ustalenie właściwego (maksymalnego) dofinansowania z funduszy UE²¹.

7.2 Podrozdział 2 – Etapy analizy finansowej

- 1) W ramach analizy finansowej należy przeprowadzić m.in. następujące działania:
 - a) określenie założeń dla analizy finansowej,
 - b) ustalenie, czy projekt generuje przychód oraz czy istnieje możliwość jego obiektywnego określenia z wyprzedzeniem,
 - c) zestawienie przepływów pieniężnych projektu dla każdego roku analizy,
 - d) ustalenie, czy wartość bieżąca przychodów generowanych przez projekt przekracza wartość bieżącą kosztów operacyjnych, tzn. czy projekt jest projektem generującym dochód (dotyczy projektów, dla których istnieje możliwość obiektywnego określenia przychodu z wyprzedzeniem (patrz: Rozdział 2, definicja projektów generujących dochód po ukończeniu oraz podrozdziały 7.7 i 7.8.)),
 - e) ustalenie poziomu dofinansowania projektu z funduszy UE w oparciu o metodę luki w finansowaniu lub poprzez zastosowanie zryczałtowanych procentowych stawek dochodów (dotyczy projektów generujących dochód, dla których istnieje możliwość obiektywnego określenia przychodu z wyprzedzeniem)²².
 - f) określenie źródeł finansowania projektu,
 - g) ustalenie wartości wskaźników efektywności finansowej projektu,
 - h) analizę finansowej trwałości.

²¹ W odniesieniu do projektów, w których wartość dofinansowania ustalana jest w oparciu o metodę luki w finansowaniu (patrz: podrozdział 7.7).

²² Dla projektów nie generujących dochodu w rozumieniu art. 61 ust. 1 rozporządzenia nr 1303/2013, dla projektów generujących dochód w rozumieniu art. 61 ust. 6 rozporządzenia nr 1303/2013, dla których nie ma możliwości obiektywnego określenia przychodu z wyprzedzeniem, a także dla projektów generujących dochód w czasie ich wdrażania i do których nie mają zastosowania przepisy art. 61 ust. 1-6, dofinansowanie UE ustalone jest na ogólnych zasadach określonych przez instytucję zarządzającą.

7.3 Podrozdział 3 – Ogólna metodyka przeprowadzania analizy finansowej

- 1) Analizę finansową przeprowadza się w oparciu o metodę zdyskontowanych przepływów pieniężnych (DCF), zwaną dalej „metoda/analizą DCF”.
- 2) Metoda DCF charakteryzuje się następującymi cechami:
 - a) obejmuje skonsolidowaną analizę finansową, prowadzoną jednocześnie z punktu widzenia właściciela infrastruktury, jak i podmiotu gospodarczego ją eksploatującego (operatora infrastruktury), w przypadku gdy są oni odrębnymi podmiotami (patrz: definicja analizy skonsolidowanej),
 - b) uwzględnia, co do zasady, wyłącznie przepływ środków pieniężnych, tj. rzeczywistą kwotę pieniężną wypłacaną lub otrzymywaną przez dany projekt (wyjątek, patrz: przypis nr 11). W rezultacie, niepieniężne pozycje rachunkowe, takie jak amortyzacja czy rezerwy na nieprzewidziane wydatki nie mogą być przedmiotem analizy finansowej,
 - c) uwzględnia przepływy środków pieniężnych w roku, w którym zostały dokonane i ujęte w danym okresie odniesienia (metoda kasowa). Wyjątek stanowią nakłady inwestycyjne na realizację projektu poniesione przed pierwszym rokiem okresu odniesienia – powinny one zostać uwzględnione w pierwszym roku odniesienia, w wartościach niezdyskontowanych,
 - d) uwzględnia wartość rezydualną, w przypadku, gdy okres ekonomicznej użyteczności środków trwałych projektu przekracza przyjęty okres odniesienia (patrz: definicja okresu odniesienia oraz wartości rezydualnej),
 - e) uwzględnia wartość pieniądza w czasie przy sumowaniu przepływów finansowych w różnych latach. Przyszłe przepływy środków pieniężnych dyskontuje się w celu uzyskania ich wartości bieżącej za pomocą współczynnika dyskontowego, którego wielkość jest ustalana przy użyciu stopy dyskontowej przyjętej dla celów przeprowadzenia analizy finansowej według metody DCF (patrz: definicja dyskontowania).

7.4 Podrozdział 4 – Założenia do analizy finansowej

- 1) Analiza finansowa powinna się opierać na następujących założeniach, spójnych dla wszystkich projektów w danym sektorze:
 - a) może być wykonywana wyłącznie w cenach stałych,
 - b) powinna być sporządzona:

- w cenach netto (bez podatku VAT) w przypadku, gdy podatek VAT nie stanowi wydatku kwalifikowalnego (ponieważ może zostać odzyskany w oparciu o przepisy krajowe) lub

- w cenach brutto (wraz z podatkiem VAT), gdy podatek VAT stanowi wydatek kwalifikowalny (ponieważ nie może zostać odzyskany w oparciu o przepisy krajowe) oraz gdy jest on niekwalifikowalny, ale stanowi rzeczywisty nieodzyskiwalny wydatek podmiotu ponoszącego wydatki (np. został poniesiony przed rozpoczęciem okresu kwalifikowalności wydatków.) Podatek VAT powinien zostać wyodrębniony jako osobna pozycja analizy finansowej.

Zasady klasyfikujące VAT, jako wydatek kwalifikowalny bądź niekwalifikowalny znajdują się w *Krajowych wytycznych dotyczących kwalifikowania wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności w okresie programowania 2014-2020* oraz wytycznych dotyczących kwalifikowalności wydatków w ramach poszczególnych programów operacyjnych,

- c) zaleca się wykorzystanie dwóch scenariuszy (wariantów) makroekonomicznych: podstawowego i pesymistycznego. Podstawowy scenariusz makroekonomiczny wykorzystywany jest w całej analizie projektu, natomiast scenariusz pesymistyczny może zostać użyty przy analizie wrażliwości i ryzyka. Dla pierwszych 5 lat prognozy przepływów / projekcji finansowej, należy korzystać z wariantów rozwoju gospodarczego Polski zamieszczonych na stronie internetowej Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju²³. Dla pozostałego okresu analizy należy stosować wartości, jak z ostatniego roku ww. wariantów. Warianty te będą podlegały okresowej aktualizacji. W przypadku stawek podatkowych (w tym stawek podatku VAT), należy stosować ich wartości, zgodnie z obowiązującymi przepisami.

Największe znaczenie mają następujące założenia makroekonomiczne:

- i) stopa wzrostu PKB,
- ii) wskaźnik inflacji,
- iii) kursy wymiany walut,
- iv) WIBOR,
- v) stopa bezrobocia,
- vi) stopa realnego wzrostu płac.

²³ <http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/Dokumenty/wytycznepolskie/who/Strony/wytyczne.aspx>

Podczas sporządzania analizy finansowej należy wziąć pod uwagę te z ww. założeń, które mają swoje uzasadnienie w kontekście specyfiki projektu, sektora itp., a także inne, które z punktu widzenia beneficjenta/operatora i projektu są istotne do uwzględnienia przy sporządzaniu analizy. W przypadku gdy znane są już rzeczywiste wartości danych makroekonomicznych dla lat będących przedmiotem analizy, powinny być one wykorzystane zamiast danych pochodzących ze scenariuszy,

- d) Finansowa stopa dyskontowa, jaka powinna zostać przyjęta w analizie finansowej dla inwestycji planowanych do dofinansowania z funduszy UE wynosi 4 %.

W przypadku projektów realizowanych w strukturze ppp możliwe jest stosowanie innej wartości finansowej stopy dyskontowej w oparciu o zasadę zwykle oczekiwanej rentowności tak, aby odzwierciedlała ona wyższy koszt alternatywny kapitału dla sektora prywatnego, właściwy dla danego przedsięwzięcia w ramach ppp, w zakresie niesprzecznym z przepisami dotyczącymi ppp (szerzej patrz: rozdział 12).

- e) okres odniesienia powinien odzwierciedlać okres życia ekonomicznego projektu planowanego do dofinansowania z funduszy UE (patrz: definicja okresu odniesienia). Komisja Europejska określiła następujące okresy odniesienia dla poszczególnych sektorów²⁴ :

Sektor	Okres odniesienia (w latach)
Koleje	30
Gospodarka wodno-ściekowa	30
Drogi	25-30
Gospodarowanie odpadami	15-30
Porty morskie i lotnicze	25
Transport miejski	25-30
Energetyka	15-25
Badania i Innowacyjność	15-25

²⁴ Załącznik I do Rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) nr 480/2014 z 3 marca 2014 r. uzupełniającego rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego. Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej z 2014 roku, L 138/17.

Sieci szerokopasmowe	15-20
Infrastruktura biznesowa	10-15
Pozostałe	10-15

- f) podane w lit. e okresy mają charakter wiążący. Państwa członkowskie nie są upoważnione do zmiany ich wymiaru. Obejmują one okres realizacji inwestycji i jej operacyjności,
- g) okres amortyzacji dla każdego typu aktywa powinien odzwierciedlać jego ekonomicznie uzasadniony okres użytkowania, w oparciu o jego oczekiwaną przydatność dla beneficjenta, a nie minimalny okres amortyzacji wynikający z właściwych przepisów prawnych. Amortyzacja, ze względu na fakt, iż nie stanowi faktycznego przepływu pieniężnego, nie jest uwzględniana w kosztach operacyjnych w ramach analizy finansowej. Wpływa ona jednak na wartość rezydualną i może mieć pośredni wpływ na wysokość luki w finansowaniu jeśli jest uwzględniana przy określaniu poziomu taryf,
- h) jeżeli instytucja zarządzająca przewiduje taką możliwość, koszty kwalifikowalne (ang. *Eligible Costs – EC*) mogą uwzględniać rezerwy na nieprzewidziane wydatki, pod warunkiem, że wartość tych rezerw nie przekracza 10% całkowitych nakładów inwestycyjnych bez tych rezerw, a do proponowanego projektu załączona jest szczegółowa analiza ryzyka, uzasadniająca utworzenie rezerwy. Rezerw na nieprzewidziane wydatki nie uwzględnia się dla potrzeb wyliczania wskaźnika luki w finansowaniu, wskaźników rentowności finansowej i ekonomicznej oraz trwałości projektu z uwagi na fakt, iż nie stanowią one przepływu środków pieniężnych. W związku z tym, wartość rezerw na nieprzewidziane wydatki powinna być prezentowana oddzielnie od nakładów inwestycyjnych na realizację projektu.

7.5 Podrozdział 5 – Metody analizy finansowej w zależności od kategorii inwestycji

- 1) Wyróżnia się dwie kategorie inwestycji, które są przedmiotem różnych metod analizy finansowej. Kwalifikacji inwestycji do danej kategorii dokonuje się na podstawie odpowiedzi uzyskanych na następujące pytania:
- a) *Czy możliwe jest oddzielenie strumienia przychodów projektu od ogólnego strumienia przychodów beneficjenta?*

b) Czy możliwe jest oddzielenie strumienia kosztów operacyjnych i nakładów inwestycyjnych na realizację projektu od ogólnego strumienia kosztów operacyjnych i nakładów inwestycyjnych beneficjenta?

- 2) **Kategoria 1** dotyczy inwestycji, dla których możliwe jest oddzielenie przepływów pieniężnych związanych z projektem od ogólnych przepływów pieniężnych beneficjenta. Ma ona miejsce wówczas, jeśli na oba wyżej wymienione pytania zostały udzielone **pozytywne odpowiedzi**. W tej sytuacji możliwe jest zastosowanie **metody standardowej**, polegającej na uwzględnieniu w analizie jedynie przepływów pieniężnych w ramach projektu UE.
- 3) Analiza finansowa przeprowadzona w oparciu o **metodę standardową** ma zastosowanie w szczególności do projektów, realizowanych przy założeniu, że środki dłużne przeznaczone na finansowanie realizacji projektu spłacane będą w oparciu o nadwyżkę finansową generowaną w oparciu o działalność prowadzoną w wyniku realizacji projektu, a zabezpieczeniem spłaty tego zadłużenia będzie majątek powstały w wyniku realizacji projektu.
- 4) W metodzie standardowej należy w szczególności określić prognozowane na przestrzeni całego okresu odniesienia:
- a) koszty, tj. nakłady inwestycyjne na realizację projektu współfinansowanego ze środków UE, nakłady odtworzeniowe w ramach ww. projektu, zmiany w kapitale obrotowym netto oraz koszty działalności operacyjnej,
 - b) przychody generowane przez projekt.
- 5) W razie potrzeby zapoznania się ze szczegółowym opisem dotyczącym metodyki przeprowadzania analizy finansowej, należy odnieść się do *Przewodnika AKK*.
- 6) **Kategoria 2** dotyczy inwestycji, dla których niemożliwe jest rozdzielenie przepływów pieniężnych, zarówno osobno dla kategorii przychodów oraz kosztów, jak i dla obydwu kategorii równocześnie. Występuje ona wówczas, jeśli odpowiedź przynajmniej na jedno z pytań wymienionych w pkt 1 **jest negatywna**. W tym przypadku niemożliwe jest zastosowanie metody standardowej, w związku z czym analiza finansowa przeprowadzana jest **metodą złożoną**, która opiera się na różnicowym (przyrostowym) modelu finansowym.
- 7) W ramach **metody złożonej** dopuszczalne jest stosowanie dwóch podejść:
- a) strumienie pieniężne szacowane są jako różnica pomiędzy strumieniami pieniężnymi dla scenariusza „podmiot z projektem” (operator z inwestycją) oraz strumieniami pieniężnymi dla scenariusza „podmiot bez projektu” (operator bez inwestycji).
- Metoda ta ma zastosowanie w poniższych przypadkach:

- i) w branżach regulowanych i/lub branżach sieciowych, w tym w szczególności dla projektów dotyczących gospodarki wodnej, kanalizacji, odpadów i sieci grzewczych/ciepłownictwa,
 - ii) zalecana jest dla całego sektora regulowanego (gospodarka wodna, energetyka, telekomunikacja itd.), w którym wartość projektu inwestycyjnego jest znacząca w porównaniu z wartością netto istniejących aktywów podmiotu,
- b) strumienie pieniężne szacowane są jako różnica pomiędzy strumieniami pieniężnymi dla scenariusza „działalność gospodarcza z projektem” oraz strumieniami pieniężnymi dla scenariusza „działalność gospodarcza bez projektu”. W ramach działalności gospodarczej dla potrzeb Wytycznych można wyróżnić:
- i) usługę (działalność) / pakiet usług oferowanych w obrębie zdefiniowanego regionu,
 - ii) usługę (działalność) / pakiet usług oferowanych w ramach kilku regionów,
 - iii) nowy produkt wytwarzany w już istniejącej fabryce,
 - iv) inne.

Takie podejście umożliwia uproszczenie obliczeń. W przypadku podmiotu działającego na obszarze całej Polski, nie ma potrzeby analizowania jego finansów w skali całego kraju, wystarczy przeprowadzić analizę finansów w aspekcie danego regionu bądź usługi (rodzaju działalności), o ile tego typu dane są możliwe do wyodrębnienia z ksiąg rachunkowych firmy. Zamiast poddawać analizie podmiot działający w wielu regionach, wystarczy przyjrzeć się przepływowi finansowemu generowanemu przez fabrykę, która jest unowocześniana. W przypadku branż sieciowych (np. koleje), wystarczające byłoby zatem przeprowadzenie analizy wybranej części sieci (np. jednej linii).

- 8) W złożonej metodzie analizy finansowej przepływy finansowe powinny zostać obliczone zgodnie z metodą **różnicowego modelu finansowego**, według następujących założeń:
- a) należy sporządzić prognozę wartości przepływów pieniężnych obejmujących wszystkie nakłady inwestycyjne, które podmiot/operator ponosiłby nie realizując projektu UE, nakłady odtworzeniowe związane z tymi inwestycjami, zmiany w kapitale obrotowym netto następujące w związku z tymi inwestycjami, koszty operacyjne i przychody (inne niż wynikające z projektu UE) dla podmiotu/operatora (działalność gospodarcza) bez inwestycji (scenariusz bez projektu UE) dla poszczególnych lat okresu odniesienia,

- b) w kolejnym roku należy sporządzić scenariusz z projektem, tj. należy wziąć pod uwagę ww. prognozę dla podmiotu/operatora (działalność gospodarcza) z inwestycją (scenariusz z projektem) uwzględniając:
- i) wszystkie nakłady inwestycyjne, łącznie z nakładami inwestycyjnymi na realizację projektu UE (bez rezerw na nieprzewidziane wydatki w nakładach inwestycyjnych projektu współfinansowanego ze środków UE),
 - ii) wszystkie nakłady odtworzeniowe,
 - iii) zmiany w kapitale obrotowym netto,
 - iv) wszystkie koszty operacyjne,
 - v) wszystkie przychody uwzględniające ewentualną korektę taryf, biorąc pod uwagę dostępność cenową (*ang. affordability*)²⁵.

Wynikiem sporządzenia powyższej prognozy jest ustalenie wartości przepływów pieniężnych obejmujących nakłady inwestycyjne, nakłady odtworzeniowe, koszty operacyjne, zmiany w kapitale obrotowym netto i przychody w scenariuszu z projektem.

- c) Następnie należy dokonać porównania obu ww. scenariuszy. Różnice w poszczególnych kategoriach przepływów pieniężnych dla projektu (m.in. przychód, koszty operacyjne) stanowią różnicę pomiędzy odpowiednimi kategoriami przepływów pieniężnych dla scenariusza „podmiot (lub działalność gospodarcza) z projektem” oraz scenariusza „podmiot (lub działalność gospodarcza) bez projektu”. Tak uzyskane przepływy określa się jako przepływy przyrostowe lub różnicowe. Przepływy różnicowe są wykorzystywane między innymi dla ustalenia wskaźnika luki w finansowaniu.

7.6 Podrozdział 6 – Określenie przychodów projektu, kalkulacja taryf

- 1) W przypadku projektów generujących dochód, dla których istnieje możliwość obiektywnego określenia przychodu z wyprzedzeniem, wysokość taryf ustalających ceny za towary lub usługi zapewniane przez dany projekt jest, obok popytu, głównym czynnikiem pozwalającym określić poziom przychodów, jakie będą generowane w fazie operacyjnej projektu.
- 2) W odniesieniu do projektów dotyczących określonych sektorów²⁶, taryfę opłat dokonywanych przez użytkowników należy ustalić zgodnie z **zasadą „zanieczyszczający płaci”**, w myśl

²⁵ Patrz: Podrozdział 7.6.

²⁶ Sektorów, których celem jest realizacja usług ogólnego interesu gospodarczego – usług, które nie byłyby świadczone na rynku (lub byłyby świadczone na innych warunkach, jeżeli chodzi o jakość, bezpieczeństwo, przystępność cenową, równe traktowanie czy powszechny dostęp) bez interwencji publicznej.

której podmiot odpowiedzialny za szkodę środowiskową musi pokryć koszty związane z jej uniknięciem lub zrekompensowaniem; z uwzględnieniem **kryterium dostępności cenowej taryf** (ang. *affordability*), wyrażającą granicę zdolności gospodarstw domowych do ponoszenia kosztów dóbr i usług zapewnianych przez projekt.

- 3) Dostępność cenowa jest miarą statystyczną i odzwierciedla (mierzony medianą) średni próg, powyżej którego wzrost taryf nie miałby charakteru trwałego (prowadziłby w rezultacie do wyraźnego spadku popytu) lub koszty musiałyby być pokrywane pomocą socjalną na rzecz części gospodarstw domowych. Pomoc, o której mowa powyżej może przyjąć postać zasiłków z budżetu państwa wypłacanych gospodarstwom domowym lub też dopłat do taryf wypłacanych określonej grupie taryfowej z budżetu lokalnego.
- 4) Korekty taryf w oparciu o zasadę dostępności cenowej należy dokonać w sytuacji, gdy analiza finansowa wykazała, że zakładany poziom taryf może okazać się zbyt wysoki, co będzie skutkowało spadkiem popytu (wynikającym z niezdolności odbiorców do pokrycia kosztów towarów i usług), a tym samym zagrozi finansowej trwałości inwestycji.
- 5) Skalę korekty ustala beneficjent w oparciu o wytyczne instytucji zarządzających, o ile zostaną one zamieszczone w umowie o dofinansowanie projektu, uwzględniając przy tym uwarunkowania lokalne, w tym zwłaszcza aktualny poziom wydatków ponoszonych przez gospodarstwa domowe.
- 6) Odwołując się do kryterium dostępności cenowej przy ustalaniu poziomu taryf należy zastosować się do poniższych reguł:
 - a) korekta poziomu taryf oparta na przedmiotowej zasadzie może być dokonana wyłącznie w odniesieniu do opłat ponoszonych przez gospodarstwa domowe,
 - b) jeżeli w analizie finansowej stosowano taryfy w wymiarze uwzględniającymi kryterium dostępności cenowej, tożsame taryfy muszą być stosowane w fazie operacyjnej projektu,
 - c) maksymalna dopuszczalna korekta taryfy nie może doprowadzić do obniżenia wydatków ponoszonych przez gospodarstwo domowe poniżej poziomu wydatków ponoszonych przed realizacją projektu, jak również poziomu wydatków gospodarstw domowych prognozowanych dla wariantu bez inwestycji.
- 7) W analizie finansowej projektu, na potrzeby obliczenia poziomu luki w finansowaniu, powinny być uwzględniane wyłącznie przychody pochodzące z bezpośrednich wpłat dokonywanych przez użytkowników za towary lub usługi zapewniane przez dany projekt, tzn. przychody z opłat wnoszonych według taryf ustalonych zgodnie z zapisami niniejszego podrozdziału. W analizie tego typu nie należy uwzględniać ewentualnych subsydiów lub dopłat do taryf służących

sfinansowaniu różnicy pomiędzy planami taryfowymi przewidzianymi do wdrożenia w fazie operacyjnej projektu (ograniczonymi zgodnie z regułą dostępności cenowej). Na przychód projektu nie składają się zatem transfery z budżetu państwa lub samorządu ani z publicznych systemów ubezpieczeń. Właściwym do uwzględniania wszystkich źródeł przychodów etapem analizy finansowej jest etap analizy trwałości finansowej projektu.

7.7 Podrozdział 7 – Określenie wartości dofinansowania z funduszy UE

- 1) Analiza finansowa stanowi podstawę do wyliczenia wartości wskaźnika luki w finansowaniu, umożliwiającego oszacowanie wysokości dofinansowania z funduszy UE dla projektów generujących dochód, z wyjątkiem projektów, których poziom dofinansowania jest określany z wykorzystaniem metody zryczałtowanych procentowych stawek dochodów oraz projektów, dla których nie jest możliwe obiektywne określenie przychodu z wyprzedzeniem.
- 2) Projektem generującym dochód jest projekt, w wyniku realizacji którego generowane będą dochody w rozumieniu art. 61 ust. 1 rozporządzenia nr 1303/2013, pod warunkiem, iż:
 - a) zdyskontowane przychody²⁷ przewyższają zdyskontowane koszty operacyjne i koszty odtworzenia wyposażenia krótkotrwałego poniesione w okresie odniesienia (stosuje się do projektów, dla których istnieje możliwość obiektywnego określenia przychodu z wyprzedzeniem),
 - b) przychody wygenerowane w okresie trzech lat od zakończenia operacji lub do terminu na złożenie dokumentów dotyczących zamknięcia programu określonego w przepisach dotyczących poszczególnych funduszy²⁸, w zależności od tego, który termin nastąpi wcześniej, przewyższają koszty operacyjne projektu w tym okresie (stosuje się do projektów, dla których nie można obiektywnie określić przychodu z wyprzedzeniem),
 - c) projekt nie spełnia żadnego z warunków wyłączenia określonych w art. 61 ust. 7 i 8 rozporządzenia nr 1303/2013.
- 3) W przypadku wątpliwości, czy dane przepływy pieniężne generowane przez projekt, o charakterze wpłat dokonywanych przez użytkowników za towary lub usługi zapewniane przez operację stanowią przychód, należy w pierwszej kolejności zbadać występowanie

²⁷ Patrz: definicja przychodu.

²⁸ Patrz: przypis 18.

przesłanki bezpośrednio przedmiotowych wpłat. Przepływy pieniężne, które nie pochodzą z opłat ponoszonych bezpośrednio przez korzystających nie stanowią przychodu²⁹.

- 4) Oszczędności kosztów działalności (operacyjnych) osiągnięte przez projekt są traktowane jako dochody, chyba że są skompensowane równoważnym zmniejszeniem dotacji na działalność.
- 5) Jeżeli zdyskontowane przychody są niższe niż suma zdyskontowanych kosztów operacyjnych i kosztów odtworzenia wyposażenia krótkotrwałego poniesione w okresie odniesienia, projekt nie stanowi projektu generującego dochód, bez względu na wielkość wartości rezydualnej³⁰.
- 6) Dla wszystkich projektów, dla których nie można obiektywnie określić przychodu z wyprzedzeniem, które jednocześnie spełniają wszystkie pozostałe kryteria projektów generujących dochód określone w art. 61 rozporządzenia nr 1303/2013 (patrz: pkt 2 niniejszego podrozdziału), maksymalny poziom dofinansowania ustala się przy zastosowaniu stopy dofinansowania określonej dla danej osi lub działania w szczegółowym opisie priorytetów programu operacyjnego, z zastrzeżeniem, że dochód wygenerowany przez projekt w okresie trzech lat od zakończenia operacji lub do terminu na złożenie dokumentów dotyczących zamknięcia programu określonych w przepisach dotyczących poszczególnych funduszy³¹, w zależności od tego, który z terminów nastąpi wcześniej, spełniający przesłanki art. 61 ust. 6 rozporządzenia nr 1303/2013, zostanie odliczony przez beneficjenta od wydatków kwalifikowalnych przedkładanych do refundacji, w wysokości proporcjonalnej do udziału kosztów kwalifikowalnych w kosztach całkowitych inwestycji oraz do udziału współfinansowania z EFSI w kosztach kwalifikowalnych
- 7) W przypadku projektów generujących dochód, dla których istnieje możliwość obiektywnego określenia przychodu z wyprzedzeniem, poziom dofinansowania ustala się przy zastosowaniu metody luki w finansowaniu (patrz: definicja projektów generujących dochód

²⁹ Przykładowo, w przypadku projektów z zakresu ochrony zdrowia opłaty ponoszone bezpośrednio przez pacjentów stanowią przychód projektu. Natomiast środki pochodzące z kontraktu NFZ nie są brane pod uwagę do obliczania kwoty dofinansowania, gdyż nie stanowią przychodu w rozumieniu rozporządzenia nr 1303/2013. Stanowią one rodzaj dotacji operacyjnej, która powinna zostać uwzględniona jako wpływ w analizie trwałości finansowej. Analogicznie wygląda sytuacja w przypadku projektów obejmujących transport publiczny, gdzie przychodami operatora nie są dopłaty do biletów ulgowych, a tylko przychody ze sprzedaży tych biletów pasażerom.

³⁰ Zdyskontowana wartość rezydualna nie jest brana pod uwagę przy ustalaniu czy projekt jest projektem generującym dochód. W przypadku projektów generujących dochód wartość rezydualna powinna zostać uwzględniona przy obliczaniu wskaźnika luki w finansowaniu, powiększając dochód (DNR).

³¹ Patrz: przypis 18.

po ukończeniu oraz pkt 12 niniejszego podrozdziału) lub jednej z metod opartych na zryczałtowanych procentowych stawkach dochodów.

- 8) Metoda obliczania wartości dofinansowania w oparciu o zryczałtowane stawki procentowe dochodów stanowi istotne uproszczenie w porównaniu do metody polegającej na kalkulacji luki w finansowaniu, co powinno przełożyć się na usprawnienie procesu aplikowania o dotację UE. Dlatego rekomenduje się instytucjom zarządzającym stosowanie tego modelu we wszystkich sektorach i podsektorach, w których jest to możliwe.
- 9) W przypadku projektów częściowo objętych pomocą państwa w rozumieniu art. 107 TFUE (dawniej art. 87 TWE) do części nie objętej tą pomocą należy zastosować odpowiednio zasady określone w punkcie 8), dotyczące ustalania poziomu dofinansowania w oparciu o metodę luki w finansowaniu lub zryczałtowanych stawek procentowych dochodów.
- 10) Metoda luki w finansowaniu oraz metody oparte o wykorzystanie zryczałtowanych procentowych stawek dochodów mają na celu określenie poziomu wydatków kwalifikowalnych, stanowiącego podstawę ustalenia poziomu dofinansowania, który z jednej strony gwarantuje, że projekt będzie miał wystarczające zasoby finansowe na jego realizację, z drugiej zaś pozwala uniknąć przyznania nienależnych korzyści odbiorcy pomocy, czyli finansowania projektu w wysokości wyższej niż jest to konieczne (zapewniającej rentowność projektu na poziomie wyższym niż tzw. „zwykle oczekiwana rentowność”, patrz: definicja zwykle oczekiwanej rentowności).
- 11) W celu obliczenia wskaźnika luki w finansowaniu należy odnieść się do przepływów pieniężnych oszacowanych na podstawie metody standardowej lub złożonej, uwzględniając następujące kategorie zdyskontowanych przepływów pieniężnych:
 - a) zdyskontowane nakłady inwestycyjne na realizację projektu (DIC), bez rezerw na nieprzewidziane wydatki,
 - b) zdyskontowane przychody projektu,
 - c) zdyskontowane koszty operacyjne projektu (powiększone o zdyskontowane nakłady odtworzeniowe w ramach projektu dofinansowanego z funduszy UE),
 - d) zdyskontowana wartość rezydualna.
- 12) W celu wyliczenia wskaźnika luki w finansowaniu zdyskontowany dochód (tj. zdyskontowane przychody – zdyskontowane koszty operacyjne) powiększa się o zdyskontowaną wartość rezydualną.
- 13) Algorytm przedstawiający sposób obliczania wskaźnika luki w finansowaniu w projekcie został zaprezentowany poniżej:

a) **krok 1. Określenie wskaźnika luki w finansowaniu (R):**

$$R = (DIC - DNR) / DIC$$

gdzie:

- **DIC** – suma zdyskontowanych nakładów inwestycyjnych na realizację projektu, bez rezerw na nieprzewidziane wydatki,

- **DNR** – suma zdyskontowanych dochodów powiększonych o wartość rezydualną.

b) **krok 2. Określenie kosztów kwalifikowalnych skorygowanych o wskaźnik luki w finansowaniu (EC_R):**

$$EC_R = EC * R$$

gdzie:

- **EC** – koszty kwalifikowalne (niezdyskontowane), spełniające kryteria kwalifikowalności prawnej, tj. zgodne art. 65 rozporządzenia nr 1303/2013, z *Krajowymi wytycznymi dotyczącymi kwalifikowania wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności w okresie programowania 2014-2020* oraz wytycznymi dotyczącymi kwalifikowalności wydatków w ramach poszczególnych programach operacyjnych. Mogą one zawierać rezerwę na nieprzewidziane wydatki do maksymalnej wysokości określonej w Podrozdziale 7.4 pkt 1 lit. h Wytycznych, jeżeli instytucja zarządzająca dopuszcza taką możliwość.

c) **krok 3. Określenie (maksymalnej możliwej) dotacji UE (Dotacja UE):**

$$\text{Dotacja UE} = EC_R * \text{Max CRpa}$$

gdzie:

- **Max CRpa** – maksymalna wielkość współfinansowania określona dla osi priorytetowej w decyzji Komisji przyjmującej program operacyjny (art. 60 ust. 1 rozporządzenia nr 1303/2013). W przypadku, w którym w ramach priorytetu zróżnicowany został poziom dofinansowania w poszczególnych działaniach ze względu na rodzaj projektu/beneficjenta, stosuje się stopę dofinansowania właściwą dla danego rodzaju projektu/beneficjenta w ramach określonego działania. Podział środków pomiędzy działania oraz rodzaj projektu/beneficjenta w ramach szczegółowego opisu priorytetów oraz poziomy dofinansowania są określone przez właściwą instytucję zarządzającą.

- 14) Przykład ustalenia wartości dofinansowania z funduszy UE w oparciu o metodę luki w finansowaniu oraz zryczałtowane stawki procentowe dochodów przedstawiono w Załączniku 4 do Wytycznych.

7.8 Podrozdział 8 – Zryczałtowane stawki procentowe dochodów dla projektów z wybranych sektorów i podsektorów

- 1) Zgodnie z art. 61 ust. 3 pkt a) oraz ust. 5 rozporządzenia nr 1303/2013, obok znanej z poprzedniego okresu programowania metody kalkulacji luki w finansowaniu, dla projektów z wybranych sektorów lub podsektorów, wprowadzone zostały zryczałtowane procentowe stawki dochodów. Zastosowanie stawek zryczałtowanych eliminuje konieczność obliczania wartości dofinansowania w oparciu o indywidualną analizę poszczególnych projektów. Zamiast tego przyjęte zostaje założenie, że projekty należące do danego sektora lub podsektora generują określony poziom dochodów, a co za tym idzie, występuje w nich z góry określony poziom luki w finansowaniu.

- 2) Rozporządzenie nr 1303/2013 określiło zryczałtowane stawki procentowe dochodów dla wybranych sektorów i podsektorów (patrz: Załącznik 5).

Zgodnie z art. 61 ust. 3 rozporządzenia Komisja Europejska w uzasadnionych przypadkach jest uprawniona do modyfikowania powyższych stawek. Zmiana taka będzie ewentualnie wprowadzana w trybie wydania aktu delegowanego w rozumieniu art. 149 rozporządzenia. Przedmiotowe modyfikacje nie będą miały zastosowania wobec projektów z podpisaną umową o dofinansowanie.

Ponadto, Komisja Europejska została zobowiązana do wydania aktu delegowanego określającego stawki ryczałtowe dla projektów z zakresu technologii informacyjnych i komunikacyjnych, badań, rozwoju i innowacyjności, a także efektywności energetycznej. Termin na notyfikowanie tego dokumentu do Parlamentu Europejskiego i Rady to 30 czerwca 2015.

Dodatkowo, Komisja Europejska w uzasadnionych przypadkach jest uprawniona do wydania aktów delegowanych określających zryczałtowane stawki dla innych sektorów lub podsektorów, które są objęte wsparciem w ramach polityki spójności.

- 3) Według postanowień art. 61 ust. 5 rozporządzenia nr 1303/2013 decyzja o zastosowaniu zryczałtowanej stawki procentowej dochodów podejmowana jest przez instytucje zarządzające programami operacyjnymi dla danego sektora, podsektora lub typu projektu. Informacja co do faktu, że instytucja zarządzająca podjęła decyzję, by poziom dofinansowania dla danego sektora, podsektora lub typu projektu ustalany był

z wykorzystaniem zryczałtowanych stawek procentowych dochodów powinna znaleźć się w szczegółowych opisach priorytetów dla programów operacyjnych.

4) Możliwe są **dwa tryby** wykorzystania tej metody celem obliczenia poziomu dofinansowania dla projektu:

a) **Tryb 1.** Obliczenie wartości dofinansowania dla projektu w oparciu o wskaźnik luki w finansowaniu (R), które wynikać będzie z przyjętej w danym sektorze lub podsektorze zryczałtowanej procentowej stawki dochodów:

i) **krok 1. Określenie wskaźnika luki w finansowaniu (R):**

$$R = 100\% - FR$$

gdzie:

FR (ang. *flat rate net revenue percentage*) – zryczałtowana procentowa stawka dochodów

ii) **krok 2. Określenie kosztów kwalifikowalnych skorygowanych o wskaźnik luki w finansowaniu (EC_R):**

$$EC_R = EC * R$$

gdzie:

- **EC** – koszty kwalifikowalne (niezdyskontowane), spełniające kryteria kwalifikowalności prawnej, tj. zgodne art. 65 rozporządzenia nr 1303/2013, z *Krajowymi wytycznymi dotyczącymi kwalifikowania wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności w okresie programowania 2014-2020* oraz wytycznymi dotyczącymi kwalifikowalności wydatków w ramach poszczególnych programach operacyjnych. Mogą one zawierać rezerwę na nieprzewidziane wydatki do maksymalnej wysokości określonej w Podrozdziale 7.4 pkt 1 lit. h Wytycznych, jeżeli instytucja zarządzająca dopuszcza taką możliwość.

iii) **krok 3. Określenie (maksymalnej możliwej) dotacji UE (Dotacja UE):**

$$\text{Dotacja UE} = EC_R * \text{Max CRpa}$$

gdzie:

- **Max CRpa** – maksymalna wielkość współfinansowania określona dla osi priorytetowej w decyzji Komisji przyjmującej program operacyjny (art. 60 ust. 1 rozporządzenia nr 1303/2013). W przypadku, w którym w ramach priorytetu zróżnicowany został poziom dofinansowania w poszczególnych działaniach ze względu na rodzaj projektu/beneficjenta, stosuje się stopę dofinansowania właściwą dla danego rodzaju projektu/beneficjenta w ramach określonego działania. Podział środków pomiędzy działania oraz rodzaj projektu/beneficjenta w ramach szczegółowego opisu priorytetów oraz poziomy dofinansowania są określone przez właściwą instytucję zarządzającą.

b) **Tryb 2.** Obniżenie maksymalnego poziomu dofinansowania dla danej osi priorytetowej lub działania:

i) **krok 1. Określenie wskaźnika luki w finansowaniu (R):**

$$R = 100\% - FR$$

gdzie:

FR (ang. *flat rate net revenue percentage*) – zryczałtowana procentowa stawka dochodów

ii) **krok 2. Określenie (maksymalnego możliwego) poziomu dofinansowania UE dla danej osi priorytetowej lub działania :**

$$\text{Max CR}_{FR} = \text{Max CRpa} * R$$

gdzie:

Max CR_{FR} – maksymalny poziom dofinansowania w osi priorytetowej lub działaniu po uwzględnieniu zryczałtowanej stawki procentowej dochodów.

iii) **krok 3. Określenie (maksymalnej możliwej) dotacji UE (Dotacja UE):**

$$\text{Dotacja UE} = EC * \text{Max CR}_{FR}$$

7.9 Podrozdział 9 – Ustalenie wartości wskaźników efektywności

- 1) Ustalenie wartości wskaźników finansowej efektywności projektu dokonywane jest na podstawie przepływów pieniężnych określonych przy zastosowaniu metody standardowej bądź złożonej.
- 2) Wskaźniki efektywności finansowej projektu to:
 - a) finansowa bieżąca wartość netto inwestycji (FNPV/C),
 - b) finansowa wewnętrzna stopa zwrotu z inwestycji (FRR/C),
 - c) finansowa bieżąca wartość netto kapitału (FNPV/K),
 - d) finansowa wewnętrzna stopa zwrotu z kapitału (FRR/K).

Finansowy zwrot z inwestycji
Finansowy zwrot z kapitału własnego
- 3) Dla wszystkich projektów inwestycyjnych, niezależnie od wartości ich całkowitych kosztów kwalifikowalnych, w przypadku których dla uzyskania dofinansowania wymagane jest przedłożenie studium wykonalności lub Innego Dokumentu, należy wyliczyć dwa pierwsze wskaźniki. Natomiast wskaźnik FNPV/K oraz FRR/K – jedynie dla dużych projektów. W uzasadnionych przypadkach instytucja zarządzająca może zdecydować o obowiązku obliczenia wskaźników FNPV/K i FRR/K również w odniesieniu do projektów nie będących projektami dużymi.
- 4) W sytuacji, gdy do obliczania poziomu dofinansowania stosowane są zryczałtowane stawki procentowe dochodów, nie ma konieczności obliczania wskaźników finansowej efektywności projektu – analizę finansową można ograniczyć jedynie do zbadania trwałości finansowej projektu.
- 5) Efektywność finansowa inwestycji może być oceniona przez oszacowanie finansowej bieżącej wartości netto i finansowej stopy zwrotu z inwestycji (FNPV/C i FRR/C). Wskaźniki te obrazują zdolność wpływów z projektu do pokrycia wydatków z nim związanych. W tym celu jako wpływy projektu przyjmuje się wyłącznie przychody oraz wartość rezydualną. Pozostałe wpływy, np. dotacje o charakterze operacyjnym i przychody z kontraktu z NFZ itd. należy traktować jako jedno ze źródeł finansowania i uwzględnić we wpływach całkowitych w analizie trwałości finansowej projektu.
- 6) Finansowa bieżąca wartość netto inwestycji (FNPV/C) jest sumą zdyskontowanych strumieni pieniężnych netto generowanych przez projekt. Finansowa wewnętrzna stopa zwrotu z inwestycji (FRR/C) jest stopą dyskontową, przy której wartość FNPV/C wynosi zero, tzn. bieżąca wartość przychodów jest równa bieżącej wartości kosztów projektu.
- 7) Co do zasady, z zastrzeżeniem punktu 4, dla projektu wymagającego dofinansowania z funduszy UE wskaźnik FNPV/C powinien mieć wartość ujemną, a FRR/C – niższą

od stopy dyskontowej użytej w analizie finansowej. Taka wartość wskaźników oznacza, że bieżąca wartość przyszłych przychodów nie pokrywa bieżącej wartości kosztów projektu.

- 8) Finansowa bieżąca wartość netto kapitału (FNPV/K) jest sumą zdyskontowanych strumieni pieniężnych netto wygenerowanych dla beneficjenta w wyniku realizacji rozważanej inwestycji. Finansowa wewnętrzna stopa zwrotu z kapitału (FRR/K) jest równa stopie dyskontowej, dla której wartość FNPV/K wynosi zero. Projekt uznaje się za efektywny dla podmiotu realizującego projekt, jeżeli wskaźnik FNPV/K jest dodatni, co świadczy o tym, iż zdyskontowane wpływy przewyższają zdyskontowane wydatki związane z projektem.
- 9) Co do zasady, w przypadku projektów planowanych do dofinansowania z funduszy UE, z zastrzeżeniem pkt 4), wskaźnik FRR/K nie powinien przewyższać wartości finansowej stopy dyskontowej przyjętej w ramach analizy finansowej, w celu uniknięcia nadmiernego zwrotu z projektu.
- 10) Zestawienie kategorii przepływów pieniężnych branych pod uwagę w celu wyliczenia poszczególnych wskaźników efektywności finansowej oraz wzory do obliczenia powyższych wskaźników zostały przedstawione w Załączniku 2 do Wytycznych, jak również w *Przewodniku AKK*.
- 11) W analizie efektywności finansowej można także ująć podatki bezpośrednie płacone przez beneficjenta, które w rachunku zysków i strat beneficjenta stanowią koszt uwzględniany w wyniku finansowym brutto.

7.10 Podrozdział 10 – Analiza trwałości finansowej

- 1) Analiza trwałości finansowej projektu polega na wykazaniu, że zasoby finansowe na realizację analizowanego projektu zostały zapewnione i są one wystarczające do sfinansowania kosztów projektu podczas jego realizacji, a następnie eksploatacji.
- 2) Analiza trwałości finansowej projektu powinna obejmować co najmniej następujące działania:
 - a) analizę zasobów finansowych projektu,
 - b) analizę sytuacji finansowej beneficjenta/operatora z projektem.
- 3) Analiza zasobów finansowych projektu zakłada dokonanie weryfikacji trwałości finansowej projektu i polega na zbadaniu salda niezdykontowanych skumulowanych przepływów pieniężnych generowanych przez projekt. Projekt uznaje się za trwały finansowo, jeżeli saldo to jest większe bądź równe zero we wszystkich latach objętych analizą. Oznacza to wówczas, że planowane wpływy i wydatki zostały odpowiednio czasowo zharmonizowane tak, że przedsięwzięcie ma zapewnioną płynność finansową.

- 4) Analiza sytuacji finansowej beneficjenta/operatora polega na sprawdzeniu trwałości finansowej nie tylko samego projektu, ale również beneficjenta/operatora z projektem. Jeżeli operator zbankrutuje, trwałość samej inwestycji może stracić znaczenie. Analiza przepływów pieniężnych powinna wykazać, że beneficjent/operator z projektem ma dodatnie roczne saldo przepływów pieniężnych na koniec każdego roku, we wszystkich latach objętych analizą.
- 5) Przy analizie trwałości finansowej bierze się pod uwagę wszystkie przykłady pieniężne, w tym również te wpływy na rzecz projektu, które nie stanowią przychodów w rozumieniu art. 61 ust. 1 rozporządzenia nr 1303/2013, np. dotacje o charakterze operacyjnym.

8 Rozdział 8 – Analiza kosztów i korzyści

Sporządzanie analizy kosztów i korzyści wynika z konieczności oszacowania kosztów i korzyści projektu z punktu widzenia całej społeczności. Analiza finansowa wykonywana jest bowiem jedynie z perspektywy beneficjenta projektu. Jak wspomniano na wstępie, analiza kosztów i korzyści – w zależności od rodzaju projektu – może przybrać formę analizy ekonomicznej bądź też analizy efektywności kosztowej.

8.1 Podrozdział 1 – Analiza ekonomiczna dużych projektów

- 1) W przypadku dużych projektów, zgodnie z art. 101 lit. e) rozporządzenia nr 1303/2013, obowiązkowe jest przeprowadzenie pełnej analizy kosztów i korzyści. Ponadto, w odniesieniu do korzyści nie dających się zmierzyć w jednostkach monetarnych, zalecane jest przeprowadzenie analizy jakościowej i ilościowej, poprzez wymienienie i opisanie wszystkich istotnych środowiskowych, gospodarczych i społecznych efektów projektu oraz – jeśli to możliwe – zaprezentowanie ich w kategoriach ilościowych.
- 2) Co do zasady, analizę kosztów i korzyści przeprowadza się w drodze przeprowadzenia analizy ekonomicznej, chyba, że zmierzenie korzyści projektu w kategoriach pieniężnych nie jest praktycznie możliwe.
- 3) Analiza ekonomiczna przeprowadzana jest w drodze skorygowania wyników analizy finansowej o efekty fiskalne, efekty zewnętrzne oraz ceny rozrachunkowe³². Metodę przeprowadzania analizy ekonomicznej omówiono w kolejnych punktach niniejszego podrozdziału.

³² Patrz: przypis 3.

- 4) Do oszacowania kosztów i korzyści ekonomicznych stosowana jest, podobnie jak w analizie finansowej, metoda DCF.
- 5) Koszty i korzyści są ujmowane w ramach analizy ekonomicznej w cenach realnych. Zgodnie z *Przewodnikiem AKK*, zaleca się stosowanie społecznej stopy dyskontowej na poziomie 5,5%, chyba, że odrębne dokumenty odnoszące się do poszczególnych sektorów stanowią inaczej, np. Niebieskie Księgi w przypadku sektora transportowego.
- 6) Podstawą do przeprowadzenia analizy ekonomicznej są przepływy środków pieniężnych określone w analizie finansowej. Przy określaniu ekonomicznych wskaźników efektywności należy jednak dokonać niezbędnych korekt dotyczących:
 - a) efektów fiskalnych (transferów),
 - b) efektów zewnętrznych,
 - c) przekształceń z cen rynkowych na ceny rozrachunkowe.
- 7) Korekty fiskalne polegają, m.in. na skorygowaniu następujących pozycji:
 - a) odliczeniu podatków pośrednich od cen nakładów i produktów (np. podatku VAT, który w analizie finansowej był uwzględniany w cenach),
 - b) odliczeniu subwencji i wpłat, mających charakter wyłącznie przekazu pieniężnego – tzw. "czyste" płatności transferowe na rzecz osób fizycznych (np. płatności z tytułu ubezpieczeń społecznych),
 - c) uwzględnieniu w cenie tych konkretnych podatków pośrednich / subwencji / dotacji, które mają za zadanie zmienić efekty zewnętrzne. Jednakże należy pamiętać, aby w trakcie analizy nie liczyć ich podwójnie (przykładowo jako podatek włączony do danej ceny oraz jako szacunkowy zewnętrzny koszt środowiskowy).
- 8) Korekta dotycząca efektów zewnętrznych ma na celu ustalenie wartości negatywnych i pozytywnych skutków projektu (odpowiednio kosztów i korzyści zewnętrznych). Ponieważ efekty zewnętrzne, z samej definicji, następują bez pieniężnego przepływu, nie są one uwzględnione w analizie finansowej, w związku z czym muszą zostać oszacowane i wycenione. W przypadku, gdy wyrażenie ich za pomocą wartości pieniężnych jest niemożliwe, należy skwantyfikować je w kategoriach materialnych w celu dokonania oceny jakościowej. Należy wówczas wyraźnie zaznaczyć, że nie zostały one ujęte przy obliczaniu wskaźników analizy ekonomicznej.
- 9) KE zaproponowała dla dużych projektów z wybranych sektorów i podsektorów typowe korzyści, które mogą wystąpić w tego rodzaju inwestycjach (patrz: Załącznik 1). W miarę możliwości ich wyceny, powinny one być uwzględnione w analizie ekonomicznej tych

przedsięwzięć. Beneficjent może również zaproponować inne kategorie korzyści zewnętrznych, jeżeli ich wystąpienie jest uzasadnione, a ich wycena jest możliwa.

- 10) Przekształcenie z cen rynkowych w ceny rozrachunkowe (ukryte) ma na celu uwzględnienie czynników mogących oderwać ceny od równowagi konkurencyjnej (tj. skutecznego rynku), takich jak: niedoskonałości rynku, monopole, bariery handlowe, regulacje w zakresie prawa pracy, niepełna informacja itp. Przeliczanie cen rynkowych na rozrachunkowe ma na celu zapewnienie, że te ostatnie będą odzwierciedlały koszt alternatywny wkładu w projekt oraz gotowość klienta do zapłaty za produkt końcowy. W szczególności, w przypadku gdy wynagrodzenie finansowe nie odzwierciedla alternatywnego kosztu pracy, należy skorygować je do poziomu wynagrodzenia ukrytego (ang. *shadow wage*). Szczegółowe informacje na temat przekształcania cen rynkowych na ceny rozrachunkowe wraz z przykładowymi czynnikami konwersji przedstawione zostały w *Przewodniku AKK*.
- 11) W celu dokonania oceny ekonomicznej projektu należy posłużyć się następującymi ekonomicznymi wskaźnikami efektywności:
 - a) ekonomiczną wartością bieżącą netto (ENPV), która powinna być większa od zera,
 - b) ekonomiczną stopą zwrotu (ERR), która powinna przewyższać przyjętą stopę dyskontową,
 - c) relacją zdyskontowanych korzyści do zdyskontowanych kosztów (B/C), która powinna być wyższa od jedności.
- 12) Ekonomiczna bieżąca wartość netto inwestycji jest różnicą ogółu zdyskontowanych korzyści i kosztów związanych z inwestycją. Uznaje się, że projekt jest efektywny ekonomicznie, jeżeli wskaźnik ekonomicznej bieżącej wartości netto jest dodatni. Z reguły, jeżeli wartość ENPV jest ujemna, projekt nie zostaje zakwalifikowany do dofinansowania z funduszy UE. Wyjątkiem jest sytuacja, gdy projekt wykazuje ujemną ENPV, jednakże powoduje znaczące korzyści, których nie można było wycenić, lecz zostały przedstawione w formie wyszczególnienia z dokładnym opisem i przeprowadzono ich ocenę jakościową.
- 13) Ekonomiczna wewnętrzna stopa zwrotu z inwestycji (ERR) określa ekonomiczny zwrot z projektu. W przypadku, gdy wartość ENPV wynosi zero, tzn. bieżąca wartość przyszłych korzyści ekonomicznych jest równa bieżącej wartości kosztów ekonomicznych projektu, ERR jest równe przyjętej stopie dyskontowej. W przypadku, gdy ERR jest niższe od przyjętej stopy dyskontowej, ENPV jest ujemne, co oznacza, że bieżąca wartość przyszłych korzyści ekonomicznych jest niższa niż bieżąca wartość kosztów ekonomicznych projektu. Jeżeli ekonomiczna wewnętrzna stopa zwrotu jest mniejsza od zastosowanej stopy dyskontowej, wówczas projekt nie jest efektywny ekonomicznie.

- 14) Wskaźnik B/C (korzyści/koszty) ustala się jako stosunek sumy zdyskontowanych korzyści do sumy zdyskontowanych kosztów generowanych w okresie odniesienia. Uznaje się, że inwestycja jest efektywna, jeżeli wskaźnik B/C jest większy od jedności, co oznacza, że wartość korzyści przekracza wartość kosztów inwestycji.
- 15) Wzory do obliczenia powyższych wskaźników zostały przedstawione w Załączniku 2 do Wytycznych oraz w *Przewodniku AKK*.
- 16) Zaleca się, aby te czynniki społeczno-gospodarcze, których nie da się wyrazić w wartościach pieniężnych, zostały opisane ilościowo i jakościowo z uwzględnieniem wszystkich istotnych społecznych, ekonomicznych i środowiskowych skutków realizacji projektu.
- 17) Sposób przeprowadzania analizy kosztów i korzyści, uwzględniający specyfikę różnych kategorii inwestycji został przedstawiany przez Komisję Europejską w *Przewodniku AKK*.

8.2 Podrozdział 2 – Analiza ekonomiczna projektów nie zaliczanych do dużych projektów

- 1) W przypadku pozostałych projektów (nie zaliczanych do projektów dużych) zaleca się, aby analiza ekonomiczna została przeprowadzona w sposób uproszczony i opierała się na oszacowaniu ilościowych i jakościowych skutków realizacji projektu. Beneficjent powinien zostać zobowiązany w umowie o dofinansowanie projektu do tego, aby wymienić i opisać wszystkie istotne środowiskowe, gospodarcze i społeczne efekty projektu oraz – jeśli to możliwe – zaprezentować je w kategoriach ilościowych. Ponadto, beneficjent może odnieść się do analizy efektywności kosztowej wykazując, że realizacja danego projektu inwestycyjnego stanowi dla społeczeństwa najtańszy wariant.
- 2) Instytucja zarządzająca lub komitet monitorujący mogą zdecydować o konieczności przeprowadzenia analizy kosztów i korzyści w pełnym zakresie, zgodnie z Podrozdziałem 8.1 Wytycznych. Postanowienia w tym przedmiocie mogą wynikać, np. z kryteriów wyboru projektów odnoszących się do wartości wskaźnika ERR lub ENPV.

8.3 Podrozdział 3 – Analiza efektywności kosztowej

- 1) W przypadku niektórych projektów, możliwe jest przeprowadzenie analizy kosztów i korzyści w formie uproszczonej, jako analizy efektywności kosztowej (AEK).
- 2) Analizę tego typu można zastosować, w sytuacji gdy korzyści danego projektu są trudne bądź wręcz niemożliwe do oszacowania, natomiast wymiar kosztów można określić z dużą dozą prawdopodobieństwa.

- 3) Skorzystanie z analizy efektywności kosztowej jest zalecane szczególnie w przypadku projektów realizowanych w związku z koniecznością podporządkowania się przepisom UE, o ile spełniają one warunki określone w punkcie 2). W odniesieniu do projektów tego rodzaju analiza powinna skupić się na wykazaniu, że dany projekt stanowi najbardziej efektywne źródło zaspokojenia określonych potrzeb społecznych.
- 4) AEK jest przeprowadzana w drodze obliczenia jednostkowego kosztu osiągnięcia niepieniężnych korzyści, wymaga ich skwantyfikowania, jednak nie przypisuje im wartości pieniężnych.

Wymogi zastosowania analizy efektywności kosztowej są następujące:

- i) w efekcie realizacji projektu powstaje jeden niepodzielny i łatwo mierzalny produkt,
 - ii) produkt projektu jest niezbędny dla zapewnienia podstawowych potrzeb społecznych,
 - iii) projekt ma na celu osiągnięcie założonego produktu przy minimalnym koszcie,
 - iv) nie występują znaczące koszty zewnętrzne,
 - v) istnieje szerokie spektrum wskaźników pozwalających na zweryfikowanie faktu, czy wybrana do realizacji projektu technologia spełnia minimalne wymagania efektywności kosztowej.
- 5) Ten typ analizy kosztów i korzyści znajduje zastosowanie zwłaszcza w odniesieniu do projektów z zakresu opieki zdrowotnej i edukacji oraz dotyczących sektora środowiska (m.in. gospodarka odpadami i infrastruktura wodno-kanalizacyjna).

9 Rozdział 9 – Analiza wrażliwości i ryzyka

- 1) Zgodnie z art. 101 lit. e) rozporządzenia nr 1303/2013, w przypadku dużych projektów należy dokonać „oceny ryzyka”.
- 2) Przeprowadzenie oceny ryzyka ma na celu oszacowanie trwałości finansowej inwestycji finansowanej z funduszy UE. Powinna ona zatem wykazać, czy określone czynniki ryzyka nie spowodują utraty płynności finansowej.
- 3) Ocena ryzyka wymaga dokonania dwóch głównych kroków:
 - a) analizy wrażliwości poprzez wskazanie zmiennych krytycznych projektu i określenie wpływu procentowej zmiany zmiennej na wskaźniki efektywności projektu oraz na stan skumulowanego salda przepływów pieniężnych w każdym roku analizy wraz z obliczeniem wartości progowych zmiennych w celu określenia, jaka zmiana procentowa zmiennych zrównałaby NPV (ekonomiczną lub finansową) z zerem,

- b) analizy ryzyka poprzez określenie rozkładu prawdopodobieństwa zmiennych krytycznych oraz oszacowanie rozkładu prawdopodobieństwa finansowych i ekonomicznych wskaźników efektywności projektu, a także trwałości finansowej lub sporządzenie jakościowej oceny ryzyka.
- 4) Analiza ryzyka w pełnym zakresie powinna zostać przeprowadzona pod warunkiem, że istnieje możliwość sformułowania prawidłowych wniosków co do rozkładu prawdopodobieństwa zmiennych krytycznych. W przypadku, gdy nie jest to możliwe, wnioskodawca powinien sporządzić przynajmniej jakościową ocenę ryzyka, zgodnie z wytycznymi przedstawionymi w poniższych punktach.
- 5) KE zaproponowała dla dużych projektów z wybranych sektorów i podsektorów typowe ryzyka, które mogą wystąpić w tego rodzaju inwestycjach (patrz: Załącznik 1). Powinny one być uwzględnione w analizie ryzyka przeprowadzanej dla tych przedsięwzięć. W uzasadnionych przypadkach lista zaproponowana przez KE może zostać rozszerzona.
- 6) Analiza wrażliwości ma na celu wskazanie, jak zmiany w wartościach zmiennych krytycznych projektu wpłyną na wyniki analiz przeprowadzonych dla projektu, a w szczególności na wartość wskaźników efektywności finansowej i ekonomicznej projektu oraz trwałość finansową. Analizy wrażliwości dokonuje się poprzez identyfikację zmiennych krytycznych w drodze zmiany pojedynczych zmiennych o określoną procentową wartość i obserwowanie występujących w rezultacie wahań w finansowych i ekonomicznych wskaźnikach efektywności oraz trwałości finansowej. Jednorazowo zmianie poddawana być powinna tylko jedna zmienna, podczas gdy inne parametry powinny pozostać niezmienione. Według *Przewodnika AKK*, za krytyczne uznaje się te zmienne, w przypadku których zmiana ich wartości o +/- 1 % powoduje zmianę wartości bazowej NPV o co najmniej +/- 1 %. W uzasadnionych przypadkach możliwe jest przyjęcie innych kryteriów wyznaczenia zmiennych krytycznych. W ramach analizy wrażliwości należy również dokonać obliczenia wartości progowych zmiennych w celu określenia, jaka zmiana procentowa w zmiennych zrównałaby NPV (ekonomiczną lub finansową) z zerem.
- 7) Przykładowe zmienne, jakie mogą być poddane analizie w ramach analizy wrażliwości:
- a) prognozy makroekonomiczne, określone w scenariuszach makroekonomicznych, o których mowa w rozdziale 7.4 pkt 1 lit. c, np. zmiana stopy wzrostu PKB z wariantu podstawowego na wariant pesymistyczny,
 - b) nakłady inwestycyjne,
 - c) prognoza popytu, np. prognozowane natężenie ruchu, prognozowany wolumen świadczonych usług,

- d) ceny oferowanych usług,
 - e) ceny jednostkowe głównych kategorii kosztów operacyjnych (np. ceny energii) lub poziom kosztów operacyjnych ogółem,
 - f) (w analizie ekonomicznej) jednostkowe, zmonetyzowane koszty efektu zewnętrznego przyjęte w analizie, np. koszty czasu w transporcie, koszty emisji substancji toksycznych do środowiska, itd.
- 8) Niezależnie od powyższej listy, zmienne poddane analizie w ramach analizy wrażliwości powinny być dobrane w sposób odpowiadający specyfice projektu, sektora, beneficjenta/operatora.
- 9) Ilościowa analiza ryzyka polega na przypisaniu krytycznym zmiennym zidentyfikowanym na etapie analizy wrażliwości właściwego rozkładu prawdopodobieństwa i oszacowaniu rozkładu prawdopodobieństwa finansowych i ekonomicznych wskaźników efektywności i trwałości projektu.
- 10) Należy zaznaczyć, że w niektórych przypadkach (np. brak historycznych danych na temat podobnych projektów) sformułowanie prawidłowych wniosków co do rozkładu prawdopodobieństwa krytycznych zmiennych może się okazać dość trudne. W takich przypadkach należy sporządzić przynajmniej jakościową ocenę ryzyka, aby uzasadnić wyniki analizy wrażliwości
- 11) Jakościowa ocena ryzyka polega na wskazaniu ryzyk istotnych dla projektu, poprzez dokonanie opisowej oceny prawdopodobieństwa zaistnienia danego ryzyka, przypisując każdemu z rodzajów ryzyka jedną z pięciu kategorii prawdopodobieństwa: marginalne, niskie, średnie, wysokie, bardzo wysokie oraz jedną z pięciu kategorii wpływu: nieistotny, niewielki, średni, znaczący, duży. Dodatkowo, należy opisać, w jakich okolicznościach prawdopodobieństwa przyporządkowane poszczególnym zmiennym mogą się zmienić³³.
- 12) Szczegółowy sposób przeprowadzania analizy wrażliwości i ryzyka, uwzględniający specyfikę różnych kategorii inwestycji został przedstawiany przez Komisję Europejską w *Przewodniku AKK*.
- 13) W przypadku projektów nie będących dużymi projektami wymogi odnośnie przeprowadzania analizy wrażliwości i ryzyka określa instytucja zarządzająca.

³³ Instytucja zarządzająca może zobowiązać beneficjenta w umowie o dofinansowanie projektu do przedstawienia bardziej szczegółowych danych, np. opisanie sposobu zdefiniowania kategorii prawdopodobieństwa oraz wskazania, po czyjej stronie znajduje się ryzyko (np. beneficjenta, wykonawców itp.). Ponadto, w przypadku uwzględnienia przez beneficjenta w wartości całkowitej projektu rezerwy na nieprzewidziane wydatki, instytucja zarządzająca może zobowiązać beneficjenta do uwzględnienia tej okoliczności w jakościowej analizie ryzyka oraz uzasadnienia takiego podejścia.

10 Rozdział 10 – Stosowanie podejścia sektorowego

Ze względu na oczywiste i możliwe różnice w podejściu do stosowania analizy finansowej i ekonomicznej w odniesieniu do poszczególnych sektorów przyjmuje się możliwość dopracowania założeń określonych w Wytycznych w oparciu o odrębne dokumenty, np. Niebieskie księgi w przypadku sektora transportowego.

11 Rozdział 11 – Monitorowanie dochodu oraz kosztów kwalifikowalnych (EC) w przypadku projektów generujących dochód

11.1 Podrozdział 1 – Monitorowanie dochodu

- 1) Instytucja zarządzająca powinna, tam gdzie jest to uzasadnione z uwagi na charakter projektu, zapewnić odpowiednie procedury monitorowania dochodu generowanego przez projekt.
- 2) Tryb wykorzystywany do monitorowania dochodu zależy jest od metody, w oparciu o którą ustalony został poziom dofinansowania dla projektu:
 - a) W odniesieniu do projektów generujących dochód, w przypadku których poziom dofinansowania określono w oparciu o **metodę luki w finansowaniu**, należy zastosować procedury monitorowania jedynie w odniesieniu do fazy inwestycyjnej projektu. Rozporządzenie nr 1303/2013 wyłącza konieczność monitorowania dochodu tego typu projektów w fazie operacyjnej. Wyłączenie to odnosi się zarówno do sytuacji, gdy faktycznie generowane dochody odbiegają od przyjętych założeń wystąpienia, jak również do przypadku pojawienia się nowych źródeł dochodów nie uwzględnionych w analizie finansowej lub istotnych zmian w polityce taryfowej stosowanej w projekcie. Należy jednak wyraźnie podkreślić, że jeżeli zostanie wykazane (np. w wyniku przeprowadzenia kontroli trwałości projektu), iż beneficjent na etapie analizy finansowej, w celu zmaksymalizowania dotacji UE, nie doszacował dochodu generowanego przez projekt w fazie operacyjnej lub celowo przeszacował koszty inwestycyjne projektu, sytuację taką można traktować jako nieprawidłowość, do której zastosowanie będą miały art. 143 i nast. rozporządzenia nr 1303/2013.

Dochód pochodzący ze źródeł nieuwzględnionych przy sporządzaniu analizy finansowej na potrzeby ustalenia poziomu dofinansowania danej operacji odejmuje się od kwalifikowalnych wydatków operacji, nie później niż we wniosku o płatność końcową.
 - b) W przypadku projektów generujących dochód, dla których poziom dofinansowania określono poprzez zastosowanie jednego z trybów opartych na **zryczałtowanych**

procentowych stawkach dochodów, całość dochodów wygenerowanych w czasie realizacji i po ukończeniu danej operacji (w fazie inwestycyjnej i operacyjnej) uznaje się za uwzględnione poprzez zastosowanie stawki zryczałtowanej. W związku z powyższym, nie ma potrzeby obejmowania projektów należących do tej kategorii procedurami monitorowania dochodów.

- c) Operacje spełniające przesłanki art. 61 ust. 6 rozporządzenia nr 1303/2013, to jest projekty generujące dochód, dla których **nie można obiektywnie określić przychodu z wyprzedzeniem** należy objąć procedurą monitorowania dochodu generowanego w fazie operacyjnej, ponieważ – zgodnie z postanowieniami ww. przepisu – dochód wygenerowany w okresie trzech lat od zakończenia operacji (zamknięcia fazy inwestycyjnej) lub do terminu na złożenie dokumentów dotyczących zamknięcia programu określonego w przepisach dotyczących poszczególnych funduszy³⁴, w zależności od tego, który termin nastąpi wcześniej, należy odliczyć od wydatków deklarowanych Komisji. Wymiar dochodu podlegającego zwrotowi powinien być proporcjonalny do udziału kosztów kwalifikowalnych w kosztach całkowitych inwestycji oraz do udziału współfinansowania z EFSI w kosztach kwalifikowalnych.
 - d) Procedury monitorowania dochodu należy zastosować również wobec projektów **generujących dochód wyłącznie podczas wdrażania** (wyłącznie w fazie inwestycyjnej), tj. spełniających warunki określone w art. 65 ust. 8 rozporządzenia nr 1303/2013 (patrz: przypis 12). Wynika to z faktu, iż w przypadku tego typu operacji, kwalifikowalne wydatki, które mają być dofinansowane z EFSI, są pomniejszane o dochód, nie później niż w momencie złożenia przez beneficjenta wniosku o płatność końcową.
- 3) Monitorowanie może być prowadzone m.in. poprzez badanie stosownych aspektów przez instytucję zarządzającą w ramach kontroli trwałości projektu lub zobowiązanie beneficjenta w umowie o dofinansowanie do informowania instytucji zarządzającej o wystąpieniu określonych okoliczności.

11.2 Podrozdział 2 – Monitorowanie kosztów kwalifikowalnych (EC)

- 1) Instytucja zarządzająca powinna ustanowić procedury monitorowania kosztów kwalifikowalnych projektów generujących dochód po ukończeniu.

³⁴ Patrz: przypis 18.

- 2) Procedury monitorowania kosztów kwalifikowalnych w projektach generujących dochód po ukończeniu, o których mowa w art. 61, powinny dostarczać informacji na temat tego, czy w ramach projektu zmniejszyły się koszty kwalifikowalne.
- 3) Niniejszy podrozdział odnosi się do kosztów kwalifikowalnych (EC) przed skorygowaniem, tzn. przed zastosowaniem pomniejszenia w oparciu o jedną z zasad określonych w art. 61 rozporządzenia 1303/2013 (patrz: definicja skorygowanych całkowitych kosztów kwalifikowalnych projektu).
- 4) Instytucja zarządzająca powinna wprowadzić do umowy o dofinansowanie projektu zapisy, zgodnie z którymi w przypadku wystąpienia sytuacji, o jakiej mowa w punkcie 2, beneficjent zostanie zobowiązany do ponownego obliczenia wysokości dofinansowania zgodnie ze wzorem:

$$\text{Dotacja UE} = \text{EC} * \text{R} * \text{Max CRpa}$$

gdzie:

- **EC** – koszty kwalifikowalne (niezdyskontowane), spełniające kryteria kwalifikowalności prawnej, tj. zgodne art. 65 rozporządzenia nr 1303/2013, z *Krajowymi wytycznymi dotyczącymi kwalifikowania wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności w okresie programowania 2014-2020* oraz wytycznymi dotyczącymi kwalifikowalności wydatków w ramach poszczególnych programach operacyjnych. Mogą one zawierać rezerwę na nieprzewidziane wydatki do maksymalnej wysokości określonej w Podrozdziale 7.4 pkt 1 lit. h Wytycznych, jeżeli instytucja zarządzająca dopuszcza taką możliwość. W tej kategorii należy uwzględnić aktualny poziom stawek podatku VAT.
- **R** – wskaźnik luki w finansowaniu obliczony na etapie składania wniosku o dofinansowanie (zarówno metodą tradycyjną, jak również przy wykorzystaniu stawki zryczałtowanej).
- **Max CRpa** – maksymalna wielkość współfinansowania określona dla osi priorytetowej w decyzji Komisji przyjmującej program operacyjny (art. 60 ust. 1 rozporządzenia nr 1303/2013). W przypadku, w którym w ramach priorytetu zróżnicowany został poziom dofinansowania w poszczególnych działaniach ze względu na rodzaj projektu/beneficjenta, stosuje się stopę dofinansowania właściwą dla danego rodzaju projektu/beneficjenta w ramach określonego działania. Podział środków pomiędzy działania oraz rodzaj projektu/beneficjenta w ramach szczegółowego opisu priorytetów oraz poziomy dofinansowania są określone przez właściwą instytucję zarządzającą.

- 5) W systemie monitorowania kosztów kwalifikowalnych instytucja zarządzająca powinna określić termin, w którym należy dokonać sprawdzenia należnej kwoty dofinansowania. Termin ten może być warunkowany osiągnięciem określonej wartości kosztów kwalifikowalnych w umowach zawartych przez beneficjenta z wykonawcami w stosunku do wartości kosztów kwalifikowalnych określonych w umowie o dofinansowanie.
- 6) Mając na uwadze, iż sprawdzenie należnej kwoty dofinansowania może mieć miejsce przed ostatecznym rozliczeniem umów zawartych z wykonawcami, instytucja zarządzająca może określić poziom rezerwy na nieprzewidziane wydatki, które mogą wystąpić przed ostatecznym rozliczeniem projektu.
- 7) Instytucja zarządzająca ma prawo do nałożenia na beneficjenta w postanowieniach umowy o dofinansowanie projektu obowiązku pełnej rekalkulacji luki w finansowaniu w sytuacji znaczącej zmiany całkowitych kosztów w projekcie. Poziom zmiany kosztów całkowitych, który będzie obligował beneficjenta do przeprowadzenia pełnej rekalkulacji luki w finansowaniu określa instytucja zarządzająca.
- 8) W sytuacji odwrotnej do opisanej w punkcie 2) (tj. wzrostu kosztów kwalifikowalnych projektu), instytucja zarządzająca również jest uprawniona do ponownego obliczenia wysokości dofinansowania, o ile jest to uzasadnione koniecznością zachowania trwałości finansowej projektu. W takim przypadku możliwe jest zastosowanie 2 trybów:
 - a) ponownego obliczenia wartości dofinansowania na zasadach określonych w Podrozdziale 7.7 Wytycznych – *Obliczanie wartości dofinansowania z funduszy UE*,
 - b) ponownego obliczenia wartości dofinansowania zgodnie ze wzorem określonym w punkcie 4) niniejszego Podrozdziału (ten tryb będzie miał zastosowanie również w wypadku projektu, dla których poziom dofinansowania określono z wykorzystaniem metody zryczałtowanych stawek procentowych dochodów).
- 9) Szczegółowe zasady i tryb aktualizacji kwoty dofinansowania w projekcie powinny zostać uregulowane w umowie o dofinansowanie.

12 Rozdział 12 – Projekty hybrydowe

12.1 Podrozdział 1 – Specyfika projektów partnerstwa publiczno-prywatnego

- 1) W celu uwzględnienia specyfiki projektów hybrydowych, czyli łączących dofinansowanie UE z formułą partnerstwa publiczno-prywatnego (ppp), w rozporządzeniu nr 1303/2013 zawarto odrębny rozdział poświęcony tej tematyce³⁵.
- 2) Szczególny charakter projektów hybrydowych został także wzięty pod uwagę w akcie wykonawczym poświęconym metodyce przeprowadzania analizy kosztów i korzyści dużych projektów, jak również w rozporządzeniu delegowanym Komisji (UE) nr 480/2014 z 3 marca 2014 r. dotyczącym m.in. kalkulacji dochodu w projektach generujących dochód (szerzej patrz: podrozdział 12.2).
- 3) Podmiot publiczny podejmuje decyzję o realizacji inwestycji w trybie ppp w oparciu o odpowiednią analizę przedrealizacyjną. Analiza taka powinna wykazać, że – przy określonych założeniach – realizacja projektu w modelu ppp może być korzystniejsza niż jego realizacja w modelu tradycyjnym. Analiza przedrealizacyjna powinna mieć charakter kompleksowy i dotyczyć aspektów prawnych, ekonomiczno-finansowych oraz technicznych planowanego projektu. Podmiot publiczny powinien uzyskać wyniki ww. analiz przed rozpoczęciem postępowania w sprawie wyboru partnera prywatnego.
- 4) Istotnym elementem analiz przedrealizacyjnych w przypadku projektów planowanych do wdrożenia w modelu ppp jest przeprowadzenie badań (konsultacji) rynkowych. Celem ww. badań jest uzyskanie praktycznych informacji od instytucji finansowych oraz podmiotów branżowo zainteresowanych realizacją projektu odnośnie bieżących możliwości i warunków jego wdrożenia. Informacje takie powinny stanowić istotny wkład do założeń badawczych przyjętych na potrzeby przeprowadzenia analizy przedrealizacyjnej (w każdym z ww. obszarów). Wykorzystanie informacji uzyskanych w trakcie badań rynkowych pozwala podmiotowi publicznemu w sposób wiarygodny oszacować realność przyjętych założeń dla planowanej transakcji ppp. Więcej informacji nt. praktycznych aspektów związanych z przygotowaniem projektów hybrydowych dostępnych jest na dedykowanej stronie www.ppp.gov.pl.
- 5) Odbiorcami korzyści wynikających z faktu, że projekt ppp uzyskał dofinansowanie UE powinni być jego końcowi odbiorcy (użytkownicy). Strona prywatna natomiast powinna mieć

³⁵ Szerzej patrz: *Partnerstwo publiczno-prywatne w nowym okresie programowania (2014-2020). Komentarz do przepisów Rozporządzenia Ogólnego na lata 2014-2020 w zakresie partnerstwa publiczno-prywatnego*, publikacja MIR, grudzień 2013, dostępny na stronie www.ppp.gov.pl.

zapewniony określony zysk, typowy dla inwestycji o podobnym charakterze realizowanych w formule ppp bez udziału środków UE.

6) Inicjatywa JASPERS opracowała 4 modele łączenia dotacji UE z formułą ppp³⁶. Podstawą dla zdefiniowania tej systematyki był stopień, w jakim ryzyko związane z realizacją projektu jest przenoszone na partnera prywatnego. W rezultacie wyróżniono, m.in. następujące formy realizacji projektu hybrydowego:

a) **Model 1 – Eksploatacja i utrzymanie zapewnione przez partnera prywatnego**
(DB+O – ang. *Design, Build + Operate – Projektuj, Buduj + Eksploatuj*)

W tym modelu etap budowy jest wyraźnie oddzielony od etapu eksploatacji za pomocą dwóch odrębnych umów – tradycyjnej umowy na roboty budowlane i umowy ppp dot. eksploatacji wybudowanej infrastruktury. Stroną obu umów może być ten sam wykonawca. Dofinansowanie z UE dotyczy wyłącznie nakładów inwestycyjnych na realizację projektu.

b) **Model 2 – Projektuj – Buduj – Eksploatuj (DBO)**

Projekty realizowane w oparciu o ten model opierają się na założeniu, że – za pomocą jednej umowy ppp – partnerowi prywatnemu powierza się odpowiedzialność za realizację etapów: budowy, eksploatacji i utrzymania infrastruktury. W tym modelu podmiot publiczny ponosi nakłady inwestycyjne, które następnie podlegają dofinansowaniu z UE.

c) **Model 3 – Równoległa realizacja dwóch projektów**

Model dotyczy sytuacji, gdy równolegle budowane są dwie, uzupełniające się, części infrastruktury, a każdej z tych inwestycji dotyczy oddzielna umowa. Jedna część jest wybudowana w oparciu o umowę na roboty budowlane, zaś druga na podstawie umowy ppp, która dotyczy również eksploatacji obu wybudowanych części. Rolę wykonawcy w odniesieniu do obu tych umów może pełnić ten sam podmiot. W ramach tego modelu dofinansowanie UE przypada wyłącznie na sfinansowanie pierwszej z inwestycji, w której nakłady inwestycyjne są ponoszone przez podmiot publiczny.

d) **Model 4 – Projektuj – Buduj – Finansuj – Eksploatuj (DBFO – ang. *Design, Build, Finance, Operate – Projektuj, Buduj, Finansuj, Eksploatuj*)**

³⁶ Połączenie finansowania za pomocą dotacji UE z partnerstwem publiczno-prywatnym (ppp) na rzecz infrastruktury. Modele koncepcyjne i indywidualne przykłady, grudzień 2010, str. 35 i nast.

W modelu tym projekt jest realizowany w oparciu o umowę ppp, która obejmuje projektowanie, budowę, finansowanie oraz eksploatację inwestycji. W odróżnieniu od pozostałych modeli, w tym przypadku nakłady inwestycyjne, które podlegają refundacji ze środków UE, są ponoszone przez partnera prywatnego.

- 7) Należy wyraźnie zaznaczyć, że pierwszy i trzeci model wyróżniony przez JASPERS (*DB+O* oraz *Równoległa realizacja dwóch projektów*), pomimo że stanowią formę łączenia dotacji UE z formułą partnerstwa publiczno-prywatnego, w istocie nie stanowią operacji ppp w rozumieniu art. 2 pkt 25 rozporządzenia 1303/2013, jak również projektu hybrydowego w rozumieniu *Ustawy o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014-2020*. Wynika to z faktu, iż partnerstwo publiczno-prywatne pojawia się w projekcie z dofinansowaniem UE dopiero po ukończeniu etapu realizacji rzeczowej, gdy partner prywatny staje się operatorem. Dlatego, z punktu widzenia instytucji zaangażowanych we wdrażanie funduszy europejskich, modele te zasadniczo nie różnią się od tradycyjnej formuły realizacji projektu z dofinansowaniem UE. Należy jednak pamiętać, że analiza finansowa sporządzana na potrzeby oceny wniosku o dofinansowanie dla takich modeli powinna uwzględniać fakt, iż operatorem wytworzonej infrastruktury jest partner prywatny, dlatego w przypadku tych modeli zastosowanie będą miały szczególne zasady sporządzania analizy finansowej w projektach hybrydowych opisane w Podrozdziale 12.2.
- 8) Drugi ze wskazanych modeli (*DBO*) co do zasady wpisuje się zarówno w definicję operacji ppp wskazaną w art. 2 pkt 25 rozporządzenia 1303/2013, jak również projektu hybrydowego w rozumieniu *Ustawy o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014-2020*. Jednak w tym modelu partner prywatny nie finansuje realizacji projektu z dofinansowaniem UE i w konsekwencji tego nie będzie ponosił wydatków kwalifikowalnych. Zatem w praktyce zastosowanie szczególnych zasad realizacji projektów hybrydowych, które zostały opisane w art. 63-65 rozporządzenia 1303/2013 nie będzie uzasadnione. W związku z powyższym, model DBFO, jako jedyna spośród form łączenia projektu ppp z dofinansowaniem UE, w pełnym zakresie wpisuje się w warunki określone zarówno w rozporządzeniu 1303/2013, jak i w *Ustawie o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014-2020*.
- 9) Na gruncie prawa krajowego projektami hybrydowymi mogą być nie tylko projekty realizowane w oparciu o ustawę z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz. U. z 2009 r. nr 19, poz. 100, z późn. zm.), ale również projekty, w których

podstawą realizacji są inne akty prawne, m.in. ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz. U. nr 19, poz. 101, z późn. zm.), o ile wpisują się w definicję partnerstwa publiczno-prywatnego zawartą w art. 2 pkt 24) rozporządzenia nr 1303/2013.

- 10) W przypadku projektów hybrydowych złożenie wniosku o dofinansowanie możliwe jest zarówno przed wyborem partnera prywatnego (wówczas wniosek składa podmiot publiczny), jak i po dokonaniu wyboru (w tej sytuacji wnioskodawcą może być podmiot publiczny lub partner prywatny). W drugim z ww. przypadków w studium wykonalności (w szczególności zaś analiza kosztów i korzyści) oraz wniosku o dofinansowanie należy zawrzeć dane finansowe wynikające z zawartej umowy ppp.
- 11) Jak wskazano wyżej, w przypadku gdy podmiot publiczny planuje realizację projektu w formule ppp, konieczne jest przeprowadzenie analizy przedrealizacyjnej, która służy ustaleniu, czy ppp może być optymalnym modelem realizacji inwestycji. W celu wykazania przewagi modelu ppp w zakresie możliwych do uzyskania korzyści ekonomicznych, w szczególności ze względu na znaczną wartość lub nietypowy charakter projektu, zaleca się, aby analiza ta przybrała formę tzw. komparatora sektora publicznego (ang. *Public Sector Comparator* - PSC). Narzędzie to służy do porównania dwóch scenariuszy realizacji danej inwestycji: w modelu ppp i tradycyjnym, w całym cyklu życia projektu. Jego celem jest ustalenie, który z powyższych modeli jest bardziej korzystny z punktu widzenia podmiotu publicznego oraz odbiorców świadczonych w ramach projektu usług publicznych. Szczegółowe informacje nt. zasad przygotowania PSC znajdują się w *Przewodniku AKK*.

12.2 Podrozdział 2 – Analiza finansowa w przypadku projektów hybrydowych

- 1) W przypadku projektów hybrydowych obowiązują ogólne zasady sporządzania analizy finansowej określone w Rozdziale 7. Jedyne dopuszczalne odstępstwa od tych zasad zostały wskazane w niniejszym rozdziale.
- 2) Analiza finansowa w przypadku projektów hybrydowych powinna przybrać formę analizy skonsolidowanej, obejmującej zarówno podmiot publiczny, jak i partnera prywatnego. Również analiza trwałości finansowej projektu powinna mieć charakter kompleksowy i uwzględniać zarówno punkt widzenia podmiotu publicznego, jak i partnera prywatnego. Reguły te obowiązują niezależnie od tego, który z ww. podmiotów pełni funkcję beneficjenta projektu hybrydowego. W przypadku modelu 3. – *Równoległa realizacja dwóch projektów* (patrz: Podrozdział 12.1), analiza finansowana na potrzeby sporządzenia wniosku

o dofinansowanie może odnosić się wyłącznie do tego projektu, który uzyskał dofinansowanie UE.

3) W przypadku przygotowywania analizy finansowej dla projektów hybrydowych, w których partner prywatny angażuje środki na sfinansowanie nakładów inwestycyjnych, zastosowanie mają szczególne zasady (patrz: punkt 4). Wynika to z jednej strony z tego, że uzasadnione jest uwzględnienie wyższych niż w przypadku sektora publicznego oczekiwań sektora prywatnego co do zwrotu z zainwestowanego kapitału, z drugiej zaś, nie należy dopuścić do tego, aby dotacja została udzielona w nadmiernym stopniu.

4) Szczególne podejście, o którym mowa w punkcie 3) polega na:

a) Zastosowaniu podwyższonego poziomu finansowej stopy dyskontowej

W przypadku projektów hybrydowych alternatywny koszt kapitału podmiotu prywatnego może być wyższy niż obowiązująca finansowa stopa dyskontowa. Dlatego możliwe jest zastosowanie podwyższonej stopy dyskontowej, która w części odzwierciedlającej wkład kapitału prywatnego będzie oszacowana w oparciu o średni ważony koszt kapitału (ang. *Weighted Average Cost of Capital* – WACC) dla podobnego rodzaju inwestycji. Określenie poziomu WACC możliwe jest w oparciu o strukturę kapitału prywatnego (udział kredytów oraz prywatnych środków własnych). Podwyższona stopa dyskontowa będzie średnią ważoną obowiązującego poziomu stopy dyskontowej dla sektora publicznego i wskaźnika WACC.

WZÓR

$$\mathbf{FDR_{ppp} = FDR * \text{udział \u015brodk\u00f3w UE lub innych publicznych} + WACC_p * \text{udział kapita\u0142u prywatnego}}$$

gdzie:

FDR_{ppp} – podwyższona finansowa stopa dyskontowa dla projektu ppp

FDR – finansowa stopa dyskontowa obowiązująca dla sektora publicznego

WACC_p – średni ważony koszt kapitału obliczony dla podobnego rodzaju inwestycji w oparciu o długoterminowe realne oprocentowanie kredytów komercyjnych na realizację inwestycji publicznych.

b) Obliczenia finansowych wskaźników dot. zwrotu z zainwestowanego kapitału prywatnego, tj. NPV(K_p) i FRR(K_p)

Obliczenie tych wskaźników ma służyć ustaleniu, czy partner prywatny nie czerpie nadmiernych korzyści z faktu udzielenia projektowi dotacji UE. W tym celu należy

porównać wartość tych wskaźników do wartości wskaźników NPV(Kp) i FRR(Kp) lub $WACC_p$ obliczonych dla podobnego rodzaju inwestycji.

- 5) Z zastrzeżeniem pkt 4 b) niniejszego podrozdziału, w przypadku projektów hybrydowych, w których zastosowana została metoda obliczania poziomu dofinansowania w oparciu zryczałtowane stawki procentowe dochodów (patrz: Podrozdział 7.8) nie ma konieczności obliczania wskaźników finansowej efektywności projektu – analizę finansową można ograniczyć jedynie do zbadania trwałości finansowej projektu.

12.3 Podrozdział 3 – Wejście partnera prywatnego w prawa i obowiązki beneficjenta

- 1) W myśl art. 63 ust. 1 rozporządzenia nr 1303/2013 beneficjentem projektu hybrydowego może być zarówno podmiot publiczny, jak i prywatny. Zgodnie z ust. 2 przywołanego artykułu partner prywatny może stać się beneficjentem m.in. poprzez przekazanie mu praw i obowiązków z tym związanych przez podmiot publiczny, który uprzednio (przed wyborem partnera prywatnego) złożył wniosek o dofinansowanie i podpisał umowę o dofinansowanie. W takim przypadku podmiot publiczny przed podpisaniem ww. umowy powinien powiadomić instytucję zarządzającą o tym, że po wyborze partnera prywatnego planuje przekazanie mu praw i obowiązków beneficjenta.
- 2) Możliwość przeprowadzenia opisywanej zmiany jest uzależniona od tego, czy instytucja zarządzająca ma pewność, że nowy partner prywatny spełnia i podejmuje wszystkie stosowne obowiązki beneficjenta zgodne z rozporządzeniem nr 1303/2013.
- 3) Do momentu zakończenia przedmiotowej weryfikacji umowa o dofinansowanie projektu zawarta z podmiotem publicznym będącym beneficjentem ma charakter warunkowy. Jeżeli badanie zdolności podmiotu prywatnego do objęcia praw i obowiązków beneficjenta da wynik pozytywny, dotychczasowa umowa o dofinansowanie zostaje aneksowana.
- 4) Instytucjom zarządzającym zaleca się opracowanie szczegółowych procedur umożliwiających zastosowanie rozwiązania określonego w art. 63 ust. 2 rozporządzenia nr 1303/2013. Ponadto zaleca się, aby umowa o dofinansowanie zawarta z podmiotem publicznym szczegółowo opisywała zasady wejścia partnera prywatnego w prawa i obowiązki beneficjenta.
- 5) Instytucja zarządzająca może uznać, że pomimo wejścia partnera prywatnego w prawa i obowiązki beneficjenta, nadal chce zachować formalne relacje z podmiotem publicznym inicjującym dany projekt hybrydowy. Rozwiązanie takie miałyby na celu zapewnienie, że podmiot publiczny, który zainicjował operację, będzie miał stałą możliwość skorzystania

z uprawnienia nadanego przez przepis zawarty w art. 63 ust. 3 rozporządzenia nr 1303/2013 (patrz: Podrozdział 12.4). Z drugiej strony podmiot publiczny staje się wówczas swoistym gwarantem zachowania trwałości projektu.

- 6) Relacje te mogą być nawiązane w następujący sposób:
 - a) Wariant 1. Zawarcie trójstronnej umowy o dofinansowanie, której stronami – obok instytucji zarządzającej – są podmiot prywatny obejmujący rolę beneficjenta oraz podmiot publiczny.
 - b) Wariant 2. Zawarcie umowy o dofinansowanie z partnerem prywatnym oraz dodatkowego porozumienia z podmiotem publicznym.

12.4 Podrozdział 4 – Zastąpienie beneficjenta będącego partnerem prywatnym

- 1) Zgodnie z art. 63 ust. 3 rozporządzenia nr 1303/2013 partner prywatny wybrany do realizacji projektu hybrydowego może zostać zastąpiony przez inny podmiot prawa prywatnego lub też podmiot publiczny inicjujący realizację tego projektu. Zastąpienie beneficjenta w oparciu o zasady określone w powyższym artykule może mieć miejsce wyłącznie w sytuacji, gdy jest ono wymagane zgodnie z warunkami umowy ppp lub umowy dofinansowania zawartej między partnerem prywatnym a instytucją finansową współfinansującą dany projekt hybrydowy (np. w sytuacji bankructwa partnera prywatnego). W takim przypadku nowy partner prywatny lub podmiot prawa publicznego może wejść w prawa i obowiązki beneficjenta pod warunkiem, że instytucja zarządzająca ma pewność, że spełnia on i podejmuje wszystkie stosowne obowiązki beneficjenta zgodnie z ww. rozporządzeniem.
- 2) W celu zastąpienia beneficjenta będącego partnerem prywatnym, w pierwszej kolejności podmiot publiczny inicjujący projekt hybrydowy powinien wystąpić do instytucji zarządzającej z informacją o zaistnieniu przesłanek do zmiany oraz o proponowanych działaniach naprawczych. Podmiot publiczny może podjąć tego rodzaju działanie również na wniosek instytucji finansowej współfinansującej dany projekt.
- 3) Podmiot publiczny może zaproponować dwa tryby zastąpienia beneficjenta będącego podmiotem prywatnym:
 - a) w prawa i obowiązki beneficjenta wchodzi nowy podmiot pełniący funkcję partnera prywatnego realizującego projekt hybrydowy;
 - b) w prawa i obowiązki beneficjenta wchodzi podmiot publiczny inicjujący realizację projektu hybrydowego.

W obu przypadkach umowa o dofinansowanie z dotychczasowym beneficjentem – partnerem prywatnym, zostaje jednostronnie wypowiedziana przez instytucję zarządzającą. W tym celu ww. umowa powinna zawierać odpowiednią klauzulę, która umożliwi zastosowanie tego rozwiązania w sytuacji opisanej w niniejszym podrozdziale.

- 4) Instytucja zarządzająca przeprowadza badanie, czy podmiot, który został zaproponowany przez stronę publiczną do pełnienia funkcji beneficjenta spełnia wszelkie wymogi określone w ramach programu operacyjnego (analogicznie do sytuacji wejścia partnera prywatnego w prawa i obowiązki beneficjenta, patrz: Podrozdział 12.3). W przypadku pozytywnej oceny, zawierana jest umowa o dofinansowanie z nowym beneficjentem.
- 5) Zgodnie z art. 63 ust. 4 rozporządzenia nr 1303/2013 Komisja Europejska jest uprawniona do wydania aktu delegowanego, który określać może dodatkowe przepisy dotyczące zastąpienia beneficjenta – partnera prywatnego w projekcie hybrydowym.
- 6) Rekomenduje się, aby instytucje zarządzające sporządziły szczegółową procedurę odnoszącą się do zastosowania trybu opisanego w niniejszym podrozdziale. Procedura ta powinna uwzględniać dodatkowe przepisy, o których mowa w punkcie 5), o ile Komisja Europejska wyda odpowiedni akt delegowany.

12.5 Podrozdział 5 – Refundacja wydatków ponoszonych przez partnera prywatnego nie będącego beneficjentem

- 1) Zgodnie z art. 64 rozporządzenia nr 1303/2013, w przypadku gdy beneficjentem projektu hybrydowego jest podmiot publiczny, możliwa jest refundacja wydatków kwalifikowanych, które zostały poniesione przez partnera prywatnego. Taka sytuacja może mieć miejsce w modelu, w przypadku którego część lub całość nakładów inwestycyjnych jest ponoszona przez stronę prywatną, tj. w modelu 4. – *Projektuj – Buduj – Finansuj – Eksploatuj (DBFO)* (patrz: Podrozdział 12.1).
- 2) W takiej sytuacji umowa ppp powinna szczegółowo opisywać zasady ponoszenia wydatków kwalifikowalnych przez partnera prywatnego oraz związane z tym obowiązki ciążące na stronie prywatnej (np. w zakresie sprawozdawczości i kontroli). W umowie ppp należy również wskazać, na jakich warunkach przekazywane będą partnerowi prywatnemu środki finansowe z refundacji wydatków kwalifikowalnych.
- 3) Wydatki ponoszone przez partnera prywatnego można uznać za kwalifikowane, o ile instytucja zarządzająca potwierdziła, że projekt jest zgodny z mającymi zastosowanie przepisami unijnymi i krajowymi oraz z zasadami wsparcia określonymi w ramach programu operacyjnego. Potwierdzenie to może być przeprowadzane w ramach procedury oceny

wniosku o dofinansowanie i powinno obejmować badanie zasad wynagradzania partnera prywatnego, które zostaną określone w umowie ppp. Przeprowadzenie tego badania jest możliwe jeszcze przed wyborem partnera prywatnego. W takiej sytuacji, po zakończeniu weryfikacji beneficjent powinien niezwłocznie poinformować instytucję zarządzającą o zawarciu umowy ppp oraz złożyć oświadczenie o tym, że warunki wynagrodzenia określone w tej umowie są zgodne z tymi, które były badane przez instytucję zarządzającą. W przypadku zmiany tych warunków instytucja zarządzająca powinna dokonać ich ponownej analizy. W sytuacji, gdy wniosek o dofinansowanie jest oceniany po podpisaniu umowy ppp, instytucja zarządzająca powinna przeanalizować zasady wynagradzania partnera prywatnego zawarte w tej umowie.

- 4) Refundacja wydatków kwalifikowalnych ponoszonych przez partnera prywatnego przekazywana jest mu za pośrednictwem rachunku powierniczego, który tworzony jest na potrzeby danego projektu przez podmiot publiczny.
- 5) Środki z refundacji mogą być wypłacane z rachunku powierniczego wyłącznie partnerowi prywatnemu, który poniósł wydatki kwalifikowalne i prawidłowo udokumentował ten fakt. Wypłata następuje w oparciu o zasady określone w umowie ppp.
- 6) Zgodnie z definicją rachunku powierniczego zawartą w art. 2 pkt 26) rozporządzenia nr 1303/2013, w odniesieniu do projektów hybrydowych, rachunek ten jest tworzony w oparciu o pisemne porozumienie pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym, które jest zatwierdzane przez instytucję zarządzającą lub pośredniczącą.
- 7) Beneficjent – podmiot publiczny, w celu uzyskania powyższego zatwierdzenia, powinien przedstawić do weryfikacji odpowiedniej instytucji następujące dokumenty:
 - a) umowę rachunku powierniczego zawartą pomiędzy podmiotem publicznym, partnerem prywatnym i bankiem obsługującym ten rachunek, oraz
 - b) odpowiednie klauzule umowy ppp, w oparciu o które następować będzie przekazanie na rzecz partnera prywatnego środków z rachunku powierniczego.
- 8) Instytucja zarządzająca powinna zbadać, czy z przedłożonych dokumentów jasno wynika, że zapewnione zostały mechanizmy gwarantujące, iż środki znajdujące się na rachunku powierniczym będą wypłacane wyłącznie partnerowi prywatnemu na warunkach określonych w umowie ppp. Powyższe badanie może być przeprowadzone w ramach procedury oceny wniosku o dofinansowanie.

- 9) Środki pieniężne wygenerowane na rachunku powierniczym w wyniku jego oprocentowania do momentu złożenia dokumentów zamknięcia programu³⁷ powinny pomniejszać kwotę refundacji koniecznej do przekazania przez odpowiednią instytucję na rachunek powierniczy. Kwota ta jest również odliczana od wydatków deklarowanych Komisji Europejskiej. Odsetki wygenerowane po tym terminie powinny być przekazane partnerowi prywatnemu na zasadach określonych w umowie ppp i w ten sposób, stanowiąc formę wkładu własnego podmiotu publicznego, odpowiednio pomniejszać wynagrodzenie partnera prywatnego za świadczone usługi.

**12.6 Podrozdział 6 – Korzyści dla podmiotów realizujących projekty hybrydowe
wynikające z zastosowania metody
zryczałtowanych stawek procentowych dochodów**

- 1) Zgodnie z art. 61 ust. 3 rozporządzenia nr 1303/2013, obowiązują dwie alternatywne metody obliczania wartości dofinansowania dla projektu: metoda kalkulacji luki w finansowaniu oraz metoda zryczałtowanych stawek procentowych dochodów dla projektów z wybranych sektorów lub podsektorów (patrz: Podrozdział 7.7 i 7.8).
- 2) Z uwagi na specyfikę projektów ppp, druga z ww. metod jest zdecydowanie korzystniejsza dla realizacji inwestycji tego rodzaju. Wynika to między innymi z faktu, iż metoda obliczania wartości dofinansowania dla projektu w oparciu o kalkulację luki w finansowaniu jest odbierana przez sektor prywatny jako bardzo skomplikowana i rodząca niepewność odnośnie ostatecznej wysokości dotacji.
- 3) W związku z powyższym, rekomenduje się instytucjom zarządzającym stosowanie metody zryczałtowanych stawek procentowych dochodów dla projektów hybrydowych, o ile występują one w sektorach i podsektorach, dla których stawki te zostały określone w Załączniku nr V do rozporządzenia nr 1303/2013 lub akcie delegowanym wydanym w oparciu o art. 61 ust. 3 tego rozporządzenia.

³⁷ Patrz: przypis 18.

Załącznik 1 – Tabele typowych korzyści ekonomicznych oraz ryzyk w podziale na sektory i podsektory

Sektor / Podsektor	Typowe korzyści ekonomiczne
Infrastruktura wodno-ściekowa	<ul style="list-style-type: none"> a) Poprawa dostępu do wody pitnej oraz jakości i niezawodności świadczonych w tym zakresie usług b) Poprawa jakości wód powierzchniowych, redukcja zanieczyszczeń c) Obniżenie kosztów i oszczędność zasobów po stronie dostawcy usług i ich odbiorców d) W określonych przypadkach, korzyści wynikające z wykorzystania oczyszczonych ścieków
Gospodarka odpadami	<ul style="list-style-type: none"> a) Redukcja zagrożeń dla środowiska naturalnego i zdrowia związanych z zanieczyszczeniem powietrza, wody lub gruntu) b) Zmniejszenie przestrzeni zajmowanej przez wysypiska śmieci oraz kosztów ich utrzymania c) Odzysk tworzyw i energii przekładający się na brak konieczności ponoszenia kosztu ich wytworzenia (uwzględniając efekty zewnętrzne) d) Redukcja emisji gazów cieplarnianych, m.in. . CO₂ iCH₄
Energetyka	<p><u>Projekty dot. efektywności energetycznej</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Oszczędność energii (wyrażona w ekonomicznej wartości energii uwzględniającej efekty zewnętrzne) b) Redukcja emisji gazów cieplarnianych <p><u>Projekty dot. odnawialnych źródeł energii (OZE)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Zastąpienie paliw kopalnianych (wyrażone w ekonomicznej wartości wytworzonej energii, która zastępuje paliwa kopalniane, przy uwzględnieniu efektów zewnętrznych) b) Redukcja emisji gazów cieplarnianych <p><u>Sieci i infrastruktura elektroenergetyczna i gazowa</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Przyrost wartości dostarczanego gazu lub energii elektrycznej (uwzględniająca efekty zewnętrzne) b) Bezpieczeństwo i niezawodność dostaw: redukcja zakłóceń w dostawach c) Redukcja strat sieciowych (w odniesieniu do sieci elektroenergetycznych) d) Integracja OZE (w odniesieniu do sieci elektroenergetycznych)

Sektor / Podsektor	Typowe korzyści ekonomiczne
Energetyka	<ul style="list-style-type: none"> e) Integracja rynku (np. dla gazociągów) – efekt wyrównania ceny f) Redukcja emisji gazów cieplarnianych
Drogi	<ul style="list-style-type: none"> a) Oszczędność czasu (najistotniejsze) b) Redukcja kosztów eksploatacji pojazdów c) Oszczędności związane ze spadkiem wypadkowości na drogach
Transport publiczny (kolejowy, miejski i podmiejski)	<ul style="list-style-type: none"> d) Redukcja emisji gazów cieplarnianych e) Redukcja emisji gazów innych niż cieplarniane (np. lokalnych zanieczyszczeń powietrza) f) Redukcja emisji hałasu (w przypadku niektórych projektów miejskich)
Porty lotnicze	<ul style="list-style-type: none"> a) Redukcja uogólnionych kosztów podróży b) Poprawa jakości świadczonych usług (np. poprzez poprawę przepustowości) c) Redukcja emisji gazów cieplarnianych d) Redukcja emisji hałasu (często istotna w projektach dot. portów lotniczych)
Porty morskie	Redukcja uogólnionych kosztów transportu towarów i osób
Badania, Rozwój i Innowacyjność	<ul style="list-style-type: none"> a) Korzyści dla społeczeństwa wynikające z podniesienia poziomu wykształcenia b) Korzyści dla społeczeństwa wynikające z tworzenia i rozpowszechniania nowej wiedzy (poprzez nowe kontrakty badawcze i publikacje) c) Korzyści związane z rozwojem firm i transferem wiedzy do gospodarki d) Korzyści wynikające z komercyjnego zastosowania własności intelektualnej
Sieci szerokopasmowe	<ul style="list-style-type: none"> a) Wzrost nadwyżki konsumenta (dot. gospodarstw domowych) b) Wzrost korzyści biznesowych c) Oszczędności wynikające z zastosowania e-usług (e-administracja) d) Korzyści w wykorzystaniu usług teleinformatycznych w systemie ochrony zdrowia

Sektor / Podsektor	Typowe ryzyka
Infrastruktura wodno-ściekowa	<p><u>Ryzyka popytu</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Konsumpcja wody niższa niż przewidywano b) Liczba połączeń do publicznego systemu ściekowego mniejsza niż przewidywano <p><u>Ryzyka na etapie projektowania</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Nieodpowiednie analizy przedrealizacyjne (np. nietrafne przewidywania hydrologiczne) b) Nieodpowiednie szacunki w zakresie kosztów inwestycyjnych <p><u>Ryzyka związane z uzyskaniem gruntu pod inwestycję</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Opóźnienia wynikające z kwestii proceduralnych <p><u>Ryzyka na etapie postępowania przetargowego</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Opóźnienia wynikające z kwestii proceduralnych <p><u>Ryzyka w fazie budowy</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Wzrost kosztów inwestycyjnych b) Problemy związane z kondycją wykonawcy robót budowlanych (np. bankructwo, brak zasobów) <p><u>Ryzyka w fazie operacyjnej</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Niezawodności zidentyfikowanych zasobów wodnych (ilościowa i jakościowa) b) Koszty utrzymania infrastruktury i bieżących napraw wyższe od zakładanych, kumulacja awarii technicznych
Gospodarka odpadami	<p><u>Ryzyka popytu</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Produkcja odpadów niższa niż przewidywano b) Nieskuteczna kontrola odbioru i przepływu odpadów. <p><u>Ryzyka na etapie projektowania</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Nieodpowiednie analizy przedrealizacyjne b) Wybór nieodpowiedniej technologii c) Nieodpowiednie szacunki w zakresie kosztów inwestycyjnych <p><u>Ryzyka związane z uzyskaniem gruntu pod inwestycję</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Opóźnienia wynikające z kwestii proceduralnych <p><u>Ryzyka na etapie postępowania przetargowego</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Opóźnienia wynikające z kwestii proceduralnych <p><u>Ryzyka w fazie budowy</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Wzrost kosztów inwestycyjnych <p><u>Ryzyka w fazie operacyjnej</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Skład odpadów inny niż oczekiwano lub posiadający dużą różnorodność, której nie przewidywano

Sektor / Podsektor	Typowe ryzyka
Gospodarka odpadami	<ul style="list-style-type: none"> b) Koszty utrzymania infrastruktury i bieżących napraw wyższe od zakładanych, kumulacja awarii technicznych c) Końcowe produkty procesu utylizacji nieosiągające zakładanej jakości <p><u>Ryzyka związane z regulacjami prawnymi</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Zmiany w wymogach środowiskowych, instrumentach gospodarczych lub regulacyjnych (np. wprowadzenie podatku od składowisk śmieci, zakaz składowania śmieci) <p><u>Inne ryzyka</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Opór społeczeństwa
Energetyka	<p><u>Ryzyka popytu</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Zbyt niski popyt b) Zmiana cen konkurencyjnych źródeł energii <p><u>Ryzyka na etapie projektowania</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Nieodpowiednie szacunki w zakresie kosztów inwestycyjnych <p><u>Ryzyka w fazie budowy</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Wzrost kosztów inwestycyjnych <p><u>Ryzyka w fazie operacyjnej</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Koszty utrzymania infrastruktury i bieżących napraw wyższe od zakładanych, kumulacja awarii technicznych <p><u>Ryzyka związane z regulacjami prawnymi</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Zmiany w wymogach środowiskowych, instrumentach regulacyjnych (np. w zakresie schematów pomocy dla OZE lub europejskiego systemu handlu emisją CO₂ – EU ETS) <p><u>Inne ryzyka</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Opór społeczeństwa
Drogi	<p><u>Ryzyka popytu</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Natężenie ruchu inne niż przewidywano
Transport publiczny (kolejowy, miejski i podmiejski)	<p><u>Ryzyka na etapie projektowania</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Nieodpowiednie analizy przedrealizacyjne
Porty lotnicze	<ul style="list-style-type: none"> b) Nieodpowiednie szacunki w zakresie kosztów inwestycyjnych
Porty morskie	<p><u>Ryzyka administracyjne (pozwolenia)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Pozwolenia na budowę b) Pozwolenia na użytkowanie

Sektor / Podsektor	Typowe ryzyka
Drogi	<u>Ryzyka związane z uzyskaniem gruntu pod inwestycję</u> a) Ceny gruntów wyższe niż przewidywano b) Opóźnienia wynikające z kwestii proceduralnych
Transport publiczny (kolejowy, miejski i podmiejski)	<u>Ryzyka na etapie postępowania przetargowego</u> a) Opóźnienia wynikające z kwestii proceduralnych <u>Ryzyka w fazie budowy</u> a) Wzrost kosztów inwestycyjnych b) Powodzie, osunięcia się gruntów itp. c) Znaleziska archeologiczne d) Ryzyka powiązane z wykonawcą/podwykonawcą, np. bankructwo, brak zasobów
Porty lotnicze	<u>Ryzyka związane z regulacjami prawnymi</u> a) Zmiany w wymaganiach dotyczących środowiska <u>Inne ryzyka</u> a) Opór społeczny
Porty morskie	<u>Ryzyka popytu</u> a) Rozwój odpowiednich gałęzi przemysłu (zapotrzebowanie na wyniki badań oraz zlecenia na prowadzenie badań) b) Zmiany na rynku pracy (zapotrzebowanie na absolwentów studiów wyższych oraz idące za tym zapotrzebowanie na dostarczenie usług edukacyjnych na danym obszarze) <u>Ryzyka na etapie projektowania</u> a) Nieodpowiednie szacunki w zakresie kosztów inwestycyjnych <u>Ryzyka na etapie postępowania przetargowego</u> a) Niedobory podaży zasobów <u>Ryzyka na etapie wdrażania</u> a) Opóźnienia w realizacji projektu oraz przekroczenie kosztów związane z instalacją wyposażenia badawczego <u>Ryzyka w fazie operacyjnej</u> a) Brak wykształconego personelu obsługowego/badawczego
Badania, Rozwój i Innowacyjność	<u>Ryzyka popytu</u> a) Rozwój odpowiednich gałęzi przemysłu (zapotrzebowanie na wyniki badań oraz zlecenia na prowadzenie badań) b) Zmiany na rynku pracy (zapotrzebowanie na absolwentów studiów wyższych oraz idące za tym zapotrzebowanie na dostarczenie usług edukacyjnych na danym obszarze) <u>Ryzyka na etapie projektowania</u> a) Nieodpowiednie szacunki w zakresie kosztów inwestycyjnych <u>Ryzyka na etapie postępowania przetargowego</u> a) Niedobory podaży zasobów <u>Ryzyka na etapie wdrażania</u> a) Opóźnienia w realizacji projektu oraz przekroczenie kosztów związane z instalacją wyposażenia badawczego <u>Ryzyka w fazie operacyjnej</u> a) Brak wykształconego personelu obsługowego/badawczego

Sektor / Podsektor	Typowe ryzyka
Sieci szerokopasmowe	<p><u>Ryzyka popytu</u></p> <p>a) Niższa niż przewidywano ilość odbiorców usług zapewnianych zarówno przez indywidualnych, jak i masowych dostawców</p> <p><u>Ryzyka na etapie projektowania</u></p> <p>a) Wzrost wydatków inwestycyjnych</p> <p><u>Ryzyka na etapie postępowania przetargowego</u></p> <p>b) Opóźnienia w postępowaniu</p> <p><u>Ryzyka w fazie operacyjnej</u></p> <p>a) Wzrost kosztów operacyjnych</p> <p>b) Niewystarczający poziom zaangażowania funduszy publicznych pochodzących ze szczeble centralnego lub regionalnego</p>

Załącznik 2 – Zestawienie kategorii przepływów pieniężnych branych pod uwagę w celu wyliczenia wskaźników efektywności finansowej i ekonomicznej oraz wzory do obliczenia tych wskaźników.

1) Wskaźniki efektywności finansowej projektu

- a) Kategorie przepływów pieniężnych branych pod uwagę w celu wyliczenia wskaźników efektywności finansowej.

FNPV/C, FRR/C:

- Przychody,
- Wartość rezydualna,
- Koszty operacyjne,
- Zmiany w kapitale obrotowym netto,
- Nakłady odtworzeniowe w ramach projektu,
- Nakłady inwestycyjne na realizację projektu.

FNPV/K, FRR/K:

- Przychody,
- Wartość rezydualna,
- Koszty operacyjne,
- Koszty finansowania, w tym odsetki,
- Spłaty kredytów,
- Krajowy wkład prywatny,
- Krajowy wkład publiczny.

Uwaga: w kalkulacji FNPV/K oraz FRR/K nie bierze się pod uwagę wartości dofinansowania z funduszy UE, gdyż celem ustalenia wartości FNPV/K i FRR/K jest ustalenie zwrotu i wartości bieżącej kapitału własnego zainwestowanego w projekt.

b) Wzory do obliczenia wskaźników efektywności finansowej:

FNPV/C Finansowa bieżąca wartość netto inwestycji

WZÓR

$$FNPV / C(S) = \sum_{t=0}^n a_t S_t^C = \frac{S_0^C}{(1+r)^0} + \frac{S_1^C}{(1+r)^1} + \dots + \frac{S_n^C}{(1+r)^n}$$

gdzie:

S^C – salda przepływów pieniężnych generowanych przez projekt w poszczególnych latach przyjętego okresu odniesienia analizy,

n – okres odniesienia (liczba lat) **pomniejszona o 1**,

a – finansowy współczynnik dyskontowy,

$$a_t = \frac{1}{(1+r)^t}$$

r – przyjęta finansowa stopa dyskontowa,

FRR/C Finansowa wewnętrzna stopa zwrotu z inwestycji

WZÓR

$$FNPV / C(S) = \sum_{t=0}^n \frac{S_t^C}{(1+FRR/C)^t} = 0$$

gdzie:

S^C – salda przepływów pieniężnych generowanych przez projekt w poszczególnych latach przyjętego okresu odniesienia analizy,

n – okres odniesienia (liczba lat) **pomniejszona o 1..**

FNPV/K Finansowa bieżąca wartość netto kapitału

WZÓR

$$FNPV / K(S) = \sum_{t=0}^n a_t S_t^K = \frac{S_0^K}{(1+r)^0} + \frac{S_1^K}{(1+r)^1} + \dots + \frac{S_n^K}{(1+r)^n}$$

gdzie:

S^K – salda przepływów pieniężnych dla podmiotu realizującego projekt w poszczególnych latach przyjętego okresu odniesienia analizy generowane w związku z wdrożeniem projektu,

n – okres odniesienia (liczba lat) **pomniejszona o 1**, a – finansowy współczynnik dyskontowy,

$$a_t = \frac{1}{(1+r)^t}$$

r – przyjęta finansowa stopa dyskontowa.

FRR/K Finansowa wewnętrzna stopa zwrotu z kapitału

WZÓR

$$FNPV / K(S) = \sum_{t=0}^n \frac{S_t^K}{(1 + FRR / K)^t} = 0$$

gdzie:

S^K – salda przepływów pieniężnych dla podmiotu realizującego projekt w poszczególnych latach przyjętego okresu odniesienia analizy generowane w związku z wdrożeniem projektu,

n – okres odniesienia (liczba lat) **pomniejszona o 1**.

2. Wskaźniki efektywności ekonomicznej projektu

Wzory do obliczenia wskaźników efektywności finansowej.

ENPV Ekonomiczna bieżąca wartość netto

WZÓR

$$ENPV = \sum_{t=0}^n a_t S_t^E = \frac{S_0^E}{(1+r)^0} + \frac{S_1^E}{(1+r)^1} + \dots + \frac{S_n^E}{(1+r)^n}$$

gdzie:

S^E – salda strumieni ekonomicznych kosztów i korzyści generowanych w wyniku realizacji projektu w poszczególnych latach przyjętego okresu odniesienia analizy,

n – okres odniesienia (liczba lat) **pomniejszona o 1**,

a – ekonomiczny współczynnik dyskontowy,

$$a_t = \frac{1}{(1+r)^t}$$

r – przyjęta ekonomiczna stopa dyskontowa.

ERR Ekonomiczna wewnętrzna stopa zwrotu

WZÓR

$$ENPV = \sum_{t=0}^n \frac{S_t^E}{(1 + ERR)^t} = 0$$

gdzie:

S^E – salda strumieni ekonomicznych kosztów i korzyści generowanych w wyniku realizacji projektu w poszczególnych latach przyjętego okresu odniesienia analizy,

n – okres odniesienia(liczba lat) **pomniejszona o 1**.

B/C Wskaźnik korzyści-koszty

WZÓR

$$B/C = \frac{\sum_{t=0}^n a_t B_t^E}{\sum_{t=0}^n a_t C_t^E} = \frac{\frac{B_0^E}{(1+r)^0} + \frac{B_1^E}{(1+r)^1} + \dots + \frac{B_n^E}{(1+r)^n}}{\frac{C_0^E}{(1+r)^0} + \frac{C_1^E}{(1+r)^1} + \dots + \frac{C_n^E}{(1+r)^n}}$$

gdzie:

B^E – strumienie korzyści ekonomicznych generowanych w wyniku realizacji projektu w poszczególnych latach przyjętego okresu odniesienia analizy,

C^E – strumienie kosztów ekonomicznych generowanych w wyniku realizacji projektu w poszczególnych latach przyjętego okresu odniesienia analizy,

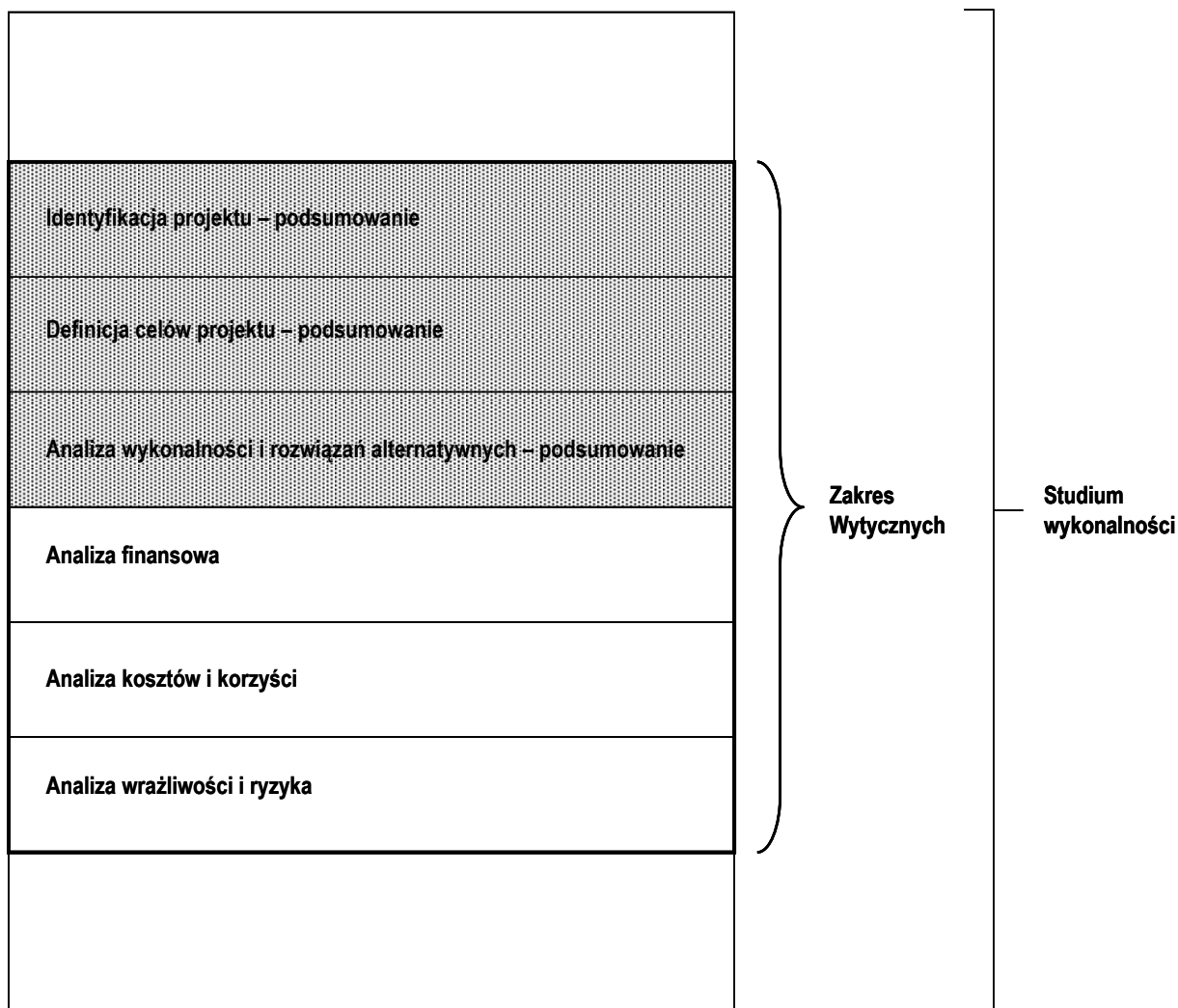
n – okres odniesienia(liczba lat) **pomniejszona o 1**, a – ekonomiczny współczynnik dyskontowy,

$$a_t = \frac{1}{(1+r)^t}$$

r – przyjęta społeczna stopa dyskontowa.

Załącznik 3 – Zakres studium wykonalności opisany w Wytycznych

Na szaro oznaczono elementy studium wykonalności opisane w Wytycznych w sposób skrótowy, ze względu na fakt, iż założono, że dokładna analiza dotycząca tych zagadnień powinna zostać przeprowadzona w rozdziałach poprzedzających część studium wykonalności, której poświęcono Wytyczne. Zakłada się, że w części studium wykonalności, której elementy opisano w Wytycznych, przedstawione zostanie podsumowanie zagadnień dotyczących identyfikacji projektu, definicji celów projektu oraz analizy wykonalności i rozwiązań alternatywnych.



Załącznik 4 – Obliczanie dofinansowania z funduszy UE dla projektów generujących dochód³⁸

a) Metoda luki w finansowaniu

Obliczenie wysokości dofinansowania dla projektów generujących dochód w oparciu o metodę luki w finansowaniu składa się z następujących etapów:

1. Wyliczenie kosztu kwalifikowalnego projektu w oparciu o kosztorys – **EC**,
2. Wyliczenie wskaźnika luki w finansowaniu – **R**,
3. Wyliczenie kosztów kwalifikowalnych skorygowanych o wskaźnik luki w finansowaniu - **EC_R**,
4. Wyliczenie (maksymalnej możliwej) dotacji UE – **Dotacja UE** .

Przykład liczbowy:

Dla projektu polegającego na budowie nowej oczyszczalni ścieków całkowity koszt inwestycji wynosi 12 milionów EUR (koszt kwalifikowalny, EC: 10 mln EUR, koszt niekwalifikowalny: 2 mln EUR). Wartość bieżąca przyszłych dochodów: wynikających z opłat ponoszonych przez użytkowników pomniejszonych o koszty utrzymania infrastruktury oszacowano na 1,5 mln EUR. Wartość bieżąca nakładów inwestycyjnych na realizację projektu wynosi 9,5 mln EUR. Poziom dofinansowania dla osi priorytetowej, w ramach której realizowany będzie projekt wynosi 85%.

Dane – podsumowanie:

EC = 10 mln EUR DNR = 1,5 mln EUR DIC = 9,5 mln Max CRpa = 85%

Wyliczenie wartości dofinansowania z funduszy UE – rozwiązanie:

- **Wyliczenie wskaźnika luki w finansowaniu (R)**
 $R = (DIC - DNR) / DIC = (9,5 \text{ mln EUR} - 1,5 \text{ mln EUR}) / 9,5 \text{ mln EUR} = 84,2\%$
- **Wyliczenie kosztów kwalifikowalnych skorygowanych o wskaźnik luki w finansowaniu (EC_R)**
 $EC_R = EC * R = 10 \text{ mln EUR} * 84,2\% = 8,42 \text{ mln EUR}$
- **Wyliczenie (maksymalnej możliwej) dotacji UE (Dotacja UE):**
 $Dotacja UE = EC_R * Max CRpa = 8,42 \text{ mln EUR} * 85\% = 7,157 \text{ mln EUR}$
- **Wyliczenie efektywnej stopy dofinansowania projektu z UE**
 $Dotacja UE / EC = 7,157 \text{ mln EUR} / 10 \text{ mln EUR} = 71,6\%$.

³⁸ Szczegółowe informacje na temat zasad obliczania dofinansowania z funduszy UE dla projektów generujących dochód oraz wyjaśnienia pojęć użytych w przykładach liczbowych znajdują się w podrozdziałach 7.7 i 7.8 Wytucznych.

b) Metoda zryczałtowanych procentowych stawek dochodów zastosowana indywidualnie dla jednego projektu

Obliczenie wysokości dofinansowania dla projektów generujących dochód w oparciu o metodę zryczałtowanych procentowych stawek dochodów stosowaną indywidualnie dla jednego projektu składa się z następujących etapów:

1. Ustalenie wysokości zryczałtowanej procentowej stawki dochodów określonej w rozporządzeniu nr 1303/2013 lub akcie delegowanym KE – **FR**,
2. Wyliczenie, w oparciu o stawkę zryczałtowaną, wskaźnika luki w finansowaniu – **R**,
3. Wyliczenie kosztów kwalifikowalnych skorygowanych o wskaźnik luki w finansowaniu – **EC_R**,
4. Wyliczenie (maksymalnej możliwej) dotacji UE – **Dotacja UE**.

Przykład liczbowy:

Dla projektu polegającego na budowie nowej oczyszczalni ścieków zryczałtowana stawka procentowa dochodów wynosi 25% (sektor/podsektor: infrastruktura wodno-ściekowa), a całkowity koszt inwestycji to 12 milionów EUR (koszt kwalifikowalny, EC: 10 mln EUR, koszt niekwalifikowalny: 2 mln EUR). Poziom dofinansowania dla osi priorytetowej, w ramach której realizowany będzie projekt wynosi 85%.

Dane – podsumowanie:

$$FR = 25\%$$

$$EC = 10 \text{ mln EUR}$$

$$\text{Max CRpa} = 85\%$$

Wyliczenie wartości dofinansowania z funduszy UE – rozwiązanie:

▪ **Wyliczenie wskaźnika luki w finansowaniu (R)**

$$R = 100\% - FR = 100\% - 25\% = 75\%$$

▪ **Wyliczenie kosztów kwalifikowalnych skorygowanych o wskaźnik luki w finansowaniu (EC_R)**

$$EC_R = EC * R = 10 \text{ mln EUR} * 75\% = 7,5 \text{ mln EUR}$$

▪ **Wyliczenie (maksymalnej możliwej) dotacji UE (Dotacja UE):**

$$\text{Dotacja UE} = EC_R * \text{Max CRpa} = 7,5 \text{ mln EUR} * 85\% = 6,38 \text{ mln EUR}$$

c) Metoda zryczałtowanych procentowych stawek dochodów zastosowana dla osi priorytetowej lub działania

Obliczenie wysokości dofinansowania dla projektów generujących dochód w oparciu o metodę zryczałtowanych procentowych stawek dochodów poprzez obniżenie maksymalnego poziomu dofinansowania dla danej osi priorytetowej lub działania składa się z następujących etapów:

1. Ustalenie wysokości zryczałtowanej procentowej stawki dochodów określonej w rozporządzeniu nr 1303/2013 lub akcie delegowanym KE – **FR**,
2. Wyliczenie, w oparciu o stawkę zryczałtowaną, wskaźnika luki w finansowaniu – **R**,
3. Wyliczenie (maksymalnego możliwego) poziomu dofinansowania UE dla danej osi priorytetowej lub działania - **MaxCR_{FR}**,
4. Wyliczenie (maksymalnej możliwej) dotacji UE dla danego projektu – **Dotacja UE**.

Przykład liczbowy:

Projekt polegający na budowie nowej oczyszczalni ścieków (sektor/podsektor: infrastruktura wodno-ściekowa) charakteryzuje się kosztem całkowitym na poziomie 12 milionów EUR (koszt kwalifikowalny, EC: 10 mln EUR, koszt niekwalifikowalny: 2 mln EUR). Zgodnie z rozporządzeniem nr 1303/2013, zryczałtowana stawka procentowa dochodów dla projektów z tego sektora/podsektora wynosi 25%. Pierwotny poziom dofinansowania dla osi priorytetowej, w ramach której realizowany będzie projekt wynosi 85%.

Dane – podsumowanie:

$$FR = 25\%$$

$$EC = 10 \text{ mln EUR}$$

$$\text{Max CRpa} = 85\%$$

Wyliczenie wartości dofinansowania z funduszy UE – rozwiązanie:

- **Wyliczenie wskaźnika luki w finansowaniu (R)**

$$R = 100\% - FR = 100\% - 25\% = 75\%$$

- **Wyliczenie (maksymalnego możliwego) poziomu dofinansowania UE dla danej osi priorytetowej lub działania (Max CR_{FR})**

$$\text{Max CR}_{FR} = \text{Max CRpa} * R = 85\% * 75\% = 63,8\%$$

- **Wyliczenie (maksymalnej możliwej) dotacji UE dla danego projektu (Dotacja UE):**

$$\text{Dotacja UE} = EC * \text{Max CR}_{FR} = 10 \text{ mln EUR} * 63,8\% = 6,38 \text{ mln EUR}$$

Załącznik 5 – Zryczałtowane stawki procentowe dochodów dla wybranych sektorów i podsektorów³⁹

SEKTOR/PODSEKTOR	FR
Transport drogowy	30 %
Transport kolejowy	20 %
Transport miejski	20 %
Infrastruktura wodno-ściekowa	25 %
Gospodarka odpadami	20 %

³⁹ Wytyczne prezentują stawki zryczałtowane przedstawione w załączniku nr V do rozporządzenia nr 1303/2013. W sytuacji, gdy w trybie aktu delegowanego KE stawki te zostaną zmodyfikowane, bądź też określone zostaną nowe stawki dla dodatkowych sektorów lub podsektorów, załącznik ten zostanie odpowiednio zmodyfikowany. Zmiana ta nie będzie wiązała się z koniecznością uruchomienia formalnej procedury zmiany Wytycznych.