

## Pályázatokról alapfokon

Egy vállalkozás életében időről időre szükség lehet külső források, támogatások bevonására a fejlődéshez, növekedéshez. Sokan vesznek igénybe hitelt a nagyobb beruházások, bővítések megvalósításához, vagy választják megoldásnak a lízinget egy-egy nagyobb értékű gép, eszköz megvásárlásához.

A forrásteremtésnek létezik egy olyan módja is, ahol – igaz ugyan, hogy többnyire utólag, de – **vissza nem térítendő támogatáshoz juthat a vállalkozás.** Ez a lehetőség a pályázat. Általános tapasztalat azonban, hogy sok vállalkozó fejében meg sem fordul a pályázás lehetősége, vagy ha mégis, azt sem tudja, merre induljon, mit és hol keressen. Sokan félnek elindulni a pályázatokon. A cikk célja, hogy segítsen tisztábban látni: mik azok a pályázatok, érdemes-e pályázni, milyen esetben érdemes, kell-e félnünk a pályázástól.

### Mi a pályázat?

Ha nagyon egyszerűen szeretnénk megfogalmazni, akkor azt mondhatnánk, hogy egy nagyobb beruházáshoz, fejlesztéshez, egy adott tevékenységhez vagy tevékenységsorozathoz kérhető állami vagy EU-s támogatás. **A pályázat tulajdonképpen nem más, mint egy alaposan, részletesen elkészített támogatáskérő levél,** melyből megismerhető a támogatást kérő cég, vállalkozás, annak céljai, eddigi eredményei, és részletesen megismerhető az a beruházás, fejlesztés, tevékenység, aminek megvalósításához a támogatást a vállalkozás fel szeretné használni. A pályázat egy megadott szempontok alapján elkészített kérelem, melyet a támogatást nyújtó szervnél elbírálják, és vagy megadnak, vagy nem. Ebben a tekintetben nem sokban különbözik egy bankhiteltől, hiszen ott is a bank által kiadott dokumentumokat kell kitölteni, megfelelő egyéb dokumentumokat, papírokat kell csatolni vagy bemutatni, majd a bank megfelelő bizottsága eldönti, hogy ad-e az adott vállalkozásnak hitelt vagy sem.

### Milyen támogatási, ún. finanszírozási formák vannak?

A pályázatok finanszírozási módjai közül a leggyakoribbak az elő-, utófinanszírozású, valamint a szakaszos folyósítású támogatások.

**Az előfinanszírozásos pályázat** gyakorlatilag azt jelenti, hogy a pályázat nyertese a támogatóval történt szerződéskötést követően a szerződésben meghatározott határidőn belül megkapja a pályázaton nyert teljes összeget egy összegben előre. Ezután ebből megvalósíthatja programját és a projekt időszak végén kell elszámolnia a szerződéstől függően vagy a teljes megnyert összeggel, vagy a teljes pályázati költségvetéssel, amely a támogatáson elnyert összeg mellett a vállalt önrészt is tartalmazza. Ilyen pályázatok általában a non-profit, civil szervezetek, alapítványok részére kiírt pályázatok között fordulnak elő.

**Az utófinanszírozásos pályázatok** többsége a vállalkozások részére kiírt pályázatok között található meg, de a nagyobb volumenű civil pályázatok között is előfordulhat. Ilyen pályázaton csak az induljon, aki meg tudja előlegezni a pályázaton nyerhető összeget, akár hosszabb időre is. Ezeknél a pályázatoknál a kifizetés ugyanis csak a projekt megvalósulása

után történik, akkor, ha a támogató a pénz felhasználásáról szóló beszámolót és a pénzügyi elszámolást megfelelőnek találta. Ilyen esetekben tehát a tervezett és vállalt projektet saját forrásból (vagy rövid lejáratú hitel segítségével) kell megvalósítani, majd a megvalósulást követően a megadott határidőn belül a szerződésben meghatározott módon szöveges szakmai beszámolót és pénzügyi beszámolót (számlákkal igazolva) kell készíteni. Az elkészült és benyújtott beszámolót a támogató vagy a pályázatkezelő szerv elbírálja, esetlegesen hiánypótlást kér, majd a beszámoló elfogadása után a szerződésben rögzítettek szerint utalja a megnyert összeget.

Ennél a finanszírozási módnál hosszú átfutási időre kell számítani, sőt még az is előfordulhat, hogy bizonyos számlákat vagy költségeket nem fogadnak el, ilyenkor a megnyert összeg mértékét az el nem fogadott összegekkel csökkentik, és úgy fizetik ki a támogatást.

Még egy fontos információ az utófinanszírozású pályázatokhoz: az esetek többségében lehetőség van előleg igénylésére. Ez segítséget jelenthet akkor, ha az elköltendő összegnek csak egy részével rendelkezik, vagy az erre megelőlegezhető összeg csak később áll majd rendelkezésre. Ilyen esetben azonban tudni kell, hogy az előleg cél szerinti elköltését meghatározott határidőre igazolni kell, és a projekt csak akkor folytatható, ha az előleg elszámolás megfelelően megtörtént. Ellenkező esetben az előleg összegét - esetenként kamatokkal növelve - vissza kell fizetni.

**A szakaszos folyósítású pályázat** esetében a folyósítás több részletben történik. *A szakaszos folyósítás történhet elő és utófinanszírozás formájában.*

A kettő között a különbséget az képezi, hogy az egyes szakaszokra eső összegeket mikor utalják, a teljesítés előtt vagy után. Ha előtt, akkor az első részletet az előfinanszírozásnak megfelelően a szerződéskötést követően utalják, majd az első részlet elszámolása után utalják a második részletet és így tovább.

Utófinanszírozás esetén az első részletet az első szakasz lezárta és a sikeres beszámolót követően utalják, majd ugyanígy a többi szakasz során. Természetesen ebben az esetben is lehetőség van előleg igénylésére a fenti feltételek mellett.

Ha magas költségigényű projektről van szó, akkor utófinanszírozás esetében a szakaszos folyósítás nagymértékben segítheti a projekt sikeres megvalósítását. Előfinanszírozás esetében pedig segít abban, nehogy a rendelkezésre álló pénzt idő előtt elköltsük

Ami biztos, a szakaszos folyósítás jóval több papírmunkával jár, lassítja a beszámolás és utalás menetét, sok esetben pont a folyósítással járó nehézségek azok, amelyek a pályázati projekt megvalósításának gátat szabnak. Ha a pályázó nem tudja megelőlegezni a szükséges összegeket, akkor még előfinanszírozásos szakaszos folyósítású pályázat esetén is fennáll annak a lehetősége, hogy nem képes a projektet megvalósítani. Ez akkor fordulhat elő, ha mondjuk a második vagy harmadik szakasz során problémák merülnek fel az elszámolással, a támogató később tudja elfogadni a beszámolót, így késik a következő részlet kiutalása is, a projektet viszont folytatni kell a vállalt ütemezéssel, és fizetni kell a felmerülő költségeket. De miből?

Minden pályázatnak van kockázata, a beadás előtt minden esetben fel kell mérni a lehetséges kockázatokat, és azok elkerülésének módjait. Ha minden lehetséges kockázat esetében találunk alternatív megoldási módot, akkor beadhatjuk a pályázatot. A jól megtervezett kockázatkezelő terv segíthet elgördíteni a felmerülő akadályokat az útból és hatékonyan hozzájárul a sikeres pályázathoz.

### **Mire lehet pályázni?**

Ma Magyarországon a pályázatok döntő többsége az **Új Magyarország Fejlesztési Terv** keretében kerül kiírásra. A különböző uniós pénzügyi forrásokhoz való hozzáférést biztosítja, melynek legfontosabb **célja a foglalkoztatás bővítése és a tartós növekedés** feltételeinek megteremtése. Ennek érdekében hat kiemelt területen indítottak el összehangolt állami és uniós fejlesztéseket:

- *a gazdaságban,*
- *a közlekedésben,*
- *a humán szférában,*
- *az energetikai fejlesztések területén,*
- *a területfejlesztésben, és*
- *az államreform feladataival kapcsolatosan.*

Ebben 2011-től az Új Széchenyi Tervnek köszönhetően változások állnak majd be. De **a fő tengely továbbra is a foglalkoztatás bővítése és a tartós növekedés feltételeinek megteremtése lesz.**

Ezek alapján igen egyszerűen azt mondhatom, hogy mindenképpen várhatóak pályázatok vállalkozásfejlesztésre, foglalkoztatás bővítésre, vállalkozásbővülést eredményező beruházásokra.

### **Kinek érdemes pályázni?**

Gyakran teszik fel a vállalkozások vezetői a kérdést: „Érdemes pályáznunk?” Azt érdemes tudni, hogy a pályázatokra nem szabad úgy tekinteni, mint minden probléma megoldására, vagy mint az ölünkbe hulló pénzre. Hiszen a pályázással komoly felelősség is jár, és jelentős adminisztráció is kíséri. Ugyanakkor a fennmaradás kulcsa a fejlesztés, a folyamatos előrehaladás. Aki nem így vezeti vállalkozását, az a bukás felé halad. A pályázatok ebben a fejlődésben nyújtanak kiváló segítséget. A legtöbb pályázat esetében szükséges, hogy meghatározott mértékű önrésszel rendelkezzen, melynek egyik célja az, hogy visszatartsa a pályázat beadásától a „nyerjünk minél több pályázatot” hozzáállású felelőtlenül pályázókat. A másik célja, hogy biztosabbá tegye a projekt megvalósulását. Az önrész felhasználását érdemes ugyanis olyan időszakokra betervezni, amikor épp kifizetési időszak következik, és várhatóan várni kell a támogatásra, a projektet azonban folytatni kell. Ezekben az időszakokban a rendelkezésre álló önrész felhasználása segíthet a projekt zökkenőmentes megvalósításban.

Ha olyan beruházásról, vagy eszközbeszerzésről van szó, amelyet mindenképpen tervez, és rendelkezik is a saját forrással, akkor minden esetben érdemes indulni a pályázaton, hiszen, ha minden rendben megy, kifizetik a költségeit, és az eredetileg a pályázatban meghatározott célra szánt pénze megmarad és elköltheti másra.

### **Mit tegyek, ha nincs meg az önrészem?**

A legtöbb pályázathoz, mint arról már volt szó szükséges bizonyos mértékű önrész biztosítása. Előfordulhat, hogy nincs más lehetősége, ahhoz, hogy életben maradjon a vállalkozása, vagy kilépjen a holtpontról és növekedni kezdjen, muszáj fejlesztenie. Ha nincs elegendő tőke a fejlesztéshez, a vállalkozás általában nem jogosult arra, hogy pályázaton induljon.

A pénzhez jutáshoz azonban több lehetőség is rendelkezésre áll. Ilyen például a bankhitel, a rövid lejáratú fejlesztési hitel, az államtól igényelhető vállalkozásfejlesztési hitel.

A hitellehetőségek közül azonban külön kiemelném a Széchenyi kártyát, melynek kiterjesztésével a kis- és középvállalkozások finanszírozásának újabb a piacon eddig nehezen elérhető lehetőségei nyílnak meg. A kártyához eddig csak 1+1 éves lejáratú **folyószámlahitel** lehetett igényelni, maximum 25 millió forint összegig. **25 millió forintos hitelkerettel** igényelhető augusztus másodikától **a hosszabb lejáratú (3 éves futamidejű) forgóeszközhitel**. Szeptember elején indult a **beruházási hitelprogram**, amelynek **futamideje 10 év és maximum 50 millió forint** igényelhető. A negyedik terméknek, a **pályázati önerő hitel**, amely a közelmúltban látott napvilágot. Ennek a lényege, hogy a kártyával igénybe vett hitel összege önerőként szerepelhet a pályázati költségvetésekben. Ily módon a korábbiakkal ellentétben, ha nem rendelkezel a szükséges tőkével, akkor is jogosult lehetsz pályázat beadására.

### **Nekem ez az egész túl bonyolult!**

Az esetek többségében a vállalkozói pályázatok valóban nem egyszerűek. Ha kisebb támogatásra szeretne pályázni, akkor elképzelhető, hogy a pályázati adatlap is egyszerűbb, és saját maga is megbirkózik a kitöltésével, esetleg csupán néhány tanácsra van szüksége. Ilyen esetekben nem feltétlen szükséges külsős pályázatíróra bízni a pályázati anyag elkészítését, elég, ha néhány órában konzultál egy szakemberrel, tanácsot kér a pályázat összeállításával kapcsolatban, esetleg megkér egy pályázatírót, hogy nézze át beadás előtt a kész anyagot. Természetesen ez sincs ingyen, de a pályázatírásnál jóval kedvezőbb áron veheti igénybe ezeket a szolgáltatásokat.

Nagyobb összegű, komplexebb témájú pályázatok esetében azonban már elég összetett számításokat kell elvégezni, elég sok kérdésre kell válaszolni. Ilyen esetben bizony elengedhetetlen a külsős szakember bevonása a megírásba.

A pályázatíró piacon nagyon sok cég van jelen, nehéz lehet eldönteni, hogy kit is válasszon. A döntésben segíthet, ha nem csak a vállalási árat nézi, hanem az egyéb szolgáltatásokat is, például a garanciavállalást, a rendelkezésre állást. Vállal-e a pályázatíró garanciát arra, hogy a beadott pályázat formailag megfelelő lesz? Mikor esedékes a pályázatírói díj és a sikerdíj

kifizetése? A szerződéskötéssel kapcsolatos ügyintézés részét képezi-e a vállalási árnak, vagy azzal már a pályázónak kell bajlódnia? Vállalja-e a pályázatíró a beszámolók elkészítését is (természetesen külön díjazás ellenében szokott történni), a sikerdíjat a megpályázott összeg vagy a ténylegesen elnyert összeg alapján számítják? Sok hasonló kérdést fel lehet tenni. A döntésnél tehát ne csak az ár játsszon szerepet, hanem az is, hogy mik azok a tényezők, amelyek segíthetnek abban, hogy a pályázat sikeres legyen.

**Azt, hogy a pályázat nyerni fog, senki sem garantálhatja.** Aki ezt teszi, azzal jobb vigyázni.

Most pedig tekintsük át a pályázatok általános bírálati útját! Ez nem azt jelenti, hogy a bírálat minden esetben így történik, de többnyire hasonlóan. Ennek fényében már érhető lesz, miért nem garantálható a siker.

Amikor egy pályázati anyagot összeállít és beküld, az eljut a pályázatot kezelő szervhez. A beérkezett pályázat először egy formai szűrőn esik át, ahol azt ellenőrzik, hogy minden melléklet csatolva lett-e és megfelelő-e, a pályázati adatlap minden kitöltendő mezője kitöltésre került-e, a pályázó jogosult-e a pályázat benyújtására. Ha ez rendben van, a pályázat befogadásra kerül, azaz bekerül abba a kupacba, ahol a bírálatra várakozó pályázatok vannak. A formailag hiányosan összeállított, kitöltött pályázati anyagot a kezelő szervek anélkül utasítják el, hogy a tartalmát bárki is megnézte volna.

A megfelelő pályázat ezután elkerül egy vagy több bírálóhoz, akik a számukra megadott szempontok alapján pontozzák a pályázatokat. Sok esetben meg van határozva egy minimum pontszám, amelyet a pályázatnak el kell érnie ahhoz, hogy továbbjusson a döntő bizottsághoz. Ha a pályázat ezt a pontszámot nem éri el, elutasításra kerül. Ez akkor fordulhat elő, ha a pályázat témája nem illeszkedik elegendően a pályázati célhoz, vagy a vállalt tevékenységek, fejlesztések nem megfelelő mértékűek, stb. A minimum pontszámot elért pályázatokat a kapott pontszámok alapján rangsorolják, majd a döntő bizottság elé kerül. Azoknál a pályázatoknál, ahol a beadás dátuma is számít, a beérkezési sorrend alapján rangsorolják a pályázatokat, és ahol a kért támogatások összege eléri pályázaton meghatározott keretösszeget, ott húznak egy vonalat. A vonal fölötti pályázatok nyertek, a vonal alattiak nem. Ahol a határidő nem számít, a kapott pontszámok alapján rangsorolják a pályázatokat, de a módszer ugyanaz, ha a keretösszeget elérték, meghúzzák a vonalat.

Ebből is látszik, hogy az is számít hányan pályáznak még, és mások pályázata mennyire illeszkedik a kiírt pályázati célhoz. Ugyanakkor mindenképpen arra kell törekedni, hogy a pályázatunk minél jobban illeszkedjen a pályázati kiírásban meghatározott célokhoz, a pályázati anyag megfogalmazása legyen logikus, a bírálók számára érthető, a költségvetés legyen jól tervezett, a projekt legyen jól átgondolt. Ebben egy szakember sokat tud segíteni.

### **Mi várható a közeljövőben?**

Sok vállalkozás reméli, hogy az Új Széchenyi Terv kapcsán új és jobb lehetőségek nyílnak meg számukra. Amit idáig tudni lehet az elkövetkező időszakról, hogy a foglalkoztatás

bővítés, a vállalkozásfejlesztés kiemelt területek lesznek, és várhatóan több pályázati kiírás is ezeket a területeket fogja célozni.

A Széchenyi kártya lehetőségeinek bővítése mindenképpen jelentős támogatás és segítség lesz majd a vállalkozások számára. Az Új Széchenyi tervhez kapcsolódó pályázatok kiírása pedig már tavasszal megkezdődött. Érdemes lesz figyelni a pályázatokat, és minél előbb megragadni a kínálgzó lehetőségeket.

Zárszóként a legfontosabb: **A pályázat nem arra való, hogy megoldja egy vállalkozás minden pénzügyi gondját és önerő nélkül biztosítsa a fejlesztést, de egy több lábbon álló, több forrásból gazdálkodó vállalkozás számára kitűnő lehetőségeket rejt.** Emellett, ha csupán egy része hiányzik a beruházás, a fejlesztés megvalósításához szükséges pénznek, kedvezőbb lehetőség lehet a vállalkozás számára egy pályázat, mint egy visszafizetendő hitel.

Ha további információkra van szüksége a vállalkozói pályázatokkal, a pályázati lehetőségekkel kapcsolatban, ha szeretné megtudni, hogy vállalkozása indulhat-e pályázatokon vegye fel a kapcsolatot velünk!