

Fonduri nerambursabile

Atragerea de fonduri europene rămâne o opțiune de finanțare pentru constructori



Gabriel Azoitei, managing partner consultant fonduri europene la Activ Advisor



Răzvan Gălățan, Director Operațional Goodwill Consulting



Sonia Bandrea, director la Fabrica de Consultanță

Achizițiile de utilaje și echipamente de construcții nu mai pot fi finanțate din fonduri europene nerambursabile decât în anumite condiții, care nu îi avantajează pe constructori.

Totuși, atragerea de finanțări din fonduri europene sau prin intermediul programelor guvernamentale este o opțiune luată în calcul de către tot mai mulți constructori și producători de materiale de construcție.

Însă condițiile de accesare nu le sunt tuturor favorabile.

Accesarea fondurilor nerambursabile este posibilă în baza unor criterii de care managerii firmelor trebuie să țină cont.

„În momentul de față există trei programe de finanțare care rulează sau urmează să fie lansate, programe care se adresează, printre altele, și sectorului construcțiilor. Vorbim despre Programele Operaționale Regionale, Programul Tranziție Justă și Programul Construct Plus, dedicat acestui sector”, spune Gabriel Azoitei, managing partner consultant fonduri europene la Activ Advisor.

La rândul său, Răzvan Gălățan, director operațional la Goodwill Consulting, a detaliat programele de finanțare de care pot beneficia

firmele din construcții și condițiile necesare pentru a beneficia de astfel de finanțare.

„Există un program dedicat firmelor care produc materiale de construcții, și anume Construct Plus. Dar dacă un antreprenor nu face o investiție de minim 200 milioane de lei, pe teritoriul unei unități administrativ-teritorială cu maxim 25.000 locuitori și, de asemenea, nu creează o unitate nouă de producție, considerăm că nu are nici o șansă să acceseze programul. Aceasta deoarece nu ar face un punctaj maxim și, fără un punctaj maxim, nu vedem șanse de a obține finanțarea.

Pentru proiecte de valori mai mici există programele regionale, unde sunt eligibili atât producătorii de materiale de construcții, cât și executanții de lucrări.

Cu excepția regiunilor Nord-Vest și Centru, unde aceste apeluri s-au derulat deja, pe restul regiunilor se pot obține finanțări cuprinse între 200.000 euro și 1,5 milioane euro (excepție fiind Regiunea Sud Muntenia, unde se pot obține până la 3 milioane euro)”, a spus Răzvan Gălățan.

De asemenea, a amintit și de Programul Tranziție Justă, prin care antreprenorii din șase

județe pot obține finanțare.

Prin Programul Tranziție Justă antreprenorii din șase județe (Hunedoara, Gorj, Dolj, Mureș, Prahova, Galați) pot accesa până la 8 milioane de euro pentru: lucrări de construcții/extindere a spațiilor de producție/prestare servicii, inclusiv a utilităților generale aferente; achiziționarea de echipamente, utilaje, instalații de lucru, mobilier, echipamente informatice, birotică, de natura mijloacelor fixe, cu excepția mijloacelor de transport; activități de consultanță/proiectare/asistență tehnică; activități privind realizarea cadastrului și intrarea în legalitate a proprietăților în scopul valorizării proprietății ca bază pentru imobilul asociat investiției inițiale

Cu fonduri europene pot fi achiziționate numai utilaje electrice sau pe biocombustibil

Răzvan Gălățan a amintit că o condiție importantă este cea care limitează achizițiile de utilaje la cele electrice: „Este foarte important de menționat că nu sunt eligibile investițiile legate de producția, prelucrarea, transportul, distribuția, stocarea sau arderea combustibililor fosili. Astfel, executanții de lucrări de



construcții nu vor mai putea achiziționa niciodată din fonduri nerambursabile europene utilaje care folosesc combustibil fosil (de exemplu, motorină). Practic, prin această excludere, se limitează achizițiile executanților de lucrări de construcții la utilaje full electrice”.

Cum în noile sesiuni de finanțare beneficiarii nu mai pot achiziționa utilaje de construcții care funcționează cu combustibili fosili, acestea trebuie să fie electrice sau să funcționeze exclusiv cu bio combustibil, a subliniat și Gabriel Azoitei reprezentantul firmei de consultanță Activ Advisor.

Problema achizițiilor de utilaje exclusiv electrice este amintită și de Sonia Bandrea, director la Fabrica de Consultanță.

„Principala problemă întâmpinată recent de firmele din sectorul construcțiilor este că Uniunea Europeană nu mai permite achiziția de utilaje mobile non-rutiere, de tipul buldozere, excavatoare și alte utilaje, autopropulsate de motoare care folosesc arderea combustibililor fosili, fiind eligibilă doar achiziția echipamentelor 100% electrice. Din cauza acestui ordin, marea majoritate a beneficiarilor noștri, din domeniul construcțiilor, au renunțat la proiect, deoarece nu reușesc să identifice utilaje electrice potrivite activității de construcții”, a spus Sonia Bandrea.

Firmele din construcții pot obține fonduri în majoritatea programelor cu finanțare nerambursabilă, atât în programele regionale, cât și în cadrul programului PNRR Digitalizarea IMM-urilor. Investițiile finanțate prin toate aceste programe includ construirea spațiilor destinate producției sau prestării de servicii, achizițiile de echipamente tehnologice, utilaje, instalații

de lucru, echipamente informatice și sisteme care utilizează surse regenerabile (alternative) de energie pentru eficientizarea activităților pentru care au solicitat finanțare.

„Investițiile pot fi direcționate către instruirea angajaților sau investiții digitale, contribuind astfel la modernizarea și dezvoltarea sectorului. Este un sprijin cuprinzător, acoperind diverse aspecte ale afacerilor din domeniul construcțiilor pentru a promova inovația, creșterea și sustenabilitatea”, a mai menționat Sonia Bandrea.

Ce firme pot beneficia de fonduri nerambursabile

Pentru a beneficia de finanțare din fonduri europene sau guvernamentale, firmele trebuie să îndeplinească o serie de condiții, printre care câteva sunt generale.

Astfel, firmele nu trebuie să fi avut activitatea suspendată în anul anterior depunerii cererii de finanțare sau în anul curent, să fi obținut profit în anul precedent depunerii cererii de finanțare, să se încadreze în categoria IMM-urilor (cu o excepție, programul Construct Plus) și să nu aibă datorii la bugetul general sau local. De asemenea, pentru a accesa fonduri europene sau granturi guvernamentale, fiecare firmă trebuie să îndeplinească criteriile specifice stabilite de fiecare program în parte și criteriile stabilite în funcție de regiune, spun reprezentanții firmelor de consultanță.

Cele mai frecvente probleme în accesarea finanțării

În procesul de aplicare pentru obținerea de finanțare nerambursabilă sau guvernamentală

■ **Investițiile de valori mai mici pot fi finanțate prin anumite apeluri din programele regionale în care sunt eligibili atât producătorii de materiale de construcții, cât și executanții de lucrări.**

de către firmele din sectorul construcțiilor apar deseori anumite probleme care duc la respingerea aplicațiilor și, deci, firmele nu obțin finanțarea dorită.

„Principala problemă e cea legată de utilajele full electrice, care nu îi avantajează pe antreprenorii din sectorul construcțiilor. Până la apariția acestui regulament nu aveau probleme, pentru că s-au finanțat extrem de mult constructorii - noi am scris foarte multe proiecte pentru antreprenorii din acest domeniu”, a arătat Răzvan Gălățan.

Pe lângă aceasta, și prognozele financiare și asumarea îndeplinirii planurilor de investiții pe termen lung creează o serie întreagă de probleme.

„În ultima perioadă, cele mai frecvente probleme, legate de solicitarea finanțărilor, sunt cele legate de previziunile financiare și asumarea indicatorilor financiari pe o perioadă mai lungă de timp”, menționează Sonia Bandrea. Obținerea de finanțare nerambursabilă de către firmele din sectorul construcțiilor poate fi facilă în funcție de dimensiunea societății și de programul accesat, însă apar și dificultăți în diferite situații.



Accesul constructorilor la finanțare poate fi îngreunat din două motive principale.

În primul rând, nu toate programele finanțază cu prioritate acest domeniu de activitate. În al doilea rând, fiecare program de finanțare impune o cofinanțare cuprinsă între 10% și 50%, astfel că mulți beneficiari se blochează după aprobarea proiectului din lipsa de fonduri, a spus Gabriel Azoitei.

La rândul său, Răzvan Gălățan a arătat că marile firme producătoare de materiale de construcții pot obține rapid finanțare prin programul ConstructPlus.

„Dacă vorbim de producătorii de materiale de construcții, aceștia au mai multe șanse să fie eligibili pentru a aplica și obține fonduri. În special firmele mari, cărora li se adresează programul ConstructPlus, prin care pot obține până la 50 milioane de euro pentru: achiziție de active corporale și necorporale; închiriere de teren și clădiri; închiriere de utilaje/installații; realizare de construcții. În schimb, din cauza problemei legate de interzicerea achiziționării prin fonduri europene a utilajelor care folosesc combustibil fosil, firmele care execută lucrări de construcții nu au șanse să obțină fonduri dacă nu îndeplinesc această condiție”, a spus reprezentantul Goodwill Consulting.

În același timp, IMM-urile par să fie mai favorizate întrucât beneficiază de un număr mai



mare de programe de finanțare, însă au nevoie de o abordare strategică și o evaluare atentă a acestor programe.

„Accesul la finanțări nerambursabile în sectorul construcțiilor poate varia în funcție de dimensiunea firmei. În general, pentru IMM-uri, accesul pare să fie mai facil, având în vedere că există mai multe programe dedicate în acest sens. În schimb, pentru firmele mari, procesul poate fi perceput ca fiind puțin mai dificil, deoarece finanțările nerambursabile pentru acestea nu sunt la fel de frecvente. Cu toate acestea, o evaluare atentă a programelor disponibile și o abordare strategică pot facilita accesul la resursele necesare, indiferent de dimensiunea firmei”, a mai spus Sonia Bandrea de la Fabrica de Consultanță.

Succesul aplicării

Rata de succes a demersurilor pentru obținerea de finanțare nerambursabilă depinde de mai multe condiții.

Șansele de reușită ale unui proiect sunt influențate de mai multe aspecte: mărimea bugetului programului, punctajul obținut de aplicant, calitatea planului său de afaceri, interesul ridicat sau scăzut pentru un anumit program, astfel că procentele de reușită diferă de la program la program.

”Statistic cel puțin 30% dintre dosare sunt respinse ca fiind neconforme, ulterior rămânând în cursă cele care au întrunit un minim al eligibilității și în cele din urmă sunt aranjate în funcție de punctaj. Acesta este un scenariu bun, în care firmele sunt ordonate pe baza calității planului de afaceri și a indicatorilor urmăriți de program. Există, însă, și un criteriu pe care putem să-l catalogăm prostesc: primul venit - primul servit, unde sunt finanțate firmele care au reușit să se

înscrisse cel mai repede, astfel fiind selectate, de cele mai multe ori, cele mai slabe firme și planuri de afaceri. Toate acestea se întâmplă în principal din comoditatea evaluatorilor și dau naștere scandalurilor, unele sesiuni epuizând-și bugetele din primele unu-două minute”, a spus Gabriel Azoitei.

În același timp, reprezentanta Fabricii de Consultanță a precizat că cei mai mulți dintre clienții companiei obțin finanțare.

„Dintre clienții noștri, marea majoritate reușesc să obțină finanțare. Analizăm riguros fiecare proiect înainte de a stabili dacă îl scriem. Ne dorim să și implementăm proiectele scrise de noi, nu doar să facem maculatură”, a mai spus Sonia Bandrea.

Răzvan Gălățan, de la Goodwill Consulting, a enumerat și câțiva dintre factorii care pot face ca rata de succes a aplicării să fie mare.

„Depinde de apelul de finanțare, de bugetul alocat programului respectiv, de criteriile de selecție și punctaj, de modul depunerii - câțiva factori care ne pot ajuta să estimăm câți beneficiari va avea un program anume. Noi avem, de obicei, rata de succes de peste 90%, deoarece ne asigurăm că evaluăm cât mai riguros punctajul firmelor cu care colaborăm, și le propunem soluții prin care să le maximizăm șansele de aprobare a proiectului pentru criteriile mai flexibile. Din dorința de a fi transparent și cu clienții noștri, dacă punctajul obținut este fără șanse la finanțare, îi informăm și le propunem programe sau soluții prin care să-și materializeze ideile de dezvoltare a firmei”, a mai precizat reprezentantul Goodwill Consulting.

■ **Fiecare program de finanțare impune o cofinanțare cuprinsă între 10% și 50%, astfel ca mulți beneficiari se blochează după aprobarea proiectului, din lipsa de fonduri.**