

MINISTERSTWO
ROZWOJU REGIONALNEGO

DEPARTAMENT ZARZĄDZANIA
EUROPEJSKIM FUNDUSZEM SPOŁECZNYM

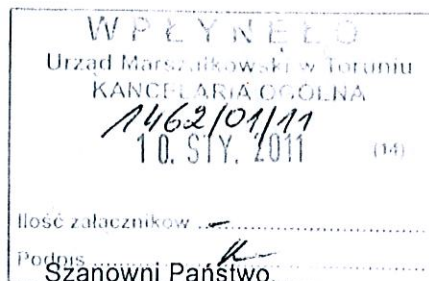
(4)

Warszawa, ...

2010-12-31

DZF-I-82208-118-PSz/10

NK: 182.049 /10



Instytucje Pośredniczące PO KL

Instytucje Pośredniczące PO KL II stopnia

Pragnę zwrócić uwagę na fakt, iż w nowej wersji *Zasad dokonywania wyboru projektów w ramach PO KL*, które zamieszczone zostały na stronie internetowej www.efs.gov.pl w dniu 17 grudnia br. i obowiązywać będą od dnia 1 stycznia 2011 r. doprecyzowano m.in. zapisy dotyczące negocjacji.

W podrozdziale 6.5 *Ocena merytoryczna – procedura* pozostawiono zapis, że w przypadku zaproponowania przez oceniającego zmian w zakresie merytorycznym i/lub budżecie projektu projekt kierowany jest do negocjacji". Nie zmieniono również następującego zapisu w podrozdziale 6.12 *Negocjacje*: „propozycja dokonania zmian merytorycznych w treści wniosku i/lub zmian w budżecie projektu (w tym wysokości kwoty dofinansowania) zawarta jest w piśmie adresowanym do projektodawcy”.

Jednocześnie w podrozdziale 6.12 wprowadzono nowe regulacje:

- 1) „Negocjacje budżetu powinny prowadzić do ustalenia wydatków na poziomie racjonalnym i efektywnym, w szczególności do zapewnienia zgodności ze stawkami rynkowymi nie tylko pojedynczych wydatków, ale również łącznej wartości usług / towarów uwzględnionych w budżecie projektu lub całej wartości projektu.” oraz
- 2) „Etap negocjacji służy weryfikacji i wyjaśnieniu kwestii problemowych, a także wyjaśnieniu rozbieżności pomiędzy stanowiskiem projektodawcy a stanowiskiem IOK w szczególności w sytuacji, gdy w wyniku oceny KOP przyznano niższą od wnioskowanej kwotę dofinansowania ze względu na zidentyfikowanie wydatków niekwalifikowalnych.”

W związku z powyższym Instytucja Zarządzająca PO KL zwraca się z uprzejmą prośbą o taką organizację procesu oceny projektów (w szczególności poprzez zapewnienie odpowiedniego poziomu kwalifikacji osób dokonujących oceny w ramach KOP), która zapewni, iż etap negocjacji zostanie – dzięki identyfikacji wszystkich kwestii problemowych na etapie oceny merytorycznej – wykorzystany do pełnego wyjaśnienia wszystkich rozbieżności pomiędzy IOK a projektodawcą. Tym samym sprawnie przygotowane i przeprowadzone negocjacje powinny zapewnić, iż po ich zakończeniu IOK nie będzie ingerować w kształt i budżet projektów, dokonując dodatkowej, nieprzewidzianej procedurami weryfikacji oceny przeprowadzonej przez KOP.

Należy również podkreślić, że negocjacje powinny dawać prawo do przedstawienia swoich racji obydwu partnerom negocjacyjnym – zarówno IOK, jak i projektodawcy. Niedopuszczalna jest zatem praktyka narzucania projektodawcy określonych warunków koniecznych do zawarcia umowy o dofinansowanie bez możliwości zajęcia przez niego stanowiska. Jednocześnie w sytuacji wystąpienia rozbieżności pomiędzy stanowiskiem projektodawcy a stanowiskiem IOK i podjęcia przez IOK decyzji o przeprowadzeniu negocjacji pisemnych wskazane jest – na wniosek jednej ze stron – przeprowadzenie dodatkowego spotkania negocjacyjnego (negocjacji ustnych) nawet już po upływie



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Ministerstwo
Rozwoju Regionalnego
ul. Wspólna 2/4
00-926 Warszawa


tel. (022) 330 30 04
fax (022) 330 30 31
www.mrr.gov.pl
www.funduszeuropejskie.gov.pl

UNIA
EUROPEJSKA



terminu przewidzianego na przeprowadzenie negocjacji, mającego na celu wypracowanie ostatecznej wersji wniosku o dofinansowanie, możliwej do zaakceptowania przez obie strony. Przed spotkaniem negocjacyjnym **projektodawca powinien zostać dokładnie poinformowany w formie pisemnej o wszystkich zastrzeżeniach, co do wniosku o dofinansowanie, które będą przedmiotem spotkania.**

Z poważaniem,

Z-CIE DYREKTORA DEPARTAMENTU

Aleksandra Dmitruk

