

Projekty z dotacją : podręcznik konsultanta, wnioskodawcy i beneficjenta / Karol Plata-Nalborski. – Gliwice, cop. 2017

Spis treści

Przedmowa	9
Część I. Informacje ogólne	15
Rozdział 1. Źródła dofinansowania — podstawowe informacje	17
Rozdział 2. Podstawy prawne funduszy strukturalnych dla Polski w okresie 2014 - 2020	27
2.1. Instytucje odpowiedzialne za realizację funduszy	29
2.2. Zasady finansowania projektów i regulowania płatności	33
2.3. System kontroli i nadzoru	33
2.4. Monitoring i ewaluacja	37
2.5. Partnerstwo w projektach	37
2.6. Projekty grantowe	38
2.7. Nabory i ocena wniosków o dofinansowanie	39
2.8. Decyzja/umowa dotycząca dofinansowania projektu	44
2.9. Procedury odwoławcze	44
Rozdział 3. Podstawy prawne funkcjonowania krajowych programów pomocowych dla sektora B + R	53
Rozdział 4 . Wydatki kwalifikowane, wartość dofinansowania, próg dotacji oraz metody ich ustalania/podwyższania/obniżania	59
Rozdział 5. Badania i rozwój — podstawowe definicje, przykłady i zasady	65
Rozdział 6. Poziomy gotowości technologicznej a prace B + R	77
Rozdział 7. Wdrożenie i komercjalizacja a sprzedaż prototypów i instalacji doświadczalnych	87
Rozdział 8. Od technologii do innowacyjności	93
Rozdział 9. MŚP czy duże przedsiębiorstwo — analiza statusu i powiązań	103
Część II. Aplikowanie o dotację	115
Rozdział 10. Planowanie projektów — uwagi ogólne	117
Rozdział 11. Decyzja o aplikowaniu	119
Rozdział 12. Weryfikacja wnioskodawcy i projektu oraz planowanie procesu przygotowania wniosku o dotację	123
Rozdział 13. Rola zasobów i podmiotów zewnętrznych w procesie aplikowania o dotację	131
Rozdział 14. Specyfika kredytów technologicznych	143
Rozdział 15. Kilka słów o biznesplanach	151
Rozdział 16. Kilka słów o matrycy logicznej	159
Rozdział 17. Planowanie projektu i dokumentacji aplikacyjnej	

pod kątem jego prawidłowego rozliczania po otrzymaniu dofinansowania	167
Rozdział 18. Kalkulacja finansowa przedsięwzięcia i tworzenie struktury wydatków projektu	173
Rozdział 19. Tworzenie roboczych arkuszy finansowych projektu (budżet, sprzedaż, opłacalność itp.), ułatwiających prace nad wnioskiem o dofinansowanie	187
Rozdział 20. Budżetowanie i planowanie finansowe projektu za pomocą arkusza kalkulacyjnego na przykładzie „szybkiej ścieżki”	195
Rozdział 21. Trochę o załącznikach do wniosku o dofinansowanie	211
Rozdział 22. Kwantyfikacja wskaźników projektu i opis źródeł ich weryfikacji	215
Rozdział 23. Poszukiwanie danych i źródeł do opisów merytorycznych w dokumentacji aplikacyjnej	223
Rozdział 24. Analiza konkurencji i rozwiązań konkurencyjnych w projekcie innowacyjnym	227
Rozdział 25. Cecha, korzyść i parametr, czyli kilka słów o wskazywaniu przewagi nad konkurencją	237
Rozdział 26. Opis dystrybucji i promocji w projektach	243
Rozdział 27. Opis wybranych zasobów wnioskodawcy	247
Rozdział 28. Wpływ projektów na realizację polityk horyzontalnych Unii Europejskiej, w tym zrównoważonego rozwoju i zasady niedyskryminacji oraz równości płci	257
Rozdział 29. Wybrane przykłady rubryk z wniosków o dofinansowanie dla przedsiębiorstw w ramach regionalnych programów operacyjnych	269
Rozdział 30. Pisma wyjaśniające oraz uzupełnienia na etapie oceny formalnej i merytorycznej wniosku o dofinansowanie	297
Rozdział 31. Procedura odwoławcza	301
Rozdział 32. Perspektywa umowy o dofinansowanie	315
Część III. Realizacja projektów	323
Rozdział 33. Startujemy z projektem, czyli co jest czym i co dalej	325
Rozdział 34. Refundacja, zaliczka i dochód w projekcie — na co zwrócić szczególną uwagę	331
Rozdział 35. Ważna rola księgowości w projekcie	339
35.1. B+R	340
35.2. Nowe inwestycje	346
Rozdział 36. Podstawy zasad realizacji projektu i obiegu dokumentacji	351
36.1. Zalecenia ogólne	351
36.2. Procesy zakupowe — słaby punkt projektów, czyli jak prowadzić ofertowanie	354
36.3. Przykłady wytycznych i instrukcji	364
36.4. Dokumentowanie wyników prac badawczych i rozwojowych oraz innych działań techniczno-technologicznych	373
36.5. Dokumentowanie wdrożenia technologii na przykładzie działań pomocowych typu kredyt technologiczny	378

Część IV. Aspekt organizacyjno-prawny doradztwa	381
Rozdział 37. Uwagi ogólne	383
Rozdział 38. Forma prawna współpracy z konsultantem	387
Rozdział 39. Organizacja firmy doradczej	395
Rozdział 40. Struktura finansowa organizacji doradczej, czyli kilka słów o planowaniu przychodów i kosztów	405
Rozdział 41. Zarządzanie zespołem doradczym: racjonalne gospodarowanie zasobami ludzkimi, dokumentowanie rozmów i korespondencji itp.	411
Rozdział 42. Pozyskiwanie klientów na dofinansowanie: selekcja grupy docelowej, tworzenie broszur informacyjnych, pułapki tzw. mailingu	417
Rozdział 43. Opracowywanie ankiet dla potencjalnych klientów na wnioski aplikacyjne	429
Rozdział 44. Zakres oferty, kalkulacja cenowa i modele współpracy z klientem	437
Rozdział 45. Zasady konstruowania umów na przygotowanie wniosków o dofinansowanie	445
Rozdział 46. Tworzenie listy zagadnień, pytań i dokumentów do wniosku aplikacyjnego	451
Rozdział 47. Parę uwag o klientach i ich oczekiwaniach oraz metodach postępowania z nimi	461
Rozdział 48. Szczypta psychologii, czyli jak podejść do potencjalnego klienta	471
Rozdział 49. Okiem klienta i nie tylko	475
Rozdział 50. Postępowanie z klientem w przypadku odrzucenia wniosku o dofinansowanie	481
Rozdział 51. Wytyczne dotyczące umów o świadczenie usług rozliczania projektu i zasad współpracy w tym zakresie	485
Rozdział 52. Analityk technologiczno-biznesowy — zawód przyszłości?	495
Rozdział 53. Konsultant — zawód nie dla krasomówców.	
Rzecz o sposobie doboru pracowników i współpracowników	501
Podsumowanie	507
Materiały do pobrania	511
Nota biograficzna	512