



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA IZOBRAŽEVANJE,
ZNANOST IN ŠPORT



JAVNI SKLAD REPUBLIKE SLOVENIJE
ZA RAZVOJ KADROV IN ŠTIPENDIJE



Naložba v vašo prihodnost
OPERACIJO DELNO FINANCIRA EVROPSKA UNIJA
Evropski socialni sklad

Priročnik študentov Pravne fakultete Univerze v Ljubljani v okviru projekta “Po kreativni poti do praktičnega znanja”

Univerza v Ljubljani



NIMAŠ DENARJA – IMAŠ RAZPIS!

Pravni in finančni vidiki javnih razpisov

Pripravili študenti: Vasiljka Šmitek, Žiga Kosmatin, Maja Kilar, Janja Končan, Alja Šiška, Tilen Špenko, Tomaž Čeč, Marko Huskič, Sanja Končan in Rebeka Šauperl

Pedagoška mentorja: doc.dr. Gregor Dugar, prof.dr. Marko Jaklič

Delovni mentorji: dr. Gregor Pipan, Vladimir Komljenovič in Matija Goljar

Projekt delno financira Evropska unija iz Evropskega socialnega sklada. Projekt se izvaja v okviru Operativnega programa razvoja človeških virov za obdobje 2007-2013, 1. razvojne prioritete »Spodbujanje podjetništva in prilagodljivosti« ter prednostne usmeritve 1.3: »Štipendijske sheme«, v okviru potrjene operacije »Po kreativni poti do praktičnega znanja«.

Ljubljana 2015

Za pomoč pri projektu se zahvaljujemo pedagoškima mentorjema doc.dr. Gregorju Dugarju ter prof.dr. Marku Jakliču za pomoč pri strokovnih vprašanjih.

Posebna zahvala gre tudi podjetju XLAB, d.o.o. ter Zavodu Podjetniški Inkubator Kočevje, kot sodelujočima partnerjema, saj brez njiju prijava na razpis "Po kreativni poti do praktičnega znanja" ne bi bila mogoča, končni izdelek pa ne bi vseboval tako praktičnih, kot tudi strokovnih nasvetov v poglavjih o evropskih ter nacionalnih razpisih.

Za pomoč pri izvedbi predavanj ter pisanju mednarodnega dela priročnika, gre zahvala podjetju Ustvarjalnik, d.o.o. ter Zavodu 404. Brez vas naše pridobljeno znanje o javnih razpisih ne bi moglo biti predstavljeno javnosti.

Na koncu gre zahvala tudi Darji Rabzelj ter Maruši Veber s Pravne fakultete v Ljubljani za pomoč in podporo pri prijavi na razpis, časovnicah ter oddaji končnega poročila in izdelka.

Avtorji smo si delo razdelili po naslednjih poglavjih:

Nacionalni razpisi – *Žiga Kosmatin in Maja Kilar*

Evropski razpisi – *Janja Končan in Alja Šiška*

Grant Agreement – *Tomaž Čeč*

Consortium Agreement – *Tilen Špenko*

Mednarodni razpisi – *Vasiljka Šmitek in Marko Huskić*

Ekonomski vidiki – *Sanja Končan in Rebeka Šauperl*

Kazalo vsebine

1. Seznam kratic	5
2. Povzetek	7
3. Uvod	8
4. Nacionalni razpisi	9
4.1. Pravna podlaga javnih razpisov v Republiki Sloveniji	9
4.2. Klasifikacija razpisov	14
4.3. Postopek sodelovanja v javnih razpisih	20
4.4. Pregled nacionalnih razpisov glede na razpisovalca	27
4.5. Ekskurz: življenjski cikel podjetja	28
4.6. Financiranje podjetja	31
4.7. Razpisi Slovenskega podjetniškega sklada	41
4.8. Razpisi Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo	47
4.9. Razpisi Slovenske izvozne in razvojne banke	49
4.10. Razpisi Slovenskega regionalnega razvojnega sklada	52
4.11. Uporabne spletne strani	54
5. Financiranje na ravni Evropske unije	55
Uvod	55
5.1. Prednosti in slabosti financiranja preko evropskih razpisov	55
5.2. Načini in viri financiranja preko Evropske unije	59
5.3. Kje najti prve informacije o evropskih razpisih	60
5.4. Delitev evropskih razpisov glede na lastnosti prijavitelja	68
5.5. Koraki od razpisa do prijave	73
5.6. Upravičeni stroški	79
5.7. Na kaj je potrebno paziti, ko so sredstva že odobrena	83
5.8. Grant Agreement	84
5.9. Consortium Agreement	93

5.10. Finančni instrumenti	107
5.11. Evropski kohezijski sklad	112
5.12. Evropska kohezijska sredstva za razvoj Slovenije	113
5.13. Problematika izvedbe posameznih projektov	122
5.14. Sprejeti ukrepi za izboljšanje črpanja	124
6. Možnosti financiranja na mednarodni ravni	126
6.1. Uvod	126
6.2. Definicija in značilnosti razpisov mednarodnih fundacij	129
6.3. Tipičen razpis – korak za korakom	133
6.4. Razlike med mednarodnimi in nacionalnimi razpisi	134
6.5. Iskanje mednarodnih razpisov	136
6.6. Izbira najprimernejšega razpisa	137
6.7. Pristop do fundacij	139
6.8. Najpogostejše zahteve razpisnikov	142
6.9. Pogoste napake ob prijavi	147
6.10. Pasti in nevarnosti mednarodnih razpisov - Pred prijavo, ob prijavi, med trajanjem in ob zaključku projekta	149
6.11. Sklep	153
7. Zaključek	154
8. Literatura in viri	155
8.1. Monografije in članki	155
8.2. Sodna praksa	155
8.3. Zakonodaja	156
8.4. Internetni viri	157
8.5. Drugi viri	165

1. Seznam kratic

ARRS - Javna agencija za raziskovalno dejavnost RS
BDP – bruto domači proizvod
CA – Consortium Agreement
CEF – Connecting Europe Facility
CSA – Coordination and Support Actions
CNVOS - Center za informiranje, sodelovanje in razvoj nevladnih organizacij
DČ – država članica
DDV – davek na dodano vrednost
DESCA – Development of a Simplified Consortium Agreement
DTK – družbe tveganega kapitala
DZ – Državni zbor
EACEA – Izvajalska agencija za izobraževanje, avdiovizualno področje in kulturo
EaSI – Program za zaposlovanje in socialne inovacije
EASME – Izvajalska agencija za mala in srednje velika podjetja
ECA – European Court of Auditors
ECHO – Podpora Generalnega direktorata Evropske komisije za humanitarno pomoč in civilno zaščito
EGC – Evropski gospodarski prostor
EIB – Evropska investicijska banka
EK – Evropska komisija
ERC – European Research Council
ERS – Evropsko računsko sodišče
ESI – Evropski investicijski sklad
ESS – Evropski socialni sklad
ESRR – Evropski sklad za regionalni razvoj
EU – Evropska unija
FDO – Foundation Directory Online
GA – Grant Agreement
IA – Innovation Actions
ICC – International Chamber of Commerce
INEA – Izvajalska agencija za inovacije in omrežja

InnovFin – EU Finance for Innovators

IPR – Intellectual Property Rights

JAPTI – Javna agencija za področje tujih investicij, tehnološkega razvoja, podjetništva in internacionalizacije

MGRT – Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo

MK – Ministrstvo za kulturo

MNZ – Ministrstvo za notranje zadeve

MSP – mala in srednje velika podjetja

NCP – Nacionalne kontaktne točke programa Obzorje 2020

NVO – nevladne organizacije

OLAF –Evropski urad za boj proti goljufijam

RIA – Research and Innovation Actions

ROM – referenčna obrestna mera

RS – Republika Slovenija

SEU – Sodišče Evropske unije

SID – Slovenska izvozna in razvojna banka

SIP – slovenska industrijska politika

SPIRIT – Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, inovativnosti, razvoja, investicij in turizma

SPS – Slovenski podjetniški sklad

SRRS – Slovenski regionalni razvojni sklad

SRS – Strategija razvoja Slovenije

UL RS – Uradni list Republike Slovenije

UNP – Urad Republike Slovenije za nadzor proračuna

URS – Ustava Republike Slovenije

WIPO – World Intellectual Property Organisation

ZGD-1 – Zakon o gospodarskih družbah

ZKme-1 – Zakon o kmetijstvu

ZLPPC – Zakon o lastniškem preoblikovanju podjetij

ZPOP-1 – Zakon o podpornem okolju za podjetništvo

ZPOP-1B – Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o podpornem okolju za podjetništvo

ZSRR-2 – Zakon o spodbujanju skladnega regionalnega razvoja

ZU – Zakon o ustanovah

ZUP – Zakon o splošnem upravnem postopku

2. Povzetek

Pri projektu "Po kreativni poti do praktičnega znanja" smo se, kot odgovor na potrebo izraženo s strani organizacij s katerimi smo sodelovali, odločili oblikovati praktičen priročnik, ki bi vsakemu prijavitelju, ne glede na to ali je posameznik ali organizacija, pomagal z dejanskimi smernicami in napotki za prijavo na katerikoli razpis.

V ta namen smo delo razdelili v tri poglavitne sklope, ki zajemajo nacionalne, evropske in mednarodne razpise. V vsakem delu so razložene osnove za razumevanje tematike pravnih in ekonomskih podlag razpisov ter praktični vidik same prijave in napotki, kako le-to uspešneje opraviti.

V delu, ki govori o nacionalnih javnih razpisih, začnemo z obrazložitvijo pravne podlage, ki tvori skupni temelj vseh nacionalnih javnih razpisov. Nadaljujemo s klasifikacijo javnih razpisov glede na različne kriterije ter pravnim postopkom, ki tvori ozadje vseh prijav ter je zelo pomemben z vidika poznavanja vseh pravnih možnosti, ki so prijaviteljem na voljo. Preidemo na konkretne nacionalne javne razpise, ki jih razdelimo glede na razpisovalca. Sledi okviren kratek opis značilnosti posameznih razpisov, navedeno je, komu je posamezen razpis prvenstveno namenjen ter katera so temeljna merila, ki jih morajo kandidati izpolnjevati. Slednje naj služi kot vodilo za lažjo orientacijo po možnostih financiranja iz javnih sredstev RS ter na podlagi tega lažjo izbiro najprimernejšega javnega razpisa. Nazadnje je naveden še kratek seznam uporabljenih spletnih strani.

V poglavju o evropskih razpisih navajamo nekaj praktičnih nasvetov, kako se uspešno prijaviti na evropski razpis ter kje lahko posameznik najde primeren razpis. Nekaj besed je namenjenih tudi bolj konkretnim temam, kot so upravičeni stroški prijavitelja na evropski razpis in kakšni so cilji Evropske unije ter Slovenije. Poglavje o evropskih razpisih zaključujeta predstavitvi pogodb o financiranju - Grant in Consortium Agreement.

V delu, ki zajema mednarodne razpise, začnemo z uvrstitvijo razpisov v krog možnih financerjev projektov. Bralca nato vodimo skozi značilnosti fundacij, njihovih vrst in načinov pomoči, preko iskanja in izbora primerne fundacije do končnih smernic za pisanje prijave. Tam so predstavljeni tudi dokumenti, ki prijavo pogosto sestavljajo. Na koncu zaključimo s posebej poudarjenima poglavjema o pogostih napakah in "pasteh" na katere naj prijavitelji pazijo, da bo njihova prijava kar najbolj uspešna.

3. Uvod

Pogosto se srečamo z vprašanjem, kako zbrati zadosti sredstev za nakup predmeta, zagon novega podjetja ali izdelavo novega izuma. V teh situacijah se največkrat obrnemo na konvencionalne posojevalce denarja, kot na primer banke, ki pa poleg vračila denarja zahtevajo še provizijo. Manj znana oblika pridobivanja sredstev pa je prijava na razpise, preko katerih država nameni prejemniku določeno finančno podporo z namenom uresničevanja določenih družbeno koristnih ciljev.

Ti cilji so zelo različni, od spodbujanja nakupa okolju prijaznih grelnih naprav, okolju prijaznih avtomobilov, zagonu podjetništva v manj razvitih področjih, do spodbujanja izumiteljstva in ustvarjanja novih kulturnih del. Dajanje finančne podpore za ta namen koristi državi saj bi drugače posamezniki ali podjetja zelo težko uresničevali cilje, ki si jih je zastavila država, in koristijo celotni družbi ter ne le prejemniku finančne podpore. Seveda pridobitev sredstev preko tovrstnih razpisov ni vedno enostavna in popolnoma brezplačna. Ponavadi se zahteva neko povračilo, večinoma v obliki dejanske izvedbe predvidenega dela, ki je opredeljeno v razpisu in je cilj, ki ga zasleduje država.

Razpisi, ki jih objavlja RS, so nacionalni razpisi. Nacionalni razpisi so praviloma namenjeni državljanom RS. Kdor pa ima željo sodelovati na mednacionalni ravni, pa se lahko obrne k EU, ki je še večji spodbujevalec inovativnosti, izumiteljstva, podjetništva ter vsakovrstnih ostalih aktivnosti, ki merijo k napredku. Zato objavlja množico razpisov, na katere se lahko prijavijo vsi državljani DČ EU ter tudi ostale države. Ker pa je večina razpisov zelo specifičnih in so zato omejeni zgolj na določeno ozko področje, na primer izumiteljstvo v ribolovu, se lahko zgodi, da trenutno ni razpisa, ki bi bil primeren za določeno aktivnost. S tem namenom poznamo tudi druge mednarodne možnosti pridobitve finančnih sredstev od vlagateljev izven EU ali zasebnih fundacij, ki niso povezane z državo in EU.

Postopki prijave, zbiranja prijavne dokumentacije ter sodelovanje na razpisih pa so velikokrat zapleteni oziroma ni moč najti vseh potrebnih informacij, ki bi bile zbrane na enem mestu in bi omogočile nekomu, ki se prijavlja na razpis, sprejem informirane in kvalitetne odločitve, kje iskati sredstva. Zato so v tem priročniku predstavljene osnovne informacije o nacionalnih in evropskih razpisih ter mednarodnih možnostih financiranja, ki bodo bralca seznanile s cilji, ki jih zasledujejo razpisovalci, pripravo prijave na razpis, potekom postopka izbire kandidatov ter pravnim ozadjem teh oblik financiranja.

4. Nacionalni razpisi

4.1. Pravna podlaga javnih razpisov v Republiki Sloveniji

4.1.1. Splošno

Pomemben vidik javnih razpisov je dejstvo, da vsak javni razpis predstavlja ravnanje državne oblasti, to je državne uprave v širšem ali ožjem smislu. Zato za sistem javnih razpisov veljajo posebne zahteve, ki so povezane z izvajanjem javne oblasti, odločanjem o pravicah in obveznostih posameznikov, ko ti nastopajo nasproti javni oblasti, porabi sredstev, obravnavanjem kandidatov, odločanju, pravnem varstvu in podobno. S tega vidika najpomembnejše zahteve postavlja URS,¹ ki v 120. členu vsebuje najpomembnejša načelav zvezi z delom javne uprave in s tem posredno celoten sistem nacionalnih javnih razpisov.

Najpomembnejše je **načelo funkcionalne zakonitosti** iz 2. odstavka 120. člena,² ki določa, da so upravni organi pri svojem delovanju vezani na ustavo in zakon. Načelo ima materialni in formalni del, pri čemer nas trenutno bolj zanima materialna komponenta. Formalni ali procesni del bo podrobneje obravnavan pri vprašanjih posebnega postopka oddaje javnih razpisov. Materialni del pomeni, da celoten sistem in vsako konkretno ravnanje državne uprave potrebuje zakonit pravni temelj, da mora biti po svoji vsebini zakonito. Najpomembnejši pravni temelj nacionalnih podjetniških javnih razpisov v RS je ZPOP-1,³ ki ureja splošne ukrepe za spodbujanje podjetništva. Ta zakon pooblašča in narekuje javnemu skladu za spodbujanje podjetništva⁴ izvajanje nalog in programov za oblikovanje in razvoj finančnega okolja, med katerimi je tudi zagotavljanje sredstev podjetnikom. Drug pomemben zakon pa je ZSRR-2,⁵ ki je, kot bomo videli v nadaljevanju, podlaga za nekatere javne razpise s posebnim namenom. Za tovrstne javne razpise so poleg splošnih aktov včasih izdani tudi splošni in konkretni pravni akti, katerih namen je, poleg drugih, prav tako spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti. Takšna akta sta zakon, ki ureja pomoč regiji Pomurje⁶ in zakon, ki ureja popotresno pomoč

¹ Ustava Republike Slovenije (URS), Ur. l. RS, št. 33/91-I, 42/97 – UZS68, 66/00 – UZ80, 24/03 – UZ3a, 47, 68, 69/04 – UZ14, 69/04 – UZ43, 69/04 – UZ50, 68/06 – UZ121,140,143, 47/13 – UZ148 in 47/13 – UZ90,97,99.

² Drugi odstavek določa: »(2) Upravni organi opravljajo svoje delo samostojno v okviru in na podlagi ustave in zakonov.«

³ Zakon o podpornem okolju za podjetništvo (ZPOP-1), Ur. l. RS, št. 102/07, 57/12, 82/13 in 17/15.

⁴ Slovenski podjetniški sklad: <http://www.podjetniskisklad.si/domov.html>.

⁵ Zakon o spodbujanju skladnega regionalnega razvoja (ZSRR-2), Ur. l. RS, št. 20/11 in 57/12.

⁶ Zakon o razvojni podpori Pomurski regiji v obdobju 2010-2015, Ur. l. RS, št. 87/09.

Posočju.⁷ Takšni so tudi ostali zakoni, ki urejajo nosilce in obveznosti izvedbe ukrepov spodbujanja različnih dejavnosti na ne podjetniškem področju.

Poleg omenjenih zakonov so pomembni tudi podzakonski akti, ki konkretizirajo vsebino zakonov in določajo različna merila, ki jih zakonodajalec ne more določiti ali pa na podlagi sprejetih meril potrdijo izpolnjevanje le teh; ter drugi programski akti, ki so pomembni za to, da je celotno delovanje države na področju spodbujanja podjetništva in gospodarske rasti ciljno usmerjeno in medsebojno usklajeno. S tega vidika je potrebno omeniti vsaj SRS⁸ in SIP.⁹

SRS kot pomanjkljivo in potrebno izboljšanja, izpostavlja poslovno okolje, spodbudno za razvoj družbeno odgovornega podjetništva in pozitivno naravnano do investitorjev in zmanjšanje administrativnih ovir, spodbudno davčno okolje, kompetentne kadre in fleksibilen trg dela.¹⁰ Med ukrepi za spodbujanje gospodarstva izpostavlja podporo za krepitev mikro podjetij ter MSP, podporo za zagonsko (start-up) podjetništvo in internacionalizacijo podjetij ter podporo podjetjem pri mednarodnem poslovanju, s posebnim poudarkom na MSP-jih.¹¹ Podobno tudi SIP prepozna težavo z dostopom do virov financiranja za MSP in nakazuje konkretne usmeritve, ki si jih bo država v naslednjih letih prizadevala izvesti. Tovrstne usmeritve, pomembne z vidika javnih razpisov, bodo zlasti podpora rasti in razvoju podjetij ter širitvi na tuje trge preko dolžniških virov financiranja, nadaljnji razvoj lastniških virov financiranja, vključno s krepitvijo skladov tveganega in semenskega kapitala¹², spodbujanje razvojnih dejavnosti in tehnoloških investicij v podjetjih predvsem preko nepovratnih virov financiranja. Pri tem se bo pozornost posvečala inovativnim, hitro rastočim podjetjem, ki temeljijo na znanju.¹³

SIP med drugim priznava, da so nacionalna podporna sredstva v času finančne krize in zmanjševanja proračunskega primanjkljaja čedalje bolj omejena, zato se spodbuja večje koriščenje evropskih sredstev za dosego razvojnih ciljev.¹⁴

⁷ Zakon o popotresni obnovi objektov in spodbujanju razvoja v Posočju, Ur. l. RS, št. 26/05 – uradno prečiščeno besedilo in 114/06 – ZUE.

⁸ Strategija razvoja Slovenije 2014-2020, avgust 2013, (SRS), dostopna na spletnih straneh MGRT. Trenutno je še v fazi osnutka.

⁹ Slovenska industrijska politika, z dne 6.2.2013, (SIP), dostopna na spletnih straneh Vlade RS.

¹⁰ SRS, str. 5.

¹¹ Ibid, str. 11.

¹² SIP, str. 29 in 30.

¹³ Ibid, str. 32 in nasl.

¹⁴ Ibid, str. 4.

4.1.2. Spodbujanje podjetništva

V skladu z načelom zakonitosti in opredeljeno strategijo države splošno spodbujanje podjetništva celovito ureja ZPOP-1. Kot svoje cilje zakon navaja:

- vzpostavitev učinkovitega podpornega okolja na lokalni, pokrajinski in nacionalni ravni,
- ustvarjanje zavesti o pomenu podjetništva za gospodarski razvoj in uresničevanje ustvarjalnih podjetniških potencialov državljanov,
- povečanje možnosti za ustanavljanje novih podjetij, spodbujanje njihove rasti in ustvarjanje novih delovnih mest,
- pospešitev izkoriščanja podjetniških in inovacijskih potencialov,
- vzpostavitev učinkovitega podpornega okolja za potencialne podjetnike in podjetnice (v nadaljnjem besedilu podjetnike) in delujoča podjetja v vseh fazah njihovega razvoja, za dostop do celovitih podpornih storitev,
- spodbuditev povezovanja med raziskovalnimi in izobraževalnimi organizacijami ter gospodarstvom.¹⁵

Zakon je razdeljen na tri sklope. Prvi sklop obsega zagotavljanje podjetniškega okolja, ki se uresničuje preko promocije podjetniške kulture, povezovanja podjetij, odpravljanja administrativnih ovir in celovitih podpornih storitev za podjetja in potencialne podjetnike. Navedene storitve izvajajo pristojna ministrstva, JAPTI, ter zunanji sodelavci.

Drugi sklop zagotavlja inovativno okolje. Tudi na tem področju gre za obsežno svetovanje in pomoč pri inovacijah in ustvarjanju dodane vrednosti. Namen inovativnega okolja je promocija inovativnosti in inovativne kulture, iskanje nosilcev novih poslovnih idej in izvajanje storitev za prepoznavanje in razvoj teh idej do stopnje odločitve za njihovo realizacijo, zagotavljanje ugodnejših prostorskih in tehničnih pogojev za nastajanje in delovanje podjetij v zgodnjih fazah razvoja, izvajanje storitev za podporo razvoju podjetij od poslovne ideje do ustanovitve in začetnega delovanja podjetij pod ugodnejšimi pogoji.¹⁶ Poleg subjektov in prejšnjega odstavka, so pomembni izvajalci nalog inovativnega okolja t. i. subjekti inovativnega okolja, ki so vpisani v javno evidenco JAPTI in za svoje delovanje preko javnih razpisov prejmejo proračunska sredstva. Na subjekte iz te evidence se lahko obrnejo podjetja in bodoči podjetniki, evidenco pa sestavljajo podjetniški in univerzitetni inkubatorji ter tehnološki parki.¹⁷ Na enem

¹⁵ Določba 2. člena ZPOP-1.

¹⁶ Določba 14. člena ZPOP-1.

¹⁷ Seznam je dostopen v okviru informacij javnega značaja na spletnih straneh Agencije SPIRIT Slovenija, kamor je zakonodajalec zaradi racionalizacije združil JAPTI in še nekatere druge agencije.

mestu lahko tako bodoči podjetnik dobi celovito podporo pri zagonu svojega podjetja, od iskanja prostorov za izvajanje dejavnosti do pridobivanja finančnih sredstev. Ti subjekti so dejavni tudi pri svetovanju in pomoči pri prijavi na javne razpise.¹⁸

Zadnji in z vidika javnih razpisov najpomembnejši sklop je zagotavljanje finančnega okolja, ki vključuje zagotavljanje storitev in začetnega kapitala za hitrejše nastajanje in zagon novih podjetij z neposrednimi spodbudami za začetno financiranje podjetniških projektov v fazi nastajanja in zagona podjetij, zagotavljanje ugodnejših virov financiranja za razvojne naložbe podjetij s subvencijami, ugodnimi finančnimi viri in garancijami, spodbujanje zasebnih vlaganj in financiranja podjetniških projektov v vseh fazah razvoja z lastniškim kapitalom in z zagotavljanjem ugodnih kreditnih virov in garancij za investitorje.¹⁹ Največji del teh nalog opravi SPS, vendar lahko tovrstne naloge opravljajo tudi drugi subjekti. SPS je pravna oseba javnega prava, preko katere država vodi splošno politiko spodbujanja podjetništva, posebno MSP v RS. Sklad sprejme poslovni načrt za spodbujanje podjetništva, v katerem so določeni obseg, namen in načini finančnih sredstev, s katerimi upravlja SPS. Več o SPS in sistemu razpisov v ustreznem delu v nadaljevanju.

4.1.3. Spodbujanje regionalnega razvoja

ZSRR-2 ureja dve vrsti javnih razpisov. Prva je splošna in je namenjena zagotavljanju skladnega regionalnega razvoja. Država na ta način poskuša zmanjšati razlike med posameznimi regijami in omogočiti ustrezne pogoje življenja na svojem celotnem teritoriju. Sistem javnih razpisov je urejen v V. poglavju ZSRR-2, ki ureja ukrepe endogene regionalne politike, in je močno povezan s kohezijsko politiko EU. Ukrepe v veliki meri izvaja SRRS.²⁰ Na spletnih straneh sklada je mogoče najti razpise, namenjene podjetnikom, kmetijstvu, občinam in območjem avtohtonih narodnih skupnosti.

Druga vrsta razpisov po ZSRR-2 so razpisi s posebnim namenom. Gre za sistem pomoči podpovprečno razvitim regijam, ki je pomemben vir podjetniških in včasih tudi ostalih javnih razpisov. Ugotoviti je mogoče, da je sistem razpisov praviloma zelo ugoden za podjetnike, tako da se včasih lahko celo izplača ustanoviti začetno podjetje v takšni regiji. Poleg tega pa ukrepe spodbujanje podjetništva vedno spremlja širši obseg ukrepov, ki omogočajo razvoj regije.

¹⁸ Subjekt inovativnega okolja je tudi Podjetniški inkubator Kočevje, ki sodeluje pri pripravi tega raziskovalnega dela.

¹⁹ Določba 16. člena ZPOP-1.

²⁰ Javni sklad RS za regionalni razvoj in razvoj podeželja: <http://www.regionalnisklad.si/>.

Takšni ukrepi so na primer ureditev prometne infrastrukture, spodbude zaposlovanju, nižje javne dajatve in podobno.

Sistem razpisov pomoči podpovprečno razvitim regijam prav tako temelji na V. poglavju ZSRR-2. Med njimi so z vidika javnih razpisov pomembni začasni dodatni ukrepi razvojne podpore za problemska območja. Sistem deluje na način, da upravna enota v sodelovanju z MGRT prepozna problemsko območje s preseženo kritično mejo visoke brezposelnosti ter nato predlaga Vladi RS sprejem sklepa o dodatnih začasnih ukrepih razvojne podpore za problemsko območje z visoko brezposelnostjo. Na ta način postane problemsko območje prednostno območje vseh razvojnih politik. Dodatno se sprejme še program spodbujanja konkurenčnosti, ki je krovni dokument in povezuje vse ukrepe v celoto pomoči. Javne razpise za podjetništvo v okviru tega programa ne izvaja SRRS, temveč jih praviloma izvaja ministrstvo neposredno. Do tega trenutka so bili sprejeti sklepi o dodatnih začasnih ukrepih za območje Pokolpje, Maribor s širšo okolico in Zasavje. Še pred tem pa z podobnim namenom še posebna zakona za Pomurje in Posočje. Podjetnikom in ostalim zainteresiranim kandidatom iz teh območij se priporoča, da pozorno spremljajo ukrepe, ki jih pomoč manj razvitim regijam ponuja.

4.1.4. Ostali javni razpisi

Do sedaj smo večinoma govorili o podjetniških javnih razpisih. Poleg teh seveda obstaja še vrsta drugih razpisov, ki so namenjeni različnim subjektom. Več o ostalih razpisih bo nekaj povedanega v posebnem delu, kjer bodo omenjeni posamezni razpisi. Na tem mestu lahko poudarimo, da je množico različnih javnih razpisov najti na spletnih straneh ministrstev v okviru njihovega delovnega področja. Tako lahko razpise za spodbujanje in financiranje kulture najdemo na spletnih straneh MK. Poleg ministrstev pa so na področju nevladnega sektorja zelo pomembne tudi lokalne skupnosti, ki oblikujejo in prispevajo h kvaliteti življenja in delovanja občanov ter različnih organizacij.

4.1.5. Nedovoljene državne pomoči

Sredstva, ki jih upravičenci na podjetniških javnih razpisih pridobijo, predstavljajo konkurenčno prednost za upravičenca na trgu, zato je pomembno, da se dodeljujejo v skladu s predpisi za dodeljevanje državnih pomoči. Vsaka pomoč, ki jo država dodeli podjetju in ki izkrivlja ali bi lahko izkrivljala konkurenco z dajanjem prednosti posameznim podjetjem ali proizvodnji posameznega blaga, je nezdružljiva z notranjim trgom EU, če prizadene trgovino

med DČ.²¹ Spodbude preko javnih razpisov so dovoljene le pod pogoji, ki jih ureja sekundarna zakonodaja EU.

Prvi vidik izjem je urejen preko t. i. skupinskih izjem, ki jih ureja novo sprejeta Uredba EK o razglasitvi nekaterih vrst pomoči za združljive z notranjim trgovom.²² V tej Uredbi je podrobno urejeno področje regionalnih pomoči, pomoč MSP, novoustanovljenim podjetjem, inovacijskim podjetjem, kulturni in športni dejavnosti itd. Uredba celovito ureja, pod katerimi pogoji in v kakšni višini je posamičen predmet javnega razpisa mogoče dodeliti nekemu kandidatu. Drugi vidik pa ureja Uredba pri pomoči *de minimis*,²³ ki ureja splošno izjemo pomoči, ki zaradi svoje majhnosti ne more izkrivljati konkurence in prizadeti trgovine med članicami. Splošni prag za uporabo izjeme *de minimis* je 200.000 EUR za posamezno podjetje v časovnem obdobju treh let.²⁴

Sistem javnih razpisov je zasnovan tako, da za skladnost posameznih razpisov skrbi konkretni razpisovalec, zato so vse potrebne zahteve praviloma vsebovane že v samih besedilih javnih razpisov in v razpisni dokumentaciji. Morebitnim kandidatom se zato z zakonitostjo pomoči ni potrebno posebej ukvarjati, seveda pa morajo poskrbeti, da spoštujejo zahteve, ki so vsebovane v konkretnem razpisu.

4.2. Klasifikacija razpisov

Pojavnih oblik javnih razpisov je mnogo. Splošno lahko zapišemo, da si pod pojmom javni razpis lahko predstavljamo paleto najrazličnejših ukrepov, pomoči, spodbud, ki jih razpisovalec nameni uspešnemu kandidatu - upravičencu, zato da se z njimi zasleduje državna politika in ta z njimi doseže nek konkreten cilj. Načinov izvedbe razpisa je ogromno in se prilagajajo vsakokratnim potrebam in ciljem. Potrebe, namen in cilji javnih razpisov so najpogosteje opredeljene v aktih DZ, Vlade ali samoupravne lokalne skupnosti. Cilji pa so praviloma v zasebnem interesu upravičenca, a se pri javnih razpisih hkrati vedno prepletajo tudi z javnim interesom. Tako na primer državna spodbuda investicij v proizvodna sredstva neposredno koristi podjetniku, ki ta sredstva pridobi. Če podjetnik z uspešno investicijo ustvari

²¹ Določba 1. odstavka 107. člena Pogodbe o delovanju EU, Ur. l. EU št. C 326, z dne 26.10.2012.

²² Uredba Komisije (EU) št. 651/2014 z dne 17. junija 2014 o razglasitvi nekaterih vrst pomoči za združljive z notranjim trgovom pri uporabi členov 107 in 108 Pogodbe, Ur. l. EU: L 187/1, z dne 26.6.2014.

²³ Uredba Komisije (EU) št. 1407/2013 z dne 18. decembra 2013 o uporabi členov 107 in 108 Pogodbe o delovanju EU pri pomoči *de minimis*, Ur. l. EU št. L 352/1, z dne 24.12.2013.

²⁴ Določba 2. odstavka 3. člena navedene Uredbe.

dodano vrednost na trgu in hkrati na novo zaposli nekaj delavcev, se z razpisom zasledujeta tudi cilja spodbujanja gospodarske rasti in zmanjševanja brezposelnosti.

Možnost kombiniranja in prilaganja ciljev javnih razpisov omogoča, da javni razpisi predstavljajo sredstvo javne oblasti, da preko njih skrbi za zasledovanje javnega interesa in vodenje politike. Javni razpisi so tako tudi v funkciji vodenja različnih politik. Pri tem so najpomembnejše gospodarska, socialna, kulturna in okoljska politika, zato se razpisi pogosto delijo glede na to, s katerim konkretnim namenom so razpisani oziroma katero politiko pokrivajo. Tako ločimo podjetniške razpise, razpise na področju socialne vključenosti ali varnosti, kulturne, okoljske in ostale razpise. Za uspešno vodenje politik je ključno, da se potrebe pravočasno prepoznajo in ukrepi učinkovito izvedejo.

4.2.1. Splošni javni razpisi in javni razpisi s posebnim namenom

Javne razpise lahko delimo glede na namen oziroma cilj, katerega se z njimi želi doseči. Uvodoma je potrebno poudariti, da ima vsak javni razpis nek namen. V primeru, da je ta namen splošen in dolgotrajen, gre za splošne javne razpise. Primer takšnih razpisov na nacionalni ravni so razpisi v okviru zagotavljanja finančnega okolja iz ZPOP-1, ki jih v največji meri izvaja Slovenski podjetniški sklad, katerega glavni namen je dodeljevanje finančne podpore in spodbud podjetniškemu sektorju v RS. Na ne podjetniškem področju so primer splošnih razpisov vsakoletni razpisi EKO Sklada²⁵ za subvencijo pri nakupu vozil z nizkimi izpusti okolju škodljivih snovi (hibridna in električna vozila).

Na drugi strani pa lahko imajo razpisi poseben namen, odvisen od neke konkretne situacije na trgu ali nekega konkretnega socialnega primera. Pogosto se takšni razpisi pripravijo kot odgovor na gospodarsko in finančno krizo in posledice, ki jih takšna kriza prinaša. Z razpisi s posebnim namenom se zasleduje ožje politično delovanje. Ti razpisi so zato praviloma tudi časovno in lokacijsko omejeni, ni pa temu nujno tako. Primeri takšnih razpisov so razpisi na podlagi ZSRR-2 ter drugi razpisi na podlagi posebnih zakonov. Primer konkretnega razpisa na podlagi ZSRR-2 je Javni razpis za spodbujanje začetnih investicij in ustvarjanja delovnih mest na območju Pokolpja,²⁶ ki je namenjen blaženju podpovprečne razvitosti in visoke stopnje

²⁵ Eko sklad, Slovenski okoljski javni sklad: <https://www.ekosklad.si/>.

²⁶ Razpisi v okviru Programa spodbujanja konkurenčnosti in ukrepi razvojne podpore Pokolpju v 2011-2016. Do zdaj so bili izvedeni trije razpisi, ostaja še en za naslednje leto. Program je sprejela Vlada RS in je dostopen na: <http://www.pokolpje.si/sl/program-pokolpje>.

brezposelnosti na posebno prizadetem območju v RS. Posebna zakona pa sta bila sprejeta za območje Posočja in Pomurja.²⁷

4.2.2. Trajni in izredni javni razpisi

Delitev razpisov na trajne in izredne javne razpise se v veliki meri lahko prekriva z delitvijo splošnih razpisov in razpisov s posebnim namenom, vendar tu ne gre za namenski, pač pa za časovni vidik. Trajni razpisi so tisti javni razpisi, katerih namen je trajen in bodo zato prisotni dalj časa oziroma se bodo ponavljali vsakoletno v nekem daljšem časovnem obdobju, ki praviloma sovpada z časom veljavnosti državnih strategij na tem področju. Izredni oziroma začasni javni razpisi pa se pojavljajo samo občasno in so praviloma časovno omejeni na krajše obdobje, od enega do nekaj let. Vendar pa se lahko pripeti, da nek razpis, ki je bil mišljen kot splošni in trajni javni razpis, postane iz različnih vzrokov začasen. Takšen vzrok je lahko pomankanje sredstev, sprememba politike ali kaj drugega. Nekega dne, ko se bomo vsi vozili z avtomobili brez motorjev z notranjim izgorevanjem, bodo prej omenjeni razpisi EKO Sklada gotovo postali nepotrebni oziroma se bodo prilagodili spremembam. Nasprotno pa se lahko zgodi, da izreden javni razpis s posebnim namenom zaradi doseganja odličnih rezultatov postane trajen in se celo razširi na širše območje, če je bil prej omejen po lokaciji.

4.2.3. Delitev glede na predmet razpisa

Delitev glede na predmet razpisa je delitev javnih razpisov po vsebini in pove, kaj bo upravičenec z razpisom dobil. Pri izbiri predmeta razpisa je pomemben namen in narava samega razpisa, zato se na tem področju posamezni razpisi med seboj zelo razlikujejo. Vseeno pa je mogoče omeniti nekaj najbolj tipičnih predmetov javnih razpisov. Predmet razpisa je lahko namenski, za izvedbo točno določenega posla (npr. nakup delovnega sredstva), ali pa bolj splošen, v obliki pomoči upravičencu. Prva vrsta predmeta razpisa je pogostejša.

Pogost in preprost predmet razpisov so finančna sredstva. Razpisovalec razpiše, da bo upravičencem v primeru izpolnjevanja razpisnih pogojev zagotovil finančna sredstva v določeni višini. Na ta način podjetje pridobijo dodaten kapital, ki je posebno pomemben v začetnih fazah podjetniške zgodbe. Tako se izognejo težavnemu pridobivanju lastniškega kapitala kot tudi iskanju dolžniških virov financiranja. Ker gre za sredstva, ki jih upravičencem ni potrebno vračati razpisovalcu, se temu predmetu javnih razpisov pogosto reče tudi

²⁷ Zakon o razvojni podpori Pomurski regiji v obdobju 2010-2015, Ur. l. RS, št. 87/09 in Zakon o popotresni obnovi objektov in spodbujanju razvoja v Posočju, Ur. l. RS, št. 26/05 – uradno prečiščeno besedilo in 114/06 – ZUE.

nepovratna sredstva, za razliko od posojil, ki jih upravičenci morajo vrniti. Takšni razpisi so primerni za vse vrste upravičencev. Seveda pa razpisovalci pri teh vrstah razpisov zahtevajo določeno zavarovanje, ki naj zagotovi spoštovanje razpisnih pogojev s strani upravičenca. V primerih kršitev ali zlorab se zavarovanje unovči.

Posojila so drug zelo pogost predmet javnih razpisov. Tu razpisovalec razpiše možnost pridobitve ugodnega posojila pod razpisnimi pogoji. Takšno posojilo je ugodnejše od primerljivih posojil, ki bi jih upravičenci sicer lahko pridobili na trgu in imajo seveda smisel le, če so dejansko bolj ugodni od pridobitve primerljivega posojila na trgu. Posebne ugodnosti se lahko kažejo na več načinov. Praviloma gre za nizke obrestne mere, lahko pa gre tudi za posebnosti glede višine posojila, načine plačevanja obresti (moratorij na prvo leto), pogojev glede vračila glavnice itd. Pri tovrstnih razpisih razpisovalec od upravičenca praviloma vedno zahteva nek instrument zavarovanja obveznosti, zato so tovrstni razpisi manj primerni za visoko zadolžena podjetja, ki takšnega zavarovanja zaradi že obstoječih zavarovanj ne morejo ponuditi, ter tudi za mlada zagonska podjetja, ki imajo nizko bonitetno oceno in ki takšnih zavarovanj zaradi nizke vrednosti lastnega kapitala, še ne morejo zagotoviti.²⁸

Kombinacija navedenih posojil je tudi možnost denarnega vložka razpisovalca v družbo, pri čemer razpisovalec tudi lastniško vstopi v družbo.²⁹ Tovrstni razpisi so pravno precej bolj zapleteni od zgoraj omenjenih, saj je potrebno dogovoriti posebnosti družbene pogodbe, ki jih lastniški vstop zahteva. Predvsem gre za posebnosti v zvezi z upravljanjem družbe, glasovalnimi pravicami, nadzorom in pravico oz. dolžnost izstopa razpisovalca iz družbe. Pri uspešnem izstopu iz družbe razpisovalec dobi nazaj obrestovan začetni vložek, zato je ta vrsta v končni fazi bolj podobna posojilu kot dodelitvi (nepovratnih) finančnih sredstev. Dodelitev sredstev z lastniškim vstopom je primerna za že delujoča podjetja v zagonski fazi financiranja.

Poleg najpogostejših predmetov se v javnih razpisih pojavljajo tudi različne oblike jamstev, garancij in poroštev za upravičence. Pogosti so tudi subvencionirani najemi nepremičnin in različne oblike zagotavljanja prostorov za delo v tehnoloških parkih in podjetniških inkubatorjih.

²⁸ Petkovšek Štakul, Mikrokrediti so za podjetniške začetnike še pretežno dosegljivi, spletna izdaja časopisa Dnevnik, 6. januar 2014.

²⁹ Primer tovrstnega razpisa je Javni razpis SK200, dostopen na <http://www.podjetniskisklad.si/razpisi?view=tender&id=23>.

4.2.4. Participativni in ne participativni javni razpisi

Pri tej delitvi gre za vprašanje, ali so z razpisom pridobljena sredstva namenjena kritju celotne investicije, ali pa mora upravičenec del stroškov investicije nositi sam in s tem participirati pri investiciji. Za mlada zagonska podjetja brez kapitala je primernejša prva oblika, za zrela podjetja in večje investicije pa je primernejša druga oblika, saj izkazuje resnost upravičenca. V tem primeru razpisovalec zagotovi npr. 50% sredstev, potrebnih za izvedbo investicije.

Zaslediti je možno tudi razpise, kjer se upravičenec sredstev zaveže, da bo pridobil neodvisnega zasebnega investitorja, katerega delež investicije predstavlja participacijo v investiciji. Primer takšnega razpisa je razpis SPS, kjer mora imeti koristnik neodvisnega zasebnega investitorja vsaj v višini 20% vrednosti investicije Sklada.³⁰ Na ta način se zasleduje namen spodbujanja zasebnih vlaganj.

4.2.5. Delitev glede na tip razpisa

Delitev glede na tip razpisa pove, kdaj gre za nacionalne razpise, kdaj za evropske in kdaj za mednarodne razpise. Bistvena kriterija za razločevanje sta vprašanji, kdo razpis objavi in kdo izplačuje sredstva. Če razpis objavi nacionalni razpisovalec, npr. ministrstvo ali javni sklad, gre za nacionalni razpis. Nacionalni razpisi so pogosto financirani z evropskimi sredstvi. Če je razpis objavljen v okviru institucij EU, gre za evropski razpis. Enako velja za mednarodne razpise. Pomembno je ločiti tipe razpisov od vprašanja kdo je konkretni razpisovalec razpisa in od lokacijsko omejenih razpisov.

4.2.6. Delitev glede na razpisovalca

ZPOP-1 sicer v 20. členu govori o izvajalcu razpisa, vendar se v samih razpisih in tudi sicer pogosto uporablja tudi termin razpisovalec. Uporabljamo lahko oba izraza, saj sta sinonima. Razdelitev razpisov po posameznih razpisovalcih pove, kateri pravni subjekt je nosilec razpisa, kar pomeni da izvaja vse potrebne ukrepe zato, da se razpis izvede od začetka do konca. Pri nacionalnih javnih razpisih so to najpogostejše za ta namen ustanovljeni pravni subjekti - javni skladi, ki so pravne osebe javnega prava, namenjene upravljanju z namenskim premoženjem. Razpisovalci pa so lahko tudi sama ministrstva ali vlada. Pri evropskih razpisih so pogosti razpisovalci različni evropski skladi in EK, sledijo še mednarodne fundacije ipd.

³⁰ Ta zahteva je vsebovana v razpisu iz prejšnje opombe.

4.2.7. Razpisi za celotno območje ali razpisi omejeni na lokacijo

Nacionalni javni razpis za celotno območje je takšen, ki velja na celotnem ozemlju RS. Zanj lahko kandidirajo vse fizične osebe s stalnim prebivališčem ali pravne osebe s sedežem v RS. Nasprotno pa so razpisi, ki so omejeni na lokacijo, razpisi, za katere lahko kandidirajo le subjekti iz omejenega območja. Primer razpisa, omejenega na lokacijo, je zgoraj omenjeni razpis v okviru Programa Pokolpje, ki je namenjen le subjektom iz te ogrožene regije.

4.2.8. Kandidati na javnih razpisih

Naslednja delitev je delitev glede na vrsto subjektov, ki na javnem razpisu lahko kandidirajo. To so lahko zasebniki - fizične ali pravne osebe. Najpogosteje gre vendarle za gospodarske družbe ali podjetnike posameznike registrirane po ZGD-1.³¹ Vendar pa je potrebno poudariti, da je bila takšna omejitev kandidatov spoznana za neustrezno, saj je neutemeljeno izključevala subjekte z drugačno pravnoorganizacijsko obliko. Zato je novela ZPOP-1B³² spremenila definicijo podjetja iz 3. člena zakona. Po novi definiciji lahko na razpisih v okviru spodbujanja finančnega okolja sodelujejo vse pravne ali fizične osebe, ki se ukvarjajo z gospodarsko dejavnostjo, ne glede na njihovo pravno obliko. Namen je bil, da se vključi tudi zadrage in druge pravne osebe, ki opravljajo gospodarsko dejavnost, ter pri nekaterih razpisih tudi fizične osebe, ki samostojno opravljajo registrirano dejavnost.³³

Na ne podjetniškem področju so kandidati opredeljeni drugače in zajemajo subjekte, katerih namen delovanja je skladen s konkretnim področjem, ki ga pokriva javni razpis. Pravne oblike bodo zlasti društva, zavodi in druge oblike nepridobitnega povezovanja oseb, ter tudi fizične osebe. Poleg zasebnih kandidatov so lahko kandidati tudi osebe javnega prava npr. samoupravne lokalne skupnosti ali celo države v okviru velikih infrastrukturnih projektov spodbujanih s strani EU.

Mogoči so tudi javni razpisi, na katerih lahko kandidira samo več oseb s skupnim projektom, t. i. konzorcij. Na večjih (evropskih) razpisih so pogosto zahtevana partnerstva gospodarske družbe in ustanove znanja, npr. univerze. Pri kandidatih za javni razpis se pogosto pojavljajo še dodatni pogoji, ki jih morajo ti izpolnjevati. Ti so na primer velikost podjetja (mikro, majhna, srednja in velika podjetja), panoga v kateri opravljajo svojo dejavnost, starost podjetja; na ne podjetniškem področju pa še delovanje z mladimi, kulturno delovanje, raziskave in razvoj in

³¹ Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1), Ur. l. RS, št. 65/09 – uradno prečiščeno besedilo, 33/11, 91/11, 32/12, 57/12, 44/13 – odl. US in 82/13.

³² Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o podpornem okolju za podjetništvo, Ur. l. RS, št. 82/13.

³³ Predlog novele ZPOP-1B, str. 7. Predlog je dostopen na spletnih straneh DZ RS.

podobno. Kandidat, ki je na razpisu izbran, postane upravičenec do sredstev oziroma prejemnik sredstev.

Določeni subjekti niso upravičeni kandidirati na javnih razpisih. Praktično v vseh primerih javnih razpisov so to subjekti, ki imajo zapadle in neporavnane obveznosti do razpisovalca, države ali finančne uprave, ki so insolventni³⁴ ali v težavah³⁵ oziroma, ki so že v postopku likvidacije, prisilne poravnave ali stečaja. Na ta način se preprečuje, da bi sredstva pridobila podjetja in drugi subjekti, za katera je verjetno, da projekta zaradi svoje finančne situacije ne bodo uspeli izpeljati ali da sredstva ne bodo porabili za namene, za katere so jih pridobili. Posamezni razpisi pa lahko vsebujejo še druge prepovedi.

4.2.9. Javni in zasebni razpisi

Nazadnje naj omenimo še možnost, da razpis poleg javnega razpisovalca razpiše tudi oseba zasebnega prava. V takšnem primeru gre za zasebni razpis, kjer so nameni in cilji v celoti v interesu zasebnika, pri čemer ni izključeno, da se le-ti pokrivajo z javnimi. Sicer pa za zasebne razpise veljajo smiselno vse zgoraj navedene delitve. Pri zasebnih razpisih se pojavljajo določene posebnosti, zlasti glede postopka podelitve razpisa, nadzora nad izpolnjevanjem pogojev in pravnega varstva vseh strank v postopku.

4.3. Postopek sodelovanja v javnih razpisih

4.3.1. Uporaba splošnega upravnega postopka

Postopek odločanja o upravičenih kandidatih javnega razpisa sledi pravno urejenemu postopku izbora. V grobem lahko zapišemo, da se začne z izdajo javnega razpisa, ki predstavlja poziv vsem morebitnim kandidatom za oddajo njihovih vlog, v katerih kandidati izkazujejo izpolnjevanje razpisnih pogojev, ter večjo ali manjšo skladnost z razpisnimi merili. Na tej podlagi razpisovalec točkuje posamezne kandidate in izmed njih izbere najprimernejše. Vendar postopek kljub detajlnemu zakonskemu urejanju ni tako preprost, poleg tega pa se pojavlja še nekaj odprtih vprašanj, predvsem glede uporabe in obsega uporabe ZUP³⁶ in pravnega varstva (neizbranih) kandidatov. V primeru, da bi ZPOP-1 ali drug zakon, ki je podlaga javnemu razpisu sam določil uporabo ZUP, se ta vprašanja ne bi postavljala. Pomembna pa so zaradi

³⁴ Po kriterijih Zakona o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju, Ur. l. RS, št. 13/14 – uradno prečiščeno besedilo in 10/15 – popr.

³⁵ Po kriterijih Zakona o pomoči za reševanje in prestrukturiranje gospodarskih družb v težavah, Ur. l. RS, št. 44/07 – uradno prečiščeno besedilo, 51/11, 39/13 in 56/13.

³⁶ Zakon o splošnem upravnem postopku (ZUP), Ur. l. RS, št. 24/06 – uradno prečiščeno besedilo, 105/06 – ZUS-1, 126/07, 65/08, 8/10 in 82/13.

mnogoterih procesnih garancij, ki jih uporaba upravnega postopka prinese v postopek oddaje javnih razpisov.

ZUP sam ureja primere svoje uporabe.³⁷ V pravni teoriji so razviti splošni kriteriji, ki pomagajo pri določitvi, ali se v konkretni zadevi uporablja upravni postopek.³⁸ Bistvena kriterija sta formalni kriterij, ki pravi, da uporabo upravnega postopka določa organ, ki odloča; in materialni kriterij, ki določa, da se upravni postopek uporabi, kadar gre za odločanje v upravni zadevi. Če začnemo z zadnjim kriterijem, lahko za odločanje o upravičenosti kandidata na javnem razpisu izpostavimo, da gre za enostransko možnost razpisovalca, da odloči o primernosti kandidata na podlagi vnaprej sprejetih pogojev in meril izbora. Pri sprejemu te odločitve razpisovalec nastopa s pozicije močnejše stranke v razmerju, ki svojo voljo lahko udejani ne glede na voljo nasprotne stranke. Nasprotna stranka lahko zgolj zahteva uvedbo postopka, s tem ko odda vlogo, ali prekinitev postopka, če svojo vlogo umakne. Akt izbora razpisovalca ima zunanji in pravni učinek, saj na podlagi uporabe predpisov, ustvari pravico upravičenca do sredstev in s tem neposredno vpliva na pravni položaj konkretnega upravičenca.

Na prvi problem naletimo pri pojmu »upravna zadeva«. Za upravno zadevo gre, kadar zadeva spada na področje upravnega prava.³⁹ Definicij upravnega prava je več,⁴⁰ vendar nobena ne daje neposrednega odgovora na vprašanje, ali je podelitev sredstev na javnem razpisu zadeva na upravnem področju. Med klasičnimi področji upravnega prava ni spodbujanja podjetništva oziroma drugih namenov, ki jih zasledujejo javni razpisi. Le ti bi lahko spadali med t. i. pospeševalne naloge uprave,⁴¹ zunaj ozkega kroga upravnega prava. Če upravno pravo razmejimo nasproti civilnemu in kazenskemu pravu, lahko ugotovimo, da zadeva ne spada v civilno ali kazensko pravo, saj se močno oddaljuje od tipičnih predmetov urejanja teh področij prava.. Po drugi strani pa so značilnosti odločanja o pridobitvi javnih razpisov izvajanje oblasti nad podrejenimi subjekti, ki temeljijo na splošnih normah (zakonih). Kot smo že ugotovili, je v teh normah v skladu s programskimi akti in strategijami ravnanja države zaznati močan javni interes. To uvršča javne razpise na področje t. i. javnega prava, ki je širši pojem kot upravno

³⁷ Tako po določbi 1. člena ZUP postopajo upravni in drugi državni organi, organi samoupravnih lokalnih skupnosti in nosilci javnih pooblastil, kadar ti v upravnih zadevah, neposredno uporabljajoč predpise, odločajo o pravicah, obveznostih ali pravnih koristih posameznikov, pravnih oseb in drugih strank.

³⁸ O tem obširno v: Androjna, Kerševan, Upravno procesno pravo: Upravni postopek in upravni spor, 2006, str. 41 in nasl.

³⁹ Ali po terminologiji prvega odstavka 2. člena ZUP: »Upravna zadeva je odločanje o pravici, obveznosti ali pravni koristi fizične ali pravne osebe oziroma druge stranke na področju upravnega prava.«

⁴⁰ Glej zlasti Androjna, Kerševan, Upravno procesno pravo: Upravni postopek in upravni spor, 2006, str. 50 in nasl. ter Čebulj, Strmecki, Upravno pravo, 2006, str. 11 in nasl.

⁴¹ Čebulj, Strmecki, Upravno pravo, 2006, str. 45.

pravo. Temu potrjujejo tudi rezultati v sodni praksi, saj se je upravno sodišče pri nas že opredelilo, da je odločanje o zadevah, ki se nanašajo na postopke javnega razpisa, za javnopravno stvar.⁴² Stranka ima javnopravni interes za pridobitev pravice do predmeta javnega razpisa, ki se konkretizira šele z aktom o izboru. Gre torej za t. i. drugo javnopravno stvar in ne za upravno stvar v smislu 1. člena ZUP.

Glede formalnega kriterija, ki gleda nosilca odločanja, je zadeva preprosta, če je razpisovalec sredstev neko ministrstvo. Le to je vselej upravni organ.⁴³ Večji problem je z razpisovalci, ki so organizirani v samostojni pravnih oblikah, kot na primer javni sklad. Brez dvoma je javni sklad pravna oseba javnega prava, ki pa ni hkrati del upravnih organov. Lahko pa pridobi podoben status in zato prestopi formalni kriterij uporabe upravnega postopka, vendar le v primeru, da deluje na podlagi javnega pooblastila. Javno pooblastilo se lahko z zakonom ali na podlagi zakona podeli fizični ali pravni osebi javnega ali zasebnega prava za opravljanje določenih nalog državne uprave.⁴⁴ Zakon lahko izrecno določi, da javni sklad deluje po javnem pooblastilu ali pa takšno delovanje izhaja iz vsebine nalog, ki jih sklad izvaja. Prva pomembna ugotovitev ustavne zahteve je, da javni sklad, katerega ustanovi lokalna skupnost in zato ni ustanovljen z zakonom ali na njegovi podlagi, ne deluje po javnem pooblastilu. Po drugi strani pa na primer za SPS velja, da ga ustanovi država, da so njegove naloge določene v zakonu (ZPOP-1) in da sklad oblastno odloča o porabi javnih sredstev. Za razliko od SPS je za SRRS v zakonu izrecno določeno, da svoje naloge na področju javnih razpisov opravlja po javnem pooblastilu.⁴⁵ Vprašanje pa je, ali sklada opravljata naloge državne uprave. Zgoraj smo že ugotovili, da odločanje o podelitvi sredstev na javnih razpisih ne predstavlja upravne naloge, zato lahko zapišemo, da tako ministrstvo kot javni sklad, kljub njunemu (ne)formalnemu statusu v konkretnem primeru zaradi narave zadeve, izpadeta iz področja uporabe upravnega postopka v celoti v smislu 1. člena ZUP. Vendar pa gre pri odločanju o izboru kandidatov na javnem razpisu brez dvoma za odločanje o drugi javnopravni stvari. Napačno bi bilo, če enostransko oblastveno odločanje v tem primeru ne bi zadostilo temeljnim postopkovnim pravilom javnega prava, saj bi to lahko preprečilo ustrezno uveljavljanje posameznikovega pravnega interesa. Zato se splošni upravni postopek uporablja smiselno.⁴⁶

⁴² 8. točka sodbe Upravnega sodišča IV U 15/2014, z dne 4.11.2014, ter tudi sodba upravnega sodišča IV U 173/2011, z dne 5.2.2013.

⁴³ Prvi odstavek 14. člena Zakona o državni upravi, Ur. l. RS, št. 113/05 – uradno prečiščeno besedilo, 89/07 – odl. US, 126/07 – ZUP-E, 48/09, 8/10 – ZUP-G, 8/12 – ZVRS-F, 21/12, 47/13, 12/14 in 90/14.

⁴⁴ Določba 121. člena Ustave.

⁴⁵ Določba 4. odstavka 10. člena ZSRR-2.

⁴⁶ Smiselno uporabo ureja 4. člen ZUP.

Smiselna uporaba pomeni, da se uporabijo zgolj tiste določbe upravnega postopka, ki so primerne za uporabo glede na temeljno dejavnost razpisovalca, ki odloča o izboru kandidatov na javnih razpisih.⁴⁷ Takšno je tudi stališče ustaljene sodne prakse⁴⁸ in tudi ZPOP-1, ki v 23. členu sicer govori le o pripravi dokumentacije, vendar ni razlogov, da se določila upravnega postopka ne bi smiselno upoštevala skozi celoten postopek izbire kandidata. Bistvena garancija, ki jo smiselna uporaba upravnega postopka v postopkih javnih razpisov prinese, je po stališču upravnega sodišča zlasti **enaka obravnava vseh kandidatov**, ki so se na javni razpis prijavili. Sodna praksa je zato zadržana glede preširoke presoje zakonitosti izvedbe izbora upravičencev po ZUP, pač pa se omeji na temeljne postopkovne garancije.⁴⁹ Dejanskih kriterijev, pogojev in meril izvedbe razpisa sodišče ne bo presojalo. Odločitev razpisovalca se odpravi le v primeru, če je dejanska argumentacija izbire očitno nerazumljiva,⁵⁰ če bi bila očitno arbitrarna ali če bi bila sploh ne obrazložena, ali bi bila tako slabo obrazložena, da ne bi omogočala preizkusa izbire kandidata.⁵¹ Iz razlogov v obrazložitvi mora biti razvidno zakaj je vloga zavrnjena.⁵²

Vsekakor je posledica ugotovitve, da gre pri odločanju o podelitvi javnih razpisov za javnopravno stvar, tudi to, da je zoper odločitev o izbiri mogoč upravni spor po ZUP.⁵³

Morebitni spori o izvedbi projekta, za katerega je že **uspešno izbran kandidat** pridobil sredstva, pa se pogosto rešujejo v okviru rednega civilnega sodstva. Tako je v primeru, ko upravičenec ne deluje po projektu in zato razpisovalec od njega terja vračilo sredstev v skladu s pogodbo o izvedbi projekta.⁵⁴ Te spore je potrebno razlikovati od primerov, v katerih gre za spore iz postopka o izbiri kandidata.

⁴⁷ Androjna, Kerševan, Upravno procesno pravo: Upravni postopek in upravni spor, 2006, str. 69.

⁴⁸ Sodba Upravnega sodišča IV U 173/2011, z dne 5.2.2013: »Sodišče ob upoštevanju tožbenih razlogov, strankam tega upravnega spora pojasnjuje, da gre v primeru javnih razpisov, tudi obravnavanega, za javno upravno zadevo v smislu 4. člena Zakona o splošnem upravnem postopku (v nadaljevanju ZUP), kar pomeni, da se določbe ZUP smiselno uporabljajo, kolikor področje ni urejeno s posebnim zakonom. Smiselna uporaba ZUP pomeni uporabo tistih institutov ZUP, ki so po naravi stvari smiselni in mogoči.« Podobno tudi sodba Upravnega sodišča II U 407/2010, z dne 6.9.2011.

⁴⁹ Sodba Upravnega sodišča II U 504/2013, z dne 18.6.2014: »Za navedene postopke je ključnega pomena, da so vsi, ki so se na razpis prijavili, enako obravnavani. Vsem prijaviteljem na razpis je namreč zagotovljena pravica, da pod enakimi pogoji sodelujejo v postopku javnega razpisa in se potegujejo za dodelitev razpoložljivih sredstev, skladno s pogoji razpisa. Zaradi navedenega je tudi sodna presoja v tovrstnih postopkih zadržana ter je usmerjena v presojo spoštovanja pravil ZUP o celovitosti, zadostni natančnosti in logičnosti utemeljitve ključnih dejanskih razlogov za odločitev.«

⁵⁰ 8. točka sodbe Upravnega sodišča IV U 15/2014, z dne 4.11.2014.

⁵¹ Sodba Upravnega sodišča IV U 161/2010, z dne 6.12.2011.

⁵² Sodba Upravnega sodišča I U 8/2012, z dne 10.7.2012.

⁵³ Določba 2. člena ZUP.

⁵⁴ Primer je sodba Višjega sodišča v Ljubljani I Cpg 935/2012, z dne 19.12.2013.

4.3.2. Posebni postopek dodelitve sredstev na javnem razpisu za podjetniške razpise

Zgoraj smo že omenili, da se splošni postopek pri izbiri kandidatov oziroma oddaji javnih naročil uporablja smiselno. Vendar pa moramo v primeru, ko določa zakon, ki ureja konkretni javni razpis, posebne elemente postopka, uporabiti te zakonske določbe kot *lex specialis*. V takšnem primeru se tako upravni postopek uporablja tako smiselno kot subsidiarno, kar pomeni, da se določbe oziroma temeljna postopkovna pravila upravnega postopka uporabijo le, če poseben zakon ne določa drugače. Na področju javnih razpisov krovni zakon o spodbujanju podjetništva ZPOP-1 v VI. poglavju vsebuje kup posebnih določb postopka, ki so torej primarne določbam ZUP. Te določbe so pomembne za praktično vse nacionalne javne razpise, saj tudi sistem javnih razpisov po ZSRR-2 deluje po enakem postopku kot ga ureja ZPOP-1.⁵⁵

Zakon tako določa, da lahko posamezni izvajalec razpisa začne s postopkom za dodelitev sredstev šele potem, ko ima za dodelitev sredstev potrjen program dela in ko so izpolnjeni še drugi pogoji za prevzemanje obveznosti iz pogodb, sklenjenih med izvajalcem razpisa in ministrstvom. Vsak postopek izvedbe javnega razpisa vodi posebna komisija, ki jo z pisno odločbo imenuje odgovorna oseba izvajalca razpisa. Zakon natančno določa tudi pogoje za članstvo v komisiji, katerih namen je predvsem preprečiti favoriziranje določenih kandidatov, ki za razpis tekmujejo.

Komisija pripravi javni razpis, ki je po svoji vsebini splošni pravni akt in poziv vsem zainteresiranim kandidatom za oddajo vlog. Javni razpis mora biti objavljen v UL RS in na Državnem portalu RS. Vsebovati mora vse bistvene sestavine, zlasti pa naziv izvajalca razpisa, predmet razpisa in pravno podlago, navedbo osnovnih pogojev za kandidiranje, rok za oddajo vlog in naslov, kjer je mogoče prevzeti vso razpisno dokumentacijo ter ostale podatke, ki so pomembni za izvedbo konkretnega razpisa. Rok za oddajo vlog mora biti dovolj dolg, da lahko vlagatelj pripravi kakovostno vlogo v skladu z zahtevami iz razpisne dokumentacije. Razpisna dokumentacija pa mora vsebovati zlasti besedilo javnega razpisa, navodila za izpolnjevanje vloge, merila za ocenjevanje kandidatov, vzorec pogodbe med razpisovalcem in upravičencem in seveda vse ostale podatke, ki omogočajo izdelavo popolne vloge za dodelitev sredstev. Uporaba preširokih pojmov, nejasne določbe ali naknadne spremembe dokumentacije lahko povzročijo, da razpisna dokumentacija ni primerna za izdelavo popolne vloge in je dokumentacijo zato potrebno naknadno dopolniti. Zato je potrebno strankam zagotoviti ustrezen rok, oziroma dodaten rok, če je prvotni rok prekratek, za pripravo vlog ali za

⁵⁵ Prvi odstavek 10. člena ZSRR-2.

dopolnitev že oddanih vlog.⁵⁶ Če je rok prekratek ali postane prekratek zaradi sprememb v razpisni dokumentaciji, je to ustrezen razlog za sprožitev upravnega spora zaradi kršitev temeljnih postopkovnih garancij, kljub temu, da so kršitve morebiti izvedene brez diskriminacije glede na kandidata oziroma za vse kandidate na javnem razpisu enako. Pri pripravi razpisne dokumentacije in oddaji vlog, zakon izrecno zahteva spoštovanje določil upravnega postopka. Tako razpisovalec ne sme zahtevati predložitve dokazil, ki jih lahko sam pridobi iz uradnih evidenc, spoštovati pa mora tudi pravila glede nepopolne oziroma nerazumljive vloge. Vloga mora biti oddana v zaprti ovojnici z označbo razpisa in dostavkom »ne odpiraj - vloga«. Iz 24. člena ZPOP-1 smiselno izhaja, da je pravno relevantna le pisna vloga, poslana v zaprti ovojnici. Zato razpisovalec ne more in ne sme pogojevati dodelitve sredstev z elektronsko oddajo vlog. Je pa elektronska oddaja poleg pisne oddaje pogosto mogoča in zaželeno, saj praviloma omogoča hitrejšo obravnavo vlog.

Po preteku roka za oddajo vlog se na določen datum vloge odprejo. Vloge odpira komisija na nejavni seji, o kateri se vodi zapisnik. Na odpiranju vlog se ugotavlja le formalna pravilnost oddane vloge, vlagatelje nepopolnih vlog pa komisija pozove na dopolnitev vlog. Rok za dopolnitev ne sme biti daljši od 15 dni. Nepopolne vloge, ki v tem roku niso dopolnjene, so pomanjkljive in se zato zavržejo. Po preteku petnajst dnevnega roka se izvede ocenjevanje vlog. Komisija vloge strokovno pregleda in jih v skladu z merili razpisa točkuje in razvrsti od najboljših do najslabših. Tudi o ocenjevanju vlog se piše zapisnik.

Na podlagi ocene vlog sprejme odgovorna oseba razpisovalca seznam izbranih kandidatov. Nato se vsakemu izbranemu kandidatu posamezno izda sklep o izboru, neizbrane kandidate pa se obvesti o neuspešnosti na izboru. Oba akta imata naravo posamičnega akta, kljub terminologiji, da gre v prvem primeru za sklep in v drugem za obvestilo. Bistvena je vsebina akta in ne njegovo poimenovanje. Z izbranimi kandidati nato razpisovalec po preteku osmih dni podpiše pogodbo o izvedbi projekta. V tej pogodbi so opredeljene vse obveznosti izbranega kandidata in nasprotne stranke, terminski plan, višina sredstev in podobno. Bistvo pogodbe je, da predstavlja temelj pravic in obveznosti med uspešnim kandidatom in razpisovalcem ter da predstavlja dvostranski pravni akt, ki ga je mogoče spreminjati le s soglasjem obeh strank. Ko je vsebina pogodbe torej opredeljena, ima upravičeni kandidat pravico in dolžnost izvesti

⁵⁶ V nasprotnem primeru komisija krši splošno pravilo, ki določa, da mora biti rok za oddajo vloge dovolj dolg, da lahko vlagatelj pripravi kakovostno vlogo v skladu z zahtevanimi pogoji v razpisni dokumentaciji. Tako prvi odstavek 24. člena ZPOP-1.

projekt v skladu z določbami pogodbe, razpisovalec pa ima pravico zahtevati rezultate in dolžnost zagotoviti dogovorjena sredstva.

Zoper posamezni sklep o izboru in zoper obvestilo neizbranim kandidatom **pritožba ni mogoča**. Navedeno je v skladu s temeljnimi garancijami upravnega postopka, saj ZUP v prvem odstavku 13. člena določa, da lahko zakon pravico do pritožbe v posameznih zadevah izključi. Pravica do pritožbe je sicer po prvotnem zakonu o spodbujanju podjetništva obstajala, vendar jo je novela A⁵⁷ k prvotnemu ZPOP ukinila. Zakonodajalec je ukinitve upravičeval z navedbami, da je pritožb preprosto preveč in da o njih odloča razpisovalec, torej ista oseba, ki je izdala sklepe o izboru, oziroma obvestila o neuspešnosti na izboru.⁵⁸ Pritožba na višjestopenjski organ namreč nikoli ni bila predvidena. V skladu z ustavnimi in postopkovnimi zahtevami upravnega postopka pa je seveda mogoče sodno varstvo v obliki upravnega spora na pristojnem upravnem sodišču. S tem je zagotavljana ustavna garancija pravice do sodnega varstva.⁵⁹

Upravni spor je torej mogoč zoper oba posamična akta, sklep o izboru in zoper obvestilo o neuspešnosti na izboru, ki je kljub drugačnemu poimenovanju brez dvoma posamični akt. Če stranka uspe v upravnem sporu zoper obvestilo o neuspešnosti na izboru, bo upravno sodišče akt odpravilo in zadevo vrnilo v ponoven postopek. Praktično nemogoče si je predstavljati primer, ko bi upravno sodišče samo odločilo v zadevi. V ponovljenem postopku bo razpisovalec ponovno odločal o upravičenosti vloge. Tu se postavlja vprašanje, kako postopati v primeru ugoditve vloge, če so vsa sredstva že oddana, pojavi pa se torej nov upravičenec, ki je zaradi napačne odločitve razpisovalca ostal brez razpisnih sredstev. Menimo, da primanjkljaj sredstev ne more biti razlog, da se projekt v tem primeru ne bi izvedel, saj gre za krivdo razpisovalca. Ta bo dolžan zagotoviti dodatna sredstva.

Prav tako razpisovalec ne sme naknadno zavrniti že odobrene vloge, če je v ponovljenem postopku ugotovil višji točkovni prag za izbiro uspešnih kandidatov, saj bi posegel v že pridobljene pravice kandidatov, ki so bili izbrani med zadnjimi.

⁵⁷ Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o podpornem okolju za podjetništvo, Uradni list RS, št. 115/06.

⁵⁸ Predlog novele ZPOP-A, z dne 13.07.2006, str. 17. Predlog je dostopen na spletnih straneh DZ RS.

⁵⁹ Določba 23. člena URS.

4.4. Pregled nacionalnih razpisov glede na razpisovalca

Izbira javnega razpisa in izvedba same prijave je za podjetja ter druge kandidate pogosto težavna naloga. Kar se tiče podjetij pa predstavlja še posebej velik izziv, saj je izbira primernega načina financiranja odvisna od mnogih faktorjev in sicer zlasti od razvojne faze podjetja, datuma registracije oziroma od tega, ali gre za mlado ali za zrelejše podjetje, števila zaposlenih, projekta, ki ga podjetje želi financirati prek javnih sredstev (investicijski ali razvojno-raziskovalni projekt) in tako naprej. Zunanji viri financiranja (kamor sodi tudi financiranje prek javnih razpisov) so najtežje dostopni v povsem začetni fazi, z razvojem ideje v konkreten proizvod oziroma storitev ter s prodorom na trg pa možnosti financiranja prek javnih razpisov rastejo. Poleg tega je precej več javnih razpisov namenjenih tehnološko inovativnim podjetjem. Klasična podjetja so v precej slabšem položaju, saj so za državne akterje precej manj zanimiva. Dolgo časa so namreč RS očitali, da v razvoj in inovativnost vlaga premalo sredstev ter tudi danes to nikakor še ni presežena problematika.⁶⁰

Zaradi obsežnosti problematike se bomo pri pregledu konkretnih razpisov osredotočili predvsem na podjetniške razpise, saj jasen pregled razpisov z ostalih raznovrstnih področij ni mogoč. Vseeno pa podajamo nekaj osnovnih informacij glede vprašanja, kje začeti z iskanjem nepodjetniških javnih razpisov oziroma razpisov, namenjenih kandidatom, ki se ne ukvarjajo z gospodarsko dejavnostjo.

V to skupino sodijo predvsem razna društva, zavodi ter druge oblike nepridobitnega povezovanja oseb, pa tudi fizične osebe ter osebe javnega prava (predvsem samoupravne lokalne skupnosti, ki pogosto tudi same nastopajo v vlogi razpisovalca). Nepodjetniški razpisi pokrivajo različna področja, na primer spodbujanje manj razvitih območij RS, kmetijstva, kulture in tako naprej. Iskanja tovrstnih razpisov se je najbolje lotiti prek spletnih strani področnih ministrstev, saj se na na vsaki izmed njih nahaja posebna rubrika z naslovom »javni razpisi« ter nato celovit pregled razpisov, kjer konkretno ministrstvo nastopa v vlogi razpisovalca. Koristna pa je tudi spletna stran MGRT, kjer so objavljene povezave do nekaterih drugih institucij, preko katerih je mogoče pridobiti javna sredstva tudi za negospodarske projekte, na primer Eko sklada, ARRS itd.⁶¹ Nepodjetniško področje pokriva tudi SRRS.

⁶⁰ Likar, Inovativnost pomeni novost, ki prinaša korist, spletna stran Mesto Mladih, URL: <http://www.mestomladih.si/spodbujamo-inovativnost/inovativnost-pomeni-novost-ki-prinasa-korist/231>.

⁶¹ Kako do sredstev, spletna stran MGRT, URL: http://www.mgrt.gov.si/si/o_ministrstvu/kako_do_sredstev.

V povezavi s podjetništvom so najpomembnejši predvsem trije razpisovalci, in sicer SPS, MGRT ter SID, saj pokrivajo največji del te problematike v RS, deloma pa tudi SRRS.

Začenjamo z najpomembnejšim razpisovalcem za področje podjetništva, SPS. Še prej pa sledita dve krajši poglavji, ki se nanašata na razvoj ter financiranje podjetja ter nudita teoretično podlago za boljše razumevanje tematike nacionalnih razpisov.

4.5. Ekskurz: življenjski cikel podjetja

Na proces razvoja podjetja od podjetniške ideje pa do zrelega podjetja se nanašajo številne teorije, vendar pa med seboj niso povsem usklajene ter kriterij razdelitve na faze ni pri vseh enak. V nadaljevanju sta opisani dve teoriji, ki sta tudi najbolj primerni in najbolj razumljivi. Prva se nanaša na t. i. razvojni življenjski cikel podjetja. Življenjski razvoj podjetja opisujejo različni modeli rasti, najbolj razširjen pa je *stopenjski (fazni) model*, v skladu s katerim navedeni razvoj sestavljajo naslednje stopnje:⁶²

- Začetna stopnja razvoja oziroma *semenska faza*: gospodarska družba še ne obstaja, podjetnik ima le idejno zasnovo projekta.
- Zagonska stopnja razvoja oziroma *faza rojstva*: družba je že registrirana, obstaja torej tudi zakonsko ter že posluje in ima prve stranke, dobavitelje ter zagotovljeno začetno financiranje. V podjetje torej že prihajajo prvi dohodki ter je tik pred tem, da začne poslovati z dobičkom.⁶³
- Razvojna stopnja *rasti*: v tej fazi je najpomembneje zagotoviti ustrezen denarni tok za rast. Gre za fazo v kateri število strank raste, dobički so stabilni, odpirajo se nove možnosti.
- Razvoja stopnja uveljavljenosti oziroma *faza preživetja*: podjetje je dozorelo in ima stalne stranke, poslovanje je bolj rutinsko, rast pa počasnejša in obvladljiva.

⁶² Doren, Modeli podjetniške rasti, URL: <http://www.e-podjetnik.org/podjetnistvo/11-rast/29-modeli-podjetniške-rasti>.

Mnenja glede števila faz so različna. Navedena razdelitev je nekoliko podrobnejša, osnovne faze so sicer štiri: rojstvo, rast, preživetje, zaton. Tako Duhanič, Delo diplomskega seminarja: Diverzificirana rast na primeru Krka d.d. (2012), str. 16-17.

⁶³ Newton, Understanding the financing stages, spletna revija Entrepreneur, URL: <http://www.entrepreneur.com/article/42336>.

- Širitvena stopnja rasti oziroma *ponoven vzlet*: podjetje v želji po povečanju prihodkov ter tržnega deleža izvaja diverzificirano rast (nov izdelek ali storitev na starem trgu, star izdelek na novem trgu ali nov izdelek na novem trgu).
- *Zrelostna* stopnja razvoja: podjetje je že izvedlo širitev ter teži samo še k temu, da bi obdržalo dobiček v trenutnem obsegu, hkrati pa zaradi konkurence na trgu prodaja upada.
- Razvojna stopnja izhoda oziroma *zaton podjetja*: prodaja ali zaprtje. Do tega lahko pride v katerikoli fazi življenjskega ciklusa podjetja.

Od razvojnega življenjskega cikla oziroma modelov rasti podjetja ločimo teorijo o finančnem življenjskem ciklu podjetja. Prav tako ga lahko razdelimo na sedem faz, ki se vsaj delno prekrivajo, saj nam povedo, kakšen kapital potrebuje podjetje na določeni stopnji življenjskega cikla.⁶⁴ Kljub temu pa se razdelitev ne pokriva povsem, saj je osnovni kriterij delitve predvsem razvitost proizvoda oziroma poslovne ideje. Te faze so naslednje:

- *Semenski kapital*: povezan z nastankom, preučevanjem ter razvojem smiselnosti podjetniške ideje. Proizvod oziroma storitev sta le vzorčna ter še nista primerna za prodajo. Investicije v tej fazi so zelo tvegane, saj ni nobene garancije, da bo projekt dejansko uspel. Tega se zavedajo tudi investitorji. Kapital za prve korake v podjetniški svet zato načeloma zagotovi podjetnik iz lastnega žepa, s pomočjo družinskih članov in prijateljev ter s pomočjo premožnih posameznikov, ki so pripravljeni investirati v njegovo idejo. Začetni viri financiranja se šaljivo imenujejo tudi »four F« (founders, family, friends and fools).⁶⁵ Skladi rizičnega kapitala ter drugi javni skladi v tej fazi namreč zaradi previsoke stopnje tveganja praviloma ne ponujajo sredstev.⁶⁶ Prav tako je financiranje z dolžniškim kapitalom na tej stopnji za podjetnika praktično nemogoče.
- *Zagonski kapital*: imenujemo ga tudi startni kapital (»start-up financing«). V tej fazi še vedno razvijamo proizvod, je pa že primeren za poskusno proizvodnjo. Poskusna proizvodnja se na koncu te faze spremeni v normalno oziroma serijsko, vendar pa tudi na tej stopnji proizvoda še ni možno prodajati. Viri kapitala so podobni kot v semenski

⁶⁴ Povzeto po: Muhič, Diplomski seminar: Financiranje rasti malih in srednje velikih podjetij na primeru podjetja AVTO NAD d.o.o. (2012), str. 12.

⁶⁵ Newton, Understanding the financing stages, spletna revija Entrepreneur, URL: <http://www.entrepreneur.com/article/42336>.

⁶⁶ Prav tam.

fazi, večji del še zmeraj prihaja od zasebnih virov, vendar pa počasi vstopajo tudi zunanji investitorji.⁶⁷

- *Zgodnja faza*: financiramo razvoj proizvoda ter omogočimo normalno oziroma serijsko proizvodnjo. To so finančna sredstva, ki omogočijo oživitev podjetja, saj jih porabi za nakup strojev, surovin in zaposlovanje delavcev. V tej fazi se začnejo prvi izkupički, dobičkov še ni. V to fazo še ne vstopa tvegani kapital, možni pa so krediti ter hipoteke na opremo.
- *Druga runda*: t. i. druga runda pomeni prehodno financiranje, ki je rezultat predhodnega uspešnega financiranja v zgodnji fazi ter priprava na rast. V tej fazi zasebne investicije izgubijo pomen, v ospredje stopijo ostale oblike kapitala. V tej fazi obstaja možnost dolžniškega financiranja, vstopa pa tudi tvegani kapital.
- *Kapital za razširitev*: kapital za razširjanje proizvodnje ter omogočanje rasti. Je zadnja faza še uspešnega življenjskega cikla podjetja. V rastočem podjetju so donosi visoki, investicije za razširitev pa manj tvegane. V to fazo zato vstopajo vse oblike kapitala, še aktiven je posebej tvegani kapital, saj je investiranje v tej fazi praviloma povezano z največjimi kapitalskimi dobički.
- *Odkup*: najbolj kritično obdobje podjetja. Uspešno rastoče podjetje na neki točki postane zanimivo za nakup oziroma prodajo, cena podjetja pa se poleg vrednosti premoženja oblikuje tudi glede na pričakovane bodoče donose.
- *Vmesne finance*: gre za zadnjo fazo pred prodajo podjetja. Dosedanji lastniki za investiranje niso več zainteresirani, novi pa še niso vstopili v podjetje. Zato je v tej fazi potrebno zagotoviti neko prehodno financiranje, najpogosteje v obliki bančnega posojila ter drugih oblik dolžniškega financiranja.

Navedena terminologija in modeli razvoja podjetja so zelo pomembni z vidika izbora načinov financiranja, saj v različnih razvojnih fazah pridejo v poštev različni viri. Prvi korak je torej, da podjetje oceni, v kateri fazi razvoja se nahaja oziroma kaj vse je še potrebno postoriti za prehod v naslednjo fazo.

⁶⁷ Prav tam.

4.6. Financiranje podjetja

Po Berku⁶⁸ je financiranje podjetja temeljna poslovna funkcija, katere cilj je pridobivanje zadostnega obsega finančnih sredstev po čim nižji ceni in ročni strukturi, hkrati pa ko govorimo o financiranju podjetja govorimo tudi o upravljanju z naložbami podjetja oziroma o investicijskih odločitvah. Napačno financiranje podjetja se lahko izraža pri težavah pri tekočem poslovanju – na primer nelikvidnost podjetja, blokada bančnih računov, slabi pogoji poslovanja z dobavitelji, zamude pri plačah, višji stroški financiranja, etc. Podjetje se tako ne razvija optimalno in raste počasneje.

Kot pravi Maurya,⁶⁹ je na zunanji denar možno računati predvsem takrat, ko že imaš svoj dobiček. Pravi čas za iskanje virov finančnih sredstev je takrat, ko se ujemata produkt in trg, saj takrat tako vlagatelji kot podjetniki želijo povečati obseg posla, za investitorje pa je privlačnost produkta najbolj pomembni element in ključni razlog, zakaj se odločijo vlagati v podjetje.

Izbira optimalne oblike financiranja je torej zelo pomembna, saj vpliva na tekoče poslovanje, nizke stroške financiranja in hiter razvoj podjetja. Podjetja lahko svoje financiranje zagotovijo iz lastniških virov financiranja ali na finančnem trgu z dolžniškimi viri financiranja. Oboje bomo predstavili v nadaljevanju.

4.6.1. Lastniško financiranje

Zadosten lastniški kapital je pri podjetjih pomemben zato, ker jim omogoča lažji dostop do drugih oblik financiranja in izboljša kreditno sposobnost. Vsaka družba potrebuje navadni lastniški kapital, saj potrebuje lastnika. Kljub temu je potrebno poudariti, da gre za najdražjo obliko financiranja podjetij. Viri lastniškega financiranja so v prvi fazi predvsem lastna sredstva podjetnikov in drugih sovlagateljev, ki v podjetju predstavljajo kapital v obliki deležev ali delnic. V taki obliki financiranja je plačilo odvisno zgolj od dobička podjetja, neizplačevanje dividend družbe ne more pripeljati do stečaja, kot je to v primeru neplačevanja obresti pri dolžniškem financiranju. Lastniško financiranje prav tako nima datuma dospelosti, podjetje ni dolžno odkupiti ali vrniti kapitalskih vložkov, razen v primeru likvidacije. Lastniški kapital prav tako predstavlja vir sredstev v primeru neizpolnjevanja obveznosti do upnikov, kar predstavlja zaščito upnikov, hkrati pa predstavlja relativno veliko tveganje za tiste, ki se odločijo za naložbo v kapital podjetja. Temu primerni so donosi na kapital, ki naj bi znašali 8-

⁶⁸ Berk, Lončarski, Zajc, Poslovne finance, 2007, str. 4 in nasl.

⁶⁹ Maurya, Delaj vitko: Od načrta A do načrta, ki deluje, 2014, str 26 in nasl.

30 % letno. V nekaterih primerih lastniško financiranje prinese tudi strokovno znanje in pomoč pri upravljanju podjetja, saj je cilj vlagateljev, da je podjetje čimbolj uspešno, saj je od tega odvisen njihov zaslužek. Vseeno pa obstajajo tudi slabosti, ki jih podjetju prinaša lastniško financiranje. Potrebno je izpostaviti izgubo nadzora nad upravljanjem podjetja, saj skupaj s kapitalskim vložkom vlagatelj pridobi tudi pravico do soodločanja.⁷⁰

Lastniški kapital se lahko deli na neposredni lastniški kapital, posredni lastniški kapital in pogojni lastniški kapital. Neposredni lastniški kapital prispevajo lastniki podjetja neposredno ob ustanovitvi podjetja, kasneje pa med neposredno obliko lastniškega kapitala sodijo tudi zadržani dobički, tako kot tudi nov zunanji kapital s strani obstoječih ali novih lastnikov. Posredni lastniški kapital nastane z zamenjavo dolžniškega kapitala v lastniškega. Do zamenjave najpogosteje pride takrat, ko podjetje zaide v težave, upniki pa imajo v tem primeru možnost del svojih terjatev zamenjati v lastniški kapital. Pogojni lastniški kapital je dolžniški kapital, ki ga lahko imetniki pod določenimi pogoji zamenjajo v lastniški kapital, npr. zamenljive obveznice.⁷¹

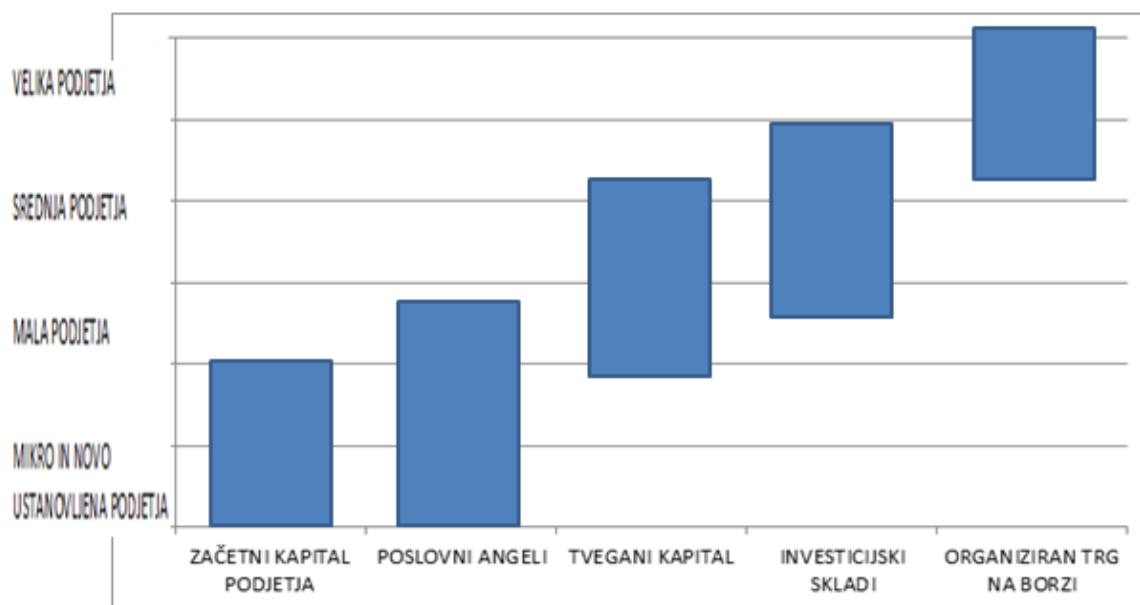
Ko podjetje raste, se poslužuje različnih lastniških virov financiranja. Slika 1 prikazuje, katerih vire uporablja glede na velikost oziroma fazo rasti. Kot vidimo, mikro in na novo ustanovljena podjetja uporabljajo predvsem lastni začetni kapital podjetja ali financiranje s strani poslovnih angelov. Mala in srednja podjetja se v večji meri odločajo za financiranje iz skladov tveganega kapitala in investicijskih skladov. Velika podjetja pa kot način financiranja lahko uporabljajo tudi organiziran trg – torej se odločijo za kotiranje na borzi. Več o posamezni obliki lastniškega financiranja si lahko preberete v nadaljevanju.⁷²

⁷⁰ Berk, Lončarski, Zajc, Poslovne finance, 2007, str. 194 in nasl.

⁷¹ Mramor, Uvod v poslovne finance, 1993, str. 239 in nasl.

⁷² Huyghebaert, Capital Investment Policy, 2014, str. 86 in nasl.

Slika 2: Vpliv velikosti podjetja na način lastniškega financiranja⁷³



4.6.1.1. Začetni vplačani kapital podjetja

Gre za kapital, ki ga ob ustanovitvi podjetja vanj vložijo njegovi lastniki. Podjetje potrebuje ta kapital vsaj v višini stroškov zagona podjetja, to pomeni da mora z njimi pokriti osnovna sredstva podjetja in začetne stroške poslovanja. Začetni kapital se lahko pojavi tako v denarni obliki kot tudi v nedenarni obliki (npr. zemljišče, stavba, oprema).⁷⁴

4.6.1.2. Samozagon podjetja (ang. »bootstrapping«)

Zadržani dobički so daleč najbolj pogosta oblika financiranja podjetij. Samozagon podjetja oz. »bootstrap« je način financiranja podjetja, ko podjetnik z malo začetnega vložka sam vzpostavi podjetje in ga financira s prihodki iz tekočega poslovanja – iz tega izvira tudi slovenska beseda »samozagon«. Samozagon je med podjetniki cenjen predvsem zaradi tega, ker podjetnik ohrani kontrolo nad vsemi odločitvami v podjetju. Vseeno pa samozagon podjetja predstavlja večje finančno tveganje in ne zagotavlja potrebnega investicijskega kapitala za hiter in uspešen razvoj podjetja.⁷⁵

⁷³ Lastna izdelava po Huyghebaert, Capital Investment Policy, 2014, str. 86 in nasl.

⁷⁴ Kiholm Smith, L. Smith, T. Bliss, Entrepreneurial Finance: Strategy, Valuation & Deal Structure, 2011, str. 33 in nasl.

⁷⁵ Maurya, Delaj vitko: Od načrta A do načrta, ki deluje, 2014, str. 54 in Kiholm Smith, L. Smith, T. Bliss, Entrepreneurial Finance: Strategy, Valuation & Deal Structure, 2011, str. 54 in nasl.

4.6.1.3. Poslovni angeli

Investiranje preko poslovnih angelov je investiranje preko poslovnežev ali drugih bogatih posameznikov, ki so v preteklosti že zagnali uspešno podjetje, zdaj pa svoje finance plemenitijo tako, da vlagajo v nova podjetja. Ponavadi so to uspešni poslovneži, upokojeni managerji ali drugi, ki se nočejo ukvarjati z vodenjem lastnega podjetja, privlačijo pa jih visoki donosi. Pogosto investirajo v start-up podjetja ali v podjetja, ki so v začetni fazi obstoja. Pomembna je ideja, poleg investicije pa pomagajo tudi s svojim znanjem in izkušnjami. Pogosto jih najdemo v klubih, tako da v uspešne projekte investirajo v skupini in s tem razdelijo sicer visoko tveganje. Običajni deleži poslovnih angelov v podjetju so med 25 % in 50 %, v Evropi pa zneski poslovnih angelov znašajo med 50 000€ in 500 000€. Donos, ki ga poslovni angeli pričakujejo, je okoli 30 %. Druge značilnosti poslovnih angelov so njihova naklonjenost investiranju v nove tehnologije, iskanje manjših poslov in vlaganje v različne panoge.⁷⁶

V Sloveniji je bil leta 2007 ustanovljen Klub Poslovnih angelov Slovenije, ki je prvi zasebni in največji formalni klub poslovnih angelov v Sloveniji. Kot je zapisano na njihovi spletni strani, so »člani kluba uspešni evropski poslovneži z visoko mero integritete, bogatimi podjetniškimi izkušnjami, poslovnim in panožnim znanjem, izjemnim socialnim kapitalom ("smart money") ter pripravljenostjo pomagati pri nastajanju in razvijanju novih, hitro rastočih podjetij.«⁷⁷

4.6.1.4. Skladi tveganega kapitala (ang. »venture capital«)

Vlagajo večje vsote kot poslovni angeli in predstavljajo formalni tvegani kapital. Zbirajo sredstva zasebnih investitorjev, bank in zavarovalnic, ter jih kot lastniške deleže vlagajo v podjetja s pričakovanim visokim donosom. Po nekaj letih se umaknejo iz podjetja s prodajo svojega deleža in tako realizirajo še kapitalski dobiček. Gre ta specializirano finančno institucijo, ki deluje tudi kot nadzornik podjetja, profesionalni upravljalci pa upravljajo s sredstvi sklada.⁷⁸

Skladi tveganega kapitala običajno investirajo zneske od 0,5 do 2 mio €, v nasprotju s poslovnimi angeli imajo specifično lastno naložbeno politiko in so manj prilagodljivi, prav tako v podjetja vstopajo kasneje.

⁷⁶ Kos, Vse o poslovnih angelih, 2010, str. 8 in nasl.

⁷⁷ Poslovni angeli Slovenije. O nas. Dostopno na URL: <http://www.poslovniangeli.si/#/sl/O-nas>.

⁷⁸ Žugelj, Penca, Slavnič, Žunec, Vadjal, Tvegani kapital: si upate tvegati?, 2001, str. 60 in nasl.

4.6.1.5. Investicijski skladi

Investicijski skladi delujejo podobno kot skladi tveganega kapitala, le da so naložbe manj tvegane, saj jih upravljajo uveljavljene finančne institucije. Investicijski skladi vlagajo v zrela podjetja. Premoženje vlagateljev v skladu z vnaprej določeno naložbeno politiko nalagajo v različne vrste naložb.⁷⁹

4.6.1.6. Javna kotacija delnic

Prva prodaja vrednostnih papirjev je prodaja na podlagi izdajateljeve ponudbe ob njihovi izdaji. V Sloveniji je bilo zelo malo uspešnih projektov financiranja podjetij s svežim kapitalom, kar je sicer osnovno poslanstvo borz. Borza v Ljubljani je namenjena pretežno privatizaciji in prerazporeditvi predhodno družbenega premoženja.⁸⁰

4.6.2. Množično financiranje (ang. »crowdfunding«)

Kot pravi Evropska komisija, je množično financiranje alternativni vir financiranja, ki je trenutno v vzponu. Nanaša se na odprt poziv javnosti, običajno preko interneta, k financiranju projekta preko donacije, denarnega prispevka v zameno za nagrado, predhodnega naročila produkta ali direktne investicije. Kampanjo množičnega financiranja lahko prične kdorkoli in kakršenkoli projekt. Evropska komisija je trenutno v fazi preučevanja te nove oblike financiranja in prilagajanju pravnega okvirja z namenom optimizacije in maksimizacije pozitivnih učinkov.⁸¹

4.6.3. Lastniško financiranje podjetij v Sloveniji

Podatki kažejo, da je vplačani kapital podjetnika, skupaj z zadržanimi dobički, najbolj uporabljana lastniška opcija financiranja podjetij v Sloveniji. 95 % vseh obstoječih slovenskih podjetij (od tega pa kar 99 % mikro in malih podjetij) se posložuje teh lastniških virov, ker so ostali lastniški viri težko dostopni ali sploh niso dostopni. Problem predstavlja tudi pričakovana stopnja donosa, ki je zelo visoka, v Sloveniji pa jo lahko zagotovi zgolj malo število podjetij.⁸²

⁷⁹ Agencija za trg vrednostnih papirjev. Dostopno na URL: <http://www.a-tvp.si/Default.aspx?id=177>.

⁸⁰ Kiholm Smith, L. Smith, T. Bliss, Entrepreneurial Finance: Strategy, Valuation & Deal Structure, 2011, str. 56 in nasl. in Lastniško financiranje, spletna stran Marisol d.o.o., URL: <http://www.marisol.si/financiranje-podjetij/lastnisko-financiranje>.

⁸¹ Portal Europa. Crowdfunding. Dostopno na URL: http://ec.europa.eu/finance/general-policy/crowdfunding/index_en.htm.

⁸² Lastniško financiranje, spletna stran Marisol d.o.o., URL: <http://www.marisol.si/financiranje-podjetij/lastnisko-financiranje>.

4.6.4. Dolžniški viri financiranja

Dolžniški viri financiranja ali tuji viri so tisti, ki smo jih uspeli pridobiti izven podjetja s strani banke ali drugih finančnih institucij. Ti so lahko kratkoročni ali dolgoročni. Za razliko od lastniških virov financiranja, so ta manj stabilna oblika, saj podjetje z zadolžitvijo ustvari obveznosti, ki jih mora v dogovorjenem znesku poravnati. To pomeni, da mora v času trajanja zanje plačevati stroške v obliki nadomestila ali obresti ter ob koncu poravnati glavnico.

Pridobivanje dodatnih virov financiranja za razvojne projekte je ob rasti in napredku podjetja skorajda neizbežno. Težko je namreč pričakovati, da bo podjetje le z notranjimi viri, kot so amortizacija in zadržani dobički, uspelo financirati vse svoje potrebe in razvojne potenciale. Bančna posojila so ena izmed najpogostejših oblik financiranja pravnih oseb. Z njimi podjetja pridobijo potrebna sredstva, ki jih potrebujejo za financiranje projektov.

Ko se odločimo o dodatnem posojilu, upoštevamo vse možnosti, ki so nam na voljo, preučimo ponudbe bank ter jih primerjamo med seboj. Ob tem pa iščemo preostale možnosti, ki so nam na voljo v obliki subvencij ter nepovratnih sredstev. Na voljo so nam tudi agencije, ki sodelujejo z vsemi bankami v državi ter nam pomagajo pri iskanju najbolj ugodnih kreditov.

Najem posojila je potrebno jemati kot poslovno odločitev, kjer lahko izkoristimo pogajalske moči. V splošnem banke zelo dobro poznajo potrebe podjetij ter tako sproti prilagajajo svojo ponudbo kreditov in drugih oblik financiranja. Kakor se pogajamo pri ostalih poslih, se lahko z banko pogodimo o bolj ugodnih okoliščinah in cenah. Uspešnost dogovora pa je odvisna predvsem od naše pripravljenosti in informiranosti.

Bančna posojila so le najpogostejša oblika dolžniškega financiranja. Na voljo so nam tudi druge institucije, ki nam ponudijo potrebna sredstva za realizacijo projektov. EU je tista, ki podjetjem nudi tako nepovratna sredstva kot povratna sredstva v obliki posojil in celo jamstva.

4.6.4.1. Stroški kredita, dolgoročni in kratkoročni krediti

Pogoji zadolževanja so odvisni od namena ter vrste zadožitve. Pomembni pa so še ostali dejavniki, kot so poslovno sodelovanje z banko ter bonitetna ocena podjetja. Pri dolžniškem financiranju je potrebno biti pozoren na tako imenovani efektivni strošek zadolževanja oziroma efektivno obrestno mero.

Strošek izvedbe posojila je namreč sestavljen iz različnih komponent, kot so obrestne mere stroška odobritve, strošek vodenja kredita in druge. Hkrati pa uporabljajo različne banke različne načine izračuna obrestnih mer.

Kategorija ostali stroški posojila je poleg obrestne mere relevantna še posebno pri kratkoročnih kreditih, saj mnogokrat predstavlja relativno visoke stroške. Zato je pomembno, da podjetje pri odločitvi o vrsti posojila primerja več bančnih ponudb, kjer upošteva predvsem efektivno obrestno mero. Efektivna obrestna mera posojilodajalcu prikaže, kakšen je dejanski strošek zadolžitve, ki je izražen v odstotkih glede na letni nivo.

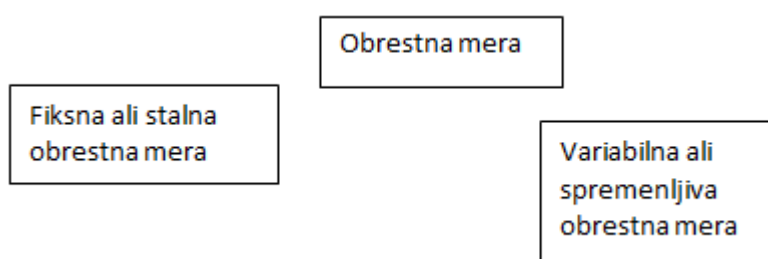
Vsak kredit sestavljata dve ključni komponenti, glavnica in obresti. Glavnico določimo sami glede na oceno potreb podjetja. Obresti pa določi posojilodajalec glede na pogoje in ugodnosti kreditiranja. Obrestna mera kreditodajalcu predstavlja nadomestilo za posojen denar ter velja za čas, za katerega je posojilo odobreno.

Z vidika podjetja kredit predstavlja strošek, ki je neizogiben. Bistveno je, da podjetje pozna natančen izračun obrestne mere za plačevanje kredita. S tem lahko načrtuje denarni tok in svoje prihodnje poslovanje.

Stroški kredita

Obrestna mera je strošek kredita, ga ki določi banka ali drugi posojilodajalec na podlagi:

- Tveganja, ki ga kreditor prevzame s posojanjem sredstev
- Splošne ravni obrestnih mer, na katere vpliva razmere v gospodarstvu (šoki zaradi cen energentov in hrane, finančni pretresi, tehnološki preboji, strukturne reforme, naravne nesreče ipd.)
- Ročnosti posojenih sredstev



Fiksna obrestna mera je določena z enotno mero ter ves čas trajanja kredita ostaja enaka. Njena višina je določena s tveganji, razmerami v gospodarstvu ter ročnostjo. Prednost fiksne obrestne mere je predvidljivost, na podlagi katere v podjetju natančno izračunamo mesečne obroke, ki jih bomo plačevati ter se obenem zavarujemo pred morebitnim zvišanjem obrestnih mer. Fiksna obrestna mera je najbolj značilna za kredite krajših ročnosti.

Variabilna obrestna mera je seštevek referenčne obrestne mere in pribitka ter je v splošnem manj predvidljiva. Referenčna ali medbančna obrestna mera je spremenljiva (EURIBOR, SITIBOR itd.), pribitek pa je v naprej določen in nesprejemljiv. Značilnost variabilne obrestne mere je, da se spreminja neodvisno od banke, saj varira glede na dvig ali padec splošne ravni obrestnih mer. Spremenljiva obrestna mera je običajno določena s šestmesečnim ali trimesečnim EURIBOR. To pomeni, da bo banka po šestih ali treh mesecih oziroma dvakrat (na 6 mesecev) ali štirikrat (na 3 mesece) letno spremenila prvi del izračuna obrestne mere glede na vrednost EURIBOR. To pomeni, da se bo višina našega mesečnega obroka skozi celotno obdobje odplačevanja kredita spreminjala. Ključna prednost variabilne obrestne mere je, da je v obdobju nizke ravni obrestnih mer ta lahko nižja od fiksne obrestne mere. Moramo pa seveda upoštevati, da lahko z naraščanjem referenčnih obrestnih mer tovrstna obrestna mera preseže fiksno. Variabilna obrestna mera je najbolj pogosta pri dolgoročnih kreditih, kjer pa jo je zaradi daljše ročnosti težje predvideti.

4.6.4.2. Vrste kreditov glede na ročnost (kratkoročni in dolgoročni krediti)

Dolžniško financiranje se v splošnem deli na kratkoročno in dolgoročno financiranje, pri čemer ločnica običajno predstavlja eno leto. Podjetja na splošno uporabljajo kratkoročna posojila, ki se kažejo v naslednjih oblikah:

- klasičnega posojila, ki mu je določen fiksni rok vračila,
- kreditne linije, kjer lahko podjetje v okviru dogovorjenega zneska črpa (in vrača) posojilo v določenem časovnem obdobju,
- obnavljajočega posojila, ki se ob izteku lahko brez posebnih postopkov avtomatično podaljša, v kolikor podjetje to želi. Pogoj je normalno poslovanje podjetja.

Dolgoročna oblika dolžniškega financiranja pa predstavlja dolgoročna bančna posojila, izdajanje obveznic in zakup. Dolgoročna bančna posojila so največkra posojila, ki imajo določen fiksni rok vračila, lahko pa se jih vrača tudi po delih. Obrestna mera lahko fiksno določena ali pa variabilna, torej je vezana na referenčno obrestno mero s pribitkom (primer Euribor +2 odstotni točki). Zakup je oblika, ki je vedno vezana na osnovno sredstvo, s finančnega vidika pa ima enak učinek kot zadolžitev, kljub temu, da podjetje ne postane lastnik zakupljenega osnovnega sredstva.

Kratkoročni kredit

Kratkoročni kredit je vsak kredit, ki ga je potrebno odplačati v roku enega leta. Ker je ročnost tako kratka, so praviloma obrestne mere določene fiksno. Običajno so te obrestne mere tudi nižje od tistih pri dolgoročnih kreditih. Banke ponujajo naslednje kratkoročne kredite:

Limit je kredit, ki se pokaže kot negativen znesek na transakcijskem računu podjetja ali organizacije, ki ga banka odobri iz potreb po likvidnosti oziroma tekočega poslovanja. Gre torej za prekoračitev zneska na računu do dovoljene vrednosti. Podjetje ne potrebuje najaviti, kdaj in koliko sredstev je porabilo. Dolžno je le plačati dogovorjene obresti za čas, ko je črpalo sredstva. Obresti je potrebno plačati le za sredstva v višini negativnega stanja na računu.

Kratkoročni kredit je nenamenski kredit. To pomeni, da banka znesek kredita nakaže na račun podjetja. Podjetje kasneje sredstva koristi po lastni presoji, ne da bi moral opravičiti vzroke porabe. Podjetje najame kratkoročni kredit zato, ker potrebuje likvidna sredstva ali mora financirati obratna sredstva.

Okvirni kredit oziroma tako imenovan revolving kredit je pogodbeni kredit. Podjetje se dogovori z banko za pogodbeni znesek kredita ter predhodno najavi, do katerega zneska bo črpalo sredstva. Sredstva lahko črpa večkrat in jih vrača po lastni presoji. Podjetje običajno porabi ta sredstva za plačila dobaviteljem, plačila prispevkov in najemnin ter financiranje drugih potreb, nastalih pri poslovanju, za katere ni razpoložljivih sredstev.

Lombardni kredit je kredit na podlagi zastave nematerializiranih vrednostnih papirjev in depozitov. Ko upnik poplača kredit, banka izstavi nalog za sprostitev zastave vrednostnih papirjev. Prednost tovrstne oblike je v tem, da lahko podjetje v kratkem času in z malo stroški pridobi potrebna sredstva.

Dolgoročni kredit

Dolgoročni krediti so vsi krediti, katerih doba zapadlosti traja več kot eno leto. Za daljšo ročnost je zahtevana višja boniteta podjetja, prav tako pa ima zadolževanje na dolgi rok višjo ceno. S tovrstnim kreditom se namreč poveča tveganje banke, da posojenih sredstev ne bo dobila povrnjenih.

Dolgoročni kredit je namenjen financiranju investicij podjetij v osnovna sredstva ali trajna obratna sredstva, kot so nakup poslovnih prostorov in opreme. Gre za sredstva, ki imajo specifičen namen, namembnost financiranja pa vpliva na pogoje sodelovanja. Obrestna mera in stroški odobritve so poleg namembnosti odvisni od bonitete ter poslovanja podjetja, ki jih banka oceni pred odobritvijo kredita.

Kredit iz sredstev tujih institucij (Slovenska investicijska družba in Evropska investicijska banka) je namenski kredit. Značilno je, da vir sredstev zagotovijo druge institucije, banka pa na koncu uredi kreditni aranžma. Ponavadi so pogoji za pridobitev sredstev določeni z razpisom.

Sindiciran kredit zadeva kreditiranje večjih zneskov, ki jih ne zagotovi le ena sama banka, temveč sindikat bank oziroma skupina večih bank. Ti krediti so mnogokrat bolj ugodni, saj se določijo boljši pogoji kredita, kot bi jih podjetje doseglo, če bi z vsako banko posebej sklepalo bilateralne pogodbe.

4.6.5. Prednosti in pomanjkljivosti dolžniškega financiranja v primeru z lastniškim

4.6.5.1. Prednosti

Plačane obresti za dolgove se smatrajo kot davčno priznani stroški ter tako znižajo davčno osnovo za davek od dohodka pravnih oseb (t. j. dobiček po davčnem obračunu). Davčna obveznost tako postane nižja, plačane obresti za dolg pa služijo kot davčni ščit. Dejanski strošek dolga je tako nižji od določene pogodbene obrestne mere ter jo lahko izračunamo z enačbo, ki je podana v nadaljevanju. Plačila dividend oziroma izplačila dobičkov pa po drugi strani ne zmanjšujejo osnove za obdavčitev.

r_{pd} = (efektivna) obrestna mera dolga po davkih

r_d = (efektivna) pogodbena obrestna mera dolga

$$r_{pd} = r_d(1 - t)$$

Ker so obveznosti plačila dolga bolj ali manj znane in določene v naprej, to pomeni, da niso odvisne od tekočega poslovanja podjetja. V primeru, da podjetje uspešno posluje, se slednje izkaže kot prednost, saj lastnikom ustvarjenega dobička ni potrebno »deliti« z ostalimi, ki so zagotovili kapital v primeru dolgoročnega financiranja.

Prednost pri pridobivanju dolgoročnih virov financiranja je tudi ta, da kapitala ni potrebno zagotoviti lastnikom. Hkrati se ni potrebno odpovedati nadzoru nad podjetjem, saj v ustaljenih okoliščinah upniki nimajo možnosti vpliva na poslovne in ostale odločitve v podjetju.

4.6.5.2. Slabosti

Kakor smo pri prednostih financiranja poudarili fiksne obveznosti podjetja, se le-ta lahko izkaže za nevarnost. V primeru neučinkovitega poslovanja podjetja ima to še vedno enake obveznosti do upnikov, saj so bile obveznosti določene s pogodbo. V primerjavi z lastniškim financiranjem, plačila lastnikom niso pogodbeno določena in se prilagajajo doseganju dobička podjetja. Obresti na drugi strani pa ostajajo obveznost ne glede na uspešnost poslovanja. V primeru neplačevanja obveznosti pa lahko vodi podjetje tudi v stečaj.

Za odobritev kredita banke običajno postavijo določene omejitve pri poslovanju. Na primer pogojujejo nadaljno zadolževanje, postavijo pogoje glede tveganja in podobno, kar lahko na daljši rok omeji poslovanje.

4.7. Razpisi Slovenskega podjetniškega sklada

Gre za javno finančno institucijo, ustanovljeno z namenom zagotavljanja finančne podpore ter spodbud podjetniškim subjektom v RS. Vsako leto razpiše seznam državnih pomoči za mikro, mala ter srednje velika podjetja, in sicer v obliki razvojno-širitvenih investicij.⁸³ Spletna stran SPS je največji tovrstni portal pri nas ter nudi ogromno število informacij s tega področja. Pred kratkim je bila sprejeta nova strategija 2015-2020, v okviru katere se finančni produkti delijo na spodbude za mlada podjetja ter spodbude za podjetja, starejša od 5 let.

SPS možnosti pridobitve omenjenih spodbud veže na razvojno fazo podjetja, razdelitev pa se delno sklada z zgoraj opisanim finančnim življenjskim ciklom podjetja, saj v ospredje postavlja razvitost produkta. SPS uporablja pojem »minimal viable product« (MVP) oziroma v prevodu minimalno sprejemljiv produkt. Gre za poskusno verzijo produkta, ki podjetniku omogoča pridobivanje povratnih informacij s trga z minimalno količino vloženega truda, sredstev in

⁸³ Predstavitev sklada, spletna stran SPS, URL: <http://www.podjetniskisklad.si/o-nas/predstavitev-sklada/osebna-izkaznica>.

razvojnega časa.⁸⁴ Proizvod se nato dokončno dodela šele, ko podjetnik preuči potrebe in želje povpraševalcev.⁸⁵

Podjetniški sklad loči 4 razvojne faze, in sicer: do MVP, od MVP do trga ter globalno in nadaljnjo rast.⁸⁶

V nadaljevanju so opisani finančni produkti, ki naj bi jih v skladu s sprejetim programom SPS nudil v nadaljnjih petih letih, razdeljeni pa so glede na razvojne faze podjetja. V okviru vsakega opisanega produkta je večinoma na voljo več razpisov, ki so sicer vsako leto nekoliko drugačni, pa vendar imajo neke skupne značilnosti, ki jih bomo povzeli spodaj.⁸⁷ Za namen prijave na posamezne razpise je potrebno natančno prebrati razpisno dokumentacijo, kjer se nahajajo tudi podrobna navodila za prijavo na razpis, navedene so priloge, ki jih mora podjetje priložiti prijavi ter merila za izbor. Menimo, da je razpisna dokumentacija v zvezi z razpisi SPS dokaj razumljiva in ne predolga, pozorno branje pa je vsekakor ključnega pomena.

Na tem mestu le še nekaj poudarkov. Za potrebe kandidiranja na razpisih SPS in za prijavo na razpise na splošno je nujno, da je podjetje ob prijavi na razpis že ustanovljeno, torej potrebna je registracija dejavnosti v eni od zakonsko predvidenih oblik. Podjetja so lahko organizirana kot pravne (gospodarska družba, zavod ali zadruga) ali fizične osebe (s.p.), pri posameznih razpisih pa se lahko pojavljajo omejitve glede posameznih organizacijskih oblik. Vsekakor pa brez neke pravne oblike kandidatura ni mogoča. Navajamo še definicijo mikro, malega oziroma srednjega podjetja ter definicijo inovativnosti, saj se navedeni pojmi ves čas ponavljajo.

Oprelitev mikro, malega in srednjega podjetja se v javnih razpisih SPS ravna po določbah priloge uredbe, ki določa skupinske izjeme od nezdružljivosti pomoči s skupnim trgom, ena od izjem so namreč tudi pomoči za MSP (v pojem MSP so po načelu *a maiore ad minus* ter v skladu z izrecnimi navedbami Priloge k uredbi zajeta tudi mikro podjetja).⁸⁸ V skladu z

⁸⁴ Kos, Hipoteza vrednosti in MVP, spletna stran startaj.si, URL: <http://www.startaj.si/8701091/Hipoteza-vrednosti-in-MVP>.

⁸⁵ Minimum viable product (MVP), spletna stran techopedia, URL: <http://www.techopedia.com/definition/27809/minimum-viable-product-mvp>.

⁸⁶ Finančne spodbude 2015-2020, spletna stran issuu: Reading and publishing, URL: <http://issuu.com/podjetniskisklad/docs/sps-brosura>.

⁸⁷ Značilnosti finančnih produktov SPS povzete

po: Produkti sklada, spletna stran SPS

URL: http://www.podjetniskisklad.si/index.php?option=com_content&view=article&id=2&Itemid=118

ter <http://issuu.com/podjetniskisklad/docs/sps-brosura>.

⁸⁸ Določba 2. člena Priloge I k Uredbi Komisije (EU) o razglasitvi nekaterih vrst pomoči za združljive z notranjim trgom pri uporabi členov 107 in 108 Pogodbe, Ur.l. št. 651/2014. Dostopna na : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SL/TXT/?uri=CELEX:32014R0651>. Večina razpisov SPS se sicer sklicuje še na staro Uredbo iz leta 2008, vendar pa je definicija MSP tako ali tako ostala nespremenjena.

navedenimi določbami je mikro podjetje tisto, ki ima manj kot 10 zaposlenih, letni promet oziroma bilančna vsota pa ne presega 2 milijona evrov. Malo podjetje je opredeljeno kot podjetje z manj kot 50 zaposlenimi, letni promet oziroma letna bilančna vsota pa ne sme presegati 10 milijonov evrov, za srednje pa gre, kadar število zaposlenih ne presega 250, letni promet je manjši od 50 milijonov evrov oziroma letna bilančna vsota je manj kot 43 milijonov evrov. Navedeni pojmi so sicer enako opredeljeni tudi v ZPOP-1, na podlagi katerega SPS posluje, ter zelo podobno tudi v ZGD-1.

Definicijo inovativnega podjetja najdemo v samih razpisih. Inovativno podjetje je podjetje, ki razvija nove proizvode, procese in storitve in se na inovativen način odziva na zahteve trgov ter probleme kupcev. Poleg tega je inovativno podjetje hkrati podjetje, za proizvode in storitve katerega je značilna visoka vsebnost znanja, ima potencial hitre rasti, zaposlene dobro izobražene eksperte ter nastopa v globalni tržni niši. Pojem inovacije lahko sicer definiramo tudi kot nov ali bistveno izboljššan postopek, proizvod ali storitev, ki nima nujno ekonomskih učinkov, predstavlja pa bistveno izboljšavo za uporabnika ter torej pomeni neko korist.⁸⁹ Inovacije so možne na kateremkoli področju, najpogostejše pa so na področju tehnologije ter naravoslovnih znanosti.

4.7.1. Faza od ustanovitve do MVP

Zadnja leta se pojavlja vse več prizadevanj po zagotavljanju kapitala in pomoči v zgodnjih fazah razvoja, saj je pomanjkanje le-tega pogosto razlog za odhod start-upov v tujino.⁹⁰ Kot že navedeno, pa podjetje v fazi ideje načeloma nima na voljo zunanjih virov financiranja.

Prva faza, ki je relevantna z vidika finančnih produktov SPS, je faza, v kateri se ustanovi podjetje, pripravlja MVP ter oblikuje podjetniška ekipa. Finančne spodbude v tej fazi so namenjene ustanovitvi ter zagonu podjetij, katerih položaj na trgu je ogrožen. Na voljo so naslednji finančni produkti:

- *Spodbude za zagon inovativnih podjetij (P2 mladi):*

V okviru programa P2 mladi se spodbuja novonastala, inovativna podjetja, s potencialom hitre rasti in sicer s kombinacijo povratnih (kreditov) in nepovratnih sredstev (subvencije) v višini do 54.000 evrov za posamezno podjetje. Upravičeni stroški so stroški materialnih in nematerialnih

⁸⁹ Likar, Inovativnost pomeni novost, ki prinaša korist, spletna stran Mesto Mladih, URL: <http://www.mestomladih.si/spodbujamo-inovativnost/inovativnost-pomeni-novost-ki-prinasa-korist/231>.

⁹⁰ Na voljo svež kapital za financiranje start-up podjetij!, spletna stran Tehnološkega parka Ljubljana, URL: <http://www.tp-lj.si/na-voljo-svez-kapital-za-financiranje-start-podjetij.html>.

investicij ter stroški obratnih sredstev. Produkt je organiziran v obliki t. i. »SPS dvojčka«, kar pomeni, da so upravičenci poleg finančne podpore deležni dodatnega vsebinskega programa oziroma izobraževanja, prilagojenega poslovnim potrebam podjetja. Obvezen pogoj za kandidiranje za navedeno zagonsko subvencijo je že od leta 2011 sodelovanje na tekmovanju Start:up leta, kjer lahko podjetje v preSelekcijskem postopku zbere 40 točk od skupnih 100 možnih v okviru razpisa P2.⁹¹

- *Spodbude za zagon podjetij v problemski regijah (P2R mladi):*

Namen produkta je zagotoviti finančno podporo novonastalim podjetjem s potencialom hitre rasti v regijah s posebej visoko stopnjo brezposelnosti ter izboljšanje konkurenčnosti na domačih ter tujih trgih. Gre torej za razpis s posebnim namenom, v skladu z zgornjo klasifikacijo razpisov, na voljo pa so nepovratna sredstva v obliki subvencije v višini do 20.000 evrov za posamezno podjetje. Izrecno je navedeno, da so upravičeni stroški poleg stroškov materialnih investicij in obratnih stroškov tudi stroški najema opreme ter poslovnih prostorov in prispevki iz osebnega dohodka. Tudi ta produkt je organiziran v obliki »SPS dvojčka«.

4.7.2. Faza od MVP do trga

V tej fazi je še zmeraj v ospredju financiranje razvojnih aktivnosti v podjetju, zaključuje se prototip, prisotni so prvi stiki s potencialnimi kupci ter začne se z analizo tržnih odzivov. SPS nudi inovativnim podjetjem z visokim potencialom rasti ter možnostjo prodora na globalne trge lastniško financiranje v obliki semenskega kapitala (kot ga imenuje SPS). To so direktne in navidezne (mezzanin) lastniške naložbe, slednje v obliki konvertibilnega posojila. Gre torej za lastniško financiranje ter lastniški vstop sklada v podjetja, kar je pomembno predvsem z vidika, da SPS pridobi posebne pravice, npr. pravica do nadzora nad poslovanjem podjetja. Za pridobitve investicije je potrebno podpisati pogodbo med podjetjem in SPS. Na razpis se lahko prijavijo mikro in mala podjetja, organizirana v obliki gospodarske družbe ali s.p., žal pa le tista, katerih produkti oziroma storitve izkazujejo inovativnost. Dovoljena starost podjetja ob prijavi je navedena v razpisu, gre pa vsekakor za mlada podjetja, torej mlajša od 5 let. Upravičeni stroški so vsi stroški, namenjeni razvoju in globalni rasti podjetja. Višina naložb za posamezno podjetje bo v prihodnjih letih predvidoma od 75.000 do 200.000 evrov, glede na program 2015-2020 sta to torej razpisa SK75 in SK200.

⁹¹ Tekmovanje Start:up Slovenija s P2, spletna stran Initiative Start:up Slovenia, URL: <http://startup.si/sl-si/programi/tekmovanje-startup-s-p2/o-tekmovanju>.

Namen produkta je, da holdinški sklad neposredno financira zgodnjo razvojno fazo inovativnih podjetij. Kombinira se javne in zasebne vloške, saj je v tej fazi zaželjena tudi udeležba privatnih investorjev. Tudi ta produkt je organiziran v obliki »SPS dvojčka«.

Kot je razvidno nudi SPS podjetjem v zgodnejših, zagonskih fazah, finančno podporo le v obliki javnih sredstev, v kasnejših fazah, ko postanejo razvojne aktivnosti podjetij zahtevnejše, pa se kombinira javna ter zasebna sredstva.⁹² Prav tako so zneski finančnih spodbud v začetnih fazah precej manjši, nato pa se z razvojem podjetja ter zmanjševanjem tveganosti podjetja obseg ponujenih sredstev povečuje.

4.7.3. Faza globalne rasti (t. i. drugi krog financiranja)

Gre za fazo prodora na globalne trge, hitre rasti ter širitve poslovanja. V tej fazi je hitrorastočim inovativnim podjetjem na voljo tvegan kapital v obliki kapitalskih vložkov ter mezzanin kreditov in sicer preko DTK, ki so v javno-zasebnem partnerstvu z državo. Financiranje prek DTK se izvaja od leta 2010, SPS pa trenutno sodeluje s 4 takimi družbami, znotraj katerih je 49% sredstev javnih, 51% delež sredstev pa je v lasti zasebnih investorjev. Preko omenjenih družb je za podjetniški sektor do konca leta 2015 na voljo še 19 milijonov evrov tveganega kapitala, vložek v posamezno podjetje pa lahko znaša do 1,5 milijona letno.⁹³

Upravičenci so MSP. Tudi v tem primeru gre za lastniški vstop DTK v podjetje ter prevzem soodgovornosti za rast. Poleg tega DTK sodeluje pri načrtovanju strateških usmeritev rasti ter nudi pomoč na vseh področjih poslovanja.

V tej fazi je tvegan kapital v obliki kapitalskih in mezzanin vložkov na voljo tudi visoko tehnološko inovativnim podjetjem, starejšim od 5 let.

4.7.4. Faza nadaljnje rasti

Gre za fazo tekočega poslovanja, podjetje pa še naprej raste. V to fazo razvoja lahko preide že podjetje, mlajše od 5 let, lahko pa gre za že starejše podjetje. Najprej so opisani produkti, ki so na voljo mladim podjetjem, naknadno pa so omenjeni še tisti za starejša podjetja. Prvič, neposredni krediti. Njihov namen je omogočiti dostop do ugodnejših virov financiranja predvsem določenim ciljnim skupinam podjetij. Gre za podjetja, ki pomenijo zaposlitev

⁹² Produkti sklada, spletna stran SPS,

URL: http://www.podjetniskisklad.si/index.php?option=com_content&view=article&id=2&Itemid=118.

⁹³ Podpora tehnološko inovativnim podjetjem: Lastniško financiranje, stara spletna stran SPS, URL: <http://www.podjetniskisklad.com/87/2014/nalozbe-tveganega-in-mezzanin-kapitala-preko-druz-b-tveganega-kapitala.html> (stara spletna stran SPS, podatki pa tudi na novi nespremenjeni).

določene tržne vrzeli (npr. podjetja na področju kreativne industrije ter podjetja, ki spodbujajo računalniško pismenost) ali pa izkoriščajo naravne potenciale RS oziroma delujejo na podežlju ali v manj razvitih regijah. Ciljna podjetja so določena v posameznih razpisih, prijavijo pa se lahko tako mikro in mala, kot srednja podjetja, če v razpisu ni drugače določeno. Letos je bil objavljen razpis *P7*, ki pa ne določa nobenih posebnih zahtev v smislu zaposnjevanja tržne vrzeli ali delovanja na podežlju. Ta produkt se torej splača spremljati, saj za podjetja niso vedno zahtevani posebni dodatni pogoji.

Prednost kredita SPS je ugodna pogodbeni obrestna mera, nižje zavarovalne zahteve, možnost koriščenja moratorija ob vračilu in možnost kombiniranja z ostalimi spodbudami, ki jih ponuja SPS.

Neposredni krediti, za katere velja vse zgoraj navedeno, pa so na voljo tudi podjetjem, starejšim od 5 let, s to razliko, da izvajanje produkta za navedena podjetja poteka v obliki dvojčka, torej z dodatno vsebinsko podporo in izobraževanjem.

Če povzamemo, so bile do sedaj so bile vse spodbude načeloma namenjene bodisi inovativnim podjetjem bodisi podjetjem z ogroženih območij oziroma tistim, ki zapolnjujejo neko tržno vrzel. Kot zadnji finančni instrument naj navedemo še garancije, ki pa so namenjene tudi klasičnim podjetjem.

Garancije za klasične projekte s subvencijo obrestne mere so torej namenjene klasičnim podjetjem, trenutno sta to razpisa *P1* in *P1 mladi*. SPS delno zavaruje bančne kredite, ki jih mlada podjetja najamejo pri bankah za namene investicijskih vlaganj, poleg tega pa subvencionira obrestno mero. Višina garancije SPS je do 80 % vrednosti glavnice za kredite, ki niso višji od 1 milijona evrov ter odplačilna doba katerih ni daljša od 10 let. Produkt je namenjen MSP, ki povečujejo dodano vrednost na zaposlenega, ustvarjajo nova delovna mesta ter nimajo zadostnih zavarovanj za kredite. Glede na praktične informacije si prvi dve zahtevi pogosto nasprotujeta ter sta v današnjih časih težko dosegljivi. Morda bi moral SPS nekoliko razmisliti o omilitvi tovrstnih zahtev. Verjetno bi namreč prav podjetjem, ki si ustvarjanja novih delovnih mest ne morejo privoščiti, garancije SPS najbolj prav prišle. Nekoliko omiljen je ta kriterij za podjetja, starejša od 5 let (za katera so prav tako na voljo tovrstne garancije), kjer zadošča »ohranjanje in/ali ustvarjanje novih delovnih mest«. Produkt se izvaja v obliki »SPS dvojčka«.

Sklad garancije ponuja tudi tehnološko inovativnim podjetjem, tako mlajšim kot starejšim od 5 let (produkt *P1 TIP*). Prejemniki so lahko MSP, ki načrtujejo investicije za izredno hitro rast podjetja, ustvarjajo nova delovna mesta z visoko dodano vrednostjo ter imajo visoko dodano vrednost na zaposlenega, zagotavljajo prenos tehničnih rešitev v tržne podjeme ter nimajo zadostnih zavarovanj. Predvsem gre za spodbujanje podjetij, ki so v fazi prenove ali ustvarjanju novih tehnoloških rešitev. Glede višine garancije, kredita ter odplačilne dobe velja enako kot pri klasičnih podjetjih, vse navedeno pa velja tudi za garancije inovativnim podjetjem, starejšim od 5 let.

4.8. Razpisi Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo

Naslednji pomemben razpisovalec, predvsem za področje podjetništva, je MGRT. Vizija MGRT je spodbujanje mednarodne konkurenčnosti slovenskih podjetij in spreminjanje strukture gospodarstva v strukturo, ki ustreza zahtevam globalnega trga.⁹⁴ Na spletni strani MGRT so objavljeni vsi nacionalni javni razpisi, na podlagi katerih je možno pridobiti sredstva za financiranje razvoja podjetja in financiranje drugih potencialnih kandidatov, in sicer tako aktualni kot že zaprti. Poleg tega so pregledno razdeljeni glede na razpisovalca. Navedena spletna stran je torej vsekakor koristno izhodišče pri iskanju virov javnega financiranja. V nadaljevanju se bomo osredotočili na podjetniške razpise, pri katerih je razpisovalec sam MGRT. Ni jih sicer veliko, saj pri mnogih ministrstvo zgolj sodeluje in se ne pojavlja prav v vlogi razpisovalca.

- Javni razpis za dodeljevanje spodbud v okviru iniciative Eureka:

Gre za medvladno organizacijo, ustanovljeno leta 1985 z namenom pospeševanja evropske konkurenčnosti kot odgovor na vse pogostejše migracije podjetnikov v severnoameriške ter azijske države. Eureka tvori decentralizirano mrežo, ki sedaj združuje že več kot 40 evropskih držav, dodatno pa še Izrael, Južno Korejo in Kanado. Predstavlja gonilno silo inovacij, saj na učinkovit način združuje potenciale držav. Slednje se kaže v mnogih uspešnih projektih tekom zadnjih 30 let. V okviru navedene iniciative gre torej predvsem za mednarodno sodelovanje na področju inovacij in s tem spodbujanje razvoja tako malih ter srednjih podjetij, kot tudi večjih industrij, univerz ter raziskovalnih institucij.⁹⁵

⁹⁴ Cilji in naloge ministrstva, spletna stran MGRT, URL: http://www.mgrrt.gov.si/si/o_ministrstvu/cilji_in_naloge_ministrstva/.

⁹⁵ About Eureka, spletna stran organizacije Eureka, URL: <http://www.eurekanetwork.org/content/about-eureka>.

Slovenija je memorandum z Eureka podpisala leta 1994. Na podlagi tega memoranduma in sprejetega Programa za spodbujanje tehnološkega razvoja in inovacije se nato objavi navedeni javni razpis. Gre za sofinanciranje slovenskega dela razvojno raziskovalnih projektov, ki so bili potrjeni na zasedanjih programa Eureka. Predmet sofinanciranja so torej navedeni projekti za pridobivanje novih znanj ter izboljšanje proizvodov in storitev v podjetjih s sofinanciranjem stroškov za industrijske raziskave.

Projekti se lahko prijavijo kot individualni projekt ali pa v okviru ene izmed strateških iniciativ Eureka, v obliki grozda (»cluster«) ali dežnika (»umbrellas«). Pri grozdih gre za iniciativo, v okviru katere se zasleduje cilj razvoja določenih tehnologij, ki so vitalnega pomena za evropsko konkurenčnost. Poteka tako, da se prijavi ideja za določen projekt oziroma tehnološko pobudo, nato pa se lahko pridružijo podjetja iz različnih držav, ki so tudi upravičena do sredstev v okviru lastne države. Trenutno znotraj navedene iniciative deluje 7 tovrstnih grozdov.⁹⁶

T. i. »dežnik« lahko ustanovi več podjetij ali raziskovanih institucij iz različnih držav s pomočjo obrazca in navodil, ki ga najdete na spletni strani Eureka. Gre torej za nekaj podobnega konzorciju. Pogoj je združitev vsaj 5 nacionalnih omrežij na določenem tehnološkem ali področju storitev. Lahko gre za predstavnike znanosti, industrije ali nacionalnega sklada.⁹⁷

Javni razpis je namenjen MSP skladno z že zgoraj omenjeno Uredbo o razglasitvi nekaterih oblik pomoči za združljive s skupnim trgom (Uredba o skupinskih izjemah), za velika podjetja pa je določen dodatni pogoj, da morajo izkazati spodbujevalni učinek. Slednje pomeni, da jih bo navedena pomoč spodbudila k opravljanju raziskav, ki jih sicer ne bi. Sicer mora prijava zadostiti vsem pogojem, določenim s strani Eureka (projekt mora imeti civilni namen, izvajati se mora na enem izmed tehnoloških področij iz programa Eureka ter rezultat projekta mora biti nov proizvod oziroma storitev) in dodatnim pogojem, ki so navedeni v javnem razpisu.

- *Javni razpis za podporo malim in srednje velikim podjetjem, ki izvajajo raziskave in razvoj (Program Eurostars v okviru iniciative Eureka):*

Predmet razpisa je sofinanciranje slovenskega dela mednarodnih razvojnih in raziskovalnih projektov, s poudarkom na malih in srednje velikih podjetjih v okviru programa Eurostars, ki

⁹⁶ What is a Eureka cluster, spletna stran organizacije Eureka, URL: <http://www.eurekanetwork.org/content/eureka-clusters>.

⁹⁷ Povzeto po What is an Eureka umbrella, spletna stran organizacije Eureka, URL: <http://www.eurekanetwork.org/content/eureka-umbrellas>.

je skupni program iniciative Eureka, EK in EU preko programa Obzorje 2020. Navedeni program EU bo sicer podrobneje obravnavan v naslednjih poglavjih navedenega priročnika, zato ga na tem mestu le omenjamo. Slovenska podjetja lahko v programu sodelujejo v konzorciju s podjetji iz drugih DČ Eurostars. Seznam DČ je naveden na spletni strani.⁹⁸ Podjetja morajo izpolniti pogoje tako iz mednarodnega kot tega nacionalnega razpisa, sodelujejo pa lahko tudi mikro in velika podjetja, pri čemer slednja le, če izkažejo spodbujevalni učinek.

MGRT nastopa v vlogi razpisovalca tudi v določenih primerih razpisov s posebnim namenom spodbujanja regionalnega razvoja v skladu z ZSRR-2. Ti razpisi so načeloma začasne narave ter časovno in prostorsko omejeni le na določene regije. Sem sodijo na primer javni razpis za spodbujanje začetnih investicij in ustvarjanje novih delovnih mest za območje Pokolpja, območje Maribora z okolico, Pomurje ter za spodbujanje socialnega podjetništva, slednje prav tako v pomurski regiji. Pri navedenih razpisih gre sicer za širši spekter ukrepov, ki se ne nanašajo le na podjetništvo.

4.9. Razpisi Slovenske izvozne in razvojne banke

SID je bila ustanovljena leta 1993 z namenom financiranja in zavarovanja izvoza slovenskih podjetij, sedaj pa nudi širok spekter storitev z namenom spodbujanja konkurenčnosti v mednarodnem gospodarskem sodelovanju. Njihov cilj je služiti kot dopolnitev finančnega trga z inštrumenti dolgoročnega financiranja in zavarovanja.⁹⁹ Za namen našega priročnika so pomembnejši programi financiranja. Namen spodnjega prikaza je predvsem ponuditi uporabnikom prijazen in lahko razumljiv pregled vseh možnosti, ki jih na tem področju ponuja SID banka.

Na področju financiranja gre predvsem za zapolnjevanje finančnih vrzeli, med drugim tudi s pomočjo malim in srednje velikim podjetjem. Sredstva za financiranje pridobi SID banka predvsem z zadolževanjem v tujini s poroštvom RS.

Financiranje s pomočjo SID banke lahko poteka posredno, prek poslovnih bank, lahko pa tudi neposredno preko kreditov, financiranja naložb MSP v učinkovito rabo energije in financiranja tehnološko-razvojnih projektov.¹⁰⁰

⁹⁸ What is Eurostars?, spletna stran Eurostars, <https://www.eurostars-eureka.eu>.

⁹⁹ Predstavitev SID banke, spletna stran SID banke, URL: <http://www.sid.si/Predstavitev-SID-banke>.

¹⁰⁰ Programi financiranja povzeti po: Financiranje prek SID banke, spletna stran SID banke, URL: <http://www.sid.si/financiranje/financiranje-prek-sid-banke>.

4.9.1. Financiranje s pomočjo Slovenske izvozne in razvojne banke

Kreditiranje iz Posojilnega sklada za MSP

Kredit lahko pridobi pravna oseba zasebnega prava s sedežem v RS, ki je ustanovljena in deluje kot gospodarska družba po ZGD-1. Poleg tega mora izpolnjevati dodatne splošne pogoje, navedene na spletni strani, ki se nanašajo predvsem na velikost družbe, zmožnost izpolnjevanja obveznosti oziroma poravnano zapadlih obveznosti, čas poslovanja in število zaposlenih v podjetju. Za nekatere programe so predpisani še nekateri posebni pogoji, ki so navedeni med dokumentacijo spodaj, koristno pa je prebrati tudi splošne pogoje poslovanja razpisovalca, torej v tem primeru SID banke.¹⁰¹ Trenutno so sprejeti štiri razvojno-spodbujevalni programi, ki se nanašajo bodisi na financiranje samega poslovanja MSP bodisi na financiranje drugih aktivnosti podjetja, kamor sodijo naložbe, zaposlovanje ter raziskave in razvoj. Programi so sprejeti za dobo dveh let, na spletni strani pa je objavljen podrobnejši opis vseh programov, posebni pogoji, ki jih mora poleg splošnih še izpolnjevati podjetje, vzorci kreditnih pogodb ter druga dokumentacija.

Financiranje naložb MSP v učinkovito rabo energije

Letošnje leto je SID banka objavila novi razvojno-spodbujevalni program za financiranje naložb MSP v učinkovito rabo energije. Sredstva zagotavljata EU in EIB, MSP pa lahko neposredno pri SID banki zaprosijo za kombinacijo kredita in nepovratnih sredstev.

Financiranje tehnološko-razvojnih projektov

Kredit lahko pridobijo pravne osebe zasebnega prava s sedežem v RS, ki so ustanovljene in delujejo kot gospodarske družbe po ZGD ne glede na velikost. Pogoj je, da s ciljem uvajanja novih proizvodov na trg ali novih rešitev v podjetje ali s ciljem vstopa na nove trge izvajajo razvojno-raziskovalno dejavnost ali vlagajo v sredstva z namenom udejanjanja rezultatov lastne razvojno-raziskovalne dejavnosti. Tudi v okviru navedene kreditne linije je na spletni strani objavljena vsa potrebna dokumentacija.

¹⁰¹ Splošni pogoji neposrednega in samostojnega financiranja, spletna stran SID banke, dostopni na URL: <http://www.sid.si/poslovni-dokumenti>.

4.9.2. Financiranje s pomočjo poslovnih bank

Seznam sodelujočih bank je precej dolg in se nahaja na spletni strani.¹⁰² SID banka na podlagi sodelovanja z navedenimi poslovnimi bankami zagotavlja dolgoročna sredstva tako gospodarstvu kot drugim upravičencem z namenom spodbujanja naslednjih štirih področij: razvoja konkurenčnega gospodarstva in internacionalizacije, razvoja družbe znanja in inovativnega podjetništva, razvoja okolju prijazne družbe in proizvodnje ter regionalnega in družbenega razvoja. Gre torej za štiri programe financiranja na podlagi kreditov, ki se razlikujejo glede na namen, ročnost kredita in možnega moratorija (najdaljši glede investicij v regionalni razvoj), torej možnosti odloga plačila glavnice. Vsem programom je skupno, da višina zneska kredita in samega projekta nista omejeni. Končni upravičenci so poleg gospodarskih družb (ki ne veljajo za gospodarske družbe v težavah) in drugih pravnih oseb zasebnega prava tudi pravne osebe javnega prava ter samostojni podjetniki, pod pogojem, da imajo sedež v RS. Če zadnji pogoj ni izpolnjen, so pravne in fizične osebe do kredita upravičene pod pogojem, da nastopajo kot kupci slovenskega blaga oziromastoritev ali so v večinski lasti enega od zgornjih upravičencev.

Poslovne banke zagotavljajo podjetjem vseh velikosti financiranje investicij v raziskave, razvoj in inovacije. Enako velja za spodbujanje internacionalizacije (poslovanje v tujini ter osvajanje novih trgov). Sredstva za poslovanje in razvoj, torej za zagotavljanje konkurenčnosti, pa so namenjena izključno MSP. Za vsakega od programov je nato natančneje naveden njegov namen, značilnosti, prednosti in pogoji za pridobitev kredita.

¹⁰² Financiranje prek poslovnih bank, spletna stran SID banke, URL: <http://www.sid.si/financiranje/financiranje-posredno>.

4.10. Razpisi Slovenskega regionalnega razvojnega sklada

Polno ime je Sklad RS za regionalni razvoj in ohranjanje poseljenosti slovenskega podeželja, ustanovljen pa je bil leta 2001. Edini sistemski vir sredstev SRRS so kupnine, pridobljene na podlagi ZLPPC, dodeljevanje sredstev pa poteka prek javnih razpisov.

Glavna usmeritev sklada je zmanjševanje razlik v razvitosti med regijami in zagotavljanje trajnostnega razvoja regij oziroma podeželja. V primeru javnih razpisov SRRS torej ne gre izključno za podjetniške razpise. Spodbude se prvenstveno dodeljujejo na območjih z manjšim koeficientom razvitosti občin¹⁰³ za namene spodbujanja razvoja različnih področij (podjetništva, kmetijstva, spodbude na območjih, kjer živijo avtohtone narodne skupnosti ipd.). Vsi prijavljeni projekti se ocenjujejo na podlagi meril, objavljenih na spletni strani, in sicer: tržni in ekonomski elementi projekta (50 točk), regionalni vidik lokacije investicije (30 točk) ter ocena investitorja (20 točk). Merila so podrobneje razdelana znotraj posameznih razpisov, za pridobitev sredstev pa je potrebno doseči določeno minimalno število točk. Prednost imajo seveda projekti z višjim številom zbranih točk.

V nadaljevanju so na kratko predstavljeni trenutno odprti razpisi, z razlogom, da bralec dobi splošni vpogled v vrste spodbud, ki jih ponuja SRRS.¹⁰⁴

Prvi se nanaša na predfinanciranje projektov z odobrenimi evropskimi sredstvi za leto 2015. Predmet razpisa je dodeljevanje ugodnih posojil za predfinanciranje projektov, ki so jim bila odobrena evropska sredstva in imajo že podpisano pogodbo o sofinanciranju, poleg tega pa razpolagajo z vsemi potrebnimi dovoljenji za izvedbo projekta. Upravičeni vlagatelji so pravne osebe, katerih ustanoviteljica ali soustanoviteljica je država, občina oziroma samoupravna lokalna skupnost, nevladne organizacije, grozdi, ki so registrirani kot neprofitne pravne osebe, pravne osebe zasebnega prava, ki izkazujejo neprofiten status oziroma namen dejavnosti ter javne ustanove in podjetja. Sklad lahko dodeli posojila za projekte, ki se izvajajo na ozemlju RS s strani upravičencev iz RS. Prijavi je potrebno predložiti dokument o odobrenih evropskih sredstvih in pogodbo za odobrena sredstva. Vlagatelj za projekt lahko s strani Sklada po tem javnem razpisu pridobi posojilo v skupni višini do 80% pogodbene vrednosti odobrenih evropskih sredstev vlagatelju, vendar največ 100.000 evrov.

¹⁰³ Razpisi, spletna stran SRRS, URL: <http://www.regionalnisklad.si/razpisi>.

¹⁰⁴ Odprti razpisi, spletna stran SRRS, URL: <http://www.regionalnisklad.si/razpisi/aktualni-razpisi>.

Pri naslednjem razpisu gre za dodeljevanje sredstev projektom na območjih avtohtonih narodnih skupnosti (območja z italijansko in madžarsko narodno skupnostjo) za namene spodbujanja začetnih investicij na področju primarne kmetijske pridelave, trženja kmetijskih proizvodov, podjetništva in razvojnih projektov. Skupna količina razpisanih sredstev je okoli 4,5 milijone evrov, dodeljujejo pa se v obliki posojil in nepovratnih sredstev. Upravičenci so velika podjetja, MSP in fizične osebe z dejavnostjo, registrirano po drugih zakonih, ne le ZGD, na področju kmetijstva pa tudi v skladu z Zakonu o kmetijstvu evidentirana kmetijstva gospodarstva, ki niso organizirana kot pravne osebe ali podjetniki posamezniki (kmetije). V zvezi z razvojnimi projekti so upravičenci razvojne institucije, ki jih potrdira narodni skupnosti.

Zadnji trenutno aktualen razpis se nanaša izključno na področje primarne kmetijske pridelave na območju RS. Predmet javnega razpisa je dodeljevanje ugodnih posojil upravičencem, cilj pa spodbujanje razvoja kmetijstva in podeželja, predvsem z vidika izboljševanja zaposlitvenih možnosti, zmanjševanja stroškov ter ohranjanja in izboljševanja naravnega okolja. Skupna višina sredstev pri tem javnem razpisu je dva milijona evrov, dodeljevala pa se bodo v dveh sklopih, in sicer po sistemu državnih pomoči in zunaj sistema državnih pomoči. Na prvi sklop se lahko prijavijo vlagatelji, ki pri posameznem projektu še niso dosegli najvišje stopnje intenzivnosti državne pomoči, obrestna mera posojila pa je nižja od ROM.¹⁰⁵ V okviru drugega sklopa so na voljo posojila za vlagatelje, ki so že dosegli najvišjo intenzivnost državne pomoči. Posojila se dodelijo z višjo obrestno mero od ROM, vendar pa je ta še zmeraj ugodnejša od tržne. Upravičenci oziroma kandidati po tem zadnjem razpisu so kmetijska gospodarstva, evidentirana skladno z ZKme-1,¹⁰⁶ ki so lahko organizirana kot pravne osebe, podjetniki posamezniki ali pa kmetije, ki teh kriterijev ne izpolnjujejo. Mora pa iti za kmetijska gospodarstva, ki se uvrščajo med mikro podjetja ali MSP.

V skladu z zgornjo klasifikacijo razpisov in ZSRR-2 sodijo navedeni razpisi med splošne ukrepe, katerih cilj je zagotavljanje enakovrednega razvoja vseh regij na področju RS.

¹⁰⁵ Referenčna obrestna mera za izračun državne pomoči je bila dne 1.6.2015 1,22%. Glej Referenčne obrestne mere, spletna stran Ministrstva za finance, URL:

http://www.mf.gov.si/si/delovna_podrocja/drzavne_pomoci/referencne_obrestne_mere/.

¹⁰⁶ Zakon o kmetijstvu (ZKme-1), Ur. l. RS, št. 45/08.

4.11. Uporabne spletne strani

- <http://www.tiko-pro.si>

Tiko pro je uspešno svetovalno podjetje, ki pomaga različnim podjetjem in organizacijam pri pridobivanju nepovratnih in povratnih sredstev iz EU skladov, na njihovih spletnih straneh pa se nahaja tudi seznam nacionalnih razpisov. Tudi sicer vam je to podjetje lahko v veliko pomoč, saj nudi svetovanje in podporo pri realizaciji poslovne ideje ter razna izobraževanja glede javnih razpisov.

- <http://mladipodjetnik.si/>

Zavod Mladi podjetnik je formalno nastal v letu 2007, glavni razlog pa je bila birokratska neprijaznost države.¹⁰⁷ Sedaj nudijo paleto različnih storitev, objavljajo pa tudi podjetniške novice, organizirajo in informirajo o dogodkih na temo podjetništva ter objavljajo razne strokovne članke. Poleg tega spremljajo in informirajo tudi o aktualnih nacionalnih in evropskih podjetniških razpisih.

- <http://www.podjetniski-portal.si/>

Gre za portal Javne agencije SPIRIT. Agencija si prizadeva za celovito podporo slovenskemu podjetništvu in gospodarstvu, na navedeni spletni strani pa se nahaja ogromno število informacij s področja podjetništva, vključno z informacijami v zvezi z javnimi razpisi.

- <http://www.razpisi.info>

Gre za spletno stran CNVOS. Na spletni strani se nahaja iskalnik vseh regionalnih, nacionalnih in evropskih razpisov za nevladne organizacije. Mogoče je iskanje le po domačih ali le po tujih razpisih in tudi posebej glede na zeleno področje, CNVOS pa nudi tudi projektno svetovanje za nevladne organizacije, od ideje pa vse do zaključka.

¹⁰⁷ O projektu, spletna stran mladipodjetnik.si, <http://mladipodjetnik.si/vizitka/o-projektu>.

5. Financiranje na ravni Evropske unije

Uvod

EU je z začetkom leta 2014 vstopila v novo programsko obdobje, ki traja do leta 2020. EK si je zadala nalogo, da pripravi program, ki bo EU do leta 2020 naredil bolj konkurenčno in močnejšo. V okviru teh programov EK vzpostavlja razpise, ki so lahko pomemben vir financiranja tako za fizične kot tudi pravne osebe. V nadaljevanju so predstavljeni splošni napotki, ki prijavitelju na razpis pomagajo pri prijavi in tudi iskanju primerne razpisa. Z nekaj kreativnosti in iznajdljivosti je posamezniku prijava na razpis lažja, če pozna osnove financiranja preko EU pa ima na razpisu tudi veliko več možnosti, da uspe. Po predstavitvi osnovnih napotkov, sta v okviru evropskih razpisov predstavljeni dve pogodbi o financiranju, in sicer Grant ter Consortium Agreement.

5.1. Prednosti in slabosti financiranja preko evropskih razpisov

Tako kot vsaka vrsta razpisov, imajo tudi evropski razpisi določene prednosti in slabosti. Zato je pomembno, da posameznik, preden se odloči, da bo sredstva financiranja iskal pri EK, preveri ali je prijava na razpis zanj sploh smiselna.

5.1.1. Prednosti

5.1.1.1. Pester izbor razpisov

EU želi spodbujati različne dejavnosti, saj je prepričana, da bo le na takšen način uspela izboljšati gospodarski napredek in (po)ostati konkurenčna. Tako velja, da lahko vsak posameznik, ne glede na to ali gre za veliko ali majhno podjetje, nevladno organizacijo, študenta, starega ali mladega, prijavi svoj projekt in najde primeren razpis za sebe. Nekateri razpisi so namenjeni zgolj določeni ciljni skupini in zato niso primerni za vsakega. Ker pa EU omogoča tako širok spekter razpisov, pa to vsekakor velja za prednost.

5.1.1.2. Jasnost

Evropski razpisi in dokumenti, ki jih EU sprejme z namenom financiranja projektov, so jasni. Prav tako so jasni cilji, ki jih želi EU doseči v določenem programskem obdobju.¹⁰⁸ Pomembno je, da posameznik relevantne dokumente in sam razpis, preden se odloči, da se nanj prijavi, temeljito prebere. Tako lahko brez težav ugotovi, ali se mu na razpis splača prijaviti ali ne.

¹⁰⁸ O ciljih EU glej poglavje o Korakih od razpisa do prijave.

5.1.1.3. Višina sredstev

V letu 2014 smo prešli v novo programsko obdobje, ki bo trajalo do leta 2020. V tem času namerava RS preko evropskih razpisov razdeliti kar 3,255 mrd evrov sredstev.¹⁰⁹ Gre za veliko količino denarja, ki ga moramo porabiti v skladu s cilji EU.

5.1.1.4. Raznolikost finančnih instrumentov

Posamezniki se lahko odločijo za različne načine financiranja in preko EU denar črpajo neposredno preko subvencij ali posredno preko kreditov, poroštev ter lastniškega financiranja. Preko subvencij EU financira projekte, ki so namenjeni njenemu povezovanju, raziskavam in izobraževanju. Pomembno načelo pri financiranju na ravni EU, je načelo preprečevanja dvojnega financiranja (angleško non cumulative award rule), ki prepreči, da bi bil določen projekt s strani EU financiran kar dvakrat. Prav tako EU zagovarja prepoved retroaktivnega financiranja (angleško non-retroactivity rule), saj projekti, ki so že zaključeni, ne morejo uspeti na razpisu.¹¹⁰ Posredno poteka financiranje iz skladov EU preko posrednikov (t. i. finančnih institucij), katerih seznam lahko najdemo tudi na spletni strani EU.¹¹¹

5.1.1.5. Odlična informacijska mreža

EU je poskrbela, da bodo posameznikom informacije lahko dostopne tudi v domači DČ. Vzpostavila je različne spletne strani v vseh jezikih DČ, prav tako pa je poskrbela, da se v državah nahajajo različne informacijske točke, ki posameznikom nudijo informacije v zvezi z razpisi in prijavo. Informacije o razpisih in tudi splošne informacije o EU lahko najdemo na spletnih straneh kontaktnih točk Europe Direct¹¹², Enotnih kontaktnih točkah (v RS je to spletišče Slovenian Business Point)¹¹³ ter pri raznih državnih organih, kot je na primer Služba Vlade RS za razvoj in evropsko kohezijsko politiko.¹¹⁴

5.1.1.6. Konkretno opredeljeni cilji

V različnih dokumentih EU, izvedbenih dokumentih posameznih držav članic in v samem razpisu so poudarjeni konkretni cilji, ki jih zasleduje EU do leta 2020. Jasnost in konkretnost ciljev pa sta bistveni lastnosti financiranja preko razpisa, saj lahko tako posameznik kmalu

¹⁰⁹ http://www.mgrt.gov.si/fileadmin/mgrt.gov.si/pageuploads/EKP/Prioritete_in_razrez_sredstev__splet_131122.pdf.

¹¹⁰ Guide on EU founding for the tourism sector (2014-2020), dostopno na: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/tourism/index_en.htm.

¹¹¹ <http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/>.

¹¹² http://europa.eu/eurodirect/index_sl.htm.

¹¹³ http://ec.europa.eu/internal_market/eu-go/index_sl.htm.

¹¹⁴ <http://www.svrk.gov.si>.

sprevidi, ali njegov projekt, ki ga želi na razpis prijaviti, ustreza ciljem EU. Tako se na razpis sploh ne prijavi in ne izgublja časa ter denarja za nekaj, na čemer ne more uspeti.

5.1.1.7. Sistem zalaganja sredstev

V RS velja t. i. sistem zalaganja sredstev iz proračuna RS. Slednje pomeni, da RS vnaprej izplača sredstva posameznikom, katerih projekt je bil na razpisu uspešen in tako omogoči čim hitrejše financiranje potencialnih projektov. Torej država ne čaka na sredstva iz evropskega sklada, ker bi to lahko trajalo predolgo.¹¹⁵

5.1.1.8. Možnost partnerskega sodelovanja

Večina evropskih razpisov določa, da je eden izmed pogojev za sodelovanje na razpisu delovanje v partnerstvu. Takšno sodelovanje je lahko pozitivno, vendar pa bi lahko ta pogoj šteli tudi kot slabost. Ker se EU tega zaveda, omogoča tudi, da se partnerja najde šele po oddaji vloge na razpis, prav tako pa ponuja razna spletišča (kot je spletišče Evropske komisije – CORDIS¹¹⁶), ki omogočijo posameznikom, da najdejo primerne partnerje. EU poleg tega organizira razne spoznavne dogodke, na katerih je možno najti primerne partnerje za sodelovanje. V teh primerih se mora posameznik zavedati, da EU pri posredovanju zaračuna nekaj administrativnih stroškov.¹¹⁷

Na tem mestu velja opozoriti, da je izbira partnerja lahko bistvena za uspeh na projektu. Zato je pomembno, da se za sodelovanje izbere nekoga, ki mu prijavitelj lahko zaupa in ve, da bo projekt na koncu uspel in sredstev ne bo treba vračati.

5.1.1.9. Spodbujanje delovanja malih in srednje velikih podjetij

EU veliko pozornosti v trenutnem programskem obdobju namenja MSP, ki lahko prispevajo h gospodarski rasti. Tako lahko vsako podjetje, ne glede na velikost, najde primeren razpis na katerega se bo prijavilo.

5.1.2. Slabosti

5.1.2.1. Rigidnost

Sistem financiranja preko evropskih razpisov je (za enkrat) še izjemno neprilagodljiv, zato mora posameznik načrte (tudi finančne) izdelati, še preden se projekt začne izvajati, največkrat

¹¹⁵ Poročilo o črpanju sredstev evropske kohezijske politike za obdobje januar 2014 – marec 2014, dostopno na: <http://www.svrk.gov.si>.

¹¹⁶ <https://cordis.europa.eu/partners/web/guest>.

¹¹⁷ Vir, pridobljen na udeležbi predavanja z naslovom Evropska sredstva so na voljo, ste pripravljeni?, ki je potekalo 23.4.2015 v prostorih podjetja Data d.o.o.

že v vlogi, s katero se prijavlja na razpis. To pomeni, da kasnejše spreminjanje končnega produkta ali nov finančni načrt nista dovoljena. To predstavlja veliko težavo, saj načeloma šele po začetku projekta dokončno izdelamo idejo in vidimo, kaj je najbolj učinkovito. Prav tako se okoliščine med projektom spreminjajo in nekaj, kar je bilo dobro ob prijavi na razpis, v času, ko se projekt zares izvaja, ni več primerno.

5.1.2.2. Sprotno poročanje

Posamezniku veliko časa vzame sprotno poročanje o napredku na projektu. Včasih je administracije veliko več kot samega dela na projektu. Administrativna zapletenost je tako zagotovo eden od negativnih vidikov evropskih razpisov. Ker želi EU natančno nadzorovati porabo sredstev pa drugačne politike niti ne more voditi.

5.1.2.3. Postopek izbire

EU pokriva široko področje, zato je izbirni postopek v večini primerov prepustila DČ, ki sredstva delijo na svoj način, vendar v skladu s pravili in cilji EU. Kljub vsemu je prijavljenih na razpis veliko, osebja, ki dela na postopku izbire in nadzoru izvajanja projektov pa malo. Tako se vlogi posveti premalo časa, da bi ocenjevalci lahko odkrili resnično potencialne projekte. Tukaj velja opozoriti, da mora zaradi te pomanjkljivosti biti vloga dobro napisana.¹¹⁸ Zaradi količine prijav in pomanjkanja osebja, ki vloge pregleduje, je celoten postopek izbire lahko dolgotrajen in posledično sredstva ne pridejo pravočasno do končnega koristnika.

5.1.2.4. Poslovni načrt

Poslovni načrt opredeli cilje, strategije in vizijo podjetja¹¹⁹ in je za ocenjevalce vloge lahko koristen vir informacij. Težave nastanejo, kadar podjetniki ne znajo pripraviti dobrega načrta in ga za njih izdelata pooblaščen organizacija. Izdelava dobrega poslovnega načrta lahko za podjetnika predstavlja velik strošek, lahko tudi precejšen del finančnih sredstev, ki jih želi podjetnik pridobiti na razpisu.¹²⁰

5.1.2.5. Demokratični deficit

EU lahko za posameznika predstavlja oddaljeno in neznano organizacijo. Veliko jih za možnost financiranja preko evropskih razpisov niti ne sliši, kljub temu da je informacijska mreža EU

¹¹⁸ Več o vlogi glej poglavje Koraki od razpisa do prijave.

¹¹⁹ [Http://www.podjetniski-portal.si/nacrtujem-podjetje/poslovni-nacrt](http://www.podjetniski-portal.si/nacrtujem-podjetje/poslovni-nacrt).

¹²⁰ Vir, pridobljen na udeležbi predavanja z naslovom Evropska sredstva so na voljo, ste pripravljeni?, ki je potekalo 23.4.2015 v prostorih podjetja Data d.o.o.

izjemno močna. Tako se posamezniki na razpis ne prijavijo, čeprav bi bili do sredstev upravičeni.

5.1.2.6. Zahtevki in sistem zalaganja sredstev

Zahtevki predstavljajo instrument, s katerim posameznik zahteva povračilo stroškov, ki jih je imel z izvajanjem projekta. Zahtevki se pošiljajo na EK, izplačila pa se na podlagi tako poslanih zahtevkov izvršijo v roku 30 dni po prejemu. Težavo predstavlja neredno pošiljanje zahtevkov, saj je tako državni proračun, ki deluje po sistemu zalaganja sredstev, lahko preobremenjen. Zato se kot eden izmed ukrepov učinkovitejšega črpanja sredstev navaja tudi redno pošiljanje zahtevkov. Zahtevki se morajo pošiljati najkasneje 30 dni od izplačila sredstev posamezniku iz proračuna države.

Sistem zalaganja sredstev je sistem financiranja, ki ga poznamo pri nas. Gre za okoliščino, ki je navedena že pri pozitivnih vidikih financiranja iz evropskih skladov, vendar pa ga lahko štejemo tudi za negativni vidik. Sistem sicer izjemno obremenjuje proračun RS, vendar pa je z vidika končnega koristnika sredstev veliko bolj primeren, kot pa da bi moral čakati na izplačilo denarja s strani EK.¹²¹

5.1.3. Sklep

Financiranje preko evropskih razpisov ima mnogo prednosti ter nekaj slabosti, ki pa jih je možno odpraviti in v praksi ne predstavljajo prevelikih težav. Posameznik se mora pri izvajanju projekta držati striktnih navodil, v primeru sprememb, ki bi lahko vplivale na financiranje, pa to sporočiti organu, ki je sredstva podelil.

5.2. Načini in viri financiranja preko Evropske unije

5.2.1. Nepovratna sredstva

Nepovratna sredstva (ang. *grants*) so oblika financiranja, ki so namenjena predvsem izvajanju že začrtanih projektov in so dodeljena s specifičnim namenom. Le-ta je jasno opredeljen v vsaki razpisni dokumentaciji (razpisu za zbiranje predlogov) oziroma v vsakem javnem obvestilu. Navadno gre pri tem za sofinanciranje s strani EU, tako da mora biti prijavitelj pripravljen na določen vložek lastnih sredstev. Filozofija sofinanciranja je pri tem jasna, saj je interes EU selekcionirati projekte, ki so resni in dejansko naravnani k končnemu uspehu, saj je

¹²¹ Poročilo o črpanju sredstev evropske kohezijske politike za obdobje januar 2014 – marec 2014, dostopno na: <http://www.svrk.gov.si>.

prijavitelj pri tem vložil tudi lastna sredstva, ki temu primerno terjajo bolj subjektiven odnos do projekta in večjo motiviranost za doseg končnega cilja.

5.2.2. Javna naročila

Pri javnih naročilih (ang. *public contracts*) gre za dodeljevanje sredstev po pravilih postopkov javnega naročanja; govorimo torej o nakupu blaga, storitev oziroma del, ki so namenjeni nemoteni organizaciji in delovanju tako EU, kot tudi njenih institucij in posameznih programov, ki se izvajajo v njihovih okvirih. Postopki javnega naročanja so zaradi svoje narave (ker gre za porabo proračunskih sredstev) podvrženi strogi regulaciji in nadzoru, katerih namen je zagotavljanje enakopravne obravnave vseh prijaviteljev in končnih upravičencev. Tako nepovratna sredstva, kot tudi javna naročila se upravljajo neposredno s strani EK.

5.2.3. Skladi Evropske unije

Za financiranje projektov je zaslužnih tudi 5 strukturnih in investicijskih skladov, ki skupaj prispevajo k uspešnemu izvajanju nove strategije Evropa 2020. Upravljanje skladov je deljeno, saj se izvaja v sodelovanju EU, nacionalnih in regionalnih organov. Omenjeni skladi so naslednji:

- Evropski sklad za regionalni razvoj,
- Evropski socialni sklad,
- Kohezijski sklad,
- Evropski kmetijski sklad za razvoj podeželja,
- Evropski sklad za pomorstvo in ribištvo;

5.3. Kje najti prve informacije o evropskih razpisih

Uspeh prijavitelja pri prijavi na specifičen razpis je odvisen od veliko dejavnikov. Pomembni so projektni partnerji, za katere je bistveno, da jim zaupamo in z njimi dobro sodelujemo, pomembna je jasna ideja, ki jo želimo financirati preko razpisov, ključno je tudi to, kako uspešno smo sposobni svojo idejo preliti na papir in s tem očarati ocenjevalce, ki bodo odločili o tem ali nam namenijo sredstva razpisovalcev ali ne. Najpomembnejši dejavnik od vseh pa so gotovo prve informacije, ki lahko, če so prave, prijavitelja hitro in uspešno napotijo na ustrezen razpis.

5.3.1. Spletne strani relevantnih organizacij, združenj in organov

Ko iščemo prve informacije je vedno pomembno, da se najprej pozanimamo o vseh relevantnih podatkih na spletnih straneh organizacij organov in združenj, ki vodijo oziroma izvajajo razpise, saj le tako pridobimo točne informacije iz prve roke. Uporabnikom so tako na voljo sledeče spletne strani:

- **spletna stran Evropske komisije**,¹²² na kateri najde prijavitelj ključne informacije glede možnosti financiranja projektov in programov, ki se nanašajo na razpise, nepovratna sredstva, Evropske strukturne in investicijske sklade; posebej so opredeljena tudi posojila EU za mala podjetja ter prejemniki sredstev EU;
- **spletna stran Tvoja Evropa**,¹²³ ki je zasnovana prav z namenom posredovanja pomoči in nasvetov državljanom EU;
- **spletna stran Evropske podjetniške mreže**,¹²⁴ ki je kot pomoč namenjena predvsem malim in srednjim podjetjem na področju mednarodnega poslovnega sodelovanja, inovacij, prenosa znanja in tehnologij ter pri sodelovanju v programih EU;
- **spletna stran Evropskega socialnega sklada**,¹²⁵ ki se osredotoča na področje zaposlovanja in zaposlitvenih možnosti;
- **spletna stran Programa razvoja podeželja**,¹²⁶ kjer so predstavljeni tudi vsi razpisi Evropskega kmetijskega sklada za razvoj podeželja;
- **spletna stran ESRR**,¹²⁷
- **spletna stran Evropskega kohezijskega sklada**,¹²⁸
- **spletna stran Evropskega sklada za pomorstvo in ribištvo**,¹²⁹

¹²² Spletna stran Evropske komisije dostopna na sledeči povezavi: http://ec.europa.eu/index_sl.htm.

¹²³ Spletna stran Tvoja Evropa dostopna na sledeči povezavi: http://europa.eu/youreurope/citizens/index_sl.htm.

¹²⁴ Spletna stran Evropske podjetniške mreže je dostopna na sledeči povezavi: <http://www.een.si/>.

¹²⁵ Spletna stran Evropskega socialnega sklada je dostopna na sledeči povezavi:

<http://ec.europa.eu/esf/home.jsp?langId=sl>.

¹²⁶ Spletna stran Razvoja podeželja dostopna na sledeči povezavi: <http://www.program-podezelja.si/sl/>.

¹²⁷ Spletna stran Evropskega sklada za regionalni razvoj dostopna na sledeči povezavi: <http://www.eu-skladi.si/skladi/predstavitev-skladov/evropski-sklad-za-regionalni-razvoj>.

¹²⁸ Spletna stran Evropskega kohezijskega sklada dostopna na sledeči povezavi:

http://ec.europa.eu/regional_policy/sl/funding/cohesion-fund/.

¹²⁹ Spletna stran Evropskega sklada za pomorstvo in ribištvo dostopna na sledeči povezavi:

http://ec.europa.eu/fisheries/cfp/emff/index_sl.htm.

- **spletna stran Razpisi.info**¹³⁰ Centra za informiranje, sodelovanje in razvoj nevladnih organizacij, kjer so razpisi prikazani po področjih ter kronološko (po datumu izteka prijav), tako da predstavljajo krasen pregled nad aktualnimi razpisi;
- **spletna stran Data.si**,¹³¹ kjer gre za bazo razpisov podjetja, ki se poklicno ukvarja s pripravo razpisne dokumentacije;
- **spletna stran Tiko Pro**,¹³² v primeru katere gre prav tako za primer storitve podjetja, ki profesionalno svetuje na tem področju, vendar z odprto in prosto dostopno bazo podatkov;

5.3.2. Kontaktne točke

Informacij iz prve roke ne nudijo le spletne strani organov, organizacij in skladov, ampak tudi kontaktne točke, ki so vzpostavljene v DČ EU. V tem podpoglavju so tako na kratko opisane nekatere najvažnejše kontaktne točke, ki so v Sloveniji prisotne v obliki stalnih izpostav ali pa začasno, v okviru izvajanja določenih programov. Pomembne so predvsem z vidika brezplačnih informacij in strokovne podpore, ki jo nudijo vsem, ki se nanje obrnejo osebno, po telefonu ali preko elektronske pošte.

5.3.2.1. Informacijske točke Europe Direct

Gre za mrežo, ki kot poglavitna informacijska služba EU zagotavlja vse podatke, ki se nanašajo na samo delovanje EU in njene politike, ter pravice, ki jih imajo v okviru le-te njeni državljani.¹³³ Informacijska mreža je sestavljena iz kontaktnega centra Europe Direct, lokalnih informacijskih točk (v Sloveniji prisotne v Celju, Kopru, Kranju, Mariboru, Murski Soboti, Novi Gorici, Novem mestu, Pivki in na Ravnah na Koroškem), evropskega dokumentacijskega centra (zadolžen za izdajanje uradnih publikacij, objavljanje statistik, študij in razprav) in Team Europe-a (skupina neodvisnih strokovnjakov, ki delujejo na specializiranih področjih delovanja EU). Europe Direct je tako eden izmed glavnih mehanizmov EK, ki neposredno spremlja državljane EU na lokalni ravni. Točke posredujejo splošne in specializirane informacije, spodbujajo pa tudi ozaveščanje na raznoraznih področjih. S svojimi vprašanji se lahko obrnete s klicem na brezplačno številko 00800 6789 10 11, ki jo nudi Kontaktni center

¹³⁰ Spletna stran Razpisi.info dostopna na sledeči povezavi: <http://www.razpisi.info/index>.

¹³¹ Spletna stran Data.si dostopna na sledeči povezavi: <http://data.si/eu-razpisi/>.

¹³² Spletna stran Tiko.pro dostopna na sledeči povezavi: <http://www.tiko-pro.si/aktualno>.

¹³³ Spletna stran Evropske komisije; Informacijske točke Europe Direct, EDC; dostopno na: http://ec.europa.eu/slovenia/services/contact-points/index_sl.htm in spletna stran Europe Direct; Kaj je Europe Direct; dostopno na: <http://www.europedirect.si/kaj-je>.

Europe Direct in sicer, vsak delovnik med 9.00 in 18.00 uro, lahko pa se osebno zglasite na naslednjih naslovih:

1 Informacijske točke Europe Direct v Sloveniji¹³⁴

Nacionalna točka	Naslov	Kontakt
Razvojni center Novo mesto d.o.o. - Europe Direct Novo mesto	Ljubljanska cesta 26, 8000 Novo mesto	europa.direct@rc-nm.si +386 7 33 72 982
Europe Direct Notranjsko-primorske regije	Prečna ulica 1, 6257 Pivka	europa.direct@rra-zk.si +386 (0)5 721 22 42
A.L.P. PECA - Europe Direct Koroška	Prežihova ulica 17, 2390 Ravne na Koroškem	europedirect@alppeca.si +386 59091083
Zavod PIP - Europe Direct Maribor	Gospodsvetska cesta 83, 2000 Maribor	europedirect@zavodpip.si +386 (0)2 234 21 48
Europe Direct Goriška	Trg Edvarda Kardelja 3, 5000 Nova Gorica	europedirect@rra-sp.si +386 (0)5 330 66 85
Celjski mladinski center - Europe Direct Savinjska	Mariborska 2, 3000 Celje	europa.direct@mc-celje.si +386 40 570 289
Zavod PIP - Europe Direct Murska Sobota	Zvezna ulica 10, 9000 Murska Sobota	europedirect.ms@zavodpip.si +386 (0)2 535 27 63
BSC d.o.o. - Europe Direct Gorenjska	Cesta Staneta Žagarja 37, 4000 Kranj	info@bsc-kranj.si +386 42817230
Europe Direct Koper – Capodistria	Gregorčičeva 6, 6000 Koper	europedirect@pina.si +386 56278072

5.3.2.2. Obzorje 2020 in nacionalne kontaktne točke

Z 1.1.2014 je EU vstopila v novo programsko obdobje, ki ga obeležuje nov pristop k doseganju ideološke »Unije inovacij« v obliki okvirnega programa Horizon 2020, katerega namen je predvsem dvigniti konkurenčnost EU do začrtanega 31.12.2020. Program je zasnovan primarno v obliki podpore raziskavam in inovacijam, EK pa ga vidi kot ključen pospeševalnik gospodarske rasti, dviga ravni zaposlenosti in kakovosti življenja na sploh. Pomembno je tudi prizadevanje na področju zmanjševanja birokracije in lajšanja sodelovanja vseh projektnih partnerjev, vse to pa zgolj in samo z namenom prinašanja večjih rezultatov načrtovanih razpisov.

Evropski okvirni program Horizon 2020 sestavljajo trije temeljni tematski sklopi, ki jih natančneje opredeljujejo delovni programi. Prvi steber s proračunom 24 milijard evrov je namenjen znanstveni odličnosti (ang. *excellence in the science base*), drugi vodilnemu položaju v industriji in kompetenčnemu okvirnemu programu v obsegu 17 milijard evrov (ang.

¹³⁴ Povzeto po spletni strani Europa.eu; Europe Direct v vaši državi; dostopno na: http://europa.eu/europedirect/meet_us/slovenia/index_sl.htm.

industrial leadership and competitive frameworks), ter tretji družbenim izzivom (ang. *societal challenges*), katerim je namenjenih 31 milijard evrov. Delež sredstev, ki je namenjen mikro, malim in srednjim podjetjem (MSP) znaša skoraj 80 milijard evrov, njihov smisel pa bo predvsem nadomestiti izpad financiranja MSP v najzgodnejših fazah, jim pomagati pri raziskavah in razvoju ter jih vzpodbuditi k inovacijam, ki nosijo visok potencial.

Da bi program tudi dejansko zaživel v največji možni meri, so bile oblikovane tudi podporne nacionalne kontaktne točke (National Contact Points). Gre za nacionalne strukture, ki so ustanovljene in financirane s strani 28 DČ EU ter drugih držav vključenih v okvirni program. NCP zagotavljajo predvsem individualno podporo v jeziku prijavitelja, storitve vodenja skozi programe, nudijo praktične informacije in pomoč pri vseh vidikih participacije v programu Horizon 2020. NCP sistemi se sicer lahko razlikujejo med DČ od visoko centraliziranih, do decentraliziranih omrežij, razlikujejo se po tipih in stopnjah storitev, ki jih nudijo, kljub vsemu pa je v vsaki državi, ki sodeluje v programu zagotovljen vsaj minimum storitev, za kar so zaslužna NCP Guiding Principles .

V Sloveniji v okviru nacionalnih kontaktnih točk sodeluje 19 svetovalcev, ki so zaradi večje učinkovitosti in tematske pokritosti prisotni na posameznih resornih ministrstvih:

2 Nacionalne kontaktne točke v Sloveniji (NCP)¹³⁵

Tematska prioriteta	Naziv, ime in priimek	Organizacija	Telefonska številka
NCP Coordinator	mag. Peter Volasko	MIZŠ	peter.volasko(at)gov.si 01 478 4768
Legal and financial aspects	Mojca Boc	MIZŠ	mojca.boc(at)gov.si 01 478 4636
European research council	dr. Andreja Umek Venturini	MIZŠ	andreja.umek(at)gov.si 01 478 4668
Marie Skłodowska Curie actions on skills, training and career development	Petra Tramte	MIZŠ	petra.tramte(at)gov.si 01 478 4792
Future and emerging technologies	Andrej Ograjensek	MIZŠ	andrej.ograjensek(at)gov.si 01 478 4634
European research infrastructures	dr. Albin Kralj	MIZŠ	albin.kralj(at)gov.si 01 478 4737
Information and communication technologies	dr. Andreja Umek Venturini	MIZŠ	andreja.umek(at)gov.si 01 478 4668
Nanotechnologies, advanced materials and advanced manufacturing and processing	Doroteja Zlobec	MIZŠ	doroteja.zlobec(at)gov.si 01 478 4624
Space	dr. Ivan Skubic	MIZŠ	ivan.skubic(at)gov.si 01 478 4670
Access to risk finance	mag. Alenka Marovt	MGRT	alenka.marovt(at)gov.si 01 400 3129

¹³⁵ Povzeto s spletne strani Ministrstva za izobraževanje, znanost in šport; dostopno na: http://www.mizs.gov.si/si/obzorje2020/nacionalne_kontaktne_tocke_ncp/.

Innovation in SMEs	dr. Igor Milek	SPIRIT	igor.milek(at)spiritslovenia.si 0590 89505
Health, demographic change and wellbeing	mag. Tatjana Švajger	MIZŠ	tatjana.svajger(at)gov.si 01 478 4681
Food security, sustainable agriculture and forestry, marine and maritime and inland water research and the bioeconomy	mag. Marta Šabec	MIZŠ	marta.sabec(at)gov.si 01 478 4739
Secure clean and efficient energy	mag. Milena Černilogar Radež	MIP	milena.cernilogar-radez(at)gov.si 01 478 7458
Smart, green and integrated transport	dr. Fedor Černe	MIP	fedor.cerne(at)gov.si 01 478 8316
Climate action, environment, resource efficiency and raw materials	Petra Žagar	MIZŠ	petra.zagar(at)gov.si 01 478 4701
Europe in changing world – Inclusive, innovative and reflective societies	dr. Davor Kozmus	MIZŠ	davor.kozmus(at)gov.si 01 478 4693
Secure societies – Protecting freedom and security of Europe and its citizens	dr. Davor Kozmus	MIZŠ	davor.kozmus(at)gov.si 01 478 4693
Spreading excellence and widening participation	dr. Meta Dobnikar	MIZŠ	meta.dobnikar(at)gov.si 01 478 4730
Science with and for society	dr. Stojan Sorčan	MIZŠ	stojan.sorcan(at)gov.si 01 478 4727
Euratom	mag. Igor Grlicarev	MKO	igor.grlicarev(at)gov.si 01 472 1133
Joint research centre	mag. Tatjana Švajger	MIZŠ	tatjana.svajger(at)gov.si 01 478 4681

5.3.2.3. Evropska podjetniška mreža (Enterprise Europe Network)

Glavni cilj in namen delovanja EEN je vzpodbujanje podjetništva v smislu izkoriščanja vseh možnosti, ki jih ponuja enotni trg EU. Ustanovljena je bila kot podporni steber malim in srednjim podjetjem s strani Generalnega direktorata za podjetništvo in industrijo EK.

Prisotni so v več kot 50 evropskih državah in s 600 centri predstavljajo največjo mrežo na ravni EU, katere poslanstvo je posredovanje specifičnega strokovnega znanja tako podjetjem kot tudi univerzam, tehnološkim centrom in ostalim institucijam. Njihovo področje delovanja zaobjema mednarodno poslovno sodelovanje, prenos znanja, inovacij in tehnologij, ključno pa je predvsem njihovo sodelovanje v programih Evropske unije.

Malim podjetjem pomagajo pri iskanju primernih mednarodnih partnerjev in virov financiranja, med drugim evropskega sofinanciranja preko razpisov. Prav tako pa so kontaktne točke mreže usposobljene za svetovanje na področju intelektualne lastnine, mednarodnih in evropskih standardov. EEN nudi vsem interesentom brezplačne informacije o notranjem trgu EU, poleg tega pa svojim uporabnikom pomaga pri tolmačenju evropske zakonodaje in pri koriščenju finančnih mehanizmov, ki jih daje na voljo EU preko svojih programov. Ko naletite na težave pri oblikovanju razpisne dokumentacije, se lahko obrnete nanje, saj vam lahko pomagajo pri oblikovanju projektne predloge, pri iskanju najustreznejših razpisov in partnerjev

za sodelovanje pri projektu. Vaše sodelovanje pa ni nujno, da se zaključi pri oddaji vloge na razpis, saj je ena izmed njihovih prioritet tudi pomoč pri izvajanju in vodenju projekta po tem, ko je bil le-ta na razpisu uspešen.

V Sloveniji je EEN prisoten v sodelovanju šestih partnerjev, katerih kontaktne informacije so navedene spodaj:

- Institut "Jožef Štefan",
- Univerza v Mariboru, Raziskovalno-razvojno in umetniško središče Univerze v Mariboru,
- Gospodarska zbornica Slovenije,
- Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije,
- Mariborska razvojna agencija,
- Univerza na Primorskem, Znanstveno-raziskovalno središče.

3 Partnerji slovenskega konzorcija Enterprise Europe Network (EEN)¹³⁶

Naziv partnerja slovenskega konzorcija	Naslov	Kontakt
Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije	Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana	Tel.: 01 333 1302 E-pošta: een@ozs.si http://www.ozs.si/
Mariborska razvojna agencija, p.o.	Pobreška cesta 20, 2000 Maribor	Tel.: 02 333 1302 E-pošta: een@mra.si http://een.mra.si/index.php?lang=sl http://mra.si/
Univerza na Primorskem, Znanstveno-raziskovalno središče Koper Center za sodelovanje z gospodarstvom	Garibaldijeva ulica 18, 6000 Koper	Tel.: 05 663 7780 E-pošta: een@trs.upr.si http://www.zrs.upr.si/
Inštitut »Jože Štefan« Pisarna za prenos tehnologije	Jamova cesta 39, 1000 Ljubljana	Tel.: 01 477 3879 E-pošta: een@ijs.si http://www.ijs.si/ijsw
Center za interdisciplinarne in multidisciplinarne raziskave in študije Univerze v Mariboru	Krekova ulica 2, 2000 Maribor	Tel.: 02 235 5259 E-pošta: een@uni-mb.si http://cimrs.si/
Gospodarska zbornica Slovenije	Dimičeva ulica 13, 1000 Ljubljana	Tel.: 01 589 8164 E-pošta: ch@gzs.si http://www.gzs.si/
Enterprise Europe Network, Mariborska razvojna agencija	Pobreška cesta 20, 2000 Maribor	Tel.: 02 333 13 00 http://een.mra.si/index.php?lang=sl

5.3.2.4. Evropski socialni sklad v Sloveniji

ESS je kot eden od starejših skladov ustanovljen z idejo zmanjševanja razlik v gospodarski razvitosti in življenjskem standardu v DČ EU in njihovih regijah. Njihovo poslanstvo je

¹³⁶ Brošura Enterprise Europe Network Slovenija, dostopno na: http://www.ozs.si/Portals/0/EEN_folder/Zgibanka%20EENzaNet.pdf.

kreiranje novih delovnih mest, vlaganje v človeški kapital, spodbujanje večje zaposlenosti in krepitev inovativnosti, kar je v splošnem cilj strategije Evropa 2020.

Določanje prednostnih nalog Evropskega sklada in uporabljivost finančnih virov le-tega so v pristojnosti EK in DČ EU. Prednostno se torej v trenutnem programskem obdobju ESS ukvarja predvsem:

- s povečevanjem fleksibilnosti in prilagodljivosti delavcev z novimi metodami dela,
- z izboljšanjem dostopa do zaposlitve (pomoč pri zaposlovanju mladih in usposabljanje slabše kvalificiranih delavcev),
- z vseživljenjskim učenjem (pridobivanje novih veščin in znanja),
- s pomočjo ranljivim vrstam skupin.

Kot sami povedo, njihov namen ni, da predstavljajo zavod oz. agencijo za zaposlovanje in ne želijo, da se njihovo delovanje dojema kot promocija delovnih mest. Želja sklada je predvsem financiranje projektov, ki so tako ali drugače povezani z zaposlovanjem in preko le-teh izboljšati življenje posameznikov oziroma njihove zaposlitvene možnosti.

Samo financiranje ESS se izvaja preko DČ in njihovih regij, torej pri tem ne gre za neposredno financiranje preko EU. Tudi ESS je za svoje nemoteno delovanje osnoval podporo v vseh državah članicah in tako omogočil vsem zainteresiranim organizacijam in posameznikom, da se obrnejo na kontaktne točke v lastni državi. Tako se vsakemu interesentu (udeležencu ali upravičencu) iz prve roke nudi pomoč in informacije v lastnem jeziku. Nanje se lahko obrnete bodisi kot upravičenec (javna uprava, delavska oziroma delodajalska organizacija, nevladna organizacija, dobrodelna ustanova ali podjetje) ali pa bodisi kot udeleženec, ki se kot delavec usposablja za nove spretnosti in veščine, kot prvi (mladi) iskalec zaposlitve, ki išče delovno prakso, lahko pa se na kontaktno točko obrnete kot oseba, ki išče nasvet pri ustanovitvi podjetja.

Kot podporna točka ESS nastopa pri nas Služba Vlade RS za razvoj in evropsko kohezijsko politiko z naslednjim kontaktom oziroma kontaktno osebo:

Organizacija	Naslov	Kontakt
Služba Vlade Republike Slovenije za razvoj in evropsko kohezijsko politiko	Kotnikova 5, 1000 Ljubljana	Andreja Kert Tel: 01 400 36 80 Fax: 01 433 35 22 E-mail: andreja.kert@gov.si

5.4. Delitev evropskih razpisov glede na lastnosti prijavitelja

V tem poglavju so opredeljeni načini financiranja po specifičnih lastnostih subjektov, in sicer financiranje MSP, NVO, financiranje mladih, raziskovalcev in kmetov. Financiranje poteka preko dodeljevanja nepovratnih sredstev in javnih naročil v skladu s programom EU za finančno obdobje 2014-2020. Pri tem EU podpira projekte in programe raznovrstnih področij: regionalni in urbani razvoj, zaposlovanje in socialno vključevanje, kmetijstvo in razvoj podeželja, pomorske zadeve in ribištvo, raziskave in inovacije, humanitarna pomoč.

5.4.1. Nevladne organizacije (NVO)

NVO in organizacije civilne družbe delujejo na nepridobitni osnovi, zato so še toliko bolj upravičene do virov financiranja EU. Temu primerno je tudi večina programov EU namenjena črpanju s strani NVO, še posebej na področjih za razvojno sodelovanje, človekove pravice, programe za spodbujanje demokracije in humanitarno pomoč. Okvirno 80% virov se upravlja decentralizirano, preko držav članic, tako da vsaka država temu primerno zagotovi vse potrebne informacije o financiranju in postopkih prijave na spletnih straneh relevantnih organov. Preostale programe pa se centralizirano upravlja preko služb in agencij EK.

Programi, ki so na voljo NVO-jem v tem proračunskem obdobju:

1. Program Ustvarjalna Evropa

Vodi ga Izvajalska agencija za izobraževanje, avdiovizualno področje in kulturo (EACEA). Program je še posebej sredotočen na področje evropskih avdiovizualnih, kulturnih in ustvarjalnih sektorjev v podprogramih Kultura in MEDIA.

2. Podpora Evropskega socialnega sklada

Te podpore so deležne predvsem organizacije, ki se še posebej ukvarjajo s socialnim vključevanjem, s problematiko enakosti spolov in enakih možnosti.

3. Program Evropa za državljane

Gre za program EK, katerega namen je pomoč javnosti pri razumevanju EU in njene raznolikosti ter spodbujanje evropskega državljanstva in zagotavljanje pogojev za zmanjševanje demokratičnega deficita na ravni EU. Tudi ta program upravlja EACEA, upravičencem pa zagotavlja predvsem nepovratna sredstva, tako za posamezne ukrepe, ki jih izvajajo, kot tudi za samo poslovanje.

4. Program Obzorje 2020

V okviru tega programa za raziskave in inovacije je namenjenih NVO precej področij, kot so demografske spremembe, zdravje, prehranska varnost, trajnostno kmetijstvo in gozdarstvo, morske in pomorske raziskave ter raziskave celinskih voda. Tudi ta program je pod okriljem EACEA.

5. Podpora Generalnega direktorata EK za humanitarno pomoč in civilno zaščito (ECHO)

Na področju humanitarne pomoči in dejavnosti civilne zaščite so do financiranja upravičene tudi NVO.

6. Instrument za povezovanje Evrope (Connecting Europe Facility-CEF)

NVO lahko zaprosi za sredstva tudi v okviru tega programa, ki ga nadzoruje Izvajalska agencija za inovacije in omrežja (INEA), katere delovanje je sicer upravljanje infrastrukture in raziskovalnih projektov na področju prometa, energetike in telekomunikacij. Čeprav program upravlja INEA, je vseeno za porabo sredstev, izbor projektov, dodeljevanje sredstev in nadzor nad porabo pristojna EK.

5.4.2. Mala in srednja podjetja (MSP)

EU malim in srednje velikim podjetjem v zadnjem programskem obdobju namenja veliko pozornosti, saj prioriteto pri zagonu evropskega gospodarstva predstavlja predvsem stimulacija malega podjetništva. MSP je na voljo financiranje preko neposredne podpore, posojil ali jamstev, katerih upravljanje temelji na nacionalni ravni. Sredstva so načeloma na voljo vsem vrstam podjetij, ne glede na velikost ali sektor. Koga in kako se bo financiralo, določijo banke, jamstvene družbe ali vlagatelji lastniškega kapitala kot lokalne finančne institucije. Prednosti take vrste sofinanciranja so predvsem olajšan dostop do sredstev, nižje obrestne mere in pogosto manj striktne zahteve glede zavarovanj.

Programi, ki so MSP na voljo v tem proračunskem obdobju:

1. Program COSME

Gre za program, ki skrbi za konkurenčnost podjetij, saj je posebej ustanovljen z namenom podpore MSP. Program je oblikovan z idejo izboljšati dostopnost do potencialnih sredstev, trgov in v splošnem izboljšati pogoje za ustanavljanje novih podjetij in napredek v njihovi rasti. Program nudi jamstva za MSP pri posojilih v višini do 150.000 evrov (jamstvena shema za posojila) in lastniški kapital, tako v fazi rasti kot tudi širitve podjetja (kapitalska shema za rast). Vodi ga EK preko Izvajalske agencije za mala in srednja podjetja (EASME).

2. Program InnovFin (Obzorje 2020)

EU Finance for Innovators (InnovFin) je nastal v okviru skupne pobude skupine EIB in EK. Sestavljajo ga serije integriranih in komplementarnih finančnih instrumentov ter svetovalne storitve, ki jih nudi skupina EIB v želji podpirati tako najmanjša, kot tudi večja podjetja. Program pokriva vse sektorje, ki jih vključuje program Obzorje 2020 in je prisoten v vseh državah članicah in pridruženim državam, na voljo pa daje jamstvene sheme, financiranje raziskovalnih in razvojnih projektov ter lastniški kapital.

3. Program za zaposlovanje in socialne inovacije (EaSI)

Gre za finančni instrument EU, katerega namen je spodbujanje zaposlovanja, zagotavljanje socialne zaščite, odpravljanje revščine in izboljšanje pogojev dela. Program nudi v okviru sklopa EURES ukrepe na področju mobilnosti delavcev, sklop PROGRESS skrbi za posodobitev zaposlitvenih in socialnih politih, najpomembneje pa je, da v okviru sklopa Mikrofinanciranje in socialno podjetništvo nudi tudi mikroposojila, ki predstavljajo 21% celotnega proračuna programa.

4. Evropski investicijski sklad (skladi ESI)

Naloga Evropskega investicijskega sklada je zagotavljanje tveganega kapitala za MSP, v prvi vrsti pa predvsem za tista, ki so tehnološko usmerjena. Sklad nudi tudi jamstvene sheme, pri tem pa je potrebno opozoriti, da nikakor ni posojilna institucija, niti se ne ukvarja z neposrednim vlaganjem v specifične družbe, ampak deluje preko bank in preostalih finančnih posrednikov.

5. Obzorje 2020

V novem raziskovalnem programu EU lahko MSP sodelujejo v programu Obzorje 2020, in sicer na naslednjih področjih: vodilni položaj v industriji-inovacije MSP, sheme za trajnostno industrijo z nizkimi emisijami ogljika (SILC II), vodilni položaj na področju omogočitvenih in industrijskih tehnologij in področje družbeni izzivi (del, ki se nanaša na energetske učinkovitost). V poštev pride tudi zbiranje predlogov v zvezi z odpadki, vodnimi inovacijami in trajnostno oskrbo s surovinami, ki so zajeti v izzivu »Podnebni ukrepi, okolje, učinkovita raba virov in surovin«.

Ni pa nujno, da pomoč poteka le v finančni obliki. EU nudi podporo tudi v obliki nefinančnih ukrepov pomoči, ki jih v prvi vrsti zagotavlja predvsem Evropska podjetniška mreža (Enterprise Europe Network). Ta nudi zainteresiranim pomoč pri iskanju poslovnih partnerjev, pri pripravi promocij in udeležbe na mednarodnih sejmih, poleg tega pa posreduje informacije o notranjem trgu ter promovira iniciative in programe EU.

5.4.3. Mladi (financiranje izobraževalnih projektov)

Programi, ki so namenjeni mladim predvsem na področju izobraževanja in zaposlovanja, so naslednji:

1. Erasmus +

Gre za program na področju izobraževanja, usposabljanja in športa, ki je nadgradil že obstoječi program Erasmus. Njegov namen je povečevanje poklicnih spretnosti mladih in vzpodbujanje njihovega izobraževanja. Večino dejavnosti decentralizirano upravljajo DČ same v okviru njihovih nacionalnih služb, nekaj pa jih je organizirano tudi centralizirano preko Izvajalske agencije za izobraževanje, avdiovizualno področje in kulturo v Bruslju.

2. Podpora Evropskega socialnega sklada

EU želi prek ESS, jamstva za mlade in pobude za zaposlovanje mladih pristopiti k problematiki več kot 25% brezposelnosti pri mladih in jo z ukrepi tudi odpraviti.

3. Program COSME

V tem primeru gre za program Erasmus za mlade podjetnike, s katerim se mladim z izrazitimi ambicijami na tem področju omogoča čezmejna izmenjava, katere namen je prenos znanja in izkušenj od zrelih podjetnikov na znanja željne začetnike.

5.4.4. Raziskovalci

Programi, ki so namenjeni raziskovalcem v trenutnem programskem obdobju so naslednji:

1. Obzorje 2020

Gre za novi okvirni program EU, ki se osredotoča predvsem na raziskave in inovacije ter tako predstavlja ključni finančni instrument pri uresničevanju strategije Unije inovacij. Cilj strategije je pospeševanje gospodarske rasti in kreacija novih delovnih mest, v ospredje pa je postavljeno tudi pospeševanje mednarodnega sodelovanja na tem področju. Sredstva so na voljo raziskovalcem ne glede na nacionalno pripadnost, raziskovalno področje in stopnjo izobrazbe. Prosilci so lahko tisti, ki doktorski študij še dokončujejo, kot tudi tisti raziskovalci, ki so naziv doktorja znanosti že pridobili. Financiranje je na voljo tudi ukrepom, ki pospešujejo kooperacijo raziskav med večdisciplinarno znanostjo in vrhunskim inženiringom. Program pokriva tematske sklope treh temeljnih stebrov, in sicer znanstveno odličnost, vodilni položaj v industriji in kompetenčni program ter družbene izzive. Prijaviteljem je dodatna podpora na voljo predvsem preko nacionalnih kontaktnih točk, ki so v državah članicah organizirane po tematskih sklopih posameznih razpisov.

2. Sheme financiranja Evropskega raziskovalnega sveta (European Research Council-ERC)

Evropski raziskovalni svet podpira raziskovalce vseh nacionalnih pripadnosti in starosti, katerih želja je sodelovanje v pionirskih raziskavah. Za financiranje daje raziskovalni svet na voljo tri osnovne in eno dodatno shemo. Osnovne sheme pokrivajo področja: 1. nepovratna sredstva, namenjena vrhunskim raziskovalcem, ki imajo 2-7 letne izkušnje po končanem doktorskem študiju (ERC Starting Grants), 2. nepovratna sredstva, namenjena uveljavljenim raziskovalcem, katerih doseženi rezultati pričujejo o njihovem vodstvu in potencialu področja na katerem delujejo (ERC Advanced Grants), 3. nepovratna sredstva za podporo vrhunskim raziskovalcem z 7-12 letnimi izkušnjami po končanem doktorskem študiju (ERC Consolidator Grants). Dodatna shema (ERC Proof of Concept) je namenjena le prejemnikom sredstev ERC. Za dodatno pomoč vsem interesentom je Evropski raziskovalni svet poskrbel tudi z vzpostavitvijo nacionalnih kontaktnih točk, ki so na voljo v vseh državah članicah EU in njim pridruženim državam.

5.4.5. Kmetje

V okviru skupne kmetijske politike in podpore Evropskega kmetijskega jamstvenega sklada so kmetom na voljo neposredna plačila. Operativni program, ki ga vsaka država članica oblikuje za izvajanje politike v svoji državi, opredeljuje pogoje, ki jih morajo izpolnjevati upravičenci za pridobitev sredstev. Pristojnost in hkrati tudi dolžnost vsake države je nadzor nad izvajanjem in porabo sredstev na ozemlju le-te. Poleg tega so na razpolago tudi sredstva Evropskega kmetijskega sklada za razvoj podeželja. Program Obzorje 2020 ni na voljo le raziskovalcem in podjetnikom, ampak ga lahko koristijo tudi kmetje, in sicer na področju prehranske varnosti, trajnostnega kmetijstva in gozdarstva, na področju morskih in pomorskih raziskav ter raziskav celinskih voda in biogospodarstva.

5.5. Koraki od razpisa do prijave

5.5.1. Prvi korak: cilji Evropske unije in posameznih držav članic

EU je novo programsko obdobje, ki traja od 2014 do 2020, namenila za izpolnitev določenih ciljev, ki jih namerava med drugim doseči tudi s financiranjem raznih projektov. V ospredje je postavila predvsem MSP ter mlado in staro prebivalstvo. Glavni cilji EU, ki jih želi s financiranjem projektov doseči do leta 2020, so:¹³⁷

- a) **Zaposlovanje:** 75% zaposlenost aktivnega prebivalstva, starega od 20 do 64 let.
- b) **Raziskave in razvoj ter inovacije:** 3% BDP EU za (javne in zasebne) naložbe v raziskave in razvoj ter inovacije.
- c) **Podnebne spremembe in energija:** 20% manj izpustov toplogrednih plinov v primerjavi z letom 1990, 20% večja energetska učinkovitost in 20% energije iz obnovljivih virov.
- d) **Izobraževanje:** manj kot 10% mladih, ki opustijo šolanje, in vsaj 40% oseb med tridesetim in štiriintridesetim letom z visokošolsko izobrazbo.
- e) **Revščina in socialna izključenost:** vsaj 20 milijonov manj revnih in socialno izključenih prebivalcev.

Preden se posameznik odloči za prijavo na evropski razpis, se mora seznaniti z osnovnimi cilji EU ter strateškimi in izvedbenimi dokumenti DČ, v kateri se prijavlja na razpis. V strateških in izvedbenih dokumentih DČ konkretizira vseh pet ciljev EU. V RS imamo različne strateške

¹³⁷ [Http://ec.europa.eu/europe2020/targets/eu-targets/index_sl.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/targets/eu-targets/index_sl.htm).

dokumente kot so na primer Strategija razvoja Slovenije,¹³⁸ Operativni program¹³⁹ ter Strategija pametne specializacije.¹⁴⁰ Posamezniku navedenih dokumentov ni potrebno iskati, saj vsak razpis v razpisni dokumentaciji vsebuje tudi akte, na katerih temelji. Prioritetna področja za RS, določena na podlagi SRS, so konkurenčno gospodarstvo, znanje in zaposlovanje, zeleno življenjsko okolje ter vključujoča družba.

Pomembno se je zavedati, da EU financira projekte zaradi sebe in napredka celotne skupnosti ter ne, ker si želi, da bi prijavitelji uresničili lastne vizije. Zato je pomembno, da se pred prijavo na razpis bodoči prijavitelj pozanima, kaj je tisto, kar želi EU doseči in tem ciljem v prijavi tudi slediti. Tako bo imel več možnosti za uspeh.

5.5.2. Drugi korak: projekt

Preden se prijavitelj seznani z možnostjo financiranja preko evropskih razpisov, mora narediti načrt za projekt, za katerega si želi, da bi bil financiran s strani EU. Šele ko je ideja za projekt zasnovana, lahko išče zanj primeren razpis in projekt kasneje, če je to potrebno, prilagodi glede na razpis, na katerega se želi prijaviti.

Bistveni lastnosti projekta sta inovativnost in edinstvenost. Pomembno je, da je projekt poseben in da lahko pripomore k doseganju ciljev EU in DČ, preko katere se prijavlja na razpis. Slednje mora prijavitelj v prijavnici dokumentaciji jasno poudariti in definirati cilj projekta, ki bo v skladu s cilji EU. Projekt se mora skladati tudi s poslovno strategijo podjetja, ki je opredeljena v poslovnem načrtu. Pomembno je poudariti, da po načelu prepovedi dvojnega financiranja, projekti, ki so bili s strani skladov EU že enkrat financirani, ne morejo biti ponovno financirani preko evropskih razpisov, in obratno.

5.5.3. Tretji korak: iskanje primerne razpisa

Pozitivna stran financiranja preko EU je, da ponuja širok spekter razpisov, ki pokrijejo različne oblike in velikosti podjetij, nekaj razpisov pa se najde tudi za fizične osebe. Prijavitelj na razpis mora najprej izdelati idejo in načrt projekta, nato pa poiskati razpis, ki je zanj primeren. Pomembno je, da pred končno izbiro razpisa prebere razpisno dokumentacijo in se seznani s projekti, ki jih namerava razpis financirati. Tako prijavitelj ne izgublja časa in morda tudi denarja s prijavo na razpis, ki za njegov projekt ni primeren in na njem nima možnosti uspeti.

¹³⁸ <http://www.eu-skladi.si/2014-2020/strategija-razvoja-slovenije>.

¹³⁹ <http://www.eu-skladi.si/2014-2020/operativni-program-za-obdobje-2014-2020>.

¹⁴⁰ <http://www.eu-skladi.si/ostalo/sps-2.1.-29-8-2014>.

Na spletni strani Službe Vlade RS za razvoj in evropsko kohezijsko politiko najdemo iskalnik, preko katerega lahko prijavitelji najdejo aktualne in pretekle evropske razpise.¹⁴¹ Ko posameznik najde razpis, ki se mu zdi primeren, lahko po potrebi prilagodi projekt. Pogosto je to partnersko sodelovanje, ki ga zahteva večina evropskih razpisov.

5.5.4. Četrty korak: prijava na razpis

Pogosto se projekt, ki ga želi na razpis prijaviti posameznik, razvija dalj časa, ideja pa je ob prijavi na razpis podrobno dodelana. Vloga, ki jo mora izpolniti prijavitelj, je na drugi strani kratka in konkretno zastavljena, zato posamezniku ne omogoča, da bi svoj projekt v njej predstavil celovito, jasno in natančno. Pri prijavi na razpis je tako treba paziti na naslednje:

a) Predstavitev projekta v vlogi

Projekt mora biti v vlogi predstavljen na način, da bo njegov namen in izpolnitev ciljev EU in DČ jasno razviden že na prvi pogled. Ocenjevalci vlog namreč projekta ne bodo v celoti razdelali, da bi videli njegov potencial, saj je to, zaradi obsega dela in časa, ki ga imajo na voljo za odobritev sredstev, neizvedljivo. Prijavitelj na razpis naj zato svojo idejo predstavi na praktičen način, doda primere in se opre na konkretne številke ter dejstva. Če na primer meni, da bo njegov projekt pripomogel k boljši vključenosti mladih v družbo, naj jasno predstavi težave, s katerimi se sooča območje, na katerem se bo projekt izvajal ter to stanje primerja s pričakovanim stanjem po koncu projekta. Pomembno je poudariti tudi, zakaj bo ravno njihov projekt pripomogel k izboljšanju stanja. Če je le možno, naj se prijavitelj sklicuje na konkretno določbo strateških dokumentov in poudari, katerega izmed ciljev teh dokumentov bo njegov projekt zasledoval.¹⁴²

b) Navodila za pisanje vloge in ocenjevalna lestvica

Obrazec za prijavo na razpis praviloma vedno vsebuje dodatna podrobna navodila, koliko besed lahko vsebuje posamezni opis projekta v vlogi ter kaj točno želi ocenjevalna komisija, da prijavitelj napiše v odgovoru na vprašanje. Obrazcu za prijavo je praviloma priložena ocenjevalna lestvica, ki je zelo podrobna. Posameznik lahko tako ob upoštevanju teh navodil pridobi dodatne točke. Zato je pri izpolnjevanju prijavnice vloga pomembno, da posameznik poleg spremlja navodila in poskuša odgovoriti na vsa zastavljena vprašanja. Kot primer lahko navedemo zahtevo po partnerskem sodelovanju, ki je sicer obvezna, ampak lahko ocenjevalna

¹⁴¹ <http://www.eu-skladi.si/razpisi#c1=operacija&c0=40&c13=da>.

¹⁴² Vir je pridobljen z udeležbo na predavanju z naslovom Evropska sredstva so na voljo, ste pripravljeni?, ki je potekalo 23.4.2015 v prostorih podjetja Data d.o.o.

lestvica določa, da je možno tudi sodelovanje s tretjim partnerjem, ki pa posamezniku na razpisu prinese še dodatne točke. Enako lahko ocenjevalna lestvica določa, da v primeru izbire partnerja iz slabše razvite regije, posameznik na razpisu pridobi dodatne točke.¹⁴³

c) Navedba aktivnosti, ki se bodo izvajale v okviru projekta

Vloga vedno zahteva, da prijavitelj navede, katere aktivnosti bo izvajal v okviru projekta in s tem pripomogel k uresničitvi ciljev projekta. Ker se posamezniki želijo pred ocenjevalno komisijo izkazati in pridobiti dodatne točke, v vlogi obljubijo veliko inovativnih pristopov in različnih aktivnosti, ki izstopajo. To je seveda priporočljivo, saj bo ocenjevalec postal pozoren na idejo prijavitelja, vendar pa je treba pri prijavi paziti, da prijavitelj ne obljubi nečesa, kar se kasneje, ko se bo projekt izvajal, ne bo moglo izpolniti. Tisto, kar se v razpisu obljubi, se mora na koncu izvesti, zato je bolje, da prijavitelj ne obljubi preveč aktivnosti, če že v naprej ve, da ne bodo izvedene.

d) Partnersko sodelovanje

Evropski razpisi v večini primerov zahtevajo partnersko sodelovanje. Redko se najde razpis, ko prijavitelj za prijavo ne rabi poiskati nekoga, s komer bo sodeloval. Priporočljivo je, da se partnerje poišče v naprej in ne ko je bilo v projekt in prijavno vlogo vloženega že veliko časa in denarja.¹⁴⁴ Pri iskanju primerne partnerja mora biti prijavitelj na razpis kritičen, saj bo moral s partnerjem sodelovati do konca projekta in ravno dobro sodelovanje je temelj za uspeh ali neuspeh. Ker se EU trudi posameznikom pomagati pri iskanju partnerjev, ponuja več spletnih strani, preko katerih je moč najti primerne partnerja.¹⁴⁵ Vendar pa iskanje neznanega partnerja preko teh spletišč ni nujno primerno, saj je včasih ključnega pomena, da se partnerja za dobro sodelovanje med seboj poznata. Še toliko bolje pa je, da sta morda v preteklosti že uspešno sodelovala. Ocenjevalec vloge bo namreč skladnost med partnerjema (ali večimi partnerji) pregledal in ocenil možnosti za uspeh na projektu glede na sestavljeno ekipo.¹⁴⁶ Če bo menil, da se partnerji med seboj toliko razlikujejo, da projekt v resnici ne bo mogel uspeti, bo vloga na razpisu zavrnjena.

¹⁴³ Vir, pridobljen pri pogovoru s Tino Micheli s Centra za informiranje, sodelovanje in razvoj nevladnih organizacij, na predavanju na Pravni fakulteti, dne 22.6.2015.

¹⁴⁴ <http://www.startaj.si/8820868/Kako-napisati-uspesno-prijavo-na-razpis-za-evropski-denar?cookietime=1436790790>.

¹⁴⁵ Glej poglavje z naslovom Prednosti in slabosti financiranja preko evropskih razpisov – Možnost partnerskega sodelovanja.

¹⁴⁶ <http://www.startaj.si/8820868/Kako-napisati-uspesno-prijavo-na-razpis-za-evropski-denar?cookietime=1436790790> (datum dostopa: 4.7.2015).

V zvezi s partnerskim sodelovanjem pri projektu je pomembno omeniti, da lahko razpis določa, da mora prijavitelj založiti sredstva tudi za partnerja. EU namreč sredstev ne podeli takoj in zato si mora prijavitelj zagotoviti dovolj sredstev, s katerimi lahko začne s projektom. Kasneje prijavitelj poda zahtevek na EU za vračilo sredstev (seveda po načelu sofinanciranja in ne v celoti). Možen je tudi dogovor, da bo partner založil sredstva za sebe pri izvajanju projekta, vendar pa je to pomembno razjasniti že pred prijavo na razpis, da se preprečijo kasnejše težave.

e) Jezik vloge

Vloga se odda v jeziku, ki je najbolj primeren glede na to, na kakšen razpis se prijavitelj prijavlja. Če prijava poteka preko določene DČ, se vloga odda v jeziku te države.¹⁴⁷ Ker ocenjevalci ne prihajajo vedno iz držav, preko katerih se posamezniki prijavljajo na razpis, bo vloga bolj dostopna in z njo bo manj težav pri pregledovanju, če bo napisana v univerzalnem jeziku. Največkrat bo to angleščina.¹⁴⁸ V primeru da se vloga pošilja neposredno na EK, je najbolje, da je napisana v angleškem jeziku. Včasih bo razpisna dokumentacija že sama določila, v katerem jeziku mora biti napisana vloga. Jasno je, da v primeru partnerskega sodelovanja dveh ali večih partnerjev iz različnih DČ vloga ne bo mogla biti napisana zgolj v jeziku prijavitelja, ampak v določenem univerzalnem jeziku.

Prijavitelj na razpis naj v prijavi ne dolgovezi, ampak naj uporablja kratke ter jedrnat in jasne stavke. Prav tako naj v vlogi uporabi veliko evropskih terminov, saj s tem pokaže poznavanje evropske tematike. Besedne zveze, ki jih prijavitelj uporablja v vlogi, naj bodo skozi celotno besedilo konsistentne, saj je uporaba enakih izrazov skozi celotno dokumentacijo lažje berljiva in ocenjevalcu olajša branje.¹⁴⁹ Tako se lahko posveti idejni zasnovi projekta.

f) Oddaja vloge

Priporočljivo je, da se vloga odda nekaj dni pred potekom roka za prijavo. Večkrat se je namreč že zgodilo, da se je zaradi prevelikega navala na spletišče, kamor se odda elektronska vloga, le-to sesulo. Zaradi nepredvidljivih situacij je tako bolje, da je vloga oddana prej. Prijavitelj tako tudi prepreči, da bi zaradi hitenja naredil napake pri prijavi, zaradi katerih bi bil kasneje njegov projekt zavržen na razpisu.

¹⁴⁷ V našem primeru bo to oddaja vloge preko RS in bo vloga v slovenskem jeziku.

¹⁴⁸ Vir, pridobljen pri pogovoru s Tino Micheli s Centra za informiranje, sodelovanje in razvoj nevladnih organizacij, na predavanju na Pravni fakulteti, dne 22.6.2015.

¹⁴⁹ <http://www.startaj.si/8820868/Kako-napisati-uspesno-prijavo-na-razpis-za-evropski-denar?cookietime=1436790790>.

Vloge se včasih oddajajo tako v elektronski kot tudi fizični obliki. Ker je prijavna dokumentacija skupaj s poslovnim načrtom in drugimi zahtevanimi dokumenti lahko zelo obsežna, je priporočljivo, da se posameznik na takšno oddajo predhodno pripravi. Tako prepreči, da bi ga v zadnjem trenutku presenetila kakšna neprijetna situacija, kot je pomanjkanje papirja ali pokvarjen tiskalnik.

Elektronska oddaja vlog prijavitelju omogoča, da v primeru napak pri prijavi preveri, kaj je narobe v prijavi dokumentaciji in to popravi, še preden nevede odda nepopolno vlogo. Zato je uporaba te funkcije priporočljiva.¹⁵⁰

5.5.5. Drugi splošni napotki

Prijavitelj naj ima pri prijavi v mislih, da želi EU v posameznem programskem obdobju izpolniti določene cilje in zato premišljeno zastavi razpise, za katere meni, da ji bodo pri tem v pomoč. Zavedati se mora, da EU podeljuje sredstva zaradi dolgoročnih ciljev in ker želi, da bo celotna skupnost bolj konkurenčna. Sredstva ne deli zaradi posameznikov, ki želijo na razpisu uresničiti svoje sanje, kljub temu da se posameznik ravno zaradi tega razloga prijavi na razpis.

Prijavitelj na razpis naj pred prijavo razmisli, ali je možno, da izvede projekt v okviru svoje trenutne dejavnosti in tako ne porabi denarja za popolnoma nov projekt.

Prijavitelji, ki se nahajajo na problemskih območjih in obmejnih območjih, ki jih določa posamezna DČ v svojih izvedbenih dokumentih in strategijah, naj se prijavijo na decentralizirane razpise, ker bodo na tak način lahko pri razpisu dobili več točk. Decentralizirani razpisi so razpisi preko držav članic in ne razpisi, ki jih neposredno razpisuje EK.¹⁵¹

Ko ima posameznik načrtano idejo in narejen načrt projekta, lahko začne z iskanjem primerne razpisa zanj. Včasih lahko že na podlagi naslova razpisa vidi, ali je projekt namenjen njemu ali ne. Zato naj bo bodoči prijavitelj pozoren na vse vidike razpisa, da ne izgubi preveč časa s prijavo na razpis, kjer ne bo uspel.

¹⁵⁰ Vir, pridobljen na udeležbi predavanja z naslovom Evropska sredstva so na voljo, ste pripravljeni?, ki je potekalo 23.4.2015 v prostorih podjetja Data d.o.o.

¹⁵¹ Vir, pridobljen na udeležbi predavanja z naslovom Evropska sredstva so na voljo, ste pripravljeni?, ki je potekalo 23.4.2015 v prostorih podjetja Data d.o.o.

Prijavitelj na razpis se ne more prijaviti z istim projektom na več evropskih razpisov. To izhaja iz dejstva, da EU ne financira istega projekta dvakrat in tudi iz logičnega sklepa, da razpisi zasledujejo vsak za sebe svoj cilj in če se določen projekt sklada z enim ciljem, se zagotovo ne bo skladal tudi s ciljem razpisa, ki zasleduje popolnoma nasprotne vidike kot prvotni.

Vsaka razpisna dokumentacija in kasneje sklenjeni partnerski sporazumi o sofinanciranju sredstev določajo, koliko časa je potrebno hraniti vso projektno in razpisno dokumentacijo. Zaradi možnih kasnejših revizij je obvezno, da prijavitelj dokumentacijo hrani vsaj toliko časa, kot je določeno.¹⁵²

5.6. Upravičeni stroški

Na spletni strani Službe Vlade RS za razvoj in evropsko kohezijsko politiko¹⁵³ najdemo navodila, kaj so upravičeni stroški v okviru projekta, kako in s čim jih dokazovati ter kako jih sploh izračunati. Prijavitelj mora namreč finančni načrt svojega projekta poznati že ob prijavi, saj kasneje predvidenih stroškov ne more več spreminjati, ali pa je to povezano s številnimi zapleti.

Kljub vsemu se že pri prijavi na razpis in med izvajanjem projekta sodelujočim postavljajo vprašanja, kot na primer ali se določen strošek šteje v projekt ali ne in v kakšni višini ter vprašanje, kdo lahko uveljavlja upravičene stroške, če imamo partnersko sodelovanje.

Na splošno velja, da lahko sodelujoči uveljavlja stroške, ki so neposredno povezani s projektom ter v določeni razumni in povprečni višini. Upravičeni stroški so definirani v različnih Operativnih programih, ki so bili sprejeti tako za obdobje 2007 – 2013 kot tudi za obdobje 2014 – 2020. Za novo programsko obdobje lahko na spletu najdemo dokumente in finančne načrte v prihodnjih letih z osnovnimi cilji prihodnjih razpisov, ki so prijavitelju v pomoč pri zasnovi samega projekta, da na razpisu lažje uspe.¹⁵⁴

5.6.1. Lastnosti upravičenih stroškov

Upravičeni stroški v okviru projekta, ki jih EU prizna in za njih prijavitelju vrne denar v okviru razpisa, morajo imeti naslednje lastnosti:

¹⁵² Vir, pridobljen na udeležbi predavanja z naslovom Evropska sredstva so na voljo, ste pripravljeni?, ki je potekalo 23.4.2015 v prostorih podjetja Data d.o.o.

¹⁵³ <http://www.svrk.gov.si/si/>.

¹⁵⁴ <http://www.eu-skladi.si/2014-2020/operativni-program-za-obdobje-2014-2020>.

- a) so dejansko nastali. Torej se je kupilo določeno blago in so bile izvedene določene storitve v povezavi s projektom,
- b) so s projektom neposredno povezani in potrebni, da se izpolni cilj tega projekta in brez njih projekta ni možno izvesti
- c) nastanejo in so plačani v obdobju upravičenosti,
- d) pri njihovem nastanku je sodelujoči v projektu deloval kot dober gospodarstvenik,
- e) so v skladu s pravili skupnosti in nacionalnimi pravili ter izkazani na primeren način, v verodostojnih knjigovodskih in drugih listinah.¹⁵⁵

5.6.2. Vrste upravičenih stroškov

Med upravičene stroške štejemo predvsem investicije v opredmetena osnovna sredstva (nakup in gradnja nepremičnin, nakup zemljišč, stroji, napeljava, prevozna sredstva in podobno), investicije v neopredmetena sredstva (programska oprema, patenti, licence, know how, nepatentirano tehnično znanje in drugo), stroške plač in povračil v zvezi z delom (plače z davki in prispevki, nadomestila plače, drugi osebni prejemki, stroški službenih potovanj po načelu razumnosti, ne pa odpravnine, stimulacija, bonitete, jubilejne nagrade in podobno), posredne stroške (stroški elektrike, komunale, ogrevanja, telekomunikacij, amortizacija osnovnih sredstev, potrošni material, administracija, redno vzdrževanje, zavarovanje stavbe in podobno), stroške informiranja in obveščanja javnosti (organizacija dogodkov, delavnic, seminarjev, stroški oglasov, oddaj, pojavljanja v medijih, sejemski nastopi in podobno), davek na dodano vrednost – DDV (zgolj, če je upravičenec uveljavil možnost odbitka DDV, sicer je strošek neupravičen) in stroške zunanjih storitev (pravno in finančno svetovanje ter druge vrste svetovanj, koordinacija projekta, prevajalske storitve in storitve izobraževanja ter podobno).¹⁵⁶

5.6.3. Dvojno prikazovanje stroškov in goljufija

Posameznik mora pri napovedi stroškov paziti, da jih ne predstavi dvakrat, saj bi tako prišlo do dvojne povrnitve, kar ni v skladu z načeli evropskih razpisov. Če se to ugotovi, je potrebno neupravičeni del sofinanciranega denarja vrniti, če pa je dvojni prikaz istih stroškov namerno

¹⁵⁵ Gjerkeš H., Navodila organa upravljanja o upravičenih stroških za sredstva evropske kohezijske politike za programsko obdobje 2007-2013, str. 6, dostopno na: <http://www.eu-skladi.si/predpisi/navodila/navodila-za-izvajanje-kohezijske-politike-2007-2013/navodila-za-izvajanje-kohezijske-politike-2007-2013>.

¹⁵⁶ Gjerkeš H., Navodila organa upravljanja o upravičenih stroških za sredstva evropske kohezijske politike za programsko obdobje 2007-2013, str. 10.

prikazan dvakrat, pa gre za goljufijo, zaradi katere je potrebno skladu vrniti celotni sofinancirani del v okviru zadevnih stroškov.¹⁵⁷

5.6.4. Obdobje upravičenosti

Da so stroški lahko upravičeni, morajo nastati v obdobju, ki je določeno v pogodbi o sofinanciranju. Za programsko obdobje 2007 – 2013 lahko stroški na primer nastanejo v času med 1.1.2007 in 31.12.2015, saj projekti potekajo dalj časa kot traja programsko obdobje. Tako bo upravičeno obdobje za novo programsko obdobje razumljivo potekalo dlje kot zgolj do leta 2020.¹⁵⁸

5.6.5. Dokazila

Upravičenci do sredstev EU imajo velikokrat težave z dokazovanjem stroškov, ki so jim nastali tekom projekta in do katerih so upravičeni. Stroški se dokazujejo z računom ali drugo dokumentacijo, ki je lahko izvirna, lahko pa kopija z oznako “kopija je enaka originalu”. Možno je priložiti tudi izpise iz poslovnih knjig. Dokumenti morajo biti zaradi možnosti kasnejše revizije na voljo EK, zato je njihova hramba obvezna, in sicer vsaj tri leta po zaključku ali delnemu zaključku zadevnega operativnega programa.¹⁵⁹

5.6.6. Splošno o upravičenih stroških

5.6.6.1. Uveljavljanje stroškov v povezavi z osebami s posebnimi potrebami

EU prizna tudi stroške postavitve opreme, namenjene osebam s posebnimi potrebami, vendar pod dvema pogoje. Osebe s posebnimi potrebamimorajo biti navedene kot del ekipe na projektu, stroški adaptacije posebne opreme pa ne predstavljajo več kot 10% celotnih stroškov projekta.

5.6.6.2. Stroški amortizacije

Stroški amortizacije so priznani strošek, vendar zgolj za obdobje projekta. V primeru da je bil nakup amortizirane opreme financiran s strani nacionalnih oziroma občinskih skladov, takšna amortizacija ne more biti priznan strošek.

¹⁵⁷ Gjerkeš H., Navodila organa upravljanja o upravičenih stroških za sredstva evropske kohezijske politike za programsko obdobje 2007-2013, str. 7.

¹⁵⁸ Gjerkeš H., Navodila organa upravljanja o upravičenih stroških za sredstva evropske kohezijske politike za programsko obdobje 2007-2013, str. 8.

¹⁵⁹ Gjerkeš H., Navodila organa upravljanja o upravičenih stroških za sredstva evropske kohezijske politike za programsko obdobje 2007-2013, str. 9.

5.6.6.3. Strošek volonterjev

Na projektu velikokrat sodelujejo tudi volonterji. Ti so lahko del projekta, če vedo, da so volonterji in če volonter ni oseba, ki bi imela neposredne koristi iz sklada (t. i. prijavitelj). Če pri projektu sodelujejo volonterji, je potrebno voditi evidenco opravljenih ur in kaj natanko je počel pri projektu. Volonter tudi ne sme opravljati nalog redno zaposlenega. V primeru da opravlja takšne naloge, pa morajo biti njegovi stroški dela enakovredni stroškom dela ostalega osebja.

5.6.6.4. Potovanje oseb, ki sodelujejo na projektu in izvajanje projekta v tujini

Priznajo se stroški potovanja, ki je posledica dela na projektu, in sicer v višini razumnih stroškov. Računajo se glede na strošek potovanja z javnim prevozom, v drugem razredu in podobno. V primeru potovanja z lastnim prevoznim sredstvom se priznajo stroški goriva, vendar v višini, preračunani glede na strošek z javnim prevozom.

Pogosto se zgodi, da se del projekta izvede v tujini. V tem primeru se stroški dela v tujini priznajo, če se projekt v tujini nanaša na regijo, za katero je bil namenjen denar iz sklada. Torej, če je bil denar iz sklada namenjen mestu A, del projekta pa se izvede v mestu B, mora slednje delo koristiti mestu A.

5.6.6.5. Pravno svetovanje

Med priznane stroške EU prišteva tudi pravno svetovanje, vendar le, če se nanaša na projekt ali na cilje in ukrepe, ki jih zasleduje strukturni sklad.

5.6.6.6. Najvišji možni znesek, ki je lahko priznan kot strošek

Pri financiranju preko evropskih skladov ne obstaja najvišji možni odhodek, ki bi ga lahko priznali kot upravičeni strošek projekta. Kljub vsemu morajo biti stroški razumni. Vedno se pogleda siceršnji strošek dela pri prijavitelju projekta, če pa tega ni možno razbrati, pa se gleda strošek dela, priznan na trgu dela.

5.6.6.7. Davki

Davki se priznajo kot upravičen strošek pod pogojem, da je zavezanec za davek tudi prijavitelj projekta. Kot strošek dela je priznan bruto znesek.¹⁶⁰

¹⁶⁰ [Http://www.funduszeStrukturalne.gov.pl/English/European+Social+Fund/Questions+and+Answers/](http://www.funduszeStrukturalne.gov.pl/English/European+Social+Fund/Questions+and+Answers/) (datum dostopa: 14.7.2015).

5.7. Na kaj je potrebno paziti, ko so sredstva že odobrena

Kljub temu, da je priprava same vloge oziroma prijave na razpis eden izmed najpomembnejših in morda najzahtevnejših opravil pri črpanju evropskih sredstev, pa se delo z izpolnjevanjem obrazcev in drugih zahtev birokracije na tej točki ne konča. Dodeljena sredstva in njihovo črpanje so nenehno pod budnim očesom Evropske komisije oziroma drugega organa, ki izvršuje nadzor nad izvajanjem projekta (sistem deljenega upravljanja).

Namenskost uporabe sredstev in njihov nadzor urejajo stroga pravila, ki skrbijo za transparentno in odgovorno porabo sredstev EU. Notranji nadzor in letna revizija se tako izvršuje preko kolegija **28 komisarjev EU** in **nacionalnih vlad** držav članic, saj se večino (76%) proračunskih sredstev upravlja v sodelovanju s partnerstvom nacionalnih ali regionalnih organov. Zunanji nadzor je poverjen Evropskemu računskemu sodišču in vrhovnim revizijskim institucijam na nacionalnih ravneh.¹⁶¹ V skladu z zahtevami uredb EK je vsaka DČ zadolžena za imenovanje revizijskega organa, ki kot neodvisno telo skrbi za oceno, nadzor in pregled pravilnosti v zvezi z izvajanjem programov EU skladov in projektov, ki jih sofinancira EU.

V Sloveniji je za področje namenskosti uporabe sredstev in njihov nadzor pristojen **Urad Republike Slovenije za nadzor proračuna (UNP)**,¹⁶² ki poleg tega deluje tudi kot nadzorna institucija finančnih prispevkov Norveške, držav Evropskega gospodarskega prostora (EGS) ter Švice. Le-ta o svojem delu kontinuirano in redno poroča EK, izdaja mnenja in letna poročila o nadzoru. UNP neodvisni nadzor izvaja v obliki 1. **revizijskih sistemov upravljanja in nadzora** (nadzor nad izvajalnimi telesi), 2. v obliki **horizontalnih revizij** (javna naročila, informacijska podpora itd.) in 3. **revizij operacij** (ugotavljanje nepravilnosti in sum goljufij upravičencev).¹⁶³ Pregled poteka na podlagi naključno izbranega vzorca. Pri javnih naročilih so pod drobnogled na primer postavljene nepravilnosti pri objavi javnega naročila (npr. nepravilna objava meril, diskriminatornost meril ali tehničnih specifikacij), nepravilnosti pri postopkih izbora (npr. netransparetnost ocenjevanja ponudnikov, neustreznost zapisnikov, računske napake), nepravilnosti pri sklepanju pogodb in aneksov itd. V primeru suma goljufije s strani

¹⁶¹ Tatjana Polajk; Analiza nepravilnosti pri zbiranju in porabi sredstev Evropske unije, magistrsko delo. Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, avgust 2008; dostopno na: <http://www.cek.ef.uni-lj.si/magister/poljak3617.pdf> (datum dostopa: 11.7.2015).

¹⁶² Spletna stran Ministrstva Republike Slovenije-Urad Republike Slovenije za nadzor proračuna; dostopno na: <http://www.unp.gov.si/>.

¹⁶³ Jurij Milatkovič; Nadzor nad porabo sredstev EU skladov; PowerPoint predstavitev (datum dostopa 6.12.2012).

upravičencev pa se preverja predvsem verodostojnost predloženih dokumentov (npr. glede upravičenih stroškov) in spoštovanje pogodbenih in zakonskih določil.

Nasvet vsem, ki črpajo evropska sredstva, bi bil predvsem, naj se vsak loti pisanja poročil in časovnic kar se da resno in natančno. Če je le mogoče, opisujte situacije podrobno in jasno. Poskrbite tudi za to, da je časovnica vsebinsko usklajena z izvedenimi aktivnostmi in da so tudi vse oddane (zaporedne) časovnice iste osebe medsebojno usklajene. Če pri projektu sodeluje več upravičencev oziroma udeležencev, ki so dolžni poročati, pazite tudi na usklajenost časovnic vseh ostalih sodelujočih. Venomer je treba poskrbeti, da se pri poročanju skrbno izkaže namenskost porabe sredstev. Pri pisanju poročil in izvajanju samega projekta ne spreglejte aktivnosti, ki ste jih v razpisni dokumentaciji navedli, da jih boste tekom projekta izvedli, saj se pri reviziji preverja projekt kot celota.

5.8. Grant Agreement

5.8.1. Uvod

Za pridobitev sredstev EU je v programu Obzorje 2020 pripravljena tipska pogodba, ki se sklene z EK. To pogodbo največkrat sklene koordinator, ki je praviloma neko podjetje ali druga pravna oseba in je vezni člen med prejemniki sredstev in EK, saj ta večinoma objavlja razpise, ki zahtevajo sodelovanje več podjetij oziroma partnerjev. Funkcija koordinatorja je olajšati komunikacijo med EK in prejemniki evropskih sredstev ter razbremeniti administrativno delo EK.

Za vse primere običajnih razpisov, na katere se načeloma lahko prijavi kdorkoli, je pripravljen osnutek splošne pogodbe. Ta pogodba se imenuje Grant Agreement (GA, Pogodba o financiranju ali Pogodba o dodelitvi sredstev) in je temelj celotnega pravnega razmerja EK do koordinatorja in do ostalih partnerjev, ki sodelujejo pri razpisu. V sklopu programa Obzorje 2020 se GA podpisuje zgolj elektronsko z uporabo kvalificiranega elektronskega podpisa, ki se ga pridobi ob registraciji na portal EK.¹⁶⁴ Tako ni potrebno pošiljati pogodb v pisni obliki ali se celo osebno zglasiti na sedežu EK. Celotno besedilo GA in ostala prijavna dokumentacija je sestavljena v angleškem jeziku in je zelo obširna, zato bo v nadaljevanju predstavljena vsebina te pogodbe v nekaterih najpomembnejših določbah.

¹⁶⁴ Tako na URL: <http://grantsaccess.ethz.ch/en/servicesupport/legal/grant-agreement/> (03.07.2015).

5.8.2. Annotated Model Grant Agreement

EK^{165, 166} je decembra 2014 pripravila osnutek splošnega GA, ki je objavljen na njenih spletnih straneh, skupaj z vsemi uredbami, direktivami in pravilniki, ki se navezujejo na objavljane razpise ter urejajo navodila ter postopke prijave ter dodeljevanja sredstev v okviru teh razpisov. Ta osnutek je zelo obsežen, ker vsebuje poleg besedila pogodbe, ki je že samo po sebi zelo dolgo, tudi komentarje členov, primere dobre prakse in postopkov ter posebnosti in izjeme, ki se pojavljajo v praksi.

5.8.2.1. Prvo poglavje

Na začetku so stranke opredeljene kot prejemnik sredstev¹⁶⁷ ali koordinator¹⁶⁸ in EK¹⁶⁹ ali katerakoli agencija.^{170, 171} Prejemnik sredstev mora biti dovolj finančno sposoben, da lahko nemoteno izvaja delo na projektu tudi samostojno, saj sredstva, ki jih dodeli EU, ne pokrijejo vseh stroškov dela v celoti in niti niso nakazana prejemniku sredstev vnaprej in v celoti. Koordinator podpiše GA neposredno, ostali partnerji pa podpišejo pristopni obrazec¹⁷².

5.8.2.2. Drugo poglavje

V tem poglavju so natančno opredeljena dela, ki se bodo izvajala na projektu¹⁷³ in njihovi stroški. Najprej je treba izbrati, v katero izmed naslednjih skupin delo spada. To so dela v raziskavi in inovacijah,¹⁷⁴ dela v inovacijah¹⁷⁵ ter dela v usklajevanju in podpori.¹⁷⁶ Datum začetka izvajanja dela na projektu je enostransko določen s strani EK in je običajno prvi dan naslednjega meseca po podpisu GA. Izjemoma pa se lahko koordinator v imenu konzorcija¹⁷⁷

¹⁶⁵ Celotno poglavje povzeto po

URL:http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/funding/reference_docs.html (10.03.2015).

¹⁶⁶ Vse besede, ki so v GA zapisane z veliko začetnico, imajo poseben pomen, vezan zgolj na GA, in jih je potrebno razlagati skladno s pomenom v pogodbi.

¹⁶⁷ Stranka, ki sama podpiše GA z EK.

¹⁶⁸ Stranka, ki je za podpis GA pooblaščen s strani ostalih sodelujočih partnerjev, je njihov skupni predstavnik. Več bo razloženo v nadaljevanju.

¹⁶⁹ EK.

¹⁷⁰ Posamezna agencija EU, ki opravlja delo na specifičnem področju in se razpisuje projekt za tako področje.

¹⁷¹ V nadaljevanju bosta uporabljena zgolj izraza koordinator in EK, vendar se jih v primerih, ko sodeluje zgolj eden prejemnik sredstev ali ko GA sklepa Agencija EU, lahko prosto zamenjuje z temi izrazi.

¹⁷² Ang. Accession form, ki je natančno razdelan v Prilogi 3 GA. Tudi podpisi pristopnega obrazca se izvedejo elektronsko.

¹⁷³ Ang. Action.

¹⁷⁴ RIA dela merijo k razvoju novega znanja ali raziskav o uporabljivosti novih tehnologij, produktov, postopkov in drugih inovativnih rešitev. Zajemajo začetne raziskave, razvoj tehnologije ter testiranja in izdelavo prototipov v manjšem merilu.

¹⁷⁵ IA dela merijo le k izdelavi načrtov izdelkov ali izdelavi novih izboljšanih izdelkov in zajemajo izdelavo prototipov, testiranja, predstavitve ter potrjevanje rezultatov v večjem merilu.

¹⁷⁶ CSA dela so podporna ostalim in zajemajo standardizacijo ter širjenje informacij, ozaveščanje javnosti, vzpostavljanje političnega dialoga ter izdelava učnega gradiva in študij.

¹⁷⁷ Consortium je zbor vseh partnerjev, ki sodelujejo na projektu. Več bo razloženo v nadaljevanju.

dogovori z EK za drugačen datum, predvsem če so se tako partnerji dogovorili v konzorcijski pogodbi¹⁷⁸ in so to tudi predlagali v prijavi.

Poleg opisa dela in navedbe začetka dela je potrebno pripraviti tudi okvirni proračun projekta,¹⁷⁹ ki se ga izračuna na podlagi pričakovanih upravičenih stroškov,¹⁸⁰ ki bodo nastali tekom projekta in je podrobneje razdelan v Prilogi 2 GA. Kategorije upravičenih stroškov projekta so neposredni stroški osebja,¹⁸¹ neposredni stroški podizvajalcev, neposredni stroški nudenja finančne podpore tretjim strankam, drugi neposredni stroški,¹⁸² posredni stroški in druge izbirne kategorije posebnih stroškov. Višina in vrsta stroškov je zgolj ocena, zato lahko ob vlaganju vmesnih in končnih poročil prejemniki sredstev zaprosijo za vračilo višjih stroškov pri različnih kategorijah, če so le ti utemeljeni in izkazani ter skupni seštevek vseh stroškov ne preseže najvišje vrednosti dodeljenih sredstev.¹⁸³ Ne more pa se prenašati stroškov namenjenih posameznim nalogam, četudi se za neko nalogo v projektu porabi manj, prav tako se ne more zaprositi za vračilo stroškov, ki niso navedeni v Prilogi 2.

5.8.2.3. Tretje poglavje

V tem poglavju sta opredeljena najvišji znesek dodeljenih sredstev¹⁸⁴ ter oblika in višina povrnjenih stroškov. Četudi upravičeni stroški dela na projektu presežejo najvišji znesek dodeljenih sredstev, se presežek ne bo izplačal. Stroški so za dela v raziskavi in inovacijah običajno določeni v višini 100% vseh upravičenih stroškov, za razliko od stroškov za dela v inovacijah, kjer se povrne 70% upravičenih stroškov. Odstotek povrnjenih stroškov se razlikuje glede na vrsto razpisa in glede na vrsto partnerjev, ki sodelujejo na projektu.

Za povrnitev teh upravičenih stroškov se lahko izbere štiri različne oblike, na podlagi katerih se bodo stroški obračunavali in nato izplačevali. Te oblike so dejanski stroški,¹⁸⁵ stroški na

¹⁷⁸ CA je pogodba, ki jo sklenejo vsi partnerji med sabo, za ureditev vseh medsebojnih razmerij. Več bo razloženo v nadaljevanju.

¹⁷⁹ Ta okvirni proračun predstavlja najvišji znesek sredstev, ki ga bo EK namenila projektu.

¹⁸⁰ Ang. Eligible Costs so stroški do povračila katerih je prejemnik sredstev upravičen.

¹⁸¹ To so stroški zaposlenih, stroški drugih fizičnih oseb, ki delajo na podlagi pogodbe s prejemnikom sredstev, stroški osebja, ki ga priskrbi tretja oseba, stroški namenjeni lastnikom majhnih in srednjih podjetij (brez plač), stroški osebja za nudenje čez-nacionalnega dostopa do raziskovalne infrastrukture.

¹⁸² To so potni stroški, stroški opreme, stroški materiala in storitev ter stroški vzdrževanja in delovanja večje raziskovalne infrastrukture.

¹⁸³ Na primer, če se izkaže manjše stroške materiala, se lahko preostanek sredstev namenjenih za nabavo materiala porabi izplačilo plač.

¹⁸⁴ Ang. Maximum Grant Amount je najvišji znesek sredstev, ki jih EK nameni posameznemu projektu.

¹⁸⁵ To so stroški, ki dejansko nastanejo in so točno izkazani z računi ali drugimi podobnimi dokumenti. Zajemajo neposredne stroške osebja, stroške podizvajalcev, stroške nudenja finančne pomoči tretjim osebam in druge neposredne stroške.

enoto,¹⁸⁶ določen odstotek stroškov¹⁸⁷ in enkratno izplačilo.¹⁸⁸ Končno višino izplačila sredstev¹⁸⁹ izračuna EK na podlagi predloženih poročil po koncu projekta.¹⁹⁰ Če se ob tem izračunu ugotovijo neupravičeni stroški,¹⁹¹ se izplačilo za njih zavrne oziroma če so bila sredstva že izplačana, se zmanjša skupna višina dodeljenih sredstev.

V nadaljevanju tretjega poglavja GA so na približno šestdesetih straneh jasno in izčrpno predstavljeni kriteriji za upravičenost stroškov po kategorijah in vrstah posameznih upravičenih stroškov, ter postopki in načini izkazovanja upravičenosti. Za neupravičene stroške je določeno, da so to stroški, ki ne zadostijo kriterijem upravičenosti ali pa so kot taki opredeljeni v GA.¹⁹²

5.8.2.4. Četrto poglavje

V tem poglavju so natančno določene pravice in obveznosti strank GA. Kot temeljna obveznost prejemnika sredstev je določena primerna izvedba dela na projektu, tako da sledijo vsem določilom GA ter ostalim pravilom evropskega, mednarodnega in nacionalnega prava.

Dalje so določena pravila, katerim morajo prejemniki sredstev slediti, kadar kupujejo material, naročajo delo ali storitve, pravila za izvedbo dela s strani partnerjev, ki niso prejemniki EU sredstev, drugih povezanih oseb in podizvajalcev. Določena so pravila, kako in kdaj se lahko nudi finančno podporo tretjim osebam¹⁹³ ter pravila, kako je treba nuditi čez-nacionalni dostop do raziskovalne infrastrukture.

V korist EK je določena pravica, da lahko kadarkoli zahteva katerokoli informacijo, da lahko preveri, če prejemnik sredstev pravilno izvaja delo in se ravna po pravilih GA. V ta namen mora prejemnik sredstev hraniti vso potrebno dokumentacijo, da lahko izkaže pravilno izvedbo

¹⁸⁶ To so stroški določeni na določeno enoto, kot na primer skupni stroški letne plače enega raziskovalca. Zajemajo neposredne osebne stroške lastnikov majhnih in srednjih podjetij ter fizičnih oseb, ki ne prejemajo plače, povprečni osebni stroški delavcev (povprečna plača), posebni stroški za porabo energentov v stavbah, za čez-nacionalni dostop do raziskovalne infrastrukture in stroški kliničnih študij.

¹⁸⁷ Pri tej obliki je določen fiksni odstotek povračila stroškov, na primer 25% posrednih stroškov.

¹⁸⁸ Tu je določena zgolj celotna višina povračila stroškov za katero se pričakuje, da bo pokrila vse nastale stroške določene kategorije.

¹⁸⁹ Ang. Final Grant Amount je končni znesek sredstev, ki bo po konci izvajanja del na projektu izplačan prejemniku sredstev. Ni vedno enak najvišjemu znesku sredstev, saj je le ta zgolj ocena pričakovanih stroškov.

¹⁹⁰ Ta postopek izračuna je v osnutku GA natančno in izčrpno opisan.

¹⁹¹ Ang. Ineligible costs, so stroški do povračila katerih prejemnik sredstev ni upravičen.

¹⁹² To so stroški donosa kapitala (dividende), stroški dolga in vračila dolga, stroški zavarovanja bodoče izgube ali dolgovi, stroški dolgovanih obresti, stroški prekomernega trošenja ali neskrbnega trošenja, stroški izgube pri menjavi valute, stroški, ki nastanejo zaradi bančnega poslovanja, stroški vračila DDV, stroški, ki nastanejo zaradi zamrznitve dela na projektu, stroški, ki so povrnjeni iz naslova dela na drugem projektu, ki ga razpisuje EU in stroški, ki so izrecno izključeni iz delovnega programa v prijavi.

¹⁹³ Sodelavci na projektu, ki niso prejemniki sredstev in niso podpisniki GA.

dela ter upraviči nastale stroške. Prejemnik sredstev mora zato dostaviti EK dokumente označene v Prilogi 1 kot Deliverables¹⁹⁴ pod pogoji in v roku, ki sta določena v tej prilogi. Koordinator mora EK prav tako dostavljati periodična poročila in končno poročilo o zaključku dela na projektu.¹⁹⁵

Dolžnost EK oziroma agencije je predvsem izvedba predvidenih izplačil. To so začetno izplačilo,¹⁹⁶ vmesna izplačila,¹⁹⁷ in končno izplačilo.¹⁹⁸ EK ima pravico kadarkoli tekom izvajanja dela na projektu in tudi v dveh letih po izplačilu končnega izplačila pregledati vso dokumentacijo in samo delo, tako prejemnika sredstev kot tudi vseh z njim povezanih oseb ter tretjih oseb, ki sodelujejo na projektu, da preveri upravičenost stroškov ter samo pravilnost izvedenega dela. Če pri tem sumi na goljufijo na škodo EU ali na kakršnokoli drugo nezakonito ravnanje, obvesti o tem OLAF, ki nadaljuje s preiskavo teh dejanj. Če ta organizacija ugotovi nepravilnosti, o tem obvesti EK oziroma agencijo, ki lahko zamrzne izplačilo sredstev, zavrne povračilo stroškov ali zahteva vračilo že izplačanega. Lahko pa začne tudi kazenski postopek pred nacionalnimi organi pregona. Podoben nadzor lahko izvaja tudi ERS.

V nadaljevanju četrtega poglavja GA so tudi nekatera določila, ki urejajo razmerje med več partnerji, ki sodelujejo na projektu. Tako je že v GA določeno, da se morajo prejemniki sredstev dogovoriti kaj štejejo kot ozadje¹⁹⁹ in kako bo urejen dostop²⁰⁰ do njega. Določeno je, da če obstajajo v zvezi z ozadjem pridržki ali omejitve, se lahko omeji tudi dostop do njega.

Glede lastništva rezultatov²⁰¹ je določeno, da če ni drugače dogovorjeno med partnerji projekta, je lastnik tisti, ki jih je ustvaril. Če pa jih je ustvarilo več partnerjev skupaj in se jih ne da ločiti, niti ni mogoče določiti deleža na njih, so vsi partnerji, ki so jih ustvarili, skupni lastniki. Prejemniki sredstev so dolžni rezultate, ki jih je mogoče tržno ali industrijsko izkoriščati, primerno zavarovati, četudi to zahteva nadaljnje raziskave in razvoj ter dodatna vlaganja.²⁰²

¹⁹⁴ To so dokumenti, ki nastanejo tekom dela na projektu in so lahko vsakršne informacije o projektu, posebna poročila, tehnični diagrami, brošure ipd.

¹⁹⁵ Vsako poročilo mora imeti dva dela, in sicer tehnično poročilo in finančno poročilo. Oblika, jezik in vsebina teh poročil je natančno določena v ostalih določbah GA.

¹⁹⁶ Ang. Pre-financing, ki se ga izvede pred začetkom izvajanja dela na projektu in je namenjeno zagonu dela. Ne more pa se ga izplačati še preden je GA podpisan niti ne prej kot 10 dni pred datumom začetka dela.

¹⁹⁷ Ang. Interim-payments so namenjena kritju upravičenih stroškov izkazanih na podlagi vmesnih poročil.

¹⁹⁸ Izplačano je po pregledu vse dokumentacije in izračunu vseh upravičenih stroškov po zaključku izvajanja dela.

¹⁹⁹ Ang. Background je znanje, know-how, izdelki, programska oprema in drugo, kar partnerji prinesejo k projektu in je potrebno za izvedbo dela.

²⁰⁰ Ang. Access Rights to Background pomeni pravice uporabljati Ozadje drugega partnerja za lastno delo.

²⁰¹ Ang. Results so končni izdelki projekta, na primer prototipi, mikroorganizmi, študije in drugo ter z njimi povezane pravice.

²⁰² Za varovanje rezultatov se praviloma uporablja patente, znamke, modele, avtorsko pravo, poslovno skrivnost in zaupnost. To so pravice intelektualne lastnine (ang. Intellectual Property Rights, IPR).

Vse prijave za varovanje morajo vsebovati tudi omembo financiranja EU, ni pa potrebne širše obrazložitve vrste in namena financiranja.

V zvezi z izkoriščanjem rezultatov je določeno, da jih lahko partnerji uporabljajo za nadaljnje raziskave in razvoj zunaj projekta, za razvoj in izdelavo tržnega produkta, za izdelavo in nudenje storitev ter uporabo v aktivnostih standardizacije, če se ne dogovorijo drugače. Dalje je glede rezultatov določeno, da morajo prejemniki sredstev takoj, ko je mogoče, razkriti informacije o njih širši javnosti.²⁰³ Če bi tako razkritje informacij lahko ogrozilo zavarovanje IPR rezultatov, se lahko to razkritje odloži, dokler niso postopki varovanja IPR končani. Prav tako mora partner, ki bo razkril informacije o projektu, ostale partnerje opozoriti o svojem razkritju vsaj 45 dni pred izvedbo le tega, čemur pa lahko ostali partnerji nasprotujejo, če bi jim to lahko povzročilo večjo škodo. Poleg razkritja morajo prejemniki sredstev po koncu projekta nuditi prost dostop²⁰⁴ do vseh rezultatov in z njimi povezanih informacij ter ob razkritju omeniti financiranje s strani EU. En partner lahko prenese lastništvo na rezultatih na ostale partnerje ali na tretje osebe, pri čemer pa mora paziti na interese ostalih partnerjev.²⁰⁵ Pravila tega prenosa so lahko med partnerji dogovorjena tudi drugače.

Podobno kot je urejen prenos lastništva je urejeno tudi podeljevanje licenc.²⁰⁶ Tako pri prenosu lastništva kot pri podelitvi izključnih licenc pa ima EK pravico nasprotovati takemu poslu, če so prejemniki tretje osebe izven EU in niso povezane s programom Obzorje 2020. Prejemniki sredstev morajo dopustiti dostop²⁰⁷ do svojih rezultatov ostalim partnerjem in drugim z njimi povezanim osebam, če jih ti potrebujejo za svoje delo na projektu. Pravice dostopa ne nastanejo avtomatično, temveč mora partner pisno zaprositi drugega partnerja za dostop do njegovih rezultatov. Dostop za namen izvajanja dela na projektu mora biti omogočen brezplačno, za drug dostop, predvsem za izkoriščanje rezultatov v tržne in industrijske namene, pa je lahko zahtevano primerno nadomestilo. Z GA se lahko dogovorijo pravice dostopa tudi v korist nekaterih institucij EU, odvisno, za kakšen razpis se sklepa ta pogodba.

Ostale določbe tega poglavja zadevajo enakopravnost pri zaposlovanju, etiko, enakost spolov in etničnih skupin pri delu na projektu. Prejemnik sredstev ne sme imeti konflikta interesov pri

²⁰³ Ang. Dissemination je objava rezultatov v znanstvenih revijah in drugih publikacijah, na znanstvenih konferencah ali na internetu.

²⁰⁴ Ang. Open Acces pomeni brezplačen dostop za študijske in raziskovalne namene, brez pravice uporabljanja teh informacij za pridobivanje dobička.

²⁰⁵ Predvsem, da ne pride do nepooblaščenega razkritja informacij.

²⁰⁶ Licenca pomeni dovolitev omejene uporabe rezultatov tretji osebi za določen namen.

²⁰⁷ Ang. Acces Rights to Results pomeni pravico uporabljati rezultate drugega partnerja projekta pri svojih raziskavah in razvoju ter pri izkoriščanju svojih rezultatov v tržne ali industrijske namene.

izvajanjem dela na projektu, če bi postavil prejemnikove ekonomske, politične, družinske ali druge interese pred interese projekta. Prejemnik sredstev mora varovati vse podatke, ki jih pridobi tekom projekta, kot tajne, če so ob svojem razkritju označeni kot tajni. Tako mora ravnati tudi s podatki, ki niso označeni kot tajni, vendar bi njihovo razkritje povzročilo veliko škodo EU ali ostalim partnerjem.

5.8.2.5. Peto poglavje

V petem poglavju so določena temeljna pravila, ki veljajo pri sodelovanju več partnerjev na projektu. Vsi partnerji, ki so prejemniki sredstev, so odgovorni za pravilno izvedbo dela na projektu, skupno so odškodninsko odgovorni za napačno izvedeno delo ali za škodo, ki nastane tekom dela ter za tehnično izvedbo del. Vsak partner je posamezno odškodninsko odgovoren za finančne napake in za napačno uveljavljane stroške. Ta finančna odgovornost je omejena do višine prejetih sredstev. Znotraj konzorcija partnerjev je koordinator odgovoren za sodelovanje partnerjev in upravljanje s prejetimi sredstvi ter je edini, ki je pristojen komunicirati z EK, ostali partnerji pa si morajo skupno prizadevati za čim boljšo izvedbo del in uporabo dobljenih sredstev. Za natančnejšo ureditev medsebojnih razmerij morajo partnerji skleniti konzorcijsko pogodbo.

5.8.2.6. Šesto poglavje

V šestem poglavju GA ureja pravila zavrnitve stroškov, zamrznitve izplačila sredstev, zahtevke za vračilo že izplačanih sredstev, prekinitev dela na projektu in ustavitev dela na projektu. EK lahko zavrne izplačilo za neupravičene stroške kadarkoli tekom projekta. Zaradi neupravičenih stroškov lahko zavrne izplačilo celotnega vmesnega izplačila in, če ugotovi neupravičene stroške po izplačilu, lahko zniža višino preostalih izplačil zaradi prej izvedenega neupravičenega izplačila. Prav tako lahko kadarkoli tekom dela na projektu zniža najvišji znesek dodeljenih sredstev, če ugotovi nepravilno izvedbo del, kršitve obveznosti prejemnikov sredstev ali druge kršitve GA. Če ugotovi, da je bilo na podlagi izkazanih neupravičenih stroškov ali drugih kršitev izplačanih preveč sredstev, lahko EK zahteva vračilo denarja, vendar šele po izvedbi končnega izplačila ali po izključitvi prejemnika sredstev iz dela na projektu.²⁰⁸

Za prenehanje nekaterih kršitev GA lahko EK ali agencija prejemniku sredstev naložita razne administrativne ali finančne kazni, ki se lahko dopolnjujejo in seštevajo v primerih ponovitve kršitev.²⁰⁹ Odgovornost EK za škodo, ki jo povzroči prejemnik tretji osebi ali če sam prejemnik

²⁰⁸ Prejemnika sredstev se lahko izključi zaradi hudih kršitev GA, ki onemogočajo njegovo nadaljnje delo na projektu.

²⁰⁹ To je predvsem za kršitve manjšega pomena, ki ne onemogočajo dela na projektu.

sredstev utрпи škodo, je izključena. Če prejemnik sredstev povzroči škodo EK, jo mora povrniti v celoti. Prejemniki sredstev lahko sporazumno prekinejo sodelovanje na projektu in razdrejo GA, če obstajajo utemeljeni razlogi za razdor. Takemu razdoru EK ne more nasprotovati. Partnerji konzorcija lahko izključijo enega od partnerjev iz konzorcija na njegovo željo ali z glasovanjem o izključitvi. Tovrstna izključitev pomeni tudi prenehanje dela na projektu za tega partnerja in odstop od GA.

5.8.2.7. Sedmo poglavje

Zadnje poglavje ureja končne določbe, med katerimi je določeno, da vsa komunikacija med EK in koordinatorjem poteka preko elektronskega sistema izmenjave. Kot pravilo je določeno, da se za to pogodbo uporablja pravo EU, ki je dopolnjeno s pravom Belgije, določene izjeme od tega pravila so možne za države izven EU. Za reševanje sporov pa je pristojno SEU, subsidiarno pa tudi sodišča Belgije.

5.8.2.8. Priloge

Sestavni del GA so tudi priloge. Priloga²¹⁰ 1 vsebuje opis del na projektu, predlog projekta z delovnimi paketi, pričakovane rezultate in kontrolne točke posameznega projekta. V Prilogi 2 je natančno razdelan proračun posameznega projekta. Priloga 3 vsebuje pristopne obrazce za partnerje, ki k projektu pristopajo po sklenitvi te pogodbe. Priloga 4 prikazuje vzorčna finančna poročila, ki jih morajo partnerji posredovati EK tekom projekta. Prilogi 5 in 6 prikazujeta vzorčni certifikat finančnega poročila in vzorčni certifikat o metodologiji dela. S temi določili je zaključen osnutek splošnega GA.

5.8.2.9. Posebne oblike GA

Za primere, ko se razpisni pogoji oziroma celoten razpis tako razlikuje od običajnih razpisov, da se zanj ne more v celoti uporabiti splošnega GA, je EK pripravila še sedem posebnih oblik GA, vsakega s svojimi posebnostmi.

Prva posebna oblika je European Research Council (ERC) GA. Uporablja se za posamične projekte, pri katerih sodelujejo posamične Agencije EU z znanstvenimi institucijami in podobnimi koristniki sredstev, primarno z namenom znanstvenega raziskovanja. V sklopu tovrstnih projektov se podeljuje začetna sredstva, sredstva za konsolidacijo dela, sredstva za napredne projekte in sredstva za sinergije. Pri tej obliki ni samostojnega koordinatorja, ker njegovo funkcijo izvaja posamezna Agencija EU.

²¹⁰ Ang. Annex.

Druga posebnost je Marie Skłodowska-Curie (MSC) GA. Namenjen je izključno za raziskovalne dejavnosti, ki jih izvajajo univerze, mladi raziskovalci in druge izobraževalne institucije. Pri teh projektih ni koordinatorja, ker se sredstva nakažejo neposredno sodelujočim pri projektih. V te projekte se ne morejo vključiti osebe, ki ne delujejo znotraj izobraževalne institucije.

Tretja posebnost je SME²¹¹ Instrument GA. Namenjen je MSP za izvedbo raziskave in priprave nove inovativne ideje ter za nadaljnjo izvedbo dejanj, ki vodijo k uresničitvi te ideje (na primer izdelava prototipa). Posebnost tega GA so, da je namenjen le podjetjem, ki so ustanovljena za doseganje dobička. Sredstva, ki jih EK izplača so fiksno določena na znesek 50.000,00 EUR in se izvedejo v enkratnem izplačilu. Podjetjem ni treba sproti podajati poročil o stroških in izvedenem delu, ampak morajo ob zaključku projekta izkazati, da so izvedli vse aktivnosti, navedene v dokumentaciji te pogodbe.²¹²

Četrta posebna oblika je ERA-NET Cofund GA, ki je namenjen izključno donatorjem iz skupine Evropskega raziskovalnega področja.²¹³ Pri tovrstnih razpisih se sredstev ne dodeli neposrednim koristnikom, temveč je denar namenjen donatorjem, ki si z njim povečajo lastna sredstva, nato pa po lastni presoji podeljujejo donacije. Kot minimalni pogoj za dodelitev sredstev je določeno, da morajo zanje zaprositi najmanj trije donatorji iz treh različnih držav članic EU.

Peta posebna oblika je Pre-Commercial Procurement ali Public Procurement of Innovative solutions (PCP-PPI Cofund) GA. Namenjen je nabavi, raziskavi in razvoju novih inovativnih rešitev, namenjenih javnemu sektorju, ki še niso na voljo na splošnem trgu. Tu se sredstva dodeljujejo pravnim osebam javnega prava ali pravnim osebam zasebnega prava, ki sodelujejo v javnem sektorju.

Šesta posebna oblika je Co-found European Joined Programme (EJP Cofund) GA, ki je namenjen sofinanciranju na področju evropskega skupnega programa, v sklopu katerega lahko pridobijo sredstva podjetja, ki so lastniki ali upravljavci raziskav na področju inovativnih programov. Pomembna razlika z drugimi programi sofinanciranja je, da ta posebna oblika GA

²¹¹ Small and Medium Enterprises, mala in srednje velika podjetja.

²¹² Za mlade podjetnike in mlada podjetja je najprimernejši SME Instrument GA, saj je oblikovan za tovrstne uporabnike sredstev. Mladi podjetnik mora imeti ustanovljeno pravno osebo, ki je lahko družba z omejeno odgovornostjo ali družba z neomejeno odgovornostjo. V ustanovitvenem aktu te družbe mora biti razviden namen pridobivanja dobička. Ta vrsta GA je namenjena ravno razvoju ideje oziroma prvemu udeleževanju že razvite ideje, kar je največkrat tudi namen mladih podjetij in podjetnikov.

²¹³ Ang. European Research Area.

ni namenjena posameznim projektom, ampak za razpršitev sredstev več različnim raziskovalcem.

Sedma posebna oblika je Specific GA ali Framework Partnership Agreement (SGA), ki je namenjen dolgoročnemu sodelovanju z EU na področju raziskav inovativnih aktivnosti, inovativnih dejavnosti in koordinaciji na teh področjih. Ne uporablja se za dejavnosti iz področij ostalih posebnih tipov GA.

5.8.3. Sklep

S poznavanjem GA se prijavitelj na razpis izogne neprijetnim presenečenjem, zaradi katerih se morebiti sploh ne bi odločil sodelovati pri projektu. Zato je zelo priporočljivo, da prijavitelj poleg tega kratkega povzetka najpomembnejših vsebin GA prebere tudi »Annotated model« GA in se dodatno prepriča, kaj se lahko pričakuje pri sodelovanju na projektu, ki ga razpisuje EU.

5.9. Consortium Agreement

5.9.1. Splošno o konzorcijskem sporazumu

Če se nepovratna sredstva podelijo več osebam skupaj morajo te osebe obvezno skleniti konzorcijski sporazum (imenovano tudi konzorcijska pogodba, ang. Consortium Agreement oz. CA). CA je večstranska pogodba, v kateri konzorcijski partnerji²¹⁴ oziroma stranke CA medsebojno uredijo pravice in obveznosti, določijo organizacijsko strukturo konzorcija²¹⁵ in odgovorijo na finančna vprašanja v zvezi s projektom, za katerega so prejeli sredstva. Priporočljivo je, da se CA sklene pred sklenitvijo GA. Bodočim partnerjem je na voljo nekaj v naprej pripravljenih vzorcev konzorcijskih sporazumov, katerih namen je olajšati postopek pogajanj za sklenitev CA in določiti način dela na projektu. Te vzorce so neodvisno od EU pripravile različne organizacije, združenja, podjetja, univerze in drugi. Partnerji morajo biti zaradi tega previdni pri izboru vzorca, ki bo za njih najprimernejši, vendar uporaba vzorčnega CA ni zahtevana, temveč lahko partnerji medsebojna razmerja uredijo svobodno.

²¹⁴ V nadaljevanju »partnerji«.

²¹⁵ S tem izrazom je mišljena dejanska skupnost partnerjev, sodelujočih pri projektu.

5.9.1.1. Vzorci CA:

- 1) DESCA²¹⁶
- 2) MCARD-2020²¹⁷
- 3) EUCAR²¹⁸

Vsak od navedenih vzorcev je brezplačno dostopen na svetovnem spletu in vsi so primerni za celovito ureditev razmerij med partnerji CA. Po področju in problematiki, ki ju urejajo, se med seboj bistveno ne razlikujejo, morebitne razlike izvirajo iz osebnih lastnosti pripravljavcev teh vzorcev.

Za namene tega priročnika bo poudarek na DESCA vzorcu, ki je v praksi najbolj razširjen. Ta vzorec poleg temeljnega besedila, ki ponuja večje število opcij pri posameznih določbah, med katerimi lahko partnerji izbirajo med pogajanji o vsebini CA, in posebnega modula za programsko opremo,²¹⁹ vsebuje tudi dva modula za organizacijsko strukturo. Prvi modul je namenjen za srednje in velike projekte,²²⁰ ki predvideva dve ključni organizacijski telesi, to je skupščino²²¹ in izvršni odbor,²²² drugi pa za majhne projekte,²²³ kjer je predvidena le skupščina. Priročnik v nadaljevanju podrobneje predstavlja in pojasnjuje vsebino DESCA vzorca.

5.9.2. Definicije

Konzorcijski sporazum praviloma na začetku določa, da posamezne besede v njem, pisane z veliko začetnico, nosijo poseben, natančno določen pomen. Najpomembnejši izrazi s posebnim pomenom so primerom: konzorcijski načrt,²²⁴ organ financiranja²²⁵ in partner kršitelj.²²⁶ Konzorcijski načrt je podrobnejša delitev del med partnerji in proračunskih sredstev za posamezno delo v okviru podeljenega projekta, organ financiranja je telo EU, ki je podelilo

²¹⁶ Na voljo na <http://www.desca-2020.eu>.

²¹⁷ Na voljo na <http://www.digitaleurope.org>.

²¹⁸ Na voljo na <http://www.eucar.be>.

²¹⁹ Ang. Software.

²²⁰ Krajše GOV LP.

²²¹ Ang. General Assembly.

²²² Ang. Executive Board.

²²³ Krajše GOV SP.

²²⁴ Ang. Consortium Plan.

²²⁵ Ang. Funding Authority.

²²⁶ Ang. Defaulting Party.

nepovratna sredstva, stranka kršiteljica pa je partner, za katerega je skupščina (konzorcija) ugotovila kršitev CA oziroma GA.

5.9.3. Namen konzorcijskega sporazuma

Namen CA je urediti razmerja med partnerji z ozirom na vsebino podeljenega projekta, zlasti glede delitve dela med njimi, upravljanjem projekta in drugih pravic in obveznosti, med drugim odškodninske odgovornosti, pravic dostopa in načina reševanja sporov.

5.9.4. Začetek veljave, trajanje in prenehanje CA

5.9.4.1. Začetek veljave, trajanje in prenehanje

Oseba postane stranka CA v trenutku, ko ga podpiše. Konzorcijski sporazum učinkuje za vse stranke od datuma, določenega v njem. CA se obvezno sklene v pisni obliki, razen, če je v GA drugače določeno. Predviden je tudi način pristopa novih strank k CA.

CA učinkuje do izpolnitve vseh iz GA in CA prevzetih obveznosti konzorcijskih partnerjev in ureja tudi možnosti odstopa od konzorcijskega sporazuma. Veljavnost CA je tesno povezana z veljavnostjo GA. Kadar organ financiranja ali partner ne podpišeta pogodbe o financiranju²²⁷ ali je ta prekinjena oziroma je posamezni partner od nje odstopil, je določeno, da tudi konzorcijski sporazum samodejno preneha veljati za zadevne partnerje, razen določb CA, katerih veljava ne preneha.

5.9.4.2. Nadaljevanje veljavnosti posameznih določb

Nekatere določbe CA ostanejo v veljavi tudi, če CA preneha veljati za vse ali eno od pogodbenih strank. To so določbe glede pravice dostopa,²²⁸ zaupnosti,²²⁹ odškodninske odgovornosti,²³⁰ veljavnega prava²³¹ in načina reševanja sporov,²³² ki imajo lahko čas trajanja določen posebej. Prenehanje veljavnosti konzorcijskega sporazuma tako ne vpliva na pravice in obveznosti pridobljene pred prenehanjem, razen, če se odhajajoči partner s skupščino drugače dogovori.

²²⁷ Tudi Grant Agreement, GA ali pogodba o dodelitvi sredstev.

²²⁸ Ang. Access Right, pravica dostopa oz. pravica do dostopa.

²²⁹ Ang. Confidentiality.

²³⁰ Ang. Liability.

²³¹ Ang. Applicable Law.

²³² Ang. Settlement of disputes.

5.9.5. Obveznosti partnerjev

5.9.5.1. Splošna načela

Vsak partner je dolžan aktivno sodelovati pri projektu z drugimi konzorcijskimi partnerji ter vestno, pošteno in v dobri veri izpolnjevati svoje obveznosti iz CA in GA. Partnerji so zavezani k takojšnjemu obveščanju konzorcijskih partnerjev in organov o informacijah, dejstvih, problemih ali zamudah, ki bi lahko vplivali na projekt in dolžni zagotavljati podatke konzorcijskim organom²³³ ali koordinatorju,²³⁴ kadar jih ta potrebuje za izvajanje svojih zadolžitev, s posebnim ozirom na pravilnost in natančnost posredovanih podatkov.

5.9.5.2. Kršitve

Konzorcijski sporazum, glede na izbrani modul, vzpostavi svoje organe, med zadolžitvami katerih je lahko tudi ugotavljanje kršitev CA s strani partnerjev. Kadar pristojni konzorcijski organ (navadno koordinator) ugotovi, da partner krši obveznosti iz CA ali GA (ali če partner ugotovi, da koordinator krši svoje obveznosti), ga pisno obvesti in zahteva odpravo kršitev v dogovorjenem roku. Če gre za resno kršitev, ki ni ali ne more biti odpravljena v dogovorjenem roku, skupščina razglasi partnerja za kršitelja in določi posledice, ki lahko vodijo tudi do prekinitve pogodbe s partnerjem kršiteljem. V primeru nebistvenih kršitev lahko konzorcij določi druge ukrepe, na primer na novo razdeli delovne obveznosti projekta.

5.9.5.3. Vključitev tretjih v projekt

Partner, ki vključi (s pogodbo ali kako drugače) tretje osebe²³⁵ v delo na projektu, se s tem ne reši svoje obveznosti za izvedbo svojega dela projekta in odgovarja za ravnanje vključenega tretjega, ki krši CA ali GA. Prav tako mora poskrbeti, da vključitev tretjega ne vpliva na pravice in obveznosti drugih konzorcijskih partnerjev.

5.9.6. Odškodninska odgovornost med partnerji

5.9.6.1. Zagotovila

Kadar eden od partnerjev CA drugemu v okviru projekta posreduje podatke ali material,²³⁶ pri tem ne jamči niti za zadostnost ali ustreznost posredovanega niti za odsotnost obstoja pravic tretjih na posredovanem. Navedeno pomeni, da partner, ki je prejemnik takega materiala ali

²³³ Ang. Consortium Body. Za namene tega priročnika se kot ustreznica uporablja besedna zveza »konzorcijski organ« ali »konzorcijsko telo«.

²³⁴ Ang. Coordinator.

²³⁵ Med »tretje osebe« sodijo tudi »povezane osebe« oziroma ang. Affiliated Entities.

²³⁶ Na primer rezultate projekta oz. »Results« ali ozadje oz. »Background«.

podatkov, edini in v celoti odgovarja za način uporabe posredovanega. Podobno velja pri uporabi posredovanega pri izvajanju pravice dostopa.

5.9.6.2. Omejitve pogodbene odgovornosti

Partner, ki podeli pravice dostopa ali posreduje podatke in materiale v okviru projekta, odgovarja za škodo, nastalo drugemu partnerju le, če je pri tem deloval naklepno ali kršil določbe glede zaupnosti. Partnerji CA se lahko dogovorijo tudi o omejitvi odškodninske odgovornosti za točno določene kršitve ali le na določeno višino, na primer večkratnik stroškov, do povrnitve katerih so upravičeni v okviru projekta. Taka omejitev višine škode navadno ne velja za škodo, povzročeno naklepno ali iz hude malomarnosti in v nobenem primeru ne izključuje neposlovne odškodninske odgovornosti, predvidene z zakonodajo. Razumljivo je, da vsaka stranka sama zase odgovarja za škodo, ki jo v zvezi z izvajanjem svojih obveznosti iz CA in iz rabe rezultatov ali ozadja sama ali nekdo drug zanjo povzroči tretjim osebam.

5.9.6.3. Višja sila

V primeru, da pride do kršitve obveznosti partnerja zaradi višje sile,²³⁷ ta ne odgovarja za povzročeno škodo, dolžan pa je obvestiti pristojni konzorcijski organ. Če po preteku šestih tednov od takega obvestila, višja sila, ki onemogoča ali otežuje izpolnitev obveznosti še ni prenehala, lahko pristojno telo odloča o morebitni prerazporeditvi del na projektu.

5.9.7. Organizacijska struktura

Organizacijska struktura konzorcija za srednje in velike projekte po predlogu DESCA obsega:

- a. Skupščino: vrhovni organ sprejemanja odločitev;
- b. izvršni odbor: za nadzorovanje izvajanja del na projektu, ki poroča in odgovarja skupščini;
- c. koordinator: je pravna oseba, ki deluje kot posrednik med partnerji in organom financiranja ter opravlja naloge, ki so mu poverjene s CA ali GA.

Edina ključna razlika med organizacijsko strukturo za srednje in velike projekte in male projekte je odsotnost izvršnega odbora. Določbe glede članov organa, obveščanja, dnevnega reda, sestankov in zapisnikov ter sprejemanja odločitev so v bistvenem povsem podobne ali celo enake, zato se v tem priročniku ne spuščamo v njihove podrobnosti.

²³⁷ Fr. Force Majeure.

Kot opcija je v DESCA vzorcu za oba organizacijska modula predvidena tudi podporna skupina, ki pomaga izvršnemu odboru in koordinatorju pri izvajanju njunih zadolžitev.

5.9.7.1. Splošna pravila ravnanja vseh konzorcijskih organov

Vsak partner, ki je član posameznega konzorcijskega organa, ima pravico biti prisoten ali v celoti zastopan na sestankih tega organa in tam uživa pravico do sodelovanja. Vsak organ konzorcija ima predsednika, ki je zadolžen za sklicevanje sestankov. DESCA vzorec predvideva dva tipa sestankov, in sicer redne in izredne. Za prve velja, da je čas sklica vnaprej periodično določen, medtem ko se izredni sestanki sklicujejo na zahtevo predpisanega števila članov posameznega konzorcijskega organa. Določeni so tudi roki za obveščanje o nameravanem sestanku, predhodnem pošiljanju dnevnega reda²³⁸ in urejeno je njegovo dopolnjevanje. Predsednik konzorcijskega organa mora člane čim prej obvestiti o sestanku tako, da pripravi in jim pošlje pisni dnevni red v roku, dogovorjenem v konzorcijskem sporazumu. Točke na dnevnem redu, ki poleg razprave terjajo tudi sprejem odločitve s strani konzorcijskega organa, morajo biti posebej označene. Vsak član konzorcijskega telesa ima pravico dodajati točke na dnevni red, dolžan je le pisno obvestiti preostale člane v dogovorjenem roku. Člani lahko dodajo točke na dnevni red med potekom sestanka, če so glede tega soglasni.

Konzorcijski organ lahko odločitve sprejema tudi, ne da bi izvedel sestanek, če koordinator vsem članom posreduje pisen predlog odločitve, katerega nato člani soglasno odobrijo v roku, določenem v predlogu. Sestanki se lahko izvajajo tudi preko telekonferenc ali na drug podoben način. Zanimivo je, da odločitve, sprejete v okviru konzorcijskega organa, zavezujejo šele, ko je potrjen zapisnik sestanka²³⁹ ali njegov del. Odločitve so veljavno sprejete, kadar je prisotnih ali zastopanih dve tretjini njegovih članov. Če kvorum ni dosežen, predsednik konzorcijskega telesa v petnajstih dneh skliče naslednji redni sestanek. Če ponovno ni dosežena zahtevana prisotnost, se skliče izredni sestanek, na katerem se sprejemajo veljavne odločitve, ne glede na število prisotnih članov. Vsak član konzorcijskega organa ima en glas, partnerji kršitelji pa

²³⁸ Ang. Agenda.

²³⁹ Ang. Minutes. Gre za pisni opis vsakega sestanka, ki vsebuje vsebino vseh sprejetih odločitev. Predsednik konzorcijskega organa ga pripravi in v dogovorjenem roku posreduje članom organa. Molk naslovnika se šteje za potrditev zapisnika, možen pa je ugovor zoper njegovo vsebino. Potrjen zapisnik predsednik konzorcijskega organa posreduje vsem članom in koordinatorju v hrambo.

nimajo pravice glasovanja. Odločitve se sprejema z dvotretjinsko večino oddanih glasov. Zahtevana večina je v nekaterih primerih lahko predmet pogajanj.

Vsak član, ki lahko dokaže, da bo zaradi odločitve konzorcijskega organa resno prizadeto njegovo delo, pravice intelektualne lastnine ali drugi legitimni interesi, ima pravico veta na sprejeto odločitev ali njen del. Kadar je bila odločitev sprejeta na podlagi točke dnevnega reda, dodane tekom samega sestanka, sme veto vložiti v določenem roku po prejemu zapisnika sestanka. Člani si morajo skupno prizadevati za odpravo okoliščin, ki so vzrok veta. Razume se, da partner ne more vložiti veta zoper odločanje o lastnih kršitvah obveznosti. Ravno tako partner, za katerega je bila kršitev obveznosti že ugotovljena, ne more vložiti veta zoper odločitve glede njegovega sodelovanja pri projektu.

5.9.7.2. Skupščina

Skupščino sestavlja po en predstavnik vsakega partnerja. Ta ima pravico razpravljati, pogajati se in odločati o vseh zadevah iz pristojnosti skupščine. Skupščini praviloma koordinater. Partnerji so zavezani k spoštovanju vseh odločitev skupščine. Skupščina je svobodna pri pripravi predlogov odločitev in jih sprejema po postopku, predvidenem v CA. Dolžna je recimo tudi obravnavati in se opredeliti do predlogov izvršnega odbora, kadar je ta predviden s konzorcijskim sporazumom..

Skupščina sprejema zlasti odločitve v zvezi z:

- 1) vsebino konzorcijskega sporazuma, financami in pravicami intelektualne lastnine;
- 2) razvojem konzorcija;
 - a. vstop novega partnerja v konzorcij,
 - b. izstop partnerja iz konzorcija,
 - c. ugotavljanje kršitev posameznega partnerja,
 - d. ukrepi zoper partnerja kršitelja,
 - e. izključitev partnerja kršitelja iz konzorcija,
 - f. predlog zamenjave koordinaterja organu financiranja,
 - g. predlog spremembe ali ukinitve dela ali celega projekta organu financiranja.

- 3) imenovanjem izvršnega odbora.

5.9.7.3. Izvršni odbor

Izvršni odbor poleg koordinatorja tvorijo partnerji, imenovani s strani skupščine. Predseduje mu koordinator, razen če skupščina z dvotretjinsko večino odloči drugače. Po potrditvi zapisnika²⁴⁰ s strani članov izvršnega odbora je o njem treba obvestiti še člane skupščine. Izvršni odbor pripravlja sestanke, predlaga odločitve in pripravlja dnevni red skupščine. Pri svojem delovanju si mora prizadevati za čim širši konsenz med partnerji. Odgovarja za pravilno izvedbo in implementacijo odločitev skupščine in nadzira izvajanje projekta. Poleg tega izvršni odbor vsaj vsakih 6 mesecev zbira informacije o napredku na projektu, jih proučuje in ocenjuje skladnost dela na projektu in konzorcijskega načrta ter, če je potrebno, skupščini predlaga njegove spremembe.

Izvršni odbor predvsem:

- 1) sprejema odločitve glede članov podporne skupine,
- 2) pomaga koordinatorju pri pripravi sestankov z organom financiranja,
- 3) pripravlja vsebino in določa čas tiskovnih konferenc in drugega obveščanja javnosti in
- 4) svetuje skupščini glede prerasporeditve zadolžitev in financiranja v okviru projekta.

5.9.7.4. Koordinator

Deluje kot posrednik med partnerji in organom financiranja in izvaja naloge, ki so mu poverjene z GA ali CA.

Odgovoren je predvsem za:

- 1) nadzor spoštovanja obveznosti s strani partnerjev,
- 2) vzdrževanje aktualnega seznama kontaktnih podatkov partnerjev,
- 3) zbiranje, ocenjevanje in potrjevanje konsistentnosti poročil ter posredovanje teh ter drugih zahtevanih dokumentov organu financiranja in
- 4) posredovanje dokumentov in drugih informacij med partnerji.

²⁴⁰ Glej opombo 246.

Skupščina lahko organu financiranja predlaga zamenjavo koordinatorja, kadar ta pomanjkljivo ali celo ne izpolnjuje svojih nalog. Pomembno je vedeti, da koordinator nima pooblastila, da bi v imenu in na račun partnerjev sklepal pravne posle, razen kadar je to izrecno dogovorjeno. Na splošno ne sme stopati iz okvirov delovanja postavljenih s CA in GA.

5.9.8. Finančne določbe

5.9.8.1. Razdeljevanje finančnega prispevka

Finančni prispevek organa financiranja k projektu deli koordinator v skladu s konzorcijskim načrtom, s strani organa financiranja odobrenimi poročili in določbami CA. Načeloma partner prejme sredstva le za dela na projektu, izvedena skladno s konzorcijskim sporazumom. V okvirnem programu Obzorje 2020 je dovoljeno, da si konzorcij samostojno razdeli delo na projektu in tej delitvi ustrezno prilagodi financiranje.

5.9.8.2. Upravičevanje stroškov

Vsak partner je, skladno s svojo interno ureditvijo računovodstva in upravljavskih načel, dolžan samostojno upravičevati stroške v zvezi s projektom pri organu financiranja. Partnerjem so povrnjeni le stroški, ki so dejansko nastali, čeprav morebiti konzorcijski načrt in proračun predvidevata večje stroške. Partner, ki zapusti konzorcij, mora povrniti vsa plačila, ki jih je prejel, razen tistih, odobrenih s strani organa financiranja. Partner kršitelj mora, ob upoštevanju omejitev o odškodninski odgovornosti, nositi tudi upravičene dodatne stroške, nastale drugim partnerjem zaradi opravljanja njegovih zadolžitev.

5.9.8.3. Proračun

Proračun se določi v konzorcijskem načrtu in se vrednoti v skladu z načeli običajne računovodske in upravljalvske prakse konzorcijskih partnerjev. Tekom upravljanja projekta se pogosto porodi potreba po spremembi proračuna, zaradi česar partnerji spreminjajo konzorcijski načrt. Izbira načina delitve sredstev je prepuščena konzorcijskim partnerjem, čeprav občasno organ financiranja postavi svoje zahteve.

5.9.8.4. Plačila

Plačila partnerjem so izključna pravica koordinatorja. Koordinator mora predvsem skrbno izvrševati svoje naloge. Po odobritvi periodičnih poročil sledijo vmesna plačila,²⁴¹ izračunana na podlagi sprejetih upravičenih stroškov. Vmesna plačila skupaj, skladno z GA, za posameznega partnerja ne smejo preseči 90% zanj namenjenih sredstev. Pred koncem projekta,

²⁴¹ Interim payments.

to je, ko organ financiranja v celoti izplača nepovratna sredstva (tipično v 90 dneh po odobrenem končnem poročilu), partner ne more prejeti večje vsote od zanj namenjene (z vračunano vsoto v garancijskem skladu). Koordinator mora brez nepotrebnega odlašanja obvestiti partnerja o višini na bančni račun nakazanega zneska.

Konzorcijski načrt se ciklično posodablja in sledi periodičnim obdobjem poročanja organu financiranja. Da bi se konzorciju omogočilo hitro in učinkovito odzivanje na spremenjene okoliščine, lahko konzorcijski načrt take morebitne okoliščine tudi v naprej predvidi. Na splošno ločimo dva tipa plačil: plačilo za prihodnje delo²⁴² in plačilo za opravljeno delo.²⁴³

5.9.9. Rezultati

Splošno načelo je, da so rezultati²⁴⁴ projekta last partnerja, ki jih je dosegel oziroma proizvedel.

5.9.9.1. Skupno lastništvo

Do skupnega lastništva²⁴⁵ rezultatov projekta pride le v primeru, ko rezultatov ni mogoče ločiti med dva ali več partnerjev. Slednje je pomembno zaradi patentiranja rezultatov, zlasti kadar bi ti lahko imeli visoko tržno vrednost. V tem primeru je dobro, da se partnerji podrobno dogovorijo o načinu izrabe skupnih rezultatov. Možen je tudi ločen dogovor o lastništvu skupnih rezultatov,²⁴⁶ ki v relevantnem delu nadomesti dogovore iz CA. Opciji, ki jih pri ureditvi tega vprašanja partnerjem glede skupnega lastništva rezultatov ponuja DESCA vzorec, sta predvsem dve:

- 1) Vsak od lastnikov skupnega rezultata ga je upravičen uporabljati za netržne raziskave brez plačila licenčnine in brez predhodnega soglasja drugega lastnika in je upravičen do drugih načinov rabe skupnega rezultata ter sme podeljevati neizključne licence tretjim, kadar drugemu lastniku to pravočasno sporoči in mu da pošteno in razumno nadomestilo, razen če je drugače dogovorjeno.
- 2) Vsak od lastnikov skupnega rezultata ga je upravičen uporabljati po lastni presoji, brez da bi pridobil soglasje drugega lastnika ali da bi mu ponudil pošteno in razumno

²⁴² Pre-financing.

²⁴³ Interim payments.

²⁴⁴ Results.

²⁴⁵ Joint ownership. Ker ne gre nujno vedno za lastninsko pravico, bi bila primerna ustreznica tudi »skupno imetništvo«.

²⁴⁶ Joint ownership Agreement.

nadomestilo, razen če je drugače dogovorjeno. Glede načina zaščite skupnih rezultatov in delitve s tem povezanih stroškov se morajo skupni lastniki predhodno dogovoriti.

5.9.9.2. Prenos rezultatov

Vsak partner ima pravico prenesti svoje rezultate na tretjega skladno z določbami GA. Osebe, katerim namerava prenesti rezultate, lahko že vnaprej opredeli v 3. prilogi konzorcijskega sporazuma, s čemer se izogne obveznosti predhodnega obvestila drugih partnerjev o prenosu in jim prepreči možnost ugovora zoper tak prenos. Načeloma pa je (45 dni) pred prenosom dolžan obvestiti druge partnerje in poskrbeti, da s tem niso prizadete njihove pravice. DESC A vzorec predvideva možnost odstopa od dogovorjenega roka v primerih prevzemov ali združitvev. Navedene obveznosti partnerja v celoti prenehajo s potekom pravice dostopa.

5.9.9.3. Objava rezultatov

Objavljanje rezultatov (v publikacijah, predstavitev in drugje) tekom in v dogovorjenem obdobju po projektu podrobneje ureja GA. Pred objavo rezultatov so se partnerji dolžni obvestiti. Vsak partner sme pisno ugovarjati zoper objavo pri koordinatorju. Ugovor, ki mora vsebovati tudi predlog kompromisa glede objave, je upravičen, kadar bi objava utegnila vplivati na partnerjevo zaščito rezultatov ali ozadja ali kadar bi objava resneje ogrozila upravičene akademske ali poslovne interese. Prepovedana je objava rezultatov ali ozadja drugega partnerja brez predhodne pisne odobritve, razen če so že bili predhodno objavljeni.

5.9.9.4. Raba imena, logotipa ali znamke

Konzorcijskega sporazuma ne gre razumeti na način, da smejo partnerji za namene oglaševanja, objave ali česa drugega, uporabljati ime, logotip ali znamko drugega partnerja brez predhodnega pisnega soglasja.

5.9.10. Pravice dostopa

V prvi prilogi CA partnerji opredelijo ozadje,²⁴⁷ ki ga prispevajo k projektu in navedejo morebitne omejitve glede uporabe ozadja, kjer je to potrebno. Pomembno je, da so pri tem izčrpni, saj tisto, kar ni navedeno v prvi prilogi, ne sodi pod okrilje pravice dostopa. Tekom projekta sme partner skupščini seveda predlagati spremembo vsebine prve priloge.

5.9.10.1. Splošna načela

Vsak partner mora svoje zadolžitve izvajati skladno s konzorcijskim načrtom in samostojno odgovarja za kršitve pravic tretjih s svojimi ravnanji v okviru projekta. Pravica dostopa je

²⁴⁷ Ang. Background. Natančneje opredeljeno že v poglavju tega priročnika o Grant Agreement.

praviloma podeljena neizključno. Če ni določeno drugače, podelitev pravice dostopa (do dela ali celote ozadja ali rezultatov) v celoti izključuje možnost podlicence. Stroški za izvrševanje pravice dostopa se ne zaračunavajo. Partner zahtevo za podelitev pravice do dostopa poda v pisni obliki. Podelitev lahko vsebuje tudi posebne pogoje, ravno zato, da bi se zagotovila z namenom pravice skladna uporaba in da bi se spoštovale določbe o zaupnosti.

Partner mora izkazati potrebo po pravici do dostopa. Kdaj je potreba upravičena, se partnerji dogovorijo v konzorcijskem sporazumu. Če ni v prvi prilogi določeno drugače, se pravica do dostopa za potrebe partnerjevega dela na projektu podeli brez licenčnine. Glede rabe za druge potrebe, DESCa vzorec pri podeljevanju pravice dostopa do rezultatov ponuja dve opciji, medtem ko je za ozadje enovito urejeno.

Prva opcija glede rezultatov je, da se (ob pogoju potrebnosti) zaradi izkoriščanja lastnih rezultatov pravica dostopa podeli pod poštenimi in razumnimi pogoji, zaradi notranjih raziskav pa brez licenčnine. Druga opcija je, da se med tema dvema potrebama ne razlikuje in se pravica dostopa do rezultatov podeljuje brez licenčnine.

Pravica dostopa do ozadja se, ob izpolnjenosti pogoja potrebnosti in za namene izkoriščanja lastnih rezultatov, vedno podeli pod poštenimi in razumnimi pogoji. Možen je dogovor o trajanju obdobja po končanju projekta oziroma prenehanju veljavnosti CA za posameznega partnerja, v katerem še lahko uveljavljajo pravice do dostopa.

5.9.10.2. Druge pravice do dostopa

V konzorcijskem sporazumu je podrobno urejeno uveljavljanje pravic do dostopa za povezane osebe partnerjev, ki so lahko navedene že v četrti prilogi. Taka navedba jasneje določa obseg pravice do dostopa. Za povezane osebe velja podobno kot za partnerje. Glede dodatnih pravic dostopa tistih, ki niso zajete z GA ali s CA, lahko partnerji izbirajo med dvema opcijama, in sicer, da je podelitev v celoti prepuščena presoji partnerja ali pa da se obvežejo k izvedbi pogajanj glede podelitve.

Urejene so tudi pravice do dostopa novih partnerjev konzorcijskega sporazuma in tistih, ki konzorcij zapuščajo. Novi partnerji smejo pravice do dostopa do rezultatov projekta, nastalih pred pristopom v konzorcij, uveljavljati ob izpolnjenosti pogoja potrebnosti in za namene izkoriščanja lastnih rezultatov, za kar sme podeljevalec zaračunati pošteno in razumno vsoto.

V trenutku, ko izključeni partner prejme formalno obvestilo o odločitvi skupščine o izključitvi iz konzorcija, mu pravica do dostopa preneha. Partner, ki konzorcij zapusti iz drugih razlogov,

ohrani pravice dostopa do rezultatov, nastalih do trenutka izhoda. Uveljavlja jih lahko do poteka roka, določenega v CA. V obeh primerih pa mora odhajajoči partner podeljevati pravice do dostopa, skladno z GA in s CA, kot da bi bil še vedno v konzorciju.

5.9.11. Zaupnost informacij

Vse informacije, v katerikoli obliki ali posredovane na kateri koli način, ki jih eden od partnerjev razkrije drugemu v zvezi s projektom med njegovim trajanjem in ki so izrecno označene kot zaupne v času razkritja, ali so podane ustno ali so bile v dogovorjenem roku²⁴⁸ pisno potrjene kot zaupne, so zaupne informacije.²⁴⁹

Prejemnik zaupnih informacij se zavezuje, da v dogovorjenem roku²⁵⁰ po končanju projekta ne bo:

- a. uporabljal razkritih zaupnih informacij v nasprotju z namenom razkritja ali
- b. posredoval zaupnih informacij tretji osebi, brez predhodnega pisnega soglasja,

oziroma da bo:

- c. v okviru internega delovanja zaupne informacije razkrival le po strogi presoji potrebe po seznanitvi²⁵¹ in
- d. na zahtevo vrnil prejete ali drugače pridobljene zaupne informacije, vključno z vsemi kopijami in zbrisal shranjene zaupne informacije.

Prejemnik zaupnih informacij sme ohraniti le kopijo zaupnih informacij v obsegu, potrebnem za skladnost svojega ravnanja z zakonodajo ali za dokazilo o tekočih obveznostih. Prejemnik odgovarja tudi za izpolnitev teh obveznosti s strani svojih zaposlenih oziroma tretjih oseb, vključenih v projekt, in mora poskrbeti, da bodo spoštovane tudi med ali po končanju projekta ali po prenehanju pogodbenega razmerja z zaposlenim ali tretjo osebo. DESCA vzorec predvideva nekaj primerov, v katerih prejemnik ni dolžan spoštovati svoje obveznosti o nerazkritju zaupnih informacij. O nedovoljenem razkritju mora prejemnik zaupnih informacij nemudoma pisno obvestiti partnerja. Če mora razkriti zaupne informacije zaradi spoštovanja

²⁴⁸ DESCA vzorec tu predvideva 15 dnevni rok.

²⁴⁹ Ang. Confidential Information.

²⁵⁰ DESCA vzorec tu predvideva 4 letni rok.

²⁵¹ Ang. Need-to-know principle. Gre za načelo potrebe po seznanitvi. Pomeni razkritje zaupnih informacij, na primer svojim zaposlenim, v najmanjši še zadovoljivi oz. le v nujni meri.

veljavne zakonodaje, je dolžan nemudoma obvestiti partnerja in izvesti razumne ukrepe, da bi ohranil zaupnost informacij.

5.9.12. Prehodne in končne določbe konzorcijskega sporazuma

Če so določbe konzorcijskega sporazuma v nasprotju s pogodbo o podelitvi sredstev, veljajo določbe konzorcijskega sporazuma. Podobno imajo določbe konzorcijskega sporazuma prednost pred določbami prilog.

Po DESCА vzorcu so predvidene štiri priloge. Prva priloga vsebuje navedbo ozadja, druga priloga je pristopna izjava novega partnerja, tretja priloga navaja osebe, katerim je olajšan in poenostavljen prenos rezultatov projekta, četrta priloga pa navaja s partnerjem povezane osebe.

Ničnost, nezakonitost ali neizvršljivost posameznih določil konzorcijskega sporazuma ne vpliva na veljavnost ostalih določb, temveč nalaga partnerjem, da se dogovorijo o novem, zakonitem določilu. Konzorcijskega sporazuma tudi ne gre razumeti tako, da bi med partnerji vzpostavil skupno podjetje, razmerje zastopništva, posredovanja ali česa podobnega.

Partnerji svobodno izbirajo načine medsebojne komunikacije in morajo, kadar delujejo skupno, v okviru projekta uporabljati angleščino. Obveznost obveščanja po konzorcijskem sporazumu morajo izpolnjevati v pisni obliki, formalna obvestila pa je potrebno tudi vročati. Pravic in obveznosti iz konzorcijskega sporazuma partnerji ne morejo v celoti ali delno prenašati na tretje brez soglasja drugih partnerjev. Nobena določba CA ne sme od partnerja zahtevati kršitev kogentnih predpisov.

5.9.12.1. Reševanje sporov

DESCА vzorec predvideva uporabo belgijskega prava, razen glede določb o reševanju sporov. Spori naj se rešujejo sporazumno in prijateljsko. Kadar tak sporazum ni mogoč, CA predvideva tri opcije za reševanje sporov, kar pa konzorcijskim partnerjem seveda ne preprečuje drugačnega dogovora. Ne glede na dogovor o načinu reševanja sporov, pa partnerji ohranijo pravico zahtevati začasna nacionalna sodna varstva (prepovedi, odredbe, ipd.).

1) WIPO²⁵²

- a. Najprej partnerji poskusijo z mediacijo pri Svetovni organizaciji za intelektualno lastnino v angleškem jeziku in po belgijskem pravu. Če se ta izkaže za neuspešno, naj poskusijo z arbitražo pri isti organizaciji.
- b. Podobno kot v točki a, le da neuspehi mediaciji sledi pravda pred nacionalnim sodiščem.²⁵³

2) bMediation²⁵⁴

- a. Podobno kot v točki 1, le da gre za drugo mediacijsko telo. Če se izkaže za neuspešno, naj partnerji rešitve iščejo v okviru Belgijskega centra za arbitražo in mediacijo.²⁵⁵
- b. Partnerji se lahko dogovorijo, da bodo v primeru neuspešne mediacije reševanje spora nadaljevali v pravdi pred sodišči.²⁵⁶

3) ICC

Partnerji se dogovorijo, da se spor rešuje pri arbitraži Mednarodne trgovinske zbornice, brez predhodne mediacije.

5.10. Finančni instrumenti

Finančni instrumenti (do leta 2014 imenovani instrumenti finančnega inženiringa) so orodja proračuna EU, ki upravičencem omogočajo pridobitev financiranja v obliki posojil, jamstev ali kapitalskih naložb. Njihov namen je, da privabljajo dodaten kapital in omogočajo ponovno uporabo prvotno dodeljenih sredstev. Od nepovratnih sredstev se razlikujejo zlasti po tem, da so vračljivi. Uporabljajo se na skoraj vseh pomembnih področjih proračuna EU, upravlja jih EK, pri nekaterih pa si upravljanje sredstev delijo EK in DČ. Na področju deljenega upravljanja se instrumenti uporabljajo predvsem na področju kohezijske politike, kjer poznamo več kot 941 finančnih instrumentov. Kot navaja poročilo Evropskega računskega sodišča, so prispevki

²⁵² Več na <http://www.wipo.int/amc/en/>.

²⁵³ DESCA vzorec predvideva pristojnost Bruseljskih sodišč.

²⁵⁴ Več na <http://www.bmediation.eu/index.php/en>.

²⁵⁵ CEPANI. Več na <http://www.cepani.be/en>.

²⁵⁶ DESCA vzorec predvideva pristojnost Bruseljskih sodišč.

iz proračuna EU in nacionalnih proračunov znašači 14,3 milijarde EU. Pretežno se za potrebe finančnih instrumentov uporabljajo jamstveni skladi, ustanovljenih je bilo tudi nekaj posojilnih skladov.²⁵⁷

EK spodbuja države članice, naj povečajo uporabo finančnih instrumentov na ključnih področjih naložb v okviru evropskih strukturnih in investicijskih skladov. Finančni instrumenti so se pojavili predvsem zaradi trenutne ekonomske krize, saj stremijo k temu, da se zagotovi več naložb z manj javnimi sredstvi. Finančni instrumenti želijo z zagotavljanjem financiranja za več naložb z istim proračunom izboljšati uporabo omejenih javnih virov. Skladi naj bi ponovno uporabljali sredstva, ki so jim bila dodeljena ob ustanovitvi, hkrati pa naj bi pritegnili dodatni javni ali zasebni kapital. Cilj finančnih instrumentov je odpraviti tržne nepopolnosti, ki povzročajo nezadostno financiranje nekaterih področij iz tržnih virov, predvsem zaradi narave področja (npr. preveč tvegana področja). S finančnimi instrumenti se dosega tudi dodaten multiplikacijski učinek, zaradi česar se zagotavlja bistveno večji domet finančnih instrumentov.²⁵⁸

Kljub spodbujanju k uporabi finančnih instrumentov s strani EK pa so ankete pokazale, da je večina držav članic mnenja, da finančni instrumenti niso koristni. Glavni razlog naj bi bil pomanjkanje povpraševanja po finančnih instrumentih, kar je mogoče pojasniti z nepoznavanjem teh instrumentov med potencialnimi upravičenci, ki so navajeni financiranja projektov z nepovratnimi sredstvi.²⁵⁹

5.10.1. Instrumenti zavarovanja kreditov

V sedanjosti je nerealno pričakovati, da nam bo banka odobrila kredit brez zavarovanja. Smo namreč v času zaostrenih finančnih pogojev, kjer so zahtevane visoke kapitalske ustreznosti bank. Zato si banke ne smejo privoščiti previsokega kreditnega tveganja. Vselej pa obstaja tveganje, da banke posojenih sredstev ne bodo dobile povrnjenih. In ravno zaradi tovrstnega tveganja, finančne institucije izdane kredite primerno zavarujejo.

Primerno ali zadostno zavarovanje lahko bistveno zniža ceno kredita. Še posebno pomembna sta dva dejavnika. Ti sta razmerje med kreditom in vrednostjo zavarovanja ter unovčljivost

²⁵⁷ Povzeto po: Evropsko računsko sodišče, Ali so finančni instrumenti uspešno in obetavno orodje na področju razvoja podeželja? 2015, str. 9 in nasl.

²⁵⁸ Prav tam.

²⁵⁹ Prav tam.

celotnega zavarovanja. Končno odločitev o izbiri zavarovanja sprejmemo v dogovoru s finančno institucijo, saj ima ta zadnjo besedo pri odločitvi o obliki zavarovanja.

5.10.1.1. Vrste zavarovanj

Menica z menično izjavo je tista, ki jo finančna institucija prejme od podjetja, sklada ali zavoda ter predstavlja obljubo podjetja, da bo dolg v celoti poravnal v dogovorjenem časovnem roku. Z menično izjavo podjetje pooblasti banko, da v primeru kršitve dogovora, banka menico unovči in tako postane pooblaščenec imetnika poslovnega računa.

V primeru, da podjetje ne poravnal v celoti dolga, finančna institucija unovči menico na dan, ko naj bi bil dolg v celoti povrnjen. Unovčitev menice se izvrši tako, da banka prevzame sredstva na poslovnem računu dolžnika. Pooblaščenec je za prevzete zneske le do višine kritja na račun.

Bančne vloge so instrument v lasti podjetja, ki so izražene ali v domači ali tuji valuti. Pomembno je, da imajo daljšo ročnost od kredita, ki ga želimo zavarovati.

Vrednostni papirji so lahko dolžniški ali lastniški, finančna institucija pa lahko podrobneje določi države izdajateljev vrednostnih papirjev. Država ima pristojnost za določitev bonitete izdajateljev in lahko v prid likvidnosti zahteva, da so vsi vrednostni papirji uvrščeni na borzi.

Poroštvo tretje osebe je jamstvo za kredit s strani države ali večjih institucij, kot so banke ali podjetja ter fizičnih oseb in drugih.

Zastava premoženja je dogovor, da v primeru neizpolnitve dogovorjenega, finančna institucija pridobi zastavne pravice na nepremičninah ali premičninah. Najbolje poznan primer je hipoteka.

V praksi so zgoraj našteje oblike zavarovanj med seboj kombinirane in le redkokdaj podjetje in banke uporabijo le eno obliko.

5.10.1.2. Kako banka določi boniteto poslovanja?

Boniteta poslovanja predstavlja oceno celotnega poslovanja podjetja. To pomeni, da se pregledajo bilance stanja, izkazi poslovnega uspeha in izkazi denarnih tokov. Ob določanju bonitetne ocene so pomembne tudi druge, t.i. mehke informacije (načrti podjetja, nove poslovne priložnosti, spremembe vodstva, poslovne partnerje ipd.).

Poznamo dve ključni oceni poslovanj: bonitetno oceno, določeno za pregled poslovanja podjetja v splošnem in bonitetno oceno, s katero banke ocenijo kreditno sposobnost podjetja. Za oceno kreditne sposobnosti se najpogosteje upošteva izkaz denarnih tokov. Ta prikazuje zmožnosti plačevanja obstoječih in prihodnjih dolgov podjetja ter kaže verjetnost, da bo podjetje v dogovorjenih rokih dolg vrnilo banki. Ocena temelji na podlagi primerjave kazalcev podobno ocenjenih podjetij in njihovimi preteklimi izkušnjami.

Po načinu ocenjevanja bonitet poznamo notranjo in zunanjo bonitetno oceno. Zunanjo opravi bonitetna agencija, notranjo pa običajno izvede banka.

Ključne informacije, ki banko zanimajo pri opredelitvi poslovanja podjetja so:

- obstoječ delež dolga med viri podjetij,
- donosnost,
- likvidnost.

Obstoječ delež dolga med viri podjetja kaže, koliko dodatnega posojila lahko podjetje najame, da bo še vedno lahko normalno poslovalo naprej ter vzporedno odplačevalo obveznosti, ne da bi se poslovanje spremenilo. Zdrava zadolženost je namreč tista, ki podjetju omogoča nemoteno delovanje.

Donosnost poslovanja nakazuje, koliko pozitivnih izidov lahko podjetje ustvari pri poslovanju in koliko je uspešno. Donosno podjetje ima predvidenih več možnosti za nadaljni razvoj in dobro poslovanje v prihodnosti. Ti kazalci so pomembni, saj se banka lažje odloči, ali bo odobrila dolgoročni kredit. V primeru, da ima podjetje v določenem trenutku nizko donosnost, je potrebno preveriti vzroke za to. Lahko, da je podjetje pred kratkim investiralo v novo opremo, novo nepremičnino ali kaj podobnega. Nizka donosnost torej ne pomeni nujno, da ima podjetje težave s poslovanjem.

Likvidnost podjetja pomeni, da je podjetje zmožno redno odplačevati svoje obveznosti. Na voljo ima dovolj denarnih sredstev v trenutku, ko jih potrebuje za izpolnitev obveznosti do banke, dobaviteljev ali drugih virov.

Kvalitativni dejavniki pri odobritvi kredita so prav tako pomembni, saj banka na njihovi podlagi pripravi bonitetno poročilo. Ključne informacije pridobiva banka med sestankom, na katerem predstavniki podjetja zaprosijo za kredit. V pogovoru je namreč moč razbrati kakovost upravljanja podjetja, njegove ambicije, poslovne načrte ter pretekla poslovanja z banko.

5.10.1.3. Zakaj je boniteta podjetja tako pomembna?

Banka s tem, ko ugotovi boniteno oceno, izmeri kreditno tveganje podjetja, kateremu posoja denar. Ocení torej, kakšna je verjetnost, da bo prišlo do neporavnave dolga. Banka določi kreditno oceno, saj na podlagi te upravlja z lastnim kreditnim tveganjem. Na podlagi bonitete se oblikuje pričakovana izguba banke in stroške kapitala, ki jih ima banka zaradi posojanja kreditov. Podjetja, ki imajo boljše bonitete, imajo nižje pričakovane izgube ter posledično nižje kapitalske stroške za banko, kar pomeni, da lahko dostopajo do bolj ugodne cene kredita.

5.10.1.4. Določitev bonitetne ocene

Banka pri ocenjevanju bonitete uporablja bonitetni model. Ta deluje kot sistem, kjer se v istem bonitetnem razredu nahajajo podjetja, ki so si podobna po uspešnosti poslovanja z vidika zmožnosti odplačevanja dolgov. Banka na osnovi računovodskih izkazov izračuna kazalce, ki omogočijo relativno primerjavo med podjetji.

Na podlagi predpisov Banke Slovenije banka razvršča podjetja v skupine od A do E, in sicer na podlagi:

- ocene finančnega položaja,
- ocene zmožnosti zagotovitve zadostnega denarnega toka za redno izpopolnjevanje obveznosti do banke v prihodnosti,
- vrste in obsega zavarovanja,
- izpolnjevanja dolžnikovih obveznosti do banke v preteklih obdobjih.

Skupina A

Sem spadajo podjetja, ki so najbolj ocenjena. Zanje se ne pričakuje, da bodo imela posebne težave pri odplačevanju obveznosti. V tej skupini podjetja plačujejo obveznosti redno, ob dospetju. Izjemoma lahko zamuda s plačilom traja do 15 dni. Terjatve banke so zavarovane s prvovrstnim kreditom.

Skupina B

Banka ocenjuje, da bodo podjetja, ki so uvrščena v to skupino, eventuelno poravnala dospele obveznosti. Finančno stanje teh podjetij je šibko, vendar brez nakazovanj poslabšanja nadaljnega položaja. Podjetja plačujejo za svoje obveznosti z zamudo do 30 dni, občasno tudi z zamudo od 31 do 90 dni.

Skupina C

To so podjetja, od katerih se pričakuje, da dela svojih obveznosti ne bodo poravnala. Svoje obveznosti plačujejo z zamudo nad 90 do 180 dni, občasno pa tudi z zamudo od 181 do 360 dni. Sem sodijo podjetja, ki so solventna, in je bil zanje vložen predlog za začetek postopka prisilne poravnave, ter podjetja, ki so že v postopku prisilne poravnave ali v stečajnem postopku.

Skupina E

Sem sodijo podjetja, za katera se ocenjuje, da svojih obveznosti ne bodo zmožna poravnati. Ta podjetja plačujejo obveznosti z zamudo nad 360 dni in se pri njih kaže sporna pravna podlaga ob sklepanju poslov.

Ocenjevanje bonitete ni le enkratni postopek. Velja namreč pravilo neprekinjenega spremljanja bonitetne ocene, saj se tveganje in razmere neprestano spreminjajo (spremembe poslovanja podjetja, nove poslovne priložnosti, restrikcija posameznega sektorja).

V primeru, da se podjetju poslabša bonitetna ocena, to ne pomeni nujno takojšnjih potreb po spremembi aranžmaja kredita. Predstavlja pa resno opozorilo banki, da so zapleti v prihodnosti bolj verjetni. Zamude s plačilom so največji opozorilni znak, saj lahko povzročijo padec bonitetne ocene vse do razreda E, kar pa predstavlja večje tveganje za banko.

5.11. Evropski kohezijski sklad

Evropska kohezijska politika aktivno deluje z namenom zmanjševanja razlik v razvitosti med regijami znotraj Evropske unije. Kljub temu, da so naložbe kohezijske politike osredotočene na čim hitrejši razvoj bolj revnih regij, imajo naložbene aktivnosti pozitiven vpliv na konkurenčnost vseh regij.

V programskem obdobju 2007-2013 je Evropska kohezijska politika delovala v okviru Evropskega sklada za regionalni razvoj (ESRR), Evropskega socialnega sklada (ESS) ter Kohezijskega sklada.

Na začetku vsakega programskega obdobja Svet EU odloči o razdelitvi sredstev med strukturne sklade in Kohezijski sklad. Sredstva se razdelijo po državah glede na ključne cilje pomoči. EK v sodelovanju s posamezno DČ določi območja, ki imajo pravico, da zaprosijo za finančno pomoč glede na specifičen cilj.

V finančnem obdobju 2007-2013 je bilo Sloveniji odobrenih 4,2 milijarde evrov.

5.11.1. Evropski sklad za regionalni razvoj

ESRR je namenjen krepitvi ekonomske in socialne kohezije ter pomembno prispeva k odpravljanju razvojnih vrzeli med regijami znotraj EU. ESRR v regijah z najbolj omejenimi možnostmi, izvaja prednostne naloge za krepitev konkurenčnosti in inovativnosti, zagotavljanje trajnostnega razvoja ter ustvarjanje in ohranjanje delovnih mest.

5.11.2. Evropski socialni sklad

Evropski socialni sklad deluje z namenom spodbujanja gospodarske in socialne kohezije ter zniževanja razlik v življenjskih standardih med DČ EU. ESS je osredotočen v ustvarjanje delovnih mest, spodbujanje zaposlenosti in zaposljivosti ter krepitev inovativnosti. Posebno pozornost namenja bolj ranljivim skupinam, migrantom, manjšinam, invalidom ter drugim marginalnim skupinam, ki se težje vključujejo na trg dela. V programskem obdobju 2007-2013 je bilo v okviru ESS razdeljenih približno 75 milijard evrov.

5.11.3. Kohezijski sklad

Kohezijski sklad ima funkcijo finančnega instrumenta, ki pomembno prispeva k zmanjšanju ekonomskih in socialnih neskladij ter stabilizaciji gospodarstev članic Evropske unije. Do razpoložljivih sredstev lahko dostopajo članice, katerih bruto nacionalni prihodek znaša manj kot 90% povprečne ravni v Evropski uniji.

Kohezijski sklad sofinancira projekte na področju okoljske in prometne infrastrukture, trajnostnega razvoja ter učinkovite rabe obnovljivih in neobnovljivih virov energije. Sklad financira do 85% upravičenih izdatkov na posameznih projektih. V primeru velikih projektov, kjer investicije znašajo nad 25 milijonov evrov za okoljske ter nad 50 milijonov evrov za prometne projekte, pa je potrebna odobritev Evropske komisije.

5.12. Evropska kohezijska sredstva za razvoj Slovenije

Pomembno je izpostaviti, da sredstva s strani skladov ne nadomeščajo nacionalnih sredstev za razvojne projekte, temveč jih zgolj dopolnjujejo. Torej prevzemajo le vlogo dodane vrednosti. Slovenija mora sprva iz državnega proračuna založiti stroške za projekte, ki so bili odobreni za sofinanciranje. Šele kasneje Slovenija z evropskega proračuna dobi povračilo za vložena sredstva.

V Sloveniji je za pravilnost izvajanja kohezijske politike zadolžena Služba Vlade Republike Slovenije za lokalno samoupravo in regionalno politiko (v nadaljevanju SVLR). SVLR skrbi za skladnost razpisanih vsebin znotraj operativnih programov, potrjenih s strani Evropske komisije, ter skrbi za učinkovito porabo sredstev in koordinacijo institucij, vključenih v porabo sredstev s strani Evropske unije.

Posamezna ministrstva s svojimi agenti delujejo kot posredniška telesa, zadolžena za pripravo prijav na razpise in udejanjenje potrjenih projektov. V izvajanje slovenske kohezijske politike je torej vključenih enajst ministrstev s svojimi agenti. Ministrstvo za finance ima vlogo edinega plačilnega organa, medtem kot je Ministrstvo za finance - Urad RS za nadzor proračuna, neodvisen finančni nadzorni organ.

Do razpisanih sredstev so upravičene osebe javnega prava (lokalne skupnosti, javni zavodi, visokošolske, raziskovalne in državne institucije ipd.), osebe zasebnega prava (podjetja, društva, nevladne organizacije ipd.) in fizične osebe.

5.12.1. Uspešnost Slovenije pri črpanju sredstev EU in mehanizmi, ki jih pri optimizaciji črpanja uporablja

Slovenija si prizadeva za optimizacijo delovanja celotnega sistema za črpanje sredstev iz EU skladov. Prioritetno se spremljajo predvsem ovire in težave pri izvajanju projektov, prav tako se poskuša minimalizirati tveganja izgube evropskih sredstev. Skupaj s pristojnimi resorji si Služba Vlade za razvoj in evropsko kohezijsko politiko prizadeva za poenostavitev administrativnih postopkov in odpravo zaostankov.²⁶⁰

Na začetku leta 2014 se je Slovenija soočala s problematiko zaustavitve plačil s strani EK, ki je Slovenijo obvestila, da »zaradi ugotovljenih domnevnih napak s strani njihovih revizorjev, prekinja dvomesečni rok za plačila sredstev evropske kohezijske politike«. EK je ukrep naknadno odpravila, upravičenci pa niso utrpeli finančnih posledic, saj ima Slovenija **mehanizem »zalaganja evropskih sredstev«** iz domačega proračuna. To pomeni, da so sredstva zagotovljena v vsakoletnem proračunu in se izvršujejo nemoteno in neodvisno od prilivov iz Bruslja.²⁶¹

²⁶⁰ Povzeto po: Služba vlade za razvoj in evropsko kohezijsko politiko, Poročilo o črpanju sredstev Evropske kohezijske politike 2007-2013 za Cilj Konvergenca obdobje januar 2015 - marec 2015.

²⁶¹ Prav tam.

Mehanizem dodatnih pravic porabe je ukrep, ki omogoča potrjevanje projektov nad razpoložljivimi pravicami porabe, saj se s tem zmanjša tveganje za nečrpanje evropskih kohezijskih sredstev v celoti. Ker je torej ena izmed prioriteten nalog pri izvajanju kohezijske politike zaščita evropskih sredstev ob morebitni neizvedbi že potrjenih projektov, Vlada RS vsakoletno odobri več milijonov evrov dodatnih pravic porabe, saj se lahko tako optimizira koriščenje sredstev.²⁶²

Aktualne podatke o črpanju sredstev je mogoče spremljati preko spletne strani Službe vlade RS za razvoj in evropsko kohezijsko politiko, pod zavihkom »Kako črpamo EU sredstva?«²⁶³ Podatki se ažurirajo vsakega 30. v mesecu in predstavljajo pregled dodeljenih sredstev, podpisanih pogodb, izplačil iz proračuna in certificiranih izdatkov. Opozarjajo še, da zaradi nastanka neupravičenih izdatkov, finančnih korekcij, razkoraka med izplačili iz državnega proračuna in predloženimi zahtevki za povračilo EU sredstev ter drugih ugotovljenih nepravilnosti, povračila iz EU proračuna niso nikoli enaka izplačilom iz proračuna RS, temveč so ustrezno nižja.

5.12.2. Operativni programi

Vsaka država je dolžna pripraviti programsko dokumentacijo oziroma tako imenovane operativne programe, v katerih opričijo namen in količino porabe sredstev, za katere se potegujejo. Na osnovi operativnih programov pa se izvajajo razpisi in opravljajo izbori projektov. Vsak določen operativni program je predmet pogajanj med državo članico Evropske unije in EK. V Sloveniji so bili za obdobje 2007-2013 določeni Nacionalni strateški referenčni okvir (NSRO) in trije podrobnejši operativni programi (t.i. OP-ji):

- OP krepitve regionalnih razvojnih potencialov (OP ROPI),
- OP razvoja okoljske in prometne infrastrukture (OP RR),
- OP razvoja človeških virov (OP RČV),

Slovenija poleg omenjenih operativnih programov izvaja še operativne programe z namenom evropskega teritorialnega sodelovanja, kjer sodeluje s trinajstimi različnimi operativnimi programi, za obdobje 2007-2013 pa je iz tega naslova razpolagala s 104 milijoni evrov.

²⁶² Prav tam.

²⁶³ Službe vlade RS za razvoj in evropsko kohezijsko politiko, »Kako črpamo EU sredstva?«http://www.svrk.gov.si/si/kako_crpamo_eu_sredstva/.

5.12.3. Črpanje sredstev Evropske kohezijske politike 2007-2013

Po podatkih Poročila o črpanju sredstev Evropske kohezijske politike²⁶⁴ je Slovenija v obdobju 2013-2015 upravičena do sredstev Evropske kohezijske politike in sicer ima do konca leta 2015 na voljo še preostanek sredstev pravic ali porabe iz naslova Konvergenca, kar znaša 4.101.048.636 evrov in izhaja iz evropskega dela. Do 31.3.2015 je bilo dodeljenih sredstev v višini 4.392.593.727 evrov, kar je tvorilo 107,11% vseh razpoložljivih sredstev.

Sredstva so bila dodeljena v okviru potrjenih operacij preko dveh ključnih instrumentov, in sicer preko neposredno potrjenih operacij ali v sklopu javnih razpisov in javnih povabil. V primeru neposredno potrjenih operacij, manjše projekte odobri ustrezni organ upravljanja, na predlog posredniškega telesa, medtem ko večje (nad 50 mio evrov) potrdi EK z odločbo. V primeru javnih razpisov ali javnih povabil pa projekte odobri pristojno ministrstvo.

Ko se določi upravičence, se sredstva dodelijo s pogodbo o sofinanciranju.

Spodnja tabela prikazuje podatke o črpanju evropskih sredstev po posameznih operativnih programih. Do 31.3.2015 je bilo podpisanih pogodb v višini 4.250.297.125 evrov (EU del), kar predstavlja 103,64% vseh razpoložljivih sredstev.

Po podpisu pogodbe o sofinanciranju upravičenec sredstev prične z izvajanjem projekta. Nastali izdatki se prejemniku povrnejo po izvedeni aktivnosti in sicer iz državnega proračuna.

Do 31.3.2015 so vrednosti izplačil iz proračuna znašala 3.478.481.370 evrov (EU del), kar predstavlja 84,82% razpoložljivih sredstev.

Certificirani izdatki so do konca marca 2015 znašali 3.215.475.991 evrov (EU del), kar predstavlja 78,41% razpoložljivih sredstev.

Potrebno je poudariti, da povračila iz proračuna Evropske unije niso nikoli popolnoma enaka izplačilom iz proračuna Republike Slovenije, temveč so ustrezno nižja zaradi nastanka neupravičenih izdatkov, finančnih korekcij, razkoraka med izplačili iz državnega proračuna in predloženimi zahtevki za povračilo EU sredstev ter zaradi drugih ugotovljenih nepravilnosti.

²⁶⁴ Poglavje je povzeto po Poročilu o črpanju sredstev Evropske kohezijske politike 2007-2013 za Cilj Konvergenca obdobje januar 2015 - marec 2015. Služba Vlade Republike Slovenije za razvoj in evropsko kohezijsko politiko. Ljubljana, april 2015. Poročilo lahko najdete na spletnem naslovu: http://www.svrk.gov.si/fileadmin/svrk.gov.si/pageuploads/Dokumenti_za_objavo_na_vstopni_strani/Porocilo_c_rpanje_jan_mar_2015.pdf.

Tabela 1 Podatki o črpanju evropskih sredstev po posameznih operativnih programih in skupaj, obdobje 1.1.2007 do 31.3.2015

Operativni program	Pravice porabe	Potrjene operacije	% glede na pravice porabe	Podpisane pogodbe*	% glede na pravice porabe	Izplačila iz proračuna	% glede na pravice porabe	Certificirani ZzP	% glede na pravice porabe
OP RR	1.783.285.419	1.809.905.008	101,49%	1.808.182.021	101,40%	1.660.836.836	93,13%	1.550.682.334	86,96%
OP RČV	755.699.370	760.594.009	100,65%	758.162.179	100,33%	682.750.893	90,35%	642.982.106	85,08%
OP ROPI	1.562.063.847	1.822.094.710	116,80%	1.683.952.924	107,80%	1.134.893.641	72,65%	1.021.811.551	65,41%
Vsi OP-ji	4.101.048.636	4.392.593.727	107,11%	4.250.297.125	103,64%	3.478.481.370	84,82%	3.215.475.991	78,41%

v EUR (EU del)

Vir: SVRK, ISARR, MF (podatki po virih se lahko razlikujejo)

*podpisane pogodbe o sofinanciranju

5.12.4. Operativni programi

5.12.4.1. OP Krepitev regionalnih razvojnih potencialov

V okviru Operativnega plana razvoja okoljske in prometne infrastrukture (OP RR) je bilo dodeljenih 1,81 milijarde evrov sredstev, kar za 1,5% presega pravice porabe operativnega programa. Gre za dodatne pravice, s katerimi se želi zagotoviti razpoložljivost in popolno črpanje vseh evropskih sredstev, ki so na razpolago. Možnost dodatnih pravic porabe je bila dodeljena predvsem na 1. in 2. razvojni prioriteti, saj se tu pričakuje nižja realizacija iz rednih pravic porabe.

Iz tabele je razvidno, da je bilo do konca marca 2015 iz proračuna Republike Slovenije skupaj izplačanih 93% vseh razpoložljivih sredstev. To pomeni, da je za dosego 100% črpanja na voljo še 122 mio evrov izplačil iz proračuna. Najvišja realizacija je bila zabeležena na 1. in 4. razvojni prioriteti (konkurenčnost podjetij in raziskovalna odličnost ter razvoj regij), kjer je že preseženih 95% pravic porabe. Najnižja realizacija je vidna na področju 2. in 3. razvojne prioritete (Gospodarstvo-razvojna infrastruktura in Povezovanje naravnih in kulturnih potencialov), kjer pa je doseženih 84% in 82% glede na pravice porabe.

Izpostaviti je treba, da se številni projekti še vedno izvajajo. To so tisti, ki so ob potrditvi imeli že določene izvajalce (še posebno s področja razvoja regij in mreže urgentnih centrov) ter bodo

Tabela 2 Stanje OP RR na dan 31.3.2015 po razvojnih prioritetah

OP RR – Razvojna prioriteta	(a) Pravice porabe	(b) Potrjene operacije (PT)	(b)/(a)	(c) Podpisane pogodbe (PT)	(c)/(a)	(d) Izplačila iz proračuna (MF)	(d)/(a)	(e) Registrirani zahtevki za povračilo (MF)	(e)/(a)	(f) Certificirani zahtevki za povračilo (ISARR)	(f)/(a)
1. Konkurenčnost podjetij in raziskovalna odličnost	613.152.895	607.329.201	99%	607.329.201	99%	607.096.352	99%	598.126.078	98%	579.408.425	94%
2. Gospodarsko - razvojna infrastruktura	269.451.040	287.497.730	107%	286.347.014	106%	225.707.764	84%	213.645.264	79%	199.539.163	74%
3. Povezovanje naravnih in kulturnih potencialov	253.235.116	239.140.287	94%	238.568.016	94%	208.560.662	82%	200.346.985	79%	192.536.324	76%
4. Razvoj regij	619.442.634	647.365.175	105%	647.365.175	105%	599.255.832	97%	577.670.023	93%	563.174.424	91%
5. Tehnična pomoč	28.003.734	28.572.615	102%	28.572.615	102%	20.216.226	72%	16.023.999	57%	16.023.999	57%
Skupaj	1.783.285.419	1.809.905.008	101%	1.808.182.021	101%	1.660.836.836	93%	1.605.812.350	90%	1.550.682.334	87%

Vir: SVRK, ISARR, MF, PT

Tabela 3 Napredek na OP RR v zadnjem tromesečju

OP RR – Razvojna prioriteta	(a) Pravice porabe	(b) Potrjene operacije (PT)	(b)/(a)	(c) Podpisane pogodbe (PT)	(c)/(a)	(d) Izplačila iz proračuna (MF)	(d)/(a)	(e) Registrirani zahtevki za povračilo (MF)	(e)/(a)	(f) Certificirani zahtevki za povračilo (ISARR)	(f)/(a)
1. Konkurenčnost podjetij in raziskovalna odličnost	613.152.895	0	0%	-33.823.765	-6%	603.600	0%	4.468.278	1%	2.620.981	0%
2. Gospodarsko - razvojna infrastruktura	269.451.040	-3.448.802	-1%	8.381.332	3%	3.950.437	1%	4.937.876	2%	2.476.802	1%
3. Povezovanje naravnih in kulturnih potencialov	253.235.116	-2.767.761	-1%	-3.340.032	-1%	5.726.483	2%	9.435.563	4%	4.074.236	2%
4. Razvoj regij	619.442.634	-24.160.392	-4%	-3.403.081	-1%	4.993.903	1%	20.163.106	3%	12.583.319	2%
5. Tehnična pomoč	28.003.734	0	0%	0	0%	717.041	3%	0	0%	0	0%
Skupaj	1.783.285.419	-30.376.954	-2%	-32.185.545	-2%	15.991.465	1%	39.004.823	2%	21.755.338	1%

Vir: SVRK, ISARR, MF, PT

do konca leta 2015 pomembno prispevali k uresničevanju cilja popolnega črpanja sredstev. Obenem ostajajo v teku potrditve tudi nekaterih novih projektov, ki so še realno izvedljivi v tem letu. Organ upravljanja je v okviru OP RR osredotočen na nadaljne aktivnosti, ki bodo zagotovile 100% črpanje.

5.12.4.2. OP razvoja okoljske in prometne infrastrukture

V prvem tromesečju leta 2015 je bila realizacija Operativnega programa krepitve regionalnih razvojnih potencialov (v nadaljevanju OP ROPI) skladna s pričakovanji. Če primerjamo dinamiko realizacije med leti, opazimo, da je ta najnižja v prvem tromesečju posameznega leta. Še posebno, če opazujemo leto 2014 in 2015, ugotovimo, da je bila njuna realizacija v prvem tromesečju primerljiva.

K temu je potrebno upoštevati dejstvo, da so bila pri treh projektih s Pomorskega vodovoda izplačila v prvih treh mesecih leta 2015 zadržana. Zopet je pri nekaterih drugih projektih prišlo do zamika izplačil zaradi rebalansa Republike Slovenije. Najvišja realizacija je bila dosežena na področju trajnostne rabe energije v višini 95% ter na področju varstva okolja, kjer je bila zabeležena 91% realizacija, glede na pravice porabe. Najnižja realizacija je vidna s strani ravnanja s komunalnimi odpadki v višini 33% glede na pravice porabe ter na področju železniške infrastrukture, kjer je bila 55% realizacija glede na pravice porabe.

V okviru spremembe OP ROPI bo znotraj razvojnih prioritet prišlo do prerazdelitve sredstev, predvsem do prenosa sredstev na druge vsebine. Skoraj vsi postopki javnega naročanja, ki so dolgo časa predstavljali ozko grlo pri realizaciji teh projektov, so bili zaključeni. Dela na projektih potekajo v visoko intenzivni fazi. V okviru OP ROPI je bilo na podlagi odločb dodeljenih 1,8 milijarde evrov sredstev, kar za 16% presega pravice porabe. Z zagotovljenimi dodatnimi pravicami porabe se tudi tu želi zagotoviti popolno koriščenje razpoložljivih evropskih sredstev. Napovedi kažejo, da bo cilj dosežen.

Tabela 5 Stanje OP ROPI na dan 31.3.2015 po razvojnih prioritetah

OP ROPI – Razvojna prioriteta	(a) Pravice porabe	(b) Potrjene operacije (PT)	(b)/(a)	(c) Podpisane pogodbe (PT)	(c)/(a)	(d) Izplačila iz proračuna (MF)	(d)/(a)	(e) Registrirani zahtevki za povračilo (MF)	(e)/(a)	(f) Certificirani zahtevki za povračilo (ISARR)	(f)/(a)
1. Železniška infrastruktura	449.567.581	448.580.158	100%	440.663.968	98%	248.042.760	55%	239.592.051	53%	234.731.664	52%
2. Cestna in pomorska infrastruktura	220.930.911	229.561.694	104%	202.172.828	92%	177.700.388	80%	176.283.426	80%	172.674.295	78%
3. Prometna infrastruktura	150.493.989	180.852.686	120%	150.477.367	100%	119.594.791	79%	117.484.544	78%	114.836.108	76%
4. Ravnanje s komunalnimi odpadki	155.568.426	136.971.122	88%	132.133.517	85%	51.454.994	33%	51.367.716	33%	51.367.716	33%
5. Varstvo okolja	392.923.166	605.649.055	154%	545.944.013	139%	359.238.194	91%	321.239.519	82%	287.056.848	73%
6. Trajnostna raba energije	159.886.553	187.786.774	117%	182.868.010	114%	152.183.119	95%	149.399.069	93%	139.108.743	87%
7. Tehnična pomoč	32.693.221	32.693.221	100%	29.693.222	91%	26.679.394	82%	22.036.176	67%	22.036.176	67%
Skupaj	1.562.063.847	1.822.094.710	117%	1.683.952.924	108%	1.134.893.641	73%	1.077.402.501	69%	1.021.811.551	65%

Vir: SVRK, ISARR, MF, PT

Tabela 6 Napredek na OP ROPI v zadnjem tromesečju

OP ROPI – Razvojna prioriteta	(a) Pravice porabe	(b) Potrjene operacije (PT)	(b)/(a)	(c) Podpisane pogodbe (PT)	(c)/(a)	(d) Izplačila iz proračuna (MF)	(d)/(a)	(e) Registrirani zahtevki za povračilo (MF)	(e)/(a)	(f) Certificirani zahtevki za povračilo (ISARR)	(f)/(a)
1. Železniška infrastruktura	449.567.581	0	0%	13.345.923	3%	14.493.177	3%	6.496.854	1%	1.636.467	0,4%
2. Cestna in pomorska infrastruktura	220.930.911	0	0%	0	0%	789.812	0%	3.708.672	2%	280.583	0%
3. Prometna infrastruktura	150.493.989	-2.328.968	-2%	-511	0%	4.457.891	3%	2.485.346	2%	0	0%
4. Ravnanje s komunalnimi odpadki	155.568.426	0	0%	0	0%	3.103.498	2%	5.129.112	3%	5.263.180	3%
5. Varstvo okolja	392.923.166	0	0%	0	0%	27.275.774	7%	47.267.690	12%	20.212.892	5%
6. Trajnostna raba energije	159.886.553	0	0%	0	0%	5.326.593	3%	14.732.856	9%	11.901.497	7%
7. Tehnična pomoč	32.693.221	0	0%	0	0%	1.198.210	4%	0	0%	0	0%
Skupaj	1.562.063.847	-2.328.968	0%	13.345.412	1%	56.644.955	4%	79.820.530	5%	41.547.368	3%

Vir: SVRK, ISARR, MF, PT

5.12.5. Operativni plan razvoja človeških virov

V obdobju od 1.1.2007 do 31.3.2015 je bilo v okviru Operativnega plana razvoja človeških virov (v nadaljevanju OP RČV) izdanih več odločb in sklepov v višini 760 milijonov evrov, kar predstavlja več kot 100% realizacijo glede na pravice porabe. Do konca marca 2015 je znašala realizacija potrjenih operacij 101% glede na pravice porabe OP RČV. V okviru OP RČV so bile dodeljene dodatne pravice, ki presegajo obstoječa razpoložljiva sredstva, z namenom čim bolj učinkovite porabe sredstev.

Iz naslova dodatnih pravic je bilo največ potrjenih dodatnih pravic iz področja razvoja človeških virov in vseživljenskega učenja, ter vzpodbujanja zaposlovanja in vključevanja ranljivih ciljnih skupin.

V spodnji tabeli je razvidno tudi, da je razvojna prioriteta Spodbujanje podjetništva in prilagodljivosti v okviru MGRT dosegla nizko realizacijo do konca marca 2015. Razlog za nizko doseganje je, da so operacije v okviru javnega razpisa Krepitev razvojnih oddelkov v podjetjih iz leta 2013, trenutno šele v drugi polovici izvajanja. V procesu izvajanja je namreč prišlo do odstopa od podpisa treh pogodb in do štirih odstopov od že podpisanih pogodb. Podjetja, ki jim sredstva pripadajo, so že izstavila prve zahteve za izplačila, sredstva pa bodo izplačana še do konca letošnjega leta.

Nizka realizacija je bila zabeležena tudi v 1. razvojni prioriteti, pri Spodbujanju podjetništva in prilagodljivosti, saj so se instrumenti na vseh prednostnih usmeritvah začeli pozno izvajati, in sicer šele konca 2013, v prvi polovici 2014 ter dva v mesecu juliju 2014. Pridobivanje sredstev iz dodatnih pravic porabe je bilo zamudno, saj je prišlo do zamika podpisa pogodbe in posledično do zamika porabe razpoložljivih pravic v tem programskem obdobju. Trajalo je več kot mesec dni oziroma tudi do dva meseca.

V okviru razvojne prioritete Institucionalna in administrativna usposobljenost je bila prav tako zaznana nižja realizacija. Postopki, ki se tičejo izvajanja operacij z javnimi naročili, so lahko dolgotrajni in privedejo do zamika finančne realizacije. Z namenom zagotovitve optimizacije črpanja sredstev se zato sprti pripravlja oceno pričakovanega prihranka, ki mora biti skladna z višino predloga za dodelitev dodatnih pravic porabe v državnem proračunu. Pričakovana je 100% poraba sredstev, večjih težav pa ni predvidenih. Torej je učinkovito izvajanje OP RČV usmerjeno tudi s pomočjo instrumentov, sofinanciranih iz dodatnih pravic porabe. Organ upravljanja pa za porabo ali neporabo ne identificira možnost tveganja.

Tabela 8 Stanje OP RČV na dan 31.3.2015 po razvojnih prioritetah

OP RČV – Razvojna prioriteta	(a) Pravice porabe	(b) Potrjene operacije (PT)	(b)/(a)	(c) Podpisane pogodbe (PT)	(c)/(a)	(d) Izplačila iz proračuna (MF)	(d)/(a)	(e) Registrirani zahtevki za povračilo (MF)	(e)/(a)	(f) Certificirani zahtevki za povračilo (ISARR)	(f)/(a)
1. Spodbujanje podjetništva in prilagodljivosti	262.114.965	251.421.377	96%	251.326.034	96%	221.205.484	84%	209.001.861	80%	206.058.335	79%
2. Spodbujanje zaposljivosti iskalcev dela in neaktivnih	140.018.678	150.191.191	107%	155.289.357	111%	136.374.997	97%	131.811.843	94%	131.311.102	94%
3. Razvoj človeških virov in vseživljenjskega učenja	164.661.965	167.151.793	102%	167.151.793	102%	160.658.748	98%	155.824.562	95%	153.663.193	93%
4. Enakost možnosti in spodbujanje socialne vključenosti	63.848.517	64.335.808	101%	64.132.766	100%	59.793.681	94%	57.742.882	90%	55.518.477	87%
5. Institucionalna in administrativna usposobljenost	97.051.506	99.490.103	103%	92.258.491	95%	81.569.287	84%	79.277.160	82%	76.957.486	79%
6. Tehnična pomoč	28.003.739	28.003.738	100%	28.003.738	100%	23.148.697	83%	19.473.514	70%	19.473.514	70%
Skupaj	755.699.370	760.594.009	101%	758.162.179	100%	682.750.893	90%	653.131.822	86%	642.982.106	85%

Vir: SVRK, ISARR, MF, PT

Tabela 9 Napredek na OP RČV v zadnjem tromesečju

OP RČV – Razvojna prioriteta	(a) Pravice porabe	(b) Potrjene operacije (PT)	(b)/(a)	(c) Podpisane pogodbe (PT)	(c)/(a)	(d) Izplačila iz proračuna (MF)	(d)/(a)	(e) Registrirani zahtevki za povračilo (MF)	(e)/(a)	(f) Certificirani zahtevki za povračilo (ISARR)	(f)/(a)
1. Spodbujanje podjetništva in prilagodljivosti	262.114.965	7.739.056	3%	7.643.714	3%	2.726.654	1%	5.409.652	2%	4.246.823	2%
2. Spodbujanje zaposljivosti iskalcev dela in neaktivnih	140.018.678	7.842.038	6%	12.940.205	9%	1.667.105	1%	2.228.404	2%	1.816.552	1%
3. Razvoj človeških virov in vseživljenjskega učenja	164.661.965	-4.320.034	-3%	-4.320.034	-3%	1.137.368	1%	2.648.455	2%	1.641.195	1%
4. Enakost možnosti in spodbujanje socialne vključenosti	63.848.517	-96.747	0%	-299.788	0%	1.041.259	2%	2.814.510	4%	1.585.432	2%
5. Institucionalna in administrativna usposobljenost	97.051.506	-7.988	0%	-121.652	0%	2.043.754	2%	2.519.238	3%	1.211.969	1%
6. Tehnična pomoč	28.003.739	0	0%	0	0%	858.469	3%	0	0%	0	0%
Skupaj	755.699.370	11.156.325	1%	15.842.444	2%	9.474.608	1%	15.620.259	2%	10.501.970	1%

Vir: SVRK, ISARR, MF, PT

5.12.6. Napoved certificiranih zahtevkov za povračilo (ZzP) za leto 2015 in leto 2016

V skladu z dogovorom z Evropsko komisijo se napovedi zahtevkov za povračilo izračunajo po spodnji formuli: Finančni Načrt 2007-2013 – prejeti avansi – certificirani izdatki = napoved

Izračunane napovedi kažejo, da lahko v letu 2015 pričakujemo:

- na OP RR za 71 milijonov certificiranih zahtevkov za povračilo,
- na OP ROPI, financirano iz ESRR, za 13 milijonov,
- na OP ROPI, financirano iz KS, za skoraj 291 milijonov,
- na OP RČV pa za skoraj 17 milijonov evrov.

V letu 2015 se tako pričakuje za približno 392 milijonov evrov certificiranih zahtevkov za povračilo, v letu 2016 pa 108 milijonov evrov, pri čemer pa certificirani zahtevki za povračilo na OP RČV za leto 2016 niso predvideni.

V primerjavi napovedi za prvo četrtletje leta 2015 ugotovimo, da so bile vrednosti dejanskih certificiranih ZzP precej višje od načrtovanih. Tako je bilo:

- na OP ROPI certificiranih za 22 % več ZzP-jev od napovedanega,
- na OP RR 43 % ZzP-jev od napovedanega,

- na OP RČV pa kar 173 % več od napovedanega.

5.12.7. Izvajanje v letu 2015

V marcu 2015 je bil zabeležen napredek pri črpanju izplačanih sredstev iz proračuna in certificiranih ZzP. Ugotovljeno je, da so se dodeljena sredstva in podpisane pogodbe glede na konec leta 2014 znižale. Gre namreč zato, da se vrednosti potrjenih operacij za zaključene operacije vodijo glede na dejansko realizacijo. Dejanska realizacija pa je običajno nižja od potrjene vrednosti operacije. Podobno velja tudi pri podpisanih pogodbah, kjer pa na znižanje vrednosti vplivajo še odstopi od pogodb.

Od 1.1.2015 do 31.3.2015 je bilo:

- dodeljenih sredstev za -55,38 milijonov evrov (EU del);
- podpisanih pogodb za -16,34 milijonov evrov (EU del);
- iz proračuna izplačanih 82,11 milijonov evrov (EU del);
- certificiranih zahtevkov za povračilo 101,78 milijonov evrov (EU del).

Tabela 12 Prikaz črpanja sredstev po mesecih v letu 2015 / kumulativno

v mio EUR

VSI OP-ji (v mio EUR)	Stanje 31.12.2014	Stanje 31.1.2015	Stanje 28.2.2015	Stanje 31.3.2015	% realizacije na pravice porabe 31.3.2015
Pravice porabe 2007-2013	4.101,05	4.101,05	4.101,05	4.101,05	-
Dodeljena sredstva	4.447,97	4.447,97	4.394,92	4.392,59	107,11%
Podpisane pogodbe*	4.266,64	4.266,64	4.243,57	4.250,30	103,64%
Izplačana sredstva iz proračuna	3.396,37	3.426,61	3.448,37	3.478,48	84,82%
Certificirani ZzP na EK	3.113,70	3.146,24	3.215,08	3.215,48	78,41%

Vir: SVRK, MF (ISARR, Letna poročila, finančno poročilo MF), podatki se nanašajo na EU del

*podpisane pogodbe o sofinanciranju

5.13. Problematika izvedbe posameznih projektov

5.13.1. Neizvedba projekta v predvidenem časovnem okvirju

Primer projekta Regijski center za ravnanje z odpadki Dolenjske – II. faza, kjer zaradi časovnih zamikov projekt ne bo izveden do konca obdobja upravičenosti izdatkov, to je do 31.12.2015. Vzrok za neizvedljivost so bile težave pri pridobivanju okoljevarstvenega dovoljenja oziroma gradbenega dovoljenja. Sredstva v tem primeru niso bila ogrožena. 100 % črpanje sredstev

evropske kohezijske politike je bilo zagotovljeno z dodatnimi projekti, ki so bili potrjeni s sredstvi iz naslova dodatnih pravic porabe.²⁶⁵

5.13.2. Sumi kaznivih dejanj, povezanih s projektom

Gradnja Pomurskega vodovoda, projekt z naslovom Oskrba s pitno vodo Pomurja. V tem primeru je Inšpektorat RS za promet, energetiko in prostor, specializiranemu državnemu tožilstvu prijavil sum storitve kaznivega dejanja goljufije na škodo Evropske unije. Prišlo je do oškodovanja evropskih kohezijskih sredstev in domačih sredstev v višini 401.756 EUR.²⁶⁶

Ministrstvo za okolje in prostor je pozvalo k preveritvi ugotovljenih nepravilnosti in izvedbi popravljalnih ukrepov ter zahtevalo začasno zaustavitev plačil in povračil sredstev evropske kohezijske politike vse do razjasnitve okoliščin in izvedbe popravljalnih ukrepov. Kasneje je MOP naznanil, da nepravilnosti na projektu Oskrba s pitno vodo, ki jih navaja Inšpektorat RS za promet, energetiko in prostor, niso bile ugotovljene. Kljub temu, da nepravilnost ni bila dokazana, je projekt utrpel zadržanje plačil in povračil EU sredstev na projektu Oskrba s pitno vodo Pomurja, v obdobju preučevanja suma, ki je trajal približno tri mesece.²⁶⁷

V primeru, da bi se v nadaljnjih postopkih preiskave organov pregona potrdil sum nepravilnosti pri porabi sredstev evropske kohezijske politike, bi moralo posredniško telo (MOP) v okviru svojih pristojnosti, zagotoviti izvedbo ukrepov za vračilo morebitnih neupravičeno plačanih sredstev.²⁶⁸

5.13.3. Zaznava problemov pri izvajanju

Izvajanje operacij Razvojnih centrov slovenskega gospodarstva, kjer so nadzorni organi (EK, ERS, UNP) zaznali določene probleme pri izvajanju raznovrstnih operacij. Pri izvajanju operacij so bile posamezne nepravilnosti ugotovljene že prej in sicer s strani kontrolne enote Organa upravljanja, ki je tudi predlagala ustrezne korektivne ukrepe. Na koncu so bile ugotovitve o kršitvi tako resne, da je posredniško telo pristopilo k odstopu od pogodb o

²⁶⁵ Predstavljeni so povzetki resničnih primerov, ki nakazujejo problematiko izvedbe posameznih projektov ter črpanja sredstev iz sklada evropske kohezijske politike. Primeri so povzeti po Poročilu o črpanju sredstev Evropske kohezijske politike 2007-2013 za Cilj Konvergenca obdobje januar 2015 - marec 2015. Služba Vlade Republike Slovenije za razvoj in evropsko kohezijsko politiko. Ljubljana, april 2015. Poročilo lahko najdete na spletnem naslovu:

http://www.svrk.gov.si/fileadmin/svrk.gov.si/pageuploads/Dokumenti_za_objavo_na_vstopni_strani/Porocilo_c_rpanje_jan_mar_2015.pdf.

²⁶⁶ Prav tam.

²⁶⁷ Prav tam.

²⁶⁸ Prav tam.

sofinanciranju. To pomeni, da se je do upravičenca sredstev vložila zahteva za vračilo sredstev.²⁶⁹

Pomembno se je zavedati, da sredstva ne bodo izgubljena, pač pa bodo izbrane projekte zamenjali drugi projekti. Slednje je zagotovljeno iz dodatnih pravic porabe, pod pogojem, da so predhodno potrjeni ustrezni varovalni instrumenti in so težave pravočasno zaznane. Na takšen način se Slovenija zavaruje, da evropska sredstva ne bodo izgubljena. Pri tem primeru je bila so bile izvedene sistemske korekcije za nepravilnosti in pomanjkljivo izvajanje upravljalnih preverjanj.²⁷⁰

5.14. Sprejeti ukrepi za izboljšanje črpanja

Vlade Republike Slovenije je z namenom izboljšanja učinkovitosti črpanja evropskih kohezijskih sredstev sprejela različne ukrepe:²⁷¹

1. Ustanovitev Službe Vlade Republike Slovenije za razvoj in evropsko kohezijsko politiko:
 - odgovorna za učinkovito in pravilno upravljanje ter izvajanje evropske kohezijske politike,
 - redno srečuje z ostalimi ministrstvi vključenimi v izvajanje evropske kohezijske politike,
 - spremlja tveganja in izvaja potrebne sprotne ukrepe za učinkovito črpanje kohezijskih sredstev perspektive 2007–2013,
2. Pripravljena analiza praks javnega naročanja ter podani predlogi ukrepov za izboljšanje stanja na področju javnega naročanja,
3. Posebna svetovalna enota v okviru organa (t.i. »Help desk«), pristojna za javno naročanje (Ministrstvo za javno upravo):
 - nudi svetovanje v fazi priprave razpisnih dokumentacij ter v procesu od objave javnega naročila do njegovega zaključka,

²⁶⁹ Prav tam.

²⁷⁰ Prav tam.

²⁷¹ Ukrepi so povzeti po Poročilu o črpanju sredstev Evropske kohezijske politike 2007-2013 za Cilj Konvergenca obdobje januar 2015 - marec 2015. Služba Vlade Republike Slovenije za razvoj in evropsko kohezijsko politiko. Ljubljana, april 2015. Poročilo lahko najdete na spletnem naslovu: http://www.svrk.gov.si/fileadmin/svrk.gov.si/pageuploads/Dokumenti_za_objavo_na_vstopni_strani/Porocilo_crpanje_jan_mar_2015.pdf.

4. Vzpostavljena projektna skupina za področje javnega naročanja:
 - Sestavljajo jo predstavniki Ministrstva za javno upravo, Ministrstva za finance, Urada za nadzor proračuna, Državne revizijske komisije ter organa upravljanja,
 - skrbi za identifikacijo ključnih problemov v postopkih javnega naročanja v povezavi z zagotavljanjem učinkovitosti črpanja kohezijskih sredstev,
5. Medresorska delovna skupina (MDS) za pripravo metodologije in pregled skladnosti projektov, sofinanciranih s sredstvi evropske kohezijske politike 2007-2013:
 - priprava metodologije za preverjanje opravljene presoje vplivov na okolje,
 - podrobnejši pregled verjetno pomembnih vplivov okoljskih vplivov v sodelovanju z zunanjimi izvajalci,
 - priprava predlogov sanacijskih ukrepov za projekte, ki ne izpolnjujejo zahtev.

6. Možnosti financiranja na mednarodni ravni

6.1. Uvod

V sklopu možnosti financiranja podjetja na mednarodni ravni se podjetnik sreča z enakimi viri financiranja kot sicer. Izbira lahko med nepovratnimi sredstvi, lastniškim kapitalom in dolžniškim kapitalom. Mednarodno okolje ponuja veliko večjo izbiro in ugodnejše možnosti financiranja ali sodelovanja, velikokrat ne gre zgolj za finančno podporo in obsega skoraj neomejene možnosti za vse panoge in razvojne faze podjetij. Podjetnik, iskalec kapitala, tako ni omejen zgolj na razpise skladov in fundacij, vendar pa so pogoji pridobitve investicije na tej ravni velikokrat podobni, ne glede na izbrani način pridobitve sredstev.

Vsaka od možnosti zahteva izpolnjevanje svojevrstnih pogojev, ki velikokrat niso niti podobni tipičnim razpisnim pogojem, kakršnih smo vajeni iz nacionalnih ali evropskih razpisov. Bolj kot za zahteven postopek prijave gre za avtentično navdušenje investitorja nad poslovno idejo, za kar se je v praksi izoblikovalo mnogo, sedaj že standardnih načinov mreženja, predstavitve, ustaljenih korakov za pristop in prijavo.

Ker se različni načini financiranja na mednarodni ravni največkrat prepletajo med seboj in niso tako ostro ločeni in razmejeni kot v nadaljevanju, za začetek predstavljamo več načinov pridobitve sredstev, ki skupno oblikujejo globalne akterje na področju financiranja podjetij.

- Poslovni angeli

Gre za podjetnike in drugače izkušene posameznike, ki želijo pomagati začetnim podjetjem in hkrati donosno naložiti svoj kapital. Največkrat ponudijo celostno pomoč, ki vključuje finančna sredstva, svetovanje, mrežo povezav, strateško pomoč.

V zameno za kapital dobi poslovni angel lastniški delež v podjetju. Poslovne angele se najlažje najde preko združenj in podjetniških pospeševalnikov, ki v ta namen tudi organizirajo posebna druženja.

- Crowdfunding

Crowdfunding oziroma množično financiranje je način zbiranja sredstev preko manjših prispevkov s strani večjega števila ljudi, ki na ta način podprejo določeno poslovno idejo. Gre za relativno nov način pridobivanja sredstev, priljubljen predvsem v začetni fazi, ko podjetje pridobiva zagonski kapital ali pa zgolj testira trg.

Preko spletnih platform se izvede oglaševanje izdelka in omogoči zbiranje prispevkov. Med najbolj poznanimi tovrstnimi platformami sta Kickstarter in Indiegogo.

Tak način pridobivanja sredstev je za podjetnika ugoden in malo tvegan, vendar pa se vse več vlaga v začetne reklamne kampanje, ki podpornike privabijo in prepričajo v dajanje prispevka, kar lahko naenkrat predstavlja pomemben strošek.

Poznamo več vrst množičnega financiranja, ki se med seboj razlikujejo predvsem v razmerju, ki se na podlagi danega prispevka oblikuje med podjetnikom in podpornikom. Prispevek je lahko dan zgolj kot donacija (npr. Portal YouCaring, JustGiving), podpornik lahko po uspešnem zbiranju prispevkov prejme nagrado – produkt (npr. Kickstarter, Indiegogo), oblikuje se lahko tudi posojilno razmerje in se vložek vrne (npr. Prosper, KIVA), ali pa gre za investicijo v delež podjetja (npr. Crowdcube, Fundable).

Težave, ki so pogoste pri tem načinu zbiranja sredstev so predvsem zagon in vodenje uspešne kampanje, tveganje kopiranja idej in omejene finančne zmožnosti podpornikov. Potreben je temeljit finančni in poslovni načrt, ki omogoča izpolnitev obveznosti, ki nastanejo do podpornikov, in hkrati za zagon podjetja.

Prednosti tovrstnih platform se predvsem kažejo v dostopnosti, ohranitvi lastništva projekta, možnosti testiranja trga preden se nanj vstopi na bolj tvegan način in v manjšem tveganju ob neuspehu.

- Pospeševalniki in krediti

Podjetniški pospeševalniki, ki začetnim podjetniškim idejam nudijo vse vrste podpore in pomoči, v nekaterih primerih ponujajo tudi različne možnosti posojil. Največkrat nudijo pakete pomoči, ki ne vsebujejo le kapitala, temveč tudi mentorje, coworking prostor ter različne vrste administrativne pomoči in pomoči pri promociji. Večji pospeševalniki, predvsem ameriški, nudijo celotne programe izobraževanja in tudi privlačne partnerske mreže, ki mlademu podjetju olajšajo nadaljnje poslovanje.

V ospredju so predvsem ameriški in nekateri večji evropski pospeševalniki, se pa tovrstna pomoč začenja ponujati tudi pri nas (npr. SGH pospeševalnik, GG pospeševalnik).

Pri izbiri pospeševalnika je potrebno upoštevati ciljno tržišče, v podjetja katerih držav vlagajo, panogo, višino investicije, način investicije (donacija, posojilo, itd.), v katero razvojno fazo

podjetij vlagajo, v kakšen tip podjetij vlagajo (neprofitna, profitna, itd.), kje se nahajajo in s kakšno mrežo partnerjev in mentorjev razpolagajo.

Zaenkrat, kolikor nam je znano, še ne obstaja pregledna baza pospeševalnikov, ki bi bila dostopna svetovni javnosti, zato je iskanje primerne pospeševalnika lahko zamudno. Nekateri domači pospeševalniki so za interno rabo že začeli z oblikovanjem tovrstnih seznamov, preko katerih nato pomagajo najti najprimernejše možnosti za svoje stranke. Nekateri bolj znani pospeševalniki, ki nudijo tovrstne pomoči, so Geek House, Go global, Silicon gardens, Startup Sauna, Seed Sumo, Seedcamp, Wayra, Y Combinator, 500 Startups, Eleven.

Pogosti so tudi programi izobraževanja in mreženja, ki jih pospeševalniki organizirajo in podjetnikom tako omogočijo vstop v okolje, kjer si sami zgradijo mrežo vlagateljev in mentorjev (npr. Unreasonable Institute). Za sodelovanje pri vseh tovrstnih dejavnostih ali za financiranje je potrebno izpolnjevati razpisne oziroma prijavne pogoje, ki so zelo podobni tistim, ki jih postavljajo tudi fundacije.

- Fundacije, skladi in razpisi

Tuji skladi in fundacije nemalokrat objavljajo razpise za podjetja ali pa imajo razpise odprte celo leto. Obsegajo nepovratna sredstva ali pa garancijo za bančne kredite. Razpisi se ločijo po namembnosti in so primerni za zagon podjetja, za financiranje novih projektov ali za razvoj podjetja, za izobraževanje zaposlenih ipd.

Pridobitev sredstev je vezana na razpisne pogoje in izpolnjevanje razpisnih obveznosti. Nemalokrat je vizijo projekta treba prilagoditi tem pogojem, zamudna pa je lahko tudi prijava, ki zahteva predložitev določene dokumentacije. Razpisne obveznosti največkrat obsegajo obdobjno poročanje in omogočenje nadzora nad uspehom projekta.

Za razliko od nacionalnih in evropskih razpisov je iskanje mednarodnih razpisov bolj zapleteno in nepregledno. Načeloma ne obstajajo baze, ki bi omogočile hitro iskanje po različnih fundacijah in skladih (z izjemo nekaterih ameriških). To je seveda razumljivo z vidika, da so fundacije velikokrat kar sestavni del nekega podjetja in se razpis objavi na njihovi domači strani (npr. Coca-cola Foundation, IKEA Foundation). Tovrstnih fundacij je ogromno in vsaka namenja sredstva za določene cilje, regije in vrste podjetij.

- Natečaji, tekmovanja

Podjetja, skladi, vlade, banke, univerze, podjetniški inkubatorji in drugi podporniki podjetniških idej izvajajo natečaje in tekmovanja s področja podjetništva. Praviloma se uspešnejšim tekmovalcem podelijo nagrade v obliki nepovratnih sredstev, zagotovi prostore, pomoč oziroma usposablje ali subvencija za kritje upravičenih stroškov. Sodelovanje in črpanje sredstev oziroma nagrade je vezano na razpisne pogoje vsakega tekmovanja. Težava pri tovrstnem načinu iskanja sredstev je velika negotovost in nepreglednost pri iskanju tekmovanj in subvencij. Primerna možnost je predvsem za podjetnike, ki so s svojo idejo na samem začetku.

- Skladi tveganega kapitala

Gre za družbe za upravljanje tveganega kapitala, ki v različnih razvojnih fazah podjetja vstopajo z večjimi finančnimi vložki. Praviloma gre za lastniško financiranje – sklad pridobi lastniški delež v podjetju.

Izbor podjetij deluje podobno kot pri pospeševalnikih in fundacijah. Družba se ponavadi usmeri v določeno vrsto podjetij, določeno razvojno fazo, regijo in panogo. Podjetje mora za prijavo izpolnjevati prijavne pogoje, čemur nato sledi še izbor.

6.2. Definicija in značilnosti razpisov mednarodnih fundacij

Fundacija je pravna oseba, ustanovljena za splošno koristen namen. V večini držav je to praviloma oseba zasebnega prava in predstavlja premoženje, ki je vezano na nek namen.

Fundacij je ogromno vrst in med seboj se razlikujejo po načinu ustanovitve, državi ustanovitve, pomoči, ki jo ponujajo, in glede na tipe podjetij, ki jih podpirajo. Fundacije po svetu navadno podpirajo podjetja iz vseh koncev sveta in niso vezane le na lastno državo ali regijo. Poznamo tudi take fundacije, ki podpirajo le nerazvite dele sveta, določene države ali nek kontinent.

V slovenskem pravu se za fundacije uporablja tudi izraz ustanova. Velja, da je ustanova na določen namen vezano premoženje in je pravna oseba zasebnega prava. Namen ustanove mora biti splošno koristen ali dobrodelen in praviloma trajen. Kdaj je namen splošno koristen in kdaj dobrodelen, določa Zakon o ustanovah (ZU)²⁷² ki splošno koristen namen opredeli kot namen na področju znanosti, kulture, športa, vzgoje in izobraževanja, zdravstva, otroškega, invalidskega in socialnega varstva, varstva okolja, varstva naravnih vrednot in kulturne

²⁷² Zakon o ustanovah (ZU), Ur. l. RS, št. 70/05 - UPB, 91/05.

dediščine, za verske namene in podobno. Krog oseb, katerim je fundacija namenjena, ne sme biti poimensko določen ali omejen le na člane določene družine.

Ustanova lahko opravlja tudi dejavnosti, vendar le tiste, ki so nujne za uresničitev namena, za katerega je ustanovljena, ali so namenjene njeni promociji.

Ustanovo v RS ustanovi domača ali tuja pravna ali fizična oseba. Ustanovljena je lahko s pravnim poslom med živimi ali za primer smrti. Pravna oseba postane, ko organ, pristojen za ustanovo, izda soglasje k aktu o ustanovitvi. Pristojen organ je ministrstvo, v katerega delovno področje sodi namen, za katerega je ustanova ustanovljena. Če je ustanovljena za več namenov, je pristojno tisto ministrstvo, v katerega pristojnost spada pretežni namen ustanove. Če pristojnega ministrstva ni mogoče določiti, je pristojno MNZ.

Besedo "fundacija" lahko v imenu ali firmi uporabljajo pravne osebe, ki so ustanovljene za splošno koristne ali dobrodelne namene in tega ne opravljajo kot pridobitno dejavnost.

Za podjetnike so najbolj zanimive fundacije iz ZDA. Po ameriškem pravu se fundacije ločijo na zasebne, ki jih ustanovijo posamezniki (fizične osebe), družine ali podjetja; in javne, ki jih ustanovi bodisi neka skupnost bodisi neprofitne organizacije, ki so sredstva na različne načine zbrale od posameznikov.

Ob pregledu fundacij podjetnik hitro opazi, da vse fundacije zanj niso primerne. Fundacije svoja sredstva namenjajo za nek cilj, ki obsega vrsto panog, tako da nekatere fundacije podpirajo projekte za varstvo okolja, izobraževanje zaposlenih, izobraževanje otrok, pravice žensk ali oskrbo z vodo v nerazvitih predelih, itd. Poleg tega vse fundacije ne namenjajo sredstev za projekte s celega sveta, temveč se nekatere specializirajo na določene države ali regije. Prav tako nekatere podpirajo podjetja ali projekte, ki so v čisto začetni fazi, spet druge vlagajo zgolj v zrela podjetja; ločijo pa se tudi po tem ali podpirajo profitne ali neprofitne organizacije oziroma projekte. Največ fundacij podpira socialno podjetništvo.

Načini pomoči, ki jo nudijo fundacije, so zelo raznovrstne. Tipično gre za sredstva, ki so nepovratna, a to še zdaleč ni edina možnost. Tuje fundacije in fundacijam podobni skladi, ki jih ustanovijo podjetja (kot pravne osebe) ali podjetniki (kot fizične osebe), velikokrat sredstva nudijo le v obliki posojil ali pa za dana sredstva prevzamejo delež v podjetju. Tovrstne fundacije iščejo projekte, ki jim bodo zagotovili donosnost in hkrati povzročili določeno izboljšanje v družbi. Fundacija pa lahko nastopa tudi le kot porok ali preko lastne mreže podjetniku omogoči kredit ali pa boljše pogoje za najem le-tega.

Nekatere fundacije poleg finančnih sredstev nudijo tudi mentorstvo, mrežo kontaktov, know-how ali financiranje še iz drugih kanalov (npr. skupaj s poslovnimi angeli).

Vidimo lahko, da je fundacij veliko število in da so med seboj zelo različne, zato je pri iskanju potrebno dobro preveriti pogoje za pristop in na kakšne obveznosti med samim projektom je financiranje vezano.

Fundacije sredstva dodeljujejo podobno kot nacionalni ali evropski razpisi na način, da same izvedejo razpis in izbor. Vendar pa so razpisni pogoji fundacij nekoliko atipični. Zavedati se moramo, da gre v tem primeru za zasebnika, ki želi svoj denar vložiti v nekaj, kar mu je pomembno ali ga navduši in hkrati imeti od tega tudi nek donos.

Fundacije se za financiranje odločajo veliko bolj prosto kot evropski in nacionalni organi. Faktor inovativnosti in praktičnosti projekta je tu podjetnikov glavni adut. Zato je pridobivanje sredstev preko tovrstnih fundacij za marsikaterega podjetnika lahko lažje in bolj razumljivo, seveda pa se je potrebno zavedati, da za razliko od nacionalnih ali evropskih razpisov, pri fundacijah tekmujemo s celim svetom.

Kljub temu, da večinoma velja zgoraj opisani pomen navdušenja, pa je potrebno omeniti, da so se velike fundacije zelo približale birokratskim postopkom podeljevanja sredstev in da je njihova prijava veliko bolj podobna razpisnim zahtevam, kot jih poznamo pri evropskih in nacionalnih razpisih. Pri velikih fundacijah vsebina prijave sicer še vedno igra pomembno vlogo, je pa subjektivnost odločitve, komu bodo sredstva podeljena, tu očitno manjša.

Razlog, da se podjetnik odloči za financiranje s pomočjo fundacije, je preprost. Projekti zahtevajo veliko časa in sredstev, s katerimi posamezniki velikokrat ne razpolagamo. Ta sredstva tako pokrivajo nakup oziroma najem opreme, plačilo sodelujočim ali najem prostorov. Sredstva fundacij tako omogočijo izvedbo projektov, ki sicer lahko celo ne bi bila mogoča. Njihovo ogromno število, čeprav velikokrat specifično usmerjenih, fundacijam omogoča pokrivanje vseh vrst projektov. Tu je cena sredstev na račun prilagoditve projekta, da bo ustrezal pogojem, veliko manjša. Pri prijavi na razpise se velikokrat pojavi težava, da je treba zaradi ustrežanja razpisnim pogojem projekt prilagoditi. Pri fundacijah je ravno zaradi njenih specifičnih izbirnih postopkov ta problem praktično irelevanten. Poleg tega inovativne rešitve pri fundacijah pridobijo večjo težo kot pri javnih razpisih, kjer jih velikokrat premagajo projekti z bolj natančno izpolnjeno dokumentacijo. Sredstva fundacij največkrat podeljujejo strokovnjaki, ki projekte načeloma razumejo veliko bolje in drugače kot uradniki, prav tako pa

se fundacije pred dodelitvijo sredstev projektom veliko bolj posvetijo in izvedejo dodatne preglede, ki so praviloma zelo temeljiti. Le-ti vključujejo tako pravni kot finančni pregled ter pregled podjetja kot celote, da si zagotovijo smotrno porabo sredstev s tem, da sredstva namenijo podjetju, ki je projekt dejansko zmožno izpeljati. Potrebno pa se je zavedati, da dodelitev sredstev pomeni tudi dodatno delo, saj je med projektom in po koncu tega potrebno voditi evidence stroškov, potrebno se je odločati kako sredstva smotrno porabiti in to tudi prikazati kot upravičen strošek ter sredstva razdeliti med osebe, ki so na projektu aktivne.

6.3. Tipičen razpis – korak za korakom

Spodnja tabela ponuja hiter pregled poteka večine razpisov.²⁷³ Opozarjamo na možnost, da posamezni razpisi izpustijo katero od faz ali imajo tudi kakšno fazo več.

Razpisnik	Faza	Prijavitelj
Razpisnik objavi razpis in pozove vso zainteresirano javnost k podajanju prijav.	Objava razpisa	
	Iskanje razpisov	Potencialni prijavitelj poišče zanj primerne razpise.
	Prijava	Izpolnjevanje kvalitetne prijave traja več dni, lahko tudi tednov.
Ob prejemu razpisnik preveri ali prijava vsebuje vse ključne sestavine in jo pošlje naprej v ocenjevanje.	Oddaja prijave	Prijavitelj odda popolno prijavo. Razpisnik praviloma potrdi sprejem. Če ima prijava kakšno formalno pomanjkljivost, jo lahko vrne v popravilo.
Razpisnik oceni vsako prijavo. Trajanje faze ocenjevanja je različno, lahko tudi precej traja.	Ocenjevanje prijave	
Po koncu ocenjevanja razpisnik obvesti prijavitelja o uspehu.	Obvestilo prijavitelja	
	Začetek projekta	Po prejemu obvestila o uspešni prijavi se začne delo na projektu.
Po izplačilu sredstev prične razpisnik z nadzorom projekta, kjer preverja, ali so sredstva porabljena v skladu z namenom, za katerega so bila izdana in, ali se projekt izvaja skladno s programom iz prijave.	Nadzor	
	Redno obveščanje o napredku	Prijavitelj je zavezan redno poročati o stanju projekta. Pošiljati mora poročila o finančnem stanju in poteku projekta.
Razpisnik prejme končno poročilo in, če je bil projekt uspešen, tako preneha razmerje med razpisnikom in prijaviteljem.	Zaključek projekta	Ob zaključku projekta je potrebno izdelati zaključno poročilo, ki poda oceno uspešnosti projekta in finančno poročilo.

²⁷³ Osnovano na primeru ameriških federalnih razpisov, vendar abstrahirano tako, da velja za večino mednarodnih razpisov. Vir na: <http://www.grants.gov/web/grants/learn-grants/grants-101/grant-lifecycle.html>.

6.4. Razlike med mednarodnimi in nacionalnimi razpisi

Razpisi mednarodnih fundacij so razpisi, ki jih objavljajo (predvsem) zasebne pravne osebe in zato delujejo drugače kot državni in evropski organi. Mednarodni razpisi imajo nekatere značilnosti, ki jih bistveno razlikujejo od evropskih in nacionalnih razpisov. V tem poglavju bodo poudarjene najpomembnejše razlike.

1. Pluralizem mednarodnih razpisov

Evropske in nacionalne razpise objavljajo različni državni organi, vendar pa vsi ti organi delujejo pod okriljem določene države oziroma EU. Mednarodne razpise objavljajo zasebne fundacije, ki nimajo skupnega »nadrejenega«, ampak deluje vsaka zase. Posledično to privede do pluralizma mednarodnih razpisov: razpisov je številčno zelo veliko, poleg tega pa obstajajo precejšnje razlike med njimi. Razlikujejo se tako po področju, na katerem dodeljujejo sredstva, kot tudi po načinu prijave na posamezen razpis, saj niso vezani s skupnimi predpisi, kot to velja za nacionalne in evropske razpise.

To ima za uporabnika dve pomembni posledici. Prvič, mednarodni razpisi so (večinoma) ozko specializirani, torej ni vsak razpis primeren za vsako podjetje. In drugič, mednarodni razpisi nimajo centralizirane baze, ki bi združevala vse mednarodne razpise in bi omogočila enostavno iskanje po razpisih, kot imajo to evropski in nacionalni razpisi.

2. Manjši formalizem prijave

Velika razlika izhaja iz dejstva, da zasebne ustanove delijo svoj denar, uradniki v državnih organih pa javni denar. Očitno je, da je pri javnih razpisih bistveno večja možnost zlorabe, zato se mora država ustrezno zavarovati. Država se zavaruje tako, da ne dopusti uradnikom subjektivne ocene zmagovalcev razpisa, ker obstaja nevarnost, da bodo zmagovalci razpisa osebe, ki so bolj povezane z uradnikom kot poraženci. Javni razpisi morajo biti zato močno formalizirani, saj formaliziranost zmanjša vpliv uradnikove subjektivne volje in zmanjša korupcijsko tveganje.

Rahljanje formaliziranosti zasebnih razpisov ima svoje prednosti in slabosti. Nedvomno je prednost v tem, da je prijava uporabniku bolj prijazna. Formaliziranost vedno pomeni neko stopnjo rigidnosti v prijavi in preveliko odstopanje od teh pravil avtomatično pomeni najhujšo sankcijo – izpad iz razpisa. Formaliziranost pogosto tudi pomeni veliko uradnih dokazil in listin, ki potrjujejo neka dejstva, kar je za prijavitelja vedno strošek. Ti stroški so še posebej opazni,

ker se neizbranim projektom ne povrnejo. Zasebne fundacije se praviloma bolje zavedajo, da takšne zahteve pomenijo strošek in naredijo razpis manj učinkovit. Zato zahtevajo, vsaj v povprečju, manj listinskih dokazil. Po drugi strani pa ima formalizem javnih razpisov za prijavitelja tudi določene prednosti. Popolnoma formalizirana prijava je bolj predvidljiva, saj prijavitelj lahko vnaprej ve, katere vse podatke in dokazila bo moral posredovati razpisovalcu. Seveda je vsak razpis zasebne fundacije tudi v veliki meri predvidljiv, vseeno pa so po naši oceni razpisi javnih fundacij bolj predvidljivi od zasebnih. Druga, potencialno pomembnejša prednost formaliziranosti pa je v tem, da nudi boljše pravno varstvo prijavitelju. Če javni organ, ki je objavil razpis, bistveno krši postopkovna pravila in gre to prijavitelju v škodo, ta lahko sproži ustrezen postopek pred sodišči in doseže spremenjeno odločitev, medtem ko so pravna sredstva v primeru zasebnih razpisov bistveno bolj omejena, saj imajo zasebni razpisniki mnogo bolj proste roke.

3. Drugačni kriteriji za ocenjevanje prijav

Zasebne ustanove so ustanovili zasebniki, ki želijo, da dobijo denar najbolj sposobne osebe, ki bodo njihova sredstva kar najučinkoviteje porabile. Na drugi strani pa javni razpisi delijo sredstva, ki jih predvidi država za dosego določenega cilja. Jasno je, da si tudi država želi, da bi sredstva dobile kar najbolj zaslužne osebe, vendar pa mora iz prej navedenih razlogov, vnaprej objektivno predvideti merila po katerih bo presojala, kdo je najbolj zaslužen. Takšna abstraktna objektivna merila pa so le težka postavljena tako, da omogočajo dodelitev sredstev le najzaslužnejšim. Presoja, kdo ima najboljšo poslovno idejo, in druga podobna merila so namreč preveč subjektivna in zato pomenijo preveliko korupcijsko tveganje. Po drugi strani pa so zasebne fundacije toliko bolj odprte za subjektivno ocenjevanje kvalitete prijavljenega projekta. Oni bolj skrbno preverijo, ali prijavljen projekt stremi k istim ciljem kot njihova fundacija in ali jih je sposoben doseči.

Seveda pa tudi pri zasebnih fundacijah ni vse popolnoma enostavno. Nasprotno, tudi tukaj je potrebna kvalitetna prijava, t. j. učinkovita predstavitev poslovne ideje. Vedno se ocenjuje kvaliteta prijave, ne samo kvaliteta prijavljenega projekta; razlika je v tem, da imajo javni razpisi seznam meril, ki jih mora prijava izpolnjevati in za vsako izpolnjeno dobi nekaj točk, zasebni razpisniki pa nimajo (obstajajo izjeme) tako formalističnega postopka, ampak se pri prijavitelju pozanimajo o podrobnostih, ki se jim zdijo pomembne za izvedbo konkretnega projekta.

Vsekakor ni mogoče reči, da so mednarodni razpisi boljši ali slabši od državnih in evropskih razpisov, nedvomno pa so drugačni. Od vsakega posameznega prijavitelja je zato odvisno ali mu bolj odgovarjajo javni ali zasebni razpisi glede na tip projekta, ki si ga je zadal.

6.5. Iskanje mednarodnih razpisov

Mednarodnih razpisov ni vedno lahko najti, saj ne obstaja centralizirani iskalnik po zasebnih fundacijah. Iskanje mednarodnih razpisov je opravilo, ki terja precej časa in vztrajnosti. V tem poglavju ponujamo nekaj nasvetov, kje in kako začeti z iskanjem.

Sicer res ne obstaja centralizirani iskalnik fundacij, obstaja pa nekaj regionalnih, delnih iskalnikov, ki lahko služijo vsaj kot začetek za iskanje.

Prvi takšen iskalnik je FDO.²⁷⁴ FDO je najbrž največji iskalnik po fundacijah, zato je najbolj primeren za začetek iskanja. Na žalost je omejen zgolj na fundacije s sedežem v ZDA, vendar pa to ne pomeni, da je nekoristen, saj nekatere izmed njih namenjajo sredstva tudi v tujino. Druga pomanjkljivost tega iskalnika je, da je FDO zgolj omejeno brezplačen. V svoji brezplačni obliki namreč ne omogoča naprednega iskanja glede na geografsko lego, panogo, vrsto pomoči ali po ključnih besedah. Prav tako so omejeni tudi zadetki. To pomeni, da lahko brezplačni FDO uporabljamo kot izhodišče, ki pove, katere fundacije obstajajo in poda samo nekaj najbolj osnovnih informacij o njih. Vendar pa lahko obiščemo spletno stran fundacije same, kjer so dostopni vsi podatki, ki jih brezplačni FDO ne ponuja. V trenutku pisanja znaša letna naročnina na FDO med 400 in 1500 dolarji.

Drugi iskalnik je Grantstation.²⁷⁵ Grantstation je podoben FDO, vendar pa se omejuje zgolj za neprofitne organizacije. Tako kot FDO tudi Grantstation vsebuje samo ameriške fundacije. V trenutku pisanja članka znaša letna naročnina približno 200 USD.

Tretja možnost iskanja zasebnih fundacij je časopis The Chronicle of Philanthropy.²⁷⁶ Ta časopis nudi podobne storitve kot FDO in ima tudi podobne omejitve, vendar pa poleg tega tudi obvešča o novicah, ki so prav tako relevantne, predvsem za ameriški trg. Omenjamo ga posebej, ker sicer vsebuje le osnovne podatke o fundacijah, vendar tudi za bolj sprejemljivo ceno kot FDO – 80 USD letno.

²⁷⁴ <https://fconline.foundationcenter.org/>.

²⁷⁵ <https://www.grantstation.com/public/about.asp>.

²⁷⁶ <https://philanthropy.com/>.

Drugi način, kako hitro najti fundacijo, je preko izdelanih seznamov fundacij. Takšne seznane za lastne potrebe izdelajo pospeševalniki in druge organizacije, ki se na razpise pogosto prijavljajo. Ti sezname imajo našteje fundacije, ki so za organizacijo relevantne, in vsaka fundacija je podrobno analizirana glede na regijo, panogo in druge pomembne kriterije, podobno kot na spletni strani FDO v najširšem paketu storitev. Drugi način pospeševanja iskanja je mreženje z organizacijami, ki se redno prijavljajo na razpise. Le-te ti lahko ponudijo seznane fundacij kot tudi pomoč pri pisanju prijave.

Če nimaš izdelane mreže poznanstev, ki bi omogočila dostop do kakšnega seznama, niti nimaš denarja za naročnino na katerega od omenjenih brskalnikov, lahko še vedno samostojno brskaš po spletu in raziskuješ fundacije. To je sicer še bolj dolgotrajno in zamudno opravilo kot iskanje preko brskalnikov in časopisov, a kdor ima močno voljo, lahko prav tako doseže popolnoma enako dobre rezultate, le truda je potrebno vložiti več.

Najpomembnejša pri iskanju fundacij je vztrajnost. Opravilo ni posebej zahtevno, vendar je v naravi stvari, da traja določen čas in ni končano v enem popoldnevu. Če se lotiš s pravo mentaliteto, je lahko precej enostavno in lahko najdeš veliko potencialno primernih fundacij.

6.6. Izbira najprimernejšega razpisa

Z vztrajnim iskanjem ni težko najti veliko razpisov, vendar pa niso vsi razpisi primerni za vsak projekt, zato je potrebno narediti dober izbor razpisov – treba je izločiti vse razpise, pri katerih imamo malo možnosti za uspeh in se osredotočiti na razpise fundacij, pri katerih so možnosti večje, saj pisanje prijave ni enostavno in bo izkupiček večji, če pametno izbiramo »bitke«.

Prvi korak je morda samoumeven, vendar nadvse pomemben. Pri sebi moraš popolnoma razčistiti vse o svojem projektu. Nekateri se lotijo projektov samo z osnovno idejo, vendar pa bo iskanje razpisa bistveno lažje (prav tako tudi sama prijava), če to osnovno idejo razdelaš do potankosti, že preden najdeš razpis. Le tako lahko veš, kakšen razpis bo primeren za tvoj projekt. Še posebej pomembno pa je to za skupinske projekte, saj je za dobro sodelovanje nujno, da imajo vsi člani skupine jasne in enake cilje, sicer lahko pride do zapletov med izvedbo projekta.

V pomoč pri samooceni bi na tem mestu ponudili nekaj vprašanj, na katere si odgovorite:

1. Ali imate jasno načrtane cilje, ki jih želite doseči s projektom in ali imate jasno načrtano pot, ki jo boste ubrali?

2. Kakšni so dolgoročni načrti za ta projekt? Ali želimo narediti enkratni dogodek ali želimo s tem vložkom postaviti dolgoročno podjetje?
3. V kolikšni meri so vaši cilji oziroma načrti prilagodljivi? Koliko ste od svoje začrtane poti pripravljeni odstopiti, da ugodite razpisnim zahtevam?
4. V kolikšni meri ste odvisni od uspeha na razpisu? Ali je denar z razpisa nujen za izvedbo projekta ali gre samo za dopolnilni vir ali pa je projekt v celoti izvedljiv brez razpisnih sredstev?
5. V kaj konkretno boste vložili denar, ki ga boste dobili z razpisom? Kako bodo sredstva iz razpisa neposredno izboljšala projekt?
6. Ali se prijavljate na razpis samo zato, ker obstaja ta možnost?
7. Ali so razpisna sredstva edini način, da lahko izvedete projekt? Ali je to najboljši način za izvedbo?
8. Ali obstaja kakšen drug način, da dobite sredstva, ki jih potrebujete za izvedbo projekta?
9. Ali imate realna pričakovanja glede možnosti za uspeh?
10. Ali ste pripravljeni vložiti trud, ki je potreben za izvrstno prijavo? Kvalitetna prijava ni napisana v nekaj urah, ampak jo je potrebno izpopolnjevati kar nekaj časa. Če niste pripravljeni vložiti potrebnega truda, je morda vsakršno iskanje razpisov potrata časa.²⁷⁷

Ko imate izdelane odgovore na prejšnja vprašanja in, predvsem, če ste na zadnje vprašanje odgovorili pritrdilno, je čas da ugotovimo, po kakšnih kriterijih ugotavljate kateri razpisi so primerni za vaš projekt.

1. Geografska regija. Nekatere fundacije svoje razpise omejujejo regionalno, zato vedno najprej preverite, ali fundacija svoja sredstva namenja v RS (oziroma drugo državo, če usmerjate svoj projekt v drugo državo).
2. Panoga. Fundacije so v veliki večini specializirane za točno določeno panogo oziroma iščejo rešitev za točno določen problem. Če vaš projekt ne zadošča tem pogojem, najbrž nimate veliko možnosti za uspeh. Fundacij pa je toliko, da zelo verjetno obstaja fundacija, ki je specializirana za vaše področje.

²⁷⁷ Vprašanja so povzeta (z dopolnili) po: <http://ctb.ku.edu/en/table-of-contents/finances/grants-and-financial-resources/grant-application/main>.

3. Namen sredstev. Sredstva so pogosto namenjena za točno določen namen v podjetju, to je lahko start-up kapital, lahko donirajo samo utečenim podjetjem, lahko donirajo samo podjetjem, ki se bodo s pomočjo donacije sposobna naprej preživljati sama, samo neprofitnim organizacijam, lahko spodbujajo samo socialno podjetništvo ali pa se omejujejo glede na minimalno in maksimalno število zaposlenih itd. Praviloma se fundacije specializirajo glede na namen, ki ga želijo s svojo donacijo doseči pri prejemniku, zato je to zelo pomemben kriterij.
4. Višina sredstev. Večina ustanov se v razpisu omeji po višini sredstev, ki jih bodo zagotovila posameznemu prijavitelju. Če posamezna fundacija ne daje toliko sredstev, kot bi jih potreboval tvoj projekt, pa se vedno lahko prijaviš na več različnih fundacij, če se te med seboj ne izključujejo.²⁷⁸

Zgoraj naštetimi kriteriji so primarni in bodo vse najdene fundacije hitro skrčili na obvladljivo število. Med preostalimi pa je priporočljivo narediti še nadaljnjo selekcijo, ki bo bolj podrobna in bo iz vseh potencialno primernih fundacij izluščila le najbolj primerne, pri katerih ima vaš projekt največje možnosti za uspeh.

Iskanje primernih razpisov je dolgotrajno delo, a je ključnega pomena za uspeh. Pisanje prijave je namreč naporno opravilo in ni mogoče napisati veliko zelo kvalitetnih prijav, le izvrstne prijave pa imajo resne možnosti za uspeh.

6.7. Pristop do fundacij

Prvo vprašanje, do katerega se je potrebno opredeliti, je, kdaj se je primerno prijaviti na razpis fundacije. Prijava je smiselna, kadar začnemo z delom na novem projektu ali pa razširjamo že delujoči projekt in to predstavlja določene stroške, ki jih ne moremo pokriti z lastnimi sredstvi. Nato je treba najti fundacijo, ki sredstva namenja za tip projekta, ki ga izvajamo. Potrebno je poznati zahteve za prijavo na razpis take fundacije ter se zavedati, da bo postopek prijave zahteval določen trud in čas.

V praksi svetovalci odsvetujejo prijavo na razpise fundacij za projekte, ki bi zahtevali velike spremembe v zasnovi oziroma vsebini projekta. Če bi bilo projekt potrebno spremeniti v samem bistvu, le zato, da bi ustrezal razpisnim pogojem, se taka prijava ne priporoča, saj je vodenje projekta zamudno in zahtevno, zato je bolj priporočljivo sredstva vložiti v projekt, kateremu se resnično želimo posvetiti in najti zanj primeren razpis. Zavedati pa se je treba, da

²⁷⁸ Prav tam.

bodo manjše spremembe, ki bodo zagotovile popolno ustreznost projekta razpisnim pogojem, skorajda vedno nujne.

V naslednjem koraku se lotimo same prijave. Vedno imejmo pred očmi, da fundacije delujejo drugače od nacionalnih ali evropskih razpisov in da je tu velikega pomena faktor navdušenja. Preden začnemo pisati prijavo, moramo imeti jasno predstavo o svojem projektu, zakaj se želimo prijaviti, kako bo projekt potekal in kaj želimo z njim doseči.

Zato, da si ustvarimo dobro predstavo o samem projektu, si odgovorimo na vprašanja kot: kakšni so naši dolgoročni cilji na projektu, za kaj se bodo porabila sredstva, ali je fundacija edina možnost financiranja, ali imamo možnosti za uspeh na razpisu, ali imamo ekipo, ki bo delovala na projektu ves čas projekta ter ali bomo zmožni izpeljati celoten postopek prijave na razpis, ki prav tako zahteva veliko časa in vključuje tudi temeljite preglede organizacij, ki se prijavljajo. Če bo na projektu sodelovala ekipa, je v tej fazi potrebno, da skupaj pridejo do odgovorov na dana vprašanja in oblikujejo skupno in enotno vizijo projekta ter uskladijo pričakovanja.

Ob prijavi je potrebno vedeti kakšen tip pomoči fundacija ponuja. Teh je več vrst, in kadar fundacija ponuja več vrst pomoči hkrati, je v prijavi potrebno navesti za kateri tip pomoči se potegujemo.

Tovrstne pomoči ponuja več vrst organizacij – vlade, ki včasih namenjajo sredstva za npr. razvoj na nekem tujem ozemlju (nekaj takih razpisov objavljata npr. avstrijska in nemška vlada za področje Balkana), zasebna podjetja in fundacije. Pri sami prijavi je potrebno upoštevati, kdo je razpisnik, in prijavo temu prilagoditi, da ustreza njihovim ciljem in viziji, ki jo z namembo sredstev želijo doseči.

Razpisi tujih vlad so v bistvenem podobni nacionalnim razpisom in navadno zahtevajo veliko več dela v zvezi z izpolnjevanjem obrazcev in pošiljanjem vlog. Več o napotkih za izpolnjevanje tovrstnih prijav si lahko preberete v poglavju o nacionalnih razpisih.

Ko enkrat izberemo primerno fundacijo in se želimo prijaviti na njihov razpis, moramo najprej o fundaciji izvedeti čim več. Dober vir podatkov je letno poročilo fundacije, ki vključuje njihove cilje, strukturo, komu so v preteklem letu dodelili sredstva in v kakšni višini. Največ informacij lahko pridobimo iz spletne strani same fundacije, kjer bodimo pozorni na podatke o tem, kakšnim projektom namenjajo sredstva, kako jih kontaktirati, predvsem pa na to, da tudi sami velikokrat že vključijo obrazce za prijavo ter smernice za prijavo na njihove razpise.

Pojasnili smo že, da je fundacij veliko in postopek prijave se pri vsaki nekoliko razlikuje. Ponekod je za začetek dovolj že samo eno ali dvostranski opis projekta, nadaljnje informacije pa bodo zahtevali, če se jim bo projekt po tem zdel primeren. Spet druge želijo najprej pridobiti vse informacije prijavitelja – bodisi želijo predvsem informacije, ki se vežejo na bolj formalne vidike, bodisi jih predvsem zanima ideja. Prav tako nekateri zahtevajo podrobna finančna poročila že ob prijavi, za druge pa je ta informacija pomembna šele kasneje. Vse te zahteve so opisane v smernicah za prijavo posamezne fundacije. Tem smernicam je potrebno strogo in v celoti slediti, enako kot je potrebno strogo slediti točkovnikom pri npr. nacionalnih razpisih. Pomembno je, da ob prijavi vključimo vse – in hkrati le tiste - dokumente, ki jih fundacija ob prvi prijavi zahteva ter da spoštujemo roke za prijavo. Če bi izjemoma želeli, da se naša prijava obravnava izven rednih razpisov, je treba razloge za to navesti in utemeljiti že v prvem opisu projekta.

Tipična prijava obsega od 15 do 50 strani in velikokrat je rok za prijavo le 1 mesec od objave razpisa. Zato je pomembno, da je pisanje prijave organizirano, hitro, da že vnaprej pridobimo potrebne podatke in da s prijavo nikakor ne čakamo do zadnjega dne.

V postopku prijave je mogoče vzpostaviti tudi osebni stik s fundacijo. Nanje se lahko v primeru morebitnih vprašanj obrnemo preko telefona, mogoče pa se je z njimi tudi sestati. Tu se pokaže prednost organizacij, ki ob tem sodelujejo še s katerim od naštetih načinov pridobivanja sredstev – organizacije, ki sodelujejo s pospeševalniki ali poslovnimi angeli, velikokrat dosežejo sestanek s predstavniki fundacije tako, da jih nekdo iz pospeševalnika, ki zaposlene pri fundaciji pozna, priporoči, predstavi idejo in svetuje fundaciji, naj se z izvajalci projekta sestane.

Med pisanjem prijave je resnično pomembno, da se zavedamo pomena inovativnosti. Prijava naj bo razumljiva, smiselno zastavljena, stilsko dodelana in drugačna. Prijava lahko vsebuje slikovni material, grafe, miselne vzorce in ni nujno omejena le na obširen opis. Zavedajmo se, da je potrebno razpisnika navdušiti. Prijava naj bralca pritegne in na enostaven način razloži cilje projekta. Pri tem nam lahko pomaga kdo, ki ga prosimo, naj prijavo prebere, in tako vidimo ali je nekomu, ki pri projektu ne bo udeležen, ideja dovolj jasna in privlačna, sicer prijavo popravimo. Tudi v Sloveniji je veliko svetovalcev, ki pomagajo pri sestavi prijave in to tudi temeljito pregledajo. Pri prijavi pomoč nudijo tudi pospeševalniki in podobne organizacije.

6.8. Najpogostejše zahteve razpisnikov

Čeprav prijava na nekatere razpise fundacij vključuje specifične zahteve, je potek prijave večinoma pri vseh precej podoben. Standardna prijava tako vključuje povzetek oziroma nekakšno motivacijsko pismo, opis problema, opis projekta (cilji, namen), načrt ocenitve projekta, finančni načrt, izpolnjevanje pogojev s strani prijavitelja, načrti za prihodnost in priloge²⁷⁹.

V vsem, kar sestavlja prijavo, razpisnik išče element inovativnosti, da projekt predstavlja učinkovito rešitev obstoječega problema in da bo prijavitelj sposoben projekt izvesti.

6.8.1. Vsebina prijave

V prijavi moramo odgovoriti na pet ključnih vprašanj²⁸⁰, ki bodo razpisniku prikazale celotno sliko projekta. Na ta vprašanja si odgovorimo že, ko o zasnovi projekta razmišljamo, pred samo prijavo, saj bo to pomagalo tudi nam samim, da projekt bolje zasnujemo.

Vprašanja, ki morajo biti v prijavi zajeta, so:

1. Ali obstaja potreba po izvedbi projekta oziroma ali bo projekt prinesel pomembne rezultate? Pri tem vprašanju si odgovorimo na naslednja vprašanja:

- Kakšne potrebe²⁸¹ ima naša ciljna skupina oz. populacija?
- Kako vemo, da imajo take potrebe?
- Zakaj je pomembno, da zadovoljimo te potrebe?
- Kako bo te potrebe zadovoljil naš projekt?

V tem delu želimo predvsem prikazati celotno sliko situacije in razpisniku pokazati, da smo stanje dobro raziskali, preden smo se odločili za projekt.

2. Ali je projekt dobro organiziran, zastavljen? Tu se osredotočimo na naslednja vprašanja:

- Kaj bomo delali?
- Kakšne prednosti bo projekt prinesel naši ciljni populaciji?
- Kdaj in kje se bo projekt odvijal?

²⁷⁹ Povzeto (z dopolnili) po <http://ctb.ku.edu/en/table-of-contents/finances/grants-and-financial-resources/writing-a-grant/main>.

²⁸⁰ Povzeto (prirejeno in dopolnjeno) po <http://www.grantnet.com/HelpfulReports/securingfunding.pdf>

²⁸¹ Ko govorimo o potrebi, se ta lahko nanaša na veliko družbenih problemov. Potreba je lahko visoka stopnja brezposelnosti, raven kriminalitete, nizka stopnja izobrazbe. Izjavo o tem, da neka potreba obstaja, podkrepimo s statističnimi in drugimi podatki.

- Kako se bo projekt izvajal in kaj potrebujemo za njegovo izvedbo (naprave, prostori, itd.)?
- Kdo bo odgovoren za nadzor in kdo za izvedbo projekta?
- Kako se bodo merili rezultati ob koncu projekta?

V tem delu želimo razpisniku pokazati, da projekt jemljemo resno in ga bomo sposobni izvesti.

3. Ali je projekt dobro financiran oziroma ima smiselno zastavljen finančni načrt, ki je natančno opredeljen?
 - Koliko sredstev bo potrebnih za izvedbo projekta? Za kaj se bodo ta sredstva porabljala?
 - Kako se je projekt financiral do sedaj? Kako se bo financiral po izčrpanju sredstev fundacije?
 - Ali bo projekt nekoč sam generiral sredstva?
 - Kateri stroški so zajeti v zaprošenih sredstvih?
 - Ali so izračuni natančni in podprti z dokazi?
4. Ali je projekt dobro voden in ali vodstvo organizacije sestavlja zanesljiva ekipa?
 - Ali je ekipa, ki projekt prijavlja, projekt tudi sposobna izvesti?
 - Ali ima organizacija dobro oziroma pravilno urejene pravne, računovodske, finančne in kadrovske evidence, izkaze in dokumente?
 - Ali bomo prejeta sredstva sposobni pravilno voditi, porabljati, knjižiti in izkaze predložiti v pregled fundaciji?
 - Ali naša organizacija izpolnjuje vsa pravila varstva delavcev, varstva človekovih pravic in varstva pravic otrok?²⁸²
5. Ali bo projekt prinesel željene spremembe in rezultate?
 - Ali bodo učinki projekta dolgotrajni?
 - Ali bo projekt spodbudil še nadaljnje spremembe v družbi? Morda nove projekte?
 - Na kaj bo projekt vplival – na skupnost, okolje, ekonomijo?

²⁸² Morda nenavadno za slovenske razmere, a fundacije velikokrat želijo dokazila, da organizacija, kateri bodo namenili sredstva, deluje v skladu s konvencijami o otrokovih pravicah, človekovih pravicah, itd. Zavedati se moramo, da fundacije delujejo globalno in da standard pravic delavcev ni enak po celem svetu.

Ko je prijava končana, je priporočljivo ponovno preveriti, ali smo v prijavi res odgovorili na vsa ta vprašanja in če smo odgovorili na vsa vprašanja, ki jih konkretno zastavlja razpisnik. Za boljšo oceno je priporočljivo, da damo prijavo v branje osebi, ki ni vključena v projekt.

6.8.2. Dokumenti, ki sestavljajo prijavo

Večina prijav je sestavljena iz naslednjih dokumentov: povzetek oziroma motivacijsko pismo, opis problema, opis projekta, načrt ocenitve projekta, finančni načrt, izpolnjevanje pogojev s strani prijavitelja, načrti za prihodnost in priloge.

V prvem **povzetku** (ang. cover letter) prijavitelj opiše svoj interes in sposobnost, da uspešno izvede predlagani projekt. Ta del vključuje tudi povzetek projekta in navaja osebo za kontakt, če bi fundacija imela glede projekta kakšna nadaljnja vprašanja. Naj ponovno poudarim, da je to prvi dokument, ki ga fundacija od nas pridobi in prebere. Vsak inovativen način opisa projekta s slikovnim materialom, z grafi ali v barvah je več kot dobrodošel.

Temu navadno sledi krajši obrazec, kamor je potrebno vstaviti **podatke** o naši organizaciji in projektu. V tem delu se navede ime projekta, podatke o prijavitelju, relevantne naslove, imena drugih donatorjev (če so), datume začetka in konca projekta ter količino sredstev za katero zaprošamo.

Opis problema je eden najpomembnejših delov prijave. V tem delu fundaciji razložimo, zakaj potrebujemo sredstva. Pomembno je, da pred začetkom pisanja pridobimo čim več relevantnih informacij o družbi, v katero želimo implementirati projekt, obseg problema, ali so se reševanja te težave kdaj prej že lotili ter ali je tako prizadevanje bilo uspešno in zakaj da oziroma ne. V tem delu priložimo statistike, grafe in besedila, ki podkrepijo naš zastavljen problem. V ta namen, če podatkov primanjkuje, lahko tudi sami izvedemo ankete in podobne raziskave, ki podkrepijo našo tezo o obstoju prej definiranega problema.

Opis projekta služi kot nadaljevanje prejšnjega opisa problema, saj v tem dokumentu ponudimo rešitev, je pa tudi uvod v finančni načrt. V tem delu razpisovalca po korakih vodimo skozi vse dejavnosti, ki jih bomo za dosego cilja izvajali, podrobno tudi razložimo celoten načrt implementacije projekta ter opišemo ekipo, ki bo na projektu delovala, četudi bi se ekipa čez čas lahko zamenjala ali delno spremenila. V tem delu gre za plan izvedbe projekta, ki mu bo sledila tudi ekipa in zajema vse podrobnosti, potrebne za temeljito razumevanje poteka dela. Bistvene sestavine tega dela so opis ciljev in namena, metode in dejavnosti, ki se bodo izvajale,

in nekakšna časovnica oziroma časovni okvir, v katerem se bo vsaka dejavnost izvedla, da razpisnik dobi celovito podobo o tem, kako bo naš projekt potekal.

Pri **opisu ciljev in namenov** bodimo koncizni. Pri ciljih se navadno ne navaja več kot treh. Cilji predstavljajo naša idealna pričakovanja rezultatov ob koncu projekta. Pri namenu smo lahko bolj obširni. Pazimo, da bomo namen projekta oblikovali tako, da podamo specifične informacije (koliko odstotno izboljšanje, do katerega leta, koliko odstotkov ciljne populacije v neki regiji bo to zajelo, ipd.), da navajamo podatke, ki se jih da meriti, učinke, ki se jih da doseči in da bo namen kompatibilen s cilji.

Priporočljivo je vključiti še posebno stran, ki ponazarja **časovni potek projekta**. To lahko podamo v obliki tabele ali časovnega traka. Pazimo le, da bo stran dobro strukturirana, pregledna in bo vključevala le relevantne informacije. Spodaj je prikazan primer dobro organizirane tabele za ta namen.

Activities	Year 1 (or Jan - Mar)	Year 2 (or Apr - June)	Year 3 (or Jul - Sep)	Year 4 (or Oct - Dec)
Staffing: Recruit Hire Train	---X -----X	---X		
Workshop Development: Secure site Develop agenda Invite speakers Prepare materials	-----X -----X	---X ----X		
Develop printed materials: Hire graphics consultant Develop logo Design brochure Print brochure	-----X -----X	-----X -----X		
Evaluation: Collect data Analyze data Write final report	-----X	-----X	-----X	---X -----X -----X

Prikaz časovnega poteka projekta 1 - vir: <http://ctb.ku.edu/en/table-of-contents/finances/grants-and-financial-resources/writing-a-grant/main>

Pri pisanju tega dela prijave pazimo, da se stvari smiselno povezujejo med seboj. Tudi ko opisujemo metode, te povezujemo z nameni in dejavnostmi, v smiselnem vrstnem redu, da razpisnik lahko dobi celovito in dobro strukturirano idejo o projektu. Tu je posebej priporočljivo, da prijavo pred oddajo prebere še kakšna oseba, ki v projekt ni vključena in tako oceni, če je prijava dovolj razumljiva in navdušujoča.

Načrt **ocenitve projekta** razpisniku predstavi, kako se bo meril uspeh projekta. Vključiti je treba tudi podatke o tem, kako se bodo zbirale in analizirale informacije ter kako se bodo rezultati analize posredovali razpisniku in javnosti, v primeru, da se bodo.

Ta načrt nam bo pomagal projekt bolje zastaviti, saj bomo jasneje definirali, kaj pravzaprav sploh merimo in kako bomo to izvedli. Podatki bodo primerni tudi za morebiten razvoj projekta v prihodnje ali za primerjavo pri merjenju učinkovitosti novega kasnejšega projekta.

Da bo ta načrt učinkovit, je potrebno že na začetku imeti relevantne statistične oziroma druge podatke. Ti podatki bodo služili za primerjavo, da bomo rezultate projekta bolje predstavili.

Finančni načrt je del prijave, v katerem prikažemo točno porabo sredstev glede na posamezno dejavnost in osebo, delujočo na projektu. Nekatere fundacije v svoji prijavi v ta namen že vključijo posebno tabelo oziroma Način, na katerega želijo, da se ti podatki prikažejo; drugi pa izbirajo najboljše možnosti prikaza prepustijo prijavitelju.

Ko govorimo o potrebnih sredstvih, govorimo o upravičenih stroških. Med upravičene stroške štejejo plače oseb, ki bodo delovale na projektu, plačilo najema opreme in prostorov, prevozi, poštnine, material, ki bo potreben, tisk, ipd. Pomembno je vedeti, da fundacije velikokrat določijo, kateri stroški projekta se bodo smeli kriti iz sredstev, ki jih donirajo in kateri ne. Podatke o tem, kateri stroški štejejo pod upravičene, je potrebno pridobiti preden sestavimo finančni načrt, tako da zaprosimo le za sredstva do katerih smo upravičeni.

Vedno izhajamo iz ideje projekta in sistematično naredimo seznam stroškov, ki jih bo izvedba projekta prinesla. Nato izberemo stroške, ki jih fundacija, glede na svoja pravila, krije in jih predstavimo v finančnem načrtu. Če bodo sredstva donirana tudi iz kakšnega drugega naslova, to označimo v načrtu; prav tako označimo tudi, katere stroške bomo krili sami ali iz drugih virov.

Pri finančnem načrtu pazimo, da se količina sredstev, za katero zapošamo, ujema v vseh dokumentih.

Omenjenim načrtom navadno sledi izpolnjevanje **podatkov o prijavitelju**. Podatke, ki smo jih vnesli že na začetku, tu ponovimo in dopolnimo, saj gre v tem delu za daljše poročilo.

V tem delu razpisnik preverja ali prijavitelj kot organizacija ali posameznik izpolnjuje pogoje za prijavo. V tem delu se opisuje zgodovino, cilje, vizijo in izkušnje organizacije; poudariti je treba dosedanje izkušnje s panogo iz katere izhaja projekt, poudariti, katere so prednosti naše

organizacije in kaj smo na tem področju morda že dosegli. Prav tako je potrebno poudariti vez s skupnostjo, v katero bo projekt vključen – vključimo lahko tudi npr. priporočila, ki izkazujejo podporo projektu.

Načrti za prihodnost navadno predstavljajo zadnji pisni del prijave. Ta del je sicer bolj značilen za javne razpise in veliko fundacij tega opisa ne zahteva v obliki ločenega dokumenta. Kadar je v prijavo potrebno vključiti načrt za prihodnost, razpisnik išče nekakšen trajnostni učinek projekta.

Nekatere fundacije pa se v tem delu želijo predvsem prepričati o sposobnosti razpisnika za prihodnje financiranje projekta. Izvedeti želijo ali bo projekt generiral dobiček ali bo morda kasneje sredstva pridobil od drugih donatorjev ali fundacij in da sredstva, ki jih bodo vložili, ne bodo zamen. Ne pozabimo, da nekatere fundacije sredstva vlagajo v projekte, ki imajo potencial za prihodnji donos, in vsa sredstva, dana s strani tujih fundacij, niso nepovratna.

V tem delu zato predstavimo, glede na vrsto projekta, kakšne bodo možnosti za pridobivanje sredstev iz projekta samega – morda bomo lahko prodajali izdelek, zaračunavali vstopnino ali uporabnino, vključevali člane, ki bodo plačevali prispevke ali pridobili sredstva od donatorjev.

Priloge so del, ki ne spada neposredno v samo prijavo. Zahteve po prilogah se seveda zelo razlikujejo, za primer pa naj navedem, da se večkrat zahteva - če je to primerno glede na sam projekt - marketinški načrt, načrt izbire in zaposlovanja ekipe, primer ankete, ki bo uporabljena za merjenje uspeha ob koncu projekta, učni material, ki se bo uporabljal, življenjepis ključnih oseb, ki bodo vključene v projekt, pisma javnosti ali priporočilna pisma relevantnih oseb, ki izkazujejo podporo projektu.

6.9. Pogoste napake ob prijavi

Kljub pravilno izpolnjeni prijavi, uspeh na razpisih fundacij ni zagotovljen in je manj predvidljiv kot pri javnih razpisih, kjer se projekti točkujejo. Vseeno pa naj izpostavimo nekaj napotkov, kako biti pri prijavi bolj uspešen, in opozorimo na nekaj tipičnih napak.

Pazljivo berimo navodila in sledimo napotkom. Veliko prijav je neuspešnih, ker so pomanjkljivo izpolnjene, jih prijavitelji izpolnijo površno ali želijo vključiti ali poudariti druge vidike, kot so tisti, ki jih zahteva razpisnik. Prav tako upoštevajmo predpisani način izpolnjevanja prijave – enostranske ali dvostranske kopije, velikost črt, razmak, ipd.

Pazimo torej, da odgovorimo na vsa vprašanja, ne predpostavljajmo, da razpisnik naš projekt ali organizacijo pozna. Pomembno je, da naš projekt prikažemo jasno, preprosto in razumljivo.

Dobro organizirana prijava je ključ do uspeha. Razpisnika je za idejo potrebno navdušiti, kar bo nemogoče, če ideja ne bo jasna. Kratke, koncizne, jasne prijave bodo izstopale iz kupa prošenj, prav tako pa bodo izstopale prijave, ki bodo zgolj ključne podatke prikazale na bolj inovativen način, npr. z grafí, puščicami, v barvah, v tabelah. Veliko prijav je neuspešnih, ker prijaviteljem ne uspe prikazati resnične potrebe po izvedbi projekta.

Trditve naj bodo dobro raziskane in podkrepljene. Če navajamo statistične podatke, dodajmo vire, tabele, kopije statistik, ipd. Tudi v tem delu so dobrodošli bolj inovativni pristopi za prikaz podatkov. Velika napaka je tudi pomanjkljiv finančni načrt, iz katerega razpisniku ni jasno, za kakšen namen se bodo porabljala sredstva. Napake v finančnem načrtu so prav tako lahko usodne, saj kažejo na nesposobnost organizacije za vodenje lastnih financ.

Pogosta napaka je tudi prijava projekta iz panoge, s katero nimamo **nobenh izkušenj**, prijava projekta, ki ni povezan s skupnostjo, ali drugače neprimerne projekta in izbor neprimerne fundacije. Pomembno je, da raziščemo cilje fundacije. Prijava projekta, ki ni v skladu z vizijo fundacije, ne bo nikoli uspešna. Če fundacija želi podpreti projekte, ki npr. povečujejo vključenost žensk v znanstvene poklice, ne bo uspešen projekt, ki obljublja zgolj raziskavo omenjenega področja, ne ponuja pa rešitev problema.

Neprimerna strategija ali ciljna populacija je podobna težava prejšnji. Zavedati se moramo, da so fundacije precej specifično usmerjene in, drugače kot pri javnih razpisih, tekmujejo s projekti, ki rešujejo skorajda isti problem kot mi. Razpisnik, kateremu se problem zdi dovolj pomemben, da zanj namenja sredstva, je s težavo, ki jo želijo reševati njegovi projekti, podrobno seznanjen. Ne pozabimo, da so ocenjevalci projektov velikokrat strokovnjaki s področij, ki jih fundacija podpira, seveda pa je naš projekt tudi primerjan z drugimi, zato bo vsaka neustrezno zastavljena metoda, izbor ciljne populacije, strategije ali večji prikaz stroškov, kot bi bili potrebni, hitro opažen, saj bo v veliki meri odstopal od vseh ostalih projektov.

Nepovezanost ali razlike med deli prijave so prav tako pogosta napaka. Razpisnik bere prijavo kot celoto in pred očmi še nima natančne slike projekta, kot jo ima prijavitelj. Pomembno je, da je prijava enotna, dobro spisana in se deli med seboj dopolnjujejo v smiselnem zaporedju. Če pride do razlik, razpisnik namreč ne ve, na katere podatke naj se zanaša, nakazuje pa tudi na površnost prijavitelja, kar seveda ni nikoli zaželeno.

Pomembno je, da iz prijave izhaja, da je naša organizacija dobro organizirana, je poznana po tem, da delo dobro opravlja, ima jasno vizijo in cilje, ima močno vodstvo, ki se bo projektu v celoti posvetilo, ima sredstva, ki jih učinkovito pridobiva (kadar je to smotrno in ne gre za popolnoma nov projekt), ima dolgoročen načrt za projekt, ki bo deloval tudi po tem, ko bodo sredstva te fundacije počrpana in izpolnjuje pogoje in standarde za izvedbo projekta.²⁸³ Fundacijam je pomembno, da sredstva dodelijo ne le najboljšemu projektu, temveč tudi stabilni organizaciji.²⁸⁴ Zato se pozanimajmo vnaprej, pred prijavo pridobimo čim več informacij in se prijavimo čim bolj zgodaj oz. pravočasno.

6.10. Pasti in nevarnosti mednarodnih razpisov - Pred prijavo, ob prijavi, med trajanjem in ob zaključku projekta

Z uspešno prijavo na razpis in prejemom sredstev se med razpisnikom in prejemnikom ustanovi kompleksno in (praviloma) dolgotrajno pravno razmerje. Vsaka od strank ima proti drugi določene pravice in tudi obveznosti. Predvsem prejemnik sredstev ima veliko obveznosti proti razpisniku, saj mora zagotoviti uspešnost in pravočasnost projekta. V tem poglavju si bomo pogledali nekatere izmed najpogostejših napak, ki jih delajo prejemniki sredstev, z namenom, da bi bili nanje še posebej pozorni in se jim tako izognili.

6.10.1. Pred in ob prijavi

Vpliv razpisa na projekt

Tipična pot do razpisnih sredstev se začne z idejo, ki jo ima nek posameznik oziroma neka skupina ljudi, ki sama ne more financirati njene izvedbe. V upanju na sredstva se obrnejo na razpis zasebne fundacije, vendar pa se prijavitelji pogosto ne zavedajo *posrednega* vpliva, ki ga ima razpis na sam projekt. Razpisnik želi s svojimi sredstvi zasledovati določen cilj, praviloma tudi na določen način, in kdor želi priti do teh sredstev mora imeti projekt, ki zasleduje isti cilj na isti način. Praviloma to popolno pokrivanje ne pride naravno, že v sami ideji, zato prijavitelji svoj projekt prilagodijo, da ta kar najbolj ustreza željam razpisnika, in tako nudi največje možnosti za uspeh. Pomembno se je zavedati, da vsaka sprememba pomeni odstop od vaše prvotne ideje. Ti odstopi niso nujno slabi! Lahko pomenijo tudi nadgradnjo,

²⁸³ Tu je potrebno vedeti, da za določene dejavnosti potrebujemo certifikate, licence, dovoljenja, imeti najete določene strokovnjake, prestati inšpekcijski pregled, ipd.

²⁸⁴ Povzeto (z dopolnili) po <http://www.grantnet.com/HelpfulReports/securingfunding.pdf>.

izboljšanje ideje. Po drugi strani pa lahko tudi pomeni, da morate za uresničitev projekta opravljati še neko drugo delo, ki vas ne veseli in pomeni manjšo motivacijo za izvedbo projekta.

Naš nasvet za izogib takšni situaciji je, da pri načrtovanju projekta tudi razmislite, glede česa ste prilagodljivi in glede česa niste, ker je bistvo vaše ideje. Če razpis od vas zahteva spremembo samega bistva ideje v nekaj, kar vas ne veseli, je morda bolje, da se na ta razpis ne prijavite, ampak raje poiščete primernejšega.

Nepoznavanje razpisne dokumentacije

Razpisna dokumentacija je praviloma zelo zahteven in kompleksen pravni dokument in zato zahteva temeljito in večkratno branje. Med izpolnjevanjem prijave pa jo je potrebno imeti vedno zraven, saj iz nje izhajamo, ko oblikujemo vsebino prijave.

Nepoznavanje fundacije na katero se prijavljate

Pred samo prijavo priporočamo, poleg temeljitega branja razpisne dokumentacije, da se seznanite tudi s fundacijo samo. Če dobro poznate cilje fundacije, lažje napišete prijavo, ki je v njimi. Če pa fundacija tudi objavlja seznam projektov, ki jih je financirala v preteklosti, lahko bolje ocenite vaše možnosti za uspeh.

Ne bojte vprašati, če obstajajo nejasnosti

Razpisna dokumentacija je zahteven dokument, zato je mogoče, da se vam porodi kakšno vprašanje. V takšni situaciji je veliko bolje vprašati, kot pa narobe izpolniti prijavo in izgubiti možnost financiranja. Še več, tehtno vprašanje vam daje možnost, da napravite prvi vtis, da ste delo vzeli resno in skrbno pripravljate prijavo, hkrati pa lahko dobite tudi dodatne informacije, ki niso na voljo v razpisu samem, kar vam nudi primerjalno prednost pred ostalimi prijavitelji. Seveda pa preveč vprašanj lahko naredi slab vtis, zato je tudi tu zmernost prava pot.

Obvezne sestavine prijave

V prvi fazi ocenjevanja razpisniki pregledajo ali prijava vsebuje vse formalne zahteve iz razpisa. Če teh ne vsebuje, bo prijava najverjetneje zavrnjena že v tej fazi in nikoli ne bo prišla do faze ocene vsebine. Zato vedno večkrat preverite, še posebej tik pred oddajo, da prijava vsebuje vse zahtevane osnovne podatke.

Zavrnitev je priložnost za učenje in izboljšavo

Zavrnitve so vsakodnevna stvar pri razpisih. Dejstvo je, da se prijavi več projektov kot je razpisanih sredstev, zato ne morejo biti vsi projekti izbrani. Fundacij je še mnogo in ena zavrnitev nikakor ne pomeni, da vas nikjer ne bodo izbrali. Nasprotno, sedaj imate več izkušenj s pripravljanjem prijave in naslednja bo nedvomno boljša. Če pa je zavrnitev tudi obrazložena, pa imate še konkretno oceno vaše prejšnje prijave in lahko tudi vidite, kje je še prostor za izboljšavo.

6.10.2. Med trajanjem projekta

Vzdrževanje motivacije za delo

Čestitamo! Uspeli ste na razpisu in dobili sredstva za izvedbo projekta. Vendar sedaj se šele začne pravo trdo delo, saj je potrebno projekt realizirati. Pogosto se zgodi, da v tej točki začne upadati motivacija za delo, začnejo se krhati odnosi v skupini in podobno. Močno upamo, da se uspete tej pasti izogniti in uspešno delate na projektu. Predlagamo, da nikar ne odlašate, ampak začnete z delom, sicer se lahko zgodi, da vam na koncu zmanjka časa.

Pripravljeni bodite na vmesne preglede

Praviloma si razpisnik pridrži pravico, da izvaja nadzor nad projektom. Kako takšen nadzor dejansko izvaja, je odvisno od razpisa in od pogodbe, ki jo sklenete. Med nadzorne mehanizme sodijo:

- pravni pregled, kjer pravniki pregledajo celotno prijavo in pogodbo o dodelitvi sredstev, lahko pa tudi opravijo pravni pregled prijavitelja samega,
- redna finančna poročila in poročila o napredku,
- obisk na mestu projekta – fundacija lahko pošlje svojega predstavnika, da si v živo ogleda projekt in preveri ali je vsebina rednih poročil o napredku točna,
- podpisano pismo o dodelitvi sredstev (ang. grantee letter), kar je pogodba med prijaviteljem in razpisnikom o obsegu sredstev ter medsebojnih pravicah in obveznostih,
- preverjanje skladnosti s predpisi ZDA o prepovedi financiranja terorizma (ZDA zakonodaja obvezuje ameriške fundacije, da preverijo ali je prijavitelj morda na seznamu znanih terorističnih skupin),²⁸⁵

²⁸⁵ Primeri nadzornih mehanizmov so vzeti iz Ford Foundation:
<http://www.fordfoundation.org/pdfs/grants/grant-application-guide.pdf>

- preverjanje skladnosti s predpisi o enakih možnostih, prepovedjo suženjstva ipd.

Posebej o rednih poročilih o napredku

Redna poročila o napredku so pogosta zahteva razpisnikov, saj lahko tako sproti nadzorujejo napredek na projektu. Ta poročila so glavni vir komunikacije med vami in razpisniki, zato pazite, da oddajate poročila, ki so popolna, točna in pravočasna. Tako pri fundaciji zbujate zaupanje, vam bodo naklonjeni in ne boste podvrženi bolj temeljitemu pregledu, kot je običajen. Zavedati se je potrebno, da so poročila o delu nujno zlo razpisnih sredstev. Njihova priprava lahko vzame precej časa, zato se pripravite na to dodatno delo že ob prijavi.

6.10.3. Po zaključku projekta

Zaključna dokumentacija

Zaključna dokumentacija je skupek dokumentov, ki jih mora vsak financirani projekt predložiti razpisniku. Točna vsebina je odvisna od razpisa in pogodbe o financiranju, vendar praviloma vsebuje (relativno) obsežno poročilo o uspehu in meritev rezultatov projekta. Pazite, da v tem primeru ne gre za pavšalno zatrjevanje, da je vaš projekt pripomogel k npr. zmanjšanju brezposelnosti v RS, ampak gre za konkretno oceno koliko se je brezposelnost zmanjšala prav zaradi vašega projekta.

Spet odvisno od pogodbe o financiranju, vendar neuspeh projekta lahko pomeni tudi vračilo sredstev ali vsaj vračilo dela sredstev.

Arhiv

Z zaključkom projekta se konča pravno razmerje med prijaviteljem in razpisnikom, vendar pa se je potrebno zavedati, da imata obe stranki nekaj let še vedno možnost uveljavljati sodno varstvo (tožbo) iz tega razmerja. Zato je pomembno, da ohranite vso dokumentacijo: prijavo, redna poročila, vsakršno komunikacijo in zaključno poročilo. To vam omogoča dve stvari: omogoča vam učinkovito obrambo v primeru tožbe razpisnika in omogoča vam, da tožite razpisnika, če naknadno odkrijete kakšne nepravilnosti. Sicer so tovrstne tožbe redkost, a se je vseeno bolje zavarovati. Koliko časa morate hraniti arhiv, je odvisno od zastaralnega roka, ki pa je lahko različen v različnih državah. Ker gre pri razmerjih z zasebnimi fundacijami pogosto za čezmejna razmerja, je težko vnaprej reči, kakšen bo zastaralni rok v vašem konkretnem primeru (to je znano, ko je znana pogodba o financiranju). Vsekakor pa bi 5 let moralo zadoščati v veliki večini primerov.

Zgoraj naštetih pasti so le najpogostejše med njimi, nedvomno pa niso vse. Da bi potekal vaš projekt brez zapletov, je potrebno biti previden in posebej pozoren na podrobnosti.

6.11. Sklep

Financiranje preko razpisov na mednarodni ravni ima bistveno drugačno naravo kot financiranje z javnimi razpisi. Zasebne fundacije s svojimi razpisi omogočajo, da dobijo sredstva poslovne ideje, ki izstopajo, ki javnosti ponudijo nekaj novega in so tvegane. Menimo, da je ta vrsta financiranja najbolj primerna za projekte, ki imajo vsaj eno od naslednjih dveh lastnosti. Prva skupina so inovativni projekti, torej projekti, ki želijo na trg spraviti nek produkt ali storitev, ki v svetu še ne obstaja. Ti projekti so namreč zelo tvegani, zato težko pridobijo klasične metode financiranja. Druga skupina pa so projekti, ki izboljšajo kvaliteto življenja določene ogrožene skupine ljudi, t. i. socialno podjetništvo (social entrepreneurship). Fundacij pogosto ne zanima (samo) dobiček, ampak želijo narediti spremembo v svetu in socialno podjetništvo je tista srednja pot, ki hkrati združuje dobiček in izboljšuje življenja ljudi, zato so takšna podjetja zelo iskana pri zasebnih fundacijah.

Ker gre pri fundacijah praviloma za nepovratna sredstva, je ta način financiranja zelo ugoden. Zavedati pa se moramo, da doprinese nekaj dodatnih obveznosti, saj je nadzor nad potekom projekta s strani fundacij redno izvajan, prijavitelj pa mora vestno izpolnjevati obveznosti, ki so mu bile naložene.

Posebej velja poudariti, da je v svetu fundacij, kjer vladata velika številčnost in raznolikost, najbolj pomembno najti tisto, ki ustreza našemu projektu in naši organizaciji. Uspeh prijave - in še bolj pomembno - uspeh projekta bo tako veliko bolj verjeten in lažje dosegljiv.

7. Zaključek

Pridobivanje sredstev preko javnih razpisov je obsežna in kompleksna problematika. Avtorji upajo, da so jo s priročnikom uspeli približati pretežno laični javnosti, še posebej obetavnim inovativnim podjetjem, ki ne razpolagajo z obširnimi pravnimi znanjem ali splošnim pregledom nad strukturo financiranja preko javnih razpisov, imajo pa znanje in idejo, potrebno za črpanje teh sredstev.

Priročnik pokriva nacionalne, evropske in mednarodne razpise, išče njihove skupne karakteristike in predstavlja ključne razlike ter tako bralcu ponuja celovit pregled nad različnimi možnimi načini financiranja svoje ideje. Navaja tudi kopico spletnih in drugih virov, kjer se je moč podrobneje seznaniti z aktualnimi razpisi in obenem podaja koristne napotke, ki bi lahko bili prijavitelju v korist in pomoč pri premagovanju s prijavo povezanih administrativnih ovir.

Cilj priročnika je, da se bo povprečen potencialni prijavitelj z njegovo pomočjo znal svojim okoliščinam primerno usmeriti v zapletenem okolju javnih razpisov, biti pri tem pozoren na raznolike pasti, ki bi lahko preprečile učinkovito pridobitev sredstev in sprejeti svobodno in dobro informirano odločitev.

Priročnik prav tako podrobno predstavlja obveznosti prejemnika sredstev v času trajanja projekta. Predvsem opisuje posamezne pogodbe, s katerimi se prejemnik utegne srečati, različne tipe kršitev pravil razpisa, način sodelovanja s partnerji, reševanja morebitnih sporov, vse z namenom približati problematiko zainteresirani javnosti in dvigniti nivo uspešnosti koriščenja razpoložljivih javnih sredstev.

8. Literatura in viri

8.1. Monografije in članki

- Androjna, V. in Kerševan E. Upravno procesno pravo: Upravni postopek in upravni spor, predelana in dopolnjena izdaja. Ljubljana: GV Založba, 2006.
- Berk, A. et. al. Poslovne finance. 3. dopolnjena in poprav. izd., 1. dotis. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2007.
- Bohinc, R. in Tičar B. Upravno pravo – splošni del. Fakulteta za varnostne vede, Univerza v Mariboru. Ljubljana, 2007.
- Cerar, M. Povezava med ključnimi instrumenti denarne politike Banke Slovenije in obrestnimi merami na denarnem trgu ter obrestnimi merami poslovnih bank: diplomsko delo. Ljubljana, 2006.
- Čebulj, J. in Strmecki M. Upravno pravo. Fakulteta za upravo, Univerza v Ljubljani. Ljubljana, 2006.
- Duhanič, A. Diverzificirana rast na primer Krka d.d.: delo diplomskega seminarja. Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta. Maribor, 2012.
- Erjavec, D. V. Kreditiranje podjetij in instrumenti zavarovanja kreditov na banki x: diplomsko delo. Ekonomsko-poslovna fakulteta, Univerza v Mariboru. Maribor, september 2014.
- Huyghebaert, N. Capital Investment Policy. Leuven: Ekonomika, 2014.
- Kiholm, J. S. et al. Entrepreneurial Finance: Strategy, Valuation and Deal Structure. Stanford, California: Stanford University Press, 2011.
- Maurya, A. Delaj vitko. 1. izd., 1. natis. Ljubljana: Pasadena, 2014.
- Mramor, D. Uvod v poslovne finance. 1. natis. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1993.
- Muhič, A. Financiranje rasti malih in srednje velikih podjetij na primeru podjetja AVTO NAD d.o.o: delo diplomskega seminarja. Univerza v Mariboru - Ekonomsko-poslovna fakulteta. Maribor, 2012.
- Polajk, T. Analiza nepravilnosti pri zbiranju in porabi sredstev Evropske Unije: magistrsko delo. Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta. Ljubljana, avgust 2008; dostopno na: <http://www.cek.ef.uni-lj.si/magister/poljak3617.pdf> (datum dostopa: 11.07.2015).
- Rafolt, B. et al. Finance za nefinančnike: jasen in praktičen vodnik po ključnih finančno-računovodskih področjih poslovanja za nefinančnike. Maribor: Forum Media, 2013.
- Žugelj, D. et al. Tvegani kapital: si upate tvegati? Ljubljana: Lisac&Lisac, 2001.

8.2. Sodna praksa

- Sodba upravnega sodišča II U 407/2010, z dne 6.9.2011.
- Sodba upravnega sodišča IV U 161/2010, z dne 6.12.2011.

- Sodba upravnega sodišča I U 8/2012, z dne 10.7.2012.
- Sodba upravnega sodišča IV U 173/2011, z dne 5.2.2013.
- Sodba upravnega sodišča II U 504/2013, z dne 18.6.2014.
- Sodba upravnega sodišča IV U 15/2014, z dne 4.11.2014.
- Sodba višjega sodišča v Ljubljani I Cpg 935/2012, z dne 19.12.2013.

8.3. Zakonodaja

- Pogodba o delovanju Evropske unije, Ur. l. EU št. C 326, z dne 26.10.2012.
- Uredba Komisije (EU) št. 1407/2013 z dne 18. decembra 2013 o uporabi členov 107 in 108 Pogodbe o delovanju Evropske unije pri pomoči de minimis, Ur. l. EU št. L 352/1, z dne 24.12.2013.
- Uredba Komisije (EU) št. 651/2014 z dne 17. junija 2014 o razglasitvi nekaterih vrst pomoči za združljive z notranjim trgov pri uporabi členov 107 in 108 Pogodbe, Ur. l. EU: L 187/1, z dne 26.6.2014.
- Ustava Republike Slovenije, Ur. l. RS, št. 33/91-I, 42/97 – UZS68, 66/00 – UZ80, 24/03 – UZ3a, 47, 68, 69/04 – UZ14, 69/04 – UZ43, 69/04 – UZ50, 68/06 – UZ121,140,143, 47/13 – UZ148 in 47/13 – UZ90,97,99.
- Zakon o državni upravi, Ur. l. RS, št. 113/05 – uradno prečiščeno besedilo, 89/07 – odl. US, 126/07 – ZUP-E, 48/09, 8/10 – ZUP-G, 8/12 – ZVRS-F, 21/12, 47/13, 12/14 in 90/14.
- Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju, Ur. l. RS, št. 13/14 – uradno prečiščeno besedilo in 10/15 – popr.
- Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1), Ur. l. RS, št. 65/09 – uradno prečiščeno besedilo, 33/11, 91/11, 32/12, 57/12, 44/13 – odl. US in 82/13.
- Zakon o kmetijstvu (ZKme-1), Ur. l. RS, št. 45/08, 57/12, 90/12.
- Zakon o podpornem okolju za podjetništvo (ZPOP-1), Ur. l. RS, št. 102/07, 57/12, 82/13 in 17/15.
- Zakon o pomoči za reševanje in prestrukturiranje gospodarskih družb v težavah, Ur. l. RS, št. 44/07 – uradno prečiščeno besedilo, 51/11, 39/13 in 56/13.
- Zakon o popotresni obnovi objektov in spodbujanju razvoja v Posočju, Ur. l. RS, št. 26/05 – uradno prečiščeno besedilo in 114/06 – ZUE.
- Zakon o razvojni podpori Pomurski regiji v obdobju 2010-2015, Ur. l. RS, št. 87/09.
- Zakon o splošnem upravnem postopku (ZUP), Ur. l. RS, št. 24/06 – uradno prečiščeno besedilo, 105/06 – ZUS-1, 126/07, 65/08, 8/10 in 82/13.
- Zakon o spodbujanju skladnega regionalnega razvoja (ZSRR-2), Ur. l. RS, št. 20/11 in 57/12.
- Zakon o upravnem sporu, Uradni list RS, št. 105/06, 107/09 – odl. US, 62/10, 98/11 – odl. US in 109/12.

- Zakon o ustanovah, Ur. l. RS, št. 70/05 – uradno prečiščeno besedilo in 91/05 – popr.

8.4. Internetni viri

- About Eureka, spletna stran organizacije Eureka. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.eurekanetwork.org/content/about-eureka> (datum dostopa: 27.05.2015).
- Access to finance, spletna stran »europa.eu«. Dostopno na internetni povezavi: <http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/> (datum dostopa: 21.05.2015).
- Annotated Model Grant Agreement, Version 1.7, 19 December 2014. Dostopno na internetnem naslovu: http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/funding/reference_docs.html (datum dostopa: 10.03.2015).
- Bančni izračuni, spletna stran E-dnevnik. Dostopno na internetnem naslovu: http://ednevnik.si/entry.php?w=obresti&e_id=188660 (datum dostopa: 14.04.2015).
- Bizilj, A., Banka, crowdfunding ali poslovni angel?, spletna stran »DATA«. Dostopno na internetnem naslovu: <http://data.si/blog/2013/08/28/zbiranje-denarja-preko-crowdfunding-platform/> (datum dostopa: 15.5.2015).
- Borštnik, B., Množično financiranje (crowdfunding), spletna stran »Mladi podjetnik«. Dostopno na internetnem naslovu: <http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/pridobivanje-sredstev/mnozicno-financiranje-crowdfunding> (datum dostopa: 15.5.2015).
- Bourne P. E., Chalupa L. M. (2006) Ten Simple Rules for Getting Grants. PLoS Comput Biol 2(2), Dostopno na internetnem naslovu: <http://journals.plos.org/ploscompbiol/article?id=10.1371/journal.pcbi.0020012> (datum dostopa: 03.07.2015).
- Branje računovodskih poročil od obrazca do vsebine (bilanca stanja in izkaz uspeha). Dostopno na internetni povezavi: <http://www.vsr.si/clanki/Bilanca%20stanja.pdf> (datum dostopa: 10.04.2015).
- Brošura Enterprise Europe Network Slovenija, spletna stran Enterprise Europe Network Slovenija. Dostopno na internetni povezavi: http://www.ozs.si/Portals/0/EEN_folder/Zgibanka%20EENzaNet.pdf (datum dostopa: 02.05.2015).
- Cilji in naloge ministrstva, spletna stran »MGRT«. Dostopno na internetnem naslovu: http://www.mgrrt.gov.si/si/o_ministrstvu/cilji_in_naloge_ministrstva (datum dostopa: 04.04.2015).
- Cilji strategije Evropa 2020, spletna stran Evropske komisije. Dostopno na internetni povezavi: http://ec.europa.eu/europe2020/targets/eu-targets/index_sl.htm (datum dostopa: 12.06.2015).

- Dejavniki, ki določajo cenovna gibanja, spletna stran Generacija Euro. Dostopno na internetni povezavi: http://www.generationeuro.eu/files/Factors_price_development_SL.pdf (datum dostopa: 10.04.2015).
- Delovna področja – Evropska kohezijska politika, spletna stran Službe vlade RS za razvoj in evropsko kohezijsko politiko. Dostopno na internetnem naslovu: http://www.svrk.gov.si/si/delovna_podrocja/evropska_kohezijska_politika/ (datum dostopa: 17.05.2015).
- DESCAs 2020 model CA version (with elucidation notes), spletna stran »DESCA«. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.desca-2020.eu/> (datum dostopa: 14.07.2015).
- Doren, Daisy: Modeli podjetniške rasti, E-Podjetnik: Širimo podjetniško energijo. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.e-podjetnik.org/podjetnistvo/11-rast/29-modeli-podjetniske-rasti> (datum dostopa: 03.04.2015).
- Dutro, K. in Coffman, S. E., Grant Writing 102: Tips from Successful Grantwriters, April 2006, spletna stran "Guide star", Dostopno na internetnem naslovu: <https://www.guidestar.org/rxa/news/articles/2006/grant-writing-102-tips-from-successful-grantwriters.aspx> (datum dostopa: 09.07.2015).
- Entrepreneurs, spletna stran poslovnih angelov Slovenije. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.poslovniangeli.si/en#/en/Entrepreneurs> (datum dostopa: 18.06.2015).
- EUCAR Model Consortium Agreement Horizon 2020, spletna stran »EUCAR«. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.eucar.be/eucar-model-consortium-agreement-horizon-2020/> (datum dostopa: 14.07.2015).
- Enotne kontaktne točke, spletna stran Evropske komisije. Dostopno na internetni povezavi: http://ec.europa.eu/internal_market/eu-go/index_sl.htm (datum dostopa: 21.05.2015).
- Euribor rates – EU. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.euribor-rates.eu/euribor-rate-6-months.asp> (datum dostopa: 13.04.2015).
- Europe Direct v vaši državi, spletna stran Europa.eu. Dostopno na internetni povezavi: http://europa.eu/europedirect/meet_us/slovenia/index_sl.htm (datum dostopa: 04.06.2015).
- European Commission, The European IPR Helpdesk-Bulletin, N°14, July - September 2014. Dostopno na internetnem naslovu: https://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CCYQFjABahUKEwiHyvGMroDHAhXHKSwKHbBZDlQ&url=https%3A%2F%2Fwww.iprhelpdesk.eu%2Fsites%2Fdefault%2Ffiles%2Fnewsdocuments%2FIPR_Bulletin_No2.pdf&ei=kMm4VYfCC8ejsgGws7mgBQ&usg=AFQjCNGCj3A4dmkW8---y5Ppch_kqn8umQ&sig2=5tc6oqhWkuQmeH9T_E13TQ&bvm=bv.98717601,d.bGg (datum dostopa: 14.07.2015).
- European Social Fund: Questions and Answers, spletna stran Ministry of Infrastructure and Development of Poland. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.fundusze-strukturalne.gov.pl/English/European+Social+Fund/Questions+and+Answers/> (datum dostopa: 14.07.2015).

- Evropska komisija, Vodnik po financiranju EU za začetnike: Pregled finančnih predpisov in možnosti financiranja za obdobje 2007-2013. Dostopno na internetni povezavi: <http://bookshop.europa.eu/en/beginners-guide-to-eu-funding-pbKV3111332/> (datum dostopa: 12.03.2015).
- Evropski strukturni in investicijski skladi, spletna stran Evropske komisije. Dostopno na internetni povezavi: http://ec.europa.eu/contracts_grants/funds_sl.htm (datum dostopa: 01.04.2015).
- Evropsko računsko sodišče, Ali so finančni instrumenti uspešno in obetavno orodje na področju razvoja podeželja? (2015) Dostopno na internetnem naslovu: www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR15_05/SR15_05_SL.pdf (datum dostopa: 12.05.2015).
- Financiranje poslovanja, spletna stran Gorenjska banka. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.gbkr.si/poslovne-finance/financiranje-poslovanja/> (datum dostopa: 13.04.2015).
- Financiranje prek poslovnih bank, spletna stran SID banke. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.sid.si/financiranje/financiranje-posredno> (datum dostopa: 16.04.2015).
- Financiranje prek SID banke, spletna stran SID banke, Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.sid.si/financiranje/financiranje-prek-sid-banke> (datum dostopa: 06.05.2015).
- Financiranje startupov, spletna stran "Start up Slovenija"; Dostopno na internetnem naslovu: <http://startup.si/sl-si/kapital/vir-financiranja-startupov> (datum dostopa: 02.04.2015).
- Finančna sredstva, spletna stran Tvoja Evropa. Dostopno na internetni povezavi: http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index_sl.htm (datum dostopa: 12.03.2015).
- Finančne spodbude 2015-2020, spletna stran »issuu«: Reading and publishing, simple, beautiful, powerful - and free. Dostopno na internetnem naslovu: <http://issuu.com/podjetniskisklad/docs/sps-brosura> (datum dostopa: 06.05.2015).
- Fritz, J. How to write a Grant proposal, spletna stran »About money«; Dostopno na internetnem naslovu: <http://nonprofit.about.com/od/foundationfundinggrants/tp/grantproposalhub.htm> (datum dostopa: 13.07.2015).
- Getting Grants and Financial Resources, spletna stran Community Tool Box. Dostopno na internetnem naslovu: <http://ctb.ku.edu/en/table-of-contents/finances/grants-and-financial-resources/writing-a-grant/main> (datum dostopa: 18.06.2015).
- Gjerkeš H., Navodila organa upravljanja o upravičenih stroških za sredstva evropske kohezijske politike za programsko obdobje 2007-2013, str. 6. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.eu-skladi.si/predpisi/navodila/navodila-za-izvajanje-kohezijske-politike-2007-2013/navodila-za-izvajanje-kohezijske-politike-2007-2013> (datum dostopa: 12.07.2015).
- Grant agreement, Spletna stran University of Zürich. Dostopno na internetnem naslovu: <http://grantsaccess.ethz.ch/en/servicesupport/legal/grant-agreement/> (datum dostopa: 03.07.2015).

- GRANTfinder ltd.: A Beginner's Guide to Successfully Securing Grant Funding, spletna stran Grant.net. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.grantnet.com/HelpfulReports/securingfunding.pdf> (datum dostopa: 13.07.2015).
- Grants 101, spletna stran »Grants.gov«. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.grants.gov/web/grants/learn-grants/grants-101.html> (datum dostopa: 14.07.2015).
- Guide on EU funding for the tourism sector (2014-2020), spletna stran Evropske komisije. Dostopno na internetni povezavi: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/tourism/index_en.htm (datum dostopa: 20.05.2015).
- Horizon 2020, spletna stran »Tiko Pro«. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.tiko-pro.si/eu-razpisi/horizon-2020> (datum dostopa: 11.03.2015).
- How to write a Grant proposal, spletna stran »Appalachian Regional Commission«. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.arc.gov/funding/HowtoWriteaGrantProposal.asp> (datum dostopa: 15.07.2015).
- Imate vprašanja o EU? Vprašajte Europe Direct, spletna stran »europa.eu«. Dostopno na internetni povezavi: http://europa.eu/europedirect/index_sl.htm (datum dostopa: 28.06.2015).
- Instrumenti za mala in srednja podjetja, spletna stran »Tiko Pro«. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.tiko-pro.si/eu-razpisi/instrument-za-mala-in-srednje-velika-podjetja-msp> (datum dostopa: 11.03.2015).
- Investicijski skladi, spletna stran Agencije za trg vrednostnih papirjev. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.a-tvp.si/Default.aspx?id=177> (datum dostopa: 23.04.2015).
- Izračun kreditov, spletna stran Moj denar.com. Dostopno na internetni povezavi: http://www.mojdenar.com/BANKE/izracun_eom.asp?language (datum dostopa: 14.04.2015).
- Javna naročila in financiranje, spletna stran Evropske komisije. Dostopno na internetni povezavi: http://ec.europa.eu/contracts_grants/index_sl.htm (datum dostopa: 01.04.2015).
- Joanie Sompayrac, Angels and venture capitalists. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.referenceforbusiness.com/management/A-Bud/Angels-and-Venture-Capitalists.html> (datum dostopa: 16.04.2015).
- Kaj je ESS?, spletna stran Evropskega socialne sklada. Dostopno na internetni povezavi: <http://ec.europa.eu/esf/home.jsp?langId=sl> (datum dostopa: 02.05.2015).
- Kako do sredstev, spletna stran »MGRT«. Dostopno na internetnem naslovu: http://www.mgrt.gov.si/si/o_ministrstvu/kako_do_sredstev (datum dostopa: 03.06.2015).
- Kohezijski sklad, spletna stran Evropskega kohezijskega sklada. Dostopno na internetni povezavi: http://ec.europa.eu/regional_policy/sl/funding/cohesion-fund/ (datum dostopa: 01.07.2015).
- Komisija in njene prednostne naloge, spletna stran Evropske komisije. Dostopno na internetni povezavi: http://ec.europa.eu/index_sl.htm (datum dostopa: 01.07.2015).

- Kos, B. Hipoteza vrednosti in MVP, spletna stran »startaj.si«. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.startaj.si/8701091/Hipoteza-vrednosti-in-MVP> (datum dostopa: 14.05.2015).
- Lastniško financiranje, spletna stran Marisol d.o.o. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.marisol.si/financiranje-podjetij/lastnisko-financiranje> (datum dostopa: 24.04.2015).
- Likar, B. Inovativnost pomeni novost, ki prinaša korist, spletna stran »Mesto Mladih«. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.mestomladih.si/spodbujamo-inovativnost/inovativnost-pomeni-novost-ki-prinasa-korist/231> (datum dostopa: 16.05.2015).
- Mazgan N., Kako napisati uspešno prijavo na razpis za evropski denar, portal Startaj.si., 17.04.2015. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.startaj.si/8820868/Kako-napisati-uspesno-prijavo-na-razpis-za-evropski-denar?cookietime=1436790790> (datum dostopa: 04.07.2015).
- MCARD-2020 Model Consortium Agreement, spletna stran »DIGITALEUROPE«. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.digitaleurope.org/Services/H2020ModelConsortiumAgreement.aspx> (datum dostopa: 14.07.2015).
- Menična izjava s pooblastilom za unovčenje menice. Dostopno na internetni povezavi: http://www.regionalnisklad.si/uploads/datoteke/meni%C4%8Dna%20izjava%20s%20pooblastilom%20za%20unov%C4%8Denje_NPS_kon%C4%8Dna.pdf (datum dostopa: 24.04.2015).
- Milatkovič J., Nadzor nad porabo sredstev EU skladov, PowerPoint predstavitev, 6.12.2012. Dostopno na internetni povezavi: https://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CCAQFjAAahUKEwjsusLot-nGAhUBBSwKHbteAYA&url=http%3A%2F%2Fwww.unp.gov.si%2Ffileadmin%2Ffunp.gov.si%2Fpageuploads%2Fnotranji_nadzor%2FUpravljanje_s_tveganji%2Fpreprecevanje_goljufij%2FKonferenca_ZFIEU%2FUNP_SRSS.ppt&ei=vsSsVezjEYGKsAG7vYWACA&usg=AFQjCNHZQS9zYah0GQKPR8EktqNr6dNdxw&sig2=qsdkMkZXqdzjicapi9oBGKQ&bvm=bv.98197061,d.bGg (datum dostopa: 11.07.2015).
- Minimum viable product (MVP), spletna stran »techopedia«. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.techopedia.com/definition/27809/minimum-viable-product-mvp> (datum dostopa: 16.05.2015).
- Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo, Utemeljitev opredelitve ključnih prioritet in okvirnega razreza sredstev za programsko obdobje 2014-2020. Dostopno na internetni povezavi: http://www.mgrt.gov.si/fileadmin/mgrt.gov.si/pageuploads/EKP/Prioritete_in_razrez_sredstev__splet_131122.pdf (datum dostopa: 20.05.2015).
- Na voljo svež kapital za financiranje start-up podjetij!, spletna stran Tehnološkega parka Ljubljana. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.tp-lj.si/na-voljo-svez-kapital-za-financiranje-start-podjetij.html> (datum dostopa: 17.05.2015).

- Nacionalne kontaktne točke, spletna stran Ministrstva za izobraževanje, znanost in šport. Dostopno na internetni povezavi: http://www.mizs.gov.si/si/obzorje2020/nacionalne_kontaktne_tocke_ncp/ (datum dostopa: 02.05.2015).
- Newton, David: Understanding the financing stages, spletna revija Entrepreneur. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.entrepreneur.com/article/42336> (datum dostopa: 16.04.2015).
- O nas, spletna stran Evropske podjetniške mreže. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.een.si/> (datum dostopa: 02.05.2015).
- O programu razvoja podeželja 2014-2020, spletna stran Programa razvoja podeželja. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.program-podezelja.si/sl/prp-2014-2020/kaj-je-program-razvoja-podezelja-2014-2020> (datum dostopa: 25.04.2015).
- O Uradu, spletna stran Ministrstva Republike Slovenije-Urad Republike Slovenije za nadzor proračuna. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.unp.gov.si/> (datum dostopa: 11.07.2015).
- Oblike zavarovanja kreditov, spletna stran Slonep dom in nepremičnine. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.slonep.net/finance/kredit/oblike-zavarovanja-kreditov> (datum dostopa: 23.04.2015).
- Odprti razpisi, spletna stran »SRRS«. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.regionalnisklad.si/razpisi/aktualni-razpisi> (datum dostopa: 16.04.2015).
- Operativni program za obdobje 2014-2020, spletna stran Službe Vlade Republike Slovenije za razvoj in evropsko kohezijsko politiko. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.eu-skladi.si/2014-2020/operativni-program-za-obdobje-2014-2020> (datum dostopa: 12.06.2015).
- Petkovšek Štakul, Jana: Mikrokrediti so za podjetniške začetnike še pretežno dosegljivi, spletna izdaja časopisa Dnevnik, 6. januar 2014. Dostopno na internetnem naslovu: <https://izracun.dnevnik.si/1042618710/posel/gazele/za-podjetniske-zacetnike-so-se-pretezeko-dosegljivi-> (datum dostopa: 16.04.2015).
- Podpora tehnološko inovativnim podjetjem: Lastniško financiranje, stara spletna stran »SPS«. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.podjetniskisklad.com/87/2014/nalozbe-tveganega-in-mezzanin-kapitala-preko-druzbtveganega-kapitala.html> (datum dostopa: 29.03.2015).
- Pojasnilo DURS-a, št. 4200-295/2014-2, 5. marec 2014. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.iusinfo.si/LITE/Besedilo.aspx?SOPI=L010Y2014V18P22N1> (13.3.2015).
- Poročilo o črpanju sredstev Evropske kohezijske politike 2007-2013 za Cilj Konvergenca obdobje januar 2015 - marec 2015. Služba Vlade Republike Slovenije za razvoj in evropsko kohezijsko politiko. Ljubljana, april 2015. Dostopno na internetnem naslovu: http://www.svrk.gov.si/fileadmin/svrk.gov.si/pageuploads/Dokumenti_za_objavo_na_vstopni_strani/Porocilo_crpanje_jan_mar_2015.pdf (datum dostopa: 15.05.2015).

- Poročilo o črpanju sredstev evropske kohezijske politike za obdobje januar 2014 – marec 2014. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.svrk.gov.si> (datum dostopa: 21.05.2015).
- Portal Europa. Crowdfunding. Dostopno na internetnem naslovu: http://ec.europa.eu/finance/general-policy/crowdfunding/index_en.htm (Datum dostopa 08.05.2015).
- Poslovne finance, spletna stran Abanka. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.abanka.si/poslovne-finance/> (datum dostopa: 15.04.2015).
- Poslovni načrt, spletna stran Podjetniški portal. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.podjetniski-portal.si/nacrtujem-podjetje/poslovni-nacrt> (datum dostopa: 26.05.2015).
- Povezava med ključnimi instrumenti denarne politike Banke Slovenije in obrestnimi merami na denarnem trgu ter obrestnimi merami poslovnih bank. Dostopno na internetni povezavi: http://www.cek.ef.uni-lj.si/u_diplome/cerar2541.pdf (datum dostopa: 12.04.2015).
- Predstavitev SID banke, spletna stran SID banke. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.sid.si/Predstavitev-SID-banke> (datum dostopa: 03.06.2015).
- Predstavitev sklada: spletna stran »SPS«. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.podjetniskisklad.si/o-nas/predstavitev-sklada/osebna-izkaznica> (datum dostopa: 05.05.2015).
- Produkti sklada, spletna stran »SPS«. Dostopno na internetnem naslovu: http://www.podjetniskisklad.si/index.php?option=com_content&view=article&id=2&Itemid=118 (datum dostopa: 25.05.2015).
- Programi financiranja EU, spletna stran Tvoja Evropa. Dostopno na internetni povezavi: http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/eu-programmes/index_sl.htm (datum dostopa: 12.03.2015).
- Programsko obdobje 2014-2020, spletna stran Službe Vlade RS za razvoj in evropsko kohezijsko politiko. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.eu-skladi.si/2014-2020/> (datum dostopa: 25.05.2015).
- Razpisi Regionalno razvojnega sklada, spletna stran »SRRS«. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.regionalnisklad.si/razpisi> (datum dostopa: 19.05.2015).
- Razpisi, spletna stran Službe Vlade Republike Slovenije za razvoj in evropsko kohezijsko politiko. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.eu-skladi.si/razpisi#c1=operacija&c0=40&c13=da> (datum dostopa: 13.06.2015).
- Referenčne obrestne mere, spletna stran Ministrstva za finance. Dostopno na internetnem naslovu: http://www.mf.gov.si/si/delovna_podrocja/drzavne_pomoci/referencne_obrestne_mere (datum dostopa: 19.05.2015).
- Regional Policy. Info Regio, spletna stran Evropske komisije. Dostopno na internetni povezavi: http://ec.europa.eu/regional_policy/en/ (datum dostopa: 19.05.2015).

- Republika Slovenija – Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.mgrt.gov.si/si/> (datum dostopa: 16.05.2015).
- Rizični kapital, spletna stran »Podjetniški portal«. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.podjetniski-portal.si/izdelki-in-storitve/viri-financiranja/Rizicni-kapital> (datum dostopa: 14.07.2015).
- Skupni tehnični sekretariat Slovenija-Avstrija: Evropsko teritorialno sodelovanje, spletna stran Službe Vlade RS za razvoj in evropsko kohezijsko politiko. Dostopno na internetni povezavi: http://www.si-at.eu/start_sl/ (datum dostopa: 23.05.2015).
- Slovenska industrijska politika, z dne 6.2.2013, (SIP), dostopna na spletnih straneh Vlade Republike Slovenije.
- Služba Vlade Republike Slovenije za razvoj in evropsko kohezijsko politiko, Strategija pametne specializacije Republike Slovenije (drugi osnutek), Ljubljana, 29.8.2014. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.eu-skladi.si/ostalo/sps-2.1.-29-8-2014> (datum dostopa: 12.06.2015).
- Spletna stran Ministrstva Republike Slovenije - Urad Republike Slovenije za nadzor proračuna; dostopno na: <http://www.unp.gov.si/> (datum dostopa: 11.07.2015).
- Splošni pogoji neposrednega in samostojnega financiranja, spletna stran SID banke. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.sid.si/poslovni-dokumenti> (datum dostopa: 19.04.2015).
- Sporočilo Komisije Evropskemu parlamentu, Svetu, Evropskemu ekonomsko-socialnemu odboru in odboru regij: Sprostitev potenciala množičnega financiranja v Evropski uniji. Dostopno na internetnem naslovu: http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:3e0b89b3-b6eb-11e3-86f9-01aa75ed71a1.0018.01/DOC_1&format=PDF (datum dostopa: 17.5.2015).
- Strategija razvoja Slovenije, spletna stran Službe Vlade Republike Slovenije za razvoj in evropsko kohezijsko politiko. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.eu-skladi.si/2014-2020/strategija-razvoja-slovenije> (datum dostopa: 12.06.2015).
- Strukturni skladi EU v Sloveniji. Naložba v vašo prihodnost. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.eu-skladi.si/> (datum dostopa: 15.05.2015).
- Tekmovanje Start: up Slovenija s P2, spletna stran »Intiative Start:up Slovenia«. Dostopno na internetnem naslovu: <http://startup.si/sl-si/programi/tekmovanje-startup-s-p2/o-tekmovanju> (datum dostopa: 04.05.2015).
- What is a Eureka cluster, spletna stran organizacije »Eureka«. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.eurekanetwork.org/content/eureka-clusters> (datum dostopa: 03.05.2015).
- What is an Eureka umbrella, spletna stran organizacije »Eureka«. Dostopno na internetnem naslovu: <http://www.eurekanetwork.org/content/eureka-umbrellas> (datum dostopa: 03.05.2015).
- What is Eurostars?, spletna stran »Eurostars«. Dostopno na internetnem naslovu: <https://www.eurostars-eureka.eu> (datum dostopa: 19.04.2015).

- Zavarovanje kreditov, spletna stran Finančna hiša. Dostopno na internetni povezavi: <https://www.financnahisa.si/novica/243-zavarovanje-kreditov> (datum dostopa: 23.04.2015).
- Zavarovanje terjatev kot ukrep proti finančni nedisciplini. Objavljeno v Kapital, DFS 15.2.2009. Dostopno na internetni povezavi: <http://www.pravno-davcno-svetovanje-jkgroup.si/index.php/canki-in-nasveti/145-zavarovanje-terjatev-kot-ukrep-proti-financni-nedisciplini> (datum dostopa: 23.04.2015).

8.5. Drugi viri

- Informacije pridobljene z udeležbo na predavanju z naslovom Evropska sredstva so na voljo, ste pripravljeni?, ki ga je organiziralo podjetje Data d.o.o. na dan 23.04.2015, v prostorih sedeža podjetja.
- Informacije, pridobljeni pri pogovoru po predavanju »Nimaš denarja? Imaš razpis!« s Tino Michieli s Centra za informiranje, sodelovanje in razvoj nevladnih organizacij na dan 22.6.2015, v prostorih Pravne fakultete Univerze v Ljubljani.
- Kos B. Vse o poslovnih angelih (promocijska knjižica). Ljubljana: Poslovni angeli Slovenije, 2010.