

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Tanja Grabljic

Uspešnost prijav s pomočjo svetovalnih podjetij na razpise strukturnih skladov

Diplomsko delo

Ljubljana, 2011

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Tanja Grabljic

Mentor: izr. prof. dr. Damjan Lajh

Uspešnost prijav s pomočjo svetovalnih podjetij na razpise strukturnih skladov

Diplomsko delo

Ljubljana, 2011

ZAHVALA

Zahvaljujem se mentorju, doc. dr. Damjanu Lajhu, za odzivnost in strokovno pomoč ter vsem intervjuvancem za posredovane podatke.

Še posebej pa se zahvaljujem moji družini, ki mi je vedno stala ob strani, sorodnikom, prijateljem, kolegom in znancem s katerimi sem v času študija preživljala prosti čas.

Uspešnost prijav s pomočjo svetovalnih podjetij na razpise strukturnih skladov

EU si prizadeva za izravnavo razvojnih razlik med regijami in učinkovito delovanje na globalnem trgu. Temeljni finančni instrument, za dosego tega cilja, so strukturni skladi. Ob tem je tudi Slovenija kot polnopravna članica EU, upravičena do sredstev strukturnih skladov in kohezijskega sklada. Za uspešno črpanje sredstev in dejansko sofinanciranje projektov iz evropskih sredstev, mora prijavitelj prijavno dokumentacijo pripraviti v skladu s smernicami evropske politike. V večini primerov prijavitelji ne razpolagajo s potrebnim znanjem za pravilno pripravo prijave, ki vodi v uspešno črpanje strukturnih sredstev in zato poiščejo pomoč pri svetovalnih podjetjih. Tako že v začetni fazi procesa črpanja evropskih sredstev, prevzamejo vlogo svetovalna podjetja, ki s svojim znanjem in izkušnjami, pomagajo prijavitelju, da svojo idejo vsebinsko ustrezno predstavi in s tem pridobi sredstva za realizacijo svoje projektne ideje. Svetovalna podjetja v tem primeru igrajo poglavitno vlogo v procesu črpanja evropskih sredstev. Kljub temu, da niso del institucionalne ureditve izvajanja strukturne politike v Sloveniji, predstavljajo ključno podporo za upravičenca. S svojimi storitvami olajšajo upravičencu celoten proces priprave prijave in na ta način posredno prispevajo k bolj učinkovitemu in hitrejšemu procesu črpanja sredstev.

KLJUČNE BESEDE: strukturni skladi, svetovalna podjetja, upravičenec, priprava prijave.

Effectiveness of applications using consulting companies for the Structural funds calls

EU seeks to balance the development differences between the regions and efficient operations in global market. Fundamental financial instrument to accomplish this goal are Structural Funds. Slovenia, as one of the full member state of EU is entitled of Structural Funds and Cohesion Fund. For successful utilization of funds and actual co-financing projects from EU funds, the applicant must prepare application forms in accordance with the guidelines of European policy. In most cases, applicant do not obtain necessary knowledge for the proper preparation of the application, that leads to the successful implementation of the Structural funds and therefore they seek help in consultant companies. Consulting companies take place in the early stage of the process of utilization of European funds, who with their knowledge and experience assist the applicant to introduce the idea in order to gain funds for the realization of their project ideas. In this case consulting companies play a major role in the process of utilization of European funds. Although they are not part of the institutional arrangements of the implementation of structural policy in Slovenia, they represent a major support for the applicant. With their services they facilitate the entire process of preparation of applications and therefor indirectly contribute to a more efficient and foster utilization of faster process.

KEY WORDS: structural funds, consulting firms, applicant, preparing an application.

KAZALO VSEBINE

1	UVOD	9
2	METODOLOŠKI OKVIR DIPLOMSKEGA DELA	11
2.1	Raziskovalni problem.....	11
2.2	Cilj.....	11
2.3	Raziskovalno vprašanje.....	12
2.4	Hipoteza	12
2.5	Metode in tehnike.....	12
3	TEORETIČNI OKVIR DIPLOMSKEGA DELA	13
3.1	Pomen strukturne politike	13
3.2	Načela in cilji strukturne politike	14
3.3	Strukturni skladi na ravni EU	16
3.3.1	<i>Vrste strukturnih skladov</i>	17
3.4	Ostali finančni mehanizmi	18
3.5	Sredstva strukturnih skladov po programskih obdobjih.....	20
4	STRUKTURNA POLITIKA V SLOVENIJI	22
4.1	Programsko obdobje 2000–2006.....	22
4.1.1	<i>Dinamika črpanja strukturnih sredstev</i>	23
4.2	Programsko obdobje 2007–2013.....	25
4.2.1	<i>Dinamika črpanja strukturnih sredstev v Sloveniji</i>	27
4.3	Institucionalna ureditev črpanja strukturnih sredstev.....	29
4.3.1	<i>Glavni javnopolitikčni igralci na področju izvajanja strukturne politike v Sloveniji</i>	29
4.4	Vzroki za (ne)uspešno izvajanje strukturne politike v Sloveniji.....	32
5	PROCES PRIDOBIVANJA SREDSTEV	34
5.1	Finančni viri in analiza razpisa.....	34
5.2	Priprava prijave	35
5.3	Odobritev projekta in proces izplačila sredstev	36
6	METODOLOGIJA DELA SVETOVALNIH PODJETIJ	38
7	ANALIZA PRIJAV S STRANI SVETOVALNIH PODJETIJ NA RAZPISE STRUKTURNIH SKLADOV	40
7.1	Koriščenje svetovalnih storitev s strani prijaviteljev	41
7.2	Razlogi za obračanje na svetovalna podjetja.....	43

7.3	Povpraševanje po svetovalnih storitvah	44
7.4	Uspešnost prijav na razpise strukturnih skladov	46
7.5	Razlogi za neprijavljanje s strani prijaviteljev	46
7.6	Ocena slovenskega modela pridobivanja evropskih sredstev	48
7.7	Predlogi za izboljšavo sistema	49
8	SKLEP	50
9	LITERATURA	52
	PRILOGE	56
	Priloga A: Grafi realizacija po OP	56
	Priloga B: Intervju z ga. Mojco Zajc.....	58
	Priloga C: Intervju z ga. Dragano Vidović.....	63
	Priloga Č: Intervju z ga. Sandro Erker	67
	Priloga D: Intervju z g. Matejem Dolinar	71
	Priloga E: Vprašalnik za svetovalna podjetja.....	74

KAZALO TABEL

Tabela 4.1: Črpanje strukturnih skladov (realizacija EPD).....	24
Tabela 4.2: Razdelitev finančnih sredstev EU po operativnih programih za programsko obdobje 2007–2013	27
Tabela 4.3: Realizacija vsi OP skupaj do maja 2011	28

KAZALO GRAFOV

Graf 3.1: Odstotek namenjenih sredstev vseh strukturnih skladov v programskem obdobju 2000–2006.....	20
Graf 3.2: Odstotek namenjenih sredstev vseh strukturnih skladov za obdobje 2007–2013	21
Graf 4.1: Realizacija vsi OP skupaj	28
Graf 7.1: Število potencialnih prijaviteljev, ki so koristili usluge svetovalnih podjetij po obdobjih.....	41
Graf 7.2: Potencialni prijavitelji, ki iščejo pomoč svetovalnih podjetij v obdobju 2007–2011	42
Graf 7.3: Razlogi, da se potencialni prijavitelji obračajo na svetovalna podjetja po obdobjih	43
Graf 7.4: Trend povpraševanja po svetovalnih storitvah po obdobjih	44
Graf 7.5: Pričakovan trend povpraševanja po svetovalnih storitvah po obdobjih	45

Graf 7.6: Uspešnost prijav na razpise strukturnih skladov iz lastnih ocen svetovalnih podjetij po obdobjih.....	46
Graf 7.7: Ključni razlogi, da se prijavitelji na razpise ne prijavljajo v večjem obsegu po obdobjih.....	47
Graf 7.8: Splošna ocena slovenskega modela pridobivanja sredstev iz strukturnih skladov v obdobju 2007–2011.....	48
Graf 10.1: Realizacija OP ROPI	56
Graf 10.2: Realizacija OP RR	56
Graf 10.3: Realizacija OP RČV	57

KAZALO SLIK

Slika 4.1: Struktura sredstev EPD po skladih (EU del).....	23
Slika 4.2: Črpanje sredstev strukturnih skladov – dinamika na ravni celotnega EPD.....	24
Slika 4.3: Glavni javnopolitični igralci na področju strukturne politike EU v Sloveniji.....	30
Slika 5.1: Potek zahtevkov za izplačilo in povračilo	36
Slika 6.1: Metodologija dela svetovalnih podjetij.....	39

SEZNAM KRATIC

BDP	Bruto domači proizvod
DRP	Državni razvojni program
EIB	Evropska investicijska banka
EK	Evropska komisija
EKUJS	Evropski kmetijski usmerjevalni in jamstveni sklad
EPD	Enotni programski dokument
ESRR	Evropski sklad za regionalni razvoj
ES	Evropski svet
ESS	Evropski socialni sklad
EU	Evropska Unija
FIUR	Finančni instrument za usmerjanje ribištva
ISARR-SP	Informacijski sistem za spremljanje in poročanje o izvajanju EPD
ISPA	Instrument predpristopnih politik
KS	Kohezijski sklad
MDDSZ	Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve
MF	Ministrstvo za finance
MŠŠ	Ministrstvo za šolstvo in šport
NSRO	Nacionalni strateški referenčni okvir
NUTS	Nomenklatura teritorialnih enot
OP	Operativni program
OP ESS	Operativni program razvoja človeških virov za obdobje 2007–2013
OP ROPI	Operativni program razvoja okoljske in prometne infrastrukture za obdobje 2007–2013
OP RR	Operativni program krepitve regionalnih razvojnih potencialov za obdobje 2007–2013
PHARE	Poljska in Madžarska – pomoč za obnovo gospodarstva
SAPARD	Posebni pristopni program za kmetijstvo in razvoj podeželja
SVLR	Služba Vlade RS za lokalno samoupravo in regionalno politiko

1 UVOD

Evropska unija (EU) je za izravnavo razvojnih razlik med regijami in učinkovito delovanje na globalnem trgu, za države članice EU, vzpostavila vrsto finančnih instrumentov, kot so strukturni skladi. Tako je Slovenija kot polnopravna članica EU, upravičena do sredstev strukturnih skladov in kohezijskega sklada. Strukturni skladi se izvajajo v okviru strukturne politike, ki je ena izmed temeljnih redistributivnih politik EU. Ključno vlogo pri upravljanju strukturnih skladov in za učinkovito črpanje evropskih sredstev imajo državne institucije. V Sloveniji črpanje strukturnih skladov spremlja Služba Vlade Republike Slovenije za lokalno samoupravo in regionalno politiko (SVLR), ki je organ upravljanja tako za strukturne sklade kot kohezijski sklad.

Čeprav smo se v Sloveniji odločili za ohranitev centraliziranega institucionalnega sistema, je celoten proces delovanja strukturnih skladov zelo zahteven. Informacije o javnih razpisih za sredstva strukturnih skladov ni možno najti na enem mestu. Da bi upravičenci pridobili vse potrebne informacije, morajo redno spremljati evropski in slovenski uradni list, kjer so objavljeni vsi razpisi. Prav tako so razpisi za strukturne sklade zelo zahtevni, zato upravičenci v večini primerov, te naloge prenesejo na svetovalna podjetja, ki se ukvarjajo z razpisi EU.

Svetovalna podjetja v tem primeru igrajo poglavitno vlogo v procesu črpanja evropskih sredstev. Kljub temu, da niso del institucionalne ureditve izvajanja strukturne politike v Sloveniji, predstavljajo ključno podporo za upravičenca. S svojimi storitvami olajšajo upravičencu celoten proces priprave prijave in na ta način posredno prispevajo k bolj učinkovitemu in hitrejšemu procesu črpanja sredstev. Namen diplomskega dela je ugotoviti ali so upravičenci dovolj osveščeni glede črpanja evropskih sredstev, ter v koliki meri se poslužujejo s svetovalnimi storitvami, pri pripravi prijav na razpisih strukturnih skladov.

Diplomsko delo bo razdeljeno na sedem sklopov. V prvem delu bom predstavila temo diplomske naloge. Sledi drugi del, kjer bom predstavila metodološki okvir diplomskega dela, torej opredelila raziskovalni problem, predstavila raziskovalno vprašanje in hipotezo, ter uporabljene metode in tehnike. V tretjem delu bom predstavila teoretična izhodišča in formalne dokumente, ki urejajo področje strukturne politike. Četrty del je namenjen strukturni politiki v Sloveniji, ki bo razdeljen po dveh programskih obdobjih 2000–2006 ter 2007–2013.

Znotraj tega poglavja bom predstavila institucionalno ureditev slovenskega modela pridobivanja evropskih nepovratnih sredstev, njegove značilnosti in vzroke za (ne)uspešno izvajanje same politike v Sloveniji ter dinamiko črpanja strukturnih sredstev. Peti del zajema proces pridobivanja sredstev, od iskanja finančnih virov in analize razpisa, do same odobritve projekta in nato procesa izplačila sredstev. V šestem delu bom poskušala opredeliti vlogo svetovalnih podjetij, ki prijaviteljem pomagajo pri pripravi razpisne dokumentacije ter predstaviti njihovo metodologijo dela. Sedmi del bo predstavljal empirični del diplomskega dela, v katerem bom analizirala vlogo svetovalnih podjetij pri pripravi razpisne dokumentacije, razloge za koriščenje storitev svetovalnih podjetij ter uspešnost prijav pripravljenih s pomočjo svetovalnih podjetij na razpise strukturnih skladov. Analiza bo predstavljala primerjavo med programskim obdobjem 2004–2006 ter 2007–2013. Tako želim prikazati, stanje v aktualnem programskem obdobju, po spremembah, ki jih je Slovenija leta 2006 uvedla, za učinkovitejšo in hitrejšo delovanje strukturne politike.

2 METODOLOŠKI OKVIR DIPLOMSKEGA DELA

2.1 Raziskovalni problem

Največ sredstev iz strukturnih skladov je namenjenim manj bogatim evropskih regijam, vendar so do sredstev upravičene vse regije iz naslovov različnih programov. Da pa EU sofinancira te projekte, morajo le-ti biti ustrezno pripravljene in v skladu s smernicami evropske politike. Ker je celoten proces delovanja strukturnih skladov zelo zahteven in prijavitelji nimajo dovolj znanja, informacij, veščin in časa, da bi, s pomočjo evropskih nepovratnih sredstev, realizirali svojo projektno idejo, se nekateri upravičenci po pomoč zatečejo k svetovalnim podjetjem. Zato želim v svojem diplomskem delu prikazati sistem institucionalne organiziranosti ter ugotoviti vlogo svetovalnih podjetij pri oblikovanju prijave na razpise strukturnih skladov. Predpostavljam, da le-ti razpolagajo z veliko količino znanja, ki je potrebno za uspešnost prijav na razpisih. V ta namen bom preučevala vlogo svetovalnih podjetij pri oblikovanju prijavnice ter predstavila njihova stališča do slovenskega modela pridobivanja evropskih nepovratnih sredstev.

2.2 Cilj

Cilj diplomskega dela bo ugotoviti v kolikšni meri svetovalna podjetja pomagajo upravičencem pri črpanju evropskih nepovratnih sredstev oziroma natančneje pri oblikovanju prijavnice za razpise strukturnih skladov. Osredotočila se bom na vlogo svetovalnih podjetij pri izdelavi prijavnice, kakšna je njihova metodologija dela, ter kako se to posledično izraža na uspešnost prijav na razpisih strukturnih skladov. Kazalnik uspešnosti bi bil v mojem primeru sprejetje prijave na razpis strukturnih skladov. Predvidevam, da so na razpisih sprejete le tiste prijave, ki izpolnjujejo vse predpisane pogoje. Na podlagi pridobljenih rezultatov bom podala oceno o pomembnosti svetovalnih podjetij v procesu črpanja evropskih nepovratnih sredstev.

2.3 Raziskovalno vprašanje

V diplomskem delu želim odgovoriti na naslednje raziskovalno vprašanje:

1. Kakšna je vloga svetovalnih podjetij ter kakšno je povpraševanje po njihovih storitvah?
2. Kakšna je uspešnost prijav s pomočjo svetovalnih podjetij na razpisih strukturnih skladov?

2.4 Hipoteza

Na podlagi zastavljenih ciljev, ki jih želim analizirati, bom s preučevanjem kazalnikov: število potencialnih prijaviteljev, ki je koristilo storitve svetovalnih podjetij, razlogi zakaj se prijavitelji obračajo na svetovalna podjetja, trend povpraševanja po storitvah ter uspešnost prijav pripravljenih s pomočjo svetovalnih podjetij (merjena s strani svetovalnih podjetij) preučevala naslednjo hipotezo:

H1: »Prijave pripravljene s pomočjo svetovalnih podjetij so uspešnejše od prijav, ki jih pripravijo prijavitelji sami, na razpisih strukturnih skladov, saj le-ti razpolagajo z več znanja, zato so prijavnice pripravljene strokovno in skladno z vsebino razpisa.«

2.5 Metode in tehnike

Za odgovor na zastavljeni raziskovalni vprašanji in preverjanje hipoteze bom uporabila naslednje metode in tehnike:

- analiza primarnih virov (uredbe o izvajanju kohezijske politike, navodila organov upravljanja),
- analiza sekundarnih virov (knjig, člankov, raziskovalnih poročil),
- opisno metodo za opisovanje in razlago temeljnih pojmov,
- anketa med svetovalnimi podjetji o poslužljivosti in uspešnosti njihovih storitev,
- družboslovni intervju s svetovalci, s pomočjo katerih si bom razjasnila raziskovalno področje, ter pridobila potrebne podatke za raziskavo.

3 TEORETIČNI OKIVR DIPLOMSKEGA DELA

3.1 Pomen strukturne politike

Z vstopom v različne vrste ekonomskih integracij države izgubijo del samostojnosti in posledično tudi možnost vplivanja na stanje gospodarstva z vodenjem lastne ekonomske politike. Ekonomska politika je tako proces, v katerem vlada, v skladu s svojimi splošnimi cilji, določa relativno pomembnost posameznih ciljev in uporablja instrumente ali uvede določene institucionalne spremembe za doseg zastavljenih ciljev (Kirschen 1974, 9).

Če zgoraj navedeno apliciram na evropsko raven, morajo torej države članice EU voditi svoje ekonomske politike tako, da prispevajo k doseganju ciljev EU. V rokah držav članic EU je tako ena pomembnejših ekonomskih politik, in sicer strukturna politika, vendar se pri implementaciji tovrstne politike morajo upoštevati pravila in smernice EU.

Najprej moram razjasniti temeljne pojme, ki se pogosto napačno uporabljajo kot sopomenke strukturne politike, kot so kohezijska politika in regionalna politika. Gre za različne mehanizme oziroma politike v okviru redistributivne politike EU, ki krepijo njeno socialno in ekonomsko kohezijo. So tiste dejavnosti EU, ki zmanjšujejo razlike v gospodarskem razvoju na območju EU in tako posledično pripomorejo k večji koheziji v EU, kar je temelj za doseganje ciljev Lizbonske strategije – postati najbolj konkurenčno gospodarstvo na svetu. Kohezijska politika je poimenovana kot skupek politik na ravni EU, ki stremijo h gospodarski, socialni in teritorialni konvergenci na ravni EU. Regionalna politika je usmerjena zgolj na konvergenco zaostalih regij (regije, ki dosegajo zgolj 75% povprečnega bruto domačega proizvoda (BDP) na ravni EU). Strukturna politika je politika zastavitve in upravljanja s ključnimi mehanizmi, kot so strukturni skladi za doseganje cilja kohezije (Bučar in drugi 2007, 12–13).

Pri strukturni politiki gre za »skupek razvojnih aktivnosti, programov in ukrepov države, lokalnih skupnosti in drugih nosilcev organiziranih interesov na regionalni ravni, koordiniranih in sofinanciranih s strani EU, namenjenih doseganju razvojnih ciljev ob upoštevanju skladnega regionalnega razvoja« (Mrak 2004, 29).

Vzpostavitev strukturne politike sodi v sistemske odločitve na ravni EU (Peterson 1995). Vzpostavljeno strukturno politiko lahko analiziramo skladno s fazami policy procesa: od oblikovanja v fazi predlogov, prek sprejemanja odločitev in njene implementacije, ki je v veliki meri prepuščena državam članicam EU in njihovi notranji organizaciji (Bučar in drugi 2007, 14).

Strukturna politika je zelo pomembna politika EU, saj ji Unija nameni nekaj več kot tretjino svojega proračuna. Glavno sredstvo oziroma instrument evropske strukturne politike pa so strukturni skladi. Poleg teh evropska strukturna politika zajema še Kohezijski sklad in nekatere manjše finančne instrumente, ki imajo bistven vpliv na konkurenčnost revnejših regij in življenjski standard državljanov v teh regijah (Bučar in drugi 2007, 18).

3.2 Načela in cilji strukturne politike

Strukturna politika EU temelji na **načelu solidarnosti**, kar pomeni, da bolj razvite regije oziroma države financirajo razvoj manj razvitih. Solidarnostna pomoč ima tako pozitivne posledice za obe strani, in sicer po eni strani pomeni gospodarsko rast v državah prejemnicah, po drugi strani pa večanje trga za bolj razvite države (Charlemagne 2003, 48).

Delovanje strukturne politike pa je prav tako določeno z nekaterimi splošnimi načeli, ki so prav tako pomembna pri načrtovanju programov in porabi sredstev. To so (Mulec 2008, 63–82):

- **Načelo koncentracije:** Sredstva morajo biti usmerjena na tista območja oziroma regije, ki so najmanj razvita in najbolj potrebujejo podporo.
- **Načelo dodatnosti:** Sredstva morajo dopolnjevati nacionalne državne izdatke, ne sme jih nadomestiti. To pomeni, da morajo države članice na področjih, ki so cilj pomoči, zagotoviti tudi sofinanciranje iz drugih državnih in lokalnih virov.
- **Načelo programiranja:** Bistveni instrumenti regionalne politike EU predstavljajo večletni programi, namenjeni predvsem spodbujanju gospodarskega razvoja regij. Sodelujoči so dolžni z medsebojnim telesnim sodelovanjem oblikovati dosleden in celovit program, ki vsebuje strategijo razvoja z jasnimi prednostnimi nalogami in ukrepi.

- **Načelo partnerstva:** Obsega vključevanje različnih partnerjev, kot so državne, lokalne, regionalne, mestne in druge oblasti, gospodarskih in socialnih partnerjev ter nevladnih organizacij v vse faze izvajanja pomoči – pripravo, implementacijo, sprejemanje in evalvacijo pomoči EU.
- **Načelo učinkovitosti:** Države članice EU so odgovorne za uspešno implementacijo, nadzor in vrednotenje uspešnosti porabe sredstev. S tem načelom se prispeva k boljšem načrtovanju prihodnjih programov in izboljšanju načina izvajanja.
- **Načelo subsidiarnosti:** Določena politika se implementira na najnižji možni ravni, ki omogoča najboljšo možno implementacijo. Države članice EU in regije prevzemajo odgovornost za implementacijo strukturne politike. Pomoč na področjih, na katerih države članice EU ali regije razvojnih problemov zaradi omejenih finančnih sredstev ne morejo rešiti same.

Splošni cilji strukturne politike so določeni že v temeljnih dokumentih EU. S širitvijo EU so se povečale razvojne razlike med državami članicami EU, skladno s tem pa se je strukturna politika prilagodila novim razmeram in si tako prizadeva porabiti razpoložljiva sredstva čim bolj ciljno in smotrno, da bi bil njihov vpliv na zmanjševanje razvojnih razlik na ravni EU čim večji. Tako se posledično oblikujejo cilji, ki odražajo prioritete in so hkrati izhodišče za delovanje sredstev (Bučar in drugi 2007, 18).

Strukturna politika EU je imela v programskem obdobju 2000–2006 tri poglobitvene cilje, ki so okvir za vse aktivnosti v okviru strukturnih skladov (Evropski Svet 1999, 1. čl.; Bučar in drugi 2007, 20):

- **Cilj 1:** Spodbujanje razvoja in strukturo prilagajanja regij, ki zaostajajo v razvoju. Zajema regije na ravni NUTS II¹, ki imajo BDP na prebivalca manj kot 75% povprečja Skupnosti.
- **Cilj 2:** Podpiranje gospodarske in socialne preobrazbe območij s strukturnimi težavami. Zajema območja, na katerih potekajo družbenoekonomske spremembe v industrijskem in storitvenem sektorju.
- **Cilj 3:** Podpiranje prilagajanja in posodabljanja politik in sistemov izobraževanja, usposabljanja in zaposlovanja. Zajema območja, ki ne izpolnjujejo pogojev za pridobitev pomoči v okviru Cilja 1.

¹ NUTS – Nomenklatura teritorialnih enot – sistem razporeditve regij, ki ga uporablja Evropska komisija. Pri strukturnih skladih so najpomembnejše regije NUTS II in NUTS III. Celotna Slovenija je obravnavana kot ena regija NUTS II, prav tako imamo 12 statističnih regij na ravni NUTS III, vendar jim sredstva strukturnih skladov niso posebej namenjena.

Cilji strukturne politike v programskem obdobju 2007–2013 so prav tako trije (Evropski Svet 2006, 3. čl.):

- **Cilj »Konvergenca«.** Usmerjen je v izboljšanje pogojev za rast in zaposlovanje ter pospeševanje konvergence najmanj razvitih regij in držav članic EU.
- **Cilj »Regionalna konkurenčnost in zaposlovanje«.** Izven najmanj razvitih regij se usmerja v krepitev konkurenčnosti in privlačnosti regij ter zaposlovanja.
- **Cilj »Evropsko teritorialno sodelovanje«.** Usmerjen je v krepitev čezmejnega sodelovanja s skupnimi lokalnimi in regionalnimi pobudami, v spodbujanje transnacionalnega sodelovanja, razvoj medregijskega sodelovanja ter izmenjavo izkušenj na ustrezni teritorialni ravni.

3.3 Strukturni skladi na ravni EU

EU uresničuje zgoraj predstavljene cilje s pomočjo decentraliziranih programov EU, financiranih iz evropskega proračuna. Med te programe sodijo strukturni skladi, ki so osrednji finančni inštrument strukturne politike EU. Prispevajo k zmanjševanju gospodarskih in socialnih razlik med regijami znotraj evropskega trga, ter spodbujajo njihov uravnotežen in trajnostni razvoj (Mulec 2008, 26). Sredstva namenjena strukturnim skladom, se porabijo za finančno podporo projektov v javnem in zasebnem sektorju, ki največ prispevajo k ciljem strukturne politike. Za končne prejemnike strukturnih sredstev pa predstavljajo ta sredstva pomemben vir financiranja, ki dopolnjuje nacionalne vire (Wostner 2005, 29).

Pravna podlaga za črpanje evropskih sredstev je Uredba Sveta (ES) št. 1083/2006 o splošnih določbah o Evropskem skladu za regionalni razvoj, Evropskem socialnem skladu in Kohezijskem skladu, ki določa skupna načela, mehanizme in standarde za izvajanje strukturne politike v programskem obdobju 2007–2013. Splošno Uredbo Sveta pa dopolnjujejo podrobne uredbe za vsak posamezen sklad.

3.3.1 Vrste strukturnih skladov

V programskem obdobju 2007–2013 se je število strukturnih skladov zmanjšalo na dva, in sicer Evropski sklad za regionalni razvoj (ESRR) in Evropski socialni sklad (ESS). Evropski kmetijski usmerjevalni in jamstveni sklad (EKUJS) in Finančni instrument za usmerjanje ribištva (FIUR) sta bila preoblikovana in nista več del strukturne politike (Evropski Svet 1999, 1. čl., 3. čl.; Evropski Svet 1999, 2. čl.):

- **Evropski kmetijski usmerjevalni in jamstveni sklad** (EKUJS, EAGGF – European Agricultural Guidance and Guarantee Fund) – se je ukvarjal s kmetijsko politiko EU. Poglavitna naloga sklada je bila podpiranje kmetijstva in podeželja ter izboljšanje same konkurenčnosti kmetijstva.
- **Finančni instrument za usmerjanje ribištva** (FIUR, FIFG – Financial Instrument for Fisheries Guidance) – je igral pomembno vlogo pri subvencioniranju ribiškega sektorja.

Evropski socialni sklad

Evropski socialni sklad (ESS, ESF – European Social Fund) je bil, z Rimsko pogodbo, ustanovljen leta 1958 kot eden izmed prvih današnjih strukturnih skladov. Tako predstavlja najpomembnejši finančni inštrument za podporo izvajanja evropske strategije zaposlovanja. Temeljni cilji ESS so boj proti brezposelnosti, ter ukrepi za razvoj človeških virov ter socialno vključenost, s čemer naj bi dosegli visoko raven zaposlenosti, enakopravnosti med spoloma, trajnostni razvoj in socialno kohezijo. Sredstva sklada so namenjena ukrepom v državah članicah, ki podpirajo naslednja področja (Evropski parlament in Evropski Svet 2006, 3. čl.):

- Povečanje prilagodljivosti delavcev in podjetij gospodarskim spremembam s spodbujanjem vseživljenjskega učenja, povečevanjem obsega investicij v razvoj človeških virov, z oblikovanjem in razširjanjem inovativnih in bolj produktivnih oblik organizacije dela.
- Izboljšanje dostopa do zaposlitve, preprečevanje brezposelnosti, podaljšanje delovne dobe in povečanje udeležbe na trgu dela.
- Krepitev socialne vključenosti prikrajšanih ljudi in boj proti diskriminaciji na trgu dela.
- Krepitev človeškega kapitala z uvajanjem reform v sisteme izobraževanja in usposabljanja.
- Spodbujanje partnerstva s pomočjo mrežnega povezovanja ustreznih interesnih skupin z namenom sprožitve reform na področju zaposlovanja in vključenosti.

Evropski sklad za regionalni razvoj

Evropski sklad za regionalni razvoj (ESRR, ERDF – European Regional Development Fund) je bil ustanovljen leta 1975 in je namenjen krepitvi ekonomske in socialne kohezije v EU z namenom izravnave regionalnih neravnovesij (Morillas in drugi 2000, 5). Temeljni cilj ESRR je financiranje tistih ukrepov, ki prispevajo k večji ekonomski, socialni in teritorialni koheziji z odpravljanjem temeljnih regionalnih neravnovesij (Mulec 2008, 30).

ESRR je namenjen dvigu produktivnosti in konkurenčnosti gospodarstva in tako podpira (Evropski parlament in Evropski Svet 2006, 3. čl.):

- Donosne naložbe, ki omogočajo ustvarjanje in ohranjanje delovnih mest.
- Naložbe v infrastrukturo na področju raziskav in inovacij, telekomunikacij, okolja, energije in prometa.
- Ukrepi za razvoj prvobitnega regijskega potenciala s spodbujanjem lokalnega razvoja.
- Subvencioniranje obresti, povezovanje v omrežja, sodelovanje in izmenjava izkušenj med regijami, mesti in zadevnimi socialnimi, okoljskimi in gospodarskimi udeleženci.

3.4 Ostali finančni mehanizmi

Omeniti je treba še ostale mehanizme oziroma inštrumente, ki se uporabljajo za doseganje ciljev strukturne politike v EU. To so Pobude skupnosti, Tehnična pomoč, Kohezijski sklad, centralizirani ali komunitarni programi, Evropska investicijska banka.

Pobude Skupnosti (Community Initiatives)

Pobude skupnosti so bile uvedene s finančno perspektivno 2000–2006. So posebni programi, ki rešujejo probleme z vidika EU kot celote. Vsako pobudo financira en sklad. Njihovo delovanje s posebnimi smernicami usmerja EK, njihovo izvajanje pa poteka decentralizirano v domeni držav članic. V programskem obdobju 2000–2006 so bile na voljo štiri pobude skupnosti Interreg III², Urban II³, Leader +⁴; Equal⁵ (Mrak 2004, 53). Zaradi koncentracije sredstev se je število pobud z leti zmanjševalo. V novem programskem obdobju 2007–2013 pa sploh niso bile predvidene (Bučar in drugi 2007, 23).

² Interreg III – spodbuja čezmejno, transnacionalno in medregionalno sodelovanje.

³ Urban II – podpira inovativne strategije za oživitev mest in propadajočih urbanih območij.

⁴ Leader + – usklajuje aktivnosti med gospodarstvom in podeželskimi skupnostmi in integriranemu razvoju.

⁵ Equal – usmerjen na področje sodelovanja v boju proti vsem vrstam diskriminacije in neenakosti na trgih dela.

Kohezijski sklad

Kohezijski sklad, je po Uredbi Sveta (ES) ŠI. 1084/2006, poseben sklad, ki deluje v okviru strukturne politike. Ustanovljen je bil leta 1994 in pomaga državam članicam EU zmanjševati ekonomska in socialna neskladja ter stabilizirati gospodarstvo. Tako vpliva na bolj uravnotežen razvoj EU kot celote (Eu-skladi 2011). Do sredstev so upravičene države članice EU, katerih BDP na prebivalca znaša manj kot 90% povprečja EU. Ukrepi v programskem obdobju 2007–2013 niso namenjeni samo velikim projektom na področju prometne infrastrukture in varstva okolja, ampak tudi dejavnostim na področjih, ki spodbujajo trajnostni razvoj in imajo jasno okoljsko razsežnost (Mulec 2008, 48). Zanj velja, da je teritorialna osnova država članica in ne regija, kot to velja za strukturne sklade (Bučar in drugi 2007, 24).

Centralizirani ali komunitarni programi

Cilji EU se uresničujejo tudi s pomočjo različnih centraliziranih ali komunitarnih programov, ki so financirani iz evropskega proračuna. Zanje je značilno, da za njihovo upravljanje in dodeljevanje sredstev skrbi EK, na katero se projekti tudi naslavljajo. Zaradi obsežnosti centraliziranih programov so le-ti predstavljeni po vsebinskih področjih, na katera se nanašajo. Značilni predstavniki centraliziranih programov so na primer Okvirni program, Life +, CIP – Okvirni program za konkurenčnost in inovativnost, Program vseživljenjskega učenja, EUREKA in še mnogi drugi (Mulec 2008, 59).

Evropska investicijska banka

V okviru evropske strukturne politike ima Evropska investicijska banka zelo pomembno vlogo, saj je vključena v celoten program njihovega delovanja. Ustanovljena je bila leta 1958 z Rimsko pogodbo. Namenja pa približno 90% posojil programom in projektom znotraj EU. Zagotavlja finančno pomoč v oblikah, kot so posojila in druge oblike delnega financiranja, nvesticijskih projektov, globalna posojila, bančne garancije ter delno financiranje tehnične podpore in študij za pripravo izvedbe projektov (Europa 2011).

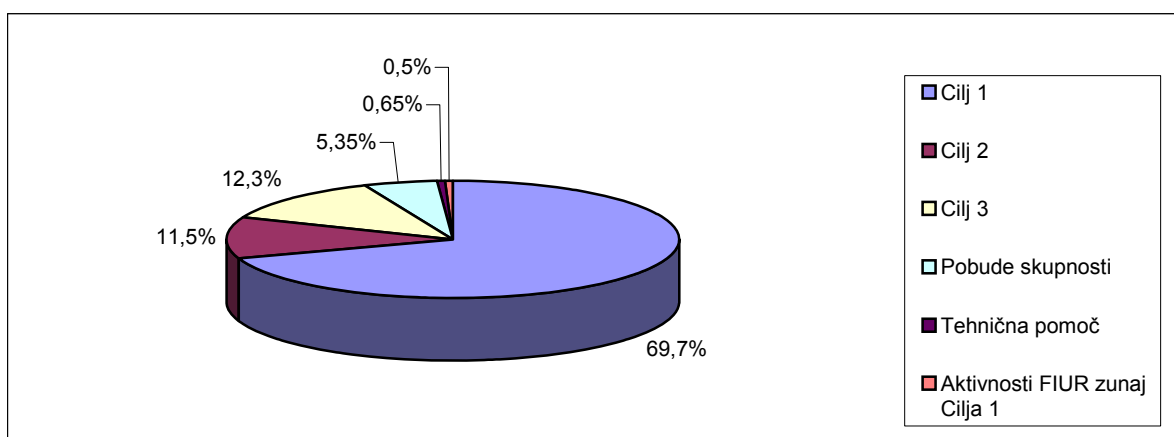
Bistvena razlika med strukturnimi skladi in kohezijskim skladom na eni strani ter ostalimi finančnimi mehanizmi na drugi strani je v tem, da prva dva delujeta po načelu solidarnosti in nudita manj razvitim regijam oziroma državam nepovratna sredstva, med tem ko ostali finančni mehanizmi regijam in državam nudijo pomoč preko ugodnih posojil (Mrak 2004, 35).

3.5 Sredstva strukturnih skladov po programskih obdobjih

Ob širitvi EU je prišlo do večjega razkoraka med regijami, zato EU sproti odgovarja na razvojne potrebe svojih držav članic. Tako je bila pripravljena za vsako programsko obdobje spreminjati in dopolnjevati svoje prednostne cilje. Osnovni cilj obeh obdobij določa pomoč najmanj razvitim regijam, ki ne dosegajo tri četrtine povprečnega BDP EU. Druga dva cilja pa se prilagajata potrebam posameznega obdobja. Tako se je struktura v novem programskem obdobju precej poenostavila. V programskem obdobju 2007–2013 je Kohezijski sklad del cilja »konvergence« in ne deluje več ločeno, kot je bilo to značilno za predhodno obdobje. Trije novi cilji vključujejo naloge ciljev 1, 2 in 3 ter naloge Pobud skupnosti. V programskem obdobju 2007–2013 tako pobude niso več potrebne, saj so posledično vključene v cilje strukturnih skladov in KS (Evropska komisija 2004, 8).

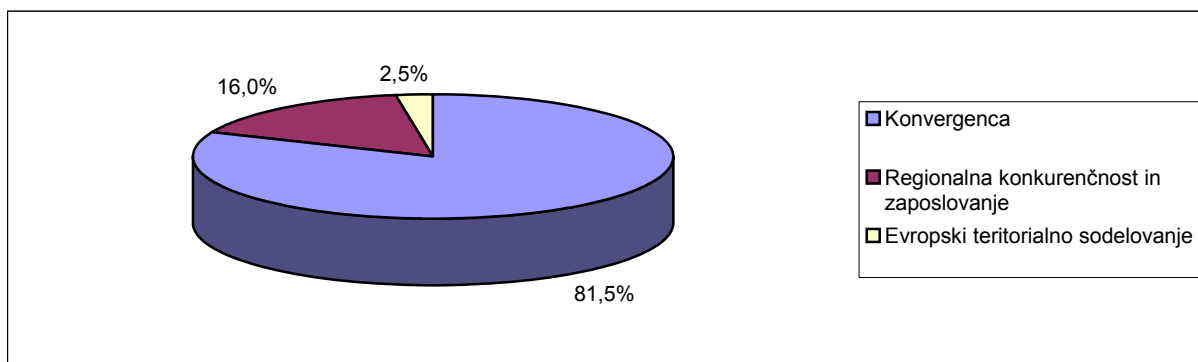
EU posameznim državam članicam oziroma njihovim regijam, za vsako programsko obdobje, nameni določen obseg sredstev. Kot prikazuje Graf 3.1 je bil največji delež celotnega zneska za strukturne sklade, v programskem obdobju 2000–2006, namenjen Cilju 1, in sicer kar 69,7% vseh strukturnih sredstev. Za Cilj 2 je bilo namenjenih 11,5% in za Cilj 3, 12,3% vseh strukturnih sredstev. Preostalo so aktivnosti FIUR zunaj Cilja 1 za katere je bilo namenjenih 0,5% vseh strukturnih sredstev. Za Pobude Skupnosti je bilo namenjenih okoli 5,35% in za Tehnično pomoč le 0,65% vseh strukturnih sredstev.

Graf 3.1: Odstotek namenjenih sredstev vseh strukturnih skladov v programskem obdobju 2000–2006



Vir: Bučar in drugi (2007, 19–23).

Graf 3.2: Odstotek namenjenih sredstev vseh strukturnih skladov za obdobje 2007–2013



Vir: Laissy in European Commission (2008, 8–9).

V programski perspektivi 2007–2013 je za strukturno politiko na voljo 347 milijard evrov, kar je do sedaj, nekaj več kot tretjina proračuna EU (Bučar in drugi 2007, 35). Kot prikazuje Graf 3.2 je največ sredstev, za izvajanje strukturne politike, namenjeno v okviru cilja »konvergence«, in sicer kar 81,5% vseh strukturnih sredstev. Sledita mu cilj »regionalna konkurenčnost in zaposlovanje« 16,0% vseh sredstev in cilj »evropsko teritorialno sodelovanje« z 2,5% vseh strukturnih sredstev (Laissy in European Commission 2008, 8–9).

V primerjavi z programskim obdobjem 2000–2006 so se v programskem obdobju 2007–2013 zgodile nekatere poglobitve spremembe, katerih skupni imenovalec je nadaljnja decentralizacija izvajanja strukturne politike. Tako je bila državam članicam EU dana še večja svoboda pri sami implementaciji strukturne politike, pristojnost komisije pa se je zmanjšala. Nova ureditev strukturne politike je tako bolj strateško naravnana, modernizirana in prilagojena strategiji EU za doseganje gospodarske rasti in višje ravni zaposlenosti v okviru Lizbonske strategije. Posledično se je zmanjšalo število strukturnih skladov na dva, ki sta bila že v predhodni ureditvi strukturne politike najpomembnejša, in sicer ESRR in ESS. Oba sklada sta v programskem obdobju 2007–2013 namenjena izpolnjevanju treh temeljnih ciljev strukturne politike EU (Bučar in drugi 2007, 35).

Čeprav je bila državam članicam EU dana večja svoboda pri implementaciji strukturne politike, so se nekatere države članice EU, pri sami implementaciji, soočale oziroma se še vedno soočajo z določenimi dejavniki, ki so vodili k (ne)uspešnem izvajanju strukturne politike. Več o dejavnikih, ki so bili ključni za (ne)uspešno izvajanje strukturne politike in o sami ureditvi politike v Sloveniji bom predstavila v naslednjem poglavju.

4 STRUKTURNA POLITIKA V SLOVENIJI

S strukturno politiko EU se je Slovenija seznanila že leta 1992, ko je pričela s črpanjem predpristopne pomoči v okviru finančnega instrumenta PHARE. Program PHARE zagotavlja državam srednje in vzhodne Evrope finančno pomoč za podporo procesa ekonomske izobrazbe ter jim pomaga okrepiti njihove novooblikovane demokratične družbe (Urad Vlade RS za komuniciranje 2011). Finančna sredstva so bila namenjena za krepitev institucij na vseh področjih. Od leta 2000 je bila Slovenija vključena v predpristopna programa ISPA⁶ in SAPARD⁷. Tako je Slovenija pridobila izkušnje, ki so predstavljala dobro izhodišče in temelj za učinkovito črpanje strukturnih sredstev EU preko strukturnih skladov (Bučar in drugi 2007, 39–41).

4.1 Programsko obdobje 2000–2006

V skladu s pristopno pogodbo je morala Slovenija zagotoviti, da je bila sprejeta nacionalna zakonodaja, ki je omogočila začetek črpanja. Tako je bila za črpanje sredstev evropskih strukturnih skladov, skladno z Uredbo Sveta EU št. 1260/1999 o splošnih določbah o strukturnih skladih, dolžna pripraviti Enotni programski dokument (EPD), ki je predstavljal nacionalni okvir za črpanje sredstev iz strukturnih skladov EU in je bil ključni strateški in izvedbeni programski dokument za izvajanje strukturne politike. Pripravljen je bil na osnovi strateških izhodišč Strategije razvoja Slovenije ter izvedbenih aktivnosti Državnega razvojnega programa (DRP) 2001–2006 ter na osnovi opravljenih posvetovanj s pristojnimi ministrstvi (SVLR 2010, 14).

Osnovni cilj EPD je bil povečanje konkurenčnih sposobnosti Slovenije in gospodarska krepitev njenih regij. Strukturna sredstva so se v obdobju 2004–2006 razdeljevala v okviru treh prednostnih nalog (Vlada Republike Slovenije 2003, 10–12):

- spodbujanje podjetniškega sektorja in konkurenčnosti (financirano iz ESRR);
- znanje, razvoj človeških virov in zaposlovanje (financirano iz ESS);
- prestrukturiranje kmetijstva, gospodarstva in ribištva (financirano iz EKUJS in FIUR).

⁶ Program ISPA se je osredotočal na projekte na področju prometne infrastrukture in okolja.

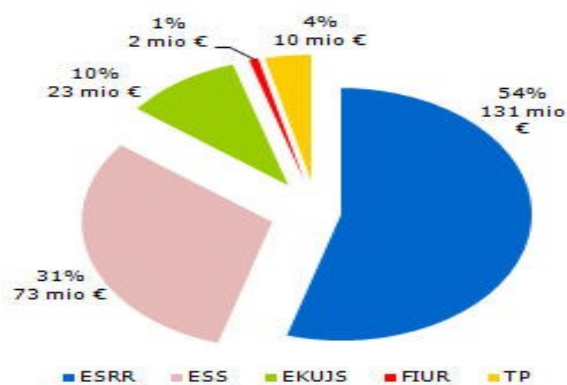
⁷ Program SAPARD se je osredotočal na probleme kmetijskega sektorja in razvoja podeželja ter sofinanciral usklajevanje nacionalnih zakonodaj z evropsko na tem področju.

Poleg treh glavnih prednostnih nalog je bila prioriteta tudi Tehnična pomoč, ter tri horizontalne prednostne naloge, to so enake možnosti, trajnostni razvoj ter informacijska družba (Vlada Republike Slovenije 2003, 12–14).

4.1.1 Dinamika črpanja strukturnih sredstev

Slovenija je pri porabi sredstev strukturne politike v programskem obdobju 2004–2006 bila med uspešnejšimi državami članicami EU. Po podatkih EK je bila med EU-27 na tretjem mestu pri črpanju sredstev iz največjega sklada ESRR. Sloveniji je bilo v okviru EPD za programsko obdobje dodeljenih 334,5 mio EUR sredstev, od katerih je 239 mio EUR sofinanciranih s strani EU, ostalo pa iz domačega proračuna. Slika 4.1 prikazuje strukturo dodeljenih sredstev po skladih. Največ evropskih sredstev je na voljo v okviru ESRR, in sicer 54% vseh razpoložljivih sredstev, sledi mu ESS z 31% ter EKUJS in FIUR, kjer je skupaj na voljo 11% vseh razpoložljivih sredstev. V okviru Tehnične pomoči je bilo na razpolago 4% vseh razpoložljivih sredstev (Kirbiš in Žagar 2007, 21).

Slika 4.1: Struktura sredstev EPD po skladih (EU del)



Vir: SVLR (2011b).

V začetni fazi izvajanja strukturne politike je imela Slovenija določene težave, zato je bilo črpanje strukturnih sredstev zelo počasno. Napredek pri črpanju sredstev iz strukturnih skladov pa je razviden iz Tabele 4.1 in Slike 4.2. Nadzor črpanja strukturnih sredstev se opravlja na petih ravneh, in sicer glede na razpisana in dodeljena sredstva, podpisane pogodbe, izplačila iz proračuna RS in zahtevke za povračilo iz EU proračuna, ki so posredovani na plačilni organ (SVLR 2011c).

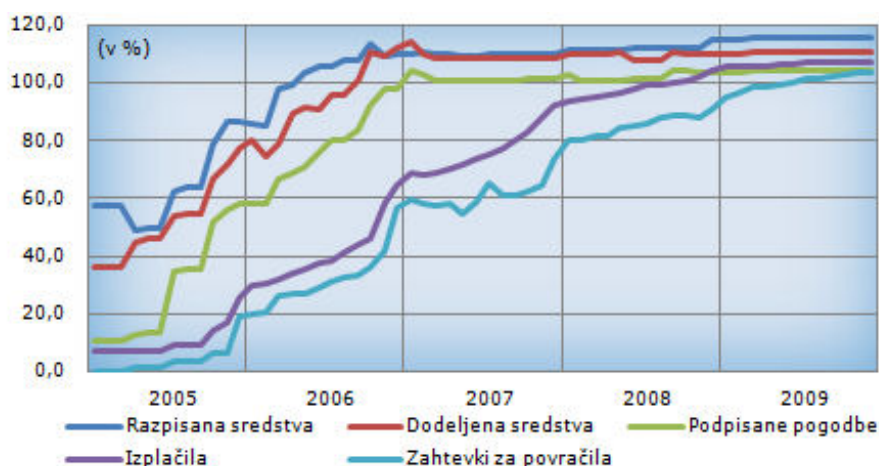
Tabela 4.1: Črpanje strukturnih skladov (realizacija EPD)

Sredstva strukturnih skladov	2004*	2005*	2006*	2007*	2008*	2009*	
Razpisana sredstva	58 %	88 %	110 %	111 %	111 %	115 %	386 mio €
Dodeljena sredstva	36 %	78 %	114 %	110 %	111 %	111 %	371 mio €
Podpisane pogodbe	11 %	58 %	105 %	103 %	101 %	105 %	350 mio €
Izplačana sredstva	7 %	30 %	69 %	94 %	106 %	107 %	358 mio €
Posredovani zahtevki za povračilo	0 %	20 %	59 %	80 %	95 %	109 %	258 mio €

Vir: SVLR (2011c).

Opomba: * Stanje na dan 31.12.2009

Slika 4.2: Črpanje sredstev strukturnih skladov – dinamika na ravni celotnega EPD



Vir: SVLR (2011c).

Glavni problem v zvezi z razpisanimi in dodeljenimi sredstvi je dejstvo, da so bila razpisana in dodeljena relativno pozno. Zamik so povzročili dolgotrajni postopki. Pomembna je tudi razlika med dodeljenimi sredstvi in podpisanimi pogodbami, saj se pričakuje, da se z vsemi izbranimi končnimi prejemniki na razpisu sklenejo pogodbe in se tako izvajanje, samo po sebi začne. Med celotnim obdobjem je opazna omenjena razlika, ki se je k sreči zmanjšala. Podatek o razpisanih in dodeljenih sredstvih ne pove veliko o uspešnosti črpanja sredstev iz strukturnih skladov, pomembnejši so podatki o izplačanih sredstvih, ki pokažejo kolikšen delež celotnih predvidenih sredstev iz državnega proračuna je bil izplačan končnim prejemnikom in podatek o posredovanih zahtevkih za plačilo, ki pokaže koliko sredstev smo prejeli iz proračuna EU (Kirbiš in Žagar 2007, 23).

V prvem letu črpanja, kot prikazuje Tabela 4.1 in Slika 4.2 nismo prejeli niti evra evropskih sredstev v slovenski proračun, stanje se je začelo izboljševati leta 2005, vendar je bil trend naraščanja vse do leta 2006 zelo počasen. Glede na možnost koriščenja sredstev do konca leta 2008⁸ je Slovenija razpisala in dodelila več sredstev kot jih je na voljo v okviru EPD za programsko obdobje 2004–2006, ker bi se lahko zgodilo, da na posameznih razpisih pri oceni upravičenosti stroškov vsi stroški ne bi bili upravičeni. Delež podpisanih pogodb je konec leta 2009 znašal 105%, delež izplačil iz proračuna RS 107% in delež zahtevkov za povračilo posredovanih na plačilni organ 109%. Večina sofinanciranih projektov je bilo zaključenih, vendar zaradi pravil EK, ki določajo zaključevanje programa, več kot 95% sredstev, ni bilo mogoče povrniti. Razlike so bile povrnjene do 30.9.2010, ker je bilo obdobje upravičenosti izdatkov zaradi gospodarsko-finančne krize podaljšano do konca junija 2009 (SVLR 2011c).

To stanje je bilo problematično, ker je Slovenija leta 2009 iz državnega proračuna končnim prejemnikom sredstev izplačala vsa sredstva, vendar sama ni prejela vsa razpoložljiva sredstva iz proračuna EU, saj se je že zaradi neustreznega in počasnega administrativnega procesiranja zahtevkov za povračilo in zaradi gospodarsko-finančne krize, kot je zgoraj navedeno obdobje upravičenosti izdatkov podaljšalo za polovico leta.

4.2 Programsko obdobje 2007–2013

Za aktualno programsko obdobje 2007–2013 je Slovenija, skladno z normativnimi podlagami EU za izvajanje kohezijske politike, pripravila Nacionalni strateški referenčni okvir (NSRO)⁹, ki opredeljuje generalno strategijo Slovenije za doseganje hitrejše konvergence. Ta dokument predstavlja osnovo za DRP¹⁰ 2007–2013. Splošna usmeritev NSRO-ja je izboljšanje blaginje prebivalcev Slovenije s spodbujanje gospodarske rasti, ustvarjanjem delovnih mest in krepitvijo človeškega kapitala ter zagotavljanjem uravnoteženega in skladnega razvoja, še posebej med regijami (SVLR 2008, 4–5).

⁸ Pravilo n+2 določa, da mora država članica EU sredstva, dodeljena sredstva v n-letu, porabiti najkasneje v drugem letu po tem datumu, sicer denar izgubi.

⁹ NSRO je dokument razvojnega načrtovanja, ki določa povezavo med prednostnimi nalogami EU na eni strani ter strateškimi in izvedbenimi dokumenti razvojnega načrtovanja na drugi strani. NSRO vključuje tiste programe in projekte, ki bodo sofinancirani s sredstvi evropskega proračuna.

¹⁰ V DRP naj bi bili vključeni vsi razvojno-investicijski programi in projekti v Sloveniji v obdobju 2007–2013, ki bodo financirani iz državnega proračuna in občinskih proračunov.

Strateške prednostne naloge Slovenije določene v NSRO, za programsko obdobje 2007–2013 so (Ministrstvo za šolstvo in šport 2011):

- spodbujati podjetništvo, inovacije in tehnološki razvoj,
- izboljšati kakovost izobraževalnega sistema, usposabljanja ter raziskav in razvojnih dejavnosti,
- izboljšati fleksibilnost delovne sile ter zagotoviti gotovost zaposlitve, z ustvarjanjem novih delovnih mest in spodbujanje socialne vključenosti,
- zagotavljati možnosti za gospodarsko rast s trajnostno mobilnostjo, ki izboljšuje kakovost okolja in z zagotavljanjem ustrezne infrastrukture,
- spodbujati uravnotežen regionalni razvoj.

Cilje NSRO bo Slovenija dosegla z izvedbo Operativnih programov (OP)¹¹, ki so nastali na osnovi NSRO, to so (SVLR 2008, 118–119):

- **OP krepite regionalnih razvojnih potencialov za obdobje 2007–2013 (OP RR)** – osredotoča se na prvi in peti cilj NSRO, obenem je tesno povezan z drugim ciljem NSRO.
- **OP razvoja človeških virov za obdobje 2007–2013 (OP ESS)** – osredotoča se na drugi in tretji cilj, prav tako je tesno povezan s petim ciljem, posredno pa tudi s prvim ciljem.
- **OP razvoja okoljske in prometne infrastrukture za obdobje 2007–2013 (OP ROPI)** – v celoti se nanaša na četrti cilj NSRO.

Poleg tega bodo k navedenim ciljem ključno prispevali še Čezmejni operativni programi, Transnacionalni operativni programi in Medregionalni operativni programi (SVLR 2008, 119).

OP predstavljajo operativne dokumente, iz katerih neposredno izhajajo pravne obveznosti in pravice države članice EU. Na predlog katere in ob uskladitvi z EK, sprejme EK odločbo, v okviru katere se tudi potrdijo sredstva in stopnja sofinanciranja na ravni razvojnih prioritet. Tako imajo OP v programskem obdobju 2007–2013 enako funkcijo kot EPD za programsko obdobje 2000–2006 (Ministrstvo za šolstvo in šport 2011).

¹¹ Operativni program je izvedbeni programski dokument NSRO, ki podrobneje opredeljuje vsebino razvojnih prioritet in prednostnih usmeritev za njegovo izvajanje.

4.2.1 Dinamika črpanja strukturnih sredstev v Sloveniji

Največja sprememba v programskem obdobju 2007–2013 je izdatno povečanje sredstev za strukturno politiko, kar je predstavljalo velik izziv za vse institucije, odgovorne za črpanje strukturnih sredstev. V novem programskem obdobju je namenjenih 4,2 mrd. EUR sredstev EU. K temu je potrebno še prišteti nacionalna sredstva. Na podlagi sprejetega in z EU usklajenega NSRO je Slovenija pripravila tri OP, ki v pravnem smislu predstavljajo programsko podlago za črpanje strukturnih sredstev (Eurocon 2011).

Tabela 4.2: Razdelitev finančnih sredstev EU po operativnih programih za programsko obdobje 2007–2013

Operativni program	Sklad	Sredstva EU v EUR
OP za krepitev regionalnih razvojnih potencialov	ESRR	1.768.249.522
OP razvoja človeških virov	ESS	755.699.370
OP razvoja okoljske in prometne infrastrukture	KS	1.411.569.858
	ESRR	165.529.886
	Skupaj	1.577.099.744
OP Čezmejni in medregionalni opretativni programi	ESRR	96.941.042
Transnacionalni operativni programi	ESRR	7.315.278
Skupaj:		4.205.304.956

Vir: SVLR (2011č).

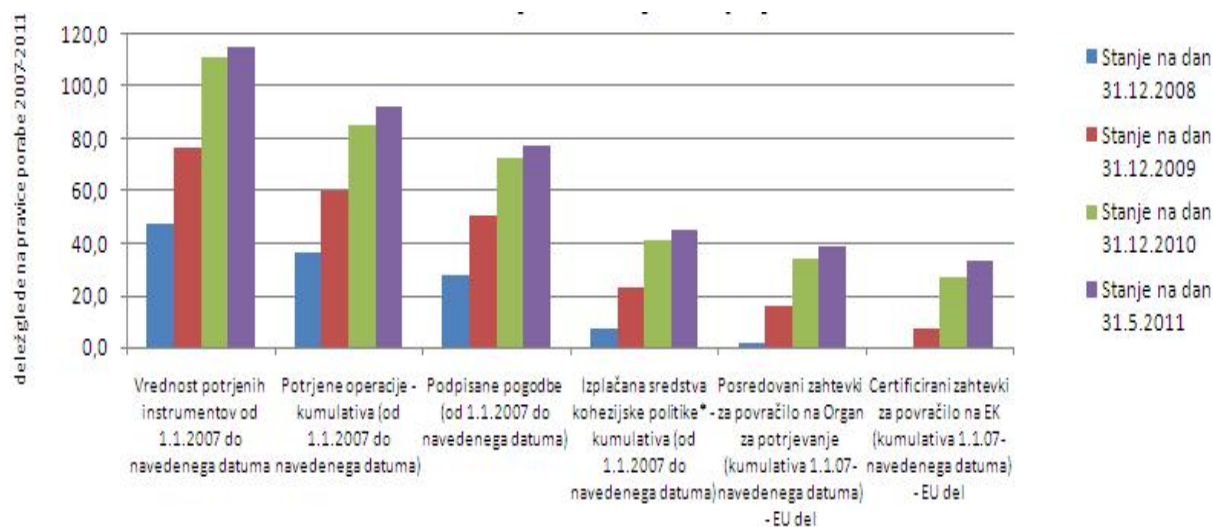
Kot je razvidno iz Tabele 4.2 je dobrih 1.768 mio EUR sredstev namenjenih sofinanciranju OP RR, od tega je največ sredstev, in sicer kar 619 mio EUR namenjenih razvoju regij, 402 mio EUR sredstev je namenjenih spodbujanju konkurenčnosti in raziskovalne odličnosti, 397 mio EUR sredstev izgradnji gospodarsko-razvojne infrastrukture, 263 mio EUR sredstev je namenjenih povezovanju naravnih in kulturnih potencialov, le 28 mio EUR pa je namenjenih za Tehnično pomoč. Iz KS in ESRR je skupaj namenjenih kar 1.577 mio EUR sredstev za OP ROPI (Eurocon 2011). Ostala sredstva pa so namenjena razvoju človeških virov in teritorialnemu sodelovanju. Skladno z načelom dodatnosti bo Slovenija financiranje predvidenih aktivnosti OP dopolnjevala z lastnimi sredstvi t.j. sredstvi mednarodnih finančnih institucij, še posebej EIB.

Tabela 4.3: Realizacija vsi OP skupaj do maja 2011

Vsi OP	stanje 31.05.11	% glede na pravice porabe	
		2007- 2011	2007- 2013
Pravice porabe 2007-2013	4.824.763.118	-	-
Pravice porabe 2007 – 2011	3.147.173.909	-	65,2
Vrednost potrjenih instrumentov	3.615.865.619	114,9	74,9
Potrjene operacije – kumulativa	2.896.756.688	92,0	60,0
Podpisane pogodbe	2.435.096.842	77,4	50,5
Izplačana sredstva kohezijske politike* - kumulativa	1.425.687.788	45,3	29,5
Posredovani zahtevki za povračilo na plačilni organ - EU del	1.040.084.517	38,9	25,4
Certificirani zahtevki za povračilo na EK - EU del	899.869.475	33,6	21,9

Vir: SVLR (2011d).

Graf 4.1: Realizacija vsi OP skupaj



Vir: SVLR (2011d).

Tabela 4.3 in Graf 4.1¹² prikazujeta stanje črpanja sredstev EU do konca maja 2011. V okviru vseh treh OP je bilo do maja 2011 potrjenih instrumentov za 3,62 mrd EUR sredstev, kar predstavlja 114,9% razpoložljivih pravic porabe 2007–2011. Potrjenih operacij je bilo za 2,90 mrd EUR sredstev, kar predstavlja 92,0% razpoložljivih pravic porabe. Podpisanih pogodb je

¹² Poraba sredstev po posameznih operativnih programih do maja 2011 je prikazana v Prilogi A.

bilo v vrednosti 2,44 mrd EUR, kar predstavlja 77,4% razpoložljivih pravic porabe. Izplačanih sredstev iz državnega proračuna je bilo v vrednosti 1,43 mrd EUR oz. 45,3% razpoložljivih pravic porabe. Posredovanih zahtevkov za povračilo na organ za potrjevanje je bilo porabljenih sredstev v vrednosti 1,04 mrd EUR, kar predstavlja 38,9% razpoložljivih pravic porabe. Certificiranih zahtevkov za povračilo na EK je bilo v okviru OP v vrednosti 899,9 mio EUR sredstev, kar predstavlja 33,6% razpoložljivih pravic porabe 2007–2011 (SVLR 2011d).

Določene spremembe v evropski ureditvi, bi morale, v aktualnem programskem obdobju za izvajanje strukturne politike EU, v Sloveniji prinesiti določene olajšave. Do leta 2010 je tako veljalo za manj razvite države, kamor je bila vključena tudi Slovenija, pravilo $n+3$ ¹³. Gre za pravilo, ki velja le v izjemnih primerih (Bučar in drugi 2007, 64). Prav tako so se zgodile določene spremembe v slovenski ureditvi, kar predstavljam v naslednjem poglavju.

4.3 Institucionalna ureditev črpanja strukturnih sredstev

V okviru pridobljenih izkušenj med izvajanjem predpristopnih instrumentov, se je Slovenija odločila ohraniti centralizirano institucionalno ureditev upravljanja in nadzora strukturne politike, in sicer en organ upravljanja, en plačilni organ oziroma organ za potrjevanje in neodvisen revizijski organ, medtem ko so za izvajanje instrumentov odgovorna posamezna ministrstva. Leta 2006 je bila odpravljena ena raven koordinacije, ko je Slovenija prenesla funkcijo posredniških teles za ESS in ESRR na organ upravljanja. S tem je bila odpravljena ena stopnica v hierarhiji odločanja in izvajanja. Na ta način je bila vzpostavljena neposredna povezava med organom upravljanja in ministrstvi, kar je prispevalo k učinkovitejšem in hitrejšem delu organov (SVLR 2011a).

4.3.1 Glavni javnopolitikčni igralci na področju izvajanja strukturne politike v Sloveniji

Na podlagi Uredbe Vlade RS o izvajanju postopkov pri porabi sredstev evropske kohezijske politike v Republiki Sloveniji v programskem obdobju 2007–2013, bom na kratko predstavila glavne naloge vsake slovenske institucije, ki deluje na področju strukturne politike.

¹³ Sredstva, dodeljena v n-letu, morajo biti porabljena v tretjem letu po tem datumu.

Slika 4.3: Glavni javnopolitični igralci na področju strukturne politike EU v Sloveniji



Vir: MDDSZ (2009, 2).

Organ upravljanje je odgovoren za upravljanje strukturne politike EU, skrbi za učinkovito in pravilno izvajanje OP ter usmerja in koordinira posredniško telo. Prav tako vzdržuje računovodski informacijski sistem in je na ta način odgovoren za celovito informiranje javnosti o izvajanju strukturne politike v Sloveniji. Bistvena naloga organa upravljanja pa je vzpostavitev celotnega sistema upravljanja in nadzora. Vlogo organa upravljanja za OP izvajajo notranje organizacijske enote SVLR (Uredba o izvajanju postopkov pri porabi sredstev evropske kohezijske politike v Republiki Sloveniji v programskem obdobju 2007–2013, 3. čl., 4. čl., 5. čl.).

Naloge **organa za potrjevanje** opravlja Sektor za upravljanje z EU sredstvi na MF. V postopkih porabe sredstev je odgovoren zlasti za potrjevanje izjave o izdatkih in zahtevkov za plačila, njihovo posredovanje EK in prejemanje plačil s strani EK ter vodenje evidence o vseh transakcijah (Uredba o izvajanju postopkov pri porabi sredstev evropske kohezijske politike v Republiki Sloveniji v programskem obdobju 2007–2013, 3. čl., 4. čl., 8. čl.).

Revizijski organ je Urad Republike Slovenije za nadzor proračuna in je neodvisni organ za finančni nadzor. Opravlja naloge neodvisnega nadzora v skladu z nacionalno zakonodajo in mednarodno sprejetim revizijskimi standardi (Uredba o izvajanju postopkov pri porabi sredstev evropske kohezijske politike v Republiki Sloveniji v programskem obdobju 2007–2013, 3. čl., 4. čl., 9. čl.).

Posredniška telesa imajo v posebnem delu proračuna zagotovljena sredstva strukturne politike, zato mora organ upravljanja v sodelovanju z posredniškimi telesi vzpostaviti sistem izvajanja programov in projektov na način, ki izpolnjuje vse zahteve finančnega upravljanja, spremljanja in poročanja ter stalno skrbeti, da se dogovorjeni sistem izvaja pravilno. Organ upravljanja opredeli naloge in odgovornosti posameznih resorjev, ki bodo izvajali dogovorjene operacije. V programskem obdobju 2007–2013 je v vlogi posredniških teles deset ministrstev in ena vladna služba (Uredba o izvajanju postopkov pri porabi sredstev evropske kohezijske politike v Republiki Sloveniji v programskem obdobju 2007–2013, 3. čl., 4. čl., 6. čl.).

Agent je oseba javnega ali zasebnega prava, ki mu predstavniško telo s pogodbo o prenosu nalog v izvajanje prenese naloge izvajanja javnih razpisov. **Upravičenec** je podjetje, nevladna organizacija ali kak drug subjekt, ki je odgovoren za pripravo in izvajanje projekta. Skladno z zahtevami organa upravljanja in predstavniškim telesom morajo upoštevati tako evropsko kot slovensko zakonodajo. Pravice in obveznosti upravičencev so določene v pogodbi o sofinanciranju. V primeru, da določenih nalog ne izvedejo sami, lahko sklenejo pogodbo z zunanjimi izvajalci (Uredba o izvajanju postopkov pri porabi sredstev evropske kohezijske politike v Republiki Sloveniji v programskem obdobju 2007–2013, 3. čl., 4. čl., 7. čl.). Za zagotavljanje kakovostne izvedbe OP je ustanovljen **Nadzorni odbor**, ki zagotavlja splošno skladnost sprejetih usmeritev in projektov s cilji OP za posamezna področja ter spremlja učinkovitost in uspešnost izvajanja OP (Bučar in drugi 2007, 64).

Vlada RS je z različnimi sklepi poskušala izboljšati zapletenost slovenskega sistema črpanja evropskih sredstev, saj je bila ureditev izvajanja strukturne politike v programskem obdobju 2000–2006 zelo razvejana, kar je oteževalo in upočasnjevalo koordinacijo med njimi (SVLR 2006, 115). Operativni sestanki, ki jih je vodil organ upravljanja s predstavniki vseh vključenih ministrstev, je bil eden izmed načinov, kako se je Slovenija spopadla s temi problemi. Namen teh sestankov je bil opozarjanje na odstopanje pri izvajanju strukturnih skladov ter spremljanje ukrepov za odpravo pomanjkljivosti. Ti sestanki so tako pripomogli k razrešitvi nekaterih problemov. K temu so pripomogla tudi neposredna usklajevanja in srečanja pristojnih ministrov, ki so potekala na tedenski ravni ter različna usposabljanja udeležencev (SVLR 2010, 359).

Vsi ti načini še niso omogočili optimalnega izvajanja strukturne politike. Kljub temu je moč opaziti, da se je črpanje evropskih sredstev izboljšalo. Torej so ukrepi šli v pravo smer. Eden od pozitivnih dejavnikov bo oziroma je tudi čas, kot je bil v drugih članicah EU. Na začetku so se akterji morali privaditi na medsebojno sodelovanje, kar je sčasoma pripeljalo do povečanja medsebojnega zaupanja (Winters 2001, 30).

Kljub temu, se eden ključnih akterjev, in sicer upravičenec, v sami institucionalni ureditvi sooča s težavami, kot so nerazumevanje in nepoznavanje zahtev in pravil ostalih akterjev. Tukaj jim lahko na pomoč priskočijo svetovalna podjetja, kot koordinator oziroma povezovalec med njimi in ostalimi akterji v slovenski institucionalni ureditvi. Več o vlogi svetovalnih podjetij pri pripravi prijav na razpis, bom predstavila v poglavju 6. Opozoriti pa moram, da odnosi med akterji niso edini dejavnik za (ne)uspešnost izvajanja strukturne politike. Obstajajo še drugi, prav tako pomembni dejavniki, ki jih ne smemo pozabiti. Ti dejavniki so predstavljeni v naslednjem poglavju.

4.4 Vzroki za (ne)uspešno izvajanje strukturne politike v Sloveniji

Slovenija se je kot vse države članice EU na začetku izvajanja strukturne politike soočala s številnimi lahko bi rekli uvajalnimi težavami. Evropska pravna ureditev daje relativno splošno osnovo, na osnovi katere vsaka država članica EU, upoštevajoč državno zakonodajo, vzpostavi svojo. Tako bi lahko rekli, da je eden glavnih vzrokov za ne dovolj učinkovito črpanje strukturnih skladov v Sloveniji, **specifična slovenska ureditev**. Ta je bolj rigorozna od ureditev v mnogih drugih državah. Področje vsake prednostne naloge ureja različna področna zakonodaja. Izvajanje programov je razdeljeno na resorna ministrstva, ki pa premalo sodelujejo (Bučar in drugi 2007, 50–52).

Državna zakonodaja določa, da se proračun izvaja na letni osnovi, tako je potrebno pri programiranju strukturne politike za večletno obdobje in njenem izvajanju, upoštevati **omejitve enoletnega proračunskega izvajanja**. Poleg tega je eden izmed pogosto omenjenih problemov pri začetku delovanju strukturnih skladov **delovanje informacijskih sistemov**. Nepravočasna vzpostavitev in nepravilno delovanje skupnega informacijskega sistema ISARR-SP, za delovanje katerega je odgovorna SVLR, je pomemben vzrok za zamude pri posredovanju zahtevkov za povračilo. Za vnašanje podatkov je potrebna redna **komunikacija**

med akterji oziroma sodelovanje, ki je prav tako lahko izvor težav, saj med akterji prevladuje **avtonomnost**. Ti niso vajeni sodelovanja med seboj, zato ima SVLR kot koordinator celotne ureditve zelo težko nalogo, da spodbuja sodelovanje in tako pripomore k izgrajevanju zaupanja med institucijami. A kaj ko je naslednji negativni dejavnik tudi **šibka kadrovska zasedba SVLR**, saj lahko le koordinirajo aktivnosti, nima pa proaktivne vloge in ne daje ustreznih predlogov za izboljšanje delovanja in črpanja sredstev (Berdavs 2007, 90).

Neusposobljenost kadrov je bil eden poglobitnih problemov v prvem programskem obdobju delovanja strukturnih skladov v Sloveniji. Občasni seminarji in delavnice, organizirane s strani institucij, so koristno prispevale k usposobljenosti zaposlenih, vendar ne zadostijo dovolj potrebam. Zaradi **neizkušenosti novega kadra** je nujen celovit program usposabljanja. Prav tako se večina institucij sooča s **pomanjkanjem kadrov**, ki vodi v **preobremenjenost zaposlenih**, saj le-ti doživljajo številne pritiske zaradi zahtev po uspešnosti in pritiska javnosti, kar lahko v prihodnosti predstavlja še večji problem. Pomanjkanje kadrov pa posledično še **poveča možnost časovnih zamud**. Prav tako je eden izmed razlogov tudi **fluktacija kadrov**. Kjer se pojavi problem, da na trgu dela ni veliko ustreznih izkušenj. Tako povpraševanje po ljudeh z znanjem o strukturnih skladih raste in svetovalna podjetja nudijo boljše plačilne pogoje, kot pa v javni upravi (Bučar in drugi 2007, 53–55).

Lahko bi rekli, da se je delovanje ureditve izvajanja strukturne politike EU v Sloveniji od začetka črpanja do danes precej izboljšalo. Tako so bile, na podlagi izkušenj, vloge različnih akterjev jasnejša, natančnejša in bolje definirana. Na podlagi operativnih sestankov se je izboljšala komunikacija in sodelovanje med udeleženi akterji. Kljub vsem pozitivnim spremembam, delovanja ureditve še zdaleč ni optimalno. Po mnenju Bučar in drugi (2007, 52) v celotni ureditvi primanjkuje učinkovit menedžerski pristop, vendar je pri uveljavljanju načel projektnega menedžmenta pereč problem velika administrativna obremenjenost postopkov.

Če se akterji v institucionalni ureditvi soočajo z neusposobljenostjo in neizkušenostjo, bi lahko ključno izboljšavo, pri izvajanju strukturne politike, doprinesla svetovalna podjetja, saj le-ta razpolagajo s potrebnim znanjem o strukturnih skladih. Že zdaj predstavljajo ključno vez med upravičenci in ostalimi akterji, ko le-tem pomagajo pripraviti razpisno dokumentacijo za prijavo na razpis, v skladu z pravili in zahtevami ostalih akterjev. Da bi razumeli vlogo svetovalnih podjetij, moramo najprej spoznati proces pridobivanja sredstev, ki je predstavljen v naslednjem poglavju.

5 PROCES PRIDOBIVANJA SREDSTEV

V primeru, da želi podjetje, nevladna organizacija, itd. z javnim razpisom pridobiti sredstva za sofinanciranje projekta, se mora zavedati, da pravila za dodeljevanje sredstev izhajajo iz pravil EK in da ta morajo biti usklajena z nacionalno zakonodajo. Informacije o javnih razpisih za sredstva strukturnih skladov je težko najti na enem mestu. Da bi pridobili vse potrebne informacije morajo redno spremljati evropski in slovenski uradni list, kjer so objavljeni vsi razpisi. Prav tako so razpisi za strukture sklade zelo zahtevni, zato je potrebno s pripravami na razpis začeti že nekaj mesecev prej, poleg tega pa je čas med razpisom in rokom za oddajo prijave ponavadi kratek. Upravičenci lahko te naloge prenesejo na svetovalna podjetja, ki se ukvarjajo z razpisi EU. Tako so v sam proces črpanja vključijo svetovalna podjetja, ki so kot že omenjeno, strokovnjaki na področju črpanja sredstev.

5.1 Finančni viri in analiza razpisa

Iskanje finančnih virov za izvedbo projektov se začne s spoznanjem strateških in programskih dokumentov ter s spoznavanjem sektorskih politik. Tako začnemo zbirati informacije o možnih virih financiranja projektov že pred objavo razpisov. Informacije o virih financiranja dobimo iz objav strategij, proračunov in finančnih okvirov programskih dokumentov. Natančnejše informacije o pogojih financiranja projektov najdemo v programskih dopolnilih, ki so pripravljene za vsak program posebej. V primeru, da programskih dopolnil ni, pa natančnejše informacije najdemo v predpisih, delovnih programih in razpisni dokumentaciji. V zvezi z pripravo projektov in prijavi na razpise so zelo pomemben vir informacij usklajevalci razpisov. Njihova naloga je, da pomagajo prijaviteljem pripraviti kakovostne projekte, ki bodo vodili k doseganju ciljev, prav tako pa morajo skrbeti, da so sredstva, ki so bila določena za posamezno prednostno nalogo, ustrezno porabljena. Ko najdemo finančni vir preverimo ali naš projekt izpolnjuje pogoje za pridobitev. Najbolj pomembna je ustreznost, torej, da je skladen z namenom strateškega ali programskega dokumenta torej z namenom finančnega vira. Projektne dejavnosti lahko izvajamo le v časovnem okviru, ki določa obdobje razpoložljivosti finančnega vira. Posebna pozornost se nameni tudi upravičenim stroškom, tako svoj projekt prilagodimo pogojem financiranja. Prav tako je potrebno preučiti merila za izbor projektov. Projekti morajo poleg izpolnjevanja vseh tehničnih zahtev doseči tudi

zunanje učinke na razvoj regij in Evrope kot celote. Naslednja pomembna vsebina je teritorialna upravičenost, saj so nekateri finančni viri na voljo le za projekte z območij, ki so kot prednostna določena v programskih dokumentih. Tako morajo dejavnosti našega projekta potekati na upravičenem območju. Ne smemo pa nikakor pozabiti preveriti roke za prijavo projektov, saj zamuda roka pomeni brezpogojno zavrnitev projekta (Kobal 2005, 251–252).

5.2 Priprava prijave

Prijava na razpis je najpomembnejši dokument, ki bo posredovan organizaciji, ki financira projekte, zato je videz in vsebina prijave še kako pomembna. Sta zunanji odraz organizacije, ki se prijavlja in predstavljata sposobnost za uporabljanje projekta. Prijava mora vsebovati zapisano vsebino projekta, njegov cilj, pričakovane rezultate in predvidene dejavnosti ter opis izvedbene in finančne strukture projekta. Tako se na podlagi prijave sklene pogodba za izvedbo projekta, katere namen je le prenesti obljubljeni v pravni odnos. Vsak program financiran s strani EK ima svoja pravila, ki jih je potrebno dodobra poznati in upoštevati pri zasnovi in prijavi projekta. Za tovrstne projekte je potrebna postopna prijava, torej se morajo vse morebitne projektne zamisli ob nastanku same idej ustrezno hraniti. Potrebna je skica ideje že prej in ne šele ob objavi razpisa. S tem se prihrani ogromno časa za konkretiziranje projektne prijave in prilagoditev razpisnim pogojem ob objavi razpisa (Kobal 2005, 255).

Kot sem že omenila morajo biti projekti pripravljene že prej na podlagi vnaprejšnjih informacij o pogojih in vsebinah financiranja. Zavedati se moramo, da je od objave razpisa do njegovega zaključka na voljo premalo časa, da bi projekt še pripravljali, takrat je potreben čas za pripravo kakovostne prijave. Zato morajo biti cilji projekta skladni z namenom finančnega vira, hkrati pa moramo paziti, da bodo zadani cilji dosegljivi. Vsaki razpisni dokumentaciji so priložena natančna navodila za pripravo prijave, zato morajo prijavitelji biti v času prijave pozorni na zahteve razpisne dokumentacije ter jih spoštovati. V nasprotnem primeru bodo oddane prijave oziroma vloge zavrjene (Kobal 2005, 256).

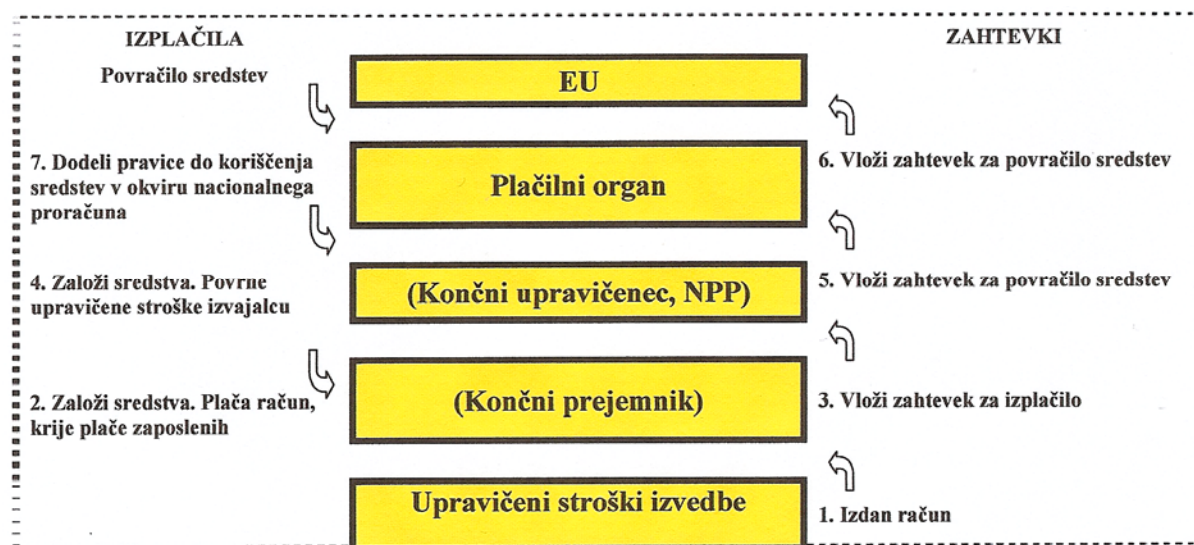
Večino podjetij odbijejo zapleteni in birokratskih postopki pri pripravi prijavnih dokumentacij. Razpisna dokumentacija je v večini primerov razdeljena na tri sklope. V prvem delu se izpolnjujejo obrazci. Tretji del so priloge, ki jih zahteva naročnik, to so ponavadi izpiski iz registra, življenjepis, investicijski in poslovni načrt. Zelo pomemben je

drugi del, ki je vsebinski del prijave, v katerem je opisan projekt. V primeru, da katerih od vsebinskih del prijavitelj ne pozna dobro, je bolje, da na pomoč pokliče nekoga, ki jo pozna bolje in mu tako zaupa nalogo. Saj se večkrat zgodi, da se v prijavi piše o vsebini, ki jih prijavitelji dodobra ne poznajo, kar pomeni, da so te slabše prijavljene (Kobal 2005, 256–257).

5.3 Odobritev projekta in proces izplačila sredstev

Da se črpanje evropskih nepovratnih sredstev začne je potrebno v procesu ocenjevanja in izbiri prijavljenih projektov najprej preveriti administrativno ustreznost vloge, primernost prijavitelja, partnerjev in projektov in kakovost projektne prijave. Ko se postopek ocenjevanja projektov konča se z izbranimi organizacijami, sedaj končnimi upravičenci, sklene pogodba o sofinanciranju. Šele s sklenitvijo pogodbe so prejemniku zagotovljena strukturna sredstva. V pogodbi o sofinanciranju projekta so določeni tudi časovni roki za dostavo poročil. Namreč izvajalec projekta mora organu upravljanja ali posredniškemu telesu poročati ali projekt vsebinsko dosega zastavljene cilje, ali poteka v skladu s predvidenimi terminskim načrtom in ali je poraba sredstev v skladu s planiranim. Prav tako mora prejemnik v vseh svojih projektih poročil o prejeti pomoči EU obveščati javnost, ob izidu publikacij, ki so nastale kot rezultat projekta in ob dogodkih, ki so povezani za aktivnostmi projekta (Žagar 2007, 13–16).

Slika 5.1: Potek zahtevkov za izplačilo in povračilo



Vir: MŠŠ in MDDSZ (2007, 13–14).

Na podlagi navodil o upravičenih izdatkih dobijo končni prejemniki izplačana sredstva od plačilnega organa v državi na podlagi faktur oziroma dejanskih izdatkov, ki so nastali na projektu. Tako se naprej po hierarhiji začne postopek posredovanja izdatkov za povračilo (glej Sliko 5.1). Po izplačilu prejemniku iz državnega proračuna naj ne bi preteklo več kot 30 dni od posredovanja zahtevkov za povračilo na plačilni organ. Postopek poteka tako, da mora najprej skrbnik pogodbe pripraviti vso dokumentacijo, ki je nato posreduje nosilcu proračunske postavke, ki izvede kontrolo celotne dokumentacije. Ta posreduje zahtevek za povračilo na plačilni organ, ki zahtevke pregleda in v primeru nepravilnosti zaprosi za popravke. V tem primeru lahko prihaja do zamud, saj so zahtevki šele ko so ustrezno urejeni poslani naprej. Plačilni organ EK posreduje skupek več zahtevkov v enem dokumentu. Šele takrat lahko država prejme evropska sredstva, ki jih EK v nekaj dneh ali tednih nakaže na poseben račun (Bučar in drugi 2007, 55–56).

Da bi celoten proces potekal bolj tekoče in brez zamud že na prvi točki, bi morala biti celotna dokumentacija, že ob prvi oddaji, pripravljena po razpisnih pravilih. To bi bilo možno v primeru, da je pripravljena s strani svetovalnih podjetij. Namreč v primeru, da prijavitelj katerih od vsebinskih del ne pozna dobro, je bolje, da na pomoč pokliče nekoga, ki jo pozna bolje in mu tako zaupa nalogo. Saj se večkrat zgodi, da se v prijavi piše o vsebini, ki jih prijavitelji dodobra ne poznajo, kar pomeni, da so te slabše prijavljene. Da bi bile prijave boljše pripravljene, in tako omogočile črpanje evropskih sredstev, prijavitelji te naloge zaupajo svetovalnim podjetjem, ki so strokovnjaki na področju črpanja evropskih sredstev. O njihovi vlogi, pristopu in načinu dela, pri pripravi prijavnice, predstavljam v naslednjem poglavju.

6 METODOLOGIJA DELA SVETOVALNIH PODJETIJ

Črpanje evropskih nepovratnih sredstev predstavlja mnogim finančno oporo pri realizaciji svojih projektov. Za pridobitev teh sredstev pa je potrebno imeti informacije, znanja in veščine priprave projektnih predlogov in upravljanje projektov. Določene organizacije s tem ne razpolagajo in se po pomoč za črpanje evropskih nepovratnih sredstev obrnejo na svetovalna podjetja. Tako si prihranijo čas in si s tem povečajo možnost pozitivnega izida pri kandidaturi za evropska nepovratna sredstva. V tem poglavju bom s pomočjo intervjujev opravljenimi s svetovalci na kratko predstavila vlogo svetovalnih podjetij. Vendar se moramo zavedati, da gre za poslovno skrivnost, zato so informacije težje dostopne.

V primeru, da imajo podjetja deloma že oblikovano idejo prijave projekta, ponujajo svetovalna podjetja storitev celovite prijave projekta za ustrezen program oziroma razpis EU. Ta storitev poteka v dveh fazah (Palemid 2011):

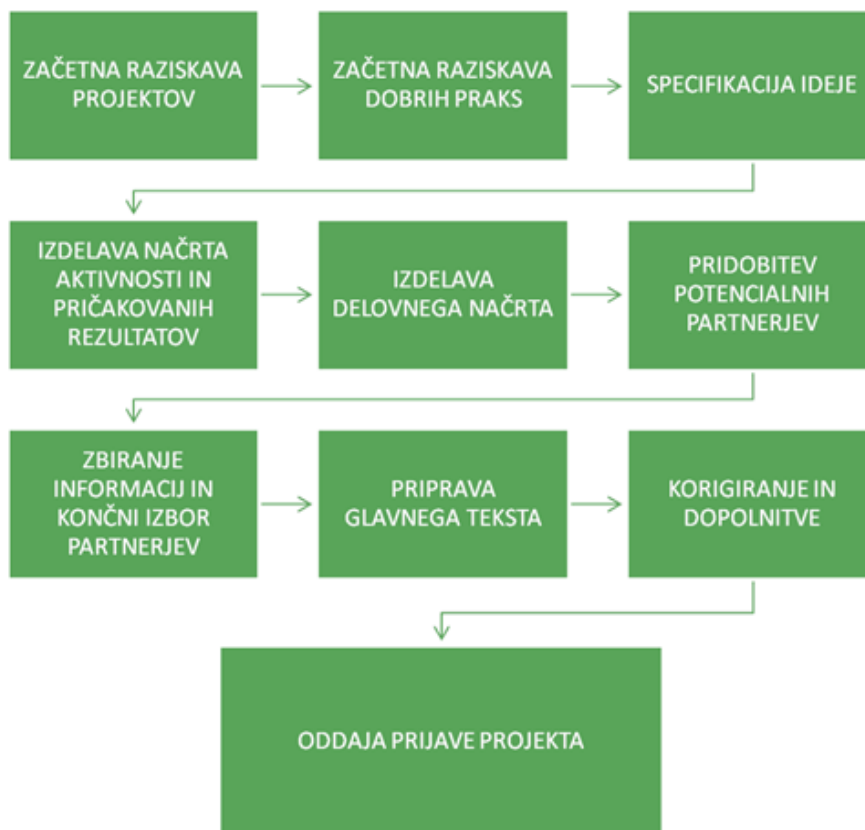
- Prva faza – vključuje izbor najustrežnejših programov financiranja in razpisov, ki so povezana s potrebami in preferencami naročnika.
- Druga faza – predstavlja priprava prijave na ustrezen program oziroma razpis EU.

Na podlagi prejete dokumentacije in intervjujev z naročnikom se svetovalna podjetja najprej seznanijo z vsebino projekta. Sodelovanje z naročnikom je tako ključno za pridobitev kakovostnih podatkov, ki se kasneje odrazijo pri vsebinski opredelitvi projekta, pripravi projektnega predloga in usklajevanju s potencialnimi partnerji ter pripravi prijavnih dokumentacije (Vidović 2011). Stalna komunikacija tako zagotavlja usklajenost projektnega predloga z strateškimi usmeritvami. Za zagotavljanje največje kakovosti se tako v vsebinskem pregledu prijave projekta kot tudi v finančnih kalkulacijah, pri izpolnjevanju obrazcev in prilogah projektne prijave uporablja **načelo štirih oči** (Palemid 2011). Tako v sodelovanju z naročnikom svetovalna podjetja pripravijo razdelitev vsebine po področjih in za vsako področje po potrebi evidentirajo potencialne partnerje. Namen te aktivnosti je, da pridobijo partnerje za prijavo projekta (glej Sliko 6.1) ter zberejo njihova stališča, videnja in informacije glede obravnavanega projekta (Vidović 2011).

Kot prikazuje Slika 6.1 po zaključeni fazi pridobivanja potencialnih partnerjev, sledi faza priprave projektnega predloga s strani svetovalnih podjetij. Ta poteka po naslednjem vrstnem redu (Vidović 2011):

- opredelitev delovnih paketov in razdelitev po partnerjih
- izdelava predloga finančnega okvira in razdelitev proračuna po partnerjih
- usklajevanje razdelitve projekta in proračuna s partnerji
- potrjena vsebinska in finančna razdelitev projekta po partnerjih
- priprava delovnih paketov v sodelovanju z naročnikom
- usklajevanje delovnih paketov

Slika 6.1: Metodologija dela svetovalnih podjetij



Vir: Palemid (2011).

Na podlagi izvedbe vseh predhodnih aktivnosti ter ob sodelovanju in potrditvah naročnika pripravijo svetovalna podjetja prijavno in drugo dokumentacijo projekta (Vidović 2011). Več o uspešnosti prijav na razpise nepovratnih evropskih sredstev pripravljenih s strani svetovalnih podjetij prikazuje naslednje poglavje.

7 ANALIZA PRIJAV S STRANI SVETOVALNIH PODJETIJ NA RAZPISE STRUKTURNIH SKLADOV

Da bi analizirala uspešnost prijav, ki so pripravljene s pomočjo svetovalnih podjetij na razpise strukturnih skladov sem, na podlagi že opravljene raziskave za programsko obdobje 2004–2006, pripravila spletni vprašalnik¹⁴, ki je bil 1. avgusta 2011 poslan po elektronski pošti 67 podjetjem iz baze podjetij SVLR, ki nudijo podporo potencialnim prijaviteljem projektov v okviru strukturnih skladov. V danem roku, do 25. avgusta, je na spletno anketo pogledalo 39 naslovnikov, od katerih je 16 v celoti odgovarjalo na spletni vprašalnik, 1 naslovnik je po elektronski pošti odgovoril, da njihovo podjetje ni primerno za odgovarjanje na vprašanja. V svoji analizi bom podatke, ki sem jih pridobila s pomočjo spletne ankete za programsko obdobje 2007–2013¹⁵, primerjala z obstoječimi podatki iz raziskave za programsko obdobje 2004–2006, v kateri je sodelovalo 11 svetovalnih podjetij iz baze podjetij SVLR.

Za preučitev zgornje hipoteze ter raziskovalnih vprašanj, bom pridobljene podatke argumentirala s pomočjo štirih intervjujev opravljenih z zaposlenimi v svetovalnih podjetjih. Intervjuji so bili opravljeni z ga. Mojco Zajc, direktorico svetovanja in prenosa znanja v podjetju RR & CO. d.o.o., ga. Dragano Vidović, svetovalko v podjetju IPMIT d.o.o., ga. Sandro Erker, vodjo projektov v podjetju TIKO PRO, podjetniško svetovanje d.o.o. ter g. Matej Dolinar, direktor podjetja Stratos svetovanje d.o.o.. Prva dva intervjuja sem opravila osebno na sedežu podjetij, druga dva po elektronski pošti, ker je intervjuvancema tako bolj ustrezalo.

S pomočjo intervjujev, so mi bila predstavljena stališča svetovalnih podjetij oziroma svetovalcev do slovenskega modela pridobivanja evropskih nepovratnih sredstev. Intervjuje sem opravila le s svetovalci, ker sem mnenja, da so to najbolj relevantni govorci, saj so le-ti posredno najbolj vključeni v sam proces črpanja evropskih sredstev in so najbližje upravičencem. Vsakodnevno se soočajo z različnimi težavami slovenskega modela, ki jih organi v institucionalni ureditvi mogoče niti ne zaznajo. Zato želim s pomočjo analize, predstaviti njihovo vlogo v modelu črpanja evropskih sredstev ter njihov pogled na slovenski model črpanja nepovratnih sredstev.

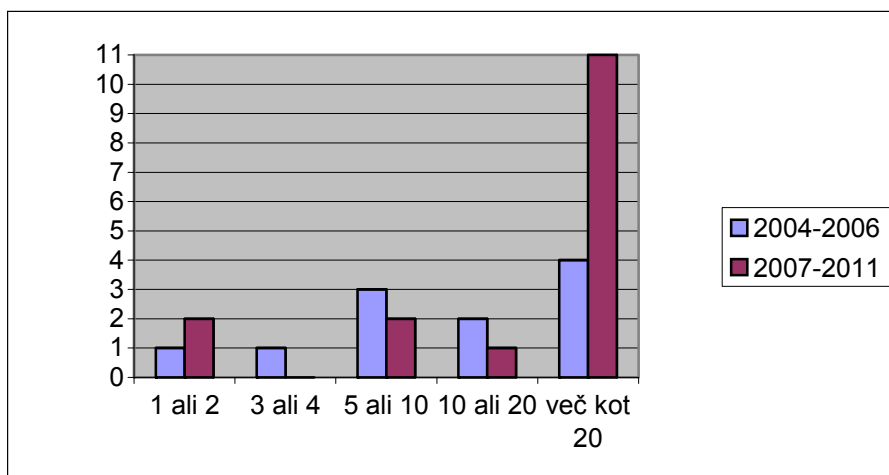
¹⁴ Celoten vprašalnik je na voljo v Prilogi F.

¹⁵ Spletna anketa je bila izvedena avgusta 2011, tako podatki prikazujejo stanje od začetka programskega obdobja 2007 do izvedbe ankete, avgust 2011.

7.1 Koriščenje svetovalnih storitev s strani prijaviteljev

Graf 7.1 prikazuje število potencialnih prijaviteljev projektov za črpanje evropskih nepovratnih sredstev iz strukturnih skladov, ki je v določenem obdobju koristilo svetovalne usluge. Razvidno je, da je med šestnajstimi svetovalnimi podjetji, ki so odgovarjali na vprašanje, kar 11 takih, ki so pri razpisih za strukturne sklade od 2007 do 2011 pomagala več kot 20 potencialnim prijaviteljem. 1 svetovalno podjetje je pomagalo od 10 do 20 prijaviteljem na strukturne sklade, 2 svetovalni podjetji sta pomagali pri razpisih od 5 do 10 potencialnim prijaviteljem, prav tako sta 2 svetovalni podjetji pomagali, pri razpisih za strukturne sklade v obdobju 2007–2011, le 1 do 2 potencialnim prijaviteljem.

Graf 7.1: Število potencialnih prijaviteljev, ki so koristili usluge svetovalnih podjetij po obdobjih



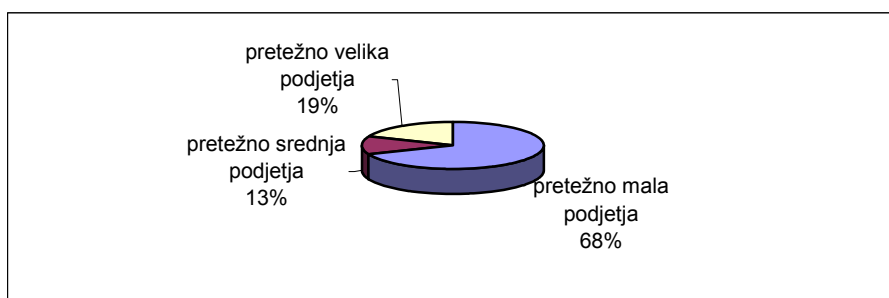
Vir: lastna raziskava.

Če lastne podatke primerjam z podatki za programsko obdobje 2004–2006 (glej Graf 7.1) ugotovim, da se je število potencialnih prijaviteljev, ki so koristili svetovalne usluge v obdobju 2007–2011, v primerjavi z predhodnim obdobjem, povečalo. Kljub poenostavitvi sistema črpanja evropskih sredstev v programskem obdobju 2007–2013 oziroma spremembi v institucionalni ureditvi, kot je prikazano v Poglavju 4.3, se je po pomoč na svetovalna podjetja, obrnilo več potencialnih prijaviteljev kot v obdobju 2004–2006. Razlog, da je manj prijaviteljev koristilo usluge svetovalnih podjetij, v obdobju 2004–2006, lahko pripišem določenim težavam s katerimi se je Slovenija soočala v začetni fazi izvajanja strukturne politike, saj je bilo črpanje zelo počasno. Kot navaja Bučar in drugi (2007, 48) je bil v omenjenem obdobju glavni problem, da so bila razpisana in dodeljena sredstva relativno

pozno, saj je bila v prvem letu od vstopa Slovenije v EU, razpisana šele polovica sredstev. Po navedbah intervjuvanih svetovalcev se Slovenija v aktualnem obdobju sooča s podobnim problemom. Namreč po navedbah ga. Sandre Erker (2011) je bilo v obdobju od 2009 do 2010 zatišje na področju razpisov, kar je zmanjšalo možnost za pridobivanje evropskih nepovratnih sredstev. V letu 2011 pa je po navedbah ga. Erker (2011), moč zaznati porast razpisov.

Potencialni prijavitelji, ki iščejo pomoč svetovalnih podjetij so v obeh obdobjih predvsem mala podjetja. Kot prikazuje Graf 7.2 je v obdobju 2007-2011 kar 68% svetovalnih podjetij, kot koristnike svojih storitev navedlo mala podjetja. Presenetljivo je to, da v obdobju 2004–2006, nobeno svetovalno podjetje ni navedlo velika podjetja kot koristnike svojih storitev (Bučar in drugi 2007, 84). Med tem ko je v obdobju 2007–2011, kar 19% svetovalnih podjetij kot koristnike navedlo velika podjetja.

Graf 7.2: Potencialni prijavitelji, ki iščejo pomoč svetovalnih podjetij v obdobju 2007–2011



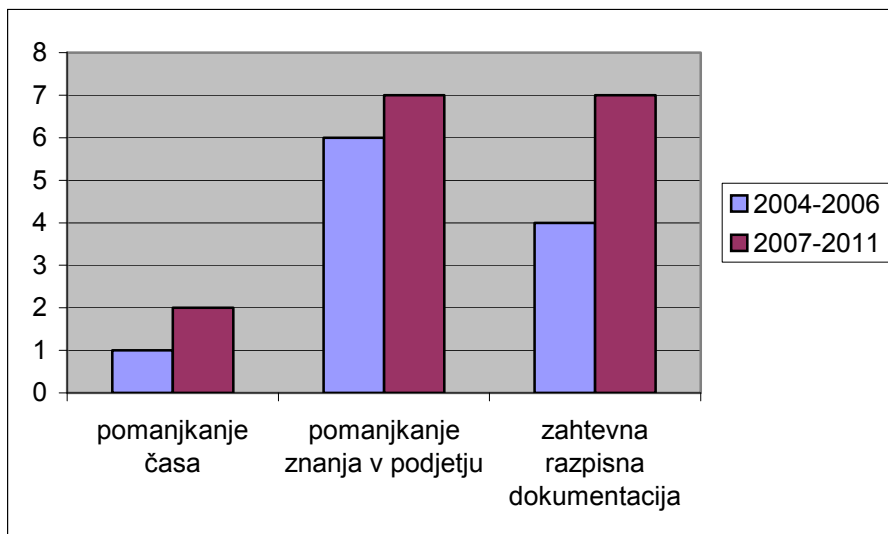
Vir: lastna raziskava.

Naj opozorim, da poleg zgoraj navedenih, koristijo svetovalne storitve na področju črpanja evropskih nepovratnih sredstev, po navedbah intervjuvanih svetovalcev¹⁶, tudi javne ustanove, občine, zavodi, društva, kmetijska gospodarstva in raziskovalne organizacije. Ostali potencialni prijavitelji, ki lahko kandidirajo za pridobivanje sredstev iz strukturnih skladov, so še lokalne in regionalne skupnosti, tehnološki centri, inkubatorji, grozdi, tehnološke mreže (Eurocon 2011).

¹⁶ Podatki črpani iz intervjujev, ki se nahajajo v Prilogi.

7.2 Razlogi za obračanje na svetovalna podjetja

Graf 7.3: Razlogi, da se potencialni prijavitelji obračajo na svetovalna podjetja po obdobjih



Vir: lastna raziskava.

Kot ključni razlog (glej Graf 7.3), da se prijavitelji obračajo po pomoč na svetovalna podjetja, je v obeh programskih obdobjih, pomanjkanje znanja v podjetju. Sledi mu zahtevna razpisna dokumentacija in pomanjkanje časa. Torej nič se ni spremenilo, podjetja še vedno ne razpolagajo z znanjem potrebnim za črpanje evropskih nepovratnih sredstev. Če je to ključni razlog, zakaj se potencialni prijavitelji obračajo na svetovalna podjetja, potem lahko predvidevamo, da zaradi pomanjkanja znanja v večini organizacij, prijavnice pripravljene s strani samostojnih prijaviteljev niso najbolj kvalitetno pripravljene, saj jim za to primanjkuje strokovnega znanja.

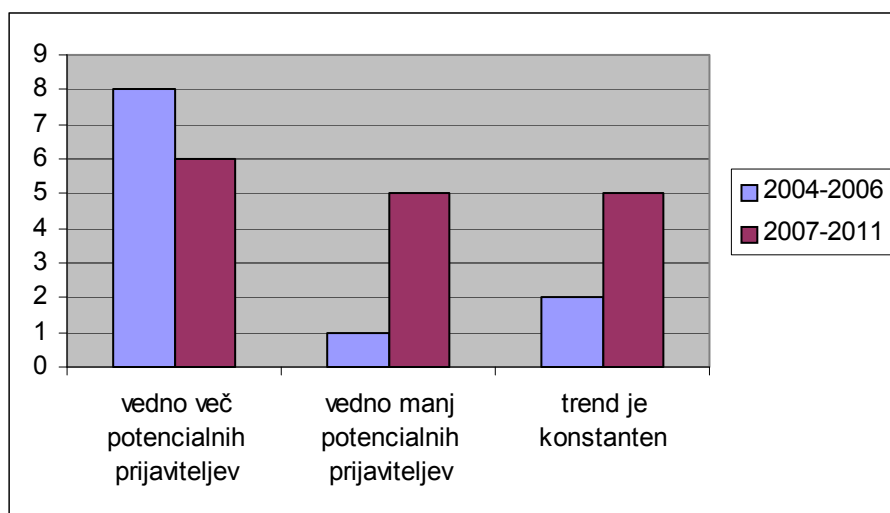
Istega mnenja je ga. Mojce Zajc (2011), saj meni, da prijavitelj sam nikoli ne pokriva vseh specialističnih znanj, ki jih je potrebno. Svetovalna podjetja pa razpolagajo z različnim kadrom in tako pokrivajo različna področja znanja. Je pa zanimivo to, kar navaja ga. Zajc (2011), da so prijave pripravljene s strani samega prijavitelja, lahko prav tako dobro pripravljene, v primeru, da nekdo že dolgo časa dela na nekem področju ali sodeluje s strokovnjaki. Vendar se po njenem mnenju za enega povprečnega prijavitelja, bolje splača poiskati pomoč svetovalca. Če je to ključni razlog, zakaj se po tem prijavitelji v večji meri ne zatečejo po pomoč za prijavo na razpis, na svetovalna podjetja, če le-ta razpolagajo z ustreznim znanje. Ali igra ključno vlogo cena njihovih storitev? Zato sem v intervjujih

poskušala izvedeti, kolikšna je cena storitev svetovalnih podjetij. Odgovori so bili bolj splošni, in sicer pri večini svetovalnih podjetij je cena odvisna od kompleksnosti prijave, torej kdo dela prijavo – svetovalec, senior, junior. Cena naj bi bila tudi odvisna od višine pridobljenih nepovratnih sredstev ali na podlagi višine projekta (Zajc 2011; Erker 2011; Dolinar 2011). Le ga. Vidović (2011) mi je podala točne podatke, in sicer cena naj bi bila sestavljena iz fiksnega in variabilnega dela. Fiksni del se giblje od 1.500 do 3.000 € in se vedno zaračuna ne glede na uspeh prijave. Variabilni del pa je odvisen od uspešnosti prijav in znaša od 2% do 8% od vrednosti projekta.

Kljub visokim cenam, menim, da se splača po pomoč obrniti na svetovalna podjetja, saj cena njihovih uslug oziroma storitev v primerjavi z pridobljenimi evropskimi nepovratnimi sredstvi ne predstavlja velik strošek. Prijavitelju pa je na ta način skorajda zagotovljena uspešnost na razpisih, kar bo prikazano v nadaljevanju diplomskega dela.

7.3 Povpraševanje po svetovalnih storitvah

Graf 7.4: Trend povpraševanja po svetovalnih storitvah po obdobjih



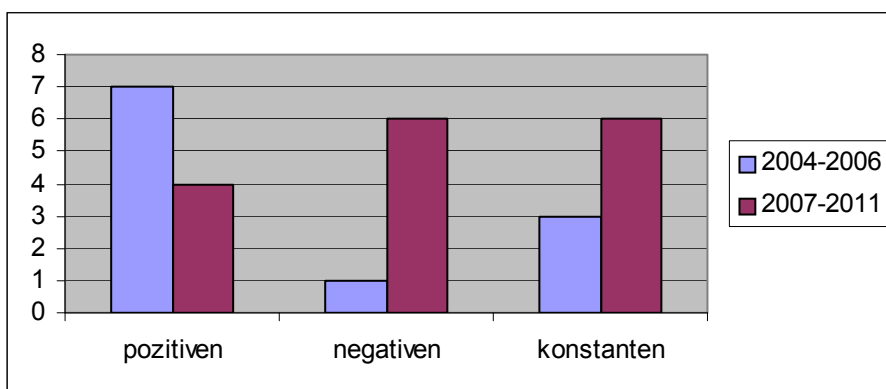
Vir: lastna raziskava.

Posledično velika večina svetovalnih podjetij, v obeh obdobjih, zaznava pozitiven trend v povpraševanju po svetovalnih storitvah (glej Graf 7.4). Večja odstopanja je moč zaznati v obdobju 2004–2006, in sicer kar 8 vprašanih svetovalnih podjetij je zaznalo, da je trend povpraševanja pozitiven. Negativen trend povpraševanja je zaznalo le 1 svetovalno podjetje.

V aktualnem obdobju 2007–2011 ni večjih odstopanj. Po navedbah ga. Zajc (2011) je povpraševanje po svetovalnih storitvah vedno veliko. Problem nastane, ko potencialnim prijaviteljem nimajo kaj za ponuditi. Namreč v Sloveniji je bilo, po navedbah ga. Zajc (2011), v zadnjem letu in pol izredno malo razpisov odprtih za podjetja. Zato »strankam«, čeprav so le-te imele idejo niso mogle nič ponuditi. To bi lahko bil razlog, zakaj ni več potencialnih prijaviteljev v Grafu 7.1, ki bi koristilo usluge svetovalnih podjetij.

Graf 7.5 prikazuje pričakovan trend povpraševanja po svetovalnih storitvah. V obdobju 2004–2006 je 7 svetovalnih podjetij pričakovalo, da bo trend povpraševanja po svetovalnih storitvah ostal pozitiven. Kar se je pokazalo v Grafu 7.4, saj je večina, in sicer kar 6 svetovalnih podjetij v obdobju 2007–2011 zaznalo pozitiven trend povpraševanja po svetovalnih storitvah. Presenetljivo je to, da svetovalna podjetja niso napovedala enakega trenda tudi za prihodnje (glej Graf 7.5). Namreč 6 svetovalnih podjetij je mnenja, da bo v prihodnje negativen trend povpraševanja po svetovalnih storitvah. Tako napoved s strani svetovalnih podjetij, lahko pripišem, po navedbah ga. Zajc (2011), slabi reputaciji strukturnih skladov v Sloveniji. Dober primer je zgodba iz leta 2004–2007, ko so upravičenci, kljub že delni izvedbi projekta, pogodbo prekinili. Strukturni skladi so imeli zato zelo slabo publiciteto med upravičenci, kar je posledično vplivalo na padec povpraševanja po strukturnih skladih. Ga. Vidović (2011) kljub napovedi negativnega povpraševanja, vidi povečanje povpraševanja bolj v smislu vodenja in poročanja. Mogoče imajo strukturni skladi res slabo reputacijo med prijavitelji in tako svetovalna podjetja napovedujejo negativen trend povpraševanja, vendar se strinjam z ga. Erker (2011), da bo vedno manj slovenskega denarja in zato se bodo podjetja morala posluževati razpisov, kjer bodo neizkušena podjetja zagotovo potrebovala pomoč svetovalca.

Graf 7.5: Pričakovan trend povpraševanja po svetovalnih storitvah po obdobjih

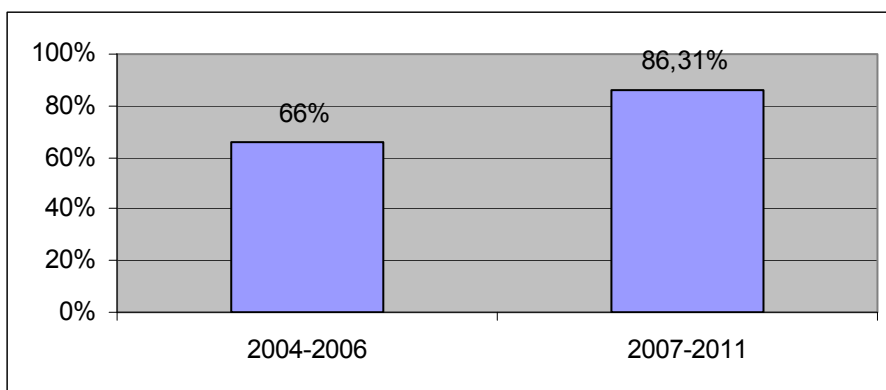


Vir: lastna raziskava.

7.4 Uspešnost prijav na razpise strukturnih skladov

Uspešnost prijav na razpise (glej Graf 7.6), izračunana iz lastnih ocen svetovalnih podjetij, je bila 66% v obdobju 2004–2006 in 83,31% v obdobju 2007–2011. Ker so svetovalna podjetja pri odgovarjanju izhajala iz svoje izkušnje uspešnosti, lahko sklepam, da ta odstotek prikazuje povprečje ocenjene uspešnosti vlog, pri katerih so vprašana podjetja prijaviteljem pomagala pri prijavi na razpis. Ga. Erker (2011) pripisuje neuspeh prijav, nerazpolaganju z ustreznimi dokumenti. Strinjam se z mnenjem ga. Zajc (2011), da vsak dober svetovalec lahko potencialnemu prijavitelju 100% poveča verjetnost, da bo dobil nek projekt. Res pa je, da je uspešnost odvisna od same ideje prijavitelja, od kakovosti predstavitve in konkurence. Torej, če je uspešnost prijav na razpise strukturnih skladov skorajda zagotovljena, prijavitelji pa v večji meri ne razpolagajo s potrebnim znanjem (glej Graf 7.3), lahko trdim, da so prijave pripravljene s pomočjo svetovalnih podjetij na razpise strukturnih skladov uspešnejše od prijav, ki jih prijavitelji pripravijo sami. Uspešnost se je z leti povečala, torej so se svetovalna podjetja še bolj specializirala na tem področju, kar lahko v prihodnje pripelje do še večje uspešnosti prijav, ki so pripravljene s pomočjo svetovalnih podjetij.

Graf 7.6: Uspešnost prijav na razpise strukturnih skladov iz lastnih ocen svetovalnih podjetij po obdobjih



Vir: lastna raziskava.

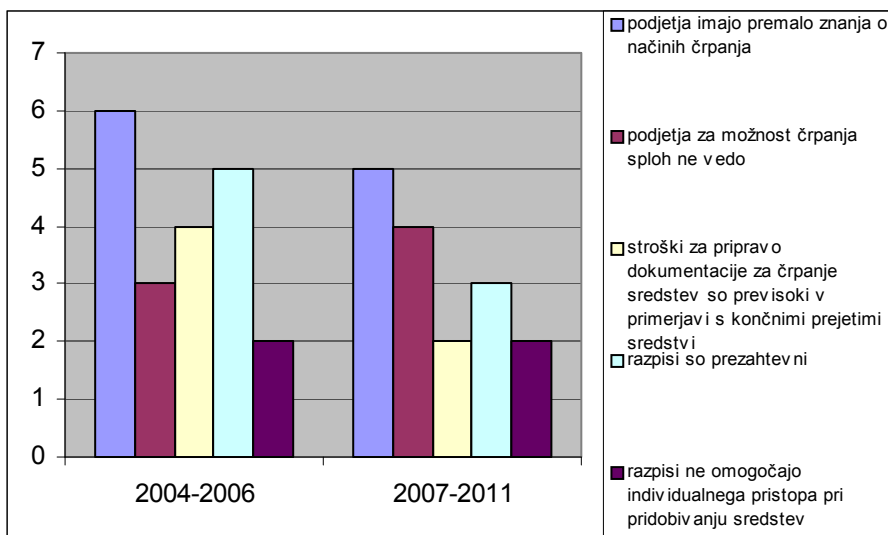
7.5 Razlogi za neprijavljanje s strani prijaviteljev

Kot je bilo že razvidno iz Graf 7.3 je ključen problem, po mnenju svetovalnih podjetij, pri prijaviteljih ravno pomanjkanje znanja, kar potrjuje Graf 7.7. Moram opozoriti, da so svetovalna podjetja v raziskavi za obdobje 2004–2006 imela pri tem vprašanju možnost izbire

več odgovorov, kar v moji raziskavi ni bilo možno, kljub temu ni večjih odstopanj. Graf 7.7 prikazuje, da je ključen razlog, da se prijavitelji ne prijavljajo na razpise, pomanjkanje znanja o načinih črpanja, temu razlogu sledi neznanje podjetij o možnostih črpanja ter prezahtevnost razpisov. Kot manj pomembna se v aktualnem obdobju kaže neomogočanje individualnega pristopa pri pridobivanju sredstev ter previsoki stroški za pripravo dokumentacije v primerjavi s končnimi prejetimi sredstvi. Zadnji razlog je imel večji pomen v obdobju 2004–2006.

Ga. Zajc (2011) meni, da imajo ljudje rahlo napačne predpostavke o črpanju evropskih sredstev. Glavni krivci, da se je tako mnenje vzpostavilo med prijavitelji, so mediji. Ljudje so mnenja, da Slovenija ne črpa dovolj evropskih sredstev, ker ne razpolaga z dobrimi projektnimi idejami. Ne zavedajo pa se, da je ključen problem pri črpanju evropskih nepovratnih sredstev v povračilu denarja s strani EK. Ta problem je razviden v Poglavju 4.5, kjer je predstavljena dinamika črpanja. Menim, da bi Slovenija morala poskrbeti, da bi sistem črpanja evropskih nepovratnih sredstev postal bolj enoten, saj bi tako prijaviteljem in širši javnosti postal bolj razumljiv.

Graf 7.7: Ključni razlogi, da se prijavitelji na razpise ne prijavljajo v večjem obsegu po obdobjih

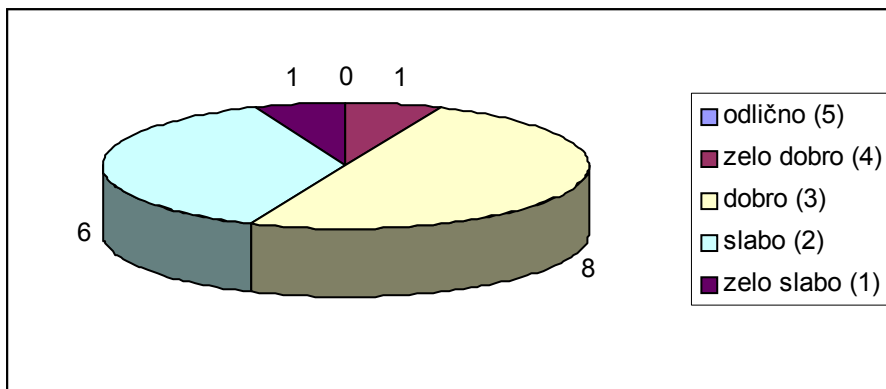


Vir: lastna raziskava.

7.6 Ocena slovenskega modela pridobivanja evropskih sredstev

Ker je slovenski model črpanja evropskih nepovratnih sredstev najbolj razumljiv svetovalnim podjetjem, sem jih vprašala, da z oceno od 1 do 5 podajo splošno oceno slovenskega modela pridobivanja sredstev iz strukturnih skladov. Kot sem že omenila so po mojem mnenju svetovalna podjetja najbolj relevantna za podajanje ocen, ker razpolagajo s potrebnim znanjem na skoraj vseh področjih, ki so potrebna za uspešno črpanje sredstev iz strukturnih skladov.

Graf 7.8: Splošna ocena slovenskega modela pridobivanja sredstev iz strukturnih skladov v obdobju 2007–2011



Vir: lastna raziskava.

Graf 7.8 prikazuje ocene svetovalnih podjetij o slovenskem modelu pridobivanja sredstev iz strukturnih skladov. Večina ocenjuje slovenski model pridobivanja sredstev iz strukturnih skladov kot dober (3), in sicer 8 svetovalnih podjetij je takega mnenja. Druga polovica, kar 6 svetovalnih podjetij, ocenjuje slovenski model pridobivanja sredstev iz strukturnih skladov kot slab (2), zelo slabo oceno (1) je podalo le 1 svetovalno podjetje. Prav tako je 1 svetovalno podjetje mnenja, da slovenski model deluje zelo dobro (4). Nihče pa ni mnenja, da model deluje odlično, saj je nemogoče, da bi slovenski model pridobivanja sredstev iz strukturnih skladov deloval brezhibno. Ga. Vidović (2011) vidi slovenski model pridobivanja sredstev kot zelo rigidno in administrativno obremenjujoč ter, da slovenska zakonodaja z evropsko povzroča preveč omejitev prijaviteljem. Povprečna splošna ocena v obdobju 2004–2006 je 2,82 (Bučar in drugi 2007, 87), v obdobju 2007–2011 pa sem na podlagi podatkov iz Grafa 7.8 izračunala povprečno oceno slovenskega sistema črpanja sredstev, ki znaša 3,2. Po

navedbah ga Zajc (2011) sta razloga, za slabo oceno slovenskega modela črpanja, neenotnost ter slaba IT podpora.

7.7 Predlogi za izboljšavo sistema

Glavni predlogi s strani intervjuvanih svetovalcev zaposlenih v svetovalnih podjetjih, ki pomagajo pri pripravi prijav na razpise strukturnih skladov, so standardizacija oziroma poenotenje sistema črpanja evropskih nepovratnih sredstev, boljša IT podpora v celotnem postopku, zmanjšanje administrativnih zahtevkov pri sami prijavi in poročanju, zgolj elektronska prijava in poročanje v celoti na elektronski način ter uporaba evropskega centraliziranega načina prijave (Zajc 2011; Vidović 2011; Erker 2011).

Kot sem že večkrat poudarila, menim, da so svetovalna podjetja **eden ključnih akterjev** v slovenskem modelu pridobivanja evropskih nepovratnih sredstev, saj razpolagajo z ogromno količino znanja potrebnega za uspešno črpanje sredstev oziroma za samo realizacijo projektov. Zato bi moj predlog za izboljšavo celotnega slovenskega modela, poleg zgoraj navedenih, bil **vključitev svetovalnih podjetij, kot enega od akterjev v institucionalno ureditev črpanja strukturnih sredstev v Sloveniji**. S tem bi pridobili veliko, saj bi bile vse prijave pripravljene s strani svetovalnih podjetij, ideje upravičencev bi bile predstavljene v skladu s smernicami evropske politike in bi bile na ta način 99,9% uspešnejše.

8 SKLEP

Želja vsake države je, da bi pridobila čim več nepovratnih sredstev, s katerimi bi dosegala svoje strateške usmeritve za gospodarski razvoj. Slovenija se je v finančno perspektivo 2000–2006 vključila relativno pozno. Tako je na podlagi izkušenj, ki jih je pridobila v času predpristopnih pogajanj vzpostavila centraliziran institucionalni sistem črpanja evropskih sredstev. Ključna sprememba se je zgodila leta 2006, ko je Slovenija ukinila eno raven koordinacije, tako je bila odpravljena ena stopnica v hierarhiji odločanja in izvajanja, kar naj bi prispevalo k učinkovitejšem in hitrejšem delu organov. Kljub spremembi ne moremo govoriti o optimalnem izvajanju strukturne politike. Vseeno pa je moč opaziti, da se je črpanje evropskih nepovratnih sredstev izboljšalo. Vsekakor pa je eden od pozitivnih dejavnikov čas, saj so se akterji morali privaditi na medsebojno sodelovanje, kar je sčasoma pripeljalo do medsebojnega zaupanja.

V Sloveniji smo menja, da je problem slovenskega modela črpanja nepovratnih sredstev, v medsebojnih odnosih med akterji, ki so vpeti v proces črpanja evropskih nepovratnih sredstev ter v neizplačilih oziroma povračilu sredstev s strani EK. Zelo pogosto se pozablja na pglavitnega akterja v samem procesu, in sicer upravičenca. Ta je tisti, ki mora svojo idejo najprej vsebinsko predstaviti, v skladu s smernicami EU in jo šele ob sprejetju, realizirati. Slovenija pozablja, da so le-ti ključnega pomena, saj ji z realizacijo svojih projektnih idej, pripomorejo pri njenih strateških usmeritvah za gospodarsko rast.

Da bi bile projektne ideje upravičencev realizirane, mora Slovenija poleg standarizacije sistema črpanja, vključiti v institucionalno ureditev dodatnega akterja, to so svetovalna podjetja. Menim, da s svojimi storitvami, olajšajo upravičencu celoten proces priprave prijave in na ta način posredno prispevajo k bolj učinkovitemu in hitrejšemu procesu črpanja sredstev iz strukturnih skladov. Projekti bi bili, bolj kakovostno zastavljeni in na ta način tudi realizirani, saj bi bili pripravljene s strani strokovno usposobljenega kadra. Kljub temu, da niso del institucionalne ureditve izvajanja strukturne politike v Sloveniji, predstavljajo ključno podporo za upravičenca. Zaradi njihove ključne vloge v procesu črpanja evropskih sredstev, menim, da bi morali postati del institucionalne ureditve izvajanja strukturne politike v Sloveniji. Državni akterji bi jim s tem priznali njihovo pomembnost oziroma vlogo v procesu črpanja.

Diplomsko delo tako temelji na analizi statističnih podatkov, pridobljenih s pomočjo spletne ankete, ki je bila poslana svetovalnim podjetjem iz baze podjetij SVLR ter s pomočjo intervjujev opravljenih z relevantnimi govorci. Po analizi anketnega vprašalnika ter po pridobitvi mnenj s strani svetovalcev lahko potrdim svojo hipotezo, da so **prijave pripravljene s pomočjo svetovalnih podjetij, uspešnejše od prijav, ki jih pripravijo prijavitelji sami, na razpisih strukturnih skladov, saj le-ti razpolagajo z več znanja, zato so prijavnice pripravljene strokovno in skladno z vsebino razpisa**. Glavni problem je, da potencialni prijavitelji ne razpolagajo z znanjem, potrebnim za uspešno prijavo projekta. To je ključni razlog, zakaj se prijavitelji po pomoč obračajo na svetovalna podjetja, saj so ta središče znanja, potrebnega za uspešno črpanje evropskih nepovratnih sredstev. Dober svetovalec lahko upravičencu 100% poveča verjetnost, da bo njegov projekt na razpisu sprejet projekt, ni pa zagotovljeno. Svetovalna podjetja zaznavajo visoko uspešnost, ki se je v primerjavi z predhodnim obdobjem povečala in trenutno znaša nad 86%.

Svetovalna podjetja zaznavajo pozitiven trend povpraševanja po njihovih storitvah, vendar ne napovedujejo takega trenda v prihodnje. Napoved iz programskega obdobja 2004–2006 se je uresničila, ali se bo uresničila tudi letošnja napoved svetovalnih podjetij. Če se ta napoved uresniči, sami prijavitelji pa bodo ostali polni neznanja na področju črpanja evropskih nepovratnih sredstev, kakšne so lahko potem naše napovedi za prihodnje. Ali bo ob takem stanju Sloveniji uspelo uresničiti svoje strateške usmeritve za gospodarsko rast? Kam lahko pripelje neznanje brez pomoči? Svetovalci so mnenja, da bi za izboljšavo slovenskega modela pridobivanja evropskih nepovratnih sredstev, najprej morali sam sistem standardizirati. Temu sledi boljša IT podpora v celotnem postopku, zmanjšanje administrativnih zahtevkov pri sami pripravi in poročanju ter zgolj elektronska prijava in poročanje. Na podlagi analize in pogovori s svetovalci menim, da so svetovalna podjetja eden od pglavitnih akterjev v procesu črpanja evropskih nepovratnih sredstev, saj bistveno pripomorejo k uspešnejšemu črpanju, ker so projektne ideje prijaviteljev, s pomočjo svetovalnih podjetij, zastavljene v skladu s smernicami EU.

To seveda ne zadostuje za ustvarjanje splošnega mnenja o slovenskem modelu črpanja nepovratnih sredstev, je pa dober pokazatelj neznanja upravičenca. Menim, da bi bilo potrebno v prihodnje energijo usmeriti v dodatne poenostavitve sistema, standardizacijo sistema ter vključitvijo svetovalnih podjetij v institucionalno ureditev, kot enega izmed pglavitnih akterjev.

9 LITERATURA

- 1) Bučar, Maja, Primož Karnar in Anja Marija Ciraj, ur. 2007. *Strukturni skladi v Sloveniji – zadostno izkoriščen vir?* Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- 2) Berdavs, Janez. 2007. Kako do boljšega sistema fizičnega spremljanja v novi finančni perspektivi. *IB revija* 41 (1): 85–91.
- 3) Charlemagne. 2003. Europe: Drowning in a sea of structural funds? *The Economist* 366 (8317): 47–49.
- 4) Dolinar, Matej. 2011. Intervju z avtorico. Ljubljana, 1. avgust.
- 5) Erker, Sandra. 2011. Intervju z avtorico. Ljubljana, 16. avgust.
- 6) Eurocon. 2011. *Strukturni skladi*. Dostopno prek: <http://www.eurocon.si/index.php?id=23> (6. april 2011).
- 7) Eu-skladi. 2011. *Kohezijski sklad*. Dostopno prek: <http://www.eu-skladi.si/skladi/predstavitev-skladov/kohezijski-sklad> (6. marec 2011).
- 8) Europa. 2011. *Evropska investicijska banka*. Dostopno prek: http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/eib/index_sl.htm (6. marec 2011).
- 9) Evropska komisija. 2004. *Kohezija na prelomu leta 2007*. Bruselj: Evropska komisija – Generalni direktorat za regionalno politiko. Dostopno prek: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/reg2007_sl.pdf (6. marec 2011).
- 10) Evropski parlament in Evropski Svet. 2006. *Uredba Sveta (ES) št. 1080/2006 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 5. julija 2006 o Evropskem skladu za regionalni razvoj in razveljavitvi Uredbe (ES) št. 1783/1999*, sprejeta 5. julija 2006. Dostopno prek: http://www.uni-lj.si/files/ULJ/userfiles/ulj/razis_razv_projekti/ESS/UredbaES1080-2006.pdf (11. junij 2011).
- 11) --- 2006. *Uredba Sveta (ES) št. 1081/2006 EVROPSKEGA PARLAMENTA IN SVETA z dne 5. julija 2006 o Evropskem socialnem skladu in razveljavitvi Uredbe (ES) št. 178/1999*, sprejeta 5. julija 2006. Dostopno prek: http://www.uni-lj.si/files/ULJ/userfiles/ulj/razis_razv_projekti/ESS/UredbaES1081-2006.pdf (10. junij 2011).
- 12) Evropski Svet. 1999. *Uredba Sveta (ES) št. 1260/1999 o splošnih določbah o strukturnih skladih*, sprejeta 21. junija 1999. Dostopno prek: http://www.unp.gov.si/fileadmin/unp.gov.si/pageuploads/zakonske_podlage/predpisi_eu/uredba_sveta_ES_st_1260_1999.pdf (10. junij 2011).

- 13) --- 2006. *Uredba Sveta (ES) št. 1083/2006 z dne 11. julija 2006 o splošnih določbah o Evropskem skladu za regionalni razvoj, Evropskem socialnem skladu in Kohezijskem skladu in razveljavitvi Uredbe (ES) št. 1260/1999*, sprejeta 11. julija 2006. Dostopno prek: http://www.uni-lj.si/files/ULJ/userfiles/ulj/razis_razv_projekti/ESS/UredbaES1083-2006.pdf (11. junij 2011).
- 14) --- 1999. *Uredba Sveta (ES) št. 1258/1999 z dne 17. maj 1999 o financiranju skupne kmetijske politike*, sprejeta 17. maja 1999. Dostopno prek: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=DD:03:25:31999R1258:SL:PDF> (10. junij 2011).
- 15) Kirbiš, Monika in Ivan Žagar. 2007. Črpanje sredstev strukturnih skladov in kohezijskega sklada v Sloveniji. *Bančni vestnik* 56 (12): 20–26.
- 16) Kirschen, Etienne S. 1974. *Economic Policies Compared. Vol I: General Theory*. Amsterdam: North – Holland.
- 17) Kobal, Jurij. 2005. ABC – kako do denarja. V *Kako do denarja EU*, ur. Peter Wostner, 251–258. Ljubljana: Založba GV.
- 18) Laissy, Ana-Paula in European Commission. 2008. *Working for the regions: EU Regional Policy 2007–2013*. Dostopno prek: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/working2008/work_en.pdf (6. marec 2011).
- 19) Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve. 2009. *Umeščenost javnega razpisa v izvajanje evropske kohezijske politike ter OP RČV v obdobju 2007–2013*. Dostopno prek: http://www.mddsz.gov.si/fileadmin/mddsz.gov.si/pageuploads/dokumenti__pdf/jr_soc_pojedjetnistvo_ukavcic.pdf (10. maj 2011).
- 20) Ministrstvo za šolstvo in šport. 2011. *Programsko obdobje 2007–2013*. Dostopno prek: http://www.mss.gov.si/si/solstvo/strukturni_skladi/programsko_obdobje_2007_2013/ (10. junij 2011).
- 21) --- in Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve. 2007. *Navodila Ministrstva za šolstvo in šport in Ministrstva za delo družino in socialne zadeve izvajalcem za izvajanje projektov ESS v okviru Programa izobraževanja za brezposelne osebe za šol. Leto 2006/2007*. Dostopno prek: http://www.mddsz.gov.si/fileadmin/mddsz.gov.si/pageuploads/dokumenti__pdf/ess_navodila_prevoz_220107.pdf (25. junij 2011).
- 22) Morillas, Antonio, Laura Moniche in J.Marcos Castro. 2000. *Structural Funds. Light and Shadow from Andalusia*. Dostopno prek: <http://webpersonal.uma.es/~morillas/structuralfunds.pdf> (5. marec 2011).
- 23) Mrak, Mojmir. 2004. *Kohezijska politika Evropske unije*. Ljubljana: samozaložba.

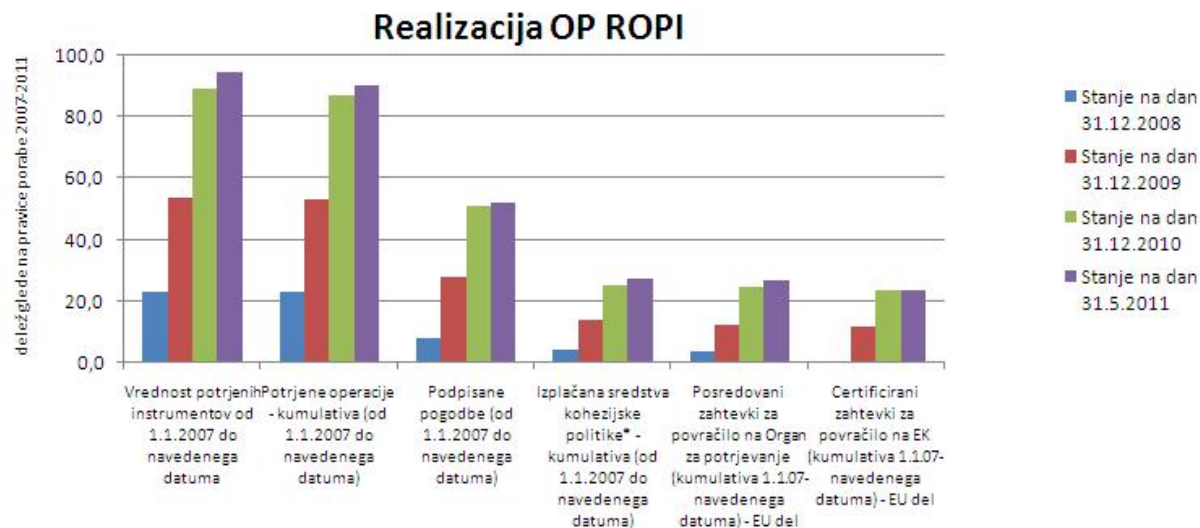
- 24) Mulec, Breda. 2008. *Kohezijska politika Evropske unije in problemi njene implementacije s poudarkom na Republiki Sloveniji in državah jugovzhodne Evrope*. Ljubljana: založba Koščak.
- 25) Palemid. 2011. *Priprava celovite prijave projekta za ustrezen program/razpis EU*. Dostopno prek: <http://www.palemid.si/podrocja-delovanja/svetovanje/za-podjetja/9-02-a2-priprava-celovite-prijave-projekta-za-ustrezen-programrazpis-eu> (10. junij 2011).
- 26) Peterson, John. 1995. Decision-making in the European Union: towards a framework for analysis. *Jurnal of European Public Policy* 2 (1): 69–93.
- 27) Služba Vlade RS za lokalno samoupravo in regionalno politiko. 2006. *Letno poročilo 2005 o izvajanju enotnega programskega dokumenta Republike Slovenije za programsko obdobje 2004-2006*. Ljubljana: Služba Vlade RS za lokalno samoupravo in regionalno politiko.
- 28)--- 2008. *Nacionalni strateški referenčni okvir*. Dostopno prek: <http://www.eu-skladi.si/ostalo/operativni-programi/nsro2007-2013.pdf> (10. junij 2011).
- 29)--- 2010. *Končno poročilo o izvajanju Enotnega programskega dokumenta Republike Slovenije za programsko obdobje 2004–2006*. Dostopno prek: <http://www.eu-skladi.si/predpisi/letna-porocila/letna-porocila-o-izvajanju-enotnega-programskega-dokumenta-za-programsko-obdobje-2004-2006/files/fileinnercontentproxy.2010-11-17.9698175966> (7. marec 2011).
- 30)--- 2011a. *Organizacija izvajanja kohezijske politike*. Dostopno prek: <http://www.eu-skladi.si/skladi/crpanje-evropskih-sredstev/organigram> (5. maj 2011).
- 31)--- 2011b. *Enotni programski dokument za obdobje 2004–2006*. Dostopno prek: <http://www.eu-skladi.si/predpisi/operativni-programi/2004-2006> (4. april 2011).
- 32)--- 2011c. *Poročilo o črpanju evropskih sredstev v Sloveniji*. Dostopno prek: <http://www.eu-skladi.si/skladi/crpanje-evropskih-sredstev/podatki-o-crpanju/porocilo-o-crpanju-evropskih-sredstev-v-sloveniji> (5 april 2011).
- 33)--- 2011č. *Programski dokumenti Slovenije za obdobje 2007–2013*. Dostopno prek: <http://www.eu-skladi.si/predpisi/operativni-programi/2007-2013> (5. april 2011).
- 34)--- 2011d. *Poročilo o črpanju*. Dostopno prek: <http://www.eu-skladi.si/skladi/crpanje-evropskih-sredstev/podatki-o-crpanju> (5. april 2011).
- 35) Urad Vlade RS za komuniciranje. 2011. *Program Phare*. Dostopno prek: <http://www.evropa.gov.si/si/vkljucevanje-v-eu/program-phare/> (7. marec 2011).

- 36) *Uredba o izvajanju postopkov pri porabi sredstev evropske kohezijske politike v Republiki Sloveniji v programskem obdobju 2007–2013*. Ur. l. RS 41/2007. Dostopno prek: <http://www.uradni-list.si/1/content?id=80141> (11. junij 2011).
- 37) *Uredba Vlade RS o izvajanju postopkov pri porabi sredstev strukturne politike v Republiki Sloveniji*. Ur. l. RS 7/2006. Dostopno prek: <http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=20067&stevilka=268> (9. marec 2011).
- 38) Vidović, Dragana. 2011. Intervju z avtorico. Ljubljana, 24. avgust.
- 39) Vlada Republike Slovenije. 2003. *Enotni programski dokument 2004–2006*. Ljubljana: Vlada Republike Slovenije.
- 40) Winters, Jutta. 2001. *Die Zukunft der europäischen Strukturfonds vor dem Hintergrund der EU-Osterweiterung*. Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung. Dostopno prek: <http://library.fes.de/pdf-files/fo-wirtschaft/01468.pdf> (20. marec 2011).
- 41) Wostner, Peter. 2005. *Kako do denarja EU?* Ljubljana: GV Založba.
- 42) Zajc, Mojca. 2011. Intervju z avtorico. Ljubljana, 18. avgust.
- 43) Žagar, Ivan. 2007. *Navodila za pripravo, prijavo in potrjevanje instrumentov za izvajanje kohezijske politike v programskem obdobju 2007–2013*. Ljubljana: Služba Vlade RS za lokalno samoupravo in regionalno politiko.

PRILOGE

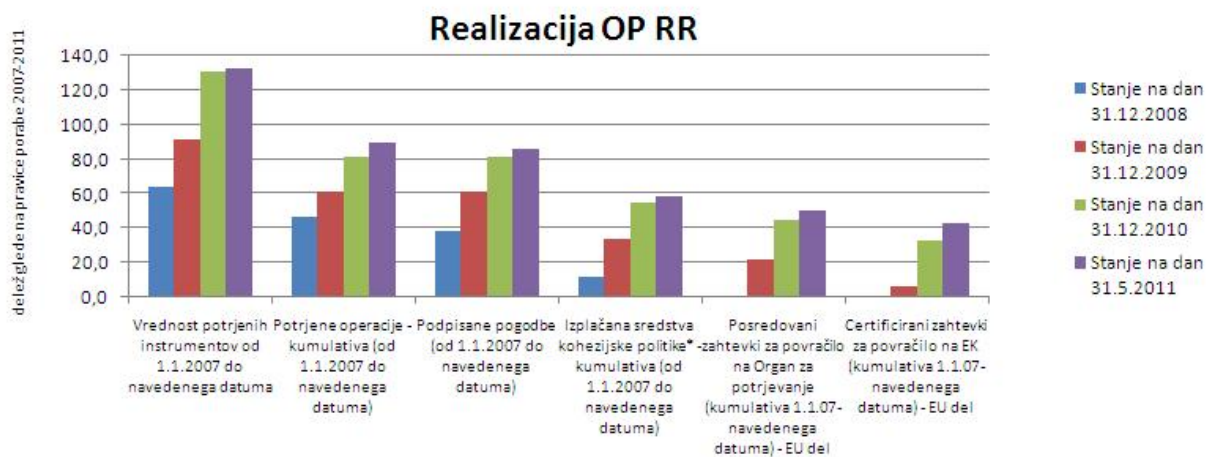
Priloga A: Grafi realizacija po OP

Graf 0.1: Realizacija OP ROPI



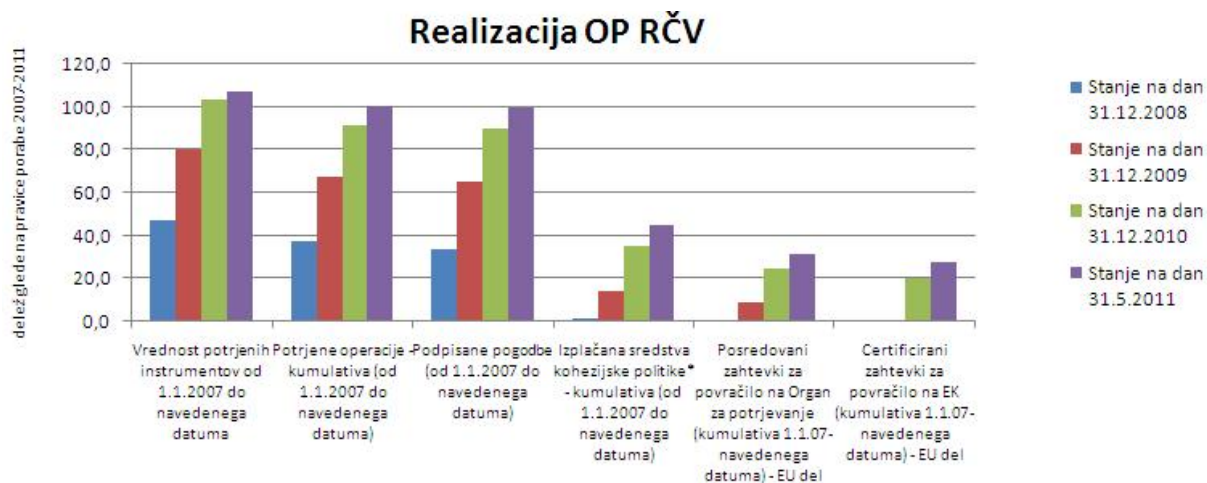
Vir: SVLR (2011d).

Graf 0.2: Realizacija OP RR



Vir: SVLR (2011d).

Graf 0.3: Realizacija OP RČV



Vir: SVLR (2011d).

Priloga B: Intervju z ga. Mojco Zajc

Intervju z ga. Mojco Zajc, direktorico svetovanja in prenosa znanja v podjetju RR & CO. d.o.o.

Intervju je bil opravljen 18.08.2011 ob 11:00 uri v prostorih podjetja RR & CO d.o.o., Dunajska cesta 20, 1000 Ljubljana.

Sem Tanja Grabljić, študentka Fakultete za družbene vede, smer Politologija – analiza politik in javna uprava. V okviru diplomskega dela z naslovom Uspešnost prijav s pomočjo svetovalnih podjetij na razpise strukturnih skladov bi Vam rada postavila nekaj vprašanj glede izkušenj s črpanjem sredstev EU. Namen intervjuja je pridobiti oceno o učinkovitosti sistema črpanja sredstev s strani podjetja, ki nudi podporo potencialnim prijaviteljem projektov v okviru strukturnih skladov. Iz praktičnega primera želim ugotoviti ključne slabosti sistema črpanja, kakšna je dostopnost do sredstev in pridobiti predloge za izboljšave.

Na začetku prosim navedite vrste storitev, ki jih nudi Vaše podjetje v okviru črpanja evropskih nepovratnih sredstev?

Mi smo podjetje, ki obstaja že 20 let, zadnjih 12 let pa se ukvarjamo tudi s pridobivanjem nepovratnih sredstev za stranke. Ko smo začeli smo imeli na tem področju predpristopne pomoči, se pravi PHARE, predvsem pa se je Slovenija takrat vključevala v komunitarne programe, zato smo takrat delali predvsem na teh programih. Smo pa delali tudi določene zadeve na PHARE, smo preverjali administrativno sposobnost slovenskih organizacij, ki izvajajo PHARE sheme. Tako da v glavnem delamo za stranke to, da ko pridejo s projektno idejo, da jim mi rečemo to bi bilo primerno za ta pa ta razpis, za ta pa ta program. Potem delamo za stranke to, da jim na osnovi njihove projektne ideje pripravimo prijavno dokumentacijo. Delamo tudi administrativno finančno vodenje projektov. Za razpisovalce delamo tudi evalvacijo celotnih programov. Tako, da pravzaprav delamo vse kar si stranke želijo v tej dimenziji, s tem da stranke vedno opozorimo, da so možnosti za uspeh odvisne od več stvari. Ena je sigurno prezentacija ideje, kako ti napišeš določene stvari, so pa tudi zadeve, ki so povezane s staro projektno idejo, seveda iz grdega račka ne moremo narediti laboda, če se ne da in je seveda uspeh odvisen tudi od tega koliko je konkurence na razpisih.

Kdo so v največji meri vaši naročniki?

Naše storitve prav za prav v veliki meri koristijo podjetja, je pa presenetljivo veliko tudi raziskovalnih organizacij. Govorimo o raziskovalnih inštitutih, fakultetah in podobno. Med tem ko se podjetja pogosto obračajo na nas, ker ne vedo kje bi iskala ali pa imajo velike težave pri ubesedenju določenih zadev. Raziskovalne organizacije pa se pogosto obračajo na nas, zato ker so nas prepoznali kot nekega tržnega liderja na področju raziskovalnih projektov, ter na področju financ. Namreč za vsak projekt moraš pripraviti finančno konstrukcijo, zadeva zna biti dosti naporna in to pri nas zelo radi in zelo dobro delamo. Stranke so torej dve veliki skupini, ena so podjetja, drug so javne raziskovalne institucije. V manjši meri pa se nas poslužujejo tudi sami razpisovalci, to pomeni, da smo za določene programe delali finančno kontrolo v celoti, ter evalvacije in podobne zadeve.

Koliko potencialnih prijaviteljev je v aktualnem programskem obdobju 2007–2013 koristilo vaše storitve?

Zelo težko bi podala konkretno številko potencialnih prijaviteljev za strukturne sklade, teh je bilo nekaj 10 ampak ne več kot 100. Je pa taka zadeva, da jih veliko pride k nam z idejo, da so slišali, da obstaja neko financiranje, ki ga Slovenija slabo črpa in od nas pričakujejo, da jim pridobimo sredstva. Resnica je pa taka, da vsaka projektna ideja ni primerna za nepovratno financiranje, zato je strankam potrebno tudi to povedati.

Kakšen trend povpraševanja po Vaših storitvah opazate od začetka Vašega poslovanja do danes?

Povpraševanja je vedno veliko. Na začetku so nas stranke predvsem iskale, ker same s tem niso imele izkušenj in je bila to bolj težava neznanja. Sedaj pa imamo kar nekaj strank pri katerih ni problem njihovo neznanje ampak pomanjkanje časa. Stranke se s tem enostavno ne želijo ukvarjati in nimajo specializiranega oddelka. Prav tako so na začetku stranke prihajale k nam samo po določene dele projekta, na primer stranka vse sama naredi mi ji pa samo finance naredimo. Sedaj pa v veliki meri delamo celotno prijavo projekta. Je pa dejstvo, da je ena stvar, ki močno vpliva na to koliko je povpraševanja in koliko jim ti dejansko lahko ponudiš in to je seveda koliko imamo sploh razpisov. Namreč v Sloveniji je bilo v zadnjem letu in pol izredno malo razpisov odprtih za podjetja in to seveda vpliva na to kaj lahko ti stranki ponudiš. To je faktor, ki je zelo vplival na celo zadevo.

Kaj je po Vašem mnenju ključni razlog, da je trend povpraševanja po Vaših storitvah takšen?

Izoblikovala se je ena struktura organizacij, ki vidijo nepovratna sredstva kot svoj vir financiranja, se pravi podjetja, ki da vse na vse te razpise. Nekatera podjetja, ki so se na začetku zelo zagnala za sodelovanje, so videli, da zadeva ni tako lahka in so enostavno odpadla. Imeli smo pa tudi primer tretje vrste strank, to so podjetja, ki so se prijavljala in so dobivala določene projekte, vendar so ugotovili, da so stroški povezani s pripravo same projektne dokumentacije, pa stroški vodenja, sporočanja, popravljanja, pa vnašanjem, znašali toliko, da se jim ni splačalo več prijavljati, zato so odnehali. Ključen razlog je seveda to, kar sem že omenila, in sicer pomanjkanje razpisov. Če že je povpraševanje pa strankam nimamo kaj ponuditi.

Kakšna je vaša vloga pri pripravi prijav za potencialne prijavitelje na razpise. Podrobneje opišite

Zelo nerodno vprašanje, kar lahko rečem je to, da stranki pomagamo na vse načine. Kar vidimo, da stranka sama ne zna ji pomagamo z podvprašanji, da pridemo do nekega sprejemljivega odgovora. Načini so pa zelo različni, ker so stranke zelo različne. Vse je odvisno od strankinih zahtev in koliko je pripravljena plačati. Ena varianta je, da stranka vse sama naredi in mi opravimo le kontrolo kakovosti. Druga varianta, ki je pri nas je to, da stranka pride z idejo, na osnovi katere pri nas pripravimo projekt.

Kako stopite v stik s potencialnimi naročniki?

To pa je zelo zanimivo, namreč to se je po letih zelo razvilo. Mi smo dobili neko reputacijo na slovenskem prostoru in čedalje več potencialnih prijaviteljev nas kontaktira samih. Pri nas seveda tudi kontaktiramo določene potencialne prijavitelje, kadar mislimo, da bi bilo nekaj primerno za njih. Nas pa v kar veliki meri kontaktirajo sami. K temu veliko pripomore, da smo dosti profilirani kot predavatelji, tako nas preko delavnic in predavanj ljudje spoznajo in pridobijo naš kontakt.

Kako oblikujete ceno Vaših storitev? Mi lahko prosim zaupate kolikšna je povprečna cena prijave/storitve, ki jo Vaše podjetje omogoči prijavitelju?

Cena se oblikuje na osnovi tega koliko imamo mi dela. Ti ko dobiš neko projektno idejo na mizo in imaš v glavi nek razpis, veš približno koliko dni, tednov, mesecev bo potrebno, da bo to neka primerna oblika. Tako, da je cena odvisna od tega, se pa vedno prilagajamo

ekonomskim razmeram. Zelo se vidi v zadnjih dveh letih, da so podjetja pripravljena manj plačati za podobne zadeve. Cena je seveda tudi odvisna od tega kdo dela prijavo – svetovalec, senior, junior in podobno.

Kaj je po Vašem mnenju ključni razlog, da se prijavitelji na razpise strukturnih skladov po pomoč obračajo na Vas?

Dva ključna razloga sta zakaj se prijavitelji obračajo na nas. Eden je seveda neznanje prijavitelja, druga je dimenzija časa. S tem, da je moč opaziti, da ljudje prihajajo k nam z rahlo napačnimi predpostavkami. Vedno se vrti v medijih, da Slovenija ne črpa dovolj evropskih sredstev in ljudje mislijo, da je težava v tem, da ni dobrih projektnih idej in prinesejo svojo idejo in tako mislijo da bodo dobili denar. Vendar težava v slovenskem črpanju ni v tem, težava se pojavi, ko je potrebno povračila od Evropske komisije nazaj iskat. To je popolnoma drugo vprašanje.

Kolikšna je uspešnost prijav na razpise strukturnih skladov, ki jo pripravi Vaše podjetje? (Lahko v odstotkih)

Uspešnost je odvisna od same ideje, od kakovosti predstavitve in konkurence. Dober svetovalec ti lahko 100% poviša verjetnost, da boš dobil nek projekt, ni pa zagotovljeno. Pri nas je uspešnost zelo visoka, nazadnje ko smo računali, je bila 80% uspešnost.

Ali menite, da so prijave pripravljene z Vašo pomočjo uspešnejše na razpisih strukturnih skladov od prijav, ki jih opravijo prijavitelji samostojno?

Menim, da je prijavnica pripravljena s strani svetovalnega podjetja uspešnejša. Namreč, če ti pišeš sama ali pa sta v podjetju dva, nikoli ne pokrivata vseh specialističnih znanj, ki jih je potrebno. Velikokrat je potrebno, da administratorka uredi vse administrativno, ker če tega nimaš pravilno urejeno takoj odletiš. Že ena napačna številka pri davčni številki podjetja pomeni neustreznost in te izločijo iz nadaljnjega ocenjevanja. Zato menim, da so prijave pripravljene s strani strokovnjakov bolj pripravljene. Je pa seveda tako, da če nekdo že dolgo časa dela na tem področju ali sodeluje s strokovnjaki in poskušaš nekaj narediti sam je lahko tudi zelo dobro pripravljeno. Vendar, se za enega povprečnega prijavitelja, na primer, ki ima 25 zaposlenih, bolj splača poiskati pomoč svetovalca.

Ali ste mnenja, da se bo v prihodnje povečalo povpraševanje po storitvah svetovanja pri razpisih strukturnih skladov EU?

Menim, da se bo povpraševanje povečalo, kar je pa potrebno narediti je to, da je potrebno nek razpis organizirat. Brez tega se povpraševanje ne bo povečalo. Se pa pri strankah povečuje fleksibilnost, da jih zanimajo tudi drugi programi in druge oblike ugodnih financiranj. Je pa problem pri strukturnih skladih, da imajo izredno slabo reputacijo v Sloveniji. Toliko je bilo govora o tem koliko je to težko pripraviti, da so zahtevna navodila, da so si nasprotujoča, da koliko časa čakaš na podpis pogodbe. Ne vem če poznate zgodbo iz leta 2004–2007 so imeli nekateri že podpisane pogodbe, so eden del projekta že izvedli pa so na to pogodbo prekinili. Lahko rečem, da so imeli zelo slabo publiciteto, kar je vplivalo na padec povpraševanja po strukturnih skladih.

Kako ocenjujete slovenski sistem pridobivanja evropskih nepovratnih sredstev?

Naši razpisovalci so se od leta 2005–2006, ko so bili objavljeni prvi razpisi strukturnih skladov veliko naučili in vsaka nadaljnja interakcija jim je boljša. Vendar ima celoten sistem eno težavo in to je, da dela to ministrstvo po svoje, tista agencija po svoje in če sem jaz navajena enega sistema pri eni agenciji to ne velja pri drugi. Menim, da je glavna težava v tem, da sistem ni dovolj poenoten. Uporabnikom bi bil sistem bolj prijazen, če bi bil standardiziran. Druga težava se pojavi pri finančnem poročanju. V strukturnih skladih se uporablja informacijski sistem, ki je izredno počasen. Tako, da druga izboljšava sistema bi bila lahko boljša IT podpora.

Kakšni so Vaši predlogi za izboljšavo sistema črpanja evropskih nepovratnih sredstev?

Moj glavni predlog za izboljšavo sistema je standardizacija in IT podpora v celotnem postopku.

Ali menite, da se bo v prihodnje sistem črpanja evropskih nepovratnih sredstev izboljšal do te mere, da bo proces črpanja potekal brezhibno?

Ne. Zadeva se lahko izboljša, vendar nikoli do te mere, da bi delovala brezhibno.

Priloga C: Intervju z ga. Dragano Vidović

Intervju z ga. Dragano Vidović, svetovalko v podjetju IPMIT d.o.o.

Intervju je bil opravljen 24.08.2011 ob 11:00 uri v prostorih podjetja IPMIT d.o.o., Kotnikova 30, 1000 Ljubljana.

Sem Tanja Grabljić, študentka Fakultete za družbene vede, smer Politologija – analiza politik in javna uprava. V okviru diplomskega dela z naslovom Uspešnost prijav s pomočjo svetovalnih podjetij na razpise strukturnih skladov bi Vam rada postavila nekaj vprašanj glede izkušenj s črpanjem sredstev EU. Namen intervjuja je pridobiti oceno o učinkovitosti sistema črpanja sredstev s strani podjetja, ki nudi podporo potencialnim prijaviteljem projektov v okviru strukturnih skladov. Iz praktičnega primera želim ugotoviti ključne slabosti sistema črpanja, kakšna je dostopnost do sredstev in pridobiti predloge za izboljšave.

Na začetku prosim navedite vrste storitev, ki jih nudi Vaše podjetje v okviru črpanja evropskih nepovratnih sredstev?

Pri pridobivanju evropskih nepovratnih sredstev pomagamo z naslednjimi storitvami:

- Spremljanje, opozarjanje in preučitev ustreznih razpisov
- Svetovanje pri izbiri virov
- Priprava prijave in prijava projekta na razpis
- Strokovna podpora institucijam
- Vodenje in koordinacija projekta

Kdo so v največji meri vaši naročniki?

- Podjetja (mala in srednja podjetja)
- Zavodi, društva
- Občine

Koliko potencialnih prijaviteljev je v aktualnem programskem obdobju 2007–2013 koristilo vaše storitve?

Kakšen trend povpraševanja po Vaših storitvah opazate od začetka Vašega poslovanja do danes?

Trend povpraševanja je v zadnjih 2 letih močno upadel.

Kaj je po Vašem mnenju ključni razlog, da je trend povpraševanja po Vaših storitvah takšen?

Razlog je v tem, da se organizacije vse bolj odločajo samostojno pripraviti prijavo. Na voljo je več navodil za pripravo s strani razpisovalca, kar omogoča prijavitelju samostojno prijavo. Obdobje se bliža koncu, zato je tudi manj razpisov in zadeve glede načina prijave so bolj ali manj jasna.

Kakšna je vaša vloga pri pripravi prijav za potencialne prijavitelje na razpise. Podrobneje opišite?

Storitev priprave in prijave projekta na razpis običajno poteka v okviru treh sklopov projektnih aktivnosti:

A. Opredelitev vsebine projekta in konzorcija partnerjev

Na podlagi prejete dokumentacije in intervjujev z naročnikom se seznanimo z vsebino projekta. Sodelovanje naročnika v okviru te aktivnosti je ključno za pridobitev kakovostnih podatkov, ki se bodo kasneje odražali pri sami vsebinski opredelitvi projekta, pripravi projektnega predloga in usklajevanja s potencialnimi partnerji ter pripravi prijavnih oziroma druge projektne dokumentacije. Tu v sodelovanju z naročnikom pripravimo razdelitev vsebine po področjih in za vsako področje po potrebi evidentiramo potencialne partnerje. V okviru te aktivnosti izvedemo usklajevanje z identificiranimi potencialnimi partnerji pri izvedbi projekta. Namen te aktivnosti je pridobiti partnerje za prijavo projekta, poleg tega pa zbrati njihova stališča, videnja in informacije, glede obravnavanega projekta.

B. Priprava projektnega predloga

Storitev se izvede po naslednjem vrstnem redu:

- Opredelitev delovnih paketov in razdelitev po partnerjih
- Izdelava predloga finančnega okvira in razdelitev proračuna po partnerjih
- Usklajevanje razdelitve projekta in proračuna s partnerji

- Potrjena vsebinska in finančna razdelitev projekta po partnerjih
- Priprava delovnih paketov v sodelovanju z naročnikom
- Usklajevanje delovnih paketov

C. Priprava prijavnne dokumentacije

Na podlagi izvedbe vseh prejšnjih aktivnosti ob sodelovanju in potrditvah naročnika pripravimo prijavno in drugo projektno dokumentacijo projekta.

Kako stopite v stik s potencialnimi naročniki?

Odkvisno od razpisa. Za nekatere razpise so nas poiskali sami. Nekatere smo sami kontaktirali. Večinoma je rezultat sodelovanja, preteklo sodelovanje na drugih področjih.

Kako oblikujete ceno Vaših storitev? Mi lahko prosim zaupate kolikšna je povprečna cena prijave/storitve, ki jo Vaše podjetje omogoči prijavitelju?

Cena je odvisna od same prijave. Razdelimo jo na fiksni in variabilni del. Fiksni del vedno zaračunamo, variabilni del pa če je prijava uspešna. Če menimo da je prijava kakovostna in ima velike možnosti uspeha povečamo variabilni del. Če menimo da ima prijava malo možnosti, povečamo fiksni del. Fiksni del se giblje od 1.500 do 3000 €. Variabilni del pa od 2 % do 8 % od vrednosti projekta.

Kaj je po Vašem mnenju ključni razlog, da se prijavitelji na razpise strukturnih skladov po pomoč obračajo na Vas?

- izkušnje s projektnim vodenjem
- poznavanje pravil evropske zakonodaje
- podpora od začetka do konca prijave
- možnost sodelovanje v prihodnje

Kolikšna je uspešnost prijavnna na razpise strukturnih skladov, ki jo pripravi Vaše podjetje? (Lahko v odstotkih)

70 %

Ali menite, da so prijave pripravljene z Vašo pomočjo uspešnejše na razpisih strukturnih skladov od prijav, ki jih opravijo prijavitelji samostojno?

Definitivno, saj dolgoletne izkušnje projektnega vodenja in uporaba Project managmenta vodijo k uspešnim prijavam.

Ali ste mnenja, da se bo v prihodnje povečalo povpraševanje po storitvah svetovanja pri razpisih strukturnih skladov EU?

Menim da ne, ker se organizacije že same znajo same pripraviti. Vidim povečanje povpraševanja bolj v smislu vodenja projekta in poročanja.

Kako ocenjujete slovenski sistem pridobivanja evropskih nepovratnih sredstev?

Zelo rigiden in administrativno obremenjujoč. Slovenska zakonodaja skupaj z evropsko povzroča preveč omejitev prijaviteljem.

Kakšni so Vaši predlogi za izboljšavo sistema črpanja nepovratnih evropskih sredstev?

- Zmanjšanje administracije
- Elektronska prijava in poročanje v celoti na elektronski način
- Uporaba evropskega centraliziranega načina prijave

Ali menite, da se bo v prihodnje sistem črpanja evropskih nepovratnih sredstev izboljšal do te mere, da bo proces črpanja potekal brezhibno?

Sistem nikoli ne bo brezhiben, vedno bo prostor za izboljšave. Slediti je potrebno trendom in dobrim praksam iz drugih držav.

Priloga Č: Intervju z ga. Sandro Erker

Intervju z ga. Sandro Erker, vodjo projektov v podjetju TIKO PRO, podjetniško svetovanje d.o.o.

Intervju je bil opravljen 16.08.2011 po elektronski pošti.

Sem Tanja Grabljić, študentka Fakultete za družbene vede, smer Politologija – analiza politik in javna uprava. V okviru diplomskega dela z naslovom Uspešnost prijav s pomočjo svetovalnih podjetij na razpise strukturnih skladov bi Vam rada postavila nekaj vprašanj glede izkušenj s črpanjem sredstev EU. Namen intervjuja je pridobiti oceno o učinkovitosti sistema črpanja sredstev s strani podjetja, ki nudi podporo potencialnim prijaviteljem projektov v okviru strukturnih skladov. Iz praktičnega primera želim ugotoviti ključne slabosti sistema črpanja, kakšna je dostopnost do sredstev in pridobiti predloge za izboljšave.

1. Na začetku prosim navedite vrste storitev, ki jih nudi Vaše podjetje v okviru črpanja evropskih nepovratnih sredstev?

- Svetovanje na področju pridobivanja povratnih in nepovratnih sredstev za različne tipe projektov (investicijski, razvojno-raziskovalni, kadrovski, itd.)
- Priprava poslovnih načrtov, finančnih delov, DIIP, IP, itd.
- Izobraževanje

Kdo so v največji meri vaši naročniki?

Podjetja (MSP), kmetijska gospodarstva.

Koliko potencialnih prijaviteljev je v aktualnem programskem obdobju 2007–2013 koristilo vaše storitve?

Smo start-up podjetje, v tem obdobju je naše storitve koristilo okoli 100 podjetij.

Kakšen trend povpraševanja po Vaših storitvah opazate od začetka Vašega poslovanja do danes?

Še vedno je največ povpraševanja po svetovanju in pripravi projektne dokumentacije na področju investicijskih projektov. Podjetja povprašujejo predvsem po pomoči po pridobivanju nepovratnih sredstev za namene:

- nakupa poslovnih in industrijskih objektov,
- izgradnjo poslovnih in industrijskih objektov,
- nakup tehnološke opreme,
- nakup IT opreme.

Kaj je po Vašem mnenju ključni razlog, da je trend povpraševanja po Vaših storitvah takšen?

Ključni razlog po povišanem povpraševanju je zatišje na področju tovrstnih razpisov in s tem zmanjšanje možnosti za pridobivanje teh sredstev v letu 2009 in 2010. V letu 2011 je ponovno več evropskega denarja namenjena investiranju v zgoraj navedena področja. Ukrep 312, Ukrep 311, javni razpis za projekte v Pomurski regiji, javni razpis za ogrožena obmejna območja, itd.

Kakšna je vaša vloga pri pripravi prijav za potencialne prijavitelje na razpise. Podrobneje opišite?

- identifikacijo projektne ideje,
- pripravo poslovnega načrta, IP, DIIP,
- pripravo finančnega načrta,
- priprava strategije trženja,
- svetovanje pri celotnem procesu od identifikacije projektne ideje do predložitve poslovnega načrta na banko,
- kontakt z banko v imenu naročnika.

Kako stopite v stik s potencialnimi naročniki?

Zadeva je predvsem odvisna od vrste razpisa. Večje projekte delamo predvsem za poslovne partnerje katerim kontinuirano svetujemo in jih ob sami prijavi razpisa tudi obvestimo, da se čimprej prične s pripravo projektne dokumentacije.

Kako oblikujete ceno Vaših storitev? Mi lahko prosim zaupate kolikšna je povprečna cena prijave/storitve, ki jo Vaše podjetje omogoči prijavitelju?

Cena naših storitev se določi na podlagi višine pridobljenih nepovratnih/povratnih sredstev ali na podlagi višine projekta.

Kaj je po Vašem mnenju ključni razlog, da se prijavitelji na razpise strukturnih skladov po pomoč obračajo na Vas?

Obširna razpisna dokumentacija in slabe izkušnje s predhodno prijavo v lastni izvedbi.

Kolikšna je uspešnost prijav na razpise strukturnih skladov, ki jo pripravi Vaše podjetje? (Lahko v odstotkih)

87% (v 13% neuspešnih prijav – iz razloga nerazpolaganja z ustreznimi dokumenti.)

Ali menite, da so prijave pripravljene z Vašo pomočjo uspešnejše na razpisih strukturnih skladov od prijav, ki jih opravijo prijavitelji samostojno?

Glede na izkušnje naših strank, ki so se same neuspešno prijavljale na razpise in kasneje z našo pomočjo pridobile sofinancirane projekte, lahko trdimo, da so prijave z našo pomočjo uspešnejše.

Ali ste mnenja, da se bo v prihodnje povečalo povpraševanje po storitvah svetovanja pri razpisih strukturnih skladov EU?

Na tem področju se bo povpraševanje definitivno povečalo, vedno manj bo slovenskega denarja. Podjetja se bodo v večji meri morala posluževati centraliziranih razpisov, kjer bodo podjetja, ki nimajo izkušenj na tem področju definitivno potrebovala svetovalce.

Kako ocenjujete slovenski sistem pridobivanja evropskih nepovratnih sredstev?

Menim, da bi Slovenija morala še intenzivneje črpati EU sredstva in več denarja namenjati slovenski udeležbi na projektih.

Kakšni so Vaši predlogi za izboljšavo sistema črpanja evropskih nepovratnih sredstev?

Zmanjšanje administrativnih zahtev pri sami prijavi, zgolj elektronska prijava, zmanjšanje administrativnih zahtev pri poročanju ter zgolj elektronsko poročanje.

Ali menite, da se bo v prihodnje sistem črpanja evropskih sredstev izboljšal do te mere, da bo proces črpanja potekal brezhibno?

Glede na obsežno dokumentacijo menimo, da črpanje sredstev ne bo nikoli potekalo popolnoma brezhibno. Decentralizirani razpisi bi se morali v večji meri izvajati podobno kot centralizirani.

Priloga D: Intervju z g. Matejem Dolinar

Intervju z g. Matejem Dolinar, direktor podjetja Stratos d.o.o.

Intervju je bil opravljen 01.08.2011 po elektronski pošti.

Sem Tanja Grabljić, študentka Fakultete za družbene vede, smer Politologija – analiza politik in javna uprava. V okviru diplomskega dela z naslovom Uspešnost prijav s pomočjo svetovalnih podjetij na razpise strukturnih skladov bi Vam rada postavila nekaj vprašanj glede izkušenj s črpanjem sredstev EU. Namen intervjuja je pridobiti oceno o učinkovitosti sistema črpanja sredstev s strani podjetja, ki nudi podporo potencialnim prijaviteljem projektov v okviru strukturnih skladov. Iz praktičnega primera želim ugotoviti ključne slabosti sistema črpanja, kakšna je dostopnost do sredstev in pridobiti predloge za izboljšave.

Na začetku prosim navedite vrste storitev, ki jih nudi Vaše podjetje v okviru črpanja evropskih nepovratnih sredstev?

V podjetju za vas spremljamo nacionalne in evropske razpise s področja investicij, usposabljanj in izobraževanj, zaposlovanja, razvojno-raziskovalnih dejavnosti, krepitev blagovnih znamk, tujih neposrednih investicij, sodelovanja med občinami, regionalnega razvoja, itd. Glavne dejavnosti podjetja so: Zagotavljanje nepovratnih sredstev iz evropskih in nacionalnih virov za podjetja, neprofitne organizacije in občine. Priprava investicijskih programov in druge poslovne dokumentacije.. Svetovanje, izobraževanje in coaching na področju projektnega in procesnega managementa. Smo tudi ocenjevalci na razpisih, evaluatorji razpisnih vlog, razpisov, projektov, programov in strategij.

Kdo so v največji meri vaši naročniki?

Podjetja, občine, javna uprava.

Koliko potencialnih prijaviteljev je v aktualnem programskem obdobju 2007–2013 koristilo vaše storitve?

Okoli 500.

Kakšen trend povpraševanja po Vaših storitvah opazate od začetka Vašega poslovanja do danes?

Porast povpraševanja je povprečno 20 % letno.

Kaj je po Vašem mnenju ključni razlog, da je trend povpraševanja po Vaših storitvah takšen?

2 razloga:

1. prepoznavnost podjetja in naših kakovosti
2. povečana potreba po takih storitvah na trgu.

Kakšna je vaša vloga pri pripravi prijav za potencialne prijavitelje na razpise. Podrobneje opišite?

Dejansko vodimo celoten postopek, od priprave strategije do same izvedbe projekta, če je seveda odobren. To pomeni, da večinoma delamo na terenu, neposredno pri naročniku, medtem ko operativno delo potem poteka na podjetju.

Kako stopite v stik s potencialnimi naročniki?

Večinoma kontaktirajo sami.

Kako oblikujete ceno Vaših storitev? Mi lahko prosim zaupate kolikšna je povprečna cena prijave/storitve, ki jo Vaše podjetje omogoči prijavitelju?

Cena je odvisna od kompleksnosti prijave.

Kaj je po Vašem mnenju ključni razlog, da se prijavitelji na razpise strukturnih skladov po pomoč obračajo na Vas?

Na prvem mestu je kakovost storitve, saj smo na svojem področju med vodilnimi v Sloveniji in vse bolj tudi v ex Yu.

Kolikšna je uspešnost prijav na razpise strukturnih skladov, ki jo pripravi Vaše podjetje? (Lahko v odstotkih)

Odvisno od razpisa, v povprečju pa 90 %.

Ali menite, da so prijave pripravljene z Vašo pomočjo uspešnejše na razpisih strukturnih skladov od prijav, ki jih opravijo prijavitelji samostojno?

Da.

Ali ste mnenja, da se bo v prihodnje povečalo povpraševanje po storitvah svetovanja pri razpisih strukturnih skladov EU?

Da.

Kako ocenjujete slovenski sistem pridobivanja evropskih nepovratnih sredstev?

Preveč kompleksen z administrativnega in premalo zahteven z vsebinskega področja.

Kakšni so Vaši predlogi za izboljšavo sistema črpanja evropskih nepovratnih sredstev?

Nimam predloga.

Ali menite, da se bo v prihodnje sistem črpanja evropskih sredstev izboljšal do te mere, da bo proces črpanja potekal brezhibno?

Ne.

Priloga E: Vprašalnik za svetovalna podjetja

Spletna anketa www.1ka.si, ki je bila poslana podjetjem iz baza podatkov SVLR.

Pozdravljen/a!

Sem Tanja Grabljić, študentka Fakultete za družbene vede, smer Politologija – analiza politik in javna uprava. V okviru diplomskega dela z naslovom Uspešnost prijav s pomočjo svetovalnih podjetij na razpise strukturnih skladov pišem o črpanju evropskih sredstev ter o opravljenih prijavih na razpise strukturnih skladov s pomočjo svetovalnih podjetij v aktualnem programskem obdobju 2007–2011. V nadaljevanju Vas prosim, da ogovarjate iskreno na zastavljena vprašanja, saj so Vaši odgovori še kako pomembni. Vprašalnik je namenjen podjetjem iz baze podjetij Službe Vlade RS za lokalno samoupravo in regionalno politiko (SVLR), ki nudi podporo potencialnim prijaviteljem projektov strukturnih skladov. Anketa je anonimna in bo uporabljena le za potrebe diplomskega dela.

1. Koliko slovenskih podjetij oz. potencialnih prijaviteljev projektov, za črpanje evropskih sredstev iz strukturnih skladov, je od leta 2007 do danes koristilo Vaše usluge?
 - a) 1 ali 2
 - b) 3 do 4
 - c) 5 do 10
 - d) 10 do 20
 - e) več kot 20

2. Katera podjetja koristijo Vaše usluge in se prijavljajo na razpise?
 - a) pretežno mala podjetja
 - b) pretežno srednja podjetja
 - c) pretežno velika podjetja

3. Kaj je glavni razlog, da se podjetja za prijavo na razpis strukturnih skladov obračajo na Vas?
 - a) pomanjkanje časa, da bi se sama prijavljala na razpise
 - b) pomanjkanje znanja v podjetju
 - c) zahtevna razpisna dokumentacija

4. Kakšen trend zaznavate pri povpraševanju po Vaših storitvah za pomoč prijaviteljem?
Vaše storitve potrebuje:
- vedno več potencialnih prijaviteljev
 - vedno manj potencialnih prijaviteljev
 - trend je konstanten
5. Kakšen trend pričakujete v prihodnje?
- pozitiven
 - negativen
 - konstanten
6. Kolikšen odstotek podjetij, ki jim pomagata pri razpisih je od leta 2007 so danes uspešen pri črpanju strukturnih sredstev?
%
-
8. Kateri je ključni razlog, da se podjetja v večjem obsegu ne odločajo za kandidiranje na razpisih za evropska strukturna sredstva?
- podjetja imajo premalo znanja o načinih črpanja
 - podjetja za možnost črpanja sploh ne vedo
 - stroški za pripravo dokumentacije za črpanje sredstev so previsoki v primerjavi s končnimi prejetimi sredstvi
 - razpisi so prezahtevni
 - razpisi ne omogočajo individualnega pristopa pri pridobivanju sredstev
9. Kako bi na splošno ocenili slovenski model pridobivanja sredstev iz strukturnih skladov?
- odlično (5)
 - zelo dobro (4)
 - dobro (3)
 - slabo (2)
 - izredno slabo (1)

Najlepša hvala za odgovore! Za morebitne informacije o rezultatih ankete me lahko kontaktirate na g.tanja87@gmail.com.