

**UNIVERZA V LJUBLJANI**  
**FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

**Tea Mikljič**

**Prijavljanje MSP na razpise za sredstva strukturnih skladov v času  
finančne in gospodarske krize**

**Magistrsko delo**

**Ljubljana, 2013**

**UNIVERZA V LJUBLJANI**  
**FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

**Tea Mikljič**

**Mentor: izr. prof. dr. Damjan Lajh**

**Prijavljanje MSP na razpise za sredstva strukturnih skladov v času  
finančne in gospodarske krize**

**Magistrsko delo**

**Ljubljana, 2013**

*Zahvaljujem se*

*mojemu mentorju, izr. prof. dr. Damjanu Lajhu za koristne strokovne napotke, usmeritve ter  
za potrpežljivost tekom celotnega procesa,*

*moji družini za moralno in finančno podporo v času študija ter*

*Boštjanu za spodbudne besede, motivacijo ter neizmerno zaupanje vame.*

## **IZJAVA O AVTORSTVU**

## **Prijavljanje MSP na razpise za sredstva strukturnih skladov v času finančne in gospodarske krize**

Ker se pomen in število MSP povečuje ter ker predstavlja obdobje finančne in gospodarske krize specifične okoliščine, je tematika magistrskega dela vezana na preučevanje stopnje aktivnosti prijavljanja MSP na razpise za strukturna sredstva v času krize. Prav tako je namen dela preučiti dejavnike, zaradi katerih se MSP za tovrstno pomoč ne odločijo ter opredeliti razloge za neuspešne prijave. Poudarek je namenjen empiričnemu raziskovanju, v katerega so vključene tri skupine akterjev: MSP, svetovalna podjetja ter vladni instituciji, s čimer sem poskušala pridobiti širši pogled na obravnavano tematiko. Za umestitev strukturnih skladov, kot enega izmed instrumentov kohezijske politike, katere pravno podlago sestavlja več nacionalnih strateških dokumentov in uredb, sem opredelila njen zakonodajni okvir ter temeljne sestavine. Prav tako sem preučila sistem izvajanja strukturnih skladov, opredelila številčen delež in pomen MSP znotraj Unije ter predstavila okoliščine krize. Na osnovi pridobljenih podatkov je mogoče sklepati, da se je število prijav MSP na razpise za strukturna sredstva v času krize povečalo, vendar ima slednja na aktivnost njihovih prijav vseeno bolj zaviralni, kot spodbujevalni učinek. Kot najpogostejši dejavnik, ki omenjenim akterjem ovira prijavo na razpise lahko opredelimo pomanjkanje znanja o načinih črpanja. Med najpogostejše razloge za njihov neuspeh pri prijavi pa lahko prištevamo: nepoznavanje predpisov in razpisnih pogojev, neskladnost vloge s cilji razpisa, pomanjkljiva dokumentacija ter administrativne ovire.

**Ključne besede:** kohezijska politika, strukturni skladi, MSP, svetovalna podjetja, finančna in gospodarska kriza.

## **SME's funding applications through instrument of Structural funds within time of financial and economic crisis**

Due to increasing importance and number of SME and because of specific circumstances that have appeared with the financial and economic crisis, issue of this thesis is connected to defining the level of activity of SME's applying for structural funding during the crisis. The purpose is also to examine factors that impede their decisions to apply for this type of financial aid and also to define reasons for unsuccessful application. The focus is therefore an empirical exploration that consists of three groups of participants: SME, consulting companies and government institutions, which contributed to a broader perspective on the issue. To gain necessary basis for further research, I identified legislative framework of cohesion policy and main components of its instrument-structural funds. I have also examined the system of implementation of the structural funds, identified a numeric part and the importance of SME within the Union and exposed the circumstances of the crisis. On the basis of the obtained information I came to the conclusion that the number of SME's applications for structural funding in times of crisis has escalated, but the impact of the crisis is nevertheless hindering. As the most common factor that impedes theirs will to apply was proven lack of knowledge. Reasons for unsuccessful application were following: ignorance of regulations, lack of compliances with the objectives of the goal notice, insufficient documentation and administrative barriers.

**Keywords:** cohesion policy, structural funds, SME, consulting companies, financial and economic crisis.

# KAZALO

<b>1</b>	<b>UVOD .....</b>	<b>9</b>
1.1	Hipoteza in raziskovalni vprašanji .....	10
1.2	Metode raziskovanja.....	10
1.3	Struktura magistrskega dela .....	11
1.4	Omejitve magistrskega dela .....	12
<b>2</b>	<b>KOHEZIJSKA POLITIKA EU .....</b>	<b>13</b>
2.1	Značilnosti kohezijske politike.....	14
2.2	Instrumenti kohezijske politike .....	15
2.3	Načela kohezijske politike.....	16
2.3.1	Načelo partnerstva.....	16
2.3.2	Načelo dodatnosti.....	16
2.4	Kohezijska politika v Sloveniji .....	16
2.4.1	Zakonodajni okvir črpanja evropskih skladov.....	17
2.4.1.1	Strategija razvoja Slovenije 2007–2013 .....	17
2.4.1.2	Državni razvojni program.....	18
2.4.1.3	Nacionalni strateški referenčni okvir 2007–2013.....	18
2.4.2	Priprava zakonodajnega okvira za obdobje 2014–2020 .....	19
<b>3</b>	<b>SISTEM IZVAJANJA STRUKTURNIH SKLADOV .....</b>	<b>20</b>
3.1	Decentraliziran sistem .....	20
3.2	Izbor ustreznega razpisa .....	21
3.3	Postopek .....	22
3.4	Finančna konstrukcija projekta.....	23
3.5	Upravičenost stroškov .....	23
3.6	Sistem nadzora na nacionalni ravni .....	24
3.7	Glavne karakteristike prijavljanja na razpise.....	25
<b>4</b>	<b>MIKRO, MAJHNA IN SREDNJE VELIKA PODJETJA .....</b>	<b>27</b>
4.1	Kronološki pregled števila MSP v Sloveniji .....	28

4.2	Kronološki pregled deleža zaposlenih v MSP v Sloveniji .....	30
4.3	Pomen MSP v EU.....	31
<b>5</b>	<b>MSP V ČASU FINANČNE IN GOSPODARSKE KRIZE .....</b>	<b>32</b>
5.1	Nastanek finančne in gospodarske krize .....	32
5.2	Finančna in gospodarska kriza v Sloveniji.....	33
5.3	Učinki krize na MSP .....	35
5.3.1	Gospodarska rast .....	36
5.3.2	Zaposlovanje .....	37
5.3.3	Konkurenčnost in inovativnost.....	37
5.4	Kohezijska politika v obdobju pred ter med krizo .....	38
5.4.1	Analiza uspešnosti izvajanja kohezijske politike .....	38
5.4.1.1	Programsko obdobje 2004-2006.....	38
5.4.1.2	Programsko obdobje 2007-2013.....	39
<b>6</b>	<b>MSP IN PRIJAVLJANJE NA RAZPISE EVROPSKIH SREDSTEV .....</b>	<b>41</b>
6.1	Razlogi za sodelovanje s svetovalnim podjetjem.....	41
6.2	Vloga svetovalnih podjetij.....	43
6.2.1	Dejavnost svetovalnega podjetja .....	44
6.2.2	Izkušnje z naročniki.....	44
6.2.3	Priprava kvalitetne razpisne dokumentacije .....	45
6.2.3.1	Vsebinski del projekta .....	46
6.2.3.2	Finančni del projekta .....	46
6.2.3.3	Formalni del prijave .....	47
6.2.3.4	Sklep o sofinanciranju .....	47
6.2.4	Razlogi za neuspeh pri prijavi MSP na razpise .....	47
6.2.5	Uspešnost MSP na razpisih .....	48
6.2.6	Trend povpraševanja po svetovalnih storitvah v času krize .....	49
6.3	Empirična analiza črpanja sredstev MSP v času finančne in gospodarske krize.....	50
6.3.1	Sodelovanje med svetovalnimi podjetji in MSP.....	50
6.3.2	Uspešnost sodelovanja med MSP in svetovalnimi podjetji.....	51

6.3.3	Razlogi za neuspeh pri prijavih MSP na razpisih .....	51
6.3.4	Trend prijavljanja MSP na razpise v času krize .....	54
6.4	MSP, ki sredstev EU še niso koristila .....	54
6.4.1	Mnenje anketirancev o strukturnih sredstvih EU .....	56
6.4.2	Poznavanje tematike črpanja .....	58
6.4.2.1	Poznavanje programskih virov .....	58
6.4.2.2	Organizacija projektov znotraj podjetja .....	59
6.4.3	Razlogi za ne prijavljanje .....	60
6.5	MSP, ki so se že prijavila na razpise za EU sredstva .....	62
6.5.1	Mnenje anketirancev o strukturnih sredstvih EU .....	63
6.5.2	Poznavanje tematike črpanja .....	64
6.5.2.1	Poznavanje programskih virov .....	64
6.5.2.2	Organizacija projektov znotraj podjetja .....	65
6.5.3	Razlogi za neuspešno prijavo na razpisih za EU sredstva .....	65
6.6	Vidik MGRT in MDDSZ .....	66
6.6.1	Poznavanje programskih virov in razpisnih pogojev .....	66
6.6.2	Prijava na razpis .....	68
6.6.2.1	Razlogi za neuspešno prijavo .....	69
<b>7</b>	<b>SKLEP</b> .....	<b>70</b>
<b>8</b>	<b>LITERATURA</b> .....	<b>75</b>
<b>9</b>	<b>PRILOGE</b> .....	<b>84</b>
	PRILOGA A: TABELE EMPIRIČNEGA DELA.....	84
	PRILOGA B: INTERVJU Z DIREKTORJEM SVETOVALNEGA PODJETJA.....	87
	PRILOGA C: VPRAŠALNIK ZA SVETOVALNA PODJETJA .....	88
	PRILOGA Č: VPRAŠALNIK ZA MSP, KI ŠE NISO KANDIDIRALA.....	91
	PRILOGA D: VPRAŠALNIK ZA MSP, KI SO ŽE KANDIDIRALA.....	93
	PRILOGA E: VPRAŠALNIK ZA MDDSZ IN MGRT.....	95



## KAZALO TABEL

Tabela 3.1: Karakteristike uspešne prijave na razpis .....	25
Tabela 4.1: Kriteriji razvrščanja podjetij glede na mikro, majhna in srednja podjetja.....	28
Tabela 4.2: Kronološki pregled števila podjetij v Sloveniji .....	29
Tabela 4.3: Kronološki pregled deleža zaposlenih v Sloveniji .....	30
Tabela 6.1: Najpogostejši razlogi za neuspeh pri prijavi MSP na razpisih.....	52
Tabela 6.2: Najpogostejši razlogi za ne prijavljanje na razpise za EU sredstva.....	60
Tabela 6.3: Poznavanje programskih virov in razpisnih pogojev-vidik institucij .....	67
Tabela 9.1: Delež uspeha MSP na razpisih .....	84
Tabela 9.2: Trend prijavljanja MSP na razpise v času krize .....	84
Tabela 9.3: Mnenje MSP o strukturnih sredstvih EU.....	84
Tabela 9.4: Poznavanje programskih virov .....	85
Tabela 9.5: Organizacija projektov znotraj podjetja .....	85
Tabela 9.6: Izkušnje in mnenje MSP o strukturnih sredstvih EU .....	85
Tabela 9.7: Poznavanje programskih virov .....	86
Tabela 9.8: Organizacija projektov znotraj podjetja .....	86
Tabela 9.9: Najpogostejši razlogi za neuspeh pri prijavi MSP na razpise-vidik institucij .....	86

## KAZALO GRAFOV

Graf 6.1: Delež uspešnih MSP pri prijavi na razpise pod okriljem svetovalnega podjetja .....	51
Graf 6.2: Delež anketiranih MSP, ki sredstev še niso koristila .....	55
Graf 6.3: Proizvodna dejavnost anketiranih MSP .....	55
Graf 6.4: Regija anketiranih MSP .....	56
Graf 6.5: Delež anketiranih MSP, ki so sredstva že koristila.....	62
Graf 6.6: Regija anketiranih MSP .....	63
Graf 6.7: Proizvodna dejavnost anketiranih MSP .....	63

# 1 UVOD

V času finančne in gospodarske krize je dostop do finančnih virov ključen dejavnik na poti do okrevanja slovenskega gospodarstva. Začetne posledice recesije so se v Sloveniji odražale na kreditnih in varčevalnih tokovih, padcu vrednosti borznega indeksa, krepilo se je zadolževanje podjetij v tujini, umirila pa se je tudi aktivnosti slovenskega gospodarstva (UMAR 2008). Z učinki krize se še vedno spopada slovenski sektor mikro, majhnih in srednjih podjetij – MSP. Slednji se soočajo z dvema večjima problemoma, in sicer z drastičnim zmanjšanjem povpraševanja na trgu ter z oteženim dostopom do finančnih virov, ki se čedalje bolj zaostrije (Evropska komisija 2010, 49–50; Evropska komisija 2012a, 9). Kot pravita Berk Skok in Lončarski (2008, 194) so MSP, zaradi manjše pogajalske moči v primerjavi z velikimi podjetji še toliko bolj izpostavljena pritiskom kupcev, podaljševanju plačilnih rokov, plačilni nedisciplini ter spremenjenim plačilnim pogojem. Slednja čutijo krizo predvsem, kot neodzivnost bančnega sistema, ki ne zagotavlja (dovolj) likvidnosti velikega dela gospodarstva (Hribar Milič 2009, 27).

Ker predstavlja obseg kreditiranja slovenskih bank enega izmed pomembnejših kanalov financiranja MSP (Berk Skok in Lončarski 2008, 193–4), ki se v času finančne in gospodarske krize zaostrije in omejuje kreditno aktivnost (Hribar Milič 2009, 25–7; Hafner 2012, 104), je kakršen koli drug finančni vir še kako dobrodošel. Eno izmed možnih rešitev, ki jo podpiram tudi sama predstavlja sofinanciranje s strani strukturnih skladov Evropske unije (EU). Črpanje iz strukturnih skladov je namreč doprinosno tako za podjetje, kot za državo. Delež, ki ga prispeva država se povrne v izvedbi različnih projektov s strani podjetij. Vendar pa predstavlja podjetjem pot do izvedbe projektov finančno breme, saj je za sofinanciranje značilno, da se jim sredstva povrnejo šele, ko je investicija v celoti zaključena. Glede na to, da se nahajamo v času finančne in gospodarske krize je namen magistrskega dela preučiti aktivnost prijavljanja slovenskih MSP na razpise strukturnih skladov v razmerah oteženega dostopa do virov financiranja. Nadalje se želim posvetiti dejavnikom, zaradi katerih se MSP za tovrstno pomoč ne odločijo. Zanima pa me tudi s katerimi težavami se MSP pri kandidiranju soočajo. Ker se pomen in število MSP povečuje (Evropska komisija 2012a, 1) ter ker se nahajamo v specifičnih gospodarskih okoliščinah, želim k obstoječi literaturi dodati nov pogled, temelječ predvsem na empiričnem preučevanju različnih akterjev, ki sodelujejo pri omenjenem procesu. Magistrsko delo bo torej imelo potencialno vrednost za prejemnike sredstev torej MSP. Pav tako bodo ugotovitve morda razkrile nova dejstva, ki bi lahko bila v pomoč svetovalnim podjetjem ali vladnim institucijam.

## **1.1 Hipoteza in raziskovalni vprašanja**

V času zavrte kreditne aktivnosti slovenskih bank, ki predstavljajo najpomembnejši vir financiranja slovenskega gospodarstva (Lušina 2012, 109) menim, da se MSP v večji meri, kot pred finančno in gospodarsko krizo odločajo za sofinanciranje s strani strukturnih skladov.

**H1: Število prijav MSP na razpise za sredstva strukturnih skladov v obdobju finančne in gospodarske krize se je povečalo. Prav tako se je povečalo sodelovanje MSP s svetovalnimi podjetji.**

MSP naj bi bila z vidika črpanja strukturnih sredstev manj aktivna ter manj uspešna, kot velika podjetja. Poleg tega so MSP, kot pravita Berk Skok in Lončarski (2008, 194), zaradi manjše pogajalske moči v primerjavi z velikimi podjetji ter zaradi omejevanja kreditnih institucij v času krize še pod večjim pritiskom, kot v času pred njo. Glavni cilj, ki ga želim doseči je izpostaviti temeljne dejavnike, zaradi katerih se MSP ne odločijo za kandidaturo na razpisih za sredstva strukturnih skladov.

**RV1: Kateri dejavniki vplivajo na to, da se MSP ne odločijo za kandidaturo na razpisih za pridobitev sredstev strukturnih skladov?**

Glede na to, da empirični del magistrskega dela vključuje preučevanje izbrane tematike z vidika različnih akterjev me je zanimalo, kakšno je sovpadanje razlogov neuspešnih prijav MSP na razpisih z razlogi, ki jih navaja teorija.

**RV2: Kateri so najpogostejši razlogi za neuspešno prijavo MSP na razpisih za pridobitev sredstev strukturnih skladov?**

## **1.2 Metode raziskovanja**

Pri pisanju magistrskega dela sem uporabila različne metode raziskovanja. S pomočjo analize in interpretacije primarnih virov sem preučila pravno podlago kohezijske politike v Sloveniji. Analiza in interpretacije sekundarnih virov mi je služila za opredelitev teoretičnega okvira (kohezijska politika, sistem izvajanja strukturnih skladov ter obdobje finančne in gospodarske krize). Z analizo uradnih statistik pristojne agencije in urada sem črpala statistične podatke, ki so mi služili za kronološki pregled deleža MSP v obdobju pred ter med krizo. Metodološka prireja empiričnega preučevanja pa sta bila kvalitativno ter deskriptivno raziskovanje vezano na anketne vprašalnike, posredovane večjemu številu MSP, svetovalnim podjetjem ter vladnim institucijama. Kot glavno raziskovalno metodo sem izbrala anketni vprašalnik, ki sem mu tekom preučevanja dodala še družboslovni intervju.

### 1.3 Struktura magistrskega dela

Magistrsko delo poleg uvoda in zaključka sestavlja pet vsebinskih delov. Ker se z izbrano tematiko povezuje izvajanje ene od skupnih evropskih politik EU, bo začetni del temeljil na obravnavi kohezijske politike (razvoj, značilnosti, instrumenti ter načela), ki ji bo sledilo definiranje zakonodajnega okvira na nacionalni ravni. Glede na to, da je za uspešno implementacijo katere koli politike ključnega pomena upoštevanje in izvajanje le-te znotraj ustreznega zakonodajnega okvira (Bardach 2008, 336), sem izpostavila nekaj pomembnih dokumentov, ki zagotavljajo temelj za oblikovanje ne samo kohezijske, temveč tudi ostalih politik v Sloveniji. Mednje prištevamo Strategijo razvoja Slovenije – SRS, Državni razvojni program – DRP in Nacionalni strateški referenčni okvir – NSRO ter uredbe, vezane na izvajanje kohezijske politike. Drugi del magistrskega dela sestavlja opredelitev decentraliziranega sistema izvajanja strukturnih skladov ter izpostavlja glavne karakteristike prijavljanja MSP na razpise, ki predstavljajo osnovo za omenjeni proces. Sledi opredelitev ciljnega akterja-MSP. V tej fazi sem preučila kronološki pregled deleža MSP v času pred in med krizo ter ovrednotila njihov pomen tako za Slovenijo, kot za EU. Ker menim, da predstavlja obdobje mojega empiričnega preučevanja dodano vrednost analize, saj prinaša dogajanje v specifičnih razmerah, se v nadaljevanju osredotočim na analizo finančne in gospodarske krize, ki bo pripomogla k realni predstavi ekonomske in gospodarske situacije s katero se MSP soočajo. Zadnje vsebinsko poglavje pa je empirične narave in vključuje analizo raziskave vezane na potencialno prijavljanje MSP na razpise za sredstva strukturnih skladov v času krize. Z namenom pridobitve širšega pogleda na tematiko sem v raziskavo vključila tri skupine akterjev:

- MSP, kot končnega prejemnika sredstev, ki ima specifičen, ožji pogled,
- svetovalna podjetja, ki predstavljajo vlogo posrednika med MSP in nacionalno ravni in imajo zaradi vključenosti v celoten proces širšo predstavo ter
- instituciji, ki sodelujeta pri implementaciji kohezijske politike: Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo – MGRT ter Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve – MDDSZ.

V sklepu sledi povzetek ugotovitev, odgovori na raziskovalni vprašanji ter ovrednotenje hipoteze.

#### **1.4 Omejitev magistrskega dela**

Problem s katerim se pri empiričnem raziskovanju lahko soočimo je slaba odzivnost anketirancev, ki ne omogoča zadostnih informacij za kvalitetno raziskovanje. Delno sem se s tem soočila tudi sama, saj je bil delež MSP, ki so pri prijavljanju na razpise za nepovratna evropska sredstva aktivni premajhen za prvotno zastavljeno strategijo preučevanja. Posledično sem izvedla še dodaten metodološki pristop, in sicer družboslovni intervju z direktorjem svetovalnega podjetja ter uporabila metodo anketnih vprašalnikov na primeru svetovalnih podjetij. Slednje mi je omogočilo dodaten, širši pogled na preučevano tematiko ter omogočilo preučevanje sodelovanja med omenjenimi akterji.

## 2 KOHEZIJSKA POLITIKA EU

EU, skladno z načelom solidarnosti spodbuja socialen in ekonomski napredek, visoko stopnjo zaposlenosti in skladen ter trajnostni razvoj. Kljub temu, da so jo širitve uvrstile, kot pravi Lajh (2009, 190), med eno najmočnejših gospodarstev ter med najrazvitejšo regionalno povezavo na svetu, se je integracija že na začetku soočala z nekaterimi izzivi, med drugim tudi s povečevanjem regionalnih neskladij. Čeprav se je gospodarsko in politično sodelovanje evropskih držav začelo z zgolj šestimi ustanovnimi državami, so bile že takrat opazne razlike med posameznimi regijami. Tako je Unija kmalu spoznala, da razlike v ekonomski in socialni razvitosti med regijami držav članic zavirajo njen razvoj (Iskra 2010, 259). Ustanovne članice so podpisale ustanovni akt Evropske gospodarske skupnosti – EGS oziroma Rimsko pogodbo ravno z namenom, da se "spodbuja skladen razvoj gospodarskih dejavnosti, stalno in uravnoteženo gospodarsko rast, povečano stabilnost" (Pogodba o ustanovitvi Evropske gospodarske skupnosti, 2. čl.). Namen Skupnosti je bil, kot pravi Goulet (2010, 4) "okrepiti enotnost svojih gospodarstev in zagotoviti njihov usklajeni razvoj ob zmanjševanju sedanjih razlik med posameznimi regijami in zaostalosti regij z omejenimi možnostmi".

Z namenom zmanjševanja regionalnih neravnovesij, se je oblikovala skupna kohezijska politika EU. Tudi avtorja Barnes in Barnes (1995, 267–70) sta med tremi temeljnimi razlogi za oblikovanje le-te, poleg političnega in socialnega navedla še gospodarski razlog. In sicer z obrazložitvijo, da lahko velike regionalne razlike v ceni delovne sile ter proizvodnih stroškov zavirajo konkurenčnost in nemoteno delovanje skupnega trga. Kljub temu, da začetki evropske integracije segajo v začetek petdesetih let<sup>1</sup>, pa se je kohezijska politika kot termin ter v smislu in pomenu, kot ga poznamo danes, oblikovala kasneje. Nekateri avtorji (Mrak in drugi 2004, 30; Mulec 2008, 17; Lajh 2009, 191) trdijo, da njeni zametki izvirajo že v Rimski pogodbi, v kateri se omenja zmanjševanje razlik med regijami ter spodbujanje harmoničnega razvoja Skupnosti. Vendar predstavlja formalni nastanek kohezijske politike šele ustanovitev instrumenta za reševanje regionalnih neskladij t.j. Evropskega sklada za regionalni razvoj – ESRR v letu 1975 (Lajh 2006, 112). Slednji je postal finančni instrument skupne kohezijske politike, ki naj bi služil kot krepitev nacionalnih regionalnih politik držav članic. Njegov cilj je bilo sofinanciranje projektov gospodarskega razvoja v depriviligiranih regijah, pri čemer so imele države članice veliko besede kako ter za koga se bo denar porabil. ESRR je omogočal način porabe denarja tako, da je upravičenost do pomoči temeljila na principu izpogajanih

---

<sup>1</sup> Nastanek Evropske skupnosti za premog in jeklo–ESPJ.

kvot med članicami (Armstrong 2001, 35–8). Predvsem določila, primarno oblikovana za ESRR so tista, ki so predstavljala izhodiščno točko za prihodnje reforme, ki so razvile pojem partnerstva, dodatnosti ter koncentracije; torej kasneje oblikovana načela kohezijske politike (Allen 2000, 247–8).

Čeprav je bila kohezijska politika podvržena več reformam v sedemdesetih ter osemdesetih letih prejšnjega stoletja, je bila za oblikovanje temeljev kohezijske politike, kot jo poznamo danes, najpomembnejša reforma iz leta 1987, v času sprejemanja Enotne evropske listine – EEL. EEL je namreč postavila osnove kohezijske politike in dodatno okrepila vlogo strukturnih skladov z namenom zmanjševanja regionalnih razlik med državami članicami in spodbujanja usklajenega razvoja celotne Skupnosti (Mrak in drugi 2004, 31; Mulec 2008, 19). EEL povzema kohezijo, kot obliko subsidiarnosti, ki državam članicam nalaga določeno odgovornost pri soočanju z regionalni razhajaji ter stremi k oblikovanju enotnega evropskega trga (Allen 2000, 244–5). S sočasnim spreminjanjem izzivov, s katerimi se je soočala Unija: širitvami, regionalnimi neskladji ter globalizacijo, se je kot odgovor na spremembe nenehno preoblikovala tudi politika. Najpomembnejše spoznanje povezano s kohezijsko politiko je bil decentraliziran sistem upravljanja s strukturnimi sredstvi, v katerem članice in regije prevzemajo odgovornost za upravljanje ter nadzor nad porabo sredstev (Mrak in drugi 2004, 32). Kohezijska politika kot taka pa se navezuje na ukrepe skupnih evropskih politik, katerih cilj je trajnostni razvoj regij, ki so v ekonomskem in socialnem pogledu pod povprečjem EU (Kokolj 2007, 8).

## **2.1 Značilnosti kohezijske politike**

Osnovo skupne kohezijske politike predstavljata 131. ter 132. člen Lizbonske pogodbe (prej 158. ter 159. člen dopolnjene Pogodbe o Evropski skupnosti), ki govorita o celostnem harmoničnem razvoju Skupnosti ter spodbujanju ekonomske, socialne in teritorialne kohezije. Za kohezijsko politiko je značilno, da deluje skladno s sistemom finančne solidarnosti, zato je teži k temu, da vsaka država članica EU dobi lasten del sredstev iz evropskega proračuna, pri čemer je višina le-teh odvisna od razvitosti posamezne regije. Njena redistributivna narava teži k zmanjševanju regionalnih razvojnih razlik med državami članicami EU ter znotraj posameznih držav (Lajh 2006, 101–102). Kohezijsko politiko tvorijo aktivnosti, programi in ukrepi, namenjeni raznovrstnim projektom, skupinam in območjem, ki potekajo na različnih hierarhičnih ravneh. Za oblikovanje in izvajanje le-te je namreč značilno prepletanje regionalne, lokalne, nacionalne ter nadnacionalne ravni v katere so vključeni različni

javnopolitični igralci (Lajh 2006, 104). Evropska kohezijska politika je z decentraliziranim pristopom in sistemom upravljanja na več ravneh edina politika Unije, ki njene cilje in strategije povezuje z lokalnimi in regionalnimi oblastmi. Ker predstavlja povezavo med posameznimi ravni upravljanja, krepi regionalno in lokalno razsežnost znotraj držav članic (Valcárcel Siso 2010, 21). Kot je dejala nekdanja evropska komisarka za regionalno politiko Danuta Hübner, je t.i. večnivojsko odločanje oziroma *multilevel governance* dodana vrednost kohezijske politike. Meni, da jo ravno vključevanje subjektov na več ravneh, ki sodelujejo pri njenem oblikovanju in izvajanju, naredi učinkovitejšo in dostopnejšo. Model po katerem politika deluje, povezuje delovanje ljudi skozi različne nadnacionalne programe in omrežja ter omogoča, da lahko vsakdo sodeluje in koristi prednosti, ki jih prinaša enotni trg (Hübner 2008, 2–4). Pri tem je nujno tudi zavedanje, da čeprav predstavlja kohezijska politika, kot pravi Mulec (2008, 11), instrument s katerim EU teži k skladnemu teritorialnemu razvoju EU, služi kot dopolnilo in ne nadomestilo regionalnim politikam držav članic EU (Lajh 2006, 101). Vendar pa je učinkovitost in uspeh kohezijske politike, kot meni Valcárcel Siso (2010, 16), v veliki meri odvisna od makroekonomskih pogojev. Zatorej naj bi bilo za ustvarjanje gospodarske rasti nujno potrebno ugodno gospodarsko okolje, ki dopušča in spodbuja konkurenčnost in zaposlovanje v regijah.

## **2.2 Instrumenti kohezijske politike**

Pri uresničevanju temeljnih nalog, ki so spodbujanje ekonomske in socialne kohezije z zmanjševanjem razlik med članicami ter regijami, EU v reformirani kohezijski politiki za obdobje 2007–2013 deluje prek Evropskega sklada za regionalni razvoj – ESRR, Evropskega socialnega sklada – ESS, ki ju uvrščamo med strukturne sklade ter Kohezijskega sklada – KS (Evropska komisija 2004). Medtem ko prištevamo strukturne sklade med temeljni finančni mehanizem, ki je regionalno usmerjen, je bil kohezijski sklad uveden za okrepitev načela koncentracije ter favorizira projekte na nacionalni ter nadnacionalni ravni (Mrak in drugi 2004, 34; Lajh 2009, 192). Kljub temu je njuna stična točka delovanje po načelu solidarnosti, saj manj razvitim državam in regijam nudita nepovratna sredstva. Namen skladov je torej izravnavanje razlik med regijami držav članic, in sicer v smislu priložnosti za razvoj in dodeljevanju nepovratnih evropskih sredstev.



## **2.3 Načela kohezijske politike**

### **2.3.1 Načelo partnerstva**

Eno od štirih temeljnih načel izvajanja evropske kohezijske politike je načelo partnerstva, ki vključuje tesno sodelovanje med Evropsko komisijo, organi oblasti na državni, regionalni in lokalni ravni v državah članicah ter ostalimi vladnimi in nevladnimi organizacijami in telesi v celotnem procesu izvajanja strukturnih skladov. Kot določa 11. člen Uredbe Sveta (ES) o splošnih določbah o ESRR, ESS in KS, se od držav članic zahteva, da uporabljajo načelo partnerstva pri pripravi posegov strukturnih skladov že od samega začetka ter da vključujejo najbolj reprezentativne partnerje na nacionalni, regionalni in lokalni ravni iz različnih področij, upoštevajoč nacionalne prakse in predpise. Partnerstvo torej tvori sodelovanje na vseh stopnjah načrtovanja programov, in sicer od zasnove, upravljanja, izvajanja do vrednotenja. Omenjen pristop omogoča aktivno, široko, transparentno in pregledno sodelovanje partnerjev v procesu. Načelo partnerstva je tesno povezano z načelom subsidiarnosti, ki pravi, da je potrebno sprejemati odločitve na najvišji ustrezni ravni, ki je pristojna za njihovo izvajanje ter v okviru širše mreže sodelovanja (Evropska komisija 2008a, 2–3).

### **2.3.2 Načelo dodatnosti**

Načelo dodatnosti pomeni, da sredstva iz strukturnih skladov ne smejo nadomestiti nacionalnih sredstev države članice, temveč morajo biti zgolj njihovo dopolnilo. Sredstva morajo prav tako prispevati k doseganju dejanskih gospodarskih učinkov, saj gre pri financiranju iz strukturnih skladov za dodano vrednost in ne za nadomestilo za nacionalna sredstva (Lajh 2006, 127). Da bi se preprečile kršitve, obstajajo predpisana merila, s katerimi Komisija na začetku programskega obdobja odloči koliko izdatkov bo v programskem obdobju krila posamezna država. Prav tako Komisija tekom ter po poteku programskega obdobja preveri, če je bilo načelo dodatnosti upoštevano (Evropska komisija 2012).

## **2.4 Kohezijska politika v Sloveniji**

Vlada Republike Slovenije – RS je, s sprejemom Uredbe o izvajanju postopkov pri porabi sredstev evropske kohezijske politike v obdobju 2007–2013 na redni seji 26. 4. 2007 formalno pravno omogočila pričetek izvajanja novega obdobja evropske kohezijske politike. Uredba namreč podrobno določa vloge, pristojnosti, odgovornosti in naloge udeležencev, vključenih v izvajanje kohezijske politike. Slednja prav tako opredeljuje merila za izvajanje instrumentov,

projektov in programov v postopkih načrtovanja in porabe sredstev evropske kohezijske politike v Sloveniji.

#### **2.4.1 Zakonodajni okvir črpanja evropskih skladov**

Za uspešno delovanje sistema morajo državne institucije učinkovito izvajati določeno politiko. Brez ustreznih institucij ter upoštevanja zakonodajnega okvira implementacija ni učinkovita. *Policy* dinamiko, kot jo omenja Bardach (2008, 336–62) lahko identificiramo tudi znotraj kohezijske politike. V kolikor izvajanje politike na nacionalni ravni ni ustrezno ter s tem neuspešno lahko govorimo o »slabi politiki« (*bad policy*) oziroma o nepravilnem izvajanju le-te. Zaradi slednjega je zelo pomembna dobra zakonodajna osnova, ki je poleg državnih organov glavni pobudnik in izvajalec nacionalnih razvojnih prioritet. Osnovni okvir slovenske zakonodaje, ki se nanaša na izvajanje kohezijske politike v obdobju 2007–2013 sestavlja več uredb<sup>2</sup>. Vendar pa je, za opredelitev zakonodajne podlage, ki jo je morala Slovenija zagotoviti skladno s pristopno pogodbo, saj predstavlja temelj za sistem črpanja iz evropskih skladov v katerega se je Slovenija vključila z vstopom v EU (Bučar in drugi 2007, 40), potrebno pogledati širši zakonodajni okvir.

##### **2.4.1.1 Strategija razvoja Slovenije 2007–2013**

Strategija razvoja Slovenije – SRS<sup>3</sup> je glavni, nacionalni, strateški, razvojni dokument, ki že sprejete razvojne dokumente povezuje v smiselno celoto ter usklajuje z razvojnimi cilji države (Šušteršič in drugi 2005, 14–15). Hkrati predstavlja konceptualni okvir razvoja države v obdobju finančne perspektive 2007–2013. Vodilo oblikovanja SRS je bila izvedba strukturnih reform, ki bodo pomagale zagotoviti večjo konkurenčnost ter trajnostni razvoj Slovenije, ki bo državo uvrstil med najrazvitejše članice EU. Ker je slednje tudi eden izmed ciljev Lizbonske strategije, predstavlja SRS tako strategijo trajnostnega razvoja Slovenije, kot

---

<sup>2</sup> - Uredba o izvajanju postopkov pri porabi sredstev evropske kohezijske politike v Republiki Sloveniji v programskem obdobju 2007–2013. Ur. l. RS 17/2009,

- Uredba o spremembah in dopolnitvah Uredbe o izvajanju postopkov pri porabi sredstev evropske kohezijske politike v Republiki Sloveniji v programskem obdobju 2007–2013. Ur. l. RS 40/2009,

- Uredba o dopolnitvi Uredbe o izvajanju postopkov pri porabi sredstev evropske kohezijske politike v Republiki Sloveniji v programskem obdobju 2007–2013. Ur. l. RS 3/2010,

- Uredba o spremembah in dopolnitvah Uredbe o izvajanju postopkov pri porabi sredstev evropske kohezijske politike v Republiki Sloveniji v programskem obdobju 2007–2013. Ur. l. RS 31/2010,

- Uredba o spremembah in dopolnitvah Uredbe o izvajanju postopkov pri porabi sredstev evropske kohezijske politike v Republiki Sloveniji v programskem obdobju 2007–2013. Ur. l. RS 79/2010.

<sup>3</sup> Sprejela Vlada RS na 30. redni seji dne 23. 06. 2005.

tudi prenos ciljev Lizbonske strategije v nacionalno okolje (Šušteršič in drugi 2005, 7; SVLR 2008, 89–90; Vlada RS 2008, 5).

#### **2.4.1.2 Državni razvojni program**

Izvedbeni dokument SRS predstavlja DRP, ki zajema celovito politiko države, usklajeno s SRS ter Lizbonsko strategijo in osredotočeno na nacionalne in regionalne projekte, ki temeljijo na investiranju v razvoj (SVLR 2008, 97). DRP usmeritve in prioritete SRS razdeli na finančno ovrednotene programe za katere predvidi ustrezne vire financiranja. Ker pri DRP ne gre zgolj za investicije v finančni kapital v gospodarskem smislu, temveč tudi za vlaganje v okoljski in družbeni kapital, sta glavna cilja vezana tako na povečanje gospodarskega, okoljskega in družbenega kapitala, kot tudi na povečanje učinkovitosti v smislu konkurenčnosti gospodarstva, kakovosti življenja in trajnostne rabe naravnih virov (Vlada RS 2008, 19).

#### **2.4.1.3 Nacionalni strateški referenčni okvir 2007–2013**

Naloga držav članic EU je bila, da so, skladno z normativnimi podlagami EU za izvajanje kohezijske politike v obdobju 2007–2013, pripravile programske dokumente na dveh hierarhičnih ravneh. Pri prvi ravni gre za pripravo Nacionalnega strateškega referenčnega okvirja – NSRO, ki opredeljuje generalno strategijo države članice EU za doseganje hitrejše konvergence. NSRO zajema analizo stanja, strategijo države in opredeli osnovne mehanizme doseganja zastavljenih ciljev, vključno z določitvijo števila operativnih programov in osnovnimi finančnimi razdelitvami. NSRO tako zagotavlja pravno podlago zakonodajnega okvira kohezijske politike v Sloveniji, ki izpostavlja nacionalno strategijo ter prioritete porabljanja sredstev s področja kohezijske politike v obdobju 2007–2013. NSRO prav tako predstavlja osnovo za pripravo DRP 2007–2013. Medtem ko naj bi bili v slednjega vključeni vsi razvojno-investicijski programi in projekti v Sloveniji v obdobju 2007–2013, ki bodo financirani ali sofinancirani iz državnega proračuna in občinskih proračunov, vključuje NSRO programe in projekte, ki bodo sofinancirani s sredstvi evropskega proračuna in ki bodo izpolnjevali kriterije uredb EU s področja kohezijske politike za omenjeno obdobje (SVLR 2008, 8–9).

Drugo hierarhično raven za izvajanje kohezijske politike predstavljajo operativni programi. Kot je navedeno v 3. členu Uredbe o izvajanju postopkov pri porabi sredstev evropske kohezijske politike v Republiki Sloveniji v programskem obdobju 2007–2013, predstavlja

NSRO "podlago za pripravo operativnih programov v okviru skladov kohezijske politike"<sup>4</sup>. Na podlagi NSRO torej država oblikuje operativne programe, ki določajo razvojno strategijo ter cilje razvoja, ki jih želi doseči s finančno pomočjo evropskih skladov. Sredstva se dodeljujejo skladno s prioritetaami razvoja, zapisanimi v operativnih programih. Na podlagi NSRO za obdobje 2007–2013, ki opredeljuje generalno strategijo države članice za doseganje hitrejše konvergence, je pripravila Slovenija tri operativne programe v okviru evropske kohezijske politike. Slednji predstavljajo programsko podlago za črpanje sredstev s pomočjo katerih bo Slovenija skušala doseči cilje NSRO (EU skladi):

- **Operativni program krepitve regionalnih razvojnih potencialov za obdobje 2007–2013** (OP RR), znotraj katerega je na razpolago 1.768 mio EUR (EU del) iz ESRR,
- **Operativni program razvoja človeških virov za obdobje 2007–2013** (OP RČV), znotraj katerega je na razpolago 756 mio EUR (EU del) iz sredstev ESS,
- **Operativni program razvoja okoljske in prometne infrastrukture za obdobje 2007–2013** (OP ROPI), znotraj katerega je na razpolago 1.577 mio EUR (EU del), sredstva KS in delno ESRR.

Slovenija usmerja evropska sredstva v dejavnosti, ki imajo možnost pospeševanja družbeno-ekonomskega razvoja in zmanjševanja regionalnih razlik. Prioritete nastanejo kot rezultat različnih strateških in operativnih ciljev posameznih regij (SRS, DRP, NSRO), za izvajanje zastavljenih ciljev pa skrbijo sektorska ministrstva, ki objavljajo razpise za sofinanciranje projektov. Slednji se torej izvajajo na naslednjih področjih: teritorialno sodelovanje, spodbujanje trajnostnega razvoja, visoka stopnja zaposljivosti, razvoj zaostalih evropskih regij, podeželja in mestnih okolij (EU skladi).

#### **2.4.2 Priprava zakonodajnega okvira za obdobje 2014–2020**

Na nacionalni ter evropski ravni že poteka priprava temeljnih strateških in izvedbenih dokumentov za obdobje 2014–2020, ki bodo postavili prioritete in smeri razvoja. Na nacionalni ravni mora Slovenija pripraviti novo SRS 2014–2020 ter njen izvedbeni dokument Program državnih razvojnih prioritiet in investicij – DRPI, ki bo zajemal vse politike in finančne vire ter vsebinsko definiral in ovrednotil razvojne prioritete za obdobje štirih let. Dokumente bodo pripravljale Krovna skupina za pripravo strategije razvoja Slovenije in delovne skupine za razvojno načrtovanje, vzpostavljena pa bo tudi komunikacija z zainteresiranimi akterji (Državni zbor, predstavniki gospodarstva, kmetijstva, civilna družba).

---

<sup>4</sup> Objavljeno v Ur. l. RS 17/2009.

Hkrati s pripravo državnih poteka tudi priprava regionalnih dokumentov, ki jih koordinirajo Regionalne razvojne agencije, pri čemer se morajo dokumenti smiselno dopolnjevati (MGRT 2012a; MGRT 2012c, 1–7).

Skupaj z ostalimi državami članicami pa je Slovenija vključena tudi v pogajanja o novem večletnem finančnem okvirju in zakonodajnem svežnju, ki bo podlaga za pripravo partnerskih sporazumov in operativnih programov. Komisija želi v kohezijsko politiko po letu 2013 vpeljati nov pristop, in sicer da bi se slednja utrdila kot osrednja naložbena strategija Evropa 2020. Le-to naj bi bilo uresničljivo z osredotočenimi in bolj usmerjenimi sredstvi ter dvema osrednjima ciljema; vlaganjem v rast in delovna mesta ter v evropsko teritorialno sodelovanje (Goulet 2011, 5). Zaradi velikega makroekonomskega neravnovesja, ki je nastal kot posledica finančne in gospodarske krize, je v času okrevanja gospodarstva nujno povečevanje konkurenčnosti podjetij na tujih trgih ter tudi znotraj domačega poslovnega okolja. Vloga MSP v obdobju 2014–2020 bo zatorej osredotočena na povečanje njihove konkurenčnosti, zaposlovanja, razvoja in inovativnosti ter usmerjenosti v večjo privlačnost za investitorje (MGRT 2012b).

### **3 SISTEM IZVAJANJA STRUKTURNIH SKLADOV**

#### **3.1 Decentraliziran sistem**

Osnovni element decentralizirane politike je delovanje na podlagi sistema deljenega upravljanja, kar pomeni, da Evropska komisija skupaj s članicami vodi porabo sredstev kohezijske politike. Glavno vlogo pri odločanju o porabi denarja imajo države članice ter regije, ki hkrati nosijo tudi temeljno odgovornost za nadzor nad porabo izdatkov. V državah članicah EU obstajajo tri ravni nadzora, ki morajo biti med seboj neodvisne, da lahko opravljajo svoje naloge, z ustreznimi organi v vsakem programu: upravljavski organ, organ za potrjevanje ter revizijski organ. Sistem nadzora povezujejo opredeljene pristojnosti vseh udeležencev, uveljavljeni standardi delovanja ter sistemi poročanja pa omogočajo, da lahko vsaka raven nadzora nadgrajuje delo ostale ravni. Omenjeno povezovanje ravni se imenuje pristop enotne revizije. Komisija deluje v vlogi nadzornika pri zagotavljanju usklajenosti porabe s finančnimi predpisi ter prednostnimi nalogami (Goulet 2009, 6–7). Kot menita bivša evropska komisarja Samecki in Špidla (Goulet 2009, 3), naj bi bil eden ključnih dejavnikov uspeha te politike ravno njen decentraliziran sistem, četudi je ta povezan z večjim tveganjem pri nadzoru ter podaljšano verigo nadzora vključenih organov.

Uredba o izvajanju postopkov pri porabi sredstev evropske kohezijske politike v RS v programskem obdobju 2007–2013 predpisuje način izbora in potrjevanja instrumentov oziroma operacij ter izvrševanje operacij. Določa torej finančni tok od izplačila iz proračuna RS do povračila iz proračuna EU v proračun RS. Financiranje iz evropskih skladov je namreč urejeno tako, da države prejemnice ob začetku finančnega obdobja prejmejo predplačilo v višini določenega deleža od celotne vrednosti sredstev, ki pripada posamezni državi za izvajanje programov in projektov znotraj evropske kohezijske politike. Omenjena sredstva služijo državi kot pomoč pri premostitvi finančnega bremena, dokler ne pride do povračil sredstev na podlagi zahtevkov za plačila, ki so že bila realizirana. Slovenija, skladno z nacionalno zakonodajo, sredstva hrani na podračunih Banke Slovenije ter zalaga izplačevanje končnim prejemnikom iz državnega proračuna. Predhodno pridobljena sredstva so, kot prihodek v državni proračun povrnjena šele, ko so izvedene vse predpisane kontrole upravičenih izdatkov. Pred tem je država dolžna tekom celotnega obdobja redno poročati Komisiji o izdatkih programa (Računsko sodišče 2007, 9–10; Goulet 2009, 6).

Ravno finančni vidik je tisti, ki se mu namenja največ pozornosti, saj je sofinanciranje v obliki nepovratnih subvencij izvedljivo zgolj, če se izkaže, da so izdatki projekta upravičeni. To je hkrati tudi glavni razlog, zaradi katerega se prijavitelji odločijo za kandidaturo za pridobitev sredstev strukturnih skladov EU, pri čemer je zaželeno, da pridobljen vir financiranja usmerijo v projekt, ki bi ga izvedli ne glede na izid prijave.

### **3.2 Izbor ustreznega razpisa**

Ustreznost področja dejavnosti podjetja kamor spada projektna ideja je osnova za določitev primerne razpisa. Podjetja morajo vedeti, na katerem področju želijo projekt prijaviti (energetika, turizem, zaposlovanje, ruralni razvoj). Prav tako morajo določiti tip projekta, zato je dobrodošlo poznavanje obstoječih tipov, ki se delijo na:

- investicijski,
- demonstracijski (demonstracija učinkovitosti tehnologije v nove namene),
- razvojni in raziskovalni,
- usposabljanje in
- mobilnost ter osveščanje javnosti.

Identifikacija tipa projekta služi kot usmeritev v iskanje nepovratnih sredstev, saj na podlagi odločitve o tipu projekta podjetje poišče ustrezen razpis bodisi med decentraliziranimi viri v Sloveniji ali pa med centraliziranimi viri v Bruslju. Vse tipe projektov je možno

sofinancirati tako v Sloveniji, kot v Bruslju, razen investicijskih projektov, za katere so sredstva na voljo zgolj na decentralizirani strani (Krmelj 2012).

Decentralizirani viri so objavljeni na straneh resornih ministrstev in njihovih agencij, ki skrbijo za izvajanje politik znotraj svojega sektorja in za njihovo realizacijo pripravljajo razpise. Razpisi, ki pokrivajo področje evropske kohezijske politike so skupaj objavljeni na spletni strani [www.euskladi.si](http://www.euskladi.si). Za uspešno sledenje javnim razpisom, morajo MSP redno spremljati tudi pripravo operativnih programov za črpanje sredstev iz evropskih skladov (Kobal 2006, 28). Ko MSP izbere ustrezen razpis, mora preveriti ustreznost projektne ideje ter preveriti kriterije ocenjevanja. Če je izpolnjevanje pogojev za pridobitev sredstev znotraj določenega razpisa tisto, kar določa kriterije za samo prijavo, so pomemben dejavnik, ki ga je potrebno dosledno upoštevati tudi navodila za prijavo na razpis. Slednja so priložena vsaki razpisni dokumentaciji in se po večini delijo na dva dela; splošni in posebni pogoji prijave. V prvem so opisane zahteve glede organizacije, ki projekt prijavlja, v drugem delu pa so opredeljeni postopki za pripravo prijave. Navodila je potrebno natančno prebrati in upoštevati, saj njihovo neizpolnjevanje pomeni zavrnite vloge (Kobal 2006, 42). Kot navaja Vodeb (2010), povečuje uspeh na razpisih sledenje nekaterim osnovnim zakonitostim, ki jih predstavi kot dve skupini pravil. In sicer naj bi v prvo skupino sodila tista, katerih upoštevanje prinaša dolgoročne učinke oziroma uspešno permanentno kandidiranje na razpisih, medtem ko drugo skupino sestavljajo pravila, ki se nanašajo zgolj na posamičen razpis. Zavedati se je potrebno, da je rdeča nit vseh razpisanih finančnih virov sledenje k uresničevanju ciljev, ki so postavljeni v strateškem ali programskem dokumentu. Projekt, ki bo skladen z namenom programskega ali strateškega dokumenta, bo zatoj imel večje možnosti za pridobitev sredstev. Poznavanje vsebin strateških dokumentov lahko podjetjem služi tudi kot usmeritev za nakazovanje aktivnosti, ki jih bo država sofinancirala (Kobal 2006, 40; Vodeb 2010).

### **3.3 Postopek**

Natančnejši potek in ustrezna navodila za pravilno in uspešno prijavljanje na razpise so podana s strani različnih avtorjev (Kocijančič in drugi 2005, 1–24; Kobal 2006, 41–50; Vodeb 2010; Pro-Eco). Vsem je skupno opozarjanje na predhodno pripravo, ki predstavlja osnovo za izvedbo projekta, tudi v primeru, če prijavitelj nepovratnih sredstev ne prejme. Preden se začne iskanje ustreznih finančnih virov za izvedbo projektov, torej pred objavo razpisov za financiranje projektov, se morajo MSP seznaniti s spoznavanjem programskih dokumentov in sektorskih politik, ki se nanašajo na projekt. Rok od objave do poteka razpisa je namreč

namenjen zgolj prijavi projekta in ne šele začetku vsebinske priprave nanj (Kobal 2006, 40). Sodelovanje na razpisih je zato potrebno načrtovati vnaprej (Vodeb 2010). V nasprotnem primeru se lahko zgodi, da prijaviteljem ne uspe zbrati popolne dokumentacije in zapreti finančne konstrukcije projekta, zaradi česar je prijava neuspešna.

### **3.4 Finančna konstrukcija projekta**

Osnova vsake prijave na razpis je predhodna priprava finančne konstrukcije projekta, ki mora biti skladna z razpisnimi pogoji, kot sta med drugim omejitev vrednosti projekta in določila glede upravičenih ter neupravičenih stroškov. Kot pravijo Kocijančič in drugi (2005, 1), predstavlja osnovo finančne konstrukcije delovni program projekta. Le na podlagi slednjega se lahko predvidi seznam vseh, s projektom povezanih stroškov oziroma vsaj seznam tistih stroškov, ki jih razpisovalec sredstev sofinancira. Da je finančna konstrukcija projekta izredno pomemben element priprave projekta priča dejstvo, da lahko, zaradi napak pri obračunavanju stroškov, projekt spodleti in je potrebno prejeta sredstva vrniti. Ker se največji možni znesek sredstev zapiše v pogodbo med razpisovalcem sredstev in partnerjem, ki bo projekt izvajal, zneska sofinanciranja ni možno povečati, je pa partner v projektu dolžan opraviti, kar je bilo obljubljeno v programu projekta, ki je postal del pogodbe. V primeru, da je bilo s projektom manj stroškov, kot je bilo sprva načrtovano, se lahko znesek sofinanciranja zmanjša. Primernost finančne konstrukcije projekta se lahko ocenjuje tudi glede na pričakovane rezultate, zato je natančnost le-te izredno pomembna, tako pri ocenjevanju projekta, kot pri izvedbi ter ne nazadnje v času po izvedbi, oziroma ob reviziji projekta. Od le-te je odvisna cena projekta, višina sredstev, ki jih razpisovalec odobri in, če je izvedba projekta uspešna, tudi nakaže. Prav tako je za pridobitev evropskih sredstev zelo pomembno projektno načrtovanje, ki z usmerjanjem aktivnosti v doseganje dolgoročnih ciljev omogoča učinkovitejšo rabo sredstev (Kocijančič in drugi 2005, 1; Kobal 2006, 5).

### **3.5 Upravičenost stroškov**

Med razpisnimi pogoji so, poleg omejitve vrednosti projekta, vedno navedena tudi določila glede upravičenih in neupravičenih stroškov. Kot pravi Kobal (2006, 41–4), je za upravičeno prispevanje sredstev s strani strukturnih skladov potrebno preveriti določila programa za izvajanje katerih aktivnosti lahko zahtevamo sofinanciranje ter kako je projektne aktivnosti potrebno izvajati, da ne bi v postopku revizije prihajalo do razhajanja med določili in izvedbo. Vsi stroški namreč niso upravičeni za povračilo dela sredstev iz finančnega vira, v katerem je bilo podjetju odobreno sofinanciranje.



Če upoštevamo še napotke Kocijančiča in drugih (2005, 17), pa v Poslovnem vodniku po evropskih sredstvih upravičene izdatke definirajo kot izdatke, ki se uporabljajo v okviru opredeljenega časovnega obdobja. Za razliko od finančne konstrukcije projekta, ki vključuje načrtovane stroške, finančno poročilo temelji na dejanskih stroških, ki zahtevajo ustrezno dokazilo (račun). Namreč, čeprav je bila prijava projekta uspešna, pa podpis pogodbe o sofinanciranju še ni zaključeno dejanje, saj do dejanskega uspeha pride šele, ko prijavitelj dobi ves denar, ki mu je bil za njegovo sofinanciranje tudi namenjen. Vendar je za dosego tega potrebno, v obliki finančnih poročil redno vsebinsko ter finančno poročati razpisovalcu. Avtorji opozarjajo na pomen sprotnega evidentiranja stroškov, ki omogoča njihovo obvladovanje ter pravočasno oddajo poročila, ki je pomembno tudi za nadaljnje revizije. Med upravičene stroške spadajo le že plačani izdatki, vendar ne čisti finančni stroški, kot so bančni ali transakcijski stroški ter niti prihodki, ustvarjeni v času izvajanja projekta. Pri nepovratnih sredstvih razpisovalec sredstev sofinancira samo stroške, ki so s projektom nastali in ne tudi dobička. Nadalje avtorji navajajo še, da za upravičene izdatke po navadi veljajo nacionalni predpisi, v kolikor Komisija ne določi skupnih pravil. Ko je projekt, ki je bil sofinanciran z nepovratnimi sredstvi končan, ostane v lasti izvajalca. Nepovratna sredstva EU oziroma subvencioniranje se knjiži pod izredne prihodke, ki niso podvrženi DDV, temveč so del dobička družbe (Kocijančič in drugi 2005, 2–24).

### **3.6 Sistem nadzora na nacionalni ravni**

Prvo stopnjo nadzora izvaja upravljavski organ oziroma MGRT, ki zajema preglede dokumentacije (računi, poročila o napredku, končna poročila) ter obiske nadzornikov pri nekaterih projektih na kraju samem, kjer se preveri izpolnjevanje zgornjih elementov ter izpolnjevanje drugih pogojev financiranja (inšpekcijski pregledi, razgovori z osebjem) (Goulet 2009, 8). Drugo stopnjo nadzora v državi članici predstavlja organ za potrjevanje oziroma Ministrstvo za finance, Nacionalni sklad, ki Komisiji potrdi, da so izdatki točni ter skladni z veljavnimi evropskimi in nacionalnimi predpisi. Upravljavski organ posreduje organu za potrjevanje izjave o izdatkih ter izvedenih pregledih, ki se jih vključi v potrjen zahtevek za izplačilo sredstev, posredovan Komisiji (Goulet 2009, 8).

Kot pravijo Bučarjeva in drugi (2007, 55), sodi med nadzore preverjanje resničnosti navedenih izdatkov ugotavljanje upravičenosti le-teh, ki mora biti skladna z evropsko in državno zakonodajo ter preverjanje posameznih aktivnosti. V fazah ocenjevanja pa imajo pomembno vlogo revizorji, ki so tehnično in vsebinsko zelo dosledni. Pojavlja se mnenje, da

so revizorji na nacionalni ravni preveč striktni in ozkogledi, saj naj bi težili k 'dokazovanju s fascikli' pogosto nesmiselnih stroškov. Do zavrnitve neke vloge naj bi prišlo zaradi stroška papirnate vrečke v znesku 0,30 eur, ki je bil v vlogi prijavitelja naveden, kot strošek reprezentance nekega slovenskega podjetja, vendar je po mnenju revizorja sodil med strošek transportnih sredstev. Zato je moral prijavitelj za omenjen znesek zmanjšati zahtevek, čeprav le-ta ni vplival na sam projekt. Tudi primer investicije slovenskega podjetja v gradnjo klavnice, ki ga je dolgo časa, z nenehnim iskanjem napak in pomanjkljivosti zaviral slovenski revizor kaže na pretirano nadziranje in zaviranje projekta, ki bi lahko zaživel veliko prej ter z manj stroška. Šele, ko si je zgradbo ogledal bruseljski revizor, ki je projekt pohvalil in ga celo izpostavil, kot enega izmed najboljših v zadnjem času, je investicija stekla (Direktor svetovalnega podjetja 2012).

Čeprav je sistem revidiranja postopkov črpanja evropskih sredstev obsežen in zapleten, pa Iskra meni (2010, 264–5), da je omenjeno le posledica vključenosti večjega števila akterjev v sistem financiranja. Prav tako navaja, da je namen revidiranja zagotovitev pravilnosti postopkov in izvedenih aktivnosti, ki omogočajo pravilno porabo evropskih sredstev. Tudi Žampa (2012, 27) je mnenja, da znajo biti revizije vsebinsko in časovno zelo zahtevne. Vendar slednje obrazloži s tem, da se včasih določenih stvari zgolj iz administrativnega dela ne vidi, kar velja predvsem za gradnje, pilotne naprave in podobno. Avtorica zato svetuje, da izvajalec določene zadeve sproti fotografira, aktivnosti pa posname ter da se omenjeno priloži dokumentaciji. Slednje bi lahko izpostavili kot dober napotek za olajšanje nadaljnjih revizij.

### 3.7 Glavne karakteristike prijavljanja na razpise

Pri prijavljanju na razpise za sredstva strukturnih skladov je priporočljivo upoštevati nekatera dejstva, ki lahko MSP prihranijo veliko časa ter prispevajo k uspešnosti prijave (Kocijančič in drugi 2005, 2; Kobal 2006, 14–42; Vodeb 2010):

Tabela 3.1: Karakteristike uspešne prijave na razpis

Karakteristike uspešne prijave na razpis
<b>Načrtovati vnaprej:</b> MSP mora opredeliti svoj investicijski/raziskovalni cikel in se izogniti prijavljanju na razpis zavoljo razpisa samega. Lotevati se je potrebno projektov, ki bi jih sicer MSP izpeljalo z lastnimi sredstvi.
<b>Upoštevati rok prijave:</b> prijava mora biti oddana pravočasno in skladno z navodili, pri čemer je zelo pomemben tudi ustrezen zapis na ovojnici oddane vloge.
<b>Dosledno upoštevati navodila razpisa:</b> vsakršno minimalno odstopanje pomeni zavrnitev vloge.

**Pripraviti natančno realno finančno konstrukcijo projekta:** upoštevanje določil o upravičenih in neupravičenih stroških.

**Poznati sistema črpanja:** omogoča umestitev lastnih projektov v ustrezen razpis in instrument financiranja.

**Poznavanje in upoštevanje vsebin temeljnih strateških dokumentov** prinaša prednost.

Celoten proces prijave projekta za črpanja nepovratnih evropskih sredstev, kot ga vidi svetovalno podjetje Pro-Eco sestavlja niz korakov:

- odločitev za kandidiranje, ki naj bo posledica želje po hitrejšem razvoju podjetja in ne zaradi pridobitve nepovratnih sredstev,
- snovanje in razvoj primerne projektne ideje, kjer je zaželena predhodna priprava potencialno izvedljivih idej,
- iskanje ustreznega razpisa, ki ustreza področju projektne ideje,
- priprava projekta,
- urejanja projektne dokumentacije,
- oddaja projekta,
- prejem sklepa in podpis pogodbe,
- vodenje in izvedba projekta ter črpanje sredstev.

Ko torej MSP identificira razpis, ki ustreza projektni ideji, se samooceni ter odda projektno prijavo. Obvestilo o rezultatu je podano v 60 dneh od dneva zaključka razpisa, s strani komisije, ki ocenjuje vsebinsko in administrativno ustreznost prijavitelne vloge. V primeru pozitivnega odgovora lahko MSP nemudoma začne z investicijo. Nujno je, da so projekti izpeljani skladno s pogodbo z naročnikom, torej ministrstvom, ki je avtor razpisa. Glede na to, da gre za decentraliziran sistem pridobivanja EU sredstev, morajo MSP v celoti financirati projekt, in sicer z lastnimi oziroma dolžniškimi viri, v primeru, da gre za krajše projekte, ki se izvedejo znotraj enega finančnega leta. V kolikor gre za daljši projekt, lahko praviloma zahtevajo povračilo stroškov v več fazah oziroma do trikrat letno. Plačila v obliki avansa so namreč na voljo zgolj za centralizirane projekte (Krmelj 2012). Šele, ko so naštetih pogojev v celoti izpolnjeni, se izvedba projekta dobro začne, hkrati pa je to tudi trenutek, ko se pokaže ali je bila projektna ideja kvalitetna in ustrezno predstavljena. Ker sodi k črpanju evropskih sredstev tudi nadzor nad njihovo pravilno in upravičeno porabo, in sicer v obliki vsebinske in finančne revizije projekta, ki lahko nastopi bodisi med ali ob zaključku le-tega, mora biti poraba sredstev skozi celoten potek ustrezna in natančna. Prav tako je potrebno do roka,

navedenega v navodilih hraniti celotno finančno dokumentacijo (Kobal 2006, 45–6). Podpis pogodbe je torej, kot pravijo Bučarjeva in drugi (2007, 45–6), šele začetek zgodbe, saj mora prejemnik sredstev posredovati vso potrebno dokumentacijo skrbniku pogodbe. Šele nato so lahko prejemniku za upravičene stroške, ki so ustrezno dokazani (računi ali drugi dokumenti) nakazana sredstva iz proračuna RS.

#### **4 MIKRO, MAJHNA IN SREDNJE VELIKA PODJETJA**

MSP veljajo za enega pomembnejših ter najbolj dinamičnih segmentov gospodarstva, saj imajo sposobnost hitrega prilagajanja v globalnem okolju. Njihova prednost je inovativnost ter preoblikovanje idej v nove tržne proizvode, ki so v določenem obdobju tržno najbolj prodajni. Skladno z navedbami v različnih virih (Žakelj 2004, 11–12; Evropska komisija 2010, 6–8; Barker in drugi 2012, 14) lahko povzamemo, da so MSP priznana kot gonilo gospodarske rasti, saj so, v primerjavi z velikimi podjetji veliko bolj dinamična in sposobna hitrega prilagajanja na nenehne spremembe na trgu.

Opredelitev MSP ni enaka v vseh nacionalnih statističnih sistemih. Evropska komisija je novo opredelitev MSP objavila v Ur. l. EU maja 2003, veljati pa je začela s 1. januarjem 2005. Skladno s slednjo se kategoriziranje podjetij glede na njihovo velikost določa po naslednjih kriterijih: število zaposlenih, letni prihodek od prodaje ter bilančna vsota podjetij (Evropska komisija 2006, 6). Kot določa 55. člen Zakona o gospodarskih družbah<sup>5</sup> (ZGD-1), se tudi gospodarske družbe v Sloveniji razvrščajo na mikro, majhne, srednje in velike glede na naslednja merila:

- povprečno število zaposlenih,
- čisti prihodki od prodaje,
- vrednost aktive.

Kot nadalje navaja omenjeni člen, morajo podjetja oziroma družbe za uvrstitev v eno izmed kategorij zadostovati vsaj dvema izmed naštetih kriterijev, pri čemer se upošteva podatke dveh zaporednih poslovnih let na bilančni presečni dan bilance stanja. Upoštevajoč kriterij števila zaposlenih, ki predstavlja enega od treh najpogostejših pokazateljev kategorije podjetij, so mikro podjetja opredeljena, kot podjetja z manj kot 10 zaposlenimi, med majhna podjetja sodijo podjetja, ki imajo od 10 do 49 zaposlenih, zgornja meja števila zaposlenih v

---

<sup>5</sup> Objavljeno v Ur. l. RS, 42/2006.

srednje velikih podjetjih pa znaša 249 (glej Tabela 4.1). Vsa podjetja, ki imajo več kot 250 zaposlenih torej spadajo med velika podjetja (Evropska komisija 2005, 14–15).

Tabela 4.1: Kriteriji razvrščanja podjetij glede na mikro, majhna in srednja podjetja

Kategorija podjetja	Število zaposlenih	Letni promet v eur	Vrednost aktive v eur
Mikro	0–9	≤ 2.000.000	≤ 2.000.000
Majhno	10–49	≤ 7.300.000	≤ 3.650.000
Srednje	50–249	≤ 29.200.000	≤ 14.600.000

#### 4.1 Kronološki pregled števila MSP v Sloveniji

Število registriranih MSP je leta 2003 znašalo 91.189, kar po posameznih kategorijah znaša 84.920 mikro, 5.074 majhnih in 1.195 srednjih podjetij, medtem ko je bilo velikih podjetij 316. V tem času so najvišji delež zaposlenih v Sloveniji dosegala velika podjetja, in sicer 36,6 odstotkov (SURs 2003), kar je bila verjetno posledica finančne podpore le-tem v času po osamosvojitvi, ko je bila politika spodbujanja MSP in podjetništva šibka in neodločna. Zaradi postopne liberalizacije svetovne trgovine se je, z uvajanjem novih tehnologij, začelo obdobje prestrukturiranja velikih podjetij. Posledično se je trend prevladovanja velikih podjetij zasukal tudi v prid MSP (Žakelj 2004, 13).

Statistični podatki Statističnega urada Republike Slovenije – SURs, upoštevajoč kriterij *podjetja po dejavnostih in velikosti glede na število oseb, ki delajo*, kažejo naslednja dejstva (glej Tabela 4.2). Leta 2008 je bilo v državi, kot pravna ali fizična oseba registriranih 142.283 mikro podjetij, 7.661 majhnih podjetij, 2.212 srednjih podjetij in 385 velikih podjetij. Skupno torej 152.156 MSP (SURs 2008). Podatki za leto 2009 navajajo, da je bilo v državi, kot pravna ali fizična oseba registriranih 150.916 mikro podjetij, 7.500 majhnih podjetij, 2.152 srednjih podjetij ter 363 velikih podjetij oziroma skupno 160.568 MSP (SURs 2009). V letu 2010 pa je bilo v državi, kot pravna ali fizična oseba registriranih 156.305 mikro podjetij, 7.181 majhnih podjetij, 2.129 srednjih podjetij ter 344 velikih podjetij oziroma skupno 165.615 MSP (SURs 2010). Povzamemo lahko, da se število registriranih MSP konstantno povečuje. Najnovejši podatki za leto 2011 prikazujejo, da je bilo tega leta registriranih 159.986 mikro, 6.950 majhnih in 2.082 srednjih ter 342 velikih podjetij oziroma skupno 169.018 MSP (SURs 2011b). Čeprav skupno število MSP sicer presega število registriranih v letu 2010, se je v letu 2011 povečalo zgolj število mikro podjetij, medtem ko je pri vseh ostalih kategorijah zabeležen upad.

Tabela 4.2: Kronološki pregled števila podjetij v Sloveniji

<b>Kronološki pregled podjetij</b>				
<b>Kategorija podjetij</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Mikro	142.283	150.916	156.305	159.986
Majhna	7.661	7.500	7.181	6.950
Srednja	2.212	2.152	2.129	2.082
Skupaj MSP	<b>152.156</b>	<b>160.568</b>	<b>165.615</b>	<b>169.018</b>
Velika	385	363	344	342

Leta 2008 je bilo torej registriranih 152.156 MSP, leta 2009 se je število dvignilo na 160.568, leta 2010 jih je bilo skupno 165.615 ter leta 2011 že 169.018 MSP (SURs 2008; SURs 2009; SURs 2010; SURs 2011b). MSP predstavljajo 99,8 odstotni delež slovenskih podjetij, od česar znaša delež mikro podjetij 92,6 odstotkov (Evropska komisija 2010/2011, 1). Kot prikazujejo statistični podatki za obdobje od leta 2003 do 2011, se število MSP konstantno povečuje. Med leti 2003 in 2008 je prišlo do velikega porasta MSP, saj se je njihov delež povečal za 59,93 odstotkov. Medtem ko se je število mikro podjetij v omenjenem obdobju povečevalo, pa je to za velika podjetja veljalo zgolj do vključno leta 2008, ko se je njihov delež, v primerjavi z letom 2003 povečal za 21,83 odstotkov. Med letoma 2008 in 2010 se je delež velikih podjetij zmanjšal za 10,65 odstotkov.

Kot navaja UMAR (2011, 21), je bilo nastajanje novih podjetij, ki se je v obdobju konjunktore precej okrepilo, v razmerah gospodarske krize precej manj intenzivno. Zgodnja podjetniška aktivnost, ki meri delež prebivalstva, ki se vključuje v podjetništvo, se je po rasti v obdobju od leta 2005 do 2008 v letih 2009 in 2010 znižala na raven, zabeleženo leta 2006. Pri omenjenem UMAR obrazloži, da se je v obeh letih znižal predvsem delež nastajajočih podjetnikov torej tistih, ki so v fazi ustanavljanja podjetja ali imajo podjetje, ki je mlajše od treh mesecev. Upad deleža nastajajočih podjetij je namreč povezan z gospodarsko krizo, ki je prinesla zmanjšanje poslovnih priložnosti, saj podatki kažejo na precejšen padec zgodnje podjetniške aktivnosti zaradi zaznanih poslovnih priložnosti, ki so bile glavni dejavnik rasti zgodnje podjetniške aktivnosti v letih gospodarske konjunktore. Nadalje se delež novih podjetij (starih med 3 in 42 mesecev) od leta 2008 dalje ohranja približno na ravni, ki je znatno višja od povprečne v predhodnem triletnem obdobju (2005–2007). Višji delež novih podjetnikov je spodbuden in optimističen, saj pomeni, da se je po večjem številu nastajajočih

podjetij v obdobju konjunktura v zadnjih letih povečal tudi delež tistih, ki so na trgu obstala več kot tri mesece.

## 4.2 Kronološki pregled deleža zaposlenih v MSP v Sloveniji

Po podatkih SURS-a, se spreminja tudi delež zaposlenih v podjetjih, in sicer so v letih 2008 do 2011 najvišji delež zaposlenih v Sloveniji med MSP dosegala mikro podjetja (glej Tabela 4.3). Tudi tu je tendenca zaposlenih naraščala. Leta 2008 je znašal delež 24,71 odstotkov, leta 2009 se je povišal na 26,22 odstotkov, leta 2010 je bil delež zaposlenih v mikro podjetjih 27,64 odstotkov ter se leta 2011 ustalil na 27,60 odstotkih. Delež zaposlenih v MSP za leto 2008 je skupno znašal 66,79 odstotkov, leta 2009 je bilo v MSP zaposlenih 67,55 odstotkov ljudi, leta 2010 se beleži povišanje na 69,66 odstotkov ter leta 2011 malenkosten upad na 69,32 odstotkov (SURs 2011a). Ravno nasprotno pa se je delež zaposlenih v velikih podjetjih v celotnem omenjenem obdobju zmanjševal. Leta 2008 je znašal 33,21 odstotkov, leta 2009 32,45 odstotkov, leta 2010 30,34 odstotkov ter leta 2011 30,68 odstotkov (SURs 2011a). Če vzamemo za primerjavo še statistične podatke za leto 2003 (SURs 2003) ugotovimo, da je znašal delež zaposlenih v MSP 63,43 odstotkov, v velikih podjetjih pa 36,57 odstotkov. Opaziti je torej, da se je število zaposlenih v MSP v preteklih letih povečevalo, medtem ko se je delež zaposlenih v velikih podjetjih zmanjševal.

Tabela 4.3: Kronološki pregled deleža zaposlenih v Sloveniji

<b>Kronološki pregled deleža zaposlenih v odstotkih</b>				
<b>Kategorija podjetij</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Mikro	24,71	26,22	27,64	27,60
Majhna	17,49	17,27	17,15	16,97
Srednja	24,59	24,06	24,87	24,75
Skupaj MSP	<b>66,79</b>	<b>67,55</b>	<b>69,66</b>	<b>69,32</b>
Velika	33,21	32,45	30,34	30,68

Upoštevajoč navedene podatke iz obdobja 2003, ko je bilo registriranih 91.189 MSP ter leta 2010, ko se je številka ustavila pri 165.615 MSP lahko povzamemo, da se je število registriranih MSP v zadnjih letih konstantno povečevalo. Prav tako se je povečevalo število zaposlenih v MSP. Število na novo registriranih MSP in zaposlenih v letih 2010 in 2011 pa se je ustalilo oziroma malenkostno upadlo (Evropska komisija 2012a, 1). Kljub trenutni

stagnaciji, ki jo lahko argumentiramo kot posledico finančne in gospodarske krize lahko sklepamo, da postaja njihova vloga v Sloveniji čedalje bolj pomembna, saj znaša delež MSP na slovenskem trgu 99,8 odstotkov, kar je enako evropskemu povprečju (Evropska komisija 2010, 15; Barker in drugi 2012, 15).

Kot navaja Agencija za javnopravne evidence in storitve – AJPES, se povečuje tudi aktivnost oddajanja letnih poročil gospodarskih družb, zadrug in samostojnih podjetnikov posameznikov, ki služijo za namen državne statistike in ekonomskih gibanj. Letna poročila za 2009, je agenciji predložilo 53.897 družb, kar predstavlja za 3,7 odstotke večji delež, kot v letu 2008. Med družbami, ki so predložila poročila, je bilo največ mikro družb (92,5 %), nato majhnih (4,6 %), srednjih (1,5 %) ter velikih družb (1,4 %) (AJPES 2010, 1–2). Da narašča tendenca tudi na omenjenem področju pričajo podatki Agencije za leto 2010, ko je poročila predložilo 55.734 družb, torej 3,4 odstotka več, kot leta 2009. Prav tako je bilo med omenjenimi družbami največ mikro družb (93,0 %), nato majhnih (4,4 %), srednjih (1,4 %) in velikih družb (1,3 %) (AJPES 2011, 3). Statistike, pridobljene na podlagi omenjenih poročil navajajo (AJPES 2011, 14–15), da so na rezultate poslovanja družb odločilno vplivale mikro in velike družbe. Slednje so v letu 2010 ustvarile 50,1 odstotkov neto dodane vrednosti, mikro družbe pa so bile z 20,2 odstotki na drugem mestu po prispevku h skupni neto dodani vrednosti. Le-te so tudi edine povečale število zaposlenih, in sicer za 5 odstotkov. Znotraj MSP se ustvarjajo nova delovna mesta, v boju za delež na trgu pa se povečuje pritisk na že obstoječa; med drugim tudi velika podjetja. Zaradi zmanjševanja velikosti podjetij ter števila zaposlenih, se pomen MSP v gospodarstvu povečuje. Slednja imajo že od nekdaj pomembno vlogo pri doseganju gospodarskega napredka v slovenskem gospodarstvu (Groznič 2003, 97).

### **4.3 Pomen MSP v EU**

Evropski ekonomsko-socialni odbor – EESO v svojem mnenju navaja (EESO 2011, 1–3), da predstavljajo MSP povezovalni člen med gospodarstvom in zaposlovanjem v Uniji ter, da je njihov pomen za gospodarstvo EU splošno priznan. Da se tudi Unija sooča z dinamičnim razvojem MSP pričajo podatki, ki navajajo, da je prišlo na ravni EU–27 v obdobju 2002 do 2008 do povečanega deleža MSP, in sicer za 13 odstotkov, medtem ko je število velikih podjetij narastlo za zgolj 5 odstotkov. Ne samo, da predstavljajo MSP široko razširjen fenomen tako v novih kot starih članicah EU, so tudi eden izmed glavnih akterjev makro-ekonomske rasti. Kot potrjujejo statistični podatki ustvarijo MSP, sorazmerno z velikostjo več delovnih mest, kot velika podjetja. V omenjenem obdobju je namreč prišlo do povečanega



števila zaposlenih v MSP, in sicer za 1,9 odstotka letno, medtem ko je povečanje v velikih podjetjih na letni ravni znašalo 0,8 odstotka. Prav tako je bila rast dodane vrednosti v MSP višja, kot v velikih podjetjih, in sicer je v MSP znašala 4,2 odstotka letno, medtem ko so velika podjetja dosegala rast v višini 3,9 odstotka letno (Evropska komisija 2010, 30–4).

Zaradi nezanemarljive prednosti MSP, ki z ustvarjanjem dodane vrednosti prispevajo k višji inovativnosti razvoja ter h konkurenčnemu okolju, hkrati pa njihovo pomembnost krepijo tudi na področju zaposlovanja, postajajo le-ta čedalje uspešnejši in pogostejši člen slovenskega gospodarstva (Žakelj 2004, 11) ter evropskega trga (Evropska komisija 2008b, 2–3). Na evropski ravni namreč predstavljajo 99,8 odstotni delež vseh podjetij znotraj Unije ter zagotavljajo preko 100 milijonov delovnih mest (GZS 2009; Evropska komisija 2010, 15). Glede na to, da 92,2 odstotni delež evropskih MSP predstavljajo mikro podjetja lahko povzamemo, da je slednje tipičen predstavnik tako slovenskega kot evropskega podjetja (Evropska komisija 2010, 48; De Kok in drugi 2011, 27–8; Barker in drugi 2012, 15).

## **5 MSP V ČASU FINANČNE IN GOSPODARSKE KRIZE**

### **5.1 Nastanek finančne in gospodarske krize**

Svetovna finančna in gospodarska kriza se je začela leta 2007 v Združenih državah Amerike – ZDA, nastala pa je kot posledica hipotekarske krize, katere korenine segajo v obdobje od leta 1997 do 2007. Ameriške stanovanjske politike so namreč pripomogle k razvoju 'nepremičninskega balona' oziroma k porastu zanimanja nakupa nepremičnin, osebnih avtomobilov ter drugih dobrin tistega dela prebivalstva, ki je bil plačilno nesposoben odplačevati kredit (U.S. National Commission 2011, 5–7). Omenjeno obdobje je v ZDA zaznamoval velik delež odobravanja hipotekarskih kreditov strankam, ki niso imele zadostne kreditne sposobnosti. Slednje je bankam omogočilo veliko likvidnih sredstev, ki so jih plasirale v hipotekarne kredite ter finančne instrumente. S temi ukrepi je želela ameriška vlada povečati lastništvo nepremičnin med revnejšim slojem prebivalstva, dejansko pa so povzročili tudi strmo rast 'drugorazrednih' hipotekarskih kreditov, ki so z dodatnim povpraševanjem na trgu nepremičnin pripomogli k njihovem dvigovanju cen. S kontinuirano in konstantno rastjo cen nepremičnin se je ustvaril sinonim nepremičnine, kot ene izmed najbolj varnih in hkrati dobičkonosnih naložb, ki jo je v primeru neplačevanja kredita s strani posameznika, vedno mogoče na trgu prodati po višji ceni. Razen tega se je s prodajo terjatev iz hipotekarskih kreditov paradržavnim ustanovam, kot sta bila *Federal National Mortgage*

*Association in Federal Home Loan Mortgage Corporation* tveganje razpršilo med več akterjev (Guina 2011; U.S. National Commission 2011, 38–44).

Zaradi nizkih obrestnih mer so bile anuitete za kredite nizke, cene nepremičnin so rastle, prišlo je tudi do razcveta v gradbeništvu, povečanega števila delovnih mest ter posledično do gospodarske prosperitete. Prevelika razširjenost tveganega drugorazrednega kredita pa je ustvarila preseženo ponudbo nepremičnin na trgu, ki je povzročila konec njihove rasti ter prvi padec cen v juliju 2007 in prenehanje odplačevanja drugorazrednih kreditov. V bilancah investicijskih bank se je pojavil manko, kredibilnost investicijskih bank je bila omajana, zato so bile nekatere prevzete, druge, kot na primer Lehman Brothers pa so šle v stečaj (Guina 2011; U.S. National Commission 2011, 338–43). Zaradi nezaupanja si banke, razen centralni banki in državi, niso več upale posojati denarja, zato je medbančni trg stagniral. Investitorji so dvigovali denar iz bank, saj je bilo zaupanje porušeno, prišlo je do zvišanja obrestnih mer, zmanjšanja gospodarske aktivnosti, porasta brezposelnosti in večjega števila stečajev podjetij. Vrednost vrednostnih papirjev je padla pod višino enotnih indeksov na borzi, pojav pa se je razširil tudi na realni sektor (U.S. National Commission 2011, 353–9).

## **5.2 Finančna in gospodarska kriza v Sloveniji**

Čeprav se je sedanja kriza začela v bančnem sektorju v ZDA, se je hitro razširila med ostale dejavnosti ter v ostale države. Zaradi vpetosti Slovenije v mednarodne tokove, je kriza kmalu prizadela tudi slovensko gospodarstvo. Če obdobje pred krizo 2006–2008 zaznamuje povečana gospodarska aktivnost z visoko dostopnostjo finančnih virov na mednarodnih trgih z visokimi javnimi investicijami v infrastrukturo ter z nadpovprečno rastjo tržnega deleža, je leta po nastopu finančne in gospodarske krize situacija slovenskega gospodarstva čisto drugačna. In sicer obdobje po začetku krize 2009–2010 zaznamuje znižanje ravni BDP na prebivalca po kupni moči v Sloveniji, ki se je precej oddaljila od evropskega povprečja (UMAR 2012, 15).

Kot navaja UMAR (2011, 9), je za obdobje finančne in gospodarske krize v Sloveniji značilno prepletanje naslednjih dejavnikov: poslabšanje konkurenčnosti, zmanjševanje tržnega deleža na svetovnem trgu, počasno okrevanje gospodarstva, porušenje nekaterih makroekonomskih ravnovesij, povečevanje inflacijskih pritiskov ter visoka zadolženost podjetij, ki nastaja kot posledica nezadostne učinkovitosti delovanja domačih finančnih trgov, zaradi katere se podjetja soočajo s težavami pri pridobivanju finančnih virov. Možnosti za okrevanje slovenskih podjetij z lastnimi viri, so se zaradi poslabšanja stroškovne

konkurenčnosti v obdobju krize zmanjšale bolj, kot v drugih državah evrskega območja. Pojavila se je nelikvidnost v bančnem sektorju in realnem gospodarstvu, prišlo je do problema rednega kreditiranja podjetij in fizičnih oseb. Zaradi prenasičenosti proizvodov in storitev na trgu, je prodaja drastično padla. Ker je Slovenija v veliki meri odvisna od zunanje trgovine, je bilo znižanje proizvodne aktivnosti večje, kot v drugih evropskih državah. Kriza se je odrazila tudi na področju socialne kohezije, saj se je število registriranih brezposelnih oseb leta 2009, glede na obdobje pred začetkom krize povečalo za 59 odstotkov, leta 2010 pa se je delež brezposelnih, glede na leto 2009 povečal še za 16,4 odstotke (Malačič 2010, 2; SVLR 2010, 2; GZS 2011, 5–6).

Kot navaja mag. Bednaš (2012, 7), se tudi v letu 2011 kriza v Sloveniji odraža na povišanju relativno izraženega primanjkljaja glede na BDP, padcu gospodarske aktivnosti, zmanjšanju državnih investicij in subvencij. Reševanje krize prav tako vpliva na povečanje poglobljanja dolžniške krize, saj se dolg sektorja država približuje 50 odstotkom BDP in še narašča, s čimer rastejo tudi stroški njegovega financiranja. Slednje pomeni, da je v letih 2008 do vključno 2011 dolg države naraščal relativno hitreje, kot v povprečju evrskega območja, kar posledično vpliva tudi na poslabšanje percepcije Slovenije in bonitetno oceno slovenskih bank na mednarodnih finančnih trgih.

Statistični podatki kažejo, da se občutno znižuje zadolženost slovenskih podjetij pri domačih bankah. Obseg kreditiranja slovenskih bank nebančnim sektorjem, ki predstavlja najpomembnejši vir financiranja slovenskega gospodarstva (finančne obveznosti do bank znašajo pri MSP 40 odstotkov virov sredstev), je bil v letu 2011 najbolj zmanjšan doslej oziroma od leta 2005 dalje, od kadar obstajajo primerljivi podatki (Hafner 2012, 104; Lušina 2012, 109). V strukturi podjetij po velikosti so najbolj zadolžena mikro podjetja, kjer se je zadolženost od začetka krize še okrepila. Tudi delež dolga srednjih podjetij se je okrepil, čeprav le-ta za srednja in majhna podjetja presega 70 odstotkov, medtem ko delež dolga v sredstvih za mikro podjetja presega 80 odstotkov. Daleč najmanj zadolžena so velika podjetja (delež dolga v sredstvih presega 50 odstotkov in je v času krize nekoliko upadel). Ker so večja in finančno stabilnejša pa lahko izkoristijo tudi možnost financiranja v tujini, kjer so pogoji financiranja ugodnejši, občutno nižje pa so tudi tuje obrestne mere. Z zaostrovanjem krize ter zaradi nižjih prihodkov od prodaje, se je sposobnost MSP za odplačevanje dolga precej skrčila. Vendar, kot navaja avtorica (Lušina 2012, 109–10), se je obseg dolgoročnih posojil s strani mikro in velikih podjetij krepil tudi v času krize.

### 5.3 Učinki krize na MSP

Z nastopom finančne in gospodarske krize so se začela MSP soočati z zmanjšano produktivnostjo dela, ki negativno vpliva na poslovno donosnost. Večina podjetij se srečuje z zmanjšanjem prodaje ter s tem dobička, kar predstavlja kratkoročne posledice krize. Kriza prav tako vpliva na stopnjo zmanjšane konkurenčnosti na trgu ter na otežen dostop do finančnih virov. MSP so z nastopom krize tako utrpele dvojni šok, in sicer upad povpraševanja po izdelkih in storitvah ter zaostrovanje kreditnih pogojev bančnega sektorja. Dostop do finančnih virov je že sam po sebi eden izmed najpomembnejših izzivov za nastanek ter uspešno rast MSP (Žakelj 2004, 18; Vlada RS 2013, 28), v času finančne krize pa predstavlja, poleg zmanjšane povpraševanja na trgu, njihov drugi največji problem (Evropska komisija 2010, 49; De Kok in drugi 2011, 8; Inštitut za raziskovanje podjetništva 2011, 3).

Ker imajo MSP manj možnosti za dostop do virov financiranja, so odvisna od zunanjega financiranja s strani bančnega sektorja, ki pa je z nastopom kreditnega krča močno otežen. V času gospodarske in finančne krize so namreč banke manj pripravljene sprejemati visoka tveganja, bojijo se tudi morebitnih stečajev podjetij, zato so izjemno previdne glede posojanja denarja, kar posledično povzroča dvig obrestnih mer za posojila. Znižanje obsega kreditov v Sloveniji se je v letu 2011 še okrepilo, kar je posledica restriktivne kreditne politike slovenskih bank, ki odobravajo kredite zgolj komitentom s prvovrstno bonitetno oceno (Hafner 2012, 105–106). Čeprav so se v času krize močno znižale referenčne obrestne mere, ki jih določajo centralne banke, so se stroški financiranja za posojilojemalce povečali. Dodatno oviro za dostop do posojil za MSP predstavlja visoka informacijska asimetrija med podjetji in bankami glede poslovanja podjetij, zaradi katere banke dodatno zvišajo obrestno mero. V primeru, da podjetja nimajo dovolj kakovostnih zavarovanj jim banke zavrnejo kreditiranje. MSP so velikokrat vključena tudi v vrednostne verige na način, da so odvisna od velikih podjetij in so zato v podrejenem položaju, slednje pa jih lahko, zaradi krize v velikih podjetjih vodi v nezavidljivo situacijo (Inštitut za raziskovanje podjetništva 2011, 3–4).

Zaradi krize se zmanjšujejo tudi investicije, podjetja krčijo stroške in odpuščajo zaposlene, čeprav bi bila pravilna strategija, kot pravijo nekateri gospodarstveniki (Damijan 2009; Hribar Milič 2009; Planet siol.net 2010) pojav novih zamisli, storitev ali proizvodov, ki bi lahko konkurirala spremenjenim okoliščinam. Tudi sveženj ukrepov pod imenom Agenda 46+, predlaganih s strani Gospodarske zbornice Slovenije – GZS (2012) predvideva nujnost razvojnega zagona v času krize. V času krize oziroma predvsem zaradi nje, bi morala podjetja

povečati vlaganja v razvoj določenih segmentov. Vendar so, kot pravi Jože P. Damijan (2009) raziskave pokazale, da so predvsem majhna in mlada podjetja v času krize v slabšem položaju glede dolgoročnih perspektiv razvoja. Za MSP kriza ne pomeni nujno priložnosti razvoja in prestrukturiranja, saj priložnosti ne morejo financirati in je realizirati. Ker nimajo dovolj lastnega denarnega toka, kreditne institucije pa močno omejujejo najemanje kreditov, se v času krize kažejo priložnosti zgolj za podjetja, ki imajo manj finančnih omejitev.

Ker je torej donosnost MSP znotraj EU v času finančne krize pod pritiskom, morajo le-ta pri soočenju z izzivi izbrati strategijo okrevanja s katero bodo premagala trenutno ekonomsko situacijo. Med eno izmed redkih pozitivnih posledic krize kot take lahko prištevamo zapiranje manj učinkovitih podjetij, ki imajo nizko proizvodno dejavnost in so manj inovativno naravnana ter odpiranje novih, ki lahko ugodno vplivajo na konkurenčen položaj gospodarstva Unije (Evropska komisija 2010, 10–14). Navkljub krizi pa vsa MSP niso občutila problemov, povezanih z dostopom do virov financiranja. Zaradi močnega znižanja povpraševanja po izdelkih oziroma storitvah so namreč mnoga MSP opustila svoje investicijske načrte ter posledično po bančnih posojilih niso povpraševala. Čeprav je omenjena poslovna odločitev kratkoročno rešila problem financiranja, pa le-ta ne vodi k ustvarjanju njihove konkurenčne prednosti. Razen tega naj bi, po ponovnem povečanem povpraševanju po izdelkih in storitvah na trgu, dostop do finančnih virov za MSP postal še bolj pereča problematika (Evropska komisija 2010, 49).

### **5.3.1 Gospodarska rast**

Kljub problemom, s katerimi se MSP soočajo, ima dinamika ustvarjanja novih MSP pozitiven učinek na kvaliteto in konkurenčnost podjetniškega sektorja tudi v času krize. Ena od zaslug za spoprijemanje s krizo in podporo konkurenčni gospodarski rasti gre po navedbah odbora EESO (EESO 2011, 4) ravno omenjenim akterjem, ki z ustvarjanjem novih delovnih mest prevzemajo stabilizacijsko vlogo gospodarskih ciklov. Da so MSP ključni akter za pospešitev gospodarske rasti v času krize, navaja v sporočilu za medije tudi Komisija (Evropska komisija 2012b, 1). V času krize so MSP ključ pri ustvarjanju blaginje lokalnih in regionalnih skupnosti.

Vendar pa se kljub temu, da služijo MSP kot pomemben člen pri spodbujanju gospodarskega razvoja in zviševanju stopnje zaposlenosti pri svojem delovanju srečujejo s številnimi ovirami. Različni viri (Žakelj 2004, 15–18; SVLR 2010, 6) navajajo podobne ovire s katerimi se soočajo. Med najpogostejše prištevajo obsežne administrativne obremenitve,

nezadovoljivo poslovno infrastrukturo, pomanjkanje ljudi z ustrežno izobrazbo ter težaven dostop do primernih finančnih virov. Kot navaja mag. Hribar Milič (2009, 29–30), je v času krize za razvojno usmerjena podjetja ključnega pomena enostavnejše, hitrejše in transparentnejše črpanje evropskih strukturnih skladov. Vendar je po njegovem mnenju stanje na omenjenem področju še vedno nezadovoljivo. Kot probleme izpostavlja zamujanje z razpisi, problematičnost glede njihove vsebine, premajhen obseg sredstev glede na razvojne pobude in interese gospodarstva, preveliko količino administracije in birokracije ter preveč centraliziran sistem. Kot najbolj problematičnega pa ocenjuje že omenjeni finančni vidik oziroma problematiko dostopanja do finančnih virov, ki je v času finančne krize še posebej izrazita. Slednja predstavlja, predvsem za MSP v času krize eno izmed težje premostljivih ovir (Vlada RS 2013, 28).

### **5.3.2 Zaposlovanje**

Pomemben prispevek MSP v času krize predstavlja tudi dvig zaposlenosti, saj ustvarjajo hitro rastoča podjetja nesorazmerno velik delež vseh novih neto delovnih mest v primerjavi s podjetji, ki ne dosegajo hitrega razvoja. Na ravni EU je dve tretjini vseh zaposlitev sklenjenih znotraj MSP. V obdobju od 2002 do 2010 so 85 odstotni delež vseh zaposlenih prispevala MSP, ki imajo poleg tega tudi višjo stopnjo rasti zaposlenosti (1 % letno), kot velika podjetja (0,5 % letno) (De Kok in drugi 2011, 5–6). Kot navajajo Barker in drugi (2012, 15), ostajajo MSP tudi v času krize hrbtenica evropskega gospodarstva, saj z 20,7 milijona podjetij v letu 2012 še vedno predstavljajo 99,8 odstotni delež vseh podjetij. Komisija nadalje ocenjuje, da zagotavljajo MSP 67 odstotkov vsega zaposlovanja in 58 odstotkov bruto dodane vrednosti – BDV (Evropska komisija 2012b, 1). V Sloveniji predstavljajo MSP 70,6 odstotni delež vseh delovnih mest v zasebnem nefinančnem sektorju ter prispevajo 63 odstotkov k dodani vrednosti (Vlada RS 2013, 15).

### **5.3.3 Konkurenčnost in inovativnost**

Razen odpiranja novih delovnih mest, pripomorejo MSP tudi k povečani aktivnosti gospodarstva ter napredku na področju razvijanja inovacij. Prav tako so stroški dela v MSP nižji, kot stroški dela v velikih podjetjih. Upoštevajoč navedene podatke lahko povzamemo, da zaradi strukturnih prispevkov, ki jih imajo MSP na makro-ekonomsko stabilnost gospodarstva, le-te upravičeno predstavljajo gonilo evropskega razvoja (Barker in drugi 2012, 14). Glede na število delovnih mest, ki jih torej kot prevladujoči akter tako na evropskem, kot tudi na slovenskem trgu predstavljajo, dejstvu, da imajo ključno vlogo pri gospodarski rasti,

socialni koheziji in konkurenčnosti gospodarstva, ne moremo oporekati (GZS 2009). Zaradi slednjega ter zaradi ekonomske situacije s katero se soočamo, se je v Sloveniji začela izpostavljati skrb za podjetništvo MSP, ki bi moralo postati temelj nacionalne politike.

## **5.4 Kohezijska politika v obdobju pred ter med krizo**

Kot v svojem poročilu navaja SVLR (2010, 2–3), vpliva finančna in gospodarska kriza tudi na izvajanje operativnih programov kohezijske politike v RS. Zaradi zmanjšanega števila razvojnih projektov postaja zagotavljanje razvojnih podpor v zaostrenih gospodarskih razmerah ključnega pomena, saj se kriza najbolj izraža ravno v težavnih pogojih pridobivanja finančnih virov. Dinamika črpanja nepovratnih evropskih sredstev za obdobje od 2007–2011 je bila zatorej povezana s finančnim položajem upravičencev, ki se je od začetka gospodarske krize večinoma poslabševal. Nastopile so težave z zagotavljanjem lastnih sredstev upravičencev ter tudi likvidnostne težave izvajalcev večjih projektov (Šuc 2012, 23). Realizacija prihodkov iz strukturnih skladov je bila leta 2011 102,8 odstotna, najnižje pa je bilo črpanje sredstev kohezijskega sklada, ki je znašalo 58 odstotkov predvidenih prihodkov. Do leta 2011 je Slovenija iz kohezijske politike črpala tretjino vseh pravic porabe, kar jo je, glede na dinamiko črpanja kohezijskih sredstev za obdobje od 2007 do 2011 uvrstilo na sedmo mesto ter na deveto glede na pravice porabe za obdobje od 2007 do 2013. Na višino prejetih sredstev je vplivalo poslabšanje gospodarskih razmer po letu 2008, ki je ohromilo izvajanje evropske kohezijske politike v celotni EU (Šuc 2012, 22). Finančna in gospodarska kriza je bistveno zavrla investicijske načrte podjetij v Sloveniji in svetu ter zmanjšala število razvojnih projektov, relevantnih za kohezijsko politiko (SVLR 2010, 1–27).

### **5.4.1 Analiza uspešnosti izvajanja kohezijske politike**

Analiza uspešnosti črpanja sredstev se preverja na naslednjih ravneh: glede na razpisana in dodeljena sredstva, podpisane pogodbe, izplačila iz Proračuna RS ter zahtevke za povračilo iz proračuna EU, ki so posredovani plačilnemu organu (Replikapro 2012).

#### **5.4.1.1 Programsko obdobje 2004-2006**

Na delovnem posvetu Vlade RS 31. januarja 2009 je bilo ugotovljeno, da je znašal delež uspešnosti Slovenije pri izvajanju evropske kohezijske politike v programskem obdobju 2004–2006, torej delež povračil iz proračuna EU, 83,6 odstotkov. Iz podatkov je razvidno, da je bila Slovenija učinkovita pri razpisih ter podpisu pogodb, kjer je presegla načrt EPD že leta 2006, vendar pa slednjemu v enakem obsegu niso sledila tudi izplačila iz domačega proračuna

ter zahtevki, posredovani na plačilni organ EU. V revizijskem poročilu za obdobje od leta 2004 do 2006 je Računsko sodišče skušalo ugotoviti, kako na proračun RS vpliva zalaganje izplačil sredstev končnim uporabnikom. Ugotovljeno je bilo, da zaradi počasnega črpanja sredstev pri strukturnih skladih, že v letu 2005 na podračunih ni bilo dovolj sredstev za pokrivanje obsega odhodkov iz proračuna RS. Zalaganje izplačil iz državnega proračuna na področju strukturnih sredstev je v letih 2004 do 2006 vplivalo na višji proračunski primanjkljaj, in sicer za 4,5 do 6,5 odstotka letno. Računsko sodišče je ugotovilo, da največjo obremenitev za proračun RS predstavlja zalaganje sredstev iz naslova strukturnih skladov. Ker ob izplačilu iz državnega proračuna še vedno obstaja tveganje, da vsi odhodki ne bodo v celoti povrnjeni, obstaja velik zamik med trenutkom izplačila iz proračuna RS do izvršbe vseh kontrol in evidentiranja prihodka proračuna iz sredstev EU. V vseh analiziranih letih je slednje vplivalo na višji proračunski primanjkljaj (Računsko sodišče 2007, 19–35).

Časovni zamik med izplačilom iz proračuna RS in prilivom v proračun RS, je torej v programskem obdobju 2004 do 2006 predstavljal veliko težavo. Kot pravijo Bučarjeva in drugi (2007, 48), povzročajo zamik dolgotrajni postopki, zaradi česar lahko od objave razpisa do realizacije projekta preteče več tednov ali mesecev. Opozarjajo tudi na počasno administrativno procesiranje zahtevkov za povračilo na plačilni organ, ki predstavlja osnovo za povračilo iz proračuna EU. Vendar, kot navajajo Markovič Hribernik in drugi (2008, 112–13), je za implementacijo značilno, da zahtevki in izplačila, posredovani na plačilni organ EU, ne morejo v enakem časovnem tempu slediti dodeljevanju sredstev ter podpisovanju pogodb. Zatorej je razumljivo, da prihaja do določenega časovnega zamika.

#### **5.4.1.2 Programsko obdobje 2007-2013**

Čeprav obdobje nove finančne perspektive EU 2007–2013 še traja, Slovenija pa ima čas za porabo sredstev do leta 2015, že obstajajo nekatere analize, ki ugotavljajo trenutno uspešnost črpanja evropskih sredstev. Računsko sodišče je izvedlo revizijo sistema izvajanja kohezijske politike za tekoče obdobje, vključno z obdobjem izvajanja revizije, pri čemer je obravnavalo tri največje operativne programe. Ugotovitve so bile sledeče (Računsko sodišče 2012, 17–49):

- RS je do 31. 12. 2011, na podlagi zahtevkov, posredovanih Komisiji iz proračuna EU prejela 30 odstotkov razpoložljivih sredstev, kar jo glede na obseg črpanja sredstev strukturnih skladov in Kohezijskega sklada uvršča na 14. mesto. Najpočasnejše je izvajanje pri OP ROPI, kjer je pridobila manj kot 20 odstotkov pravic porabe. Kljub temu, da hitrost pridobivanja izplačil iz evropskega proračuna ne poteka enako hitro, kot podpisovanje pogodb



in dodeljevanje sredstev, postaja časovni zamik med izplačilom iz državnega proračuna ter prilivom v evropski proračun čedalje večji.

- V sistem izvajanja evropske kohezijske politike je v RS vključenih več organov na različnih ravneh. Prepogosto menjavanje odgovornih oseb ter spreminjanje strukture sistema ter postopkov izvajanja politike predstavlja veliko težavo. Računsko sodišče ugotavlja, da je bilo na organu SVREZ, na katerega je bil umeščen organ upravljanja za vse tri operativne programe, v obdobju na katerega se revizija nanaša, zamenjanih sedem predstojnikov. Ker so spremembe in dopolnitve Zakona o Vladi RS, ki so spremenile tako sestavo vlade, kot sistem izvajanja evropske kohezijske politike začele veljati šele februarja 2012, učinkov novih ureditev Računsko sodišče ni preverjalo. Kljub temu lahko slednje argumentiramo, kot potrditev ugotovitve, da se struktura sistema (pre)pogosto spreminja.

- Področje izvajanja politike je urejeno z evropskimi uredbami ter slovenskimi predpisi. Problem se pojavlja, ker so slednji medsebojno neusklajeni, saj določajo različne postopke za istovrstna opravila, prav tako uporabljajo tudi različne izraze. Omenjeno povzroča zmedo med zaposlenimi, ki so odgovorni za izvajanje politike, saj ne vedo, katerih postopkov in predpisov se morajo držati. Zaradi zmed, ki posledično nastajajo se zgodi, da določene naloge predpisuje organ upravljanja, čeprav to po predpisih ni njegova naloga.

- Informacijski sistem ISARR, ki bi moral služiti kot podpora izvajanju, vrednotenju in analiziranju politike, se je izkazal za neučinkovito orodje. Njegova slabost je pomanjkljivost ter netočnost podatkov, ki se razlikujejo od istovrstnih podatkov posredniških teles. ISSAR je neusklajen z informacijskim sistemom Ministrstva za finance, ki se uporablja za pripravo zahtevkov za povračilo sredstev, ki se jih predlaga Evropski komisiji. Slednje povzroča zamude in dodatno delo, saj praksa kaže, da je bilo v 90 odstotkih primerov ugotovljeno, da so bila prva izplačila iz proračuna RS izvršena, še preden so bili zahtevki za izplačilo evidentirani v sistem ISARR.

- Ob izplačilu sredstev iz državnega proračuna se najprej založijo nacionalna sredstva, ki so naknadno povrnjena v proračun z namenskih podračunov, kjer se zbirajo sredstva iz proračuna EU. Zalaganje sredstev za tretjino izplačil traja v povprečju leto in pol, razen v primeru višjih zneskov, ko državni proračun na sredstva čaka manj kot pol leta. Situacija se je začela izboljševati sredi leta 2010, ko je bil sprejet ukrep, da morajo neposredni proračunski uporabniki v 30 dneh po plačilu iz državnega proračuna organu za potrjevanje predložiti zahteve za povračilo. Kljub temu bi bilo potrebno pospešiti tudi izplačila nižjih zneskov.

- Pred objavo razpisov se po navadi ne ugotavlja tudi dejanske potrebe na sofinanciranem področju, zaradi česar je bilo v določenih primerih majhno zanimanje za razpisana sredstva. Prihaja tudi do nepotrebnega podvajanja, saj istovrstne projekte na vsebinsko podobnih področjih sofinancirajo bodisi različna ministrstva in službe vlade bodisi posamezno ministrstvo iz sredstev državnega proračuna ali pa iz evropskih sredstev. Vzpostaviti bi bilo potrebno boljše sodelovanje in večjo usklajenost med institucijami.

- Pri izboru projektov bi bilo potrebno več pozornosti nameniti kakovostnim merilom in pogojem, da bi zagotovili izbor najboljših projektov. S kritično oceno uspešnosti projektov pa bi ob zaključku njihove aktivnosti omogočili, da bi bila prihodnja poraba sredstev bolj smotrna.

Kot pravi Valcárcel Siso (2010, 22), je trenutni sistem upravljanja sredstev evropske kohezijske politike zapleten ter dovzeten za napake. Zaradi slednjega mora biti v prihodnje skupen cilj sodelujočih akterjev zmanjševanje števila napak in poenostavitev upravljanja sredstev, postopkov obračuna in nadzora nad izvajanjem politike. Meni, da bo potrebno tudi večje prizadevanje za prilagajanje rešitev nacionalnim okoliščinam ter nadaljna krepitev vloge regionalnih in lokalnih oblasti v vseh fazah načrtovanja, izvajanja in ocenjevanja politike.

## **6 MSP IN PRIJAVLJANJE NA RAZPISE EVROPSKIH SREDSTEV**

### **6.1 Razlogi za sodelovanje s svetovalnim podjetjem**

Črpanje nepovratnih sredstev EU je, zaradi trenutnih negotovih razmer v slovenskem gospodarstvu in na tujih finančnih trgih, postalo iskan vir sofinanciranja projektov med podjetji (Cekin.si 2012; Pro-Eco). Ker so svetovalna podjetja eden izmed potencialno sodelujočih akterjev v sistemu pridobivanja strukturnih sredstev EU, ki poznajo celoten proces od evropske ravni do končnega uporabnika, sem želela pridobiti tudi njihov pogled na obravnavano tematiko<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Z namenom pridobitve podrobnejših ter praktičnih informacij glede črpanja strukturnih sredstev s strani MSP, sem s pomočjo izvedbe družboslovnega intervjuja preverila izkušnje svetovalnega podjetja. Na mojo prošnjo se je odzvalo uveljavljeno svetovalno podjetje, ki želi zaradi osebnih razlogov ostati anonimno. Pogovor z direktorjem je potekal na sedežu podjetja, kjer mi je predstavil njihovo dejavnost in strategijo delovanja. Sogovornik je strokovnjak s področja pridobivanja nepovratnih sredstev in ima dolgoletne praktične izkušnje na področju celovite podpore pri prijavljanju na javne razpise ter črpanju sredstev na različnih gospodarskih področjih. Prav tako je uveljavljen predavatelj na seminarjih in delavnicah o uspešnem črpanju evropskih sredstev. Glede na to, da so MSP glavni akterji mojega preučevanja, so bila vprašanja vezana na izkušnje in delovanje, ki jih ima svetovalno podjetje z njimi. Specifik sodelovanja z ostalimi akterji se nisva dotaknila.

Manjše število zaposlenih znotraj MSP predstavlja enega izmed razlogov za primanjčevanje časa, kadra ter znanja za pripravo vlog. Že samo iskanje primerne razpisa, ki ustreza izoblikovani projektni ideji, je izredno zamudno, saj je potrebno dnevno spremljati sveže informacije in objave razpisov in pozivov ministrstev in institucij. Poleg tega je strategija poslovanja, ki jo povečini zasledujejo *outsourcing*, kar pomeni, da imajo za določene storitve najete zunanje izvajalce (računovodski servis, čistilni servis). Čedalje pogosteje na tak način sodelujejo tudi s svetovalnim podjetjem. Kljub temu se nekatera MSP sprva odločijo za samostojno kandidacijo, vendar v večini primerov ugotovijo, da je na razpisih težko uspeti, če nimajo potrebnega znanja in izkušenj. Sprva pripravo vlog podcenjujejo, ko pa spoznajo, da kvalitetnih in uspešnih vlog ne uspejo pripraviti, se začnejo bodisi izobraževati ali pa se odločijo za tovrstno sodelovanje. Na razpisih se namreč pojavlja velika konkurenca med prijavitelji, saj veliko večino vlog pripravljajo svetovalci in so zato veliko bolj dovršene od ostalih. Na tem mestu se torej v proces lahko vključijo svetovalna podjetja, ki predvsem z reklamo od ust do ust pridobivajo nove naročnike (Direktor svetovalnega podjetja 2012).

Večkrat se zgodi, da morajo svetovalna podjetja dokumentacijo, ki je bila primarno oddana s strani MSP in zavrnjena, zgolj preoblikovati in že ustreza zahtevanim kriterijem. Po večini naj bi šlo za malenkosti, ki se morda ne zdijo pomembne, vendar so dovolj velik razlog, da je vloga zavrnjena. Pripetilo se je že, da je MSP namesto dveh aktivnosti zapisalo tri in bilo zaradi tega zavrnjeno, ko pa so v svetovalnem podjetju to popravili, je bila prijava uspešna. Prav tako lahko prijavitelj projektno idejo prilagodi ciljem in kriterijem razpisa, vendar je ne napiše, s čimer odda nepopolno vlogo. Napačno je tudi, če se v vlogo nekaj zapiše kot aktivnost, dejansko pa gre za rezultat aktivnosti (*ibid.*). Da so lahko predmet neuspešne prijave že malenkostne napake, v svojem članku potrjuje tudi Žampa (2012, 26), ki kot primer zavrnjene vloge izpostavi napačen zapis na ovojnici poslane vloge. Način prijave je v pogojih natančno naveden, zato je pomembno tudi kaj se napiše na ovojnico. Prav tako izpostavi pomen upoštevanja rokov za oddajo vloge, včasih je rok poštni žig, v nekaterih primerih pa mora biti ob navedenem roku vloga že v sprejemni pisarni inštitucije.

Čeprav so torej včasih za oddajo ustrezne vloge MSP dovolj že malenkostni popravki s strani strokovnjakov, pa naj vloge pripravljene s strani svetovalnega podjetja ne bi imele 'apriori' prednosti. Šlo naj bi bolj za to, da je njihova konkurenčna prednost v izkušnjah z razpisi, poznavanju prioritetnih področij ter vsebinskih in tehničnih pogojev, ki jim je nujno zadostiti, da je prijava uspešna. Dejstvo je, da se z oblikovanjem in pregledovanjem prijav srečujejo na dnevni ravni, prav tako imajo izoblikovano interakcijo z razpisovalci, zaradi

česar so v veliki prednosti pred ostalimi prijavitelji. Čedalje večji delež vseh vlog je pripravljen ravno s strani svetovalnih podjetij, ki so oblikovanja razpisnih dokumentacij vajena in poznajo najpogostejše napake in ključne kriterije razpisov, zato si lahko predstavljamo, da se prijava s strani 'laika' nehote loči od prijave s strani strokovnjaka. Zaradi slednjega je lahko vloga MSP že takoj v depriviligiranem položaju (Direktor svetovalnega podjetja 2012).

## **6.2 Vloga svetovalnih podjetij**

Svetovalna podjetja ponujajo svoje storitve svetovanja s področja pridobivanja nepovratnih evropskih sredstev različnim subjektom: javnemu sektorju, privatnemu sektorju, občinam, zavodom in nevladnim organizacijam. Storitve za MSP najpogosteje vključujejo (Kooperating; Pro-Eco; Vinibis):

- spremljanje evropskih in nacionalnih razpisov za potrebe naročnikov,
- priprava in svetovanje v zvezi z razpisno dokumentacijo ter svetovanje pri pridobivanju slovenskih in evropskih virov,
- svetovanje in pomoč pri oblikovanju projektnega predloga v skladu z zahtevami posameznega programa in z razvojnimi usmeritvami naročnika,
- svetovanje in pomoč pri pripravi projektne in razpisne dokumentacije,
- pomoč pri oblikovanju projektnih idej, predlogov in potrebnih vsebinskih dokumentov, zbiranje dokumentacije ter poročanje pogodbenim organom,
- priprava razvojnih načrtov, strategij in analiz,
- izdelava projekta in uskladitev s strateškimi dokumenti,
- izdelava analize razpisa in razpisne dokumentacije, pregled situacije, identifikacija ovir.

Svetovalno podjetje torej nudi intenzivno sodelovanje z naročnikom glede na želje in zahteve, ki jih ima slednji. Rečemo lahko, da predstavljajo most med MSP in evropskimi sredstvi, seveda pod pogojem, da se MSP odločijo za njihovo sodelovanje. Poleg omenjenega obsega storitev, ki jih večina ponuja svojim naročnikom, služijo tudi kot pomemben vir informacij. Čeprav je ena izmed plačljivih storitev, ki jih ponujajo izobraževanje o možnostih črpanja, imajo nekatera svetovalna podjetja dobršen obseg koristnih informacij, vezanih na učinkovito črpanje nepovratnih evropskih sredstev za MSP, objavljen na svojih spletnih straneh. V primerjavi z uporabljenimi znanstvenimi viri sem ugotovila, da so navodila svetovalnih podjetij sicer manj specifična, ko gre za področje finančne konstrukcije projekta ter upravičenosti stroškov. Bolj kot slednje, dajejo poudarek na to, da MSP izberejo ustrezen

razpis ter da je dokumentacija skladna z razpisnimi pogoji. V obzir je seveda treba vzeti dejstvo, da je pomanjkljivost prosto dostopnih informacij, ki niso zgolj tehnične narave razumljiva, saj so njihova svetovanja in izobraževanja za naročnike sicer plačljiva.

Kot predlaga mag. Samo Hribar Milič (2009, 30), bi poleg naštetega, svetovalna podjetja v prihodnosti lahko imela pomembnejšo vlogo. Dejstvo je, da so institucije, ki imajo znanje in izkušnje v zvezi z načrtovanjem in izvajanjem razvojnih projektov v gospodarstvu, sposobne oblikovati kakovostne razpise in ustrezne projektne pogoje za uspešno in učinkovito črpanje evropskih strukturnih in kohezijskih skladov. Kot pravi omenjeni, svetovalna podjetja ustrezajo naštetim kriterijem. Vidi jih, kot znanja in izkušnje polne akterje, katerih okrepitev vloge, kot razpisovalca javnih razpisov, bi lahko pripomogla k učinkovitejšemu črpanju evropskih sredstev. Tudi svetovalno podjetje samo se strinja, da posedujejo širok spekter znanj povezanih s tematiko črpanja pri čemer jih odlikujejo izkušnje usklajevanja zahtev in sodelovanja z naročniki, slovenskimi in tujimi partnerji ter z razpisovalci. Prav tako so seznanjeni s pravili, pogoji in merili, ki pripomorejo k uspešnemu črpanju evropskih sredstev. S pridobljenimi izkušnjami pa bi lahko opozorili na pomanjkljivosti, vezane na tematiko črpanja (Direktor svetovalnega podjetja 2012).

### **6.2.1 Dejavnost svetovalnega podjetja**

Glavna dejavnost svetovalnega podjetja je projektno svetovanje in vodenje različnih akterjev pri procesu pridobivanja nepovratnih sredstev. Prav tako ponujajo celostno pomoč pri pripravi in izvajanju projektov. Njihove storitve svetovanja se začnejo že ob zasnovi ideje določenega projekta s strani podjetja ter skozi celoten nadaljnji proces; izbira ustreznega razpisa, urejanje in priprava projektne in razpisne dokumentacije, podpora pri izdelavi poslovnih in investicijskih načrtov ter konstantno obveščanje o poteku kandidature. Čeprav svoje storitve namenjajo širšemu spektru akterjev (mikro, majhnim, srednje velikim ter velikim podjetjem, nevladnim organizacijam, raziskovalcem, kmetom, društvom, fizičnim osebam in javnim organom), se po njihovo pomoč največkrat obrnejo ravno MSP (Direktor svetovalnega podjetja 2012).

### **6.2.2 Izkušnje z naročniki**

Za sodelovanje se najpogosteje odločajo MSP, in sicer so to po večini podjetja, ki imajo do sto zaposlenih, nekaj rednih strank pa je tudi iz vrst velikih podjetij. Za kandidaturo se najpogosteje odločijo t.i. *second top* podjetja in ne tista, ki so v svoji panogi najuspešnejša. Podjetja, ki so v samem vrhu gospodarstva se za razpise praviloma ne odločijo, tista z

manjšimi dobički, pa iščejo sredstva EU kot dodaten vir sofinanciranja. Prva naj bi se raje kot za razpis odločila za marketinško akcijo, oglaševanje ali pa prodajo večjega deleža svojih surovin oziroma storitev na trgu, za kar menijo, da jim bo z manj truda prineslo enak ali večji obseg finančnih sredstev.

Tako kot se razlikuje spekter naročnikov, se kažejo razlike tudi v interesih le-teh. Nekatera večja slovenska podjetja se prijavljajo na vse razpoložljive razpise, med drugim tudi take, katerih obseg sredstev znaša 500,00 eur, medtem ko se druga prijavijo le, če je na voljo večja vsota sredstev, kot na primer 10.000,00 eur. Čeprav predstavljajo evropska sredstva enega izmed načinov financiranja, ki se čedalje bolj uveljavlja (Cekin.si 2012; Pro-Eco), pa le-ta ne ustreza vsem podjetjem. Nekatera se na razpise za EU sredstva ne prijavljajo preprosto zato, ker je njihova strategija poslovanja drugačna in se ne sklada z njihovimi poslovnimi odločitvami. Prav tako nepovratnih sredstev ne morejo koristiti vsa podjetja. Koriščenje je namreč povezano tudi s področji oziroma dejavnostmi podjetij. V primeru, da se podjetje ukvarja z raziskavami in razvojem, ima na razpolago ogromno razpisov in več možnosti za uspeh, kot na primer frizerski salon, za katerega se obseg primernih razpisov znatno zmanjša (Direktor svetovalnega podjetja 2012).

### **6.2.3 Priprava kvalitetne razpisne dokumentacije**

Glede na razvojne plane in dejavnost podjetja, ki se odloči za pomoč svetovalnega podjetja, skupaj z naročnikom pregledajo projektno idejo in poiščejo najbolj primeren razpis, ki jim lahko omogoči dostop do nepovratnih evropskih sredstev. Izkušnja svetovalnega podjetja sovpada z mnenjem Krmeljeve (2012), ki pravi, da je identifikacija tipa projekta nujna za usmeritev na ustrezen razpis. Vedno tudi težijo k temu, da podjetje oblikuje projektno idejo, ki je skladna z njegovo dejavnostjo ter, da nepovratna sredstva niso glavni razlog za izvedbo projekta, temveč služijo kot pomoč nečemu, kar bodo izvedli ne glede na izid prijave. Le tako je lahko ideja uspešna, saj je osnovno vodilo razvoj in nadgradnja dejavnosti podjetja. Na tem mestu lahko poudarimo eno izmed karakteristik uspešne prijave MSP na razpise, kot jo navajajo tudi Kocijančič in drugi (2005, 2), in sicer izpeljavo projektov, ki bi jih podjetje tudi sicer izvedlo z lastnimi sredstvi. Podjetja naj bi prijavljala tiste projekte, ki odsevajo njihove potrebe in zmožnosti, kar jim bo prineslo konkurenčno prednost ter seveda zelene razvojne rezultate (Kobal 2006, 15). To naj bi bili po večini projekti, ki bi jih pripeljali do zastavljenega cilja ter do napredka v razvoju gospodarstva ter širšega družbenega okolja.

Če je oblikovanje projektne ideje v večini primerov predvsem stvar podjetja, ki je v svojo panogo najbolj vpeto in ki zasleduje vizijo podjetja, potem je priprava ustrezne dokumentacije in prijava na ustrezen razpis faza, v katero se lahko uspešno vključi svetovalno podjetje. Zgodi se, da je velik del prijav neustreznih ter posledično zavrženih. Razlog za slednje je nepoznavanje oziroma neupoštevanje razpisnih pogojev, kar sovпада z mnenjem Kobala (2006, 42). Pojem razpisne dokumentacije je namreč širok, saj zajema skupek več delov: vsebinski, finančni ter formalni oziroma administrativni del. Za zavrnitev prijave pa zadostuje že najmanjša napaka oziroma površno pripravljena vloga. Pomembno je tudi, da so teksti kratki in jedrnat, zato je pogosto boljše upoštevati načelo manj je več. Le tako se lahko oblikuje jasen, pregleden, logično strukturiran ter merljiv projekt, ki ocenjevalca vodi in mu ne pusti razmišljati po svoje. Zato je priporočljivo, da povzetek, ki je najpomembnejši del prijavnih dokumentacij, saj ga ocenjevalci najprej preberejo, pred oddajo pregleda zunanji ocenjevalec oziroma strokovnjak. Kot pravi Vodebova (2010), lahko vlogo prebere tudi nepristranska, tretja oseba, ki naj se osredotoči na to, če je prijava dovolj razumljiva (Direktor svetovalnega podjetja 2012).

#### **6.2.3.1 Vsebinski del projekta**

Ko svetovalno podjetje svetuje MSP pri idejni zasnovi projekta in pri izbiri razpisa, ki ustreza projektni ideji, nadaljuje z nudenjem popolne podpore pri pripravi vsebinskega dela. Bistveno je, da idejo kvalitetno napiše in jo prilagodi ciljem in namenom razpisa. V vsebinski del sicer sodi tudi priprava projektne in razpisne dokumentacije, ki zajema predstavitev investicije, določitev namenov in ciljev projekta, razčlenitev in strukturiranje vsebine projekta ter določitev pričakovanih rezultatov. Pri vsem pa so ves čas pozorni, da se projekt sklada z zahtevami razpisa. Kot navaja literatura (Kobal 2006, 41–2), tudi svetovalno podjetje poudarja pomen poznavanja nacionalnih programskih dokumentov. Glede na to, da je osnova vseh EU razpisov Lizbonska strategija vedo, da bodo projekti, ki poleg izpolnjevanja pogojev dosegajo tudi zunanje učinke strateških prednostnih nalog, favorizirani (Direktor svetovalnega podjetja 2012).

#### **6.2.3.2 Finančni del projekta**

Finančni del je osredotočen na izdelavo finančne konstrukcije projekta, ki je pripravljena s strani prijavitelja. Le-ta natančno ve, kaj projekt predvideva in je s seznamom pričakovanih stroškov najbolj seznanjen. Kot navajajo nekateri avtorji (Kocijančič in drugi 2005, 1), je priprava ustrezne finančne konstrukcije pomemben del prijave na razpis, česar se zavedajo

tudi v svetovalnem podjetju, zato tudi ta faza poteka v tesnem sodelovanju z naročnikom. Finančni del zajema širok obseg nalog med katere spadajo: izdelava projekcije računovodskih izkazov za prihodnja leta poslovanja, stroškovnik investicije projekta, v kolikor je potrebno, se izdelava tudi razdelitev stroškov po partnerjih, izračun točke preloma in izdelava finančnih kazalcev. Predvsem mora vsebovati izvor stroškov ter časovno dinamiko o predvideni porabi sredstev. Rezultati morajo biti merljivi in konkretni, proračun pa realen in izvedljiv. Tako kot navaja Kobal (2006, 41), izpostavi tudi svetovalno podjetje pomen poznavanja razpisnih pogojev glede upravičenosti in neupravičenosti do sofinanciranja stroškov (Direktor svetovalnega podjetja 2012).

### **6.2.3.3 Formalni del prijave**

Med eno izmed storitev sodi svetovanje in pomoč pri ustreznosti formalnega dela prijave, ki zajema zbiranje in oblikovanje zahtevanih prilog, pridobivanje ustreznih podpisov ter komunikacijo s partnerji. Poleg celotnega oblikovanja projektne dokumentacije poskrbijo za njeno pravočasno in popolno oddajo. Ob oddaji še enkrat preverijo predpisano obliko vloge, zahtevane priloge ter ustreznost prijavnice, s čimer zagotovijo ustreznost in pravilnost oddane vloge in prilog. Po potrebi oziroma na željo razpisovalca se v zahtevanih rokih oddajo še dopolnitve in dodatne obrazložitve (Direktor svetovalnega podjetja 2012).

### **6.2.3.4 Sklep o sofinanciranju**

V kolikor je prijava uspešna, sledi pridobitev pozitivnega sklepa o sofinanciranju, ki se zabeleži s podpisom pogodbe. Podjetje lahko začne z izvedbo projekta, ki mora slediti prijavljeni oziroma potrjeni verziji. Vendar, kot navaja teorija (Kocijančič in drugi 2005, 11–14; Kobal 2006 45–6; Žampa 2012, 27), poteka pred fazo prejema subvencij še priprava ustreznih vsebinskih in finančnih poročil o izvajanju projekta ter zahtevkov za izplačila stroškov. Tekom izvajanja projekta ali po njegovi dokončni izvedbi pa lahko pride do revizij, ki jih je lahko več, pojavijo pa se lahko kadarkoli, zaradi česar je ustrezna in popolna dokumentacija ključna (Direktor svetovalnega podjetja 2012).

## **6.2.4 Razlogi za neuspeh pri prijavi MSP na razpise**

Med najpogostejše razloge za neuspešne prijave MSP na razpisih svetovalno podjetje prišteva:

- nekvalitetno pripravo,
- nepoznavanje razpisa,



- tehnične pomanjkljivosti,
- površno definiranje aktivnosti,
- pomanjkljivo in neustrezno definiranje idej,
- neprilagojenost idej kriterijem razpisa,
- neskladnost idej s cilji razpisa.

Pogosto se torej začne razhajanje že na samem začetku prijave oziroma pri ideji projekta, ki se razhaja od ideje razpisa (država išče tanke, medtem ko MSP prijavijo avtomobile). Ideja mora biti prilagojena razpisnim kriterijem ter skladna s cilji razpisa. Slednje sodi med ustrezno in kvalitetno pripravo in poznavanje vsebinskih in tehničnih zahtev razpisa. V kolikor se MSP za projekt odloči zgolj, ker želi zadostiti kriterijem razpisa, da bi dostopalo do sredstev, potem je prijava v večini primerov neuspešna. Med razloge za neuspešne prijave svetovalno podjetje ne uvršča rokov za prijave. Enomesečni prijavni rok naj bi bilo dovolj dolgo obdobje za uspešno pripravo in prijavo, vendar pod pogojem, da ima MSP dobro izdelano strategijo, ki jo lahko kadar koli prenese na papir. Prav tako je zaželeno, da ima MSP vedno pripravljene potencialne projektne ideje, ki jih lahko ob objavi ustreznega razpisa predstavi v razpisni dokumentaciji (Direktor svetovalnega podjetja 2012).

Izkušnje potrjujejo, da so vloge, ki jih pripravlja kvalitetno svetovalno podjetje veliko bolj uspešne. Morda gre tu za enostransko mnenje, kjer bi kakršen koli drug odgovor pomenil slabo reklamo za vse, ki se ukvarjajo s svetovalno dejavnostjo, vendar je trditev podprta s statistiko. Vloge MSP, ki so se na razpise prijavila sama so bile uspešne v 16 odstotkih, medtem ko so bile vloge pripravljene s pomočjo svetovalnega podjetja uspešne v 51 odstotkih. Ker gre za vzajemno zaupanje med njimi in naročnikom, je njihov plačilni sistem variabilen, kar pomeni, da so plačani glede na uspešnost. Vsekakor svetovalna podjetja spodbujajo MSP k novim prijavam, saj definirajo proces dostopanja do EU sredstev kot tek na dolge proge z bogato učno izkušnjo (*ibid.*).

### **6.2.5 Uspešnost MSP na razpisih**

Pri analiziranju tematike uspešnosti MSP na razpisih sem ugotovila, da sem na kriterij uspešnosti gledala preveč ozko, saj sem si ustvarila prepričanje, da lahko na izid prijave na razpis vpliva tudi velikost podjetja, ki se poteguje za sredstva. V teoriji se je morda ta ideja še zdela smiselna, vendar je praksa popolnoma drugačna. Predvidevanja, da razlogi za uspešnost MSP v primerjavi z velikimi podjetji lahko izvirajo v velikosti podjetij, torej ne moremo potrditi. Po izkušnjah svetovalnega podjetja je uspešnost na razpisih odvisna izključno in

predvsem od kvalitetne priprave projekta ter kvalitetne ideje, ki je prilagojena ciljem in namenom razpisa. Glavna in edina elementa uspeha sta ideja in njena izvedba. Razen tega se uspešnosti, ki bi bila odvisna od velikosti podjetij ne bi dalo izmeriti. Dejstvo je, da se veliko razpisov ne deli na razpise za MSP in razpise za velika podjetja, zato gre za močno prepletanje razpisov obeh akterjev. Kot pravi Žampa (2012, 26–7), so včasih znotraj razpisa navedene omejitve sodelovanja, kjer je določeno ali je specifična združba kot statusno pravna oblika upravičena do finančnih sredstev iz tega razpisa. Zgodilo naj bi se že, da čeprav so bili določeni razpisi namenjeni samo za MSP (Karierni center), so lahko pristopala tudi velika podjetja in bila na koncu celo uspešnejša, ker so dobila dodatne točke. Prav tako ni zanemarljivo, da so slednja kadrovsko okrepljena in imajo po večini v svojih vrstah zaposlenega strokovnjaka, ki se ukvarja z razpisi in pripravljanjem razpisne dokumentacije. Zato ni presenetljivo, če so na razpisih uspešnejša. Veliko je tudi večjih razpisov, ki so namenjeni zgolj velikim podjetjem: Centri odličnosti, Centri gospodarstva, Kompetenčni centri, kjer je zopet razumljivo, da bodo sredstva dobila velika podjetja (Direktor svetovalnega podjetja 2012).

Tu je morda skrit razlog, zaradi katerega sem uspešnost podjetij na razpisih povezovala z njihovo velikostjo, saj se vedno izpostavlja uspešnejša velika podjetja ter neuspešna MSP, pri čemer se zanemari razpisne podrobnosti. Na tem mestu lahko morda izpostavimo krivdo medijev, ki po večini poudarjajo in se osredotočajo na neuspešno koriščenje evropskih sredstev, vendar ne ponazorijo celotne slike in pomembnih podrobnosti. Koliko razpisov je MSP sploh na voljo, kar je primarni pogoj za pridobitev sredstev ter ali gre za razpise namenjene izključno slednjim ali se lahko nanje prijavijo tudi velika podjetja, pa je odvisno od razpisovalca in od razvojnih prioritet.

### **6.2.6 Trend povpraševanja po svetovalnih storitvah v času krize**

Predvidevanje o povečanem interesu po dostopanju do strukturnih sredstev ter do storitev svetovalnih podjetij v času krize, lahko v tem primeru potrdim. Izkušnje svetovalnega podjetja kažejo, da se je interes vsaj podvojil. Tudi MSP, ki pred časom niso bila zainteresirana za črpanje EU sredstev sedaj iščejo druge vire financiranja. Na razpis za usposabljanje zaposlenih se je leta 2009 prijavilo nekaj manj kot 2.000 podjetij, medtem ko jih je bilo leta 2012 prijavljenih 3.600. S tem, ko se povečuje delež podjetij, ki kandidirajo na razpisih, se povečuje tudi delež takih, ki za svoje storitve najemajo strokovnjake, saj se zavedajo, da je konkurenca čedalje večja. Čeprav se v času krize povečuje interes po

sredstvih, pa teh v času krize ni na razpolago nič več, kot pred njo, gre le za še večjo konkurenco med prijavitelji (Direktor svetovalnega podjetja 2012).

### **6.3 Empirična analiza črpanja sredstev MSP v času finančne in gospodarske krize**

Medtem ko sem z izvedbo družboslovnega intervjuja dobila praktične informacije, je bil namen anketnih vprašalnikov<sup>7</sup> analizirati izkušnje s strani večjega števila svetovalnih podjetij<sup>8</sup>, torej predvsem kvantitativni vidik preučevanja. Glavni cilj je bil pridobiti naslednje informacije:

- intenziteto in uspešnost sodelovanja MSP s svetovalnimi podjetji,
- glavne razloge za neuspeh MSP pri razpisih za sredstva strukturnih skladov ter
- trend prijavljanja MSP na razpise v času finančne in gospodarske krize.

#### **6.3.1 Sodelovanje med svetovalnimi podjetji in MSP**

Vsako od svetovalnih podjetij je v obdobju svojega delovanja<sup>9</sup> že sodelovalo z večjim številom MSP, in sicer se gibljejo številke med 50 in 150. Če seštejemo vsa MSP, ki so do sedaj že koristila njihove usluge, vezane na pomoč pri prijavljanju na razpise za sredstva strukturnih skladov EU dobimo s strani vseh sedmih anketiranih svetovalnih podjetij 602 MSP. Gledano po velikosti podjetij so trije od sedmih anketirancev odgovorili, da z njimi sodelujejo pretežno mikro in majhna podjetja, medtem ko so ostali štirje anketiranci poleg slednjih, navedli tudi srednje velika podjetja. Štiri svetovalna podjetja imajo torej v povprečju enako število mikro, majhnih in srednjih podjetij, ki koristijo njihove usluge, medtem ko preostali trije opažajo večje sodelovanje z mikro in majhnimi podjetji.

---

<sup>7</sup> Celoten anketni vprašalnik je na voljo v prilogi. V obdelavo sem vključila vprašanja, ki so se mi za preučevanje tematike zdela relevantna.

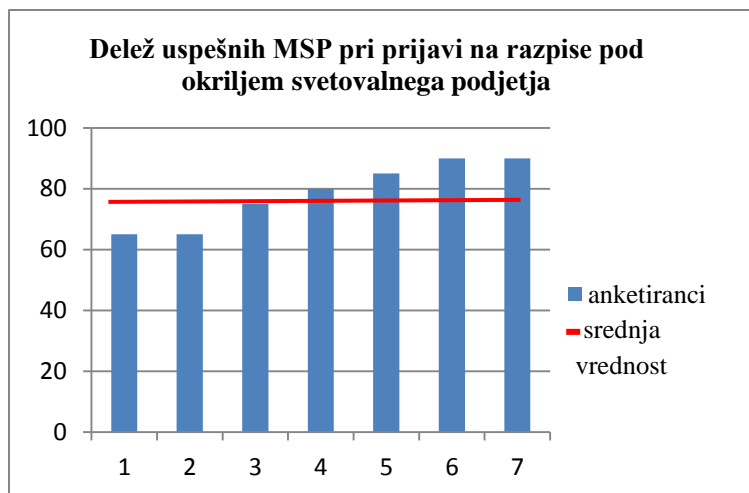
<sup>8</sup> Po pridobljenih podatkih s spleta je v Sloveniji registriranih preko 25 svetovalnih podjetij, ki ustrezajo moji ciljni skupini. Bivši javni organ SVLR je namreč oblikoval bazo ponudnikov za podporo potencialnim prijaviteljem projektov z namenom izboljšanja povezave med potencialnimi prijavitelji projektov, financiranih s strani EU ter ponudniki storitev pri pripravah na črpanje EU sredstev. Slednja mi je služila kot osnovni vir kontaktnih informacij, vendar ker ne gre za ažurirano bazo sem si pomagala tudi s svetovalnimi podjetji, katerih kontaktne podatke sem dobila na spletu. Skupno mi je na anonimne vprašalnike v celoti odgovorilo sedem svetovalnih podjetij.

<sup>9</sup> Za anketirana svetovalna podjetja je značilno, da imajo vsa vsaj štiriletno tradicijo delovanja. In sicer so tri začela leta 2006, dva nudita storitve od leta 2007, eno svetovalno podjetje se je registriralo leta 2008 ter zadnje leta 2009. Večina je s poslovanjem začela pred finančno in gospodarsko krizo. Prav tako anketiranci ustrezajo ključnemu kriteriju, ki je nudenje storitev MSP pri pripravah na črpanje evropskih kohezijskih sredstev. Kljub temu, da svetovalna podjetja po navadi nudijo široko paleto storitev različnim akterjem, je bil tudi anketni vprašalnik, tako kot družboslovni intervju zasnovan s fokusom na sodelovanju z MSP pri pridobivanju nepovratnih evropskih sredstev.

### 6.3.2 Uspešnost sodelovanja med MSP in svetovalnimi podjetji

Delež uspešnosti MSP pri sodelovanju z anketiranci se giblje med 65 in 90 odstotki, srednja vrednost uspešnosti pa znaša 78,6 odstotkov (glej Graf 6.1).

Graf 6.1: Delež uspešnih MSP pri prijavi na razpise pod okriljem svetovalnega podjetja



Uspešnost glede na kategorizacijo MSP po velikosti-torej na mikro, majhna in srednja podjetja pri prijavljanju na razpise za sredstva strukturnih skladov EU v primeru sodelovanja s svetovalnim podjetjem prikazuje, da so najuspešnejša med njimi majhna podjetja, ki imajo 80 odstotno uspešnost. Sledijo jim mikro podjetja z 72,86 odstotno uspešnostjo, najmanj uspešna pa so srednje velika podjetja, ki so dosegla 68,57 odstotno uspešnost (glej Tabela 9.1).

### 6.3.3 Razlogi za neuspeh pri prijavi MSP na razpisih

Če lahko kot najpogostejši dejavnik, zaradi katerega se MSP odločijo za prijavo na razpise strukturnih sredstev razumljivo navedemo željo po pridobitvi nepovratnih sredstev, pa opredelitev najpogostejših razlogov za neuspeh na tej poti, ni tako samoumeven. Kot navaja Kobal (2006, 42), naj bi vsako odstopanje od zahtev pomenilo zavrnitev vloge, zato je pomembno natančno spoštovanje navodil razpisne dokumentacije, pri čemer se Goulet (2009, 7) sprašuje, če so slednja morda prezapletena. Kljub temu na tem mestu poudari, da je večina podrobnih pravil določenih na nacionalni ravni, zato imajo države članice možnost zagotavljanja njihove jasnosti in razumljivosti v razmerju do upravičencev. Avtor nadalje izpostavi še nekatere tipične nepravilnosti, in sicer pomanjkanje dokazne dokumentacije (časovne evidence osebja, računi), neodbitek prihodka od izdatkov projekta, vključitev neupravičenih izdatkov v vlogo (vračljivi DDV) ter kršitev razpisnih pogojev. Slednje naj bi v

veliki meri nastalo kot posledica površnosti oziroma nepoznavanja predpisov, med manjši del nepravilnosti pa se prištevajo goljufije (Goulet 2009, 14).

Ugotovitve, ki jih navajajo Bučarjeva in drugi (2007, 86) kažejo<sup>10</sup>, da sodijo med razloge za neuspešne prijave tudi nepopolno izpolnjena dokumentacija, nepopolnost projektov (neskladje z razpisom, pomanjkljiva priprava, nezanimivost projekta), administrativne ovire ter neskladnost podjetij z razpisnimi pogoji (prezadolženost). Med probleme pri sodelovanju na razpisih za sredstva strukturnih skladov s strani MSP prišteva Evropska poslanka mag. Kleva zavajajočo zaverovanost podjetnikov v lasten projekt, ki ga po navadi ne prilagajajo temeljnemu cilju razpisa. Namreč proračuni ter s tem tudi sredstva so naravnani investicijsko, in sicer v vlaganje v različna področja. Zatorej mora vsak prijavitelj natanko vedeti, kam bo denar investiral. Medtem ko nekatera MSP zmotno menijo, da je primarni cilj evropskih sredstev zgolj dodaten vir financiranja, pa je glavni cilj z vidika EU dodana vrednost, ki jo projekti prinašajo (RTV SLO 2012). Ker sem želela preveriti kolikšno je sovpadanje med teorijo in prakso, glede razlogov za neuspeh pri prijavih MSP, sem dotično vprašanje zastavila tudi svetovalnim podjetjem.

Tabela 6.1: Najpogostejši razlogi za neuspeh pri prijavih MSP na razpisih

Najpogostejši razlogi za neuspeh pri prijavih MSP na razpisih-vidik svetovalnih podjetij							
Razlog	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7
R1	ne dobijo bančnega kredita	nepoznavanje razpisnih pogojev	slaba konkurenčnost podjetij (nizka dodana vrednost)	kapitalska neustreznost podjetij	veliko število vlog	slabo pripravljena dokument.	nejasna poslovna ideja
R2	slabo pripravljen poslovni načrt	nejasna poslovna ideja	prevelike administrat. ovire	zamuda pri prejemu dovoljenj	slabo poznavanje razpisnih pogojev	neskladnost vloge z razpisnimi pogoji	slabo pripravljena dokument.
R3	premalo inovativna poslovna ideja	slabo pripravljena dokument.	/	/	napake pri naročniku oz. zunanjemu izvajalcu	/	/

Kot najpogostejše so izpostavili tri razloge (glej Tabelo 6.1):

- nejasno ter premalo inovativno poslovno idejo,
- neskladnost vloge z razpisnimi pogoji oziroma ne ali slabo poznavanje le-teh,

<sup>10</sup> Rezultati odgovorov svetovalnih podjetij, podanih pri izvedbi raziskave jeseni 2006.

- slabo pripravljeno dokumentacijo.

Nadalje prištevajo med razloge za neuspeh tudi prevelike administrativne ovire, zamudo pri prejemu dovoljenj, slabo konkurenčnost podjetij (nizko dodano vrednost), kapitalsko neustreznost podjetij, veliko konkurenčnost prijavljenih vlog, napake pri naročniku oziroma zunanjemu izvajalcu ter neuspeh pridobitve bančnega kredita.

Kot izhaja iz intervjuja ter kar potrjujejo tudi ostala svetovalna podjetja izhajajo razlogi neuspešne prijave iz osnovnih elementov prijave. Poslovna ideja je temeljni koncept na podlagi katerega se gradi vsa nadaljnja dokumentacija. Tako poslovna ideja, kot razpisna dokumentacija morata biti jasni in skladni s kriteriji razpisa (tako tehničnimi, kot vsebinskimi) oziroma z razpisnimi pogoji. V kolikor gre že za minimalno razhajanje bo vloga zavrnjena. Razpisni pogoji in navodila predstavljajo osnovo razpisa s preučevanjem katerih se proces prijave projekta pravzaprav začne. Nepoznavanje le-teh pa lahko vodi k vsaj enemu od razlogov neuspešne prijave (Kobal 2006, 42; Goulet 2009, 14), ki sicer lahko nastane tudi, kot posledica površnosti, morda tudi zapletenosti pravil. Kljub temu lahko na podlagi empiričnih ugotovitev ter teoretičnih navedb sklenemo, da sodijo med najpogostejše razloge, ki jih navajata obe strani:

- pomanjkljiva oziroma slabo pripravljena dokumentacija,
- neprilagojenost vloge razpisnim pogojem oziroma ciljem razpisa,
- nepoznavanje predpisov in razpisnih pogojev ter
- administrativne ovire.

Da bi se MSP izognila tovrstnim napakam je pomembno, kot navajajo Kobal (2006, 41–50) ter Kocijančič in drugi (2005, 2), da se projektna ideja oblikuje pred prijavo na razpis, s čimer bi morda imeli tudi dovolj časa za uspešno soočenje z administrativnimi ovirami. Pretirana zaverovanost v lasten projekt, ki ni skladen s cilji razpisa je, kot pravi mag. Kleva pogubna. Na tej točki lahko potrdimo, da je pomembno, da se nek projekt uresniči, ker je to del strategije podjetja in ne zgolj zato, da se izkoristi nepovratna sredstva. MSP naj torej prijavi projekt, ki bi ga tudi sicer izpeljalo z lastnimi sredstvi, zato naj se razpis prilagodi ideji in ne obratno. Ena izmed meril uspešnosti je torej predhodna priprava, ki vključuje obstoj poslovne ideje za izpeljavo projekta še pred prijavo na razpis. Seveda pa lahko v procesu prijave pride tudi do vključitve neupravičenih izdatkov v vlogo, kapitalske nezmožnosti izvedbe projekta, premajhne konkurenčnosti MSP oziroma nizke dodane vrednosti projekta glede na zunanje učinke, odsotnosti zunanjega vira financiranja (bančni kredit) ter velike konkurenčnosti vlog.

### 6.3.4 Trend prijavljanja MSP na razpise v času krize

Ker je šest izmed sedmih anketirancev svoje dejavnosti opravljalo že v času pred začetkom finančne in gospodarske krize v Sloveniji, je bilo vprašanje vezano na trend prijavljanja MSP na razpise v času krize z vidika svetovalnih podjetij relevantno. Ugotovitve so naslednje: trije anketiranci se strinjajo, da je prijav v času krize manj, eno podjetje se strinja, da je prijavljanja več, dva pa trdita, da ga je bistveno več (Glej Tabelo 9.2). Glede na ugotovitve je potrebno poudariti, da kljub temu, da vsa anketirana svetovalna podjetja povečanja ne beležijo, še ni nujno, da do njega ni prišlo. Obstaja namreč možnost, da so se MSP odločila za individualno prijavo, torej brez pomoči zunanjega svetovalca oziroma, da so na anketne vprašalnike po večini odgovorila svetovalna podjetja, ki z opravljanjem svetovalnih dejavnosti nimajo večjih uspehov.

Moja domneva o povečanem številu prijav MSP na evropske razpise v času krize se je sicer, tudi s pomočjo ugotovitev na podlagi družboslovnega intervjuja, potrdila. Prav tako se s povečanjem strinjajo tudi v svetovalnem podjetju Tiko Pro (Cekin.si 2012), kjer beležijo, da v času krize MSP v vedno večjem številu iščejo nepovratna sredstva. Problem do katerega prihaja pa vidijo v tem, da MSP, ki so v likvidnostnih težavah potrebujejo sredstva vnaprej, vendar jim banke, kljub potrjenemu sklepu, ki zagotavlja, da bodo po koncu izvedene investicije sredstva povrnjena, ne odobrijo premostitvenega kredita. Vseeno vidijo pozitivno plat tudi v obdobju krize, in sicer pravijo, da se je, zaradi razpisov med MSP spodbudil cikel investicij, v katere le-ta drugače ne bi vlagala. In sicer je veliko več investiranja v področje energetske varčnosti, bioenergije, nanotehnologije. Razpisi vplivajo tudi na to, da se MSP lažje in hitreje odločajo za investicije, kar je dobro tudi za ostale udeležence v procesu.

## 6.4 MSP, ki sredstev EU še niso koristila

Empirično preučevanje vključuje tudi anketna vprašalnika<sup>11</sup>, posredovana ciljni skupini MSP, ki predstavlja (potencialnega) končnega prejemnika sredstev strukturnih skladov. Podatke o registriranih MSP sem črpala iz Poslovnega imenika Republike Slovenije – PIRS, ki omogoča iskanje po kadrovskem potencialu torej po velikosti podjetij<sup>12</sup>. Z njihovo pomočjo

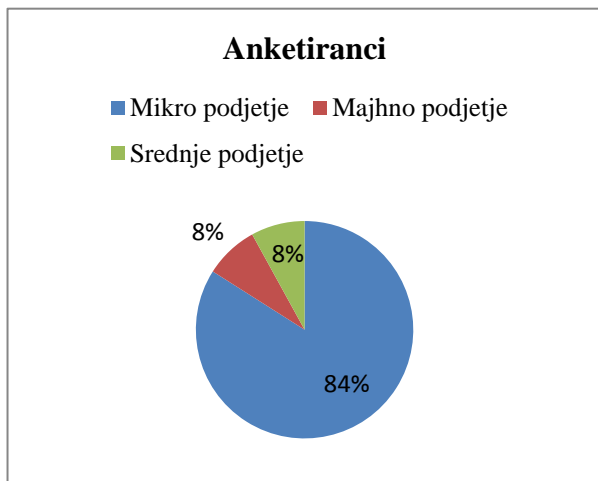
---

<sup>11</sup> Obe različici vprašalnika sta na voljo v prilogi. V obdelavo sem vključila vprašanja, ki so se mi zdela relevantna za preučevanje tematike.

<sup>12</sup> Elektronska sporočila s prošnjo o izpolnitvi vprašalnika sem posredovala večjemu številu MSP (okvirno 1.500-im), pri čemer sem poskušala vsem kategorijam podjetij poslati enako število sporočil. Pomanjkljivost s katero sem se srečala je bila, da nisem vedela ali so MSP, katerim sem prošnjo poslala evropska sredstva že črpala, zato sem v istem sporočilu posredovala obe različici vprašalnika; enega za MSP, ki so se s tematiko že soočila ter drugega za MSP, ki do sredstev še niso dostopala. V raziskavo sem namreč želela vključiti obe

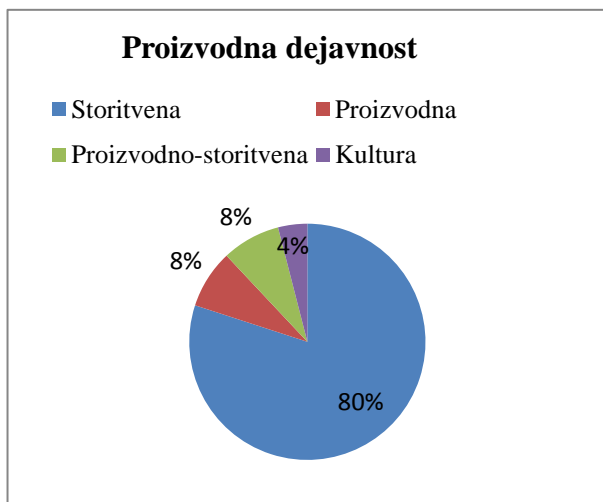
sem želela preveriti mnenje, znanje ter razloge zaradi katerih se za razpise za sredstva strukturnih skladov ne odločijo, s čimer sem želela pridobiti specifičen pogled na obravnavano tematiko.

Graf 6.2: Delež anketiranih MSP, ki sredstev še niso koristila



Kljub temu, da so vse tri kategorije podjetij dobile okvirno enako število prošenj za izpolnitev vprašalnika, je bil odziv mikro podjetij izrazito prevladujoč. Od skupno 25 anketirancev je bilo 21 vprašalnikov izpolnjenih s strani mikro podjetij, medtem ko sta po 2 vprašalnika izpolnili majhni in srednji podjetji (glej Graf 6.2).

Graf 6.3: Proizvodna dejavnost anketiranih MSP



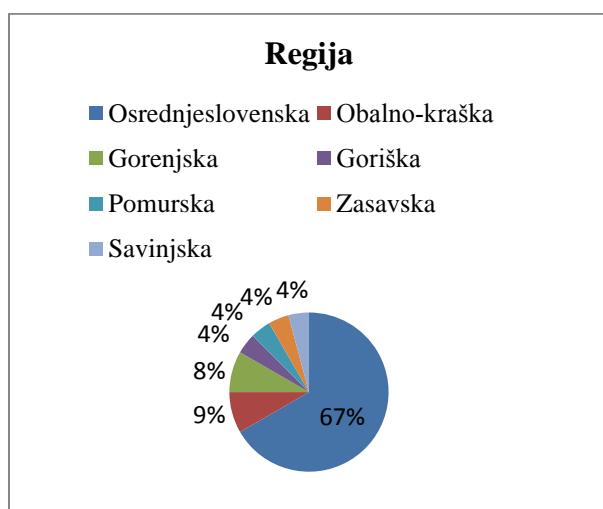
---

kategoriji MSP. Analiza v tem poglavju vključuje odgovore s strani 25 anketirancev, ki do sredstev še niso dostopali.



Preden so anketiranci prešli na tematska vprašanja sem želela pridobiti tudi nekaj informacij, vezanih na njihove karakteristike. Med drugim me je zanimala proizvodna dejavnost podjetij. Tudi tu je šlo za izrazito prevladovanje na eni strani, in sicer je bila dejavnost večine, natančneje dvajsetih anketirancev, storitvena. Dve anketirani podjetji se ukvarjata s proizvodno dejavnostjo, dve s kombiniranjem proizvodno-storitvene dejavnosti, eno MSP pa se ukvarja s kulturno dejavnostjo (glej Graf 6.3).

Graf 6.4: Regija anketiranih MSP



Preveriti sem želela tudi v kateri regiji se nahaja sedež anketiranih MSP. Prevladujoča večina oziroma 16 podjetij se nahaja v Osrednjeslovenski regiji, 2 sta iz Savinjske ter 2 iz Obalno-kraške regije, po eno podjetje pa ima sedež na Goriškem, Pomurskem in v Zasavskem (glej Graf 6.4).

#### 6.4.1 Mnenje anketirancev o strukturnih sredstvih EU

Preden sem prešla na vsebinska vprašanja, vezana na preučevano tematiko, sem želela preveriti mnenje anketirancev o možnostih črpanja evropskih strukturnih sredstev. Glede na to, da praktičnih izkušenj s prijavljanjem na razpise za pridobitev tovrstnih sredstev nimajo me je zanimalo predvsem, zakaj se za prijavo ne odločijo ter ali jim tovrstna finančna pomoč sploh predstavlja interes. Preverjanje izkušenj in mnenj MSP o strukturnih sredstvih EU je potekalo s kratkimi vprašanji ter možnostjo izbire odgovorov kategorij da/ne/ne vem. Rezultati so pokazali sledeče (glej Tabela 9.3)<sup>13</sup>:

<sup>13</sup> Tabela je na voljo v Prilogi.

- 76 odstotkov anketiranih oziroma 19 MSP z možnostjo pridobivanja sredstev strukturnih skladov ni seznanjenih kar pomeni, da ima iz omenjene množice vprašanih zgolj 6 MSP neko vedenje o tovrstni možnosti pridobivanja finančne pomoči. Slednje pa še ne pomeni, da manjšina poseduje tudi zadostno znanje o tej tematiki, ki bi ji omogočalo uspešno sodelovanje na razpisih.
- 76 odstotkov anketiranih oziroma 19 MSP je za pridobitev sredstev iz naslova strukturnih skladov zainteresiranih, medtem ko 6 podjetij tega interesa ne kaže. Večinski delež bi torej želel dostopati do strukturnih sredstev. Na tem mestu je potrebno interpretirati prvo vprašanje, kot seznanjenost s tematiko, ki omogoča dostop do sredstev. Gre torej za vsebinsko seznanjenost s področjem in ne zgolj seznanjenost z možnostjo pridobivanja sredstev. V kolikor ne sledimo tej interpretaciji prihaja do anomalije pri odgovorih, saj so anketiranci, ki naj te možnosti sploh ne bi poznali, kljub temu zainteresirani, da bi jo koristili.
- 84 odstotkov anketiranih oziroma 21 MSP meni, da strukturna sredstva EU ne predstavljajo močnega idejnega, razvojnega in finančnega motivatorja aktivnosti znotraj podjetja, medtem ko se 4 MSP strinjajo, da so tovrstna sredstva gonilo aktivnosti.
- 60 odstotkov anketiranih oziroma 15 MSP je mnenja, da strukturna sredstva EU ne predstavljajo lahkega dostopa do denarja. Glede na to, da so to MSP, ki se s prijavo na razpis za omenjena sredstva še niso srečala, jih je 7 odgovorilo z ne vem, 3 pa se s trditvijo strinjajo. Večina se torej strinja z dejstvom, da je pot do sredstev omejena, zapletena in zahtevna ter da posledično zahteva veliko časa in truda. Tukaj predvidevam, da se anketiranci navezujejo na pripravo ustrezne in popolne dokumentacije ter na pripravo vloge, ki ustreza razpisnim pogojem (tehnična in vsebinska skladnost, ki je zahtevna, natančna in ne dopušča odstopanja). Slednje je zanimivo, glede na to, da se s tematiko še niso soočili. Na tem mestu se torej lahko vprašam od kod jim ta informacija. Če lastnih izkušenj s pripravo vloge nimajo, so pridobili to informacijo bodisi od podjetja z izkušnjami ali pa s strani medijev.
- Deleža odgovorov vezana na vprašanje o nujnosti strukturnih sredstev za razvoj podjetja v času krize sta skoraj ekvivalentna. 52 odstotkov oziroma 13 jih je dogovorilo, da so nujna, medtem ko jih 12 meni, da niso bistvena za njihov razvoj v trenutni finančni situaciji.

- 80 odstotkov anketiranih oziroma 20 vprašanih bi se na razpis za dodelitev sredstev strukturnih skladov prijavilo, če bi jim pri tem pomagal strokovnjak.

Povzamemo lahko, da je nepoznavanje tematike s strani MSP, ki do sredstev še niso dostopala veliko (76 %), kljub temu je bil izmerjen visok delež zainteresiranosti za pridobitev sredstev (76 %). Čeprav je večina (84 %) mnenja, da tovrstna pomoč ni močan razlog za idejni, razvojni in finančni napredek MSP, rahlo prednjačijo tisti, ki menijo, da so strukturna sredstva nujna za razvoj podjetja v času krize (52 %). Kljub skopemu znanju in poznavanju tematike večina (60 %) meni, da tovrstna sredstva ne predstavljajo lahkega dostopa do denarja, bi se pa na razpis prijavili s pomočjo usposobljenega strokovnjaka (80 %).

## **6.4.2 Poznavanje tematike črpanja**

### **6.4.2.1 Poznavanje programskih virov**

Nadaljevanje vprašalnika je bilo vezano na podrobnejše preučevanje poznavanja tematike črpanja s strani MSP. Možni odgovori so bili podani z vrednostno lestvico za katero velja:

- 1: nikakor ne drži,
- 2: ne drži,
- 3: delno drži,
- 4: drži,
- 5: popolnoma drži.

Zanimalo me je, koliko znanja imajo MSP o programskih virih in institucijah, ki sodelujejo pri razpisih za evropska sredstva. Izkazalo se je, da je poznavanje tematike zelo šibko, saj ni povprečna vrednost odgovorov nikoli dosegla vsaj delnega strinjanja s trditvijo (glej Tabelo 9.4)<sup>14</sup>. Slednje pa še ne pomeni, da nihče izmed sodelujočih tematike ne pozna. Do takega rezultata je namreč prišlo tudi zato, ker je večina anketirancev izbirala odgovore 1 in 2 (skoraj vedno pri vseh točkah), zaradi česar so redki posamezniki, ki so se delno (3) ali v celoti (4) strinjali s trditvijo ostali (matematično) neopaženi. Na tem mestu torej ne gre posploševati, zato je menim, da je potrebno izpostaviti dobljene odgovore:

- Izmed vseh, sta s prioriteta in usmeritvami OP RR, ki lahko služi kot vir idej za projekte seznanjena dva, tri MSP so z njimi delno seznanjena. Ostali z OP RR niso seznanjeni.
- S prioriteta in usmeritvami OP RČV je seznanjen eden ter delno dva. Ostali anketiranci z OP RČV niso seznanjeni.

---

<sup>14</sup> Izračunana povprečna vrednost znaša 1,8. Tabela je na voljo v Prilogi.

- Organe javne uprave, ki so pooblaščenici za izvedbo OP pozna eden, pet anketirancev jih pozna delno. Ostali anketiranci jih ne poznajo.
- Z organi javne uprave, pooblaščenimi za izvedbo operativnih programov na državni, regionalni in lokalni ravni se povezuje in posvetuje eno samo MSP, štiri anketiranci pa se s trditvijo delno strinjajo. Ostali anketiranci te prakse nimajo.
- Investicije projektov znotraj podjetja z izvedljivostjo sofinanciranja s strukturnimi sredstvi preverjajo trije, medtem ko je devet anketirancev odgovorilo, da se s trditvijo delno strinjajo. Na tej fazi je aktivnost MSP najvišja, saj je dejavnih 12 anketirancev, medtem ko se ostalih 13 s tem ne ukvarja.

#### **6.4.2.2 Organizacija projektov znotraj podjetja**

Pod raziskovanjem poznavanja tematike črpanja sem želela preučiti tudi poznavanje vezano na organizacijo projektov znotraj MSP. Tudi na trditve v tej kategoriji je bilo možno odgovoriti z vrednostno lestvico. Izkazalo se je, da je poznavanje te specifikke boljše, kot poznavanje programskih virov (glej Tabelo 9.5), kar je razvidno iz povprečne vrednosti odgovorov, ki je v tem delu raziskave višja<sup>15</sup>. Tudi tu se je ponavljal enak vzorec, kot zgoraj, in sicer da so MSP, ki nimajo znanja pri vseh točkah izbirala enake odgovore, bodisi *nikakor ne drži* ali pa *ne drži*.

- Da potekajo vsebinske priprave na nov projekt v MSP še pred prijavo na razpis je z *delno drži* odgovorilo sedem anketirancev, pet jih je odgovorilo z *drži* ter eden s *popolnoma drži*. Ostalih dvanajst jih je odgovorilo z *ne drži*.
- Če projekt, ki ga načrtuje njihovo podjetje izpolnjuje zahtevanje pogoje razpisa, delno preverijo štiri anketiranci, sedem jih izpolnjevanje pogojev preveri. Štirinajst anketirancev pogojev razpisa ne preverja.
- Kar zadeva navodila za pripravo dokumentacije razpisa (splošni in posebni pogoji), je devet anketirancev odgovorilo, da drži, da se z njimi seznanijo, štiri so odgovorili z *delno drži*, dvanajst MSP pa je odgovorilo, da se z navodili ne ukvarja.
- Štiri anketiranci usklajujejo cilje projekta s cilji javnega razpisa (skladnost, upravičenost za dodelitev sredstev), šest se jih s trditvijo delno strinja, petnajst MSP pa te prakse nima.

---

<sup>15</sup> Izračunana povprečna vrednost znaša 2,41. Tabela je na voljo v Prilogi.

- Za pripravo realne finančne konstrukcije, ki je skladna z razpisnimi pogoji (omejitev vrednosti projekta, upravičenost stroškov), se trudi osem anketirancev, trije pravijo, da to delno drži, štirinajst akterjev pa tega ne počne.

Povzamemo lahko, da so MSP, bolj kot s programsko podlago za črpanje strukturnih sredstev ter institucijami, ki sodelujejo pri procesu oblikovanja razpisov in izvedbi operativnih programov seznanjena in bolj aktivno vključena v preverjanje izvedljivosti sofinanciranja projektov z aktualnimi razpisi ter v preverjanje razpisnih pogojev. Pogosteje se namreč seznanjajo z navodili za pripravo dokumentacije, preverjanjem izpolnjevanja razpisnih pogojev, usklajevanjem ciljev razpisa in pripravljanjem finančne konstrukcije. Glede na število podanih odgovorov, ki kažejo na določeno aktivnost anketirancev lahko povzamemo, da so MSP zainteresirana za dostopanje do strukturnih sredstev ter da morda le nimajo tako malo znanja, kot menijo, in sicer predvsem s področja organizacije projekta, ki bi bil skladen z javnim razpisom. Očitno pa je znanje še vedno preskopo za odločitev za prijavo.

### 6.4.3 Razlogi za ne prijavljanje

Po tem, ko so anketiranci odgovorili na vprašanja, vezana na izkušnje, njihovo mnenje ter poznavanje tematike črpanja strukturnih sredstev, je sledil še del v katerem so morali pojasniti zakaj za pridobitev EU sredstev še niso kandidirali. Na tem mestu odgovori niso bili podani vnaprej, saj jih nisem želela omejevati z izbiro, ki bi lahko vplivala na rezultat. MSP so na tem mestu izpostavila glavni ter po njihovem mnenju najpomembnejši razlog, ki ovira njihovo prijavo na tovrstne razpise. Odgovore sem, zaradi boljše preglednosti, povzela v spodnji tabeli (glej Tabelo 6.2).

Tabela 6.2: Najpogostejši razlogi za ne prijavljanje na razpise za EU sredstva

Najpogostejši razlogi za ne prijavljanje na razpise za EU sredstva	Število MSP	Delež MSP v odstotkih
Nepoznavanje možnosti in postopkov črpanja.	7	28
Preobširne administrativne zahteve, birokracija.	5	20
Neustreznost razpisov.	4	16
Pomanjkanje časa za seznanjanje s tematiko in spremljanje razpisov.	3	12
Pomanjkanje kadra za seznanjanje s tematiko in spremljanje razpisov.	3	12
V podjetju se ne lotevajo novih projektov.	2	8
Strah pred nastalimi stroški in neuspelo prijavo.	1	4

Skupno so izpostavili sedem različnih razlogov izmed katerih so se nekateri ponovili večkrat. Največ anketirancev oziroma sedem je kot glavni razlog izpostavilo nepoznavanje možnosti in postopkov črpanja. Dokaj veliko oziroma pet jih meni, da gre pri prijavljanju na razpise za strukturna sredstva za preobširne administrativne zahteve ter birokracijo na splošno, štirje pa so izpostavili neustreznost podanih razpisov. Neodločeno število MSP pravi, da nastaja problem pri pomanjkanju časa za seznanjanje s tematiko in spremljanju razpisov ter pomanjkanju kadra za seznanjanje s tematiko in spremljanju razpisov. Za vsakega izmed razlogov so se opredelili po trije anketiranci. Dva sta izpostavila, da znotraj podjetja ni novih projektov, ki so pravzaprav osnova za prijavo na razpis, eden izmed anketirancev pa kot razlog za ne prijavljanje izpostavlja strah pred nastalimi stroški ter morebitno neuspešno prijavo.

Večinski delež MSP torej pred prijavo na razpis za evropska sredstva ovira nepoznavanje tematike ter postopkov črpanja (kar potrjujejo tudi odgovori na vprašanja o poznavanju tematike). Kmalu za slednjim se kot razlog pojavijo preobširne administrativne zahteve in neustreznost razpisov. Pomanjkanje časa in kadra za seznanjanje s tematiko lahko vsebinsko prištevamo k točki nepoznavanja tematike, saj je bistvo obeh, da je znotraj MSP očitno premalo znanja, glede na to, da bi morali investirati čas in kader za izobraževanje o tematiki. Obdobje finančne krize je lahko krivo za to, da se MSP ne razvijajo in ne investirajo v nove projekte, zato je razumljivo, da del MSP do sredstev ni upravičen, četudi bi si jih želel. Prav tako je razumljiv strah pred neuspelo prijavo, ki je lahko med MSP prisotna, kot posledica pridobljenih informacij s strani medijev, ki nemalokrat izpostavijo neuspešnost črpanja EU sredstev.

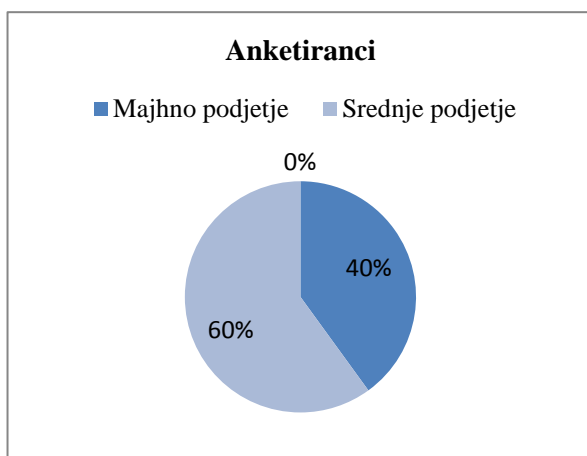
Kot ugotavlja Generalni sekretar Evropskega združenja obrti ter malih in srednje velikih podjetij – *The European Association of Craft, Small and Medium-Sized Enterprises* (UEAPME) Andrea Benassi (Goulet 2011, 17), se vzrok za nezanimanje MSP za strukturne sklade skriva v naslednjih razlogih: birokraciji, pomanjkljivi usklajenosti med evropsko, nacionalno in lokalno ravniyo oziroma, kot navaja Računsko sodišče RS (2012, 4) neuskajenosti med evropskimi uredbami ter slovenskimi predpisi, saj le-ti določajo različne postopke za istovrstna opravila, pri čemer uporabljajo različne izraze in povzročajo zmedo med zaposlenimi. Benassi nadalje izpostavi težave pri plačevanju stroškov, ponavljajoče se nadzore ter nasprotujoče si informacije. Vzroki, ki jih navajajo Bučarjeva in drugi (2007,

101)<sup>16</sup>, ki so tudi v veliki večini kompatibilni s pridobljenimi odgovori pa so: nepoznavanje možnosti črpanja, ki jih ponujajo strukturni skladi, premajhna raven znanja o načinih črpanja, prezahtevna razpisna dokumentacija ter administrativne težave v procesu prijave in izvajanja.

## 6.5 MSP, ki so se že prijavila na razpise za EU sredstva

Anketni vprašalnik je bil posredovan tudi podjetjem, ki so že kandidirala na razpisih za sredstva strukturnih skladov<sup>17</sup>. Z njihovo pomočjo sem želela preveriti mnenje, znanje ter morebitne neuspešne izkušnje, ki jih imajo pri prijavljanju na razpise, s čimer sem želela pridobiti specifičen pogled na težave s katerimi se končni prejemniki strukturnih sredstev soočajo.

Graf 6.5: Delež anketiranih MSP, ki so sredstva že koristila

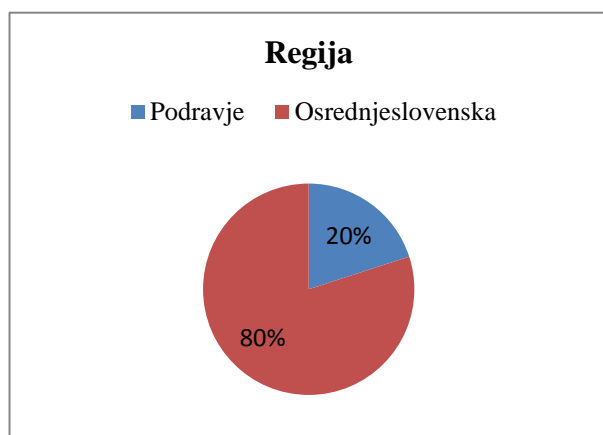


Medtem ko so pri MSP, ki strukturnih sredstev še niso črpala izrazito prevladovala mikro podjetja, pa nobeno izmed predstavnikov omenjene kategorije ni izpolnilo vprašalnika, ki je bil dostopen podjetjem z izkušnjami na tem področju. Od petih anketirancev so bili trije vprašalniki izpolnjeni s strani srednjih podjetij ter dva s strani majhnih podjetij (glej Graf 6.5).

<sup>16</sup> Rezultati odgovorov podanih s strani malih in srednjih podjetij ter svetovalnih podjetij.

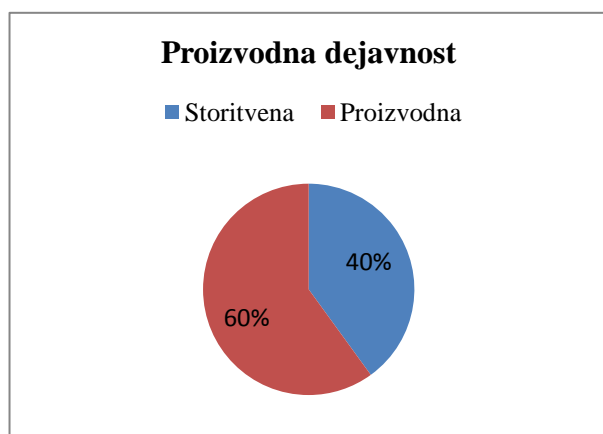
<sup>17</sup> Obe različici vprašalnika so v sorazmerno enakem deležu dobile vse tri kategorije podjetij, pri čemer ni bilo znano, koliko izmed slednjih je s črpanjem sredstev že imelo izkušnje. Obstaja torej verjetnost, da večinski delež naslovnikov s črpanjem evropskih sredstev ni imel izkušenj, kar bi pojasnilo slabši odziv MSP, ki so sredstva že črpala. Druga možnost pa je, da je šlo zgolj za slabo odzivnost oziroma nezainteresiranost za sodelovanje. Na vprašalnik je odgovorilo 5 anketirancev, ki je do sredstev že dostopalo. Kljub temu, da morda ne gre za najbolj reprezentativen vzorec, sem podatke analizirala, saj so se mi zdeli odgovori relevantni.

Graf 6.6: Regija anketiranih MSP



Sedež dejavnosti MSP, ki imajo s črpanjem strukturnih sredstev izkušnje, je bil v štirih primerih v Osrednjeslovenski regiji ter v enem primeru v Podravju (glej Graf 6.6).

Graf 6.7: Proizvodna dejavnost anketiranih MSP



Pri definiranju dejavnosti so trije anketiranci odgovorili, da gre za proizvodnjo dejavnost, medtem ko sta dva označila, da se ukvarjata s storitveno dejavnostjo (glej Graf 6.7).

### 6.5.1 Mnenje anketirancev o strukturnih sredstvih EU

Preverjanje izkušenj in mnenj MSP, ki so s strukturnimi sredstvi že seznanjena je potekalo s pomočjo kratkih vprašanj, ki se vsebinsko niso razlikovala od vprašanj za skupino MSP, ki izkušenj s strukturnimi sredstvi niso imela. Izbirali so lahko med odgovori da/ne/ne vem.

Kot pričakovano, so vsa MSP, ki imajo s črpanjem strukturnih sredstev izkušnje, seznanjena s pridobivanjem le-teh, prav tako so vsa zainteresirana za njihovo pridobivanje. Trije anketiranci menijo, da so strukturna sredstva močno idejno, razvojno in finančno gonilo znotraj MSP, sklepčni pa so bili tudi pri vprašanju o tem ali predstavljajo lahek dostop do



denarja, kjer so vsi izbrali negativen odgovor. Tudi pri točki o nujnosti strukturnih sredstev za razvoj MSP v času finančne krize za en glas prevladuje pozitivno mnenje. Stoodstotno strinjanje pa se zopet pojavi pri vprašanju o morebitni prijavi na razpis, ki bi potekala s pomočjo usposobljenega strokovnjaka. Vsa anketirana MSP, ki imajo izkušnje s prijavljanjem na razpise za sredstva strukturnih skladov so z možnostjo pridobivanja strukturnih sredstev seznanjena, zanjo zainteresirana in bi se na razpis prijavila tudi pod vodstvom strokovnjaka, saj menijo da je dostop do teh sredstev otežen (glej Tabelo 9.6)<sup>18</sup>.

## **6.5.2 Poznavanje tematike črpanja**

Tudi pri MSP, ki s črpanjem že imajo izkušnje, je bilo nadaljevanje vprašalnika vezano na podrobnejše preučevanje njihovega poznavanja tematike črpanja. Možni odgovori so bili tudi tu podani z identično vrednostno lestvico.

### **6.5.2.1 Poznavanje programskih virov**

Glede na to, da je šlo za skupino MSP, ki je na področju prijavljanja na razpise za pridobitev strukturnih sredstev aktivna, sem želela izvedeti, kakšna je njihova raven znanja. Že na prvi pogled je bilo razvidno, da je povprečna vrednost odgovorov precej višja, kot je bila pri skupini MSP, ki se na tovrstne razpise ne prijavlja. Ker gre za lestvico odgovorov, pri kateri predstavlja 3 srednjo vrednost, ki pomeni, da trditev delno drži, lahko izpeljemo, da imajo anketiranci skoraj o vseh trditvah delno raven znanja oziroma so pri seznanjanju s področjem delno aktivni (glej Tabelo 9.7)<sup>19</sup>.

- Izmed vseh je, s prioriteta in usmeritvami OP RR, ki lahko služi kot vir idej za projekte seznanjeno eno MSP, tri so delno seznanjena, eno MSP pa nima nikakršnega znanja s tega področja.
- S prioriteta in usmeritvami OP RČV je prav tako seznanjeno eno MSP, ostala štiri pa delno.
- Organe javne uprave, ki so pooblaščen za izvedbo OP zelo dobro pozna eden izmed anketirancev, dva jih poznata, eden se je z izjavo delno strinjal, peti pa se z izjavo ni strinjal, torej organov javne uprave ne pozna.
- Z organi javne uprave, pooblaščenimi za izvedbo operativnih programov na državni, regionalni in lokalni ravni se povezuje zgolj eden izmed anketirancev, dva pravita, da

---

<sup>18</sup> Tabela je na voljo v Prilogi.

<sup>19</sup> Izračunana povprečna vrednost znaša 3,2. Tabela je na voljo v Prilogi.

lahko za njuno aktivnost na tem področju rečemo, da delno drži, ostala dva MSP pa povezovanje zanikata.

- Investicije projektov znotraj podjetja z izvedljivostjo sofinanciranja s strukturnimi sredstvi zelo aktivno preverja eden izmed vprašanih, dva sta še tudi aktivna, eden je odgovoril z *delno* ter zadnji z *ne drži*.

### 6.5.2.2 Organizacija projektov znotraj podjetja

Preučevanje poznavanja organizacije projektov znotraj MSP je tudi pri tej skupini pokazalo, da je poznavanje te specifikke veliko boljše, kot poznavanje programskih virov. Prav tako je bila povprečna vrednost odgovorov zopet veliko višja, kot pri skupini MSP, ki s črpanjem nima izkušenj (glej Tabelo 9.8)<sup>20</sup>.

- Da potekajo vsebinske priprave na nov projekt v MSP še pred prijavo na razpis sta z *popolnoma drži* odgovorila dva, dva anketiranca sta izbrala *drži* ter eden *ne drži*.
- Če projekt, ki ga načrtuje njihovo podjetje izpolnjuje zahtevane pogoje razpisa preverijo vsi anketiranci. In sicer so štirje odgovorili z *popolnoma drži* ter eden z *drži*.
- Tudi z navodili za pripravo dokumentacije razpisa (splošni in posebni pogoji) se seznanijo vsi, saj so tudi na tej točki štirje odgovorili z *popolnoma drži* ter eden z *drži*.
- Pri usklajevanju ciljev projekta s cilji javnega razpisa (skladnost, upravičenost za dodelitev sredstev) je popolnoma dejaven eden izmed anketirancev, trije so dejavni, peti pa je delno dejaven.
- Za pripravo realne finančne konstrukcije, ki je skladna z razpisnimi pogoji (omejitev vrednosti projekta, upravičenost stroškov), so štirje anketiranci odgovorili z *popolnoma drži*, eden pa je izbral *drži*.

Navkljub majhnemu vzorcu je opaziti, da MSP, ki imajo izkušnje s kandidiranjem na razpisih posedujejo več znanja s področja črpanja strukturnih sredstev ter da so veliko bolj aktivna pri seznanjanju s tematiko, posvetovanju in povezovanju z institucijami ter preverjanju možnosti za kandidiranje z razvijajočim se projektom. Prav tako je njihovo poznavanje tematike širše in bolj obsežno, kot pri MSP, ki s črpanjem nimajo izkušenj, vendar še vedno pomanjkljivo.

### 6.5.3 Razlogi za neuspešno prijavo na razpisih za EU sredstva

Tri od petih MSP, ki imajo s črpanjem evropskih sredstev izkušnje, so bila pri slednjem tudi že neuspešna. Kot najpogostejše razloge za neuspešne prijave so navedla:

---

<sup>20</sup> Izračunana povprečna vrednost znaša 4,48. Tabela je na voljo v Prilogi.

- zlobiranost projektov,
- kriteriji v razpisih so prilagojeni za določene sektorje ali skupine,
- napaka strokovnjaka, ki je pomagal pri prijavi na razpis,
- vloga je bila pripravljena s strani MSP, brez zunanjih svetovalcev,
- nepoznavanje zahtevane terminologije in predpisov vloge.

Eden izmed MSP je mnenja, da so projekti zlobirani ter da torej ni možnosti o pošteni prijavi. Ker navedbe ni argumentiral je ne morem podrobneje analizirati. Izkušnje MSP kažejo tudi, da imajo določeni sektorji oziroma skupine prednost pri prijavi, kar pomeni, da nekaterim pri točkovanju pripada dodatno število točk, zaradi česar se lahko pojavijo višje na lestvici uspešnosti. V primeru, da obstajajo privilegiji za določeno skupino prijaviteljev, pa mora biti le-to, kot navaja že Žampa (2012, 26–7) jasno navedeno v razpisnih pogojih. Anketiranim MSP se je zgodilo tudi že, da je bil za napako pri prijavi kriv zunanji svetovalec, po drugi strani pa neko MSP meni, da je ravno pomanjkanje slednjega privedlo do neuspešne prijave. Do neuspeha po njihovih izkušnjah sodeč vodi tudi nepoznavanje terminologije in predpisov vloge.

## **6.6 Vidik MGRT in MDDSZ**

Glede na to, da je črpanje strukturnih sredstev vezano tudi na akterje na nacionalni ravni, sem se odločila analizi dodati še implementacijski vidik in vanjo vključiti instituciji, vezani na izvajanje in upravljanje kohezijske politike v Sloveniji. V empirično raziskovanje sem zatorej vključila tudi MGRT ter MDDSZ<sup>21</sup>.

### **6.6.1 Poznavanje programskih virov in razpisnih pogojev**

Tematiko prijavljanja na razpise strukturnih sredstev EU s strani MSP, kot jo na podlagi lastnih izkušenj vidita omenjeni instituciji, sem razdelila v tematske sklope, ki jih je vseboval posredovani vprašalnik. Vprašanja, katerih odgovori so bili vezani na ocenjevalno lestvico od 1 do 5 sem ubesedila z:

- 1: nikakor ne drži,
- 2: ne drži,
- 3: delno drži,
- 4: drži,

---

<sup>21</sup> Vprašalnik je bil pregledan s strani organa upravljanja MGRT, kjer mi je kontaktna oseba svetovala, naj se obrnem na pripraviljavce javnih razpisov. Vprašalnik je bil zato posredovan ge. Marti Slokar z MGRT ter ge. Poloni Samec z MDDSZ, ki sta ga v imenu institucij tudi izpolnili.

- 5: popolnoma drži.

Tabela 6.3: Poznavanje programskih virov in razpisnih pogojev-vidik institucij

<b>Poznavanje programskih virov in razpisnih pogojev</b>	<b>Odgovor MGRT</b>	<b>Odgovor MDDSZ</b>
Seznanjenost s pridobitvami in usmeritvami OP RR.	3	3
Seznanjenost s pridobitvami in usmeritvami OP RČV.	3	2
Poznavanje organov javne uprave, ki so pooblaščenji za izvedbo OP.	3	2
Povezovanje z organi javne uprave, pooblaščenimi za izvedbo OP.	2	3
Podrobno seznanjanje MSP z navodili za pripravo dokumentacije (splošni in posebni pogoji).	3	3
MSP uskladijo cilje projekta s cilji javnega razpisa.	3	3
MSP pripravijo finančno konstrukcijo projekta, ki je skladna z razpisnimi pogoji (omejitev vrednosti projekta, upravičenost stroškov).	4	3

Nekateri odgovori, podani s strani MGRT in MDDSZ so med seboj primerljivi, medtem ko se pri nekaterih mnenja razhajajo (glej Tabela 6.3). Na MGRT se strinjajo, da so MSP, ki se prijavijo na razpise za sredstva strukturnih skladov delno seznanjena tako s prioritetami in usmeritvami OP RR, kot s prioritetami in usmeritvami OP RČV, ki jim lahko služita, kot vir idej za projekte. Po drugi strani pa MDDSZ meni, da delna seznanjenost drži zgolj za OP RR, medtem ko po njihovem mnenju MSP s prioritetami in usmeritvami OP RČV niso seznanjena.

Za obratno sorazmerje mnenj MGRT in MDDSZ gre tudi pri naslednjem vprašanju, vezanem na poznavanje organov javne uprave, ki sodelujejo pri razpisih strukturnih sredstev. In sicer MGRT meni, da gre pri MSP, ki se prijavijo na razpis za delno poznavanje organov javne uprave, ki so pooblaščenji za izvedbo operativnih programov na državni, regionalni in lokalni ravni, medtem ko se pred ali med prijavo na razpis z njimi ne posvetujejo. Interakcija med omenjenima ravnema po mnenju MGRT torej ne poteka. Ravno obratno pa navaja MDDSZ, saj pravi, da MSP, ki se prijavijo na razpis organov javne uprave, ki so pooblaščenji za izvedbo operativnih programov na državni, regionalni in lokalni ravni, ne poznajo, se pa z njimi delno posvetujejo. Po njihovem mnenju torej obstaja neka interakcija med ravnema v postopku pred ali med prijavo na javni razpis.

Kar zadeva poznavanje navodil za pripravo dokumentacije razpisa, torej splošnih in posebnih pogojev ter kategorijo usklajenosti ciljev projektov MSP s cilji javnega razpisa, kamor sodita skladnost ter upravičenost za dodelitev sredstev, sta MGRT in MDDSZ enotna,

saj sta izbrala kategorijo delno drži. Z delno so na MDDSZ ovrednotili tudi pripravljane finančne konstrukcije projektov, ki torej zadeva upoštevanje omejitve vrednosti projekta ter upravičenosti stroškov. Na MGRT pa so omenjeno tematiko ocenili s 4, torej da drži, da je finančna konstrukcija projektov MSP skladna s predpisanimi omejitvami.

### **6.6.2 Prijava na razpis**

Med najpogostejše dejavnike, zaradi katerih se MSP odločijo za prijavo na razpisih strukturnih sredstev EU so na MGRT navedli:

- pomanjkanje lastnih sredstev za razvoj in investicije,
- strateške načrte MSP ter
- privlačnost nepovratnih sredstev.

Med najpogostejše dejavnike, zaradi katerih se MSP odločijo za prijavo na razpisih strukturnih sredstev EU na MDDSZ prištevajo:

- pridobitev nepovratnih sredstev,
- vlaganje MSP v kadre ter
- vlaganje v razvoj MSP.

Pri navajanju najpogostejših dejavnikov prijave MSP na razpise strukturnih sredstev EU gre za vsebinsko podobne odgovore obeh akterjev, in sicer sta tako MGRT kot MDDSZ navedla privlačnost oziroma željo po nepovratnih sredstvih ter vlaganje v kader, razvoj in investicije oziroma uresničitev drugih strateških načrtov. Po izkušnjah MGRT se MSP največkrat prijavijo na razpise znotraj OP RR, njihov delež uspešnosti znaša med 51 in 75 odstotki. Na MGRT nadalje menijo, da so MSP, ki na razpisih sodelujejo s svetovanim podjetjem uspešnejša. Po drugi strani pa izkušnje organa MDDSZ kažejo, da se MSP največkrat prijavijo na razpise znotraj OP RČV. Uspešnost, ki jo beležijo se giblje med 76 do 100 odstotki. Podatka o tem ali so MSP, ki na razpisih sodelujejo s svetovanim podjetjem uspešnejša na MDDSZ nimajo.

Odgovori na vprašanja, vezana na prijavljanje MSP na razpise strukturnih sredstev EU v času krize, se med akterjema zopet razlikujejo. In sicer na MGRT povečanja števila prijav MSP v času finančne krize niso zasledili. Prav tako naj bi ostal nespremenjen obseg sredstev, ki je v času finančne krize na razpisih na voljo MSP. Kljub temu pa menijo, da so strukturna sredstva EU močno idejno, razvojno in finančno gonilo aktivnosti MSP v času finančne krize. Po drugi strani so na MDDSZ zabeležili povečano število prijav s strani MSP v času finančne krize, prav tako naj bi se povečal obseg temu namenjenih sredstev. Kljub temu pa MDDSZ

strukturnih sredstev EU ne opredeljuje, kot močno idejno, razvojno in finančno gonilo aktivnosti MSP v času finančne krize.

#### **6.6.2.1 Razlogi za neuspešno prijavo**

Kot najpogostejše razloge za neuspeh MSP na razpisih MGRT navaja:

- slabo pripravljeno dokumentacijo,
- nerealnost projektne vsebine,
- neizpolnjevanje pogojev razpisa.

Kot najpogostejše razloge za neuspeh MSP na razpisih MDDSZ navaja:

- nepoznavanje pogojev javnih razpisov,
- ključni razlog za prijavo na razpis je le pridobivanje strukturnih sredstev in ne uresničevanje ciljev javnega razpisa.

Pri navedbi najpogostejših razlogov, zaradi katerih so MSP na razpisih neuspešna se MDDSZ osredotoča na nepoznavanje pogojev javnih razpisov ter primarno naravnost h koriščenju sredstev EU in ne uresničevanju ciljev javnega razpisa. MGRT pa vidi razloge v slabo pripravljene dokumentaciji, nerealni projektni vsebini ter neizpolnjevanju zahtev razpisa (glej Tabela 9.9).

## 7 SKLEP

MSP so pomemben element slovenskega in evropskega gospodarstva, ki predstavlja 99,8 odstotni delež vseh podjetij ter zagotavlja 67 odstotkov zaposlitev v EU ter 70,6 odstotni delež vseh delovnih mest v zasebnem nefinančnem sektorju v Sloveniji (Barker in drugi 2012, 15; Evropska komisija 2012a, 1; Vlada RS 2013, 15). Da je za njih značilen dinamičen razvoj prikazujejo statistični podatki, ki govorijo o njihovem konstantnem povečevanju v zadnjih letih, vključno v obdobju finančne in gospodarske krize. Ker se je povečevalo število zaposlenih v njihovih vrstah ni naključje, da predstavljajo ključni povezovalni člen med gospodarstvom in zaposlovanjem v EU ter da so si prislužili naziv 'hrbtenica evropskega gospodarstva', saj ohranjajo stabilizacijsko vlogo gospodarskih ciklov. Sorazmerno z velikostjo namreč ustvarijo večje število delovnih mest, kot velika podjetja, prav tako jih odlikujeta višja inovativnost in razvojna konkurenčnost, zaradi česar so eden glavnih akterjev makro-ekonomske rasti tudi v času krize (Barker in drugi 2012, 14–15). Kljub temu pa predstavlja finančna in gospodarska kriza v odnosu do MSP veliko oviro. Zaradi znižanja proizvodne aktivnosti ter padca prodaje, dosegajo slednja nižjo konkurenčnost na trgu ter se soočajo z nezmožnostjo ustvarjanja lastnih virov financiranja. Dostop do finančnih virov je za MSP že sam po sebi izziv, v času krize pa je odvisnost od zunanjega financiranja oziroma bančnega sektorja ena izmed največjih ovir (Vlada RS 2013, 28). Banke namreč zasledujejo restriktivno kreditno politiko in odobravajo kredite zgolj komitentom s prvovrstno bonitetno oceno (Hafner 2012, 106).

Ravno spremenjeni pogoji delovanja so bili ena izmed specifičnih okoliščin preučevanja dostopanja MSP do virov financiranja. Zanimala me je namreč stopnja njihove aktivnosti prijavljanja na razpise za sredstva strukturnih skladov v času finančne in gospodarske krize. Moja hipoteza je bila: *Število prijav MSP na razpise za sredstva strukturnih skladov v obdobju finančne in gospodarske krize se je povečalo. Prav tako se je povečalo sodelovanje MSP s svetovalnimi podjetji.* Glede na to, da je bil delež MSP, ki so na razpisih že sodelovala premajhen za ugotavljanje njihove aktivnosti v času krize ter, ker vseh pet anketirancev niti ni v celoti izpolnilo vprašanja številka 5 (Priloga D), so na potrjevanje hipoteze vplivala svetovalna podjetja. Po mnenju večine sodelujočih svetovalnih podjetij, vključenih bodisi v empirično raziskovanje bodisi je bilo njihovo mnenje vzeto iz literature (Cekin.si 2012), se je delež prijav MSP v času krize povečal. S povečano tendenco prijav naj bi se povečeval tudi delež MSP, ki za svoje storitve najemajo strokovnjake, saj se zavedajo, da je konkurenca med

prijavitelji čedalje večja. Temeljni razlog za povečano povpraševanje je po mnenju svetovalnih podjetij ravno finančna in gospodarska kriza, zaradi katere MSP iščejo druge vire financiranja. Povečanje števila prijav v času krize so zabeležili tudi na MDDSZ, kjer menijo, da so strukturna sredstva močno idejno, razvojno in finančno gonilo aktivnosti MSP v času krize. Za razliko od MDDSZ pa na MGRT pravijo, da do povečanega deleža prijav v času krize ni prišlo. Kljub temu, da vsa analizirana svetovalna podjetja povečanja ne beležijo, še ni nujno, da do njega ni prišlo. Obstaja namreč možnost, da so se MSP odločila bodisi za individualno prijavo, torej brez pomoči zunanega svetovalca ali pa so na anketne vprašalnike odgovarjala svetovalna podjetja, ki z opravljanjem svetovalnih dejavnosti večjih uspehov ne beležijo. Na podlagi pridobljenih empiričnih ugotovitev lahko torej sklenem, da se v času krize beleži povečanje števila prijav MSP na razpise za sredstva strukturnih skladov ter povečano sodelovanje s svetovalnimi podjetji. Kljub temu, da sem hipotezo potrdila lahko sklenem, da povečanje vseeno ni bilo tako znatno, kot sem predvidevala. Razen tega se je izkazalo, da je ravno finančna kriza tista okoliščina, ki bolj kot spodbuja celo zavira prijavljanje na razpise. Kriza je namreč bistveno zavrla investicijske načrte podjetij v Sloveniji ter zmanjšala število razvojnih projektov, relevantnih za kohezijsko politiko (SVLR 2010, 1–27). Vsa MSP ne morejo izvesti projektov brez premostitvenih kreditov, ki pa so v času krize zelo težko dostopni. Do povečanega števila prijav, zaznanega s strani nekaterih svetovalnih podjetij je potemtakem prišlo s strani MSP, ki nimajo likvidnostnih težav in lahko tudi v času krize vlagajo v razvoj. Kljub temu pa velja opozoriti, da prijava na razpis še ne pomeni nujno tudi izvedbe projekta.

Raziskovanje je bilo osredotočeno tudi na iskanje odgovora na raziskovalno vprašanje, ki se glasi: *Kateri dejavniki vplivajo na to, da se MSP ne odločijo za kandidacijo na razpisih za pridobitev sredstev strukturnih skladov?* Večina anketiranih MSP, ki s prijavo na razpise za strukturna sredstva še nima izkušenj se sooča z nepoznavanjem možnosti in postopkov črpanja evropskih sredstev. Velik delež jih meni, da spremljajo prijavljanje na razpise preobširne administrativne zahteve in birokracija, prav tako jih moti neustreznost objavljenih razpisov. Dejavniki, ki še zavirajo kandidiranje so pomanjkanje časa ter kadra za seznanjanje s tematiko in spremljanje razpisov ter pomanjkanje izvajanja novih projektov znotraj podjetja. Kot zadnji izmed dejavnikov je bil naveden tudi strah pred nastalimi stroški ter neuspešno prijavo. Da jim primanjkuje časa, kadra ter znanja za pripravo vlog se strinjajo tudi svetovalna podjetja, ki navajajo, da so omenjeni dejavniki hkrati razlog zaradi katerega se MSP odločijo za njihovo sodelovanje. Problematika pomanjkanja znanja se je izkazala za resnično tudi na



podlagi vprašalnikov, ki so razkrili, da imajo MSP, ki se na razpise ne prijavljajo veliko nižji nivo znanja, kot MSP s tovrstnimi izkušnjami. Pri prvih sta problematična tako nepoznavanje programskih virov (prioritete in usmeritve operativnih programov ter poznavanje in sodelovanje z organi javni uprave, ki so pooblaščenici za izvedbo le-teh), kot seznanjanje z navodili, pogoji in cilji razpisa.

Kot so v svoji raziskavi ugotovili Bučarjeva in drugi (2007, 86), sodi med dejavnike z najbolj negativnim vplivom na odločanje o prijavi pomanjkanje znanja o načinih črpanja. Če izpostavimo dejavnike, ki tudi sovpadajo z literaturo opazimo (Goulet 2011, 17), da se med njimi ponovita problem birokracije ter težave oziroma strah pred nastalimi stroški. Omenjeni finančni problem nakazuje, da bi MSP, ki so v likvidnostnih težavah sredstva za izvedbo projektov potrebovala vnaprej, vendar jim banke premostitvenega kredita ne odobrijo (Cekin.si 2012). Ker je za črpanje evropskih sredstev značilno sofinanciranje oziroma povrnitev sredstev upravičencem šele, ko je investicija v celoti zaključena, le-ta brez premostitvenega kredita skorajda ni izvedljiva. Glede na to, da je učinkovitost in uspeh kohezijske politike odvisna tudi od makro-ekonomskih pogojev (Valcárcel Siso 2010, 16), je za ustvarjanje gospodarske rasti nujno potrebno ugodno gospodarsko okolje, ki spodbuja in omogoča konkurenčnost, zaposlovanje in prosperiteto. Glede na to, da finančna in gospodarska kriza v kateri se nahajamo omenjeno zavira, ni presenetljivo, da se za črpanje strukturnih sredstev nekatera MSP ne odločijo. Slednja so z vidika pridobivanja finančnih sredstev že tako v depriviligiranem položaju, kar pa je kriza še okrepila. Ker gospodarsko okolje trenutno zavira njihov razvoj in izvajanje novih projektov, koriščenje strukturnih sredstev ne pride v poštev.

Tekom preučevanja izbrane tematike sem poskušala odgovoriti tudi na raziskovalno vprašanje, ki se glasi: *Kateri so najpogostejši razlogi za neuspešno prijavo MSP pri kandidiranju na razpisih za strukturna sredstva EU?* Razlogi za neuspeh pri prijavi MSP na razpise za sredstva strukturnih skladov, ki se pojavljajo tako med empiričnimi kot teoretičnimi ugotovitvami so naslednji:

- nepoznavanje predpisov in razpisnih pogojev,
- neskladnost vloge s cilji razpisa oziroma razpisnimi pogoji,
- pomanjkljiva in slabo pripravljena dokumentacija ter
- administrativne ovire.

Za nepoznavanje predpisov in razpisnih pogojev sta bili složni obe strani, in sicer predstavniki vseh treh skupin akterjev (svetovalna podjetja, MSP ter MDDSZ), kot tudi

teoretične ravni (Goulet 2009, 7–14). Na naslednjega izmed razlogov za neuspešno prijavo, ki govori o neskladnosti vloge s cilji razpisa oziroma razpisnimi pogoji so opozorila svetovalna podjetja, obe vladni instituciji ter literatura (Bučar in drugi 2007, 86; Goulet 2009, 7–14; RTV SLO 2012). O pomanjkljivi in slabo pripravljene dokumentaciji govorijo svetovalna podjetja, MGRT ter teoretični viri (*ibid.*). Administrativne ovire, kot razlog za neuspeh pri prijavi na razpise MSP pa so izpostavila svetovalna podjetja ter v svoji raziskavi Bučarjeva in drugi (2007, 86). Kot je bilo moč razbrati iz anketnih vprašalnikov je poznavanje tematike črpanja s strani MSP res šibko, čeprav je nivo znanja višji, kot pri MSP, ki tovrstnih izkušenj nimajo. Predvsem imajo oboji velik manko s področja programskih virov, medtem ko je nivo znanja, vezan na samo prijavo na razpis, višji. Na podlagi empiričnih in znanstvenih ugotovitev lahko sklenemo, da nepoznavanje tematike spremlja oddaja neustrezne dokumentacije, neupoštevanje razpisnih pogojev ter razhajanje projektne ideje s cilji razpisa. Vsakršno odstopanje od tehničnih ali vsebinskih zahtev pa pomeni zavrnitev vloge, ki jih, poleg naštetega spremljajo še velika konkurenčnost, kapitalska neustreznost MSP oziroma nezmožnost pridobitve bančnega kredita.

Finančna in gospodarska kriza je, kot sem predvidevala pomembna okoliščina v odnosu do prijavljanja MSP na razpise za strukturna sredstva, vendar predvsem v smislu njihovega zaviranja. Dostop do finančnih virov je že sam po sebi eden izmed najpomembnejših izzivov za nastanek ter uspešno rast MSP (Žakelj 2004, 18), v času finančne krize pa predstavlja, poleg zmanjšane povpraševanja na trgu, njihov drugi največji problem (Evropska komisija 2010, 49; De Kok in drugi 2011, 8; Inštitut za raziskovanje podjetništva 2011, 3). Banke, ki sodijo med enega izmed pomembnejših virov financiranja MSP (Berk Skok in Lončarski 2008, 193) namreč v času krize zasledujejo restriktivno politiko kreditiranja, ki omenjenim akterjem onemogoča dostopanje do drugih virov financiranja, kot so sredstva strukturnih skladov. Predvsem majhna in mlada podjetja so v času krize v slabšem položaju glede dolgoročnih perspektiv razvoja, saj zanje kriza ne pomeni nujno priložnosti razvoja, glede na to, da projektov ne morejo financirati in posledično realizirati (Damijan 2009). MSP se tako nahajajo v začaranem krogu iz katerega jih vodi le izbira pravilne strategije, ki po mnenju gospodarstvenikov ni restriktivna temveč razvojna politika, ki bi vključevala ukrepe za spodbujanje financiranja MSP. Le-ta bi lahko oživila in povečala tudi delež črpanja sredstev strukturnih skladov s strani MSP v času kreditnega krča finančne krize. Kot poudarjajo Bučarjeva in drugi (2007, 106), so namreč slednji izjemna priložnost za pospešitev

gospodarske rasti, vendar seveda zgolj v primeru (ustreznega) koriščenja razpoložljivih sredstev.

## 8 LITERATURA

Agencija za javnopravne evidence in storitve – AJPES. 2010. *Informacija o poslovanju gospodarskih družb v Republiki Sloveniji v letu 2009*. Dostopno prek: [http://www.ajpes.si/doc/LP/Informacije/Informacija\\_LP\\_GD\\_zadruga\\_2009.pdf](http://www.ajpes.si/doc/LP/Informacije/Informacija_LP_GD_zadruga_2009.pdf) (12. april 2011).

--- 2011. *Informacija o poslovanju gospodarskih družb v Republiki Sloveniji v letu 2010*. Dostopno prek: [http://www.ajpes.si/doc/LP/Informacije/Informacija\\_LP\\_GD\\_zadruga\\_2010.pdf](http://www.ajpes.si/doc/LP/Informacije/Informacija_LP_GD_zadruga_2010.pdf) (5. april 2012).

Allen, David. 2000. Cohesion and the Structural Funds. V *Policy-Making in the European Union*, ur. Helen Wallace in William Wallace, 243–265. United States: Oxford University Press.

Armstrong, W. Harvey. 2001. The Role and Evolution of European Community Regional Policy. V *The European Union and the Regions*, ur. Barry Jones in Michael Keating, 23–64. United States: Oxford University Press.

Bardach, Eugene. 2008. Policy dynamics. V *The Oxford Handbook of Public Policy*, ur. Michael Moran, Martin Rein in Robert E. Goodin, 336–362. Oxford: New York.

Barker, Anthony, Erik Canton, Joep Konings, Viera Spanikova in Paul Wymenga. 2012. *EU SMEs in 2012: at the crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12*. Dostopno prek: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/annual-report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/annual-report_en.pdf) (7. december 2012).

Barnes, Ian in Pamela Barnes. 1995. *The enlarged European Union*. New York: Longman.

Bednaš, Marijana. 2012. Povzetek. V *Ekonomski izzivi 2012*, ur. Marijana Bednaš, Alenka Kajzer in Marjan Hafner, 7–9. Dostopno prek [http://www.umar.gov.si/fileadmin/user\\_upload/publikacije/izzivi/2012/EI-2012.pdf](http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/izzivi/2012/EI-2012.pdf) (10. december 2012).

Berk Skok, Aleš in Iztok Lončarski. 2008. Financiranje majhnih in srednje velikih podjetij v Sloveniji–vpliv finančne krize in možne rešitve. V *Globalna finančna kriza in slovensko gospodarstvo*, ur. Neven Borak, Bogomir Kovač, Mojmir Mrak in Jože P. Damijan, 193–8. Dostopno prek: <http://www.zes.si/files/Zbornik%20referatov.pdf> (4. junij 2011).

Bučar, Maja, Primož Karnar, Anja Marija Ciraj in Sabina Kajnc. 2007. *Strukturni skladi v Sloveniji-zadostno izkoriščen vir?* Ljubljana: FDV.

Cekin.si. 2012. *Kristina je začela sredi krize in uspelo ji je!* Dostopno prek: [http://cekin.si/clanek/glasniki\\_uspeha/v-pravem-trenutku-na-pravem-mestu.html](http://cekin.si/clanek/glasniki_uspeha/v-pravem-trenutku-na-pravem-mestu.html) (25. november 2012).

Damijan, Jože P. 2009. *So krize res priložnost? So, če ima država tehnološko politiko.* Dostopno prek: <http://damijan.org/2009/03/05/so-krize-res-priloznost-so-ce-ima-drzava-tehnolosko-politiko/> (9. december 2012).

De Kok, Jan, Paul Vroonhof, Wim Verhoeven, Niek Timmermans, Ton Kwaak, Jacqueline Snijders in Florieke Westhof. 2011. *EIM Business & Policy Research: Do SMEs create more and better jobs?* Dostopno prek: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/do-smes-create-more-and-better-jobs\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/do-smes-create-more-and-better-jobs_en.pdf) (17. april 2012).

Direktor svetovalnega podjetja. 2012. Intervju z avtorico. Ljubljana, 28. junij.

*EU skladi.* Dostopno prek: <http://www.eu-skladi.si> (14. marec 2012).

Evropski ekonomsko-socialni odbor EESO. 2011. *Mnenje Evropskega ekonomsko-socialnega odbora o učinku gospodarske in finančne krize na razporeditev delovne sile po proizvodnih sektorjih s posebnim poudarkom na MSP.* Dostopno prek: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2011:218:0001:0006:SL:PDF> (7. marec 2012).

Evropska komisija. 2004. *Novi instrumenti reformirane kohezijske politike za obdobje 2007–2013.* Dostopno prek: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/04/927&format=HTML&aged=1&language=SL&guiLanguage=en> (6. maj 2011).

--- 2005. *The new SME definition: user guide and model declaration.* Dostopno prek: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme\\_definition/sme\\_user\\_guide\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf) (03 april 2011).

--- 2006. *Nova opredelitev MSP. Vodnik za uporabnike in vzorec izjave.* Dostopno prek: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme\\_definition/sme\\_user\\_guide\\_sl.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_sl.pdf) (5. april 2012).

--- 2008a. *Podpora Evropskega socialnega sklada socialnim partnerjem v obdobju 2007–2013.* Dostopno prek: [http://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=2&ved=0CCcQFjAB&url=http%3A%2F%2Fec.europa.eu%2Fesf%2FblobServlet%3FdocId%3D153%26langId%3Dsl&ei=CgaET4qoHebE4gTah\\_mpBw&usg=AFQjCNHwg1AS5SVdDC9ZvCm-AcpksFktMQ&sig2=JcQaqja58dzabwfkB9CD-A](http://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=2&ved=0CCcQFjAB&url=http%3A%2F%2Fec.europa.eu%2Fesf%2FblobServlet%3FdocId%3D153%26langId%3Dsl&ei=CgaET4qoHebE4gTah_mpBw&usg=AFQjCNHwg1AS5SVdDC9ZvCm-AcpksFktMQ&sig2=JcQaqja58dzabwfkB9CD-A) (10. april 2012).

--- 2008b. *Sporočilo Komisije Evropskemu parlamentu, Svetu in Evropskemu ekonomsko-socialnemu odboru in Odboru regij: "Najprej pomisli na male". "Akt za mala podjetja" za Evropo.* Dostopno prek: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:sl:PDF> (21. maj 2012).

--- 2010. *European SMEs under Pressure. Annual report on EU small and medium-sized enterprises 2009.* Dostopno prek: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2009/annual-report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2009/annual-report_en.pdf) (5. april 2012).

--- 2010/2011. *Povzetek osnovnih dejstev SBA Slovenija.* Dostopno prek: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2010-2011/slovenia\\_sl.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2010-2011/slovenia_sl.pdf) (3. april 2011).

--- 2012a. *Podjetništvo in industrija. Pregled napredka pri izvajanju Akta za mala podjetja 2012, Slovenija.* Dostopno prek: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2012/slovenia\\_sl.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2012/slovenia_sl.pdf) (10. december 2012).

--- 2012b. *Evropska mala in srednja podjetja na razpotju: za oživitve rasti potrebni dodatni ukrepi politike.* Dostopno prek: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-12-1101\\_sl.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-1101_sl.htm) (15. november 2012).

--- 2012c. *Načela.* Dostopno prek: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/how/principles/index\\_sl.cfm](http://ec.europa.eu/regional_policy/how/principles/index_sl.cfm) (17. april 2012).

Evropska unija. 1957. *Pogodba o ustanovitvi Evropske gospodarske skupnosti – Treaty establishing the European Economic Community.* 1957. Dostopno prek: [http://www.evropa.gov.si/fileadmin/dokumenti/dokumenti/EU/Pravni\\_red/rimski-pogodbi.pdf](http://www.evropa.gov.si/fileadmin/dokumenti/dokumenti/EU/Pravni_red/rimski-pogodbi.pdf) (5. maj 2011).

Gospodarska zbornica Slovenije – GZS. 2009. *Velik pomen podjetništva in malih in srednjih podjetij za inovativen gospodarski razvoj.* Dostopno prek: <http://mediji.gzs.si/slo/45182> (7. marec 2012).

--- 2011. *Poročilo o delu GZS za leto 2010.* Dostopno prek: [http://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=kljub%20spodbudnim%20sporo%C4%8Dilom%2C%20da%20se%20svetovna%20gospodarska%20in%20finan%C4%8Dna%20kriza%20v%20nekaterih%20delih&source=web&cd=3&sqi=2&ved=0CEoQFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.gzs.si%2Fpripone%2F31556%2F&ei=0qDIT5\\_\\_BsvO4QTa9ZH8Dw&usg=AFQjCNFm3k oznsAdyzUL5VK5gEtS0Kt9\\_Q](http://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=kljub%20spodbudnim%20sporo%C4%8Dilom%2C%20da%20se%20svetovna%20gospodarska%20in%20finan%C4%8Dna%20kriza%20v%20nekaterih%20delih&source=web&cd=3&sqi=2&ved=0CEoQFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.gzs.si%2Fpripone%2F31556%2F&ei=0qDIT5__BsvO4QTa9ZH8Dw&usg=AFQjCNFm3k oznsAdyzUL5VK5gEtS0Kt9_Q) (20. februar 2011).

--- 2012. *Agenda 46+*. Dostopno prek: [http://www.gzs.si/slo/skupne\\_naloge/za\\_uspesno\\_slovenijo/agenda\\_46\\_](http://www.gzs.si/slo/skupne_naloge/za_uspesno_slovenijo/agenda_46_) (9. december 2012).

Goulet, Raphael. 2009. *Sistem nadzora za kohezijsko politiko. Kako sistem deluje v proračunskem obdobju 2007–2013*. Dostopno prek: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/presenta/audit2009/audit2009\\_sl.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/audit2009/audit2009_sl.pdf) (15. september 2010).

--- 2010. Regionalna politika, celovit pristop. *Panorama inforego* (34): 1–28. Dostopno prek: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/panorama/pdf/mag34/mag34\\_sl.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/panorama/pdf/mag34/mag34_sl.pdf) (15. september 2010).

--- 2011. Kohezijska politika 2014–2020. Vlaganje v regije Evrope. *Panorama inforego* (40): 1–36. Dostopno prek: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/panorama/pdf/mag40/mag40\\_sl.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/panorama/pdf/mag40/mag40_sl.pdf) (5. marec 2013).

Groznič, Peter. 2003. Financiranje srednjih podjetij-primerjava nizozemskega in slovenskega bančnega sistema. V *Gospodarska rast in srednja podjetja*, ur. Janez Prašnikar, 97–130. Ljubljana: Časnik Finance.

Guina, Ryan. 2011. *The 2008–2009 Financial Crisis-Causes and Effects*. Dostopno prek: <http://cashmoneylife.com/economic-financial-crisis-2008-causes/> (5. maj 2012).

Hafner, Marjan. 2012. Kreditni trgi. V *Ekonomski izzivi 2012*, ur. Marijana Bednaš, Alenka Kajzer in Marjan Hafner, 104–107. Dostopno prek: [http://www.umar.gov.si/fileadmin/user\\_upload/publikacije/izzivi/2012/EI-2012.pdf](http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/izzivi/2012/EI-2012.pdf) (10. december 2012).

Hribar Milič, Samo. 2009. Tri resnice in sedem potez za tehnološki razvoj. V *Posvet-Odprti prostor evropskih malih in srednjih podjetij*, ur. Marta Turk, Nataša Šip in Marija Kokelj, 25–30. Ljubljana: Zavod Meta. Dostopno prek: [http://www.gzs.si/Datoteke/POSVET\\_web\\_hyperlink\\_bookmarks\\_\(4\).pdf](http://www.gzs.si/Datoteke/POSVET_web_hyperlink_bookmarks_(4).pdf) (10. maj 2012).

Hübner, Danuta. 2008. Regions matter. *Inforegio panorama* (26): 2–5. Dostopno prek: <http://eustructuralfunds.gov.ie/files/Documents/InvestinginEuropesFuture.pdf> (20. maj 2012).

Inštitut za raziskovanje podjetništva. 2011. *Vse kar morate vedeti o virih financiranja za zagon in razvoj podjetij*. Dostopno prek: [http://www.innovation2020.eu/Dokumenti/Koristni\\_nasveti/Vse%20kar%20morate%20vedeti%20o%20virih%20financiranja%20za%20zagon%20in%20razvoj%20podjetja\\_final.pdf](http://www.innovation2020.eu/Dokumenti/Koristni_nasveti/Vse%20kar%20morate%20vedeti%20o%20virih%20financiranja%20za%20zagon%20in%20razvoj%20podjetja_final.pdf) (6. april 2012).

Iskra, Sergej. 2010. *Evropska kohezijska politika in možnost črpanja EU sredstev*. Dostopno prek: <http://www.fm-kp.si/zalozba/ISBN/978-961-266-033-8/prispevki/Iskra%20Sergej.pdf> (16. september 2010).

Kobal, Jurij. 2006. *Evropska finančna sredstva za slovenska podjetja*. Ljubljana: Verlag Dashöfer d. o. o. Dostopno prek: [http://www.fkp.si/uploads/knjiznica-e-knjige/evropska\\_financna\\_sredstva\\_za\\_slovenska\\_podjetja.pdf](http://www.fkp.si/uploads/knjiznica-e-knjige/evropska_financna_sredstva_za_slovenska_podjetja.pdf) (20. oktober 2011).

Kocijančič, Aljoša, Andrej Vozlič in Mojca Zajc. 2005. *Finančna konstrukcija podjetja*. Dostopno prek: <http://www.gzs.si/slo//22309> (21. oktober 2011).

Kokolj, Živa. 2007. NVO vodič po strukturnih skladih. *Strukturokop* (1): 5–13.

*Ko-operating*. Dostopno prek: <http://www.ko-operating.com/> (19. marec 2012).

Krmelj, Suzana. 2012. *Koraki do nepovratnih evropskih sredstev*. Dostopno prek: [http://www.pro-eco.si/index.php?option=com\\_idoblog&Itemid=0&id=1983&task=viewpost](http://www.pro-eco.si/index.php?option=com_idoblog&Itemid=0&id=1983&task=viewpost) (28. oktober 2012).

Lajh, Damjan. 2006. *Evropeizacija in regionalizacija: spremembe na (sub)nacionalni ravni in implementacija kohezijske politike EU v Sloveniji*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

--- 2009. Kohezijska politika. V *Evropska unija od A do Ž*, ur. Damjan Lajh in Sabina Kajnč, 190–94. Ljubljana: Uradni list Republike Slovenije.

*Lizbonska pogodba, ki spreminja Pogodbo o Evropski uniji in pogodbo o ustanovitvi Evropske skupnosti–Treaty of Lisbon amending the Treaty on European Union and the Treaty establishing the European Community*. Ur. l. EU 306/2007. Dostopno prek: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2007:306:FULL:SL:PDF> (5. maj 2011).

Lušina, Urška. 2012. Zadolženost in finančna struktura podjetij v Sloveniji. V *Ekonomski izzivi 2012*, ur. Marijana Bednaš, Alenka Kajzer in Marjan Hafner, 108–120. Dostopno prek [http://www.umar.gov.si/fileadmin/user\\_upload/publikacije/izzivi/2012/EI-2012.pdf](http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/izzivi/2012/EI-2012.pdf) (10. december 2012).

Malačič, Janez. 2010. *Ukrepi na področju trga dela v Sloveniji za ohranjanje zaposlenosti v času krize po letu 2008*. Dostopno prek: [http://www.fiskalnisvet.si/fs/fs-si.nsf/0/D6890E66060FEA11C12578720033E58F/\\$FILE/Ukrepi\\_trg\\_dela.pdf](http://www.fiskalnisvet.si/fs/fs-si.nsf/0/D6890E66060FEA11C12578720033E58F/$FILE/Ukrepi_trg_dela.pdf) (6. marec 2012).

Markovič Hribernik, Tanja, Monika Kirbiš in Uroš Vek. 2008. Institucionalni okvir evropskih strukturnih skladov in uspešnost črpanja evropskih sredstev. *Naše Gospodarstvo* 54 (5/6): 109–117. Dostopno prek: <http://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=2&ved=0CC8QFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.dlib.si%2Fstream%2FURN%3ANBN%3ASI%3ADOC-RWBSDOKI%2Ff99681bc-1e32-4ce3-bd03->



ca4c9839ab05%2FPDF&ei=ApK4UIgwiMKzBpnhgdgG&usg=AFQjCNFcjK5GMOyQOIo-XmxBnKa527GeIw&sig2=6d\_VyPoSz04Ru3THct6HZw (28. november 2012).

Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo. 2012a. *Priprava regionalnih razvojnih programov 2014–2020*. Dostopno prek: [http://www.mgrt.gov.si/si/delovna\\_podrocja/evropska\\_kohezijska\\_politika/priprava\\_regionalnih\\_razvojnih\\_programov\\_2014\\_2020/](http://www.mgrt.gov.si/si/delovna_podrocja/evropska_kohezijska_politika/priprava_regionalnih_razvojnih_programov_2014_2020/) (9. marec 2013).

--- 2012b. *Razvojni dokumenti in strukturne prilagoditve*. Dostopno prek: [http://www.mgrt.gov.si/si/delovna\\_podrocja/evropska\\_kohezijska\\_politika/razvojno\\_nacrtovaje\\_in\\_programiranje\\_strateskih\\_in\\_izvedbenih\\_dokumentov/razvojno\\_nacrtovanje/razvojni\\_dokumenti\\_in\\_strukturne\\_prilagoditve/](http://www.mgrt.gov.si/si/delovna_podrocja/evropska_kohezijska_politika/razvojno_nacrtovaje_in_programiranje_strateskih_in_izvedbenih_dokumentov/razvojno_nacrtovanje/razvojni_dokumenti_in_strukturne_prilagoditve/) (9. marec 2013).

--- 2012c. *Naloge regionalnih razvojnih agencij pri pripravi regionalnih razvojnih programov 2014–2020*. Dostopno prek: [https://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCoQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.mgrt.gov.si%2Ffileadmin%2Fmgrt.gov.si%2Fpageuploads%2FRegionalni\\_razvoj%2FRRA-naloge-programiranje-2014-2020-koncno-regije.doc&ei=oow8UbmlM8fdsgbRjYDgAg&usg=AFQjCNHJtaupb5IehlpI1v4jEzLSw4Elw&sig2=mRz7tMTd1kl\\_-P5QLK1Pka&bvm=bv.43287494,d.Yms](https://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCoQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.mgrt.gov.si%2Ffileadmin%2Fmgrt.gov.si%2Fpageuploads%2FRegionalni_razvoj%2FRRA-naloge-programiranje-2014-2020-koncno-regije.doc&ei=oow8UbmlM8fdsgbRjYDgAg&usg=AFQjCNHJtaupb5IehlpI1v4jEzLSw4Elw&sig2=mRz7tMTd1kl_-P5QLK1Pka&bvm=bv.43287494,d.Yms) (9. marec 2013).

Mrak, Mojmir, Maruša Mrak in Vasja Rant. 2004. *Kohezijska politika Evropske unije*. Ljubljana: samozaložba.

Mulec, Breda. 2008. *Kohezijska politika Evropske unije*. Ljubljana: Koščak.

Planet siol.net. 2010. *Gordana Kovačević: ravno v krizi smo vlagali v novo znanje*. Dostopno prek: [http://www.siol.net/novice/gospodarstvo/2010/09/gordana\\_kovacevic\\_ravno\\_v\\_krizi\\_smo\\_vlagali\\_v\\_novo\\_znanje.aspx](http://www.siol.net/novice/gospodarstvo/2010/09/gordana_kovacevic_ravno_v_krizi_smo_vlagali_v_novo_znanje.aspx) (9. december 2012).

*Pro-Eco*. Dostopno prek: <http://www.pro-eco.si> (19. marec 2012).

Računsko sodišče Republike Slovenije. 2007. *Revizijsko poročilo. Predplačila iz evropskih skladov kot prihodek proračuna Republike Slovenije*. Dostopno prek: [http://www.rs-rs.si/rsrs/rsrs.nsf/I/K5F6A7FCC9CF8DF0EC12573B800340280/\\$file/EUSkladi\\_predplacila.pdf](http://www.rs-rs.si/rsrs/rsrs.nsf/I/K5F6A7FCC9CF8DF0EC12573B800340280/$file/EUSkladi_predplacila.pdf) (30. november 2012).

--- 2012. *Revizijsko poročilo. Sistem izvajanja evropske kohezijske politike v Republiki Sloveniji*. Dostopno prek: [http://www.rs-rs.si/rsrs/rsrs.nsf/I/K605DBC4C4CC3EDBEC1257A850016F478/\\$file/EUSkladi\\_SP06-11.pdf](http://www.rs-rs.si/rsrs/rsrs.nsf/I/K605DBC4C4CC3EDBEC1257A850016F478/$file/EUSkladi_SP06-11.pdf) (30. november 2012).

Replikapro. 2012. *Podatki o črpanju*. Dostopno prek: <http://www.replika-pro.eu/eu-sredstva/nepovratna-sredstva/podatki-o-crpanju/> (6. december 2012).

RTV SLO. 2012. *Naš standard je bil nerealen in zdaj se je treba prilagoditi*. Dostopno prek: <http://www.rtv slo.si/gospodarstvo/nas-standard-je-bil-nerealen-in-zdaj-se-je-treba-prilagoditi/296497> (5. december 2012).

Služba vlade Republike Slovenije za lokalno samoupravo in regionalno politiko – SVLR. 2008. *Nacionalni strateški referenčni okvir 2007–2013*. Ljubljana: DZS.

--- 2010. *Spremembe operativnih programov kohezijske politike cilja 1 v Sloveniji. Predstavitev z utemeljitvijo in vrednotenjem*. Dostopno prek: <http://www.eu-skladi.si/predpisi/operativni-programi/2007-2013> (14. marec 2012).

Statistični urad Republike Slovenije – SURS. 2003. *Podjetja po dejavnosti (C-K) in velikosti glede na število oseb, ki delajo (SKD 2002), Slovenija, letni podatki do leta 2007*. Dostopno prek: <http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp> (21. maj 2012).

--- 2008. *Podjetja po pravnoorganizacijski obliki in velikosti glede na število oseb, ki delajo (SKD 2008), Slovenija, letno, število podjetij*. Dostopno prek: <http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp> (1. marec 2012).

--- 2009. *Podjetja po pravnoorganizacijski obliki in velikosti glede na število oseb, ki delajo (SKD 2008), Slovenija, letno, število podjetij*. Dostopno prek: <http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp> (1. marec 2012).

--- 2010. *Podjetja po pravnoorganizacijski obliki in velikosti glede na število oseb, ki delajo (SKD 2008), Slovenija, letno, število podjetij*. Dostopno prek: <http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp> (1. marec 2012).

--- 2011a. *Podjetja po pravnoorganizacijski obliki in velikosti glede na število oseb, ki delajo (SKD 2008), Slovenija, letno, število oseb, ki delajo (2008–2011)*. Dostopno prek: <http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp> (11. december 2012).

--- 2011b. *Podjetja po dejavnosti (SKD 2008) in velikosti glede na število oseb, ki delajo, Slovenija, letno, število podjetij*. Dostopno prek: <http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp> (11. december 2012).

Šuc, Dragica. 2012. Finančni tokovi med Slovenijo in proračunom EU. V *Ekonomski izzivi 2012*, ur. Marijana Bednaš, Alenka Kajzer in Marjan Hafner, 22–24. Dostopno prek [http://www.umar.gov.si/fileadmin/user\\_upload/publikacije/izzivi/2012/EI-2012.pdf](http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/izzivi/2012/EI-2012.pdf) (10. december 2012).

Šušteršič, Janez, Matija Rojec in Klavdija Korenika. 2005. *Strategija razvoja Slovenije*. Dostopno prek: <http://www.sentjur.si/f/docs/Drzavni-programski-dokumenti/Strategija-razvoja-Slovenije.pdf> (3. januar 2010).

Urad za makroekonomske analize in razvoj – UMAR. 2008. *Posledice poglobljene finančne krize vse bolj vidne tudi v slovenskem gospodarstvu*. Dostopno prek: [http://www.umar.gov.si/index.php?id=62&tx\\_ttnews%5Btt\\_news%5D=834&cHash=9e7ee00ac6](http://www.umar.gov.si/index.php?id=62&tx_ttnews%5Btt_news%5D=834&cHash=9e7ee00ac6) (3. junij 2011).

--- 2011. *Poročilo o razvoju 2011*. Dostopno prek: [http://www.umar.gov.si/fileadmin/user\\_upload/publikacije/pr/2011/SRS/1/PDF/tekst%20prva%20prioriteta.pdf](http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/pr/2011/SRS/1/PDF/tekst%20prva%20prioriteta.pdf) (1. marec 2012).

--- 2012. *Poročilo o razvoju 2012. Razvoj po prioritetah SRS-Konkurenčno gospodarstvo in hitrejša gospodarska rast*. Dostopno prek: [http://www.umar.gov.si/fileadmin/user\\_upload/publikacije/pr/2012/01/por\\_P1.pdf](http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/pr/2012/01/por_P1.pdf) (1. februar 2013).

*Uredba o izvajanju postopkov pri porabi sredstev evropske kohezijske politike v obdobju 2007–2013*. Ur. l. RS 17/2009. Dostopno prek: <http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=200917&stevilka=646> (12. november 2010).

*Uredba o spremembah in dopolnitvah Uredbe o izvajanju postopkov pri porabi sredstev Evropske kohezijske politike v Republiki Sloveniji v programskem obdobju 2007–2013*. Ur. l. RS 40/2009 Dostopno prek: <http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=200940&stevilka=1977> (18. maj 2012).

*Uredba o dopolnitvi Uredbe o izvajanju postopkov pri porabi sredstev Evropske kohezijske politike v Republiki Sloveniji v programskem obdobju 2007–2013*. Ur. l. RS 3/2010. Dostopno prek: <http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=201003&stevilka=115> (18. maj 2012).

*Uredba o spremembah in dopolnitvah Uredbe o izvajanju postopkov pri porabi sredstev Evropske kohezijske politike v Republiki Sloveniji v programskem obdobju 2007–2013*. Ur. l. RS 31/2010. Dostopno prek: <http://www.eu-skladi.si/ostalo/operativni-programi/16042010-uredba.pdf> (18. maj 2012).

*Uredba o spremembah in dopolnitvah Uredbe o izvajanju postopkov pri porabi sredstev evropske kohezijske politike v Republiki Sloveniji v programskem obdobju 2007–2013*. Ur. l. RS 79/2010. Dostopno prek: <http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=201079&stevilka=4301> (18. maj 2012).

*Uredba Sveta (ES) 1083/2006 o splošnih določbah o Evropskem skladu za regionalni razvoj, Evropskem socialnem skladu in Kohezijskem skladu in razveljavitvi Uredbe (ES) št.*

1260/1999št. Dostopno prek: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32006R1083:SL:NOT> (10. april 2012).

U.S. National Commission. 2011. *The financial crisis inquiry report*. Dostopno prek: <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/GPO-FCIC/pdf/GPO-FCIC.pdf> (5. maj 2012).

Valcárcel Siso, Ramón Luis. 2010. *Predhodno mnenje Odbora regij-Prihodnost kohezijske politike*. Dostopno prek: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:232:0014:0022:SL:PDF> (20. december 2012).

Vinibis. Dostopno prek: <http://www.nepovratna-sredstva.eu/Vinibis> (19. marec 2012).

Vlada Republike Slovenije. 2008. *Državni razvojni program Republike Slovenije za obdobje 2007–2013*. Dostopno prek: <http://www.ra-kozjansko.si/f/docs/Katalog-informacij-javnega-znacaja/DRP2007-2013-sprejet.pdf> (6. maj 2010).

--- 2013. *Slovenska industrijska politika*. Dostopno prek: <https://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&sqi=2&ved=0CD8QFjAE&url=http%3A%2F%2Fwww2.gov.si%2Fupv%2Fvladnagrada-12.nsf%2F71d4985ffda5de89c12572c3003716c4%2Fc8132891165c2b15c1257b09004f7fcd%2F%24FILE%2F49sv3.DOC&ei=8t09UbPmG4Psswa364HwBQ&usg=AFQjCNEO8vvo1Hcvwqvdx3wNKtgb8EPEXA&sig2=mnvRFaIVmYts9Ctt7u5pTQ&bvm=bv.43287494,d.Yms> (15. februar 2013).

Vodeb, Larisa. 2010. Kako uspeti na javnem razpisu. *Podjetnik* 9. Dostopno prek: [http://www.podjetniski-portal.si/index.php?t=E\\_publicacije&type=prirocnik&article\\_id=588](http://www.podjetniski-portal.si/index.php?t=E_publicacije&type=prirocnik&article_id=588) (5. marec 2013).

*Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1)* Ur. l. RS 42/2006 Dostopno prek: <http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=200642&stevilka=1799> (5. april 2012).

Žakelj, Luka. 2004. Razvoj malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji in Evropski uniji. *Delovni zvezek* (6): 7–47. Dostopno prek: [http://www.umar.gov.si/fileadmin/user\\_upload/publikacije/dz/2004/dz06-04.pdf](http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/dz/2004/dz06-04.pdf) (8. maj 2011).

Žampa, Sabina. 2012. Izpolnjena prijava na razpis. Sploh vem, kaj vse sem se obvezal? *Podjetnik* (10): 26–27.

## 9 PRILOGE

### PRILOGA A: TABELE EMPIRIČNEGA DELA

Tabela 9.1: Delež uspeha MSP na razpisih

Anketiranci	Delež uspeha MSP na razpisih		
	Mikro	Mala	Srednja
A1	70	80	80
A2	50	80	50
A3	50	60	35
A4	90	90	60
A5	90	90	90
A6	90	80	80
A7	70	80	85
Povprečje	72,86	80	68,57

Tabela 9.2: Trend prijavljanja MSP na razpise v času krize

Anketiranci	Trend prijavljanja MSP na razpise v času krize			
	Manj	ni velike spremembe	več	bistveno več
A1	<input checked="" type="checkbox"/>			
A2		<input checked="" type="checkbox"/>		
A3	<input checked="" type="checkbox"/>			
A4	<input checked="" type="checkbox"/>			
A5				<input checked="" type="checkbox"/>
A6			<input checked="" type="checkbox"/>	
A7				<input checked="" type="checkbox"/>
Intervjuvano svetovalno podjetje				<input checked="" type="checkbox"/>

Tabela 9.3: Mnenje MSP o strukturnih sredstvih EU

Mnenje MSP o strukturnih sredstvih EU	Delež podanih odgovorov v odstotkih		
	DA	NE	NE VEM
Seznanjenost z možnostjo pridobivanja sredstev strukturnih skladov?	24	76	/
Zainteresiranost za pridobitev sredstev iz naslova strukturnih skladov?	76	24	/
Strukturna sredstva-močan idejni, razvojni in finančni motivator podjetij?	16	84	/
Strukturna sredstva-lahek dostop do denarja?	12	60	28
Strukturna sredstva-nujna za razvoj podjetja v času finančne krize?	52	48	/

Prijava na razpis v primeru pomoči usposobljenega strokovnjaka?	80	20	/
---	----	----	---

Tabela 9.4: Poznavanje programskih virov

Poznavanje programskih virov	Povprečna vrednost odgovorov
	$\bar{x}$
Seznanjenost s prioritetami in usmeritvami OP RR.	1,76
Seznanjenost s prioritetami in usmeritvami OP RČV.	1,56
Poznavanje organov javne uprave, ki so pooblaščenici za izvedbo OP.	1,76
Povezovanje in posvetovanje z organi javne uprave, ki so pooblaščenici za izvedbo OP.	1,68
Preverjanje investicije projektov znotraj podjetja z izvedljivostjo sofinanciranja s strukturnimi sredstvi.	2,24
Povprečna vrednost odgovorov.	<b>1,8</b>

Tabela 9.5: Organizacija projektov znotraj podjetja

Organizacija projektov znotraj podjetja	Povprečna vrednost odgovorov
	$\bar{x}$
Vsebinske priprave na nov projekt v podjetju potekajo pred prijavo na razpis.	2,52
Preverjanje, če projekt izpolnjuje zahtevane pogoje razpisa.	2,32
Podrobno seznanjanje z navodili za pripravo dokumentacije razpisa.	2,56
Usklajevanje ciljev projekta s cilji javnega razpisa.	2,16
Priprava realne finančne konstrukcije, ki je skladna z razpisnimi pogoji.	2,48
Povprečna vrednost odgovorov.	<b>2,41</b>

Tabela 9.6: Izkušnje in mnenje MSP o strukturnih sredstvih EU

Izkušnje in mnenje MSP o strukturnih sredstvih EU	Delež podanih odgovorov v odstotkih		
	DA	NE	NE VEM
Seznanjenost z možnostjo pridobivanja sredstev strukturnih skladov?	100	0	/
Zainteresiranost za pridobitev sredstev iz naslova strukturnih skladov?	100	0	/
Strukturna sredstva-močan idejni, razvojni in finančni motivator podjetij?	60	40	/
Strukturna sredstva-lahek dostop do denarja?	0	100	/
Strukturna sredstva-nujna za razvoj podjetja v času finančne krize?	60	40	/
Prijava na razpis v primeru pomoči usposobljenega strokovnjaka?	100	0	/

Tabela 9.7: Poznavanje programskih virov

Poznavanje programskih virov	Povprečna vrednost odgovorov
	$\bar{x}$
Seznanjenost s prioritetami in usmeritvami OP RR.	2,8
Seznanjenost s prioritetami in usmeritvami OP RČV.	3,2
Poznavanje organov javne uprave, ki so pooblaščenici za izvedbo OP.	3,6
Povezovanje in posvetovanje z organi javne uprave, ki so pooblaščenici za izvedbo OP.	2,8
Preverjanje investicije projektov znotraj podjetja z izvedljivostjo sofinanciranja s strukturnimi sredstvi.	3,6
Povprečna vrednost odgovorov.	<b>3,2</b>

Tabela 9.8: Organizacija projektov znotraj podjetja

Organizacija projektov znotraj podjetja	Povprečna vrednost odgovorov
	$\bar{x}$
Vsebinske priprave na nov projekt v podjetju potekajo pred prijavo na razpis.	4
Preverjanje, če projekt izpolnjuje zahtevane pogoje razpisa.	4,8
Podrobno seznanjanje z navodili za pripravo dokumentacije razpisa.	4,8
Usklajevanje ciljev projekta s cilji javnega razpisa.	4
Priprava realne finančne konstrukcije, ki je skladna z razpisnimi pogoji.	4,8
Povprečna vrednost odgovorov.	<b>4,48</b>

Tabela 9.9: Najpogostejši razlogi za neuspeh pri prijavi MSP na razpise-vidik institucij

Najpogostejši razlogi za neuspeh pri prijavi MSP na razpise-vidik institucij		
Razlogi	MGRT	MDDSZ
R1	slabo pripravljena dokumentacija	nepoznavanje pogojev razpisa
R2	nerealnost vsebine dokumentacije	razlog za prijavo na razpis, ki je pretežno le pridobivanje sredstev in ne uresničevanje ciljev razpisa - neskladnost ciljev razpisa in poslovne ideje
R3	neizpolnjevanje zahtev razpisa	/

## **PRILOGA B: INTERVJU S SVETOVALNIM PODJETJEM**

1. Katera podjetja se največkrat odločajo za sodelovanje z vami (mikro, majhna, srednja-MSP, velika)?
2. Katera podjetja so, po vaših izkušnjah sodeč, na razpisih najbolj in katera najmanj uspešna (glede na njihovo velikost)?
3. Ali menite, da je uspešnost sorazmerna z velikostjo podjetij?
4. Zaradi katerih dejavnikov, se MSP po vašem mnenju odločijo za sodelovanje s svetovalnim podjetjem ter zakaj menite, da se za sodelovanje ne odločijo v večjem številu?
5. Kateri so po vaših izkušnjah sodeč najpogostejši razlogi za neuspeh pri prijavih MSP na razpisih?
6. Ali so MSP na razpisih bolj uspešna, če sodelujejo s svetovalnim podjetjem?
7. Kateri so po vašem mnenju najpogostejši razlogi, zaradi katerih se MSP ne odločijo za kandidiranje na razpisih za evropska strukturna sredstva?
8. Kateri razpisi so za MSP, po vaših izkušnjah sodeč, najbolj zanimivi?
9. Kakšen je trend povpraševanja MSP po vaših storitvah v času finančne krize (2008/9→)
10. Kako bi, po vašem mnenju lahko izboljšali uspešnost črpanja EU sredstev s strani MSP?



## PRILOGA C: VPRAŠALNIK ZA SVETOVALNA PODJETJA

### VAŠE IZKUŠNJE Z MSP

1. Koliko MSP je do sedaj koristilo vaše usluge, vezane na pomoč pri prijavljanju na razpise za sredstva strukturnih skladov EU? \_\_\_\_\_ Kolikšen delež MSP, ki ste jim pri pripravi vloge pomagali, je bil na razpisih uspešen? \_\_\_\_%. Koliko znaša skupna vrednost strukturnih sredstev, ki jo je vaše podjetje do sedaj pridobilo za MSP? \_\_\_\_\_ EUR.
2. Katera podjetja se odločajo za sodelovanje z vami? (možnih je več odg.)
  - a) pretežno mikro podjetja
  - b) pretežno mala podjetja
  - c) pretežno srednja podjetja
  - d) pretežno velika podjetja
3. Kolikšen je, po vaših izkušnjah sodeč, delež uspeha na razpisih za:
  - a) mikro podjetja \_\_\_\_ %
  - b) mala podjetja \_\_\_\_ %
  - c) srednja podjetja \_\_\_\_ %
  - d) velika podjetja \_\_\_\_ %
4. Kateri so najpogostejši *razlogi za neuspeh* pri prijavih MSP na razpisih?
  1. \_\_\_\_\_
  2. \_\_\_\_\_
  3. \_\_\_\_\_
  4. \_\_\_\_\_
5. Znotraj katerega operativnega programa MSP največkrat koristijo vaše usluge?
  - a) operativni program za krepitev regionalnih razvojnih potencialov
  - b) operativni program razvoja človeških virov
6. Kakšen je trend povpraševanja MSP po vaših storitvah v času finančne krize (2008/9→)?
  - a) prijaviteljev je več, kot v času pred krizo
  - b) prijaviteljev je bistveno več, kot v času pred krizo
  - c) število prijaviteljev se v času krize ni bistveno spremenilo
  - d) prijaviteljev je v času krize manj, kot jih je bilo pred krizo
  - e) trend je konstanten, večjih sprememb povpraševanja nismo opazili
7. Kolikšno število MSP je koristilo vaše usluge v letu/ih:
  - a) 2006 \_\_\_\_
  - b) 2007 \_\_\_\_
  - c) 2008 \_\_\_\_
  - d) 2009 \_\_\_\_
  - e) 2010 \_\_\_\_
  - f) 2011 \_\_\_\_

## VAŠE IZKUŠNJE Z DEJAVNIKI PRIJAVLJANJA MSP NA RAZPISE

8. Kateri so po vašem mnenju najpogostejši dejavniki, zaradi katerih se MSP odločijo za prijavo na razpise evropskih strukturnih sredstev?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

9. **Na spodnje trditve odgovorite z DA ali NE** **DA** **NE**

- 9.1 Zaradi trenutnih zaostrenih finančnih razmer z oteženim dostopom do kreditiranja, se je povečal obseg prijav MSP na razpise.
- 9.2 Zaradi povečanega števila registriranih MSP v Sloveniji, se je povečal obseg prijav MSP na razpise.
- 9.3 Velik delež MSP ima za prijavo na razpise zaposlenega za to usposobljenega strokovnjaka.
- 9.4 Sredstva strukturnih skladov predstavljajo za MSP lahek dostop do denarja (čas, trud, zahtevnost).
- 9.5 Večina MSP z možnostjo sodelovanja s svetovalnim podjetjem ni seznanjena.
- 9.6 Predpisani roki za potek razpisov bi morali biti daljši.
- 9.7 Razpisna merila so jasna in ustrezno določena.
- 9.8 Svetovalci na ministrstvih, ki sodelujejo pri razdeljevanju EU sredstev so izobraženi in imajo večletne izkušnje iz omenjenega področja.
- 9.9 Cilji projekta MSP so večinoma skladni s cilji javnega razpisa (vsebinska skladnost).
- 9.10 MSP imajo zadosten dostop do sredstev strukturnih skladov (razpoložljivost sredstev, raznolikost javnih razpisov, ...).

**10.Z 1 (sploh ne drži) do 5 (zelo drži) ocenite resničnost izjav.**

**OCENA**

1 2 3 4 5

Dejavniki zaradi katerih se MSP ne odločijo za prijavo na razpise

- 10.1 MSP z možnostjo črpanja evropskih sredstev niso seznanjena.
- 10.2 MSP imajo o možnosti črpanja evropskih sredstev premalo znanja.
- 10.3 Stroški priprave dokumentacije so previsoki.

- 10.4 Razpisi in prijavna dokumentacija so prezahtevni.
- 10.5 Kadrovska zasedba MSP je preskopa, da bi se lahko posvetila prijavi na razpise.
- 10.6 MSP z neuspelo prijavo ne želijo ponovno kandidirati na razpisih.
- 10.7 Inovacijske in investicijske sposobnosti MSP so premajhne za prijavo projektov, ki zadostujejo razpisnim pogojem.

## PRILOGA Č: VPRAŠALNIK ZA MSP, KI ŠE NISO KANIDIDIRALA

<b>Regija sedeža podjetja</b> _____
<b>Kategorija podjetja:</b> ○ Mikro (1–9 zaposlenih), ○ Malo (10–49 zaposlenih), ○ Srednje (50–250 zaposlenih), ○ Veliko (250 ali več zaposlenih)
<b>Dejavnost podjetja:</b> ○ proizvodno, ○ storitveno, ○ proizvodno in storitveno, ○ drugo _____

### VAŠE IZKUŠNJE S POZNAVANJEM TEMATIKE ČRPANJA

Kriteriji usposobljenosti za uspešno črpanje MSP 1 = sploh ne drži, 5 = zelo drži		OCENA				
		1	2	3	4	5
<b>a. Poznavanje programskih virov</b>						
1.1	Seznanjeni smo s prioritetami in usmeritvami Operativnega programa za krepitev regionalnih razvojnih potencialov, ki nam (lahko) služi kot vir idej za projekte.					
1.2	Seznanjeni smo s prioritetami in usmeritvami Operativnega programa razvoja človeških virov, ki nam (lahko) služi kot vir idej za projekte.					
1.3	Poznamo organe javne uprave, pooblaščenice za izvedbo operativnih programov na državni, regionalni in lokalni ravni.					
1.4	Povezujemo in posvetujemo se z organi javne uprave, pooblaščenimi za izvedbo operativnih programov na državni, regionalni in lokalni ravni.					
1.5	Preverjamo investicije projektov znotraj podjetja z izvedljivostjo sofinanciranja s strukturnimi sredstvi.					
<b>b. Organizacija projekta</b>						
2.1	Vsebinske priprave na projekt, potekajo še pred prijavo na razpis.					
2.2	Ko zasledimo finančni vir, primeren za črpanje EU sredstev vedno preverimo, če naš projekt izpolnjuje zahtevane pogoje.					
2.3	Z navodili za pripravo dokumentacije se podrobno seznanimo (splošni in posebni pogoji).					
2.4	Cilje projekta vedno uskladimo s cilji javnega razpisa (skladnost, upravičenost za dodelitev sredstev).					
2.5	Pripravimo realno finančno konstrukcijo, skladno z razpisnimi pogoji (omejitev vrednosti projekta, upravičenost stroškov).					

### VAŠE MNENJE, VEZANO NA PRIJAVLJANJE NA RAZPISE

3.	Na spodnja vprašanja odgovorite z DA ali NE	DA	NE
3.1	Ste z možnostjo pridobitve sredstev strukturnih skladov EU seznanjeni?		
3.2	Ste za pridobitev sredstev iz naslova strukturnih skladov zainteresirani?		
3.3	Ali so strukturna sredstva močan idejni, razvojni in finančni motivator aktivnosti v vašem podjetju?		
3.4	Gre pri razpisih strukturnih skladov za lahek dostop do denarja (čas, trud, zahtevnost)?		
3.5	Ali so v času finančne krize strukturna sredstva nujna za razvoj vašega podjetja?		
3.6	Ali bi se prijavi na razpis, če bi vam pri tem pomagal za to usposobljen strokovnjak?		

Prosim pojasnite, zakaj za pridobitev EU sredstev še niste kandidirali?

---

**PRILOGA D: VPRAŠALNIK ZA MSP, KI SO ŽE KANDIDIRALA**

<b>Regija sedeža podjetja</b> _____ <b>Kategorija podjetja:</b> <input type="radio"/> Mikro (1-9 zaposlenih), <input type="radio"/> Malo (10-49 zaposlenih), <input type="radio"/> Srednje (50-250 zaposlenih), <input type="radio"/> Veliko (250 ali več zaposlenih) <b>Dejavnost podjetja:</b> <input type="radio"/> proizvodno, <input type="radio"/> storitveno, <input type="radio"/> proizvodno in storitveno, <input type="radio"/> drugo _____
---

**VAŠE IZKUŠNJE S POZNAVANJEM TEMATIKE ČRPANJA**

Kriteriji usposobljenosti za uspešno črpanje MSP  1 = sploh ne drži, 5 = zelo drži		OCENA				
		1	2	3	4	5
<b>a. Poznavanje programskih virov</b>						
1.1	Seznani smo s prioritetami in usmeritvami Operativnega programa za krepitev regionalnih razvojnih potencialov, ki nam (lahko) služi kot vir idej za projekte.					
1.2	Seznani smo s prioritetami in usmeritvami Operativnega programa razvoja človeških virov, ki nam (lahko) služi kot vir idej za projekte.					
1.3	Poznamo organe javne uprave, pooblaščenec za izvedbo operativnih programov na državni, regionalni in lokalni ravni.					
1.4	Povezujemo in posvetujemo se z organi javne uprave, pooblaščenimi za izvedbo operativnih programov na državni, regionalni in lokalni ravni.					
1.5	Preverjamo investicije projektov znotraj podjetja z izvedljivostjo sofinanciranja s strukturnimi sredstvi.					
<b>b. Organizacija projekta</b>						
2.1	Vsebinske priprave na projekt, potekajo še pred prijavo na razpis.					
2.2	Ko zasledimo finančni vir, primeren za črpanje EU sredstev vedno preverimo, če naš projekt izpolnjuje zahtevane pogoje.					
2.3	Z navodili za pripravo dokumentacije se podrobno seznanimo (splošni in posebni pogoji).					
2.4	Cilje projekta vedno uskladimo s cilji javnega razpisa (skladnost, upravičenost za dodelitev sredstev).					
2.5	Pripravimo realno finančno konstrukcijo, skladno z razpisnimi pogoji (omejitev vrednosti projekta, upravičenost stroškov).					

**VAŠE IZKUŠNJE S PRIJAVLJANJEM NA RAZPISE**

3.	Na spodnja vprašanja odgovorite z DA ali NE	DA	NE
3.1	Ste z možnostjo pridobitve sredstev strukturnih skladov EU seznanjeni?		
3.2	Ste za pridobitev sredstev iz naslova strukturnih skladov zainteresirani?		
3.3	Ali so strukturna sredstva močan idejni, razvojni in finančni motivator aktivnosti v vašem podjetju?		
3.4	Gre pri razpisih strukturnih skladov za lahek dostop do denarja (čas, trud, zahtevnost)?		
3.5	Ali so v času finančne krize strukturna sredstva nujna za razvoj vašega podjetja?		
3.6	Ali bi se prijavi na razpis, če bi vam pri tem pomagal za to usposobljen strokovnjak?		

**4. Kateri so najpogostejši dejavniki, zaradi katerih se odločite za prijavo na razpisih strukturnih sredstev EU?**

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

**5. Kolikšno je število vaših prijav na razpis/e strukturnih skladov v letu/ih:**

- |               |               |
|---------------|---------------|
| a) 2006 _____ | d) 2009 _____ |
| b) 2007 _____ | e) 2010 _____ |
| c) 2008 _____ | f) 2011 _____ |

**6. Kolikšen je delež uspeha vašega podjetja na razpisih?**

- |               |                  |
|---------------|------------------|
| a) 76 – 100 % | c) 26 – 50 %     |
| b) 51 – 75 %  | d) manj kot 50 % |

**7. Prosim, da v primeru neuspeha na razpisu navedete ključne razloge za neuspeh.**

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## PRILOGA E: VPRAŠALNIK ZA MDDSZ IN MGRT

### POZNAVANJE TEMATIKE ČRPANJA MSP

Kriteriji usposobljenosti za uspešno črpanje MSP 1 = sploh ne drži, 5 = zelo drži		OCENA				
		1	2	3	4	5
<b>1. Poznavanje programskih virov</b>						
1.1	MSP, ki se prijavijo na razpis so seznanjena s prioritetami in usmeritvami Operativnega programa za krepitev regionalnih razvojnih potencialov, ki jim (lahko) služi kot vir idej za projekte.					
1.2	MSP, ki se prijavijo na razpis so seznanjena s prioritetami in usmeritvami Operativnega programa razvoja človeških virov, ki nam (lahko) služi kot vir idej za projekte.					
1.3	MSP, ki se prijavijo na razpis poznajo organe javne uprave, pooblaščenice za izvedbo operativnih programov na državni, regionalni in lokalni ravni.					
1.4	MSP, ki se prijavijo na razpis se posvetujejo z organi javne uprave, pooblaščenimi za izvedbo operativnih programov na državni, regionalni in lokalni ravni.					
1.5	MSP se podrobno seznanijo z navodili za pripravo razpisne dokumentacije (splošni in posebni pogoji).					
1.6	Cilji projektov MSP so usklajeni s cilji javnega razpisa (skladnost, upravičenost za dodelitev sredstev).					
1.7	Finančne konstrukcija projektov MSP so skladne z razpisnimi pogoji (omejitev vrednosti projekta, upravičenost stroškov).					

### 2. Kateri so najpogostejši dejavniki, zaradi katerih se MSP odločijo za prijavo na razpisih strukturnih sredstev EU?

4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_

### 3. Ali se je število prijav MSP na razpise strukturnih skladov v času finančne krize povečal?

- a) Da
- b) Ne

### 4. Ali se je obseg sredstev, ki so na voljo MSP v času krize povečal?

- a) Da
- b) Ne

### 5. Znotraj katerega operativnega programa se MSP največkrat prijavijo na razpise?

- a) Operativni program za krepitev regionalnih razvojnih potencialov



**6. Kolikšen je delež uspeha MSP na razpisih?**

- a) 76 – 100 %
- b) 51 – 75 %

- c) 26 – 50 %
- d) manj kot 50 %

**7. Ali so MSP, ki na razpisih sodelujejo s svetovalnim podjetjem uspešnejša?**

- a) Da
- b) Ne

**8. Kateri so najpogostejši razlogi za neuspeh MSP na razpisih?**

- 1. \_\_\_\_\_
- 2. \_\_\_\_\_
- 3. \_\_\_\_\_

**9. Menite, da so strukturna sredstva EU močan idejni, razvojni in finančni motivator aktivnosti MSP v času finančne krize?**

- a) Da
- b) Ne

