

Prezentirane mogućnosti iskorištavanja predpristupnih fondova Europske unije

Novca ima, ideje se traže!

332 milijuna eura namjenjenih BiH • Potrebna gospodarska integracija • Nepovratna sredstva za razvoj

Piše: Miroslav Stipović

Bosna i Hercegovina je potpisala Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju s Europskom unijom. To znači liberalizaciju trgovinskih odnosa s Europskom unijom, odnosno, ukidanje carina na pojedine proizvode iz zemalja članica EU. Trgovinska razmjena BiH sa zemljama EU čini 54 posto ukupne robne razmjene Bosne i Hercegovine. Udio prihoda od carina u ukupnim prihodima BiH koji su za prošlu godinu iznosili 4,6 milijardi konvertibilnih maraka, iznosi 12 posto, što znači da će gubitci prihoda od carina biti relativno mali jer se ne ukidaju carine na uvoz mesa i mlijeka, a repromaterijali i sirovine se više neće cariniti što će biti još jedan poticaj za domaću industriju.

Što je to što BiH dobiva za uzvrat? Prije svega dobiva pristup predpristupnim fondovima Europske unije za koje je Europska komisija planira izdvojiti 332 milijuna eura do 2010. godine samo za Bosnu i Hercegovinu. IPA – instrument za predpristupnu pomoć uključuje izdvajanje novca za unaprjeđenje zakonodavstva, privredni razvoj, usvajanje standarda EU (odnosi se i na proizvodnju u privatnom sektoru

ali i na administraciju u državnom sektoru), zapošljavanje, infrastrukturu, obrazovanje, kulturu, ekologiju...

Kako doći do sredstava iz predpristupnih fondova odgovorila je konzultantska kuća RR&CO. iz Slovenije, odnosno njezin konzultant Klemen Srna u hotelu «Vitez» u sklopu Dana

čelik» iz Viteza, ta je ugledna konzultantska kuća koja je pripremala natječaje za tvrtke iz mnogih europskih zemalja, upoznala viteške gospodarstvenike, sa mogućnostima, prilikama i sustavom funkcioniranja predpristupnih fondova.

RR&CO. razvija bazu podataka u



Franjo Rajković je pozdravio prisutne ispred Udruge poslodavaca Viteza

trgovine 28. lipnja. Održano je predavanje o tome na koji način povući sredstva iz fondova EU.

Uz pokroviteljstvo tvrtke «Bogner

kojoj će biti pohranjeni svi natječaji EU za područje Bosne i Hercegovine. Naglašavaju da je to također njihov tržišni proizvod te da ideju lako mogu pripre-



Direktor "Bogner čelika" i "domaćin" tvrtci RR&CO., Jozo Miškić

miti i prilagoditi određenom natječaju koji je raspisala Europska unija. «Najvažnije je svoj interes ugraditi u interes birokrata iz EU» - kazao je Srna.

Inovacije, programi mjesnih zajednica, općina i gradova, razvojni programi privrednika, infrastrukturni ili obrazovni programi – svaki od njih ima priliku financirati se iz predpristupnih fondova EU. Gospodarstvenici koji se žele natjecati za određena nepovratna sredstva moraju imati najmanje tri partnera iz tri različite zemlje članice EU. Na taj način se potiče gospodarska integracija BiH i EU koja će prethoditi političkoj integraciji, ako ikada dođe

do nje. Sredstva od 332 milijuna eura namijenjena su gospodarstvenicima, nevladinim udrugama, istraživačima, znanstvenicima, institucijama za kulturu i robusnoj administraciji Bosne i Hercegovine da unaprijede svoj rad, razviju nova tržišta, te da se uvežu s poslodavcima iz EU. Primarni cilj europskih birokrata je dovođenje Bosne i Hercegovine na prihvatljiv gospodarski nivo, da bi kao država mogla konkurirati na ogromnom i snažnom tržištu Europske unije. Dakle, tko želi povući novac iz predpristupnih fondova mora razmišljati u tom smjeru.

Kod nepovratnih sredstava koja se dodjeljuju iz predpristupnih fondova za razne projekte najvažnije je to da oni ne mogu biti profitabilni. Troškovnik se mora napraviti tako da se sva sredstva utroše u projekt bez uračunavanja vlastitog profita. Na primjer, projekt razvoja organske prehrane, odnosno, uzgoja zdravog voća i povrća – koliko se novaca uloži u takav projekt (sušare, sjeme, mehanizacija, priprema zemljišta) toliko se može i tražiti na natječaju. Vrlo je izgledno da će se novci dobiti za ovakav tip projekta jer EU posvećuje puno pažnje poljoprivredi i ekologiji. Postoji još jedna specifičnost – gotovo se nikada sredstva ne daju unaprijed, moraju se uložiti vlastiti novci, kada se projekt završi, dobije se povrat određenog postotka. Skoro ni jedan natječaj ne



Vlado Alilović, načelnik Viteza, također je prisustvovao prezentaciji

pokriva cjelokupne troškove projekta, uglavnom se nudi sufinanciranje od 25 do 75 posto.

Klemen Srna, consultant for grant funding, kako mu piše na podsjetnici, što znači da je specijaliziran za povlačenje novca iz nepovratnih fondova EU, održao je opširno predavanje u sklopu kojeg se nadovezao na birokraciju koja vrlo strogo ocjenjuje one kojima novac dodjeljuje. Tako se na natječaje za nepovratna sredstva ne mogu javljati tvrtke koje su u postupku stečaja, likvidacije ili prisilnog zatvaranja te koje su pravomoćno osuđene kao pravna lica za bilo kakvo kažnjivo djelovanje vezano uz poslovanje.

Koliko će se iskoristiti nepovratnih sredstava namjenjenih BiH teško je procijeniti jer to nisu domaći natječaji na kojima je dovoljno podmititi nekoga ili mu zaprijetiti. Za natječaje Europske unije treba biti domišljat, obrazovan, biti povezan sa gospodarstvenicima u EU, imati kvalitetan projekt koji neće donijeti koristi samo onomu tko konkurira na natječaju nego će biti od šire društvene koristi. Ako se kojim slučajem sredstva iz predpristupnih fondova ne iskoriste u dovoljnoj mjeri to će se moći nazvati društvenom neodgovornošću jer će BiH sigurno uvoziti velike količine roba bez carina i na taj način akumulirati veliku profit tvrtkama iz Europske unije.



Malobrojna publika u hotelu "Vitez"

Intervju: Klemen Srna, konzultant za nepovratna sredstva

Dugoročni procesi, dugoročni projekti!



Klemen Srna, consultant for grant funding

Razgovarao: Miroslav Stipović

U pauzi prezentacije Klemen Srna je odgovorio na nekoliko pitanja o tvrtci za koju radi, učinkovitosti kod apliciranja za natječaje te vremenskom periodu potrebnom da se realizira ideja i prijavi za natječaj kao projekt

Koliko Bosna i Hercegovina može povući sredstava iz predpristupnih fondova do 2010. godine, do kada je napravljen plan financiranja zemalja koje su potpisale Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju?

Za Bosnu i Hercegovinu od 2007. do 2010. kako su do sada razrađene financijske konstrukcije unutar ove perspektive na raspolaganju je 332 milijuna eura. To indikativno znači na raspolaganju. Ovisi od toga koliko ćete konkurirati, toliko ćete moći povući ali možete sudjelovati i u drugim fondovima tzv. centraliziranim programima kao što je 7. okvirni program za istraživanje i razvoj te možete isto tako konkurirati u

natječajima i dobiti novac.

Na koji način se viteški gospodarstvenici mogu uključiti u natječaje za nepovratna sredstva EU?

Sada, gdje se mogu naći u ovoj džungli nepovratnih sredstava viteški gospodarstvenici to ovisi od svakog pojedinca. Ako se nađu u nekom od ovih programa u kojima Bosna i Hercegovina može sudjelovati onda se mogu i natjecati. Ako još ne, onda sada treba izraditi projektnu ideju, u kojem programu bi mogli u budućnosti sudjelovati i analizirati situaciju te pokušati prilagoditi svoje ideje programima u kojima vaša država može sudjelovati.

Koliko bi vremena prošlo od ideje do implementacije projekta kada bi viteški gospodarstvenici kao jedan konzorcij nastupili prema Europskoj Uniji i zatražili novac za neki projekt?

Kao što smo danas govorili na seminaru ovo su dugoročni procesi i govorimo o dugoročnim projektima. Od ideje do projekta tri do šest mjeseci, a onda treba naći odgovarajući natječaj za projekt što može potrajati u prosjeku još dodatnih tri do šest mjeseci ako smo mi dobro informirani. Ako ste dobri možete izraditi projektnu prijavu u jednom mjesecu. Mi sa velikim

iskustvom možemo u neka dva tjedna razraditi neku projektnu dokumentaciju. Zatim slijedi ocjenjivanje koje traje nekih tri mjeseca te pregovori koji traju još tri mjeseca. Nakon toga čekamo tri mjeseca da se potpiše ugovor i zavisi od toga da li dobijemo novac kao avans ili tek nakon završetka projekta što opet ovisi koliki je projekt. Veći projekti u principu dobiju avanse, a drugi kad se završe. Uglavnom se obračunava na šest mjeseci ili na godišnjoj osnovi. Sada možda zvuči sve komplicirano, dobro možda i jest, ali na kraju priče dođemo do toga da imamo novac na raspolaganju, a zašto ga ne bi koristili ako zadovoljavamo naše ciljeve i ciljeve EU na drugoj strani.

Koja je učinkovitost vaše tvrtke kada vi vodite povlačenje sredstva iz Europske Unije za klijente?

Uspješnost, to je još jedna odlika ovih nepovratnih sredstava. Ovdje se ide na natječaj i onda netko dobije, netko ne. Naša tvrtka ima nadprosječnu uspješnost. Znači da smo uspješni kod 55 posto prijava na natječaje, a na europskoj razini uspješnost je 20 do 30 posto, ovisi od specifičnog programa. Na neki način možemo ustvrditi da smo bolji od drugih.