

Vaša pitanja o mogućnostima dodjele nepovratnih sredstava iz fondova Europske unije možete uputiti na:

redakcija@poslovni.hr
apriori@apriori.hr

Zadarska županija povukla 13,5 mil. eura

Razvoj Očekuje se plasman do 50 mil. €

Zadarska županija je od 2002. iskoristila 13,5 milijuna eura za raznorazne projekte iz pretpripravnih fondova EU. Posljednji završeni projekt u studenom ove godine je SIPA, financiran kroz PHARE 2006, odnosno Program jadranske prekogranične suradnje, a odnosio se na poticanje zelenog poduzetništva. U provedbi projekata sudjelovala je i Razvojna agencija Zadarske županije u kojoj se nadaju da će već 2011. u županiju moći plasirati 30 do 50 milijuna eura europskih sredstava.

SIPA projekt imao je ukupan proračun od 188.000 eura, a glavni cilj bio je razviti sustav za upravljanje zaštićenim prirodnim vrijednostima u Šibensko-kninskoj i Zadarskoj županiji kroz jačanje upravljačkih tijela ustanova, zatim razvoj ekološki održive turističke ponude te kroz suradnju i razmjenu dobre prakse s talijanskim partnerima. EU je financirao pro-

jekt sa 93.848 eura ili 50% ukupne vrijednosti, dok su ostali izvori financiranja ostali partneri.

Jedan od većih projekata u tijeku je i proširenje infrastrukture u poslovnoj zoni Šopot, vrijedno 851.000 eura. Kad se to završi, grad Benkovac predviđa ubrzati gospodarski rast dajući mogućnost poslovanja novim tvrtkama u zoni.

Proširenje i razvoj zone Šopot uključuje gradnju infrastrukture (vodoopskrba, odvodnja i elektrifikacija) te aktivnosti promidžbe (tiskanje promotivne brošure i izrada internetskih stranica). Aktivnosti promocije namijenjene su privlačenju novih investitora. Taj je projekt uvršten u popis prioriteta u okviru Regionalnoga operativnog programa Zadarske županije. Poduzeća koja su zainteresirana za smještaj u zoni uglavnom su iz proizvodnog sektora te namjeravaju otvoriti pogone zahvaljujući različitim poticajima državnih i lokalnih vlasti, posebno zbog strateškog položaja područja u kojem se zona nalazi.

Ukupna površina zone je 62,79 ha od čega se na proizvodno poslovne objekte odnosi 53,23 ha. Poslovna zona budućim stanarima nudi povoljniju cijenu građevinskog zemljišta, oslobađanje plaćanja komunalne naknade, nizak komunalni doprinos, cestovnu i željezničku povezanost, blizina luka na Jadranu i zračne luke Zadar.



Poslovna zona Šopot PD

primjer iz prakse

Uvjet Kvalitetna prezentacija vrlo je važna za prolaznu ocjenu projekta

Bez evaluatora nema novca

MOJCA DUŠICA ZAJC
savjetnica za nepovratna sredstva u
RR&Co Knowledge Centre Ltd.,
EU Partners

Osim izravnih kriterija evaluacije, koji su zadani natječajem, tu su i neizravni. Od evaluatora se ponekad traži procijena kvalitete radnog plana, interdisciplinarnosti pristupa i slična problematika stvari kojim nije tako lako dodijeliti određen broj bodova. Uljepšavanje tu još manje pomaže. Potrebno je dati jasne odgovore, primjerice naš pristup je interdisciplinarnan jer uključuje rad sociologa, biologa, kemičara te farmaceuta.

Poželjno i educirati

Kada se priprema projekt, ne smije se zaboraviti evaluator koji neće čitati samo o prijavi nekog projekta, već će proučiti barem desetak ili čak i nekoliko desetaka. Koliko god neki projekt bio dobar, aplikant nema utjecaja na to hoće li njegov projekt biti prvi na evaluaciji, dok je evaluator još svjež i spreman tražiti prave odgovore u predanom tekstu.

Općenito, evaluatorima ne trebaju opširne krilaticice i fraze, nego konkretni odgovori na zadane kriterije. Važno je napomenuti kako su evaluatori stručnjaci iz šireg područja djelatnosti za koju se prijavlju-



Evaluatori su stručnjaci iz šireg područja djelatnosti na koju se prijavljuje projekt PD

je projekt, no ne moraju nužno biti upoznati sa svime što bi aplikant želio napraviti. Na primjer, na području oralne medicine evaluator može biti osoba s fakultetskom diplomom iz tog područja, ali to nikako ne znači da mora biti upućen u najnovija saznanja o oralnoj higijeni osoba u komi. Zato u projektu nije zgoroga evaluatora podučiti i objasniti neke stvari za svaki slučaj.

Kako onda pristupiti pisanju projekta da bi što bezbolnije dobio prolaznu ocjenu evaluatora? Kao prvo, prethodno je potrebno dobro proučiti kriterije na osnovi kojih će se projekti odabirati. U tekst prijave projekta treba staviti odgovore i tvrdnje koji će evaluator tražiti. Primjerice, zbog ra-

da na ovom projektu našoj će se tvrtki povećati prihodi za 12 posto u idućih pet godina. Ako to natječaj dopušta, za važnije tvrdnje treba priložiti i konkretne dokumentirane dokaze, kao što je bilanca, broj zaposlenih i slično, naravno ako ti podaci postoje.

Davanje maksimuma

Koji je najbolji recept za dobivanje nepovratnih sredstava? Dobro upućeni kažu da tri stvari utječu na to hoće li vaš projekt biti odabran: kvaliteta samog projekta, kvaliteta prezentacije te naposljetku i kvaliteta konkurentnih projekta. Aplikant nema utjecaja na posljednje, ali bi se zato morao pobrinuti za prva dva čimbenika.



TREBA
PRIPREMITI
KONKRETNE
ODGOVORE,
A NE FRAZE

M. D. Zajc
savjetnica

Kako do novaca iz programa IPA

Edukacija Verlag Dashöfer organizira seminar o pripremi prijave za natječaje EU

Kako ostvariti prava na nepovratna sredstva iz pretpripravnih fondova tema je radionice "Upravljanje projektnim ciklusom" u organizaciji izdavačke kuće Verlag Dashöfer, koja će se održati u petak 11. prosinca u Hypo centru na Slavonskoj aveniji. Seminar je predviđen za maksimalno 20 polaznika. Mirna Gabor, predavačica sa dugogodišnjim iskustvom u sastavljanju aplikacija za natječaje pretpripravnih fondovi-

POLAZNICI
ĆE BITI
UPUĆENI U
OSNOVNE
PRINCIPE
PROJEK-
TNOG PLA-
NIRANJA

ma EU, govorit će na koji način pripremiti projekt prema metodologiji EU. Polaznike će uputiti u osnovne principe projektnog planiranja te praktične alate za provedbu pojedine faze projektnog planiranja, dati informacije o praktičnim iskustvima provedbe projekta te osnovne informacije o predstojećim natječajima.

Sudionici će moći dobiti odgovore na pitanja na koje se natječaje njihova tvrtka može javiti svake godine izravno

u Bruxelles za više od 300 programa, što EU može financirati u tvrtki te kako i gdje se prijaviti ako natječaji nisu objavljeni u Hrvatskoj. Upravljanje projektnim ciklusom (PCM), kako poručuje organizator radionice, standardna je metodologija koja se koristi pri pripremi projekata za natječaje EU. No bitno je naglasiti da je to metodologija koju je uputno slijediti pri pripremi bilo kakvih projekata i za bilo kojeg donatora.

kk