

# Premislite, preden prosite za denar EU

Oblika financiranja	Glavne značilnosti	Čas priprave projekta - odvisen od zahtevnosti oz. vrednosti projekta	Čas od vložitve do odobritve	Poslovne priložnosti po koncu projekta
Banka	<ul style="list-style-type: none"><li>• povratna sredstva</li><li>• zahtevajo garancije in ustrezno boniteto</li><li>• ne potrebujete partnerjev</li></ul>	najkrajši od vseh drugih oblik financiranja	najkrajši od vseh drugih oblik financiranja - v povprečju od nekaj dni do enega meseca	
Spodbude slovenskih ministrstev	<ul style="list-style-type: none"><li>• nepovratna sredstva</li><li>• v nekaterih primerih potrebujete partnerje</li><li>• prepričljivi argumenti glede vpliva na nova delovna mesta</li><li>• povečanje izvoza ipd.</li></ul>	od 1 do 2 meseca	od 2 do 3 mesece	krepitev partnerstva pri projektu z večjim številom partnerjev
Evropski programi	<ul style="list-style-type: none"><li>• nepovratna sredstva</li><li>• potreben je kakovosten konzorcij večjega števila partnerjev (odvisno od programa - od 3 do 10)</li><li>• poudarek na evropski razsežnosti projekta, inovativni projektni ideji in prepričljivih argumentih glede vpliva rezultatov na partnerje konzorcija po koncu projekta</li></ul>	od 1 do 6 mesecev	od 6 do 12 mesecev	krepitev mednarodnega partnerstva in dodatne poslovne priložnosti v državah, iz katerih prihajajo partnerji
Tvegani kapital	<ul style="list-style-type: none"><li>• ROI - Return of Investment (ocena potrebnega časa, ko se naložba povrne)</li><li>• prepričljiv tržni potencial</li><li>• interes za čim večjim dobičkom, kar pomeni, da se je pripravljen dejavno vključevati v uresničevanje in trženje projektne ideje.</li><li>• navadno je možno pridobiti tvegani kapital za hitro rastoče sektorje, kot je informacijska tehnologija, ipd.</li></ul>	od 1 do 6 mesecev	od 3 do 6 mesecev	nadaljnji razvoj in trženje
Strateška zaveznitva	<ul style="list-style-type: none"><li>• prepričljiv tržni potencial</li><li>• inovativnost izdelka ali storitve</li><li>• ROI</li><li>• sorodnost ali komplementarnost med strateškimi zvezniki</li><li>• zaželeno dolgoročno sodelovanje med partnerji in doseganje skupne vizije</li><li>• število partnerjev (najmanj 2)</li></ul>	od 1 do 6 mesecev	od 3 do 12 mesecev	zaželeno dolgoročno sodelovanje med partnerji in doseganje skupne vizij

**Mag. IRENA REZEC, Wotra, d. o. o.**

[finance@finance-on.net](mailto:finance@finance-on.net)

Podjetja, ki iščejo finančna sredstva za svoje projekte, imajo več možnosti. Zaradi narave nepovratnih sredstev največ pričakujejo od (so)financiranja projektov oziroma razvojnih programov v okviru slovenskih ministrstev in na podlagi vključevanja v evropske programe. Čeprav se tu ponujajo dobre možnosti, pa ne smemo pozabiti, da je treba prej analizirati tudi druge možnosti financiranja projektov in se odločiti za najprimernejšo obliko ali morda kombinacijo po temeljitem predhodnem premisleku.

Glavna vprašanja, na katera morajo podjetja odgovoriti, se nanašajo na čas, potreben za pridobitev sredstev, zahteve posameznega finančnega vira in poslovne priložnosti po koncu projekta (glej preglednico).

## Evropski denar ali strateško zaveznitvo?

V vseh primerih je treba prepričati tudi z dobro orga-

nizacijo in ustreznim vodstvom, ki kaže na usposobljenost za uspešno uresničevanje projekta. Razlike med oblikami so jasne, večji premislek je potreben med možnostjo (so)financiranja projekta v okviru evropskih programov in s pomočjo strateških zaveznitv. Pomembna razlika je, da strateški zvezniki ponujajo več poslovnih priložnosti tudi po koncu osnovnega projekta, pred-

vsem zaradi bolj načrtnega izbora in manjšega števila partnerjev kot pri evropskih programih. Druga razlika je, da niste omejeni na iskanje partnerjev v okviru držav, ki lahko kandidirajo na evropski razpis, ampak imate možnosti iskati strateške

zveznike tudi zunaj tega kroga držav. Slabost pa je seveda v tem, da ste prepuščeni samemu sebi, da ni naprej postavljenih pravil in priporočil glede delitve vlog med partnerji, sestave konzorcijskih oziroma partnerskih pogodb in podobno.



## KAKO NAPISATI PREPRIČLJIV PROJEKT

- Analizirajte možnosti pridobivanja sredstev in ustreznost posameznega vira sredstev.
- Preverite razpisne termine (pri slovenskih in evropskih razpisih).
- Napišite projekt v skladu z usmeritvami in merili finančnega vira.
- Poiščite ustrezne partnerje.
- Preverite projektno dokumentacijo z vidika formalnih, tehničnih, vsebinskih in drugih meril.
- Preverite, ali imate dovolj virov za izvedbo projekta ali partnerstva (finančni, kadrovske viri ...).
- Preverite srednje- oziroma dolgoročni pozitivni in/ali negativni vpliv na vaše poslovanje.
- Opredelite in preverite pravne in finančne posledice pogodbenih razmerij med vami in finančnim virom oziroma med partnerji.