



TEMA TJEDNA

FONDOVI EU

Kako postati
partner tvrtki u
EU-konzorciju





foto Dražen Lapić

Hrvatske tvrtke mogu se natjecati za pretpriestupna sredstva EU, ali mogu biti i članice europskih konzorcija na projektima u regiji, u zemljama EU te ostatku svijeta. Mogu se javljati kao izvođači radova, dobavljači robe ili pružatelji usluga. Vrlo malo tvrtki iskorištava takve prilike iako je upravo konzorcijsko povezivanje s tvrtkama iz regije ili EU odgovor na oštra pravila igre

pišu EDIS FELIĆ i VANJA FIGENWALD

lider@liderpress.hr

P

olako zatvaramo poglavje za poglavljem i za godinu do dvije, možda tri, možda ... uči ćemo u EU, a naši poduzetnici nemaju strpljenja, znanja, volje ni love da financiraju projekt za koji bi dobili dio povrata iz pretpriestupnih fondova EU. No, ni država nije bez putra na glavi i barem u dvije stvari grijesi ne omogućavajući tvrtkama da dobiju veći iznos sredstava iz tih fondova. Jedna je poticanje kulture olakog dobivanja subvencija i nepovratnih sredstava, gdje su naši poduzetnici naučeni da se aljkavo napisanim i aljkavo izvedenim projektima domognu sredstava koja dobrim dijelom ne završe tamo čemu su namijenjena. Primjer takvog ponašanja Lider je dijelom opisao u prošlom broju u vezi s povratom kapitalnih ulaganja, a da je tomu tako vidi se i po tome što malo poduzetnika aplicira jer su svjesni da stranac baš ne dijeli tako olako 'krvavo' zarađeni novac.

Normativni okvir Drugi je problem normativni okvir jer, prema riječima jednog sugovornika koji je htio ostati anoniman, hrvatske tvrtke povukle bi i veća sredstva da im država nije 'smjestila': - Sve tvrtke koje imaju EU izvozni broj ne mogu sudjelovati u određenim natječajima jer se smatra da su one dosegli standarde EU. Slovenci tu prepreku nisu



Predrag Šegović



Marijan Bajsar

PERUTNINA PTUJ - PIPO ČAKOVEC**Prvi ispunili uvjet za SAPARD**

Perutnina Ptuj - Pipo Čakovec prvo je hrvatsko poduzeće koje je u prvom krugu natječaja, među 51 prijavljenim projektom, ispunilo stroge zahtjeve programa SAPARD. Riječ je o opremi za obradu i pripremu pilećeg mesa. Ukupna investicija vrijedila je gotovo četiri milijuna kuna, od čega je iznos potpore bio nešto manji od dva milijuna kuna. Projekt je predan 2006., a nakon izvršenih kontrola bespovratna su sredstva isplaćena 2007.

- Za pripremu smo imali vrlo malo vremena, ali uz dobru suradnju i koordinaciju svih službi u Perutnini Ptuj - Pipu Čakovec i voditelja projekta Vedrana Mikulića u nešto manje od četiri mjeseca pripremljen je dobar projekt. U to smo uložili stručno znanje svojih zaposlenika, iskustva iz matične tvrtke i znanje stečeno na seminarima i predavanjima koja su organizirali Hrvatska gospodarska komora, Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodnoga gospodarstva te HUP. Tijekom tog vremena imali smo pet inspekcija, ali nijedna nije imala primjedaba - kaže direktor Predrag Šegović.

LJEKOVITO BILJE, KLOŠTAR PODRAVSKI**PHARE pomogao kamilici da dođe na tržište**

Tvrtki s 20 zaposlenih bez kadra za razvoj i s potrebom usavršavanja tehnologije i stalnog ulaganja u novu dobro je došao program financiranja EU PHARE 2006. Osnovni je cilj projekta bio istraživanje tržišta, marketinška strategija poduzeća te izrada tehničke dokumentacije za tri razvojna projekta (za pogon malih pakiranja, pogon za paletiranje i izradu idejnog rješenja te projekata kompletne linije za preradu kamilice).

- Vrijednost projekta bila je gotovo 125 milijuna eura, od čega se iz programa PHARE financiralo 75 posto. Od prijave do plaćanja prvog dijela prošlo je 12 mjeseci, a ideja je realizirana u projekt u 16 mjeseci. Projekt se pripremao tri mjeseca - priča Bajsar. Osnovni problem bilo je praćenje i izvještavanje, no uz pomoć stručnjaka posao je znatno olakšan. Izradom projekta marketinške strategije znatno je olakšan nastup na domaćem i stranom tržištu. Dosad je tvrtka imala četiri inspekcije.



imali i očito je da to ondje netko nije dobro pregovarao s predstavnicima EU - kaže naš sugovornik.

Osim toga, država je sama ograničila dobivanje sredstava kroz zakonski okvir iako je poslovni svijet preporučio neke izmjene Europskoj komisiji (EK), kao i hrvatskoj Vladi. Tako, primjerice, izmjene i dopune IPARD-a nije moguće izvršiti, iako je EK spremam ne samo prihvatići većinu prijedloga nego i izmjene usvojiti prema hitnoj proceduri. Tiče se to područja poljoprivrede i, kao što kaže naš sugovornik, problem je u Ministarstvu poljoprivrede nadležnom za provođenje izmjena, a pravdaju ga kratkoćom vremena, unatoč činjenici da ih je EK spremam prihvatići odmah i hitno. Osim toga, iako je alokacija IPARD sredstava za Hrvatsku napravljena za razdoblje od 2007. do 2011., tim bi se izmjena produžilo vrijeme stvarnog korištenja sredstava do kraja 2014.

Prijedlog je išao u smjeru da se za projekte iz Mjere 1 poveća ukupni iznos potpore od 2,5

milijuna kuna na pet milijuna kuna, čime bi se osigurala konkurentnija cijena proizvodnje što je cilj te mjeru. Osim toga, poduzetnici su tražili da im se omogući ponovna prijava tvrtke za istu mjeru u svakom novom natječaju do ukupnog iznosa od pet milijuna kuna za Mjeru 1 te do 10 milijuna kuna za Mjeru 2 (unaprjeđenje proizvodnje i prodaje poljoprivrednih i ribarskih proizvoda), a ne kao do sada, kad se maksimalni iznos iz drugog natječaja umanjivao za visinu iskorištenog dijela sredstava iz prethodnoga.

Upitno proširenje liste Opravdanje poduzetnici vide u projektima koji u fazama traju nekoliko godina te imaju veliku finansijsku težinu, pa je i uz 50 posto povratnih sredstava sa samo jednim natječajem nemoguće u kratkom roku financijski izdržati projekt. I, na kraju, zatraženo je proširenje liste mogućih projekata za koje sada nije moguće aplicirati za sredstva iz EU fondova. Sa svime time upoznat je ministar Petar Čobanković

još početkom veljače ove godine, ponovno u prvim danima ljeta, no dosad je izostala bilo kakva reakcija.

- Politika koju provode u Vladi nije na tragu razvoja poduzetništva, iako EK pokazuje razumijevanje za većinu zahtjeva. To je jedan od važnijih razloga zašto ne možemo povući više sredstava iz EU fondova, jer veliki sustavi to zbog administrativnih barijera nisu u mogućnosti, a mali pak to ne mogu pratiti - kaže naš sugovornik.

Jedan od 'malih' koji je uspio je **Mladen Karavidović** iz Gundinaca u Brodsko-posavskoj županiji koji je za projekat vrijedan 3,5 milijuna kuna dobio sredstva iz IPARD-a u visini od 55 posto vrijednosti projekta, a riječ je o ulaganju u gradnju i opremanje objekata te opremu za 25 tisuća brojlera. I on se žali: - Birokracija je spora, skupa a i mnoštvo je nepotrebni propisa. S tim sam projektom i s prikupljanjem potrebnih dozvola počeo prije dvije i pol godine, dosad je uloženo 350 tisuća kuna i tu još nije kraj - kaže.



Neven Badurina



Vlado Domenkuš

OSTREA, BENKOVAC

SAPARD-om do nove tvornice za preradu inčuna

- Počeli smo još 2000. u unajmljenim prostorijama u Benkovcu. Prerađujemo inčune. Zbog stalnog rasta proizvodnje i otvaranja vanjskih tržišta trebalo je sagraditi vlastite prostorije. S pomoću SAPARD-a izgradili smo novu tvornicu za preradu ribe u gospodarskoj zoni u Novim Stankovcima vrijednu deset milijuna kuna, jednu od većih u Hrvatskoj. U listopadu 2007. potpisali smo ugovor s Ministarstvom poljoprivrede - kaže direktor benkovačke Ostree Neven Badurina.

Tvrta se prijavila za još jedan projekt iz programa IPARD radi proširenja i automatiziranja proizvodnje.

Danas se može poohvaliti certifikatima HACCP, ISO 9001, BRC, IFS i košer. Ostrea je jedini riboprerađivač u Hrvatskoj certificiran prema standardima BRC (British Retail Consortium) i IFS (International Food Standard), najzahtjevnijim certifikatima na polju prehrane. Želeći otvoriti vrata prema ruskom tržištu, uvodi certifikaciju prema zahtjevima standarda GOST-R.

Jedno od rješenja jest sudjelovanje domaćih tvrtki u konzorcijima na projektima u regiji ili čak u zemljama EU te ostaku svijeta. Izvršni direktor Sense Consultinga **Marko Slunjski** kaže da se na EU natječaje mogu javiti ili kao izvođač radova, ili kao dobavljač roba ili kao pružatelj usluga. Međutim, iznimno mali broj hrvatskih tvrtki javlja se na tu vrstu natječaja, jer je potrebno, veli Slunjski, imati relevantno prethodno iskustvo na sličnim projektima u članicama EU ili kandidatima za članstvo te odgovarajuću finansijsku snagu kao sigurnost da tvrtka može finansijski podržati projekt do isplate sredstava. S obzirom na takva 'pravila igre', kaže, hrvatske se tvrtke moraju povezivati s tvrtkama iz EU i regije u sklopu konzorcija.

Malo tvrtki u konzorcijima - Nažlost, mali se broj hrvatskih tvrtki uključio u tu vrstu EU natječaja, primarno zbog uvjeta natječaja i neiskustva na tom području, a rijetki su prošli prvi krug ili dobili natječaj. No,

čak kad konzorcij s hrvatskom tvrtkom i dobije natječaj, iznimno mali postotak projekata dodjeljuje se hrvatskoj tvrtki (pet do deset posto) - kaže Slunjski i dodaje da bi ipak domaće tvrtke trebale više razmišljati o potencijalima tih fondova.

Dobrih primjera ima, poput KING ICT-a koji je samostalno nastupio na EU natječaju na Kosovu te u jakoj konkurenciji zapadnoeuropskih konzorcija pobijedio na natječaju za projekt informatizacije državnoga obrazovnog sustava na Kosovu u vrijednosti od gotovo dva milijuna eura. Također, na projektu iste vrijednosti (podrška plaćanjima u Agenciji za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju u Hrvatskoj) bio je voditelj konzorcija sa slovenskim i češkim partnerima, a oba se projekta trenutačno uspješno implementiraju. I Sense Consulting zajedno s talijanskim, engleskim i američkim partnerima trenutačno radi na projektu implementacije regulatorne reforme u Siriji, a projekt je vrijedan pet milijuna eura.

- I drugi naši klijenti i partneri, poput Geofota, IN2, CROZ-a i ostalih prepoznali su potencijal EU fondova i natječaja te se samostalno ili u suradnji s drugim hrvatskim ili inozemnim tvrtkama javljaju ili pak planiraju aplicirati na EU natječaje - kaže Slunjski.

Projekt na Kolodvoru Takvim načinom domaća tvrtke mogu izvući dio kolača, jer primjerice samo kroz IPA program u Hrvatskoj u razdoblju od 2007. do 2011. EU proračun iznosi 910 milijuna eura. Jedan od tih je tvrtka Elektrokem koja je dio konzorcija koji čini i Siemens AG Österreich i nedavno su dobili posao kao najpovoljniji ponuđač za isporuku električnog signalno-sigurnosnog sustava za Glavni kolodvor u Zagrebu financiran sredstvima EU. Direktor **Vlado Domenkuš** kaže da imaju dosta iskustva u poslovanju s tvrtkama iz EU, a uglavnom je riječ o uvozu uređaja koje još ne možemo sami proizvesti. Elektrokem u tom projektu sudjeluje s 49 posto udjela i kad je riječ o tako velikom projektu





Marko Slunjski: - Sense Consulting s talijanskim, engleskim i američkim partnerima trenutačno radi na projektu provedbe regulatorne reforme u Siriji vrijednom pet milijuna eura



osnivanje konzorcija je, kaže, prije pravilo nego iznimka.

- Konzorcij sastavljen isključivo od hrvatskih tvrtki teško bi konkurirao proizvođačima opreme poput Siemensa, Alstoma ili Bombardiera, jer na kraju opet mora od njih kupiti opremu. Također, proizvođači opreme prisiljeni su angažirati domaćeg izvođača zbog smanjenja troškova - objašnjava.

Potpore za 53 projekta Jedan od objektivnih razloga zašto domaće tvrtke nisu uspjele povući novac iz fondova EU jest to, upozorava Slunjski, što ti fondovi nisu namjenjeni privatnom sektoru, nego državi i tek se ulaskom u EU novac počinje u mnogo većoj mjeri usmjeravati prema privatnom sektoru i tada privatne firme postaju nositelji projekta.

Hrvatska je u razdoblju od 2001. do 2009. kroz programe CARDS, PHARE, ISPA, SAPARD te IPA primila pretpostupnu pomoć u iznosu od približno milijarde eura za gradnju institucija, prekograničnu suradnju, promet, okoliš, regionalnu konkurenčnost i poljoprivredu, a realizirano je svega oko 280 projekata s bespovratnom potporom u iznosu od 60 milijuna eura - tvrdi Slunjski. Od toga je svega 53 projekta odobreno hrvatskim tvrtkama s bespovratnom potporom od 33 milijuna eura. No, naši poduzetnici takođe grijše, na što upozorava direktorica Centra za Europske prepristupne procese HUP-a **Andrea Dokić**.

- Stroga pravila vrijede i tijekom provedbe.

Nakon potpisivanja ugovora i starta provedbe projekata, potrebno je striktno pratiti programirani proračun i projektne aktivnosti koje se monitoriraju redovitim izvješćima prema ugovornom tijelu ili EK-u. Ako postoje odstupanja korisnik snosi financijske penale, a u slučaju potpunog nepoštovanju projektnog okvira dodijeljena sredstva treba vratiti. Čak i nakon završenog projekta kontrola dokumentacije i na terenu vrijedi i do sedam godina - kaže Dokić.

A koliko su strogi u EU pokazuje primjer Paške sirane koja nije prošla na prvom natječaju za SAPARD 2006.

- Posljednji termin za predaju bio je 31. listopada do 12 sati, a na našoj dokumentaciji pisalo je da smo zakasnili 20 minuta i zbog toga nismo uopće došli u obzir za razmatranje -

priča tehnički direktor **Ante Oštaric**.

No, u drugom natječaju dobili su 9,85 milijuna kuna za gradnju nove sirane. Svetlij primjer je i tvrtka Gala iz Bjelovara koja je za IPA program morala pripremiti gotovo 30 dokumenata i još mnogo popratnih. Sredstva će dobiti za ulaganje u opremanje objekata za održanje kokoši nesilica, uključujući

i opremu za sprječavanje ptičjih bolesti, a posebno opremu za rukovanje i korištenje stajskog gnojiva, poput tankova za gnoj. Uz to, sredstva će dobiti i za specijaliziranu opremu za transport gnoja unutar sektora jaja.

- Imamo 200 tisuća nesilica i počeli smo s pripremama 2005. Morali smo izraditi ciljanu

60
milijuna eura bespovratne
potpore realizirano je dosad
(2001. - 2009.) od predviđene
milijarde eura iz blagajne
Europske unije

KAKO DO NOVCA EU

Postupak prijave i realizacija projekta

- natječajna dokumentacija mora se poslati do dogovorenog dana i sata, inače se neće prihvati
- prijavitelj i partner moraju dokazati finansijsku, ekonomsku, tehničku i profesionalnu sposobnost nužnu za provođenje projekta
- dostava dodatnih dokumenata i daljnja objašnjenja
- prijavitelji dobivaju pismenu informaciju o natječaju, a ponekad i ugovor koji moraju potpisati i vratiti
- realizacija projekta uza stalan nadzor
- povrat sredstava nakon dobivene tehničke i uporabne dozvole te isplaćenih faktura

studiju o utjecaju na okoliš čija je izrada trajala godinu dana. Tek smo tada mogli ići s idejnim rješenjem i podnijeti zahtjev za lokacijsku dozvolu, izradu projektne dokumentacije za gradnju (dva milijuna eura) i opremanje (dva milijuna eura). Odobren nam je povrat 50 posto sredstava za opremanje, a novac očekujemo u studenome iduće godine - kaže direktor **Jakov Ćorić**.

Dobar primjer je i tvrtka HSTec iz Zadra koja se bavi inovativnim razvojem pogonskih sustava za razvoj novih proizvoda. Aplicirala je u projekt PHARE 2006. dobivši 100.000 eura (40 posto vrijednosti projekta).

- Idealno se uklopila u naše poslovne ciljeve i pomogla nam u realizaciji projekta - kaže direktor **Željko Goja**.

Nespremni poduzetnici O nepotpunitosti poduzetničkih projekata mnogo zna direktor za poslovanje s malim poduzetništvom i obrtima makroregije Jug Société Générale Splitske banke **Tomislav Aljinović**, koji tvrdi da većina domaćih poduzetnika ne zna napisati projekte koji zadovoljavaju EU. **Ratka Jurković** iz Svan Consultinga kaže da je od velike važnosti učenje na primjerima dobre prakse od stručnjaka iz EU, osobito za programe koji su se tek otvorili ili će se otvoriti. To je važno iz razloga, kaže voditeljica projekta Europska poduzetnička mreža HGK **Vesna Torbarina**, što je općenito lakše ostvariti financiranje iz domaćih potpora. Hrvatskoj će ulaskom u EU u prve dvije godine biti dostupno 3,5 milijarde eura kroz strukturne i kohezijske fondove, pa bi i država i poduzetnici trebali poraditi na efikasnijem povlačenju sredstava iz prepristupnih fondova. ■