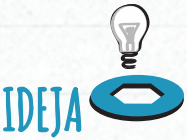






STRIP O EU FONDOVIMA





Ovu publikaciju podržali su:

Delegacija Europske unije
u Republici Hrvatskoj

Ministarstvo regionalnoga
razvoja i fondova Europske unije

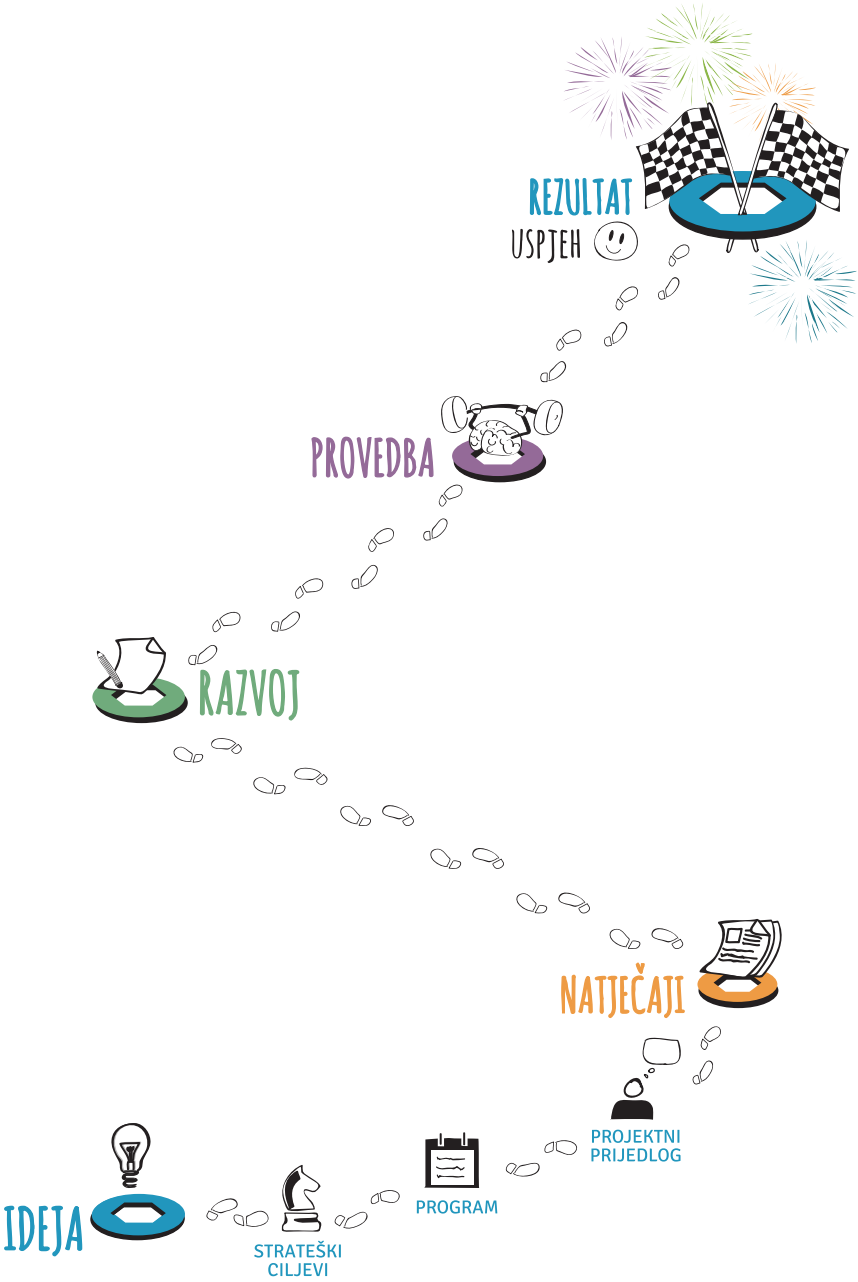
Ministarstvo
poduzetništva i obrta

Hrvatska gospodarska
komora

Grad Zagreb

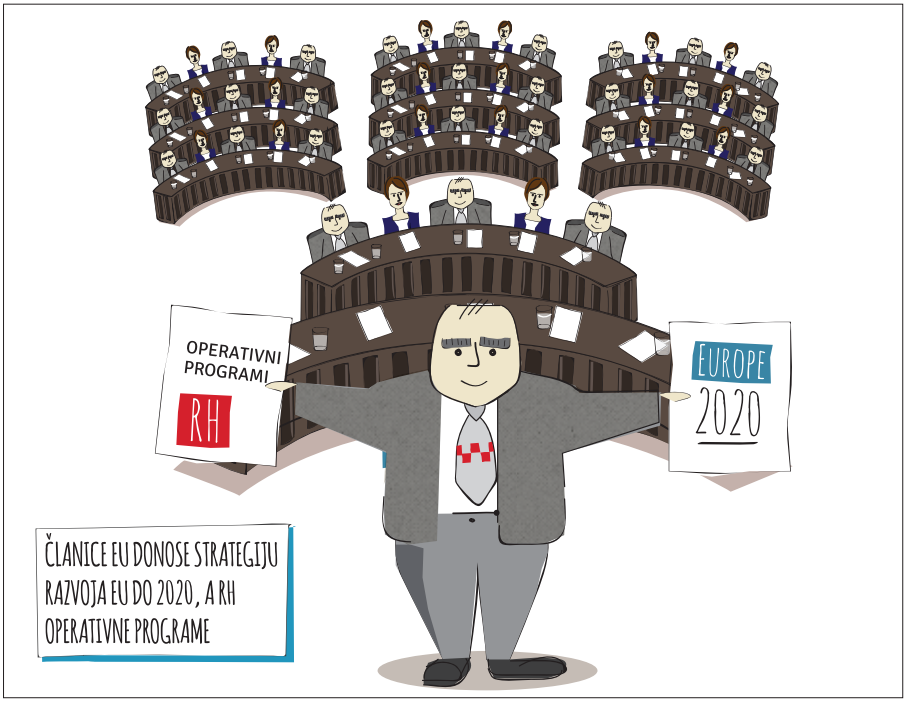
Impressum:

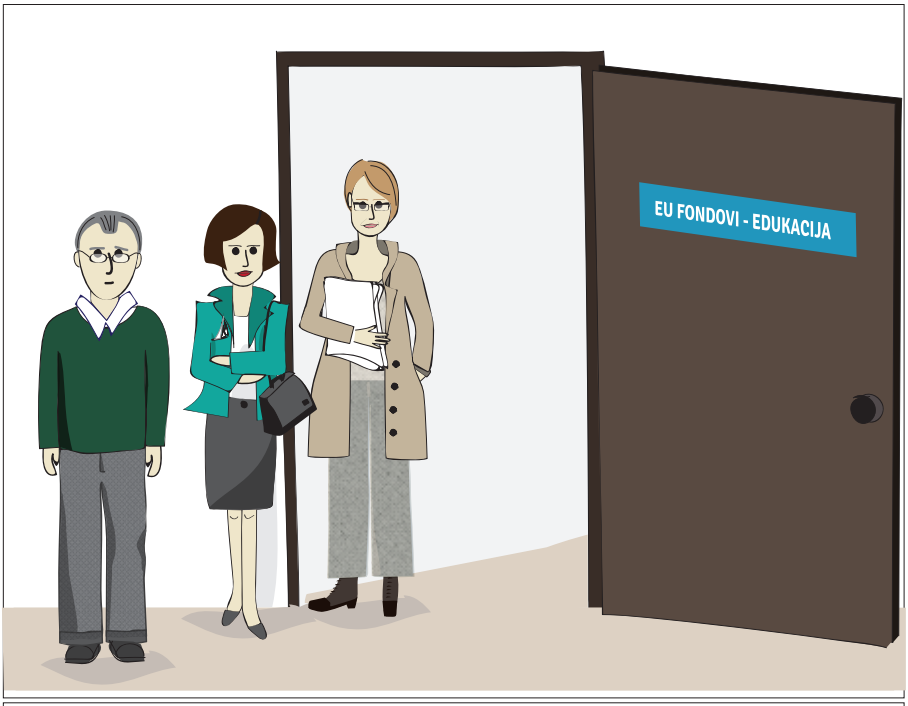
Izdavač i vlasnik autorskih prava: Projekt jednako razvoj d.o.o.
Dizajn i grafička priprema: Blok 4 (www.blokcetiri.com)
Mjesto i datum izdavanja: Zagreb, lipanj 2015.
Publikaciju se može besplatno preuzeti na sljedećoj mrežnoj stranici: www.pjr.hr



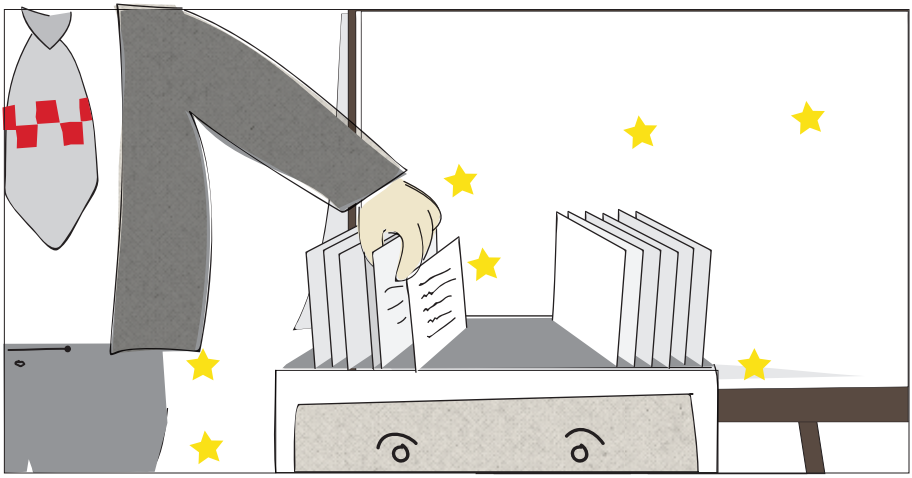
STRATEŠKI CILJEVI. PROGRAM. PROJEKTNI PRIJEDLOG.


MOJA KĆI JE VRIJEDNO ZAVRŠILA ŠKOLU, A SAD NEMA POSLA U STRUCI. ZABRINUT SAM JER JE MNOGO MLADIH NEZAPOSLENO PA BIH HTIO SAZNATI KORISNE INFORMACIJE KOJE BI NJU I DRUGE MOGLE USMJERITI U PRONALAŽENJU POSLA.
U MOJOJ PROIZVODNOJ TVRTKI PROBLEM JE TO ŠTO IMAM IDEJE, ALI IH NE USPIJEVAM PROVESTI U DJELO ZBOG NEDOSTATKA MATERIJALNIH SREDSTAVA.
JA BIH ŽELJELA REALIZIRATI PROJEKT ORGANIZIRANJA POMOĆI U KUĆI ZA STARIJE OSOBE TE UNAPRIJEDITI KVALITETE USLUGE U DOMOVIMA ZA STARIJE I NEMOĆNE KAO ŠTO JE OVAJ KOJI VODIM.


OPERATIVNI PROGRAMI
RH
EUROPE
2020
ČLANICE EU DONOSE STRATEGIJU RAZVOJA EU DO 2020, A RH OPERATIVNE PROGRAME


EU FONDOVI - EDUKACIJA


• 75% OSOBA 20 - 64 G. ZAPOSLENO
• 3% BDP-A ZA ISTRAŽIVANJE I RAZVOJ
• SMANJENJE SIROMAŠTVA I SOCIJALNE ISKLJUČENOSTI
...REZULTATI KOJE EUROPA ŽELI POSTIĆI RAZLIČITI SU, A NAVEST ĆU VAM SAMO NEKOLIKO:



CILJEVI predstavljaju dugoročna stremljenja u različitim sektorima.

Sektorske politike definiraju MJERE kojima će ostvariti prioritetne ciljeve.

Cilj u PRVOJ MJERI je ostvariti 75%-tnu zaposlenost osoba 20-64 godine starosti.

Mjere se provode kroz različite PROJEKTE.

PROJEKTOM korisnici mogu težiti teže pomoći zapošljavanju mladih.

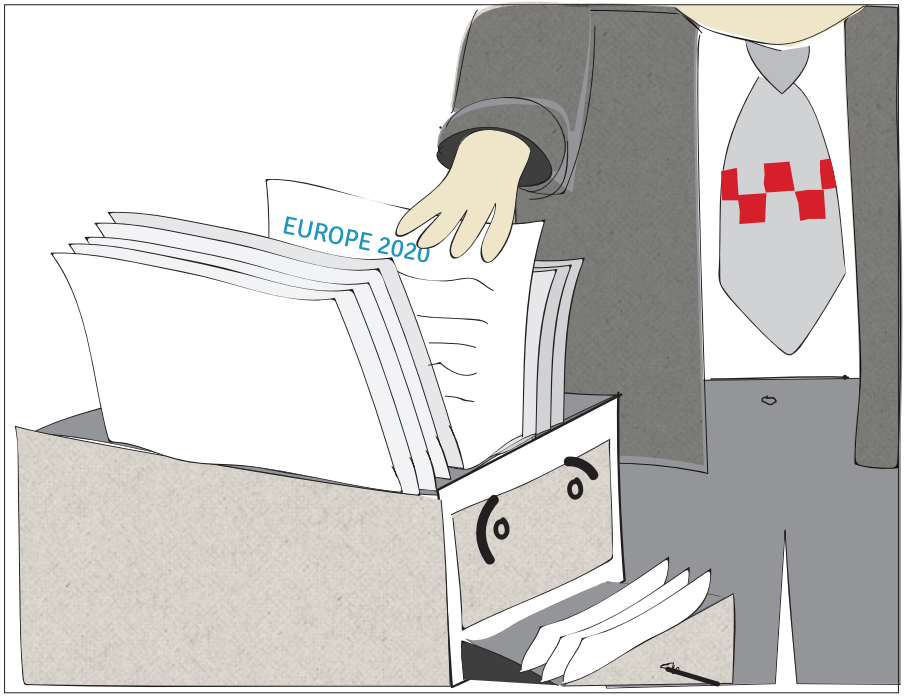


DRUGI JE CILJ EU: POVEĆATI ULAGANJA U ISTRAŽIVANJE I RAZVOJ. CILJ SE MOŽE OSTVARITI KROZ ULAGANJA U INOVACIJE, A POSEBICE KROZ SURADNJU VISOKOŠKOLSKIH I ZNANSTVENIH S ORGANIZACIJAMA POSLOVNOG SEKTORA.

OVO JE UPRAVO ONO ŠTO TREBAM. PARTNERSTVO SA ZNANSTVENICIMA S FAKULTETA OMOGUĆIT ĆE NAM ZAJEDNIČKI PROJEKT U KOJEM ĆEMO INOVATIVNI STROJ TESTIRATI, PRIPREMITI MARKETINŠKU KAMPANJU, NABAVITI ALATE, OBUČITI RADNIKE I UNAPRIJEDITI PROIZVODNJU.

TREĆI JE CILJ EU: SMANJITI RIZIK SIROMAŠTVA I SOCIJALNE ISKLJUČENOSTI. CILJ SE MOŽE OSTVARITI KROZ POVEĆANJE SAMOSTALNOSTI STARIJIH OSOBA, SOCIJALNE UKLJUČENOSTI I KVALITETE USLUGA U ZAJEDNICI.

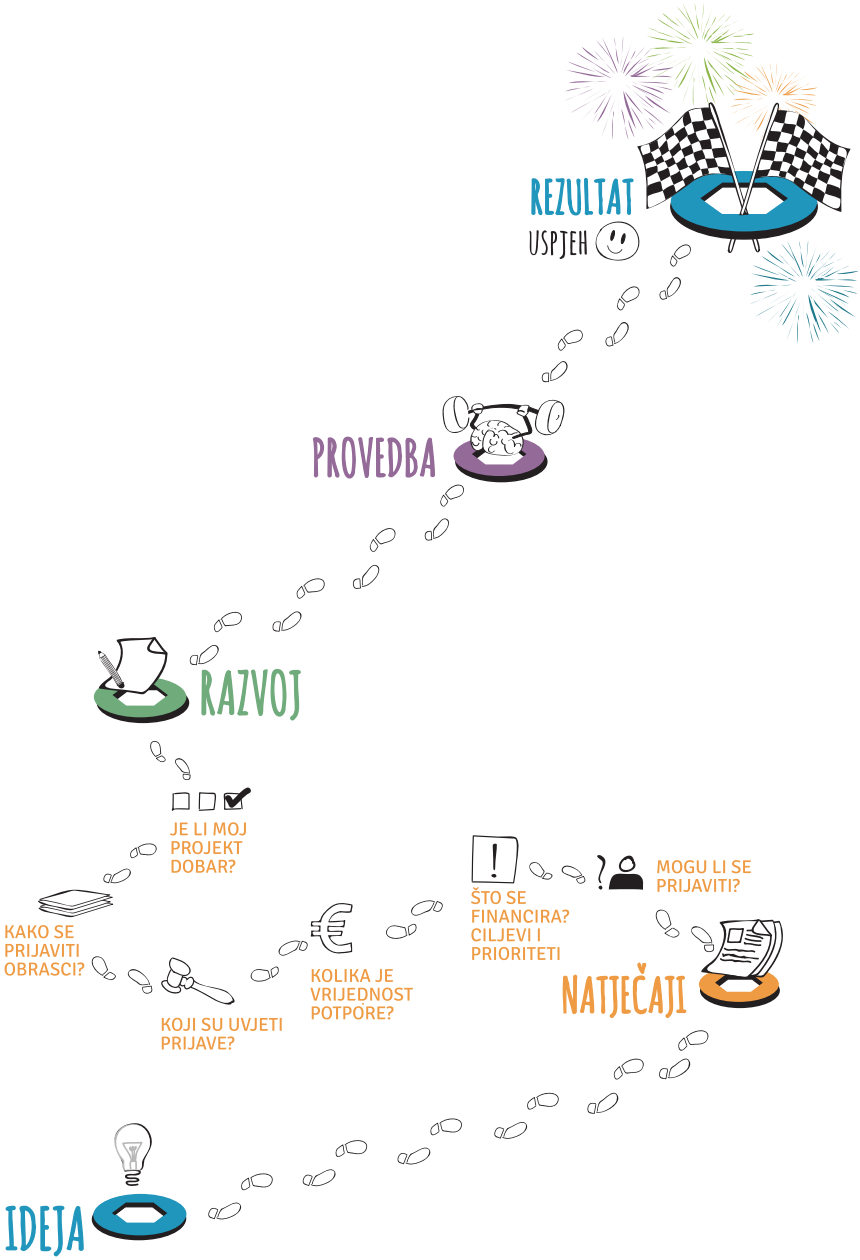
MOŽDA JE OVO PRILIKA DA NAPOKON REALIZIRAMO PROJEKT ORGANIZIRANJA POMOĆI U KUĆI ZA STARIJE OSOBE TE ULOŽIMO U UNAPREENJE KVALITETE USLUGE U DOMOVIMA ZA STARIJE I NEMOĆNE.



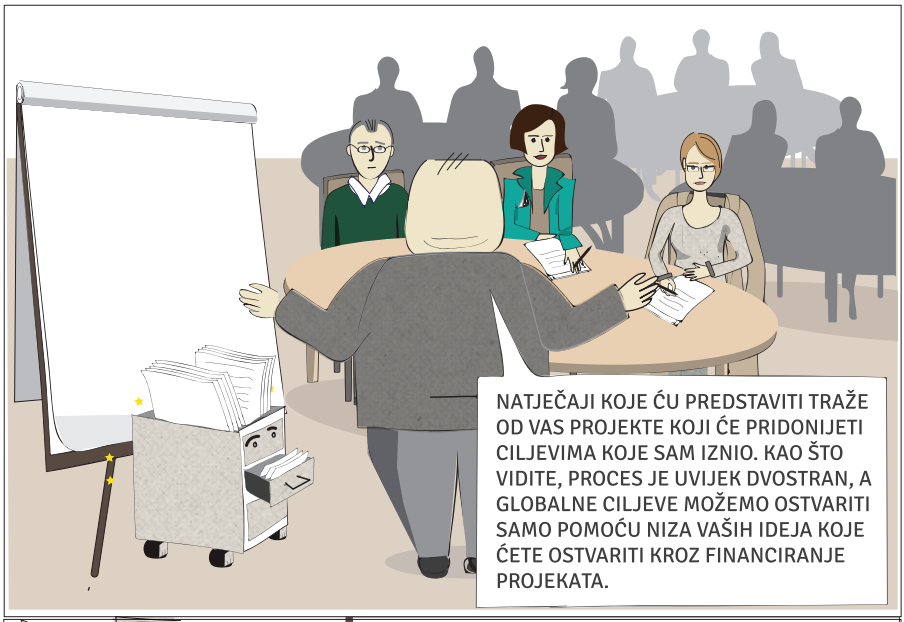
1) EUROPE 2020 – ključne tematske cjeline razvoja
2) SPORAZUM O PARTNERSTVU
3) NACIONALNE SEKTORSKE STRATEGIJE – strategija razvoja pojedinog sektora kao nacionalno usmjerenje, iz kojega možda samo dio ide u financiranje EU fondovima

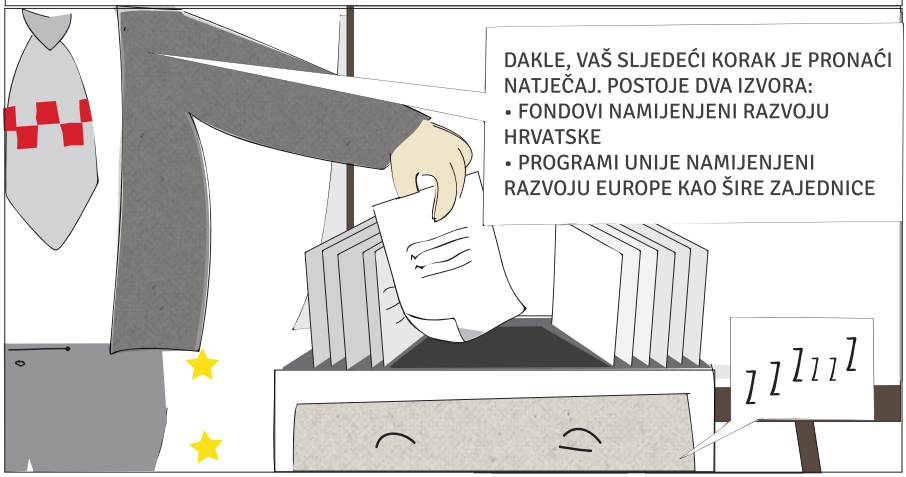
OPERATIVNI PROGRAMI:
Konkurentnost i kohezija 2014.-2020.
Učinkoviti ljudski potencijali 2014.-2020.

4) ŽUPANIJSKE RAZVOJNE STRATEGIJE – svaka županija definira svoje prioritete razvoja koji bi trebali biti usklađeni s nacionalnima na način da odgovaraju 1) potrebama županije i 2) nacionalnim prioritetima
5) NATJEČAJI ZA DOSTAVU PROJEKTNIH PRIJEDLOGA
6) POJEDINAČNI PROJEKTI



MOGU LI SE PRIJAVITI? ŠTO SE FINANCIRA? CILJEVI I PRIORITETI. KOLIKA JE VRIJEDNOST POTPORE? KOJI SU UVJETI PRIJAVE? KAKO SE PRIJAVITI? OBRASCI. JE LI MOJ PROJEKT DOBAR?





Instrument za pretpristupnu pomoć – IPA - otvorena za potrebe RH, financira ciljeve unaprijed dogovorene sa EU. **Strukturni fondovi** i **Kohezijski fond** zamjenjuju IPA program ulaskom u EU. Programi koji se financiraju su operativni programi promet, okoliš, regionalna konkurentnost i razvoj ljudskih potencijala te programi prekogranične suradnje.

Programi Unije usmjereni su rješavanju zajedničkih problema odreenog sektora svojstvenih cijeloj Europi. Natječaji su otvoreni svim zemljama članicama te je konkurencija meu projektnim prijedlozima veća.



Primjer 1: Zapošljavanje

Prijavitelj: medijska kuća

Grupa privatnih radijskih postaja s područja cijele Hrvatske udružila je snage s lokalnim organizacijama civilnog društva i područnim službama za zapošljavanje u osmišljavanju medijske kampanje za poticanje zapošljavanja i unapreenja županijskih strategija za razvoj ljudskih potencijala. Mediji dobivaju priliku angažirati mnogo svojih resursa u poticanju ideje predstavljanja socijalnih tema u eteru, a mnogi ljudi dobivaju priliku u javnosti predstaviti svoja postignuća u socijalnom sektoru.

Natječaj u sklopu IPA IV, koji je objavio HZZ (Hrvatski zavod za zapošljavanje), „Lokalne inicijative za zapošljavanje“ sa ciljem poticanja zapošljavanja u hrvatskim županijama kroz lokalna partnerstva različitih organizacija.

Primjer 2: Jačanje konkurentnost

Prijavitelj: poduzetnik

Poduzetnik je odlučio povećati svoju konkurentnost uvoenjem novih metoda rada, no ujedno je ojačao segment zaštite okoliša jer novi proizvod nudi smanjenje potrošnje energije. Takoer, iako je cilj natječaja bilo jačanje konkurentnosti poduzetnika u RH, projekt je doprinio smanjenju nezaposlenosti proširenjem poslovanja i dodatnim zapošljavanjem.

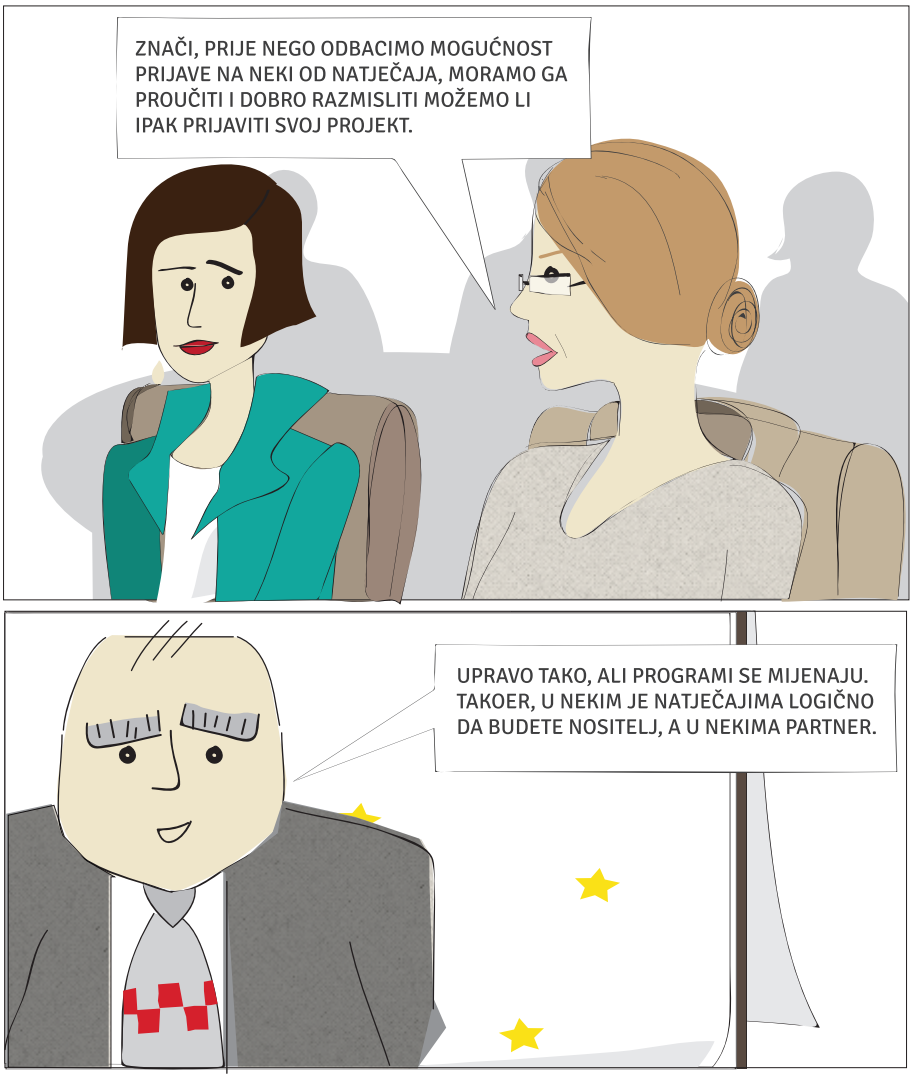
Natječaj sa ciljem ojačavanja konkurentnosti malih i srednjih poduzeća, u sklopu IPA IIIC Regionalna konkurentnost, objavila je Središnja agencija za financiranje i ugovaranje programa projekata EU-a (SAFU).

Primjer 3: obrazovanje

Prijavitelji: pučko otvoreno učilište i hrvatski hotelijeri

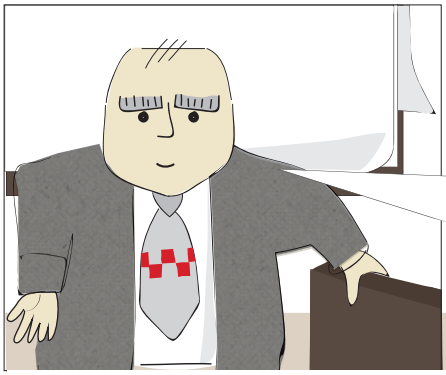
Grupa najvećih hrvatskih hotela i uslužnih objekata u partnerstvu s pučkim otvorenim učilištima osmislila je program i stručno usavršavanje nezaposlenih osoba u kuharskoj djelatnosti.

Natječaj u sklopu IPA IV, koji je objavio ASOO (Agencija za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih), „Jačanje kapaciteta ustanova za obrazovanje odraslih“ usmjeren je na povećanje konkurentnosti odraslih osoba na tržištu rada kroz jačanje sektora za njihovo obrazovanje.







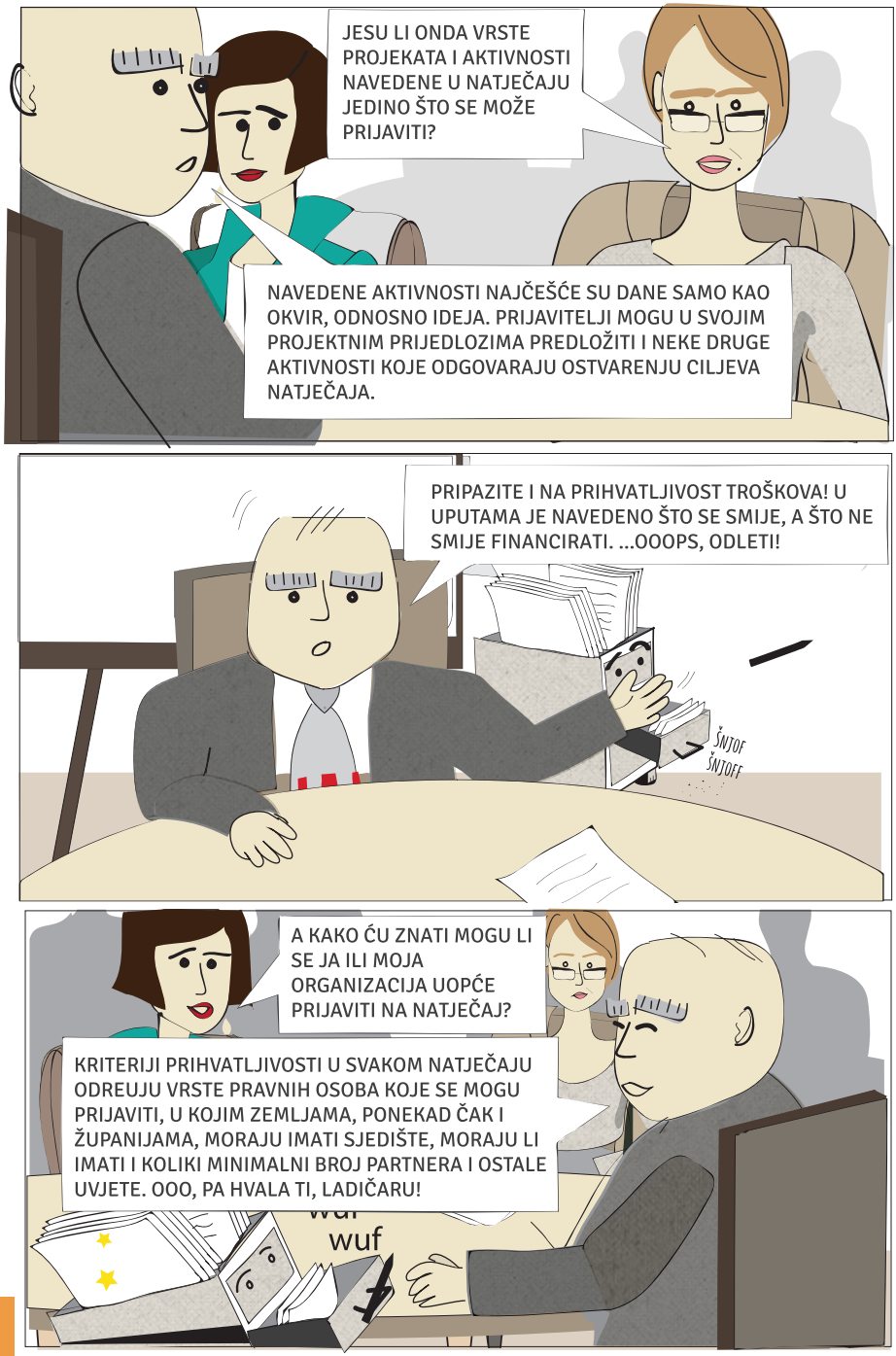


KLJUČNI NATJEČAJNI DOKUMENTI NAJČEŠĆE SE ZOVU:

- POZIV NA DOSTAVU PROJEKTNIH PRIJEDLOGA (CALL FOR PROPOSALS; CALL FICHE; POZIVI ZA DODJELU BESPOVRATNIH SREDSTAVA; JAVNI POZIV)

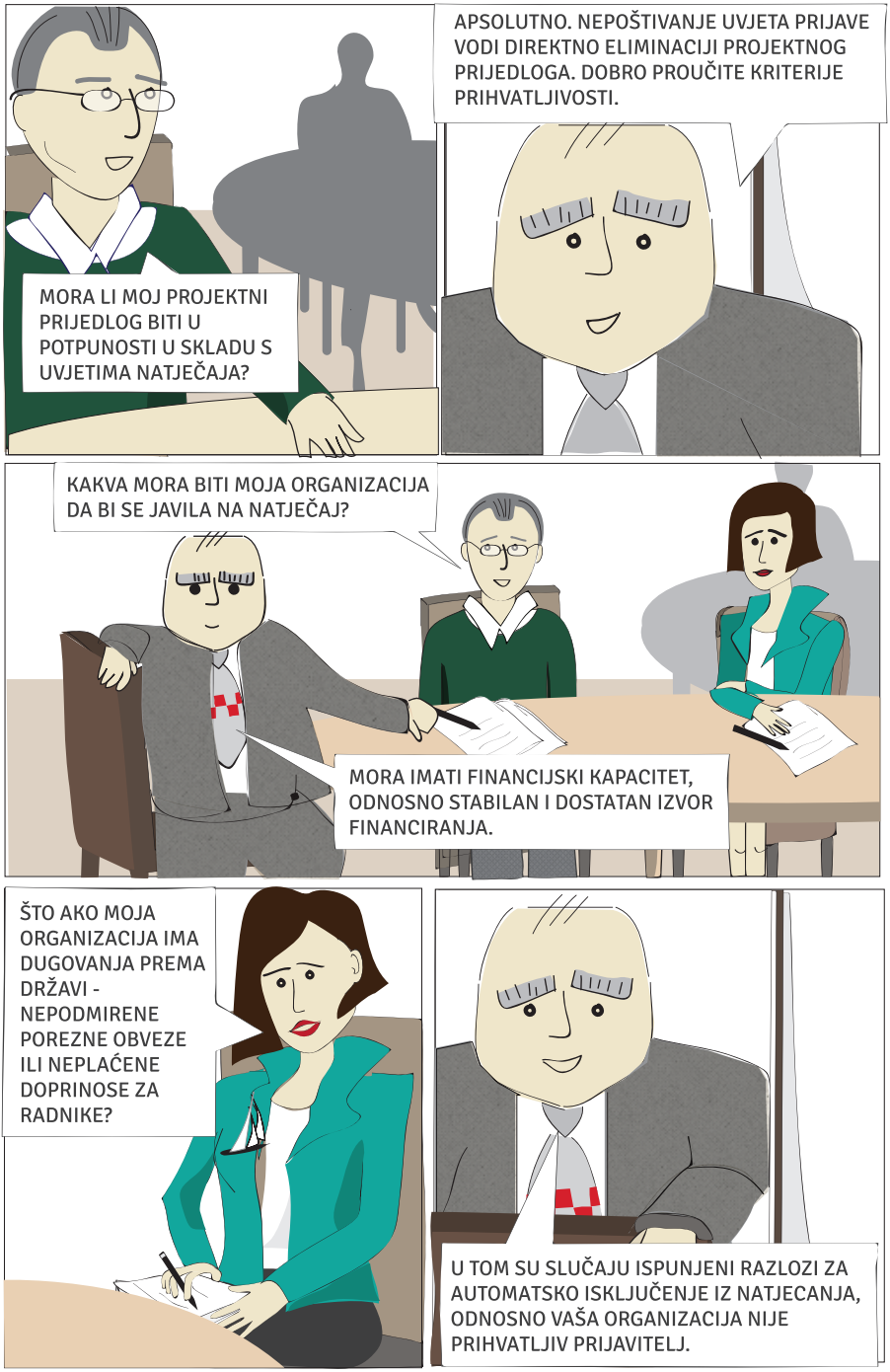
- VODIČ/SMJERNICE/UPUTE ZA PRIJAVITELJE“ (GUIDELINES FOR APPLICANTS)

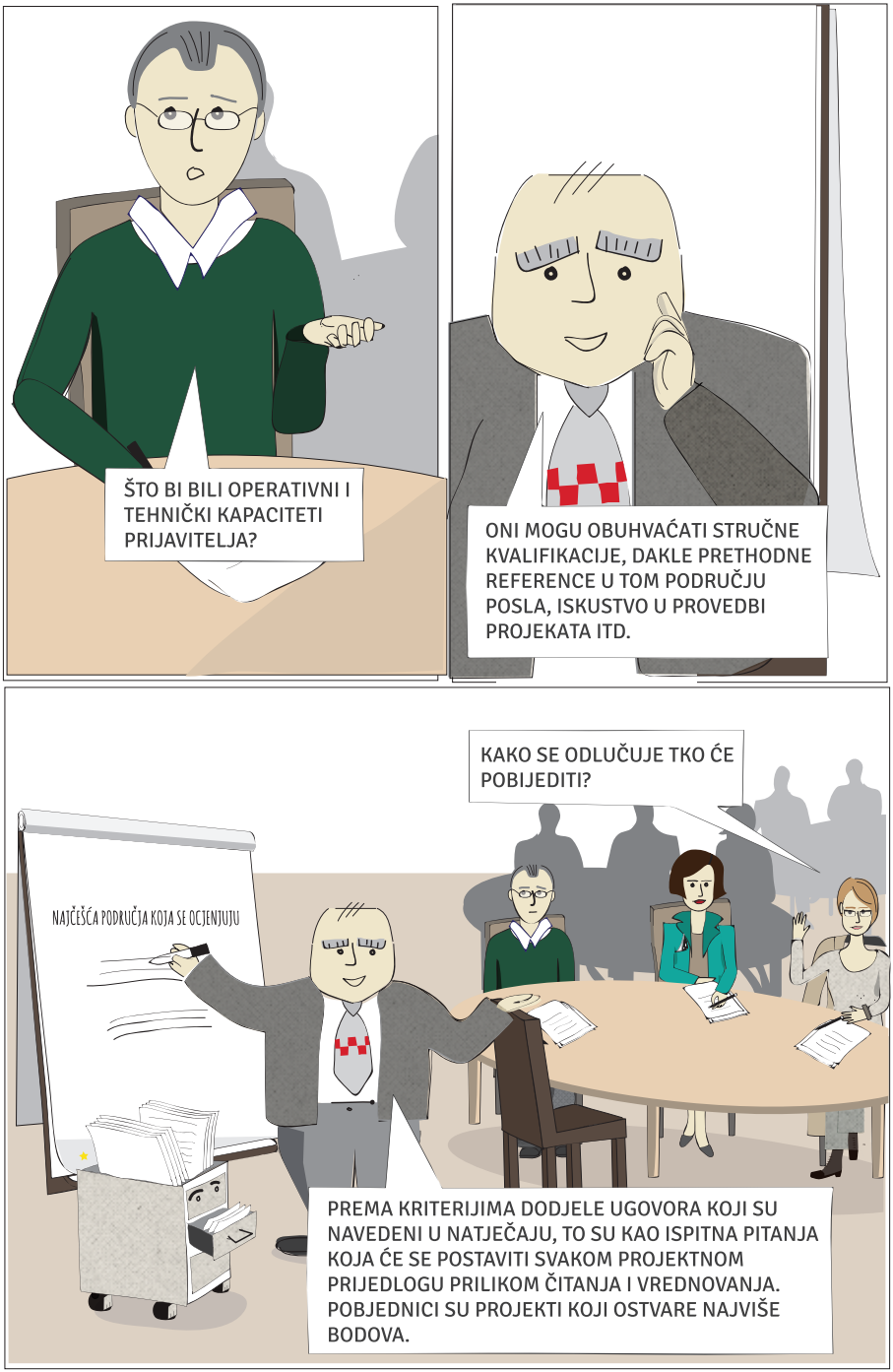

A ŠTO ČITATI U TIM DOKUMENTIMA?
EVO NEKOLIKO PRIJEDLOGA:
- OPĆI CILJEVI NATJEČAJA DEFINIRAJU POZITIVNO STANJE KOJEM ĆE PROJEKTI DOPRINIJETI;
- SPECIFIČNI CILJEVI OPISUJU NAČINE NA KOJE ĆE SE OPĆI CILJEVI OSTVARITI;
- PRIORITETI – SVAKI PROJEKT MORA BITI U SKLADU S PRIORITETIMA OVISNO O SEKTORU I CILJNIM SKUPINAMA.
U REDU. TO ZNAČI DA PRILIKOM ČITANJA NATJEČAJA MORAMO OBAVEZNO OBRATITI PAŽNJU NA CILJEVE I PRIORITETNA PODRUČJA?
UPRAVO TAKO, JER ONI ČINE TEMELJ ZA PROJEKTNU IDEJU I RAZVOJ PRIJEDLOGA. TAKOER, USKLAENOST S PRIORITETIMA NATJEČAJA ČESTO JE UVJET PRIHVATLJIVOSTI PRIJEDLOGA I NOSI ZNAČAJAN BROJ BODOVA.
KAKO ĆEMO DOPRINIJETI POSTIZANJU CILJEVA NATJEČAJA?
POTREBNO JE PROUČITI PRIMJERE AKTIVNOSTI KOJE ĆE SE NATJEČAJEM FINANCIRATI TE NA TAJ NAČIN UTVRDITI JESU LI PROJEKTNA IDEJA I POTENCIJALNE AKTIVNOSTI U SKLADU SA ZADANIM OKVIRIMA.


JESU LI ONDA VRSTE PROJEKATA I AKTIVNOSTI NAVEDENE U NATJEČAJU JEDINO ŠTO SE MOŽE PRIJAVITI?
NAVEDENE AKTIVNOSTI NAJČEŠĆE SU DANE SAMO KAO OKVIR, ODNOSNO IDEJA. PRIJAVITELJI MOGU U SVOJIM PROJEKTNIM PRIJEDLOZIMA PREDLOŽITI I NEKE DRUGE AKTIVNOSTI KOJE ODGOVARAJU OSTVARENJU CILJEVA NATJEČAJA.
PRIPAZITE I NA PRIHVATLJIVOST TROŠKOVA! U UPUTAMA JE NAVEDENO ŠTO SE SMIJE, A ŠTO NE SMIJE FINANCIRATI. ...OOOPS, ODLETI!
ŠNJOF ŠNJOFF
A KAKO ĆU ZNATI MOGU LI SE JA ILI MOJA ORGANIZACIJA UOPĆE PRIJAVITI NA NATJEČAJ?
KRITERIJI PRIHVATLJIVOSTI U SVAKOM NATJEČAJU ODREUJU VRSTE PRAVNIH OSOBA KOJE SE MOGU PRIJAVITI, U KOJIM ZEMLJAMA, PONEKAD ČAK I ŽUPANIJAMA, MORAJU IMATI SJEDIŠTE, MORAJU LI IMATI I KOLIKI MINIMALNI BROJ PARTNERA I OSTALE UVJETE. OOO, PA HVALA TI, LADIČARU!
wuf


U REDU. PRETPOSTAVIMO DA JE MOJA INSTITUCIJA PRIHVATLJIVA I DA IMAM DOBAR PROJEKT S PRIHVATLJIVIM AKTIVNOSTIMA. ŠTO JE S IZNOSOM POTPORE? KOLIKO MOGU TRAŽITI?
U VEĆINI NATJEČAJA PRECIZNO SU NAVEDENI FINANCIJSKI KRITERIJI KOJI ODREUJU RASPON SREDSTAVA KOJA SE MOGU TRAŽITI TE TAKOER RASPON IZNOSA VLASTITOG SUFINAN-CIRANJA KOJE PRIJAVITELJ I/ILI PARTNERI MORAJU ZADOVOLJITI U ODNOSU NA UKUPAN PRORAČUN.
A ŠTO JE TO SUFINANCIRANJE?
WUF WUF
TO ZNAČI DA, AKO JE NA NATJEČAJU VAŠ PROJEKT ODABRAN ZA FINANCIRANJE, DIO PROJEKTNIH TROŠKOVA MORATE FINANCIRATI SVOJIM NOVCEM.


DAKLE, NEĆE SE POKRITI UKUPAN IZNOS PROJEKTA?
NEĆE. DIO IZNOSA PROJEKTA SNOSI KORISNIK. NUŽNO JE U SVAKOM NATJEČAJU PROVJERITI O KOLIKOM SE DIJELU RADI. AKO JE PROJEKT VRIJEDAN 100 000 EURA, A U NATJEČAJU JE ODREENO DA JE MINIMALNO SUFINANCIRANJE 20 %, ZNAČI DA ĆETE U PROJEKT ULOŽITI MINIMALNO 20 000 EURA VLASTITIH SREDSTAVA.
POSTOJE LI VREMENSKA OGRANIČENJA ZA PRIJAVU PROJEKTA?
U NATJEČAJU JE UVIJEK NAVEDEN KRAJNJI ROK ZA PREDAJU PROJEKTNOG PRIJEDLOGA I NAČIN PRIJAVE.
JESU LI UPUTE ZA PRIJAVITELJE JEDINO MJESTO GDJE SE MOGU NAĆI INFORMACIJE? ŠTO AKO MI NEŠTO NIJE JASNO?
OSIM UPUTA MOŽETE POSLATI DODATNA PITANJA NA E-MAIL ADRESU KOJA JE NAVEDENA U NATJEČAJU, A PONEKAD SE ORGANIZIRAJU INFORMATIVNA PREDSTAVLJANA NATJEČAJA.


MORA LI MOJ PROJEKTNI PRIJEDLOG BITI U POTPUNOSTI U SKLADU S UVJETIMA NATJEČAJA?
APSOLUTNO. NEPOŠTIVANJE UVJETA PRIJAVE VODI DIREKTNO ELIMINACIJI PROJEKTNOG PRIJEDLOGA. DOBRO PROUČITE KRITERIJE PRIHVATLJIVOSTI.
KAKVA MORA BITI MOJA ORGANIZACIJA DA BI SE JAVILA NA NATJEČAJ?
MORA IMATI FINANCIJSKI KAPACITET, ODNOSNO STABILAN I DOSTATAN IZVOR FINANCIRANJA.
ŠTO AKO MOJA ORGANIZACIJA IMA DUGOVANJA PREMA DRŽAVI - NEPODMIRENE POREZNE OBVEZE ILI NEPLAĆENE DOPRINOSE ZA RADNIKE?
U TOM SU SLUČAJU ISPUNJENI RAZLOZI ZA AUTOMATSKO ISKLJUČENJE IZ NATJECANJA, ODNOSNO VAŠA ORGANIZACIJA NIJE PRIHVATLJIV PRIJAVITELJ.


ŠTO BI BILI OPERATIVNI I TEHNIČKI KAPACITETI PRIJAVITELJA?
ONI MOGU OBUHVAĆATI STRUČNE KVALIFIKACIJE, DAKLE PRETHODNE REFERENCE U TOM PODRUČJU POSLA, ISKUSTVO U PROVEDBI PROJEKATA ITD.
KAKO SE ODLUČUJE TKO ĆE POBIJEDITI?
NAJČEŠĆA PODRUČJA KOJA SE OCJENJUJU
PREMA KRITERIJIMA DODJELE UGOVORA KOJI SU NAVEDENI U NATJEČAJU, TO SU KAO ISPITNA PITANJA KOJA ĆE SE POSTAVITI SVAKOM PROJEKTNOM PRIJEDLOGU PRILIKOM ČITANJA I VREDNOVANJA. POBJEDNICI SU PROJEKTI KOJI OSTVARE NAJVIŠE BODOVA.



NAJČEŠĆA PODRUČJA KOJA SE OCJENJUJU

✓ **Relevantnost projekta za ciljeve natječaja**
Ostvaruje li ovaj projekt ciljeve iz natječaja? Zašto bi se na natječaju financirao baš Vaš projekt?

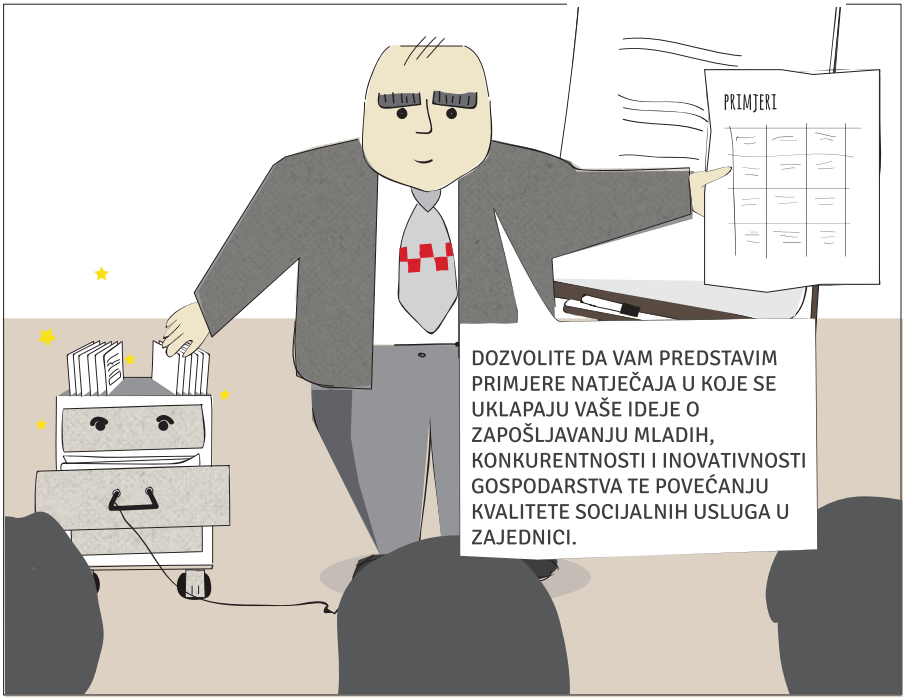
✓ **Relevantnost projekta za ciljne skupine, situaciju (sektor) i razvojne potrebe područja na kojemu bi se odvijao**
Je li projekt usmjeren na rješavanje ključnih problema Vaših ciljnih skupina projekta, prikladan za situaciju u sektoru i razvojne potrebe područja na kojemu bi se odvijao?

✓ **Kvaliteta, jasnoća i struktura predložene provedbene metodologije (kvaliteta predloženih rješenja), jasnoća indikatora uspjeha projekta te ostvarivost utjecaja predloženih aktivnosti**
Postoje li objektivno mjerljivi indikatori uspjeha? Hoće li se i na koji način moći dokazati da je projekt uspio postići rezultate?

✓ **Izvedivost aktivnosti – mogućnost postizanja rezultata**
Hoće li moj projekt biti izvediv i smije li uopće krenuti? Neki natječaji, primjerice oni koji financiraju infrastrukturu i koji imaju veće kapitalne zahvate, obično kao ključni preduvjet stavljaju zrelost projekta (dostupnost ključnih dozvola za gradnju i slično).

✓ **Proračun i opravdanost troškova za postizanje ciljeva**
Je li jasno zašto i koliki mi troškovi uopće trebaju za projekt? Hoće li rezultati koje ću postići biti dovoljno vrijedni, odnosno hoće li opravdati iznos sredstava koji tražim?

Održivost predloženih rješenja nakon završ-

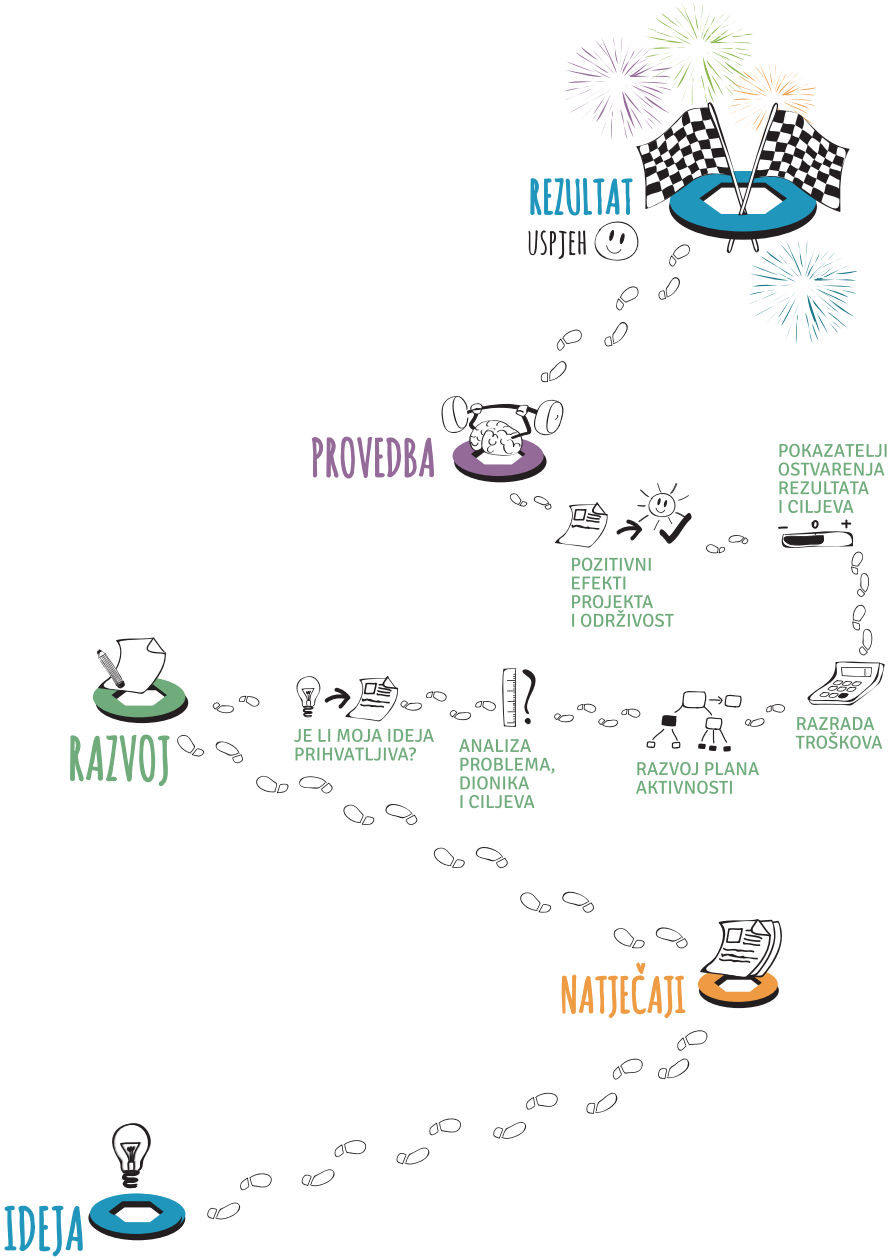


Ugovorno tijelo i naziv natječaja	HZZ - HRVATSKI ZAVOD ZA ZAPOŠLJAVANJE: PROGRAM IPA: „MLADI NA TRŽIŠTU RADA“	SAFU - SREDIŠNJA AGENCIJA ZA FINANCIRANJE I UGOVARANJE PROGRAMA I PROJEKATA EUROPSKE UNIJE: PROGRAM IPA: „POTPORA POVEĆANJU KONKURENTNOSTI MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠTVA“	HZZ - HRVATSKI ZAVOD ZA ZAPOŠLJAVANJE: PROGRAM IPA: „ŠIRENJE MREŽE SOCIJALNIH USLUGA U ZAJEDNICI - FAZA II“
Ciljevi natječaja	• Smanjiti nezaposlenost mladih na regionalnoj razini. • Promicati i poticati zapošljavanje mladih	• Povećanje proizvodne efikasnosti za hrvatska mala i srednja poduzeća. • Promocija zelenog poslovanja, energetske učinkovitosti i korištenja eko standarda u proizvodnim procesima.	• Unaprijediti mogućnosti zapošljavanja pružajući podršku razvoju učinkovitih i inkluzivnih socijalnih usluga. • Promicati društveno uključivanje socijalno ugroženih skupina.

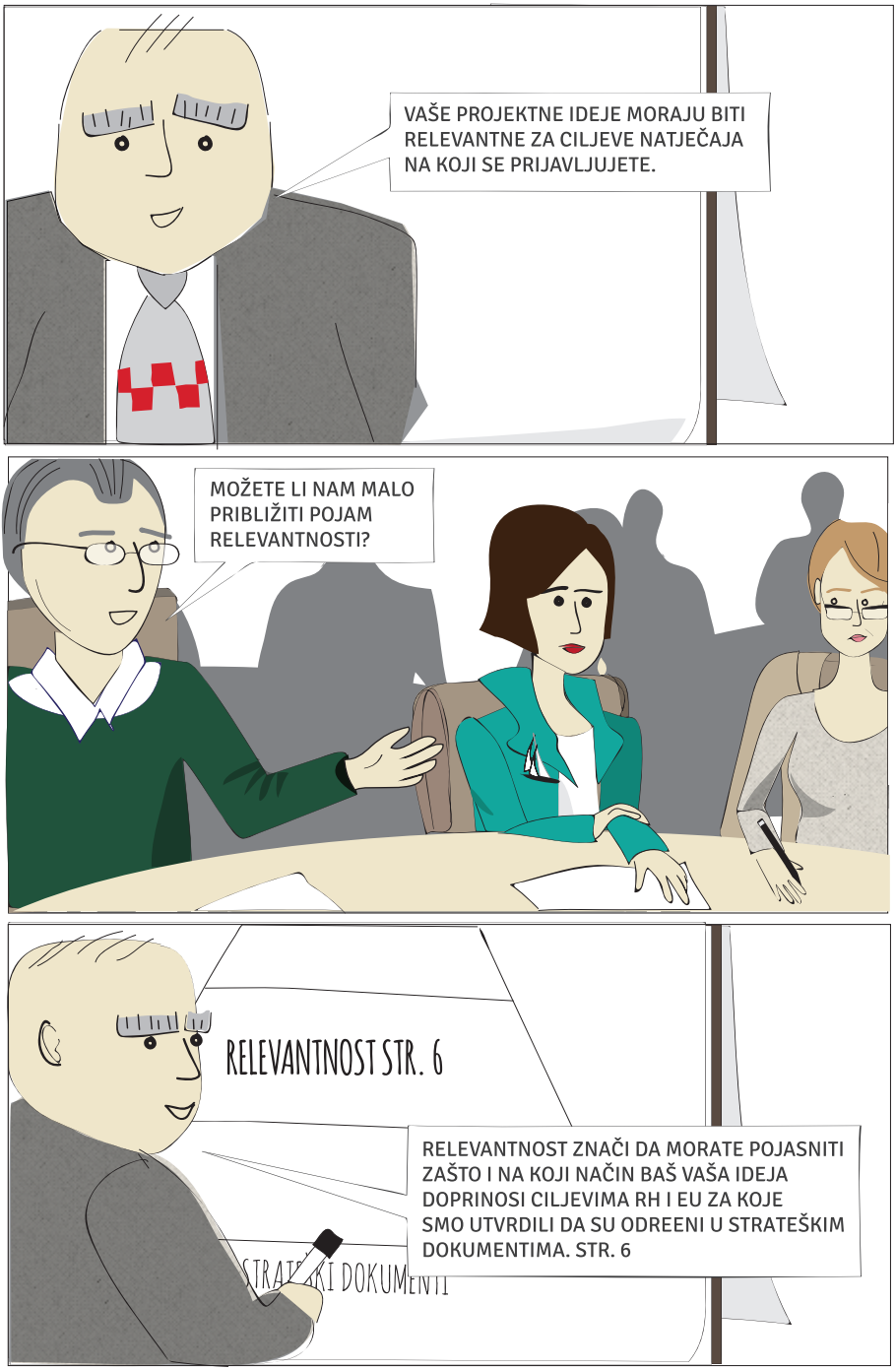
Primjer prihvatljivih aktivnosti	• Aktivnosti s ciljem razvoja i provedbe obrazovnih i trening programa prilagoenih potrebama lokalnog tržišta rada i specifičnim potrebama ciljne skupine. • Aktivnosti s ciljem pružanja radnog iskustva izvan konvencionalnog radnog odnosa (volonterski rad).	• Ulaganje u materijalnu imovinu koja će omogućiti značajno smanjenje potrošnje energije koju poduzeće koristi u proizvodnom procesu. • Ulaganje u materijalnu imovinu s ciljem dostizanja više razine zaštite okoliša. • Ulaganje u materijalnu imovinu vezanu uz analize, testiranja i automatizaciju u proizvodnji.	• Organiziranje prenoćišta ili smještaja u stambenim zajednicama. • Organiziranje i rad multidisciplinarnih mobilnih timova za osobe s mentalnim oštećenjima. • Aktivnosti usmjerene razvoju kompetencija koje su prijeko potrebne na tržištu rada, kao i druge aktivnosti koje su potrebne za uspješno socijalno uključivanje.
Iznos i financiranje	• Ukupan indikativni iznos dostupan u sklopu ovog natječaja iznosi 1 846 000 eura. • Sva bespovratna sredstva prema ovom natječaju moraju biti izmeu 70 000 eura i 120 000 eura. • Sufinanciranje je u rasponu od 15% do 30% od ukupnih troškova projekta. • Predujam bespovratnih sredstava je 80% troškova prve godine projekta.	• Ukupan indikativan iznos dostupan u sklopu ovog natječaja je 3 000 000 eura. • Sva bespovratna sredstva prema ovom natječaju moraju biti izmeu izmeu 50 000 eura i 200 000 eura. • Sufinanciranje je u rasponu 15% do 50% od ukupnih troškova projekta. • Predujam bespovratnih sredstava je 80% troškova prve godine projekta.	• Ukupan indikativan iznos dostupan unutar ovog natječaja je 2 024 236 eura. • Sva bespovratna sredstva prema ovom natječaju moraju biti izmeu 50 000 eura i 200 000 eura. • Sufinanciranje je u rasponu od 10% do 30% od ukupnih troškova projekta. • Predujam bespovratnih sredstava je 80% troškova prve godine projekta.
Kriteriji dodjele	• Financijska i operativna sposobnost • Relevantnost projekta • Metodologija • Održivost projekta • Proračun i iskoristivost sredstava	• Financijska i operativna sposobnost • Relevantnost projekta • Učinkovitost i izvedivost projekta • Održivost projekta • Proračun i ekonomska isplativost projekta	• Financijska i operativna sposobnost • Relevantnost projekta • Učinkovitost i izvedivost projekta • Održivost projekta • Proračun projekta i ekonomska isplativost projekta

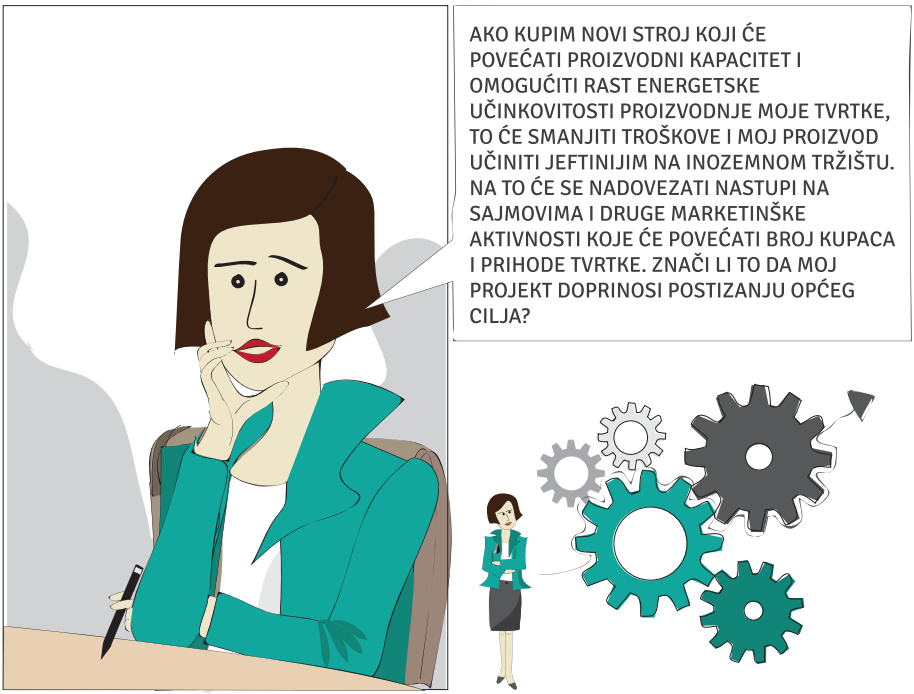
Tko se može prijaviti	Pravne osobe specifične vrste organizacija: • trgovačka društva/ustanove koje pružaju specijalizirane rehabilitacijske usluge, psiho-socijalne usluge, usluge razvoja ljudskih potencijala, usluge orijentirane na tržište rada, obrazovanje • udruge poslodavaca i komore, sindikati, regionalne i lokalne vlasti, regionalne i lokalne razvojne agencije • organizacije civilnog društva • meunarodne (meuvladine) organizacije	Subjekti malog gospodarstva: • fizičke i pravne osobe koje samostalno i trajno obavljaju dopuštene djelatnosti radi ostvarivanja dobiti odnosno dohotka na tržištu.	Pravne osobe, specifične vrste organizacija: • organizacije civilnog društva, neprofitne organizacije • javne institucije (isključujući ministarstva i vladine urede) • jedinice lokalne i regionalne samouprave • privatne institucije, privatna trgovačka društva (pod uvjetom da iz bespovratnih sredstava ne ostvaruju nikakvu dobit) • zadruge, lokalne i regionalne razvojne agencije • meunarodne (meuvladine) organizacije

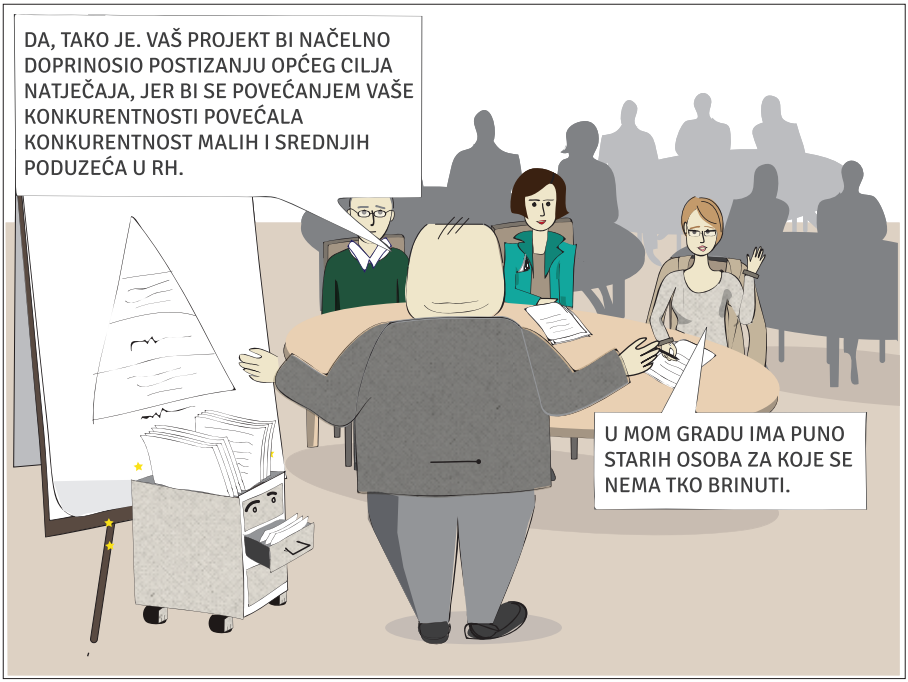


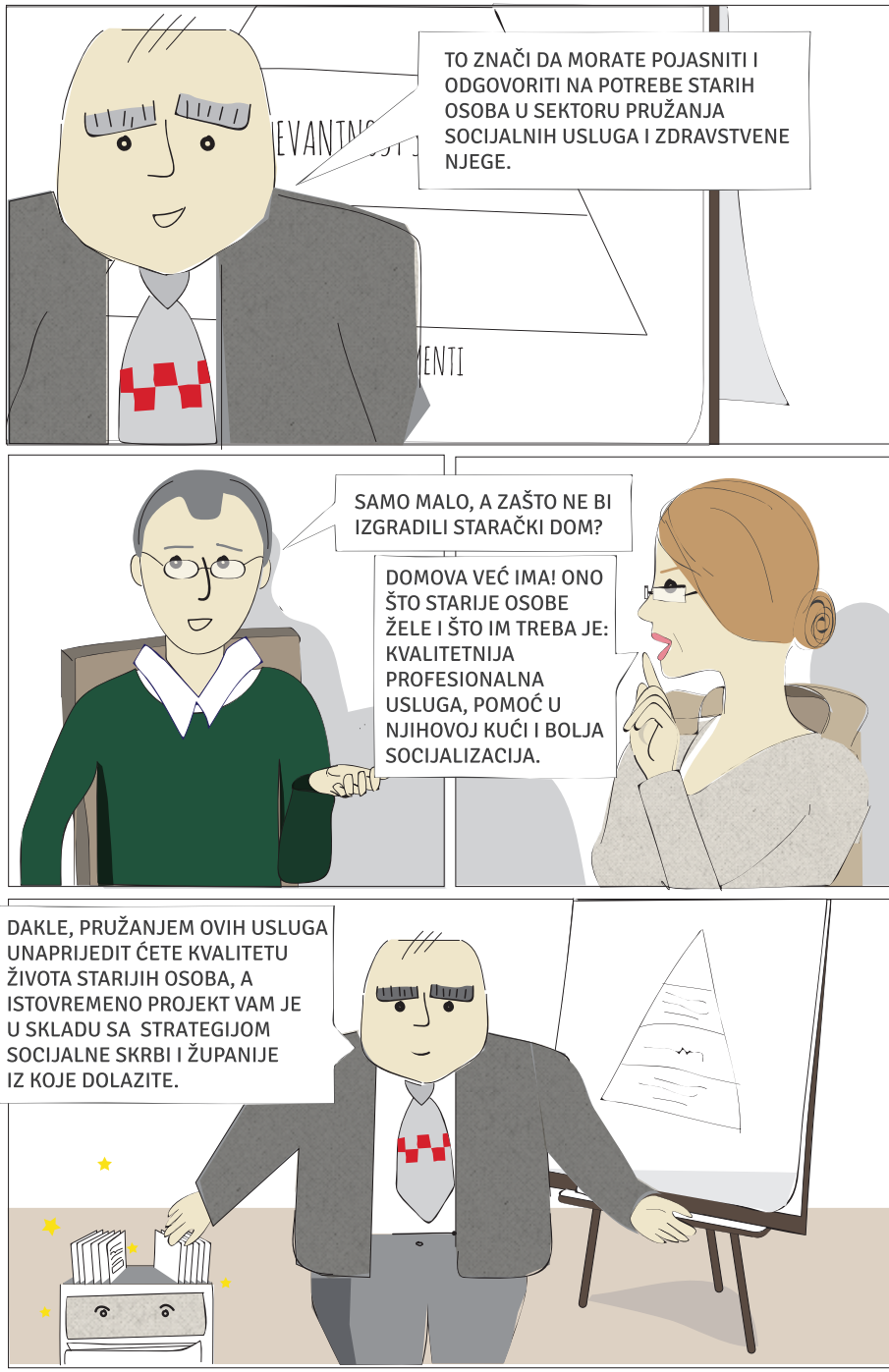


JE LI MOJA IDEJA PRIHVATLJIVA? ANALIZA PROBLEMA, DIONIKA I CILJEVA. RAZVOJ PLANA AKTIVNOSTI RAZRADA TROŠKOVA. POKAZATELJI OSTVARENJA REZULTATA I CILJEVA. POZITIVNI EFEKTI PROJEKTA I ODRŽIVOST.


VAŠE PROJEKTNE IDEJE MORAJU BITI RELEVANTNE ZA CILJEVE NATJEČAJA NA KOJI SE PRIJAVLJUJETE.
MOŽETE LI NAM MALO PRIBLIŽITI POJAM RELEVANTNOSTI?
RELEVANTNOST STR. 6
RELEVANTNOST ZNAČI DA MORATE POJASNITI ZAŠTO I NA KOJI NAČIN BAŠ VAŠA IDEJA DOPRINOSI CILJEVIMA RH I EU ZA KOJE SMO UTVRDILI DA SU ODREENI U STRATEŠKIM DOKUMENTIMA. STR. 6


AKO KUPIM NOVI STROJ KOJI ĆE POVEĆATI PROIZVODNI KAPACITET I OMOGUĆITI RAST ENERGETSKE UČINKOVITOSTI PROIZVODNJE MOJE TVRTKE, TO ĆE SMANJITI TROŠKOVE I MOJ PROIZVOD UČINITI JEFTINIJIM NA INOZEMNOM TRŽIŠTU. NA TO ĆE SE NADOVEZATI NASTUPI NA SAJMOVIMA I DRUGE MARKETINŠKE AKTIVNOSTI KOJE ĆE POVEĆATI BROJ KUPACA I PRIHODE TVRTKE. ZNAČI LI TO DA MOJ PROJEKT DOPRINOSI POSTIZANJU OPĆEG CILJA?


DA, TAKO JE. VAŠ PROJEKT BI NAČELNO DOPRINOSIO POSTIZANJU OPĆEG CILJA NATJEČAJA, JER BI SE POVEĆANJEM VAŠE KONKURENTNOSTI POVEĆALA KONKURENTNOST MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA U RH.
U MOM GRADU IMA PUNO STARIH OSOBA ZA KOJE SE NEMA TKO BRINUTI.


TO ZNAČI DA MORATE POJASNITI I ODGOVORITI NA POTREBE STARIH OSOBA U SEKTORU PRUŽANJA SOCIJALNIH USLUGA I ZDRAVSTVENE NJEGE.
SAMO MALO, A ZAŠTO NE BI IZGRADILI STARAČKI DOM?
DOMOVA VEĆ IMA! ONO ŠTO STARIJE OSOBE ŽELE I ŠTO IM TREBA JE: KVALITETNIJA PROFESIONALNA USLUGA, POMOĆ U NJIHOVOJ KUĆI I BOLJA SOCIJALIZACIJA.
DAKLE, PRUŽANJEM OVIH USLUGA UNAPRIJEDIT ĆETE KVALITETU ŽIVOTA STARIJIH OSOBA, A ISTOVREMENO PROJEKT VAM JE U SKLADU SA STRATEGIJOM SOCIJALNE SKRBI I ŽUPANIJE IZ KOJE DOLAZITE.



MOJA KĆI JE ZAVRŠILA ŠKOLU, A SAD NEMA POSLA U STRUCI. ČINI MI SE DA IMA POSLA U KOZMETIČKOJ INDUSTRIJI, ALI JE POTREBNA KVALIFIKACIJA I PRAKSA. JA BIH JE POVEZAO S UČILIŠTEM KOJE ĆE RADITI NA TOME DA PRATI POTREBE TRŽIŠTA RADA I DA TAKVE PROGRAME OBRAZOVANJA PREDLAŽE MLADIMA. ONI BI KROZ PROJEKT MOGLI ORGANIZIRATI I EDUKACIJU I PRAKSU.

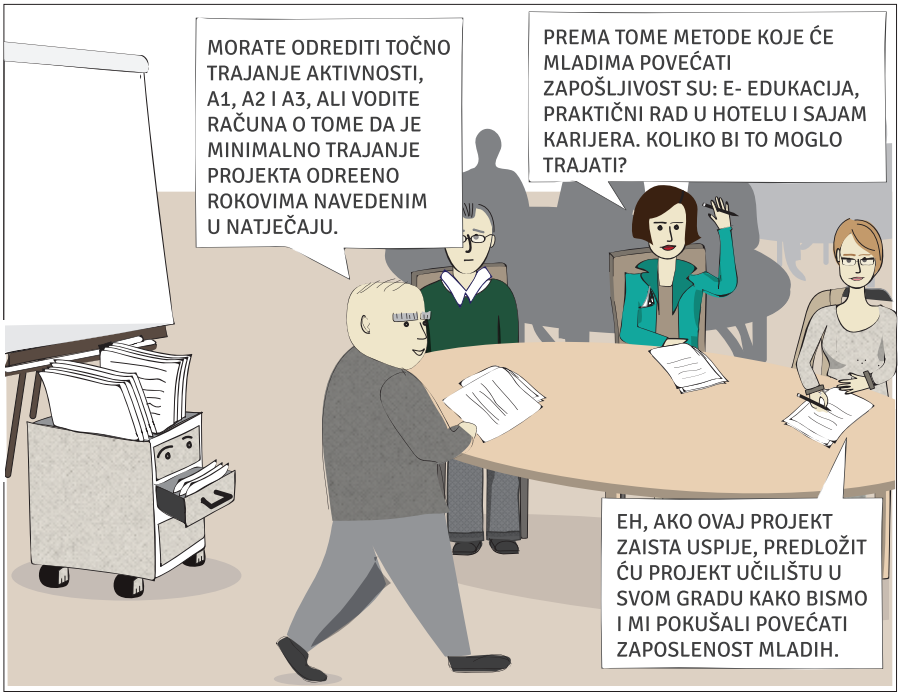


TO BI BILE PROJEKTNE AKTIVNOSTI, KOJIMA BISTE VI POSTIGLI REZULTATE I CILJEVE PROJEKTA. U PISANJU PROJEKTA VAŠA BI PROVEDBENA METODOLOGIJA MOŽDA MOGLA IZGLEDATI OVAKO:



AKTIVNOST 1: E-EDUKACIJA ZA KOZMETIČARKU
AKTIVNOST 2: PRAKSA U KOZMETIČKOM SALONU
AKTIVNOST 3: PREDSTAVLJANJE OSPOSOBLJENIH OSOBA POTENCIJALNIM POSLODAVCIMA

REZULTAT 1: USVOJENO TEORIJSKO ZNANJE I POZNAVANJE NAJNOVIJIH TRENDOVA
REZULTAT 2: STEČENE PRAKTIČNE VJEŠTINE ZA SAMOSTALAN RAD
REZULTAT 3: OSPOSOBLJENE OSOBE UPOZNATE S PRILIKAMA NA TRŽIŠTU RADA




PROJEKTNI PARTNERI?
ZAŠTO BISMO NJIH UKLJUČIVALI?
IZVRSNO! TAKO ĆE SE POSTIĆI MULTIPLIKACIJA PROJEKTNIH REZULTATA NA DRUGE ŽUPANIJE I KORISNIKE. U TOME VAM MOGU POMOĆI I VAŠI PROJEKTNI PARTNERI.
NATJEČAJI NA KOJE SE PRIJAVLJUJETE USMJERENI SU NA RJEŠAVANJE KOMPLEKSNIH DRUŠTVENIH PROBLEMA KOJE POJEDINE ORGANIZACIJE NE MOGU RIJEŠITI SAME. TAKOER, NEĆE LI PROJEKT LAKŠE OSTVARITI REZULTATE UKLJUČIVANJEM PARTNERSKIH ORGANIZACIJA KOJE SU SPECIJALIZIRANE ZA PROVEDBU POJEDINIH AKTIVNOSTI?
KAKO TO MISLITE?
NA PRIMJER, AKO JE PARTNER U OVOM PROJEKTU LANAC HOTELA KOJI DAJE KOZMETIČKE USLUGE GOSTIMA, ON ĆE SUDJELOVATI U ORGANIZIRANJU PRAKSE, A2, I POTICANJU KASNIJEG ZAPOŠLJAVANJA OSPOSOBLJENIH OSOBA.

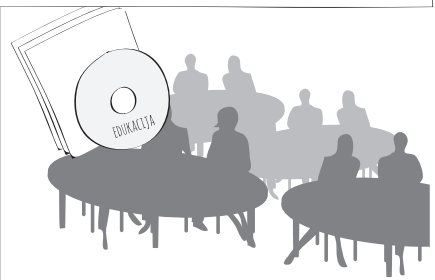
AHA, PARTNERSTVO BI TREBALO PREDSTAVLJATI DIJELOVE SLAGALICE KOJI NAMA NEDOSTAJU.

DA, ALI PAZITE DA S PARTNERIMA USPOSTAVITE DOBRE ODNOSE, JER KAO I KOD SLAGALICA - AKO JEDAN DIO NEDOSTAJE, SLIKA NIJE POTPUNA.

NEŠTO MI JE PALO NA PAMET: KAKO ĆEMO PROVESTI E-EDUKACIJU AKO MLADI NEMAJU PRISTUP INTERNETU?

DOBRO DA STE SE TOGA SJETILI! TO JE JEDAN OD PROJEKTNIH RIZIKA KOJE MORATE SPRIJEČITI ILI NJIME ZNATI UPRAVLJATI AKO SE IPAK DOGODI.

U REDU, VEĆ MI DVA POTENCIJALNA RJEŠENJA PADAJU NA PAMET: U TOM BISMO SLUČAJU EDUKACIJU MOGLI SNIMITI NA CD I POSLATI JE POLAZNICIMA UNAPRIJED, A TAKOER BISMO MOGLI OPREMITI I JEDNU UČIONICU I OMOGUĆITI POLAZNICIMA BESPLATAN PRISTUP.



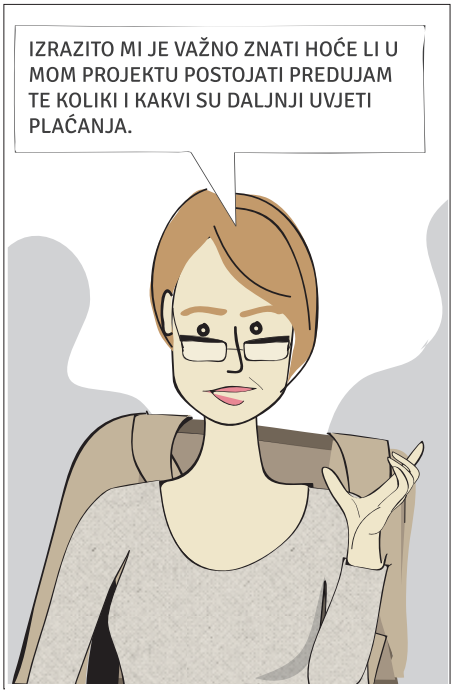




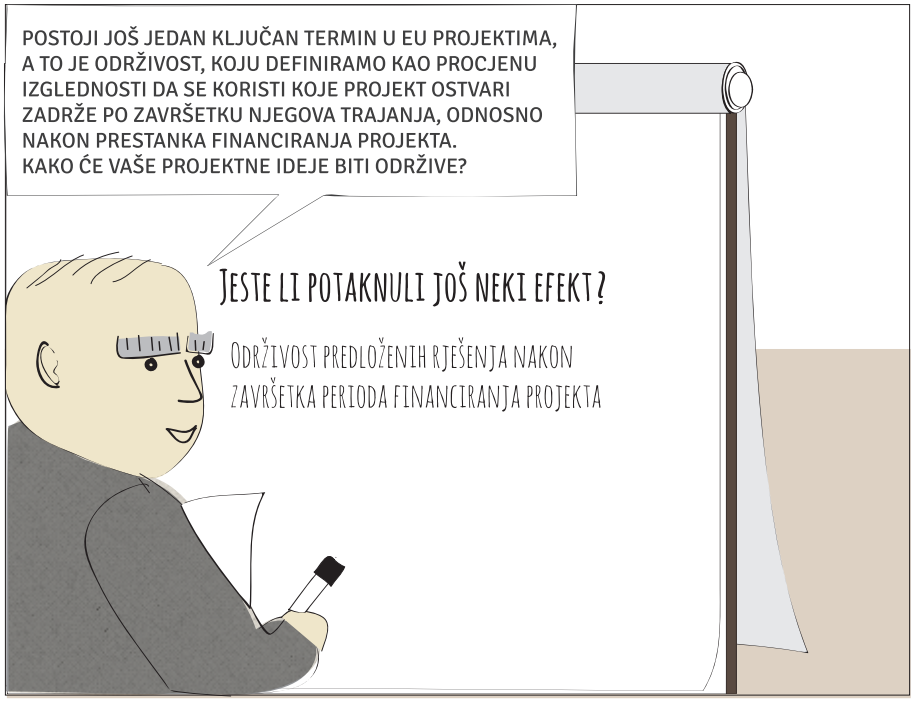
- PROIZVODNI KAPACITET POVEĆAN ZA 12%
- ENERGETSKA UČINKOVITOST PROIZVODNJE POVEĆANA ZA 30%
- TROŠKOVI PROIZVODNJE SMANJENI ZA 20%
- PROIZVOD JEFTINIJI NA TRŽIŠTU ZA 10%
- POVEĆANJE BROJA KUPACA ZA 7%
- POVEĆANI PRIHODI ZA 13%.


ODLIČNO. TO SU OBJEKTIVNO MJERLJIVI INDIKATORI OSTVARENJA VAŠIH REZULTATA KOJI PROIZLAZE IZ PREDOČENIH AKTIVNOSTI. NO, OPREZ! SVE NAVEDENO MORA SE DOKAZATI.
NEMA PROBLEMA. POKAZATELJE ĆEMO DOKAZATI POMOĆU FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA, INTERNIH TEHNOLOŠKIH ANALIZA, IZRAČUNA, RAČUNOVODSTVA, BROJA UGOVORA I SLIČNO.
A SAD NA FINANCIJE… ŠTO JE VAŽNO ZNATI, ODNOSNO DEFINIRATI?
E OVDJE MORATE BITI POSEBNO OPREZNI.
ŠTO JE PO VAMA PRORAČUN PROJEKTA?
TO JE NARAVNO LISTA TROŠKOVA. MENI KONKRETNO TREBA RAZNOLIKA OPREMA I VANJSKE USLUGE.


PRORAČUN JEST LISTA TROŠKOVA, NO ZAPAMTITE DA SVAKI TROŠAK TREBATE POJASNITI I OPRAVDATI. OSIM TROŠKA OPREME I USLUGA, U PRORAČUN PROJEKTA NAČELNO MOGU UĆI I TROŠKOVI PLAĆA, RADOVA, PUTOVANJA ITD.
WUF WUF
ITEKAKO. SVAKI TROŠAK TREBA NAMJENSKI POTROŠITI ZA POSTIZANJE CILJEVA PROJEKTA. UVIJEK JE POTREBNO POSTUPATI S NOVCEM KAO DOBAR GOSPODARSTVENIK I PAŽLJIVO DOKUMENTIRATI.
A POSTOJE LI PRAVILA ZA TROŠENJE?
JESU LI I TROŠKOVI PARTNERA PRIHVATLJIVI?
OPET NAČELNO GOVOREĆI, PRORAČUN JE PRORAČUN PROJEKTA, A NE PRIJAVITELJA. STOGA SE U PRORAČUN MOGU STAVITI TROŠKOVI KOJI NASTAJU I KOD PRIJAVITELJA I KOD EVENTUALNIH PARTNERA.
UGOVOR


IZRAZITO MI JE VAŽNO ZNATI HOĆE LI U MOM PROJEKTU POSTOJATI PREDUJAM TE KOLIKI I KAKVI SU DALJNJI UVJETI PLAĆANJA.


UVJETI I DINAMIKA PLAĆANJA NAVEDENI SU U UGOVORU. UGOVOR MOŽETE PROČITATI VEĆ U VRIJEME KADA SE JAVLJATE NA NATJEČAJ. OVI UVJETI ODREUJU VISINU PREDUJMA TE DINAMIKU PLAĆANJA.


POSTOJI JOŠ JEDAN KLJUČAN TERMIN U EU PROJEKTIMA, A TO JE ODRŽIVOST, KOJU DEFINIRAMO KAO PROCJENU IZGLEDNOSTI DA SE KORISTI KOJE PROJEKT OSTVARI ZADRŽE PO ZAVRŠETKU NJEGOVA TRAJANJA, ODNOSNO NAKON PRESTANKA FINANCIRANJA PROJEKTA.
KAKO ĆE VAŠE PROJEKTNE IDEJE BITI ODRŽIVE?
JESTE LI POTAKNULI JOŠ NEKI EFEKT?
ODRŽIVOST PREDLOŽENIH RJEŠENJA NAKON ZAVRŠETKA PERIODA FINANCIRANJA PROJEKTA

MI SMO IZRAČUNALI DA ĆE NAŠA TOČKA POKRIĆA ULOŽENIH SREDSTAVA BITI OSTVARENA DVIJE GODINE NAKON KRAJA PROJEKTA. PONAJVIŠE OČEKUJEMO RAST PRIHODA IZ IZVOZA KOJI ĆE KAO JEDAN OD REZULTATA OVOG PROJEKTA OMOGUĆITI ODRŽIVOST DRUGIH REZULTATA.

U REDU, UKAZALI STE NAM NA POSTOJANJE FINANCIJSKE ODRŽIVOSTI REZULTATA, ALI VI DOPRINOSITE I OKOLIŠNOJ ODRŽIVOSTI?

DA, SIGURNO ĆEMO UMANJITI NEGATIVNE UČINKE NAŠE PROIZVODNJE NA OKOLIŠ POVEĆANJEM ENERGETSKE UČINKOVITOSTI POGONA. OVO JE TREND KOJI NAMJERAVAMO PRATITI U POSLOVANJU TE UKAZIVATI NA VAŽNOST I MOGUĆNOST DOPRINOSA OKOLIŠNOJ ODRŽIVOSTI PROIZVODNIH PODUZEĆA KROZ PLANIRANE MARKETINŠKE AKTIVNOSTI I SURADNJU S PARTNERIMA U KLASTERU NAŠEG SEKTORA.

JA PAK ŽELIM STVORITI MREŽU ORGANIZACIJA I SUBJEKATA, OD UČILIŠTA, HOTELA, USLUŽNIH MALIH PODUZEĆA, SVOG GRADA, ŽUPANIJE, ŠKOLA DO NEZAPOSLENIH, MLADIH I DRUGIH, KOJA ĆE ZAJEDNIČKIM RADOM OMOGUĆITI NASTAVAK POSTOJANJA STVORENE PODLOGE ZA POTICANJE ZAPOŠLJAVANJA TE PRILAGOAVANJA POTRAŽNJE I PONUDE MLADE RADNE SNAGE U MOM GRADU.


SVIA MI VAŠA AMBICIJA - DALI STE PRIMJER INSTITUCIJSKE ODRŽIVOSTI REZULTATA SVOJIH PROJEKATA. PODIZANJEM KAPACITETA SVIH DIONIKA UKLJUČENIH U PROJEKT I INOVATIVNIM PRISTUPOM PROBLEMATICI OSIGURAT ĆETE VLASNIŠTVO NAD PROJEKTNIM REZULTATIMA, ŠTO JE ZAMISAO INSTITUCIONALNE SURADNJE I OSNAŽIVANJA.
ŠTO AKO ZAJEDNO S GRADOM IZRAUJEMO ŽUPANIJSKI SOCIJALNI PLAN, MJERU ZA POMOĆ STARIM LJUDIMA, TEMELJEN NA ZAKLJUČCIMA I POZITIVNIM PRIMJERIMA NAŠEG PROJEKTA? JE LI I TO INSTITUCIJSKA ODRŽIVOST?
NARAVNO, OBZIROM NA TO DA ĆETE POMOĆI JAVNIM REGIONALNIM INSTITUCIJAMA DA ZAJEDNIČKI UVRSTITE PROJEKTNE REZULTATE KAO PRIJEDLOGE U VAŽNE STRATEŠKE DOKUMENTE, A KOJI ĆE SLUŽITI KAO SMJERNICA U BUDUĆIM PROJEKTIMA I INICIJATIVAMA.
MA SVE TO ODLIČNO ZVUČI KADA PLANIRAMO, NO KAKO JA MOGU ZNATI DA ĆU SVE DOBRO ODRADITI?



POSTIZANJE REZULTATA. PROJEKTNI TIM. KOMUNIKACIJA. FINANCIJSKO UPRAVLJANJE. IZVJEŠTAVANJE.


PRILIKOM PLANIRANJA PROJEKTA TREBATE ZNATI DA JE RAZVOJ PROJEKTA SAMO POČETAK, A NIKAKO KRAJ! PRAVE OBVEZE I POSAO ZAPOČINJU TEK POTPISOM UGOVORA O DODJELI SREDSTAVA!


ISTO VRIJEDI ZA SVAKI POSAO KOJI SVAKODNEVNO OBAVLJAM. TREBA BITI SNALAŽLJIV, KOMUNIKATIVAN, TREBA ZNATI PLANIRATI, ORGANIZIRATI, UPRAVLJATI, A POVRH SVEGA TUMAČITI PRAVILA I ODREDBE UGOVORA.

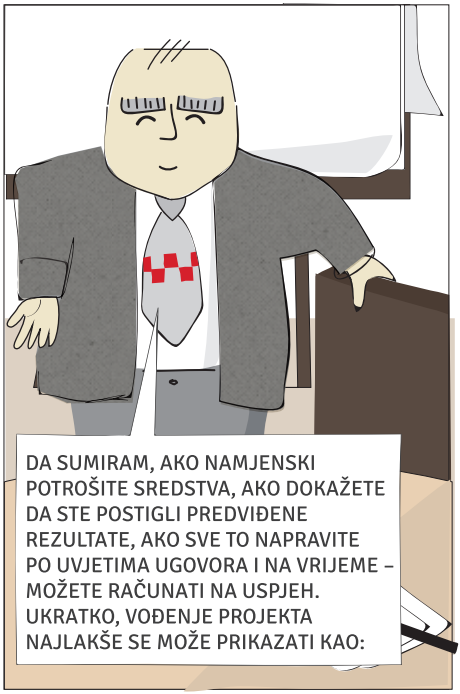

U PRAVU STE. KAO ŠTO SAM REKAO, U OKVIRU NATJEČAJA OBJAVLJUJE SE I OBRAZAC UGOVORA, TAKO DA VAM JE SADRŽAJ POZNAT UNAPRIJED. TAJ OBRAZAC SADRŽI ODREDBE, UPUTE I NAČELA KOJE MORAMO PRATITI.


HM, ZNAČI, AKO SAM U SVOM PROJEKTU NAVELA DA ĆU POVEĆATI ENERGETSKU UČINKOVITOST PROIZVODNJE I ONDA NABAVIM CIJELO NOVO POSTROJENJE, TAKOER PRATIM UGOVOR!
SHVATILI STE POANTU. AKO PRATITE ONO ŠTO STE REKLI DA ĆETE RADITI, VI USTVARI ODRAUJETE UGOVORNU OBVEZU.
POANTA JE FINANCIRANJA DA SE POSTIGNE TRAŽENI REZULTAT, A NE DA SE FINANCIRA ONO ŠTO NIJE NEOPHODNO. IMAJTE NA UMU DA STE I VI, KAO POREZNI OBVEZNIK, TAJ KOJI POSREDNO FINANCIRA DRUGE PROJEKTE. SIGURAN SAM DA JE I VAMA U CILJU DA SE CILJEVI OSTVARUJU SAMO UZ NEOPHODNE, MINIMALNE, TROŠKOVE.
MOŽETE LI TO OBRAZLOŽITI?
SREDSTVA EU FONDOVA SREDSTVA SU POREZNIH OBVEZNIKA, STOGA TROŠKOVI MORAJU BITI EKONOMIČNI, A PRI SVAKOJ KUPNJI MORA SE VIDJETI NASTOJANJE DA SE KUPI NAJVEĆA VRIJEDNOST ZA NOVAC. UZ TO, POTREBNO JE U PROPISANIM INTERVALIMA REDOVITO PRIPREMATI IZVJEŠTAJE.
TO JE LOGIČNO. ONAJ KOJI DAJE NOVAC ŽELI SE UVJERITI DA SU SREDSTVA UTROŠENA UPRAVO ZA NAMJENU ZA KOJU SU DANA. ŠTO U NJIMA MORAMO PISATI?

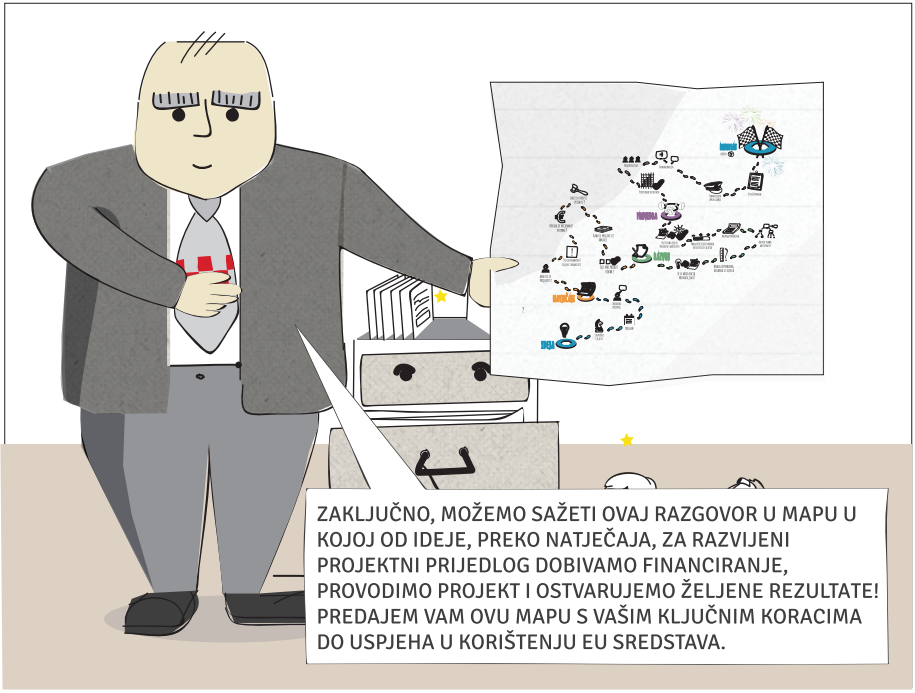

U IZVJEŠTAJIMA OPISUJEMO ŠTO SE ZAPOČELO, ZAVRŠILO ILI ŠTO TRAJE, JE LI BILO NEKIH PROBLEMA I KAKO SU RIJEŠENI TE ISKAZUJEMO NASTALE TROŠKOVE. DONATORI SE IZ IZVJEŠTAJA MORAJU UVJERITI U VALJAN NAČIN TROŠENJA SREDSTAVA PROJEKTA.
AKO NAMJENSKI POTROŠIM SREDSTVA, ČINI SE DA JE TIME SVE GOTOVO?


UZ SVE VEĆ ODRAENO TREBA JOŠ VODITI RAČUNA O OSIGURANJU KVALITETE – NIJE DOVOLJNO SAMO NEŠTO ODRADITI VEĆ JE POTREBNO TO ODRADITI KVALITETNO. NA KRAJU KROZ EVALUACIJU PROJEKTA PROCJENJUJEMO KAKO SMO NEŠTO ODRADILI I ŠTO SMO NAUČILI IZ TOGA.


UPRAVO ZBOG TOGA VAŽNO JE JOŠ I UPRAVLJANJE RIZICIMA. POSTOJANJE RIZIKA JE NEIZBJEŽNO, NO MORAMO ZNATI KOJE RIZIKE IMAMO TE SE OSVIJESTITI KAKO BISMO MOGLI NJIMA UPRAVLJATI DA NE NASTANU ILI IH KOREKTIVNO UMANJIVATI AKO IPAK NASTANU. UISTINU, GREŠKE U JAVNOJ NABAVI NAJČEŠĆI SU RAZLOG NEPRIHVATLJIVOSTI TROŠKA. ZATO JOJ JE POTREBNO ODGOVORNO PRISTUPITI.
ŠTO AKO SE NEŠTO NEPREDVIENO DOGODI TIJEKOM PROVEDBE PROJEKTA? RECIMO, POKRENULA SAM POSTUPAK JAVNE NABAVE ZA STROJ, A NI JEDNA PONUDA NE UDOVOLJAVA MOJIM TRAŽENIM UVJETIMA.


DA SUMIRAM, AKO NAMJENSKI POTROŠITE SREDSTVA, AKO DOKAŽETE DA STE POSTIGLI PREDVIĐENE REZULTATE, AKO SVE TO NAPRAVITE PO UVJETIMA UGOVORA I NA VRIJEME – MOŽETE RAČUNATI NA USPJEH. UKRATKO, VOĐENJE PROJEKTA NAJLAKŠE SE MOŽE PRIKAZATI KAO:


POSTIZANJE
KOMUNIKACIJA S RAZNIM DIONICIMA
TUMAČENJE PRAVILA
IZVJEŠTAVANJE
VOĐENJE PROJEKATA
FINANCIJSKO UPRAVLJANJE
UPRAVLJANJE LJUDSKIM RESURSIMA
PODUGOVARANJE
REZULTATA


ZAKLJUČNO, MOŽEMO SAŽETI OVAJ RAZGOVOR U MAPU U KOJOJ OD IDEJE, PREKO NATJEČAJA, ZA RAZVIJENI PROJEKTNI PRIJEDLOG DOBIVAMO FINANCIRANJE, PROVODIMO PROJEKT I OSTVARUJEMO ŽELJENE REZULTATE! PREDAJEM VAM OVU MAPU S VAŠIM KLJUČNIM KORACIMA DO USPJEHA U KORIŠTENJU EU SREDSTAVA.


REZULTAT
USPJEH
KOMUNIKACIJA
FINANCIJSKO UPRAVLJANJE
IZVJEŠTAVANJE
PROJEKTNI TIM
POSTIZANJE REZULTATA
PROVEDBA
POKAZATELJI OSTVARENJA REZULTATA I CILJEVA
POZITIVNI EFEKTI PROJEKTA I ODRŽIVOST
RAZRADA TROŠKOVA
RAZVOJ
JE LI MOJA IDEJA PRIHVATLJIVA?
ANALIZA PROBLEMA, DIONIKA I CILJEVA
RAZVOJ PLANA AKTIVNOSTI
JE LI MOJ PROJEKT DOBAR?
MOGU LI SE PRIJAVITI?
ŠTO SE FINANCIRA? CILJEVI I PRIORITETI
KAKO SE PRIJAVITI OBRASCI?
KOLIKA JE VRIJEDNOST POTPORE?
NATJEČAJI
KOJI SU UVJETI PRIJAVE?
PROJEKTNI PRIJEDLOG
IDEJA
PROGRAM
STRATEŠKI CILJEVI