

KAJ PA RAZPISI ZA PODJETNIKE?

Razpisi takšni in drugačni, EU in nacionalna sredstva, javne objave, nepovratna in povratna sredstva, lastniški kapital in še in še. O vsem tem dandanes veliko beremo in poslušamo, a v praksi marsikateri podjetnik ne ve natanko, kako k temu pristopiti. Vse, kar vemo je, da denar je ... in potem je treba ugotoviti kje in kako do njega. A kot že na prvi pogled kaže, to ni tako enostavno, vsaj ne, v kolikor je cilj podjetnika z dodatnimi sredstvi podkrepiti uspešen razvoj njegovega podjetja. Zato vsi tisti, ki smo posredno ali neposredno povezani s pripravo projektov in razpisnih prijav opozarjamo na vsaj nekaj osnovnih razmislekov, na katere mora odgovoriti vsako podjetje obravnavati preden sprejme odločitev, da se poda v takšno dogodivščino.

Ali vemo, kakšno vlogo razpisi igrajo v našem podjetju? Zagotovo je usmerjenost podjetnikov v pridobivanje dodatnih sredstev za financiranje aktivnosti ena izmed prioritarnih nalog. Pa vendar je pri črpanju javnih sredstev (bodisi EU ali nacionalnih) pri tem pomemben razmislek, v kolikšni meri tako pridobljen denar prispeva k strateškim ciljem posameznega podjetja. V praksi namreč pogosto srečujemo primere, ko podjetja s pridobljenimi sredstvi preusmerjajo pozornost v izvedbo posameznih projektov, ki pa ne nujno optimalno prispevajo tudi k razvoju podjetij. Zato je tudi pomembno, da se podjetniki ob interesu za razpise hkrati zavedajo tudi pomena prispevka tako financiranih projektov k dejanskim strateškim ciljem podjetja in posledično njegovemu razvoju. Kako? Tako, da v naprej opredelijo investicije in iniciative, ki jih načrtujejo in predvidijo celovito finančno strukturo slednjih, vključno z razmislekom, v katerem delu računajo na javna sredstva.

Ali podjetje predvideva zadostne vire za izvedbo projektov, pridobljenih preko javnih razpisov? Priprava razpisne dokumentacije in prijave na posamezne razpise, ki omogočajo koriščenje javnih sredstev je že sama po sebi lahko zahtevna. Zato se veliko podjetij za pomoč obrne k strokovnjakom, ki so za to izurjeni. Na ta način se zmanjšuje breme delovne obremenitve zaposlenih in povečuje možnost uspešne kandidature na omenjenih razpisih. Vendar pa je pravi izziv v izvedbi tako pridobljenih projektov. V skoraj vseh primerih namreč izvedba projektov ne zahteva zgolj strokovnega znanja, pač pa tudi usposobljenost pri vodenju samega projekta, ki po svoji naravi odstopa od tega, kar se (še posebej v proizvodnih) podjetjih razume kot projektno vodenje. Marsikatero podjetje se tako znajde v stresni situaciji, ko vsaj polovico delovne aktivnosti namenja administrativno-finančnemu namesto izvedbenem vidiku vodenja projekta. Zmanjkuje časa, zmanjkuje kadrov, ki se morajo vodenja takšnih projektov šele naučiti, zmanjkuje potrpljenja. Predvsem pa je med večjimi pastmi tudi zagotavljanje ustreznega denarnega toka: javna sredstva se namreč v večini primerov dodeljuje na osnovi zahtevkov, po izvedenih aktivnostih in nastalih stroških. Povedano drugače: podjetja morajo za kritje stroškov najprej zagotoviti lastna finančna sredstva, šele v naslednjem koraku pa nastale stroške dokazujejo pri financerju in na tej osnovi predložijo zahteve. Vračilo sredstev za nastale stroške se lahko zamakne tudi za več mesecev, kar še posebej manjša podjetja pogosto spravlja v likvidnostne težave. Zato tudi v tem primeru pozor: že tekom prijav na razpise dobro predvidite dinamiko izvedbe, finančne udeležbe podjetij in povračila stroškov!

Ali se kandidatura na javni razpis v resnici splača? Tu vam ne zmoremo ponuditi enoznačnega odgovora. Zagotovo javna sredstva, namenjena podjetja v aktualni

finančni perspektivi (2021 – 2027) zavzemajo znaten delež med razpoložljivimi EU in nacionalnimi sredstvi. Že od leta 2023 naprej bo Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport objavilo kar 23 novih razpisov, pri čemer bo dobrih 62 % nepovratnih, skoraj 34 % povratnih spodbud in dobre 3 % tako imenovane kombinacije nepovratnih in povratnih finančnih sredstev. Med ukrepi, ki jih ministrstvo načrtuje je kar osem področij, ki bodo glede na dodeljena sredstva opredeljena tako:

- **nova interventna posojila** za omilitev posledic energetske ali ukrajinske krize, ki bodo namenjena **za investicije in obratna sredstva** – skupaj 110 milijonov evrov oziroma 36,1 % razpisanih sredstev. Gre za vzpostavitev novih finančnih instrumentov pri Slovenskem podjetniškem skladu in SID banki na osnovi Zakona o pomoči gospodarstvu za omilitev posledic energetske krize;
- **gospodarsko prestrukturiranje premogovnih regij** – 83,1 milijona evrov oziroma 27,2 %;
- **raziskave in razvoj** – 33,9 milijona evrov oziroma 11,1 %;
- **podjetništvo in internacionalizacija** – 29,3 milijona evrov oziroma 9,6 %;
- **šport** – 16,8 milijona evrov oziroma 5,5 %;
- **spodbujanje lesno predelovalne industrije** – 13,0 milijona evrov oziroma 4,3 %;
- **spodbujanje razvoja turizma** – 10,7 milijona evrov oziroma 3,5 %;
- **krožno gospodarstvo** – 8,2 milijona evrov oziroma 2,7 %.

Kdo torej ne bi posegel po tako obsežni pogači? A je tudi v tem primeru smotrnost iskanja takšnih virov utemeljena zgolj, v kolikor neposredno prispeva k začetni poti razvoja podjetja tudi finančno, ne zgolj strateško. Če torej načrtujete investicijo v vrednosti 100.000 Eur in najdete razpis, ki obljublja 80 % financiranje, morate že v naprej računati na vsaj 20.000 Eur, ki jih boste morali k realizaciji investicije prispevati sami. V vsakem razpisu je tudi definiranih veliko stroškov, ki niso predmet financiranja (npr. DDV) in povečujejo znesek, ki ga boste morali zagotavljati z lastnimi sredstvi. Razmislek gre torej v smeri: kako obsežen projekt naj pripravim? Ali razpis predvideva, koliko časa boste še morali zagotavljati pridobljene rezultate? Kaj še razpis zahteva, česar niste predvideli v svoji investiciji in v kolikšni meri na ta način odstopate od načrtovanih aktivnosti v svojem projektu? Ob vseh teh vprašanih tako podjetnik pred odločitvijo »ali se spleča« mora razmisliti o celoviti situaciji in ne zgolj o partikularnih aktivnostih, ki bi jih želel v svojem podjetju izvesti s pomočjo javnih sredstev.

Torej? Smo zbudili vaše? Če razmišljate o razvoju podjetja, ki zahteva tudi precejšnja finančna sredstva, so prihajajoči razpoložljivi viri lahko priložnost. Informacije o razpoložljivih virih nudijo vse javne institucije, ki posredno ali neposredno skrbijo za podporo gospodarstvu:

- [Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport](#)
- [SPIRIT, javna agencija](#)
- [Slovenski podjetniški sklad](#)
- [Slovenski regionalno razvojni sklad](#)
- [EU skladi](#)

Za to, da se podjetjem ni treba prebijati skozi gore spletnih strani in ostalih digitalnih in analognih virov ter, da sprejmejo racionalne odločitve pri črpanju sredstev pa skrbimo tudi svetovalci in podjetniški mentorji v mreži [SPOT Svetovanje in mentoriranje](#).

Zato ne oklevajte! V Primorsko-notranjski regiji se za brezplačno svetovanje oglasite na info@inkubator-perspektiva.si in skupaj bomo odgovorili na vprašanja, ki se vam morda porajajo v zvezi z današnjo temo.

Postojna, 20. marec 2023

dr. Jana Nadoh Bergoč, Podjetniški inkubator Perspektiva

»Projekt je sofinanciran s pomočjo Evropskega sklada za regionalni razvoj, Ministrstva za gospodarstvo, turizem in šport ter SPIRIT, Javna agencija«

