

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**VIRI FINANCIRANJA IN PRIJAVA PROJEKTA NA EVROPSKI
RAZPIS ZA PRIDOBITEV NEPOVRATNIH SREDSTEV EU**

Ljubljana, september 2018

LUKA HRVATIN

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Luka Hrvatín, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Viri financiranja in prijava projekta na evropski razpis za pridobitev nepovratnih sredstev EU, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem doc. dr. Gregorjem Pfajfarjem

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študenta: _____

KAZALO

UVOD	1
1 EVROPSKA UNIJA IN NJENA KOHEZIJSKA POLITIKA	3
1.1 Pozitivni vidiki kohezijske politike.....	7
1.2 Negativni vidiki kohezijske politike	9
1.3 Načela delovanja kohezijske politike	9
1.3.1 Načelo koncentracije	10
1.3.2 Načelo dodatnosti	10
1.3.3 Načelo programiranja	10
1.3.4 Načelo partnerstva	11
1.4 Instrumenti izvajanja kohezijske politike	11
1.4.1 Evropski sklad za regionalni razvoj (ESRR).....	12
1.4.2 Evropski socialni sklad (ESS)	12
1.4.3 Kohezijski sklad (KS).....	13
1.5 Nadzor, spremljanje in vrednotenje kohezijske politike.....	13
2 FINANČNI OKVIR ZA PROGRAMSKO OBDOBJE 2014–2020.....	14
2.1 Strategija Evropa 2020	15
2.2 Obzorje 2020	19
2.2.1 Odlična znanost	21
2.2.2 Vodilni položaj v industriji.....	21
2.2.3 Družbeni izzivi	22
2.3 Instrument MSP	24
2.4 Sinergije Obzorja 2020 in kohezijske politike EU	26
2.5 Izzivi po letu 2020	27
3 NAČINI PRIDOBIVANJA IN UPRAVLJANJA SREDSTEV EU	28
3.1 Centralizirani programi Skupnosti.....	29
3.1.1 Obzorje 2020	30
3.1.2 COSME	30
3.1.3 Erasmus+	30
3.1.4 Kreativna Evropa.....	30
3.1.5 LIFE.....	30

3.1.6	Tretji zdravstveni program	31
3.1.7	Program potrošnikov	31
3.2	Decentralizirani programi Skupnosti	31
3.2.1	Evropski sklad za regionalni razvoj	32
3.2.2	Evropski socialni sklad.....	32
3.2.3	Evropski kmetijski sklad za razvoj podeželja	32
3.2.4	Evropski sklad za pomorstvo in ribištvo	33
3.2.5	Kohezijski sklad	33
3.2.6	Interreg Europe.....	33
4	FINANCIRANJE PROJEKTOV	34
4.1	Notranji viri financiranja	35
4.2	Dolžniški viri financiranja	37
4.3	Lastniški viri financiranja	38
4.4	Nepovratna sredstva.....	41
4.4.1	Evropska nepovratna sredstva	41
4.4.2	Pogoji za pridobitev evropskih nepovratnih sredstev	42
4.5	Drugi viri financiranja	44
4.5.1	Garancijske sheme, mikrokrediti in sivi trg	44
4.5.2	Evropska investicijska banka (EIB)	45
4.5.3	Evropski investicijski sklad (EIS)	45
4.5.4	Evropski sklad za strateške naložbe (EFSI)	45
4.6	Povzetek.....	46
5	ŠTUDIJA PRIMERA	46
5.1	O podjetju.....	48
5.2	Odločitev za razpis.....	50
5.3	Predstavitev razpisa	52
5.4	Predstavitev projekta	53
5.4.1	Odličnost	53
5.4.2	Vpliv.....	56
5.4.3	Izvajanje	57
5.5	Natančen potek prijave na razpis.....	57
5.5.1	Najдите ustrezen razpis	57

5.5.2	Poiščite partnerje ali se prijavite kot posamezniki	58
5.5.3	Registracija na portalu	58
5.5.4	Pošiljanje predloga	59
5.5.5	Ocenitev	60
5.5.6	Podpis sporazuma o dodelitvi sredstev	61
5.6	Ključ do uspešne prijave na razpis	61
5.6.1	Dejavniki uspeha pri prijavah na razpis	61
5.6.2	Na kaj biti pozoren?	62
SKLEP		64
LITERATURA IN VIRI		67
PRILOGE		1

KAZALO TABEL

Tabela 1: Pozitivni in negativni vidiki kohezijske politike	9
Tabela 2: Večletni finančni okvir za obdobje 2014–2020	18
Tabela 3: Enajst tematskih ciljev finančnega okvirja 2014–2020	18
Tabela 4: Obseg sredstev namenjen za odlično znanost	21
Tabela 5: Obseg sredstev namenjen za vodilni položaj v industriji	22
Tabela 6: Obseg sredstev namenjen za družbene izzive	23

KAZALO SLIK

Slika 1: BDP na prebivalca izražen v SKM v letu 2016	6
Slika 2: Proračun EU za obdobje 2014–2020	15
Slika 3: Sredstva namenjena Obzorju 2020 v finančni perspektivi 2014–2020	20
Slika 4: Poenostavljen prikaz dostopa do nepovratnih sredstev preko različnih poti	29
Slika 5: Viri financiranja	35
Slika 6: Projektni cikel	48
Slika 7: Potek prijave na razpis	57

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Opredelitev pojmov.	1
Priloga 2: Slike Helitech d. o. o.	6
Priloga 3: Poročilo o oceni prijavljenega projekta znotraj programa Instrument MSP	7

SEZNAM KRATIC

BDP – Bruto domači proizvod

EIB – Evropska investicijska banka

EIS – Evropski investicijski sklad

EK – Evropska komisija

EKSRP – Evropski sklad za razvoj podeželja

ESI – Evropski strukturni in investicijski skladi

ESPR – Evropski sklad za pomorstvo in ribištvo

ESRR – Evropski sklad za regionalni razvoj

ESS – Evropski socialni sklad

EU – Evropska unija

KS – Kohezijski sklad

MSP – Mala in srednje velika podjetja

SKM – Standard kupne moči

UVOD

V vedno bolj dinamičnem teku življenja so tako gospodarstvo kot posamezna podjetja vedno znova postavljeni pred nove izzive povezane z razvojem, konkurenčnostjo, zahtevami po racionalizaciji in sposobnostjo prilagajanja nenehnim spremembam. Le z nenehno pripravljenostjo in pravočasnim odzivom na spremembe si lahko podjetje zagotovi stik z dogajanjem in tempom na trgu. Vsa podjetja imajo za svoje poslovanje, nadaljnji razvoj in rast na razpolago različne vire financiranja. Kos (2011) navaja, da podjetja lahko izbirajo med notranjimi viri financiranja, dolžniškimi viri financiranja, lastniškim kapitalom in nepovratnimi sredstvi.

V trenutnem globalnem poslovnem okolju so prav mikro ter mala in srednje velika podjetja (v nadaljevanju MSP) tista, ki so zaradi svoje majhnosti zmožna hitrega odziva na nenehne spremembe in vedno nove poslovne priložnosti. Ko svoje inovativne ideje in projekte spreminjajo v tržne proizvode in storitve, na ta način predstavljajo temeljni element zdravega in uspešno delujočega gospodarstva. Številne tehnološke spremembe odpirajo nove poslovne priložnosti in prinašajo nove inovativne pristope. Z globalizacijo in liberalizacijo je MSP omogočeno, da znotraj svojih tržnih niš nastopajo na mednarodnem trgu (Žakelj, 2004). Isti avtor (2004) nadaljuje, da imajo MSP kljub množici pozitivnih vidikov poslovanja, ta tudi svoje težave. Eni izmed njih sta dostop do finančnih virov in zmožnost njihovega pridobivanja. Podjetja se pri pridobivanju teh sredstev soočajo z nemalo problemi, kot so nepredvidljivost lastnega denarnega toka, nezmožnost kritja velikih zneskov zavarovanj pri bankah in še mnogi drugi.

Z vstopom v Evropsko unijo (v nadaljevanju EU) je Slovenija postala del večje politično-ekonomske zveze ter s tem pridobila tudi ogromno novih možnosti pri poslovanju tako mikro, MSP, kot tudi velikih podjetij. EU s svojimi programi, strategijami in iniciativami predstavlja možnost pridobivanja finančnih sredstev, s pomočjo katerih lahko podjetja rastejo in se razvijajo. Denarna sredstva so na voljo v okviru kohezijske politike EU ter drugih evropskih politik, kot je skupna politika raziskovanja in razvoja, njihova pridobitev pa za podjetje predstavlja priložnost in velik izziv. Tako na evropski kot na nacionalni ravni so na voljo različne institucije in različni projekti, katerih namen je pomagati podjetjem pri pridobivanju teh sredstev, pri prijavi na razpis in pri pripravi potrebne dokumentacije. Morebitna uspešna prijava na razpis pa predstavlja šele pol poti, saj je nato potrebno prijavljeni projekt tudi uspešno izvesti, ga zaključiti in o vsem poročati EU (Verhovnik, Filipič & Štern, 2006).

MSP igrajo ključno vlogo pri zaposlovanju, ustvarjanju delovnih mest, naložbah, inovacijah ter so tako ključnega pomena za oživitev evropskega gospodarstva. Dostop do financiranja pa kljub vsem doprinosom MSP še vedno predstavlja velik problem. Organizacijske značilnosti, poslovne strategije in informacijska motnost MSP omejujejo njihov dostop do kapitala. Posledično so MSP v programskem obdobju 2014–2020 bila

deležna veliko večje pozornosti oblikovalcev politik z namenom olajšanja podjetjem pri pridobivanju sredstev (Orcun, 2014).

Na evropski ravni so tako na voljo namenska sredstva za financiranje MSP prek različnih programov. Eden izmed programov EU je tudi Obzorje 2020, ki nudi MSP velik obseg denarnih sredstev. Obzorje 2020 predstavlja največji in osrednji program EU za raziskave in inovacije. Za sedemletno obdobje (2014–2020) je na voljo skoraj 80 milijard evrov, ki so namenjeni financiranju inovativnih podjetij pri njihovih projektih. S programom in dodeljeno finančno spodbudo podjetju želi EU spodbujati konkurenčnost, ustvarjati nova delovna mesta in zviševati življenjski standard ljudi. Poseben program znotraj programa Obzorje 2020 je tudi Instrument za mala in srednje velika podjetja (Instrument MSP) (Evropska komisija, 2014b). MSP s potencialom za ustvarjanje trga lahko tako preko omenjenega programa pridobijo evropska sredstva. Program želi spodbujati rast podjetij in ustvarjanje tržnih inovacij. Znotraj programa Obzorje 2020 so približno 3 milijarde evrov dodeljene Instrumentu MSP (Evropska komisija, 2018e).

Namen magistrskega dela je s pomočjo domače in tuje literature spoznati in predstaviti vire financiranja, predstaviti nekatere možnosti, ki jih podjetje lahko uporabi, ko želi pridobiti evropska finančna sredstva in pojasniti, kako omenjena sredstva pridobiti. Namen magistrskega dela je tudi prikazati postopek priprave in prijave konkretnega projekta oziroma projektne ideje na razpis EU za pridobitev nepovratnih sredstev. Razrešiti želim osnovna vprašanja, predpostavke in dileme v povezavi z evropskimi razpisi. Pojasniti želim izvajanje procesa prijave na razpis, ugotoviti njegove glavne značilnosti vključno z vzroki, ki povzročajo težave pri izvajanju. V magistrskem delu se osredotočam na program Obzorje 2020, v okviru katerega sem izpeljal prijavo projekta na izbrani evropski razpis na področju inovacij in razvoja.

Temeljno raziskovalno vprašanje magistrskega dela se glasi: Kje podjetje lahko pridobi denarna sredstva za izvedbo svojih projektov, katera so ta sredstva ter kako jih pridobiti?

Cilji magistrskega dela so:

1. proučiti in analizirati domače in tuje sekundarne vire na področju virov financiranja podjetij,
2. raziskati in ugotoviti, kaj vse EU financira in kakšen je postopek za uspešno pridobitev nepovratnih sredstev,
3. raziskati stanje na področju financiranja inovacij in razvoja,
4. predstaviti, kako se lahko dostopa do kapitala iz naslova evropskih razpisov, ki jih ponuja EU,
5. prikazati potek priprave prijave za pridobitev evropskih sredstev na primeru izbranega podjetja,
6. ugotoviti, katera so področja financiranja in kaj je potrebno narediti, da omenjena sredstva pridobimo,

7. podati okvir za razumevanje kompleksnosti procesa priprave prijave za pridobitev evropskih finančnih sredstev,
8. omogočiti, da se projekt, ki se prijavlja na razpis razume in se ga predstavi v ustreznem kontekstu.

Magistrsko delo je v teoretičnem delu razdeljeno na štiri poglavja. Uporabil sem analizo sekundarnih virov in literature oziroma deskriptivno metodo, vrednotenje relevantne literature in virov z različnih teoretskih področij pa sem zatem uporabil pri predstavitvi prvih štirih poglavij. Prvo poglavje pričenjam s predstavitvijo EU in evropske kohezijske politike. Drugo poglavje je namenjeno predstavitvi finančnega okvira za programsko obdobje 2014–2020, Strategiji Evropa 2020 ter njenima programoma Obzorje 2020 in Instrument MSP. V tretjem poglavju so predstavljeni programi Skupnosti, v četrtem pa viri financiranja, med katerimi sem največji poudarek namenil nepovratnim sredstvom EU.

Teoretična spoznanja sem v nadaljevanju uporabil pri graditvi študije primera v empiričnem delu, v katerem je v petem poglavju predstavljena obravnavana problematika in raziskovalno vprašanje. Menim, da je metoda študije primera najprimernejše metodološko orodje v mojem magistrskem delu, saj je za zanjo značilna celovitost in vsestranskost. Študija primera predstavlja orodje oziroma metodo, ki se v zadnjem času vedno bolj uporablja tudi v poslovnem svetu, zato sem svoje aplikativno raziskovanje opravil na primeru podjetja Helitech, d. o. o. Študijo primera pričenjam s predstavitvijo podjetja, za katerega sem v nadaljevanju izpeljal prijavo na razpis za pridobitev nepovratnih sredstev EU. S podrobnim opisom dogajanja in značilnosti procesa prijave projekta na razpis za pridobitev evropskih sredstev želim na enem mestu podati globlji vpogled v proces pridobivanja nepovratnih evropskih sredstev ter obenem odgovoriti na raziskovalno vprašanje in v kontekst vključiti okoliščine, za katere menim, da so pomembne. Želim poudariti prednosti izbranega vira financiranja in izpostaviti morebitne težave, na katere lahko podjetje naleti, ko se prijavlja na evropski razpis. V sklepu so predstavljeni pomen dela in sklepne ugotovitve, pridobljene na podlagi teoretičnega dela in spoznanj iz empiričnega dela.

Z izdelanim magistrskim delom želim podati teoretična spoznanja na področju možnosti pridobivanja evropskih finančnih sredstev in smernice pri izbiri ustreznega evropskega razpisa ter kasnejšem postopku pridobivanja denarja.

1 EVROPSKA UNIJA IN NJENA KOHEZIJSKA POLITIKA

Voditelji držav širom Evrope so po koncu druge svetovne vojne prišli do spoznanja, da je edini način, ki lahko v bodoče preprečuje vojne in zagotavlja mir, povezovanje držav med seboj, tako na političnem kot na gospodarskem področju (Verhovnik, Filipič & Štern, 2006). Viziji francoskega zunanjega ministra Roberta Schumana, ki je verjel v nujnost enotne Evrope ter bil prepričan, da je za preprečitev nove vojne, ob upoštevanju in

doseganju resnične solidarnosti, potrebno vzpostaviti zlitje interesov vseh Evropejcev s pomočjo medsebojne gospodarske odvisnosti, se je skozi leta pridruževalo vedno več držav (Wostner, 2005, str. 13). Podpisane so bile različne pogodbe (Pogodba o ustanovitvi Evropske skupnosti za premog in jeklo leta 1951, Rimska pogodba o ustanovitvi Evropske gospodarske skupnosti ter Evropske skupnosti za jedrsko energijo leta 1957, Evropski socialni sklad leta 1958, Evropski sklad za regionalni razvoj leta 1975, Enotni evropski akt leta 1986, Maastrichtska pogodba leta 1993 in druge). Pozitivni vidiki sodelovanja in povezovanja so začeli zanimati vedno več držav, v vsem tem času pa so se pristojnosti Skupnosti ves čas širile (Mrak, Mrak & Rant, 2004, str. 3–4).

EU danes predstavlja enega izmed glavnih gospodarskih akterjev na svetu, prav tako pa utrjuje tudi svojo politično moč. Z vedno večjim obsegom svojih pristojnosti je prišlo do tesnega povezovanja držav članic na številnih področjih (Wostner, 2005, str. 17). EU zajema več različnih politik, znotraj katerih se razdeli proračun EU glede na finančno perspektivo sedemletnega obdobja. V magistrskem delu so opredeljene predvsem redistribucijske politike EU, katerih cilj je prerazporeditev sredstev (kohezijska politika EU) ter politika namenjena financiranju raziskav in inovacij, kot jo v trenutni finančni perspektivi 2014–2020 predstavlja program Obzorje 2020 (Wostner, 2005, str. 17–23).

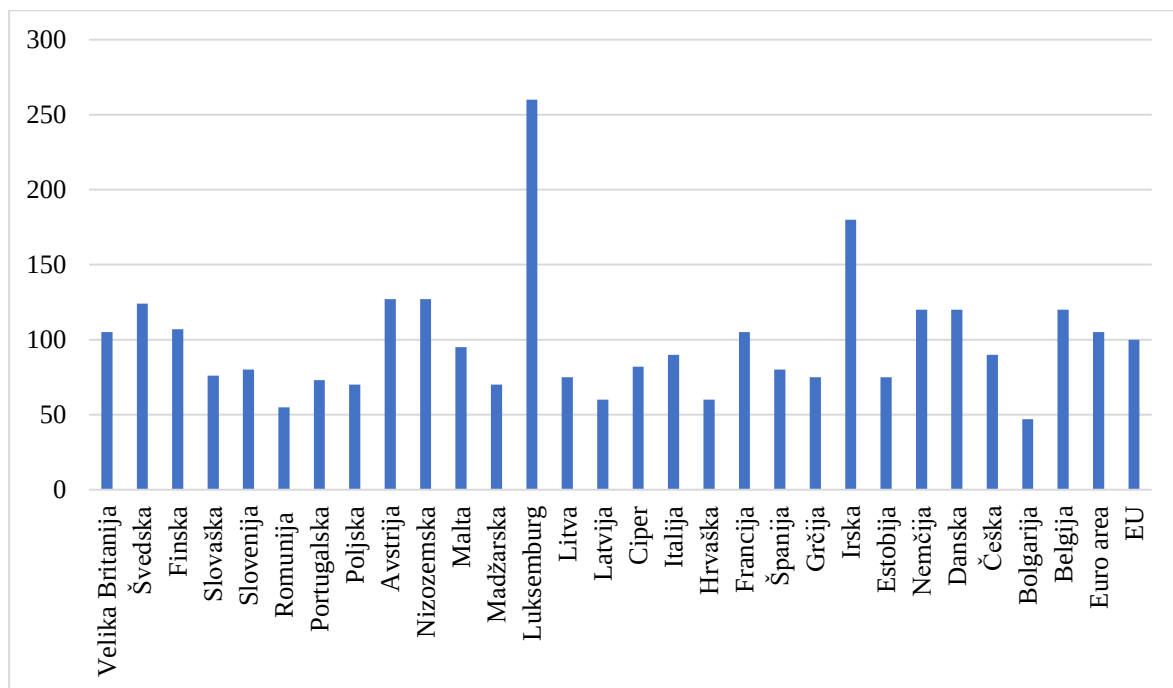
Kohezijska politika, tudi regionalna ali strukturna politika oziroma predhodnice njenega cilja, so se v Evropi začele izvajati že leta 1975, ko je bil začetek delovanja Evropskega sklada za regionalni razvoj, do prve omembe regionalnih razlik pa pride že leta 1957 s podpisano Rimsko pogodbo. Na osnovi leta 1988 izpeljane reforme politike ekonomske in socialne kohezije pa je prišlo do vsebinske in organizacijske integracije vseh skladov v enotni okvir in uveljavi se pojem kohezijska politika (Wostner, 2009, str. 84). Mrak Mrak in Rant (2004) v svojem delu kohezijsko politiko opredeljujejo kot skupek razvojnih aktivnosti, programov ter ukrepov države, lokalnih skupnosti in ostalih nosilcev organiziranih interesov na regionalni ravni, ki so koordinirane in sofinancirane s strani EU in so namenjene doseganju razvojnih ciljev ob upoštevanju skladnejšega regionalnega razvoja. Šediva-Neckářová in Šedivý (2016) o kohezijski politiki pravita, da ta v programskem obdobju 2014–2020 predstavlja glavno naložbeno politiko EU. Cilja na vse regije in mesta v EU, pri tem pa ima ambiciozen cilj podpiranja zaostalih regij ter spodbujanja medregionalne konvergence, njen vpliv pa je odvisen predvsem od sposobnosti oblikovalcev evropske kohezijske politike, da zagotovijo in nato tudi porabijo sredstva EU za zadovoljevanje potreb regije.

EU se je z velikimi kohezijskimi težavami soočala že v preteklosti, prav tako pa se z njimi sooča tudi danes. Med različnimi deli EU obstajajo razlike, ki so bile tudi v preteklosti že precej velike. Razlike v bruto domačem proizvodu (v nadaljevanju BDP) na prebivalca med posameznimi državami članicami so precejšnje, velike razlike pa obstajajo tudi v dostopu do zaposlitev. Omenjene razlike med državami in ljudmi povzročajo nezadovoljstvo, ki lahko ob odsotnosti reševanja kohezijskih problemov pomeni tudi pomanjkanje napredka. EU se zaveda, da v primerih, ko so med državami članicami

prisotni tako veliki razkoraki, slednja ne more dobro delovati, ter da so zaradi gospodarskih, političnih in moralnih razlogov te razlike zelo problematične. Da bi bile države članice del koristnih učinkov integracije, si EU prizadeva za uresničevanje evropske kohezijske politike. Koncept, ki je šele v praksi razvil svojo opredelitev, danes razumemo kot stopnjo socialne in gospodarske blaginje med različnimi regijami ali posameznimi skupinami znotraj EU (Molle, 2007, str. 5).

Svet se nenehno spreminja. Globalizacija vpliva na vse nas ter spreminja način sodelovanja na trgu dela. Sposobnosti potrebne na današnjem delovnem mestu se močno razlikujejo od tistih, ki so bile potrebne še pred kratkim obdobjem. Čeprav je EU eden najrazvitejših delov sveta z visokim življenjskim standardom ter z ogromnim ekonomskim potencialom, še vedno obstajajo velike gospodarske, socialne ter teritorialne razlike, ki imajo negativen učinek na uravnotežen razvoj v državah članicah, posledično pa slabijo tudi uspešnost EU v globalnem kontekstu. Zato Evropska komisija (v nadaljevanju EK) s podporo koheziji in uravnoteženemu razvoju predstavlja ključne razvojne cilje EU (Staničková, 2016). Da lahko medsebojno primerjamo razlike med posameznimi državami članicami ter znotraj držav med posameznimi regijami je potrebno pogledati relativno bogastvo posamezne države, ki ga odraža njen BDP (Mrak, Mrak & Rant, 2004, str. 29). Upoštevati je potrebno razlike v kupni moči dohodkov posameznih držav oziroma regij zaradi razlik v ravneh cen med njimi, zato BDP merimo po metodi paritete kupne moči, ko merska enota ni izražena v evrih temveč v standardih kupne moči (v nadaljevanju SKM). SKM je izračunan tako, da v EU-28 en SKM predstavlja en evro. Sorazmerni položaj posameznih držav je mogoče izraziti s primerjavo povprečja v EU-28, katerega vrednost je določena na 100. Najvišja vrednost med državami članicami v letu 2016 je bila dosežena v Luksemburgu, kjer je BDP na prebivalca izražen v SKM znašal kar 158 odstotkov več, kot je znašalo povprečje EU-28. Najnižja vrednost pa je bila dosežena v Bolgariji, kjer je BDP na prebivalca izražen v SKM znašal 49 odstotkov povprečja EU-28 (Eurostat, 2017a). Za lažjo predstavo, slika 1 prikazuje BDP na prebivalca izražen v SKM v letu 2016.

Slika 1: BDP na prebivalca izražen v SKM v letu 2016



Vir: Eurostat (2017b).

158. člen pogodbe o Evropski skupnosti pravi (Urad za publikacije Evropske unije, 1986): »Da bi Skupnost pospešila svoj vsesplošni skladni razvoj, razvija in izvaja tiste svoje dejavnosti, ki vodijo h krepitvi njene ekonomske in socialne kohezije. Skupnost si še posebno prizadeva zmanjšati neskladje med stopnjami razvitosti različnih regij in zaostalost regij ali otokov z najbolj omejenimi možnostmi, tudi podeželja.«

Na podlagi navedenega člena iz pogodbe o Evropski skupnosti države članice izvajajo evropsko kohezijsko politiko, ki se financira s strani različnih evropskih skladov, kot so strukturni skladi in kohezijski sklad ter na takšen način odraža solidarnost med državami članicami EU in njenimi prebivalci. Države članice pa ne sodelujejo zgolj finančno, temveč preko kohezijske politike EU uveljavljajo tudi svoje poglede in prizadevanja na ostalih področjih kot so skupen trg ter ekonomska in monetarna unija (Mrak, Mrak & Rant, 2004, str. 30). Molle (2007, str. 6) razlaga, da do kohezije ne pride zaradi naravnega procesa, ki deluje v sodobnih družbeno-gospodarskih in političnih sistemih. Dejansko lahko dinamika integriranega gospodarstva EU celo poveča kohezijske težave. Oblikovanje politike tako vključuje uporabo niza instrumentov, ki vplivajo na odločilne dejavnike ciljnih spremenljivk. Bistveni elementi politike so tako: dodeljevanje odgovornosti akterjem, določitev ciljev, vzpostavitev okvira za posredovanje ter uvajanje instrumentov.

Prvi element politike so njeni akterji. Glede na obseg problema je EU prevzela odgovornost za pomemben del te politike, vendar pa zanjo ni izključno odgovorna. Tudi države članice imajo pomembno vlogo, saj EU vključuje tudi lokalne vlade in predstavnike tretjega in zasebnega sektorja. Zaradi upravljanja kohezijske politike na več ravneh se s

tem večja njena učinkovitost. Drugi element politike je določitev njenih ciljev. EU je za svojo kohezijsko politiko določila več ciljev. Prvi je neposredno povezan z glavno težavo neskladja ali na splošno konvergenco ravni bogastva, na vseh področjih kohezijske politike. Drugi cilji pa so bili v določenih časovnih obdobjih dodani v razvoj EU. Cilj je olajšati velik napredek pri gospodarskem povezovanju, kot je širitev ali prehod na višje stopnje integracije (npr. ekonomska in monetarna unija). Prav tako je cilj tudi prispevati h glavnim ciljem politike kot so povečanje konkurenčnosti ali spodbujanje okoljske trajnosti. Tretji element politike predstavlja vzpostavitev okvira. Davčni igralci in druge zainteresirane strani, ki prispevajo k politiki, želijo zagotoviti, da bo politika učinkovita. V ta namen je potrebno vzpostaviti ustrezne institucije in sisteme intervencij, uveljaviti politiko in ovrednotiti rezultate. Boljše razumevanje, ki je tako pridobljeno, se lahko uporabi za prilagajanje politike. Zadnji, četrti element politike pa predstavlja uvajanje instrumentov. EU porablja precejšnja finančna sredstva za reševanje kohezijskih problemov in ureja ukrepe nacionalnih in regionalnih javnih organov, ki si prizadevajo za iste in s tem povezane cilje. Celoten proces je lahko konceptualiziran kot cikel. EU se je odločila za obdobje približno enega leta in zaključila celoten cikel (Molle, 2007, str. 6).

1.1 Pozitivni vidiki kohezijske politike

Kohezijska politika je kompleksen in raznolik sistem, zaradi česar ima raznovrstne dobre lastnosti. Eden izmed pomembnejših pozitivnih vidikov se nanaša na spodbujanje razvoja v območjih, ki zaostajajo v razvoju. Prenos sredstev od držav plačnic do držav prejemnic je utemeljen s številnimi teoretičnimi argumenti. Prvič, gre za vidik dodatnosti sredstev, kar pomeni, da sredstva iz naslova kohezijske politike dejansko povečujejo skupen obseg javnih izdatkov, na takšen način pa je zagotovljena dodatna ekonomska aktivnost do katere drugače ne bi prišlo, ali pa bi do nje prišlo mnogo kasneje. Drugič, evropska kohezijska politika je ciljno usmerjena politika, ki preko različnih skladov konkretizira cilje, ki naj bi pripomogli k zmanjševanju razlik med članicami EU. Na podlagi zastavljenih ciljev se financirajo različni projekti, njihovi rezultati pa ob uspešni implementaciji projektov prinašajo želene spremembe, ki so potrebne za zmanjševanje razlik med regijami in državami (Trček, 2016). Obstoječi nacionalni javni izdatki, povečani za prilive iz naslova kohezijske politike se čim bolj usmerjajo za razvojne namene in niso namenjeni tekoči potrošnji držav prejemnic. Največji oprijemljiv neto pozitiven učinek kohezijskih sredstev na gospodarsko rast je mogoče opaziti ravno v velikih razvojnih programih, ki se izvajajo v državah članicah oziroma v regijah, ki najbolj zaostajajo v razvoju (Wostner, 2009, str. 87). Pridobivanje finančnih sredstev iz kohezijskih skladov je za države prejemnice izrednega pomena, saj ta sredstva predstavljajo velik in neposredni finančni priliv. Države prejemnice razvojnih sredstev imajo zato interes v polnosti izkoristiti razpoložljiva sredstva, ki so jim na voljo v različnih skladih (Trček, 2016). Z mobilizacijo razvojnih sredstev kohezijska politika izkorišča prednosti ekonomij obsega (Wostner, 2009, str. 87). Kohezijska sredstva za slabše razvite države oziroma regije je moč razumeti tudi z vidika uspešnega delovanja enotnega notranjega trga. Kohezijska politika kot taka je nekakšno

kolektivno zavarovanje, ki zagotavlja boljše delovanje trga ter boljše možnosti območij v medsebojni konkurenčni tekmi, kar je tudi način, da razvojne razlike ne bi postale prevelike. Skladno s tem, kohezijska politika prispeva tudi k makroekonomski stabilnosti, saj preprečuje nastanek ozkih grl, inflacijskih pritiskov ter zvišuje potencialno gospodarsko rast EU (Wostner, 2009, str. 88).

Pozitiven vidik se kaže tudi v dolgoročnosti in strateškosti vodenja kohezijske politike (Wostner, 2009, str. 88) ter jasnosti, preglednosti in merljivosti ciljev, ki omogočajo kasnejše preverjanje odgovornosti in rezultatov (Evropska komisija, 2014e). Financiranje v okviru kohezijske politike predstavlja stabilen, varen in dolgoročen vir naložb. V nekaterih regijah je to edini način pridobivanja javnih naložb, ker ni na voljo zadostnih virov na nacionalni ravni ali ker trg ne deluje (Evropska komisija, 2014e). Na osnovi partnerstva med EK in državami članicami naj ne bi prihajalo le do monetarnih sinergij, ampak EU vpliva tudi na samo strategijo porabe sredstev. Prizadevanje za internacionalizacijo čezmejnih eksternalij je veliko, prav tako upoštevanje spremenjenih in prihajajočih globalnih izzivov, ki zahtevajo dolgoročno ukrepanje, partnerstvo držav članic z EK pa spodbuja tudi strukturne reforme, ki so zaradi dinamičnosti dogajanja potrebne (Wostner, 2009, str. 88). Kohezijska politika je odraz solidarnosti med državami članicami EU, kar predstavlja dodano vrednost z vidika krepitve EU, pri vsem pa je tudi politična dodana vrednost tista, ki daje prispevek k omogočanju velikih evropskih projektov. Pri politični dodani vrednosti kohezijske politike velja izpostaviti tudi to, da gre za eno najbolj »vidnih« politik za državljane EU, kar predstavlja pomembno podlago za večjo podporo evropskemu gospodarskemu in političnemu povezovanju. Podpora ljudi evropskemu povezovanju obstaja, ker imajo ljudje občutek, da jim ta prinaša konkretne in oprijemljive koristi (Wostner, 2005, str. 90). Dosežki kohezijske politike segajo mnogo dlje od finančnega proračunskega okvira, ki je na razpolago prek evropskih strukturnih in investicijskih skladov, tesno so povezani s pozitivnimi stranskimi učinki, ki jih prinašajo. Ti so vidni v smislu povečanja zmogljivosti, opredelitve dolgoročnih prednostnih nalog, strategij regionalne specializacije, partnerstva in mnogih drugih (Evropska komisija, 2017c).

Tudi krepitev medsebojnega sodelovanja in učinek učenja se odraža v spodbujanju čezmejnega sodelovanja (Wostner, 2009, str. 90). Okrepljeno čezmejno sodelovanje omogoča lažje oblikovanje in izvedbo več čezmejnih projektov (Evropska komisija, 2014e). Sofinanciranje projektov medsebojnega sodelovanja, ki je že samo po sebi dodana vrednost, pa je le del obsežnega mreženja in sodelovanja med državami članicami, regijami, socialnimi partnerji, nevladnimi organizacijami in drugimi interesnimi skupinami. Koristi se kažejo v obliki boljše usposobljenosti in informiranosti upravljalcev sredstev, v boljšem vodenju, prenosu inovativnejših pristopov iz drugih okolij, spodbujanju skupnega reševanja problemov in ustvarjanju novih skupnih idej in procesov (Wostner, 2009, str. 90).

1.2 Negativni vidiki kohezijske politike

Kljub obsežnemu seznamu pozitivnih vidikov kohezijske politike pa ima le-ta tudi svojo slabšo plat oziroma očitke, ki predstavljajo vprašanja, na katera je potrebno vedno znova iskati odgovore. Izpostavljam zgolj ključne očitke, ki jih različni avtorji največkrat omenjajo. Wostner (2009, str. 96) kohezijsko politiko EU označuje kot kompleksen, drag in zbirokratiziran sistem v katerem visokih stroškov administracije ni mogoče upravičiti z ustvarjeno dodano vrednostjo dodeljenih sredstev državam članicam. Nadaljuje, da kritiki poudarjajo rigidnost sistema, ki ne omogoča ustrezne vsebinske fleksibilnosti, kjer pa bi ta že bila mogoča, naj bi sistem zaradi nejasnih delitev pristojnosti dajal negotove rezultate zaradi dolgotrajnih in dragih postopkov. Kritiki poudarjajo tudi, da so kohezijska sredstva namenjena množici namenov in majhnim projektom, ki sami po sebi ne dajejo opaznejšega vpliva, obenem pa povečujejo stroške delovanja celotnega sistema. Potrebno je prizadevanje za zmanjševanje obsega birokracije in poenostavitev uporabe sredstev EU za naložbe (Evropska komisija, 2014e). Na enem mestu zbrane pozitivne in negativne vidike kohezijske politike prikazuje tabela 1.

Tabela 1: Pozitivni in negativni vidiki kohezijske politike

Pozitivni vidiki kohezijske politike	Negativni vidiki kohezijske politike
• Spodbujanje razvoja v zaostalih območjih • Vidik dodatnosti sredstev • Ciljno usmerjena politika z jasnimi, preglednimi in merljivimi cilji • Uspešno delovanje enotnega notranjega trga • Prispevek k makroekonomski stabilnosti • Dolgoročnost in strateškost vodenja kohezijske politike • Stabilen, varen in dolgoročen vir naložb • Krepitev čezmejnega sodelovanja, učinek učenja	• Visoki stroški administracije • Kompleksen in drag sistem

Vir: Prirejeno po Evropska komisija (2017c), Evropska komisija (2014e), Trček (2016) in Wostner (2009).

1.3 Načela delovanja kohezijske politike

Kohezijska politika EU temelji na štirih osnovnih načelih. Ta so vodilo za izvajanje kohezijske politike, saj kot taka vplivajo na delovanje in izvajanje kohezijske politike (Mrak, Mrak & Rant, 2004, str. 62–63; Wostner, 2005, str. 31; Evropska komisija, 2018g).

1.3.1 Načelo koncentracije

Operacije in aktivnosti EU se morajo osredotočati in biti usmerjene predvsem na države članice, oziroma regije, ki imajo največjo potrebo po sredstvih. Gre za zapostavljene regije, ki zaostajajo v razvoju ali pa regije, znotraj katerih se odvijajo velike strukturne spremembe. V skladu z načelom koncentracije naj bi se sredstva bolj učinkovito razporejala med posameznimi državami oziroma regijami, na takšen način bi se zmanjševala neskladja oziroma bi se povečevala kohezija med njimi. Načelo koncentracije vključuje tri vidike: prvi vidik, koncentracija sredstev, ki pravi, da je večji del sredstev namenjen najrevnejšim državam oziroma regijam, drugi vidik, koncentracija truda, ki govori o usmerjanju naložb v ključne prednostne naloge za rast (raziskave in inovacije, informacijske in komunikacijske tehnologije, povečanje konkurenčnosti malih in srednje velikih podjetij ter podpora za prehod na gospodarstvo z nizkimi emisijami ogljika), ter tretji vidik, koncentracija porabe, ki govori, da morajo biti na začetku vsakega programskega obdobja za posamezni program dodeljena letna sredstva tudi porabljen do konca drugega leta po njihovi dodelitvi.

1.3.2 Načelo dodatnosti

Omenjeno načelo govori, da evropska pomoč oziroma prispevek iz skladov vedno predstavlja zgolj dodatek oziroma dopolnitev sredstev k prizadevanjem posamezne države članice na področju povečevanja socialne in gospodarske kohezije in ne sme delovati kot njihovo nadomestilo. Država članica mora obdržati svoje nacionalne izdatke za potrebe kohezije na vsaj takšni ravni, kot jo je dosegala v predhodnem programskem obdobju, ko še ni prejela finančne pomoči in ta ne sme prispevati k zmanjševanju prizadevanj držav članic na omenjenem področju. Ker je zahtevani pogoj zelo strog in občasno tudi nevdržan, so se oblikovale tudi izjeme v katerih se državam članicam tega pogoja ni potrebno držati. Gre za primere kot so privatizacija, neobičajno visoka raven strukturnih izdatkov v prejšnjem programskem obdobju, poslovni cikli in podobno. EK po koncu programskega obdobja preveri ali je posamezna država članica upoštevala načelo dodatnosti.

1.3.3 Načelo programiranja

V skladu z načelom programiranja se sredstva dodeljujejo na podlagi razvojnih programov, njihovo usmerjanje pa je načrtovano in programirano. Načelo omogoča celostni pristop pri reševanju strukturnih neravnovesij. Sodelujoči s tesnim medsebojnim sodelovanjem oblikujejo celovit program, ki vsebuje strategijo razvoja z jasno podanimi prednostnimi nalogami in ukrepi. Kohezijska politika ni namenjena financiranju posameznih projektov temveč večletnim nacionalnim programom, ki so usklajeni s cilji in prednostnimi nalogami EU. Programsko obdobje za aktivnosti, za katere je namenjeno sofinanciranje, traja sedem

let. Načelo teži k povečanju učinkovitosti kohezijske politike, saj si prizadeva za načrtno porabo kohezijskih sredstev.

1.3.4 Načelo partnerstva

Omenjeno načelo pomeni, da morajo biti predstavniki EK, nacionalnih, regionalnih in lokalnih oblasti, socialni partnerji, nevladne organizacije ter druge interesne skupine vključene v proces sodelovanja pri pripravi, ocenjevanju, izvrševanju, nadzorovanju in vrednotenju programov in operacij. Sodelovanje se lahko v okviru institucionalnih pravil v posamezni državi članici razširi tudi na morebitne druge zainteresirane strani.

Poleg štirih osnovnih načel delovanja kohezijske politike v literaturi nekaterih avtorjev najdemo tudi načelo učinkovitosti in načelo subsidiarnosti. Načelo učinkovitosti govori o nadziranju učinkovitosti in izboljšanju učinkovitosti porabe sredstev. Načelo subsidiarnosti pa govori o tem, da je organizacija skladov administrativno določena z regionalno, nacionalno in evropsko prioriteto, EK pa se vključi, ko je potrebno skupno odločanje.

1.4 Instrumenti izvajanja kohezijske politike

Kohezijska politika EU temelji na finančni solidarnosti med državami članicami, njen osnovni cilj pa je zmanjševanje gospodarskih in socialnih neenakosti med posameznimi regijami. Uresničevanje te politike omogoča prenos sredstev približno tretjine proračuna EU s strani bogatejših držav v najmanj razvite države in regije. Omenjeni pristop v prvi vrsti pomaga državam prejemnicam, obenem pa imajo koristi tudi države plačnice, saj njihova podjetja s tem pridobijo večje investicijske možnosti v doslej še gospodarsko precej nerazvitih regijah, hkrati pa se poveča tudi prenos znanja in tehnologij. Kohezijska politika daje možnost prispevanja k skupni konkurenčnosti EU in ustvarjanju trajnostnega razvoja prav vsem (Mrak, Mrak & Rant, 2004, str. 34). Kohezijska politika se danes izvaja okrog treh glavnih skladov:

1. Evropski sklad za regionalni razvoj (ESRR)
2. Evropski socialni sklad (ESS)
3. Kohezijski sklad (KS)

Zgoraj navedeni skladi skupaj z Evropskim skladom za razvoj podeželja (EKSRP) ter Evropskim skladom za pomorstvo in ribištvo tvorijo evropske strukturne in investicijske sklade (skladi ESI). Vsi ESI, skupaj z drugimi finančnimi instrumenti EU, kot so Evropska investicijska banka, Evropski investicijski sklad ter Evropski sklad za strateške naložbe, tvorijo dopolnilo k še učinkovitejši kohezijski politiki EU (Mrak, Mrak & Rant, 2004, str. 35). Isti avtorji (2004, str. 35) kot razliko med evropskimi strukturnimi in investicijskimi skladi na eni ter ostalimi finančnimi instrumenti na drugi strani navajajo, da prvi delujejo po načelu solidarnosti ter tako manj razvitim državam članicam oziroma regijam nudijo

nepovratna sredstva, ostali finančni instrumenti pa nudijo pomoč predvsem v obliki ugodnih posojil in jamstev.

Evropska solidarnost se najbolj izraža skozi strukturne sklade EU. Strukturni skladi ne predstavljajo enotnega finančnega vira znotraj proračuna EU. Vsak sklad se ukvarja s svojim področjem, njihov skupni namen pa je spodbujanje gospodarskega in socialnega razvoja v posameznih državah članicah oziroma regijah ter na takšen način vodenje ekonomske politike v doseganje razvojnih ciljev. Strukturni skladi financirajo večletne regionalne razvojne programe, ki jih v sodelovanju pripravijo države članice in EK. Strukturni skladi so kot instrument kohezijske politike EU izrednega pomena, na kar nakazuje dejstvo, da je v zadnjem proračunskem obdobju za njih namenjenih kar 32,5 odstotkov vseh sredstev kohezijske politike, kar znaša 351,8 milijard evrov. Strukturni skladi in kohezijski sklad svoja sredstva usmerjajo v države članice oziroma regije na podlagi prednostnih oziroma tematskih ciljev. Gre za prioritete zadeve postavljene s strani EU in služijo kot osnova za dodeljevanje finančnih sredstev. Podrobnejši opis tematskih ciljev kohezijske politike v proračunskem obdobju 2014–2020 je natančneje predstavljen v naslednjem poglavju znotraj predstavitve finančnega okvira za obdobje 2014–2020 (Mrak, Mrak & Rant, 2004, str. 38).

1.4.1 Evropski sklad za regionalni razvoj (ESRR)

ESRR je bil ustanovljen leta 1975, kot odgovor na neenakosti življenjskega standarda med posameznimi regijami znotraj Evropske gospodarske skupnosti (EGS). Zaradi pomembnosti problemov gospodarskih in socialnih razlik se je v reševanje vključila EK in prevzela pomembno vlogo pri reševanju nastalih nesorazmerij in zagotavljanju solidarnosti. ESRR si prizadeva dvigovati produktivnost in konkurenčnost gospodarstva, ustvarjati nova delovna mesta ter usmerjati naložbe v sektorje, ki bi spodbujali rast, na takšen način pa bi se okrepila tudi regionalna ekonomska in socialna kohezija (Mrak, Mrak & Rant, 2004, str. 38–39; Evropska komisija, 2014d). Lecarte (2017) o ESRR razlaga, da ta predstavlja enega izmed glavnih finančnih instrumentov kohezijske politike EU. Njegov namen je zmanjševati razlike med stopnjami razvitosti evropskih regij in zmanjševanje zaostanka v razvoju regij z najbolj omejenimi možnostmi. Tako se posebna pozornost namenja regijam z resnimi in trajnimi naravnimi ali demografskimi omejitvami.

1.4.2 Evropski socialni sklad (ESS)

Evropski socialni sklad (ESS) je bil ustanovljen leta 1957 kot prvi izmed današnjih poznanih skladov. Naloga ESS je bila spodbujati nastanek skupnega trga z izboljšanjem možnosti zaposlovanja za delavce. Z ustanovitvijo ESRR v letu 1975 pa so aktivnosti ESS postajale vse bolj podporni programi regionalnemu razvoju. Naložbe ESS želijo preprečevati brezposelnost, spodbujati aktivno iskanje zaposlitve brezposelnih ter vključevanje odrinjenih skupin nazaj na trg dela. Svoje cilje dosega s financiranjem

aktivnosti, ki so usmerjene predvsem v ljudi, z osredotočanjem na boljše možnosti za zaposlitev in izobraževanje ter ustrezno usposobljenost ljudi za nove razvojne izzive. Namen je tudi pomagati ljudem, ki so prikrajšani, obenem pa jim grozita revščina in socialna izključenost. Pomoč ESS izboljšuje možnosti posameznikov, ustvarjajo se nova delovna mesta, ob vsem pa se ohranja konkurenčnost gospodarstva EU. ESS predstavlja pomemben finančni instrument, s pomočjo katerega EU uresničuje politiko zaposlovanja. ESS pomaga državam članicam pri razvoju njihovih trgov dela ter usposabljanju delovne sile za pridobitev ustreznih kvalifikacij (Mrak, Mrak & Rant, 2004, str. 39–40; Evropska komisija, 2014d; Wostner, 2005, str. 44).

1.4.3 Kohezijski sklad (KS)

Z Maastrichtsko pogodbo leta 1993 ustanovljeni kohezijski sklad (KS) je bil oblikovan za pomoč najmanj razvitim državam. Na začetku so to bile Španija, Irska, Portugalska in Grčija. Namen sklada je zagotavljati pomoč pri doseganju ekonomske in socialne kohezije ter trajnostnega razvoja. Svojo finančno podporo namenja večjim in dražjim projektom, ki so namenjeni predvsem izboljševanju okolja oziroma zeleni rasti ter razvoju transportne infrastrukture v državah članicah, kjer znaša BDP na prebivalca pod 90 odstotkov povprečja EU (Mrak, Mrak & Rant, 2004, str. 43). Danes se za KS uporabljajo enaka pravila načrtovanja, upravljanja in nadzorovanja, kot se uporabljajo za ESRR in ESS. V programskem obdobju 2014–2020 so do sredstev iz KS upravičene naslednje države članice: Grčija, Hrvaška, Latvija, Litva, Madžarska, Malta, Poljska, Bolgarija, Ciper, Češka, Estonija, Portugalska, Romunija, Slovaška in Slovenija (Evropska komisija, 2018a).

Zgoraj predstavljeni instrumenti kohezijske politike EU kažejo na to, da je le-ta namenjena različnim aktivnostim, projektom, programom, zainteresiranim skupinam ter območjem. Kohezijska politika EU predstavlja ogromno dodano vrednost za EU in njene države članice. Doba globalizacije, ki se kaže tako na regionalni, nacionalni in lokalni ravni, sili in spodbuja države članice in EU, da tudi same izvajajo ukrepe, ki bodo zagotavljali višjo konkurenčnost v evropskem prostoru ter dodali svoj prispevek trajnostni rasti in razvoju (Mrak, Mrak & Rant, 2004, str. 46).

1.5 Nadzor, spremljanje in vrednotenje kohezijske politike

Spremljanje, vrednotenje in nadziranje finančne pomoči kohezijske politike EU ter njenih vplivov in rezultatov je zelo pomembno. Spremljanje ter ovrednotenje učinkov in rezultatov kohezijske politike EU, ob nadzoru porabe dodeljenih sredstev, daje tudi podatke, ki so ključni za pripravo novih programov evropske pomoči ter optimalno določanje ciljev in dodeljevanje sredstev med posamezne projekte v novih programskih obdobjih. Redni nadzor učinkov pomoči iz skladov EU je ena od pomembnejših točk za učinkovito razdeljevanje finančne pomoči. S spremljanjem se vrši nadzor uresničevanja

podprtih aktivnosti glede na zastavljene cilje, kar pa prispeva k učinkovitemu delovanju organiziranosti celotnega sistema. Evropska pomoč se dodeljuje na več ravneh, zaradi česar je potrebno zagotoviti ustrezno spremljanje in vrednotenje tako na nacionalni ravni držav članic, kot tudi na ravni EU. Učinkovito spremljanje delovanja, vplivov in rezultatov finančne pomoči EU omogoča izboljšanje vodenja in organiziranja posameznih projektov, omogoča izboljšanje pridobivanja informacij o učinkovitosti in smotrnosti dodeljenih sredstev, vse skupaj pa prispeva k izboljšanju celotnega sistema spremljanja (Mrak, Mrak & Rant, 2004, str. 88–89).

2 FINANČNI OKVIR ZA PROGRAMSKO OBDOBJE 2014–2020

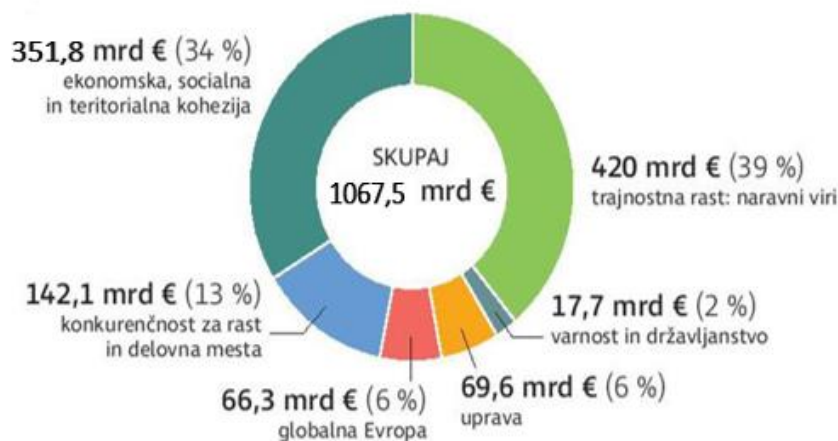
Programi EU predstavljajo instrumente na podlagi katerih lahko nato EK dodeljuje nepovratna sredstva, garancije ali ugodna posojila za podporo aktivnostim, s katerimi bi dosegli cilje EU (Wostner, 2009, str. 134). Wostner (2009, str. 91) nadalje razlaga, da se sredstva kohezijske politike EU ter drugih evropskih politik dodeljujejo na podlagi večletnih programov, ki od držav članic zahtevajo pripravo jasnih analiz ter strategij, ki so podprte z močnimi argumenti. Pogajanja med EK in državami članicami prispevajo k boljše opredeljenim in dodelanim razvojnim politikam. Dolgoročen pristop zagotavlja boljše stabilnost razvojnega okvira posameznih držav članic, kar je izrednega pomena za razvojne subjekte. S takšnim načinom delovanja je olajšano načrtovanje aktivnosti, obenem pa pride tudi do učinkovitejšega izkoristka dodeljenih finančnih sredstev.

Proračun EU se določa letno, vendar je le-ta znotraj okvira večletne finančne perspektive. Praksa večletnih proračunskih obdobj je bila prvič uporabljena leta 1988 z Delorsovimi paketom I, predvsem kot odgovor na mnoge proračunske krize v 80. letih 20. stoletja. Proračun EU znotraj posamezne finančne perspektive je razdeljen na posamezna področja (Wostner, 2005, str. 20–21). Ferlinc (2016) razlaga, da okvirni programi EU predstavljajo temeljno orodje tudi za izvajanje raziskovalne in inovacijske politike EU. Poleg centralno upravljanjih programov, EU sredstva za raziskave in inovacije namenja tudi preko kohezijskih skladov, ti pa so namenjeni razvoju posameznih regij EU. Glavni cilj okvirnih programov za raziskave in razvoj predstavlja ustvarjena dodana vrednost. Veugelers in drugi (2015) dodajajo, da si okvirni programi EU prizadevajo zagotavljati stabilnost in rast. Navedeno skušajo doseči s pomočjo samega financiranja, kot tudi s političnim sporočilom, ki kot prednostno nalogo izpostavlja področje znanosti in tehnologije.

Finančni okvir za obdobje 2014–2020 zagotavlja stabilno podlago za izvrševanje evropskega proračuna. Finančni okvir omogoča EU, da v omenjenem obdobju izvaja skupne evropske politike. Večletno obdobje je dovolj dolgo, da postane učinkovito ter dopolnjuje nacionalne proračune na način, da financirajo svoje politike z evropsko dodano vrednostjo. Finančni okvir 2014–2020 omogoča EU vložiti dober 1 bilijon evrov za uresničevanje ciljev evropskih politik (Evropska komisija, 2018m). Struktura po posameznih področjih prikazuje, da je v omenjenem finančnem okviru skoraj tretjina

proračuna EU namenjena za izvajanje kohezijske politike. Zanj je namenjenih 351,8 milijard evrov. Sloveniji je v omenjenem obdobju na voljo 3,312 milijarde evrov iz strukturnih skladov, kohezijskega sklada ter za uresničevanje drugih ciljev strategije Evropa 2020 (Evropska unija, 2018a).

Slika 2: Proračun EU za obdobje 2014–2020



Vir: Žerjavič (2018).

Finančna perspektiva v letih 2014–2020 predstavlja velik izziv in priložnost za vse države članice. Znotraj EU se izvaja več različnih politik, za vsako pa je na voljo paleta različnih programov in sredstev, ki zagotavljajo finančno podporo državam članicam oziroma državljanom EU. Slika 2 prikazuje razdelitev sredstev v proračunskem obdobju 2014–2020.

2.1 Strategija Evropa 2020

EK je leta 2010 sprejela strategijo Evropa 2020, ki predstavlja naslednico Lizbonske strategije. Z omenjeno strategijo je postavila temelje programskemu obdobju 2014–2020. Gospodarska kriza je razgalila marsikatero slabost in pomanjkljivost evropskega gospodarstva, po drugi strani pa svet hitro napreduje, kar še dodatno krepi pritisk nad evropskim gospodarstvom (Evropska komisija, 2010). Strategija Evropa 2020 bo EU pomagala postati močnejša ter ji pomagala pri prebliževanju ambicioznim prednostnim nalogam pametnega, trajnostnega in vključujočega gospodarstva, ki se bo sposobno spoprijemati s težavami in nenehnimi spremembami (Costantino, 2016). Želi se doseči visoko stopnjo zaposljivosti, produktivnosti ter socialne kohezije. Vizijo socialnega tržnega evropskega gospodarstva 21. stoletja, ki se s strategijo Evropa 2020 prizadeva uresničevati, v ospredje postavlja tri prednostne prvine: pametno, trajnostno ter vključujočo rast (Evropska komisija, 2010).

Pametna rast označuje gospodarstvo, ki temelji na spodbujanju znanja in inovacij. Znanje in inovacije so ključ do gospodarske rasti v Evropi. EU si prizadeva zgraditi konkurenčnejše, na znanju temelječe gospodarstvo s svojimi dejanji. Politika spodbujanja inovativnosti tako predstavlja izredno pomemben dejavnik v procesu odklepanja potenciala EU. Pametna rast kot pomemben gradnik strategije Evropa 2020 zajema štiri ključna področja, ki spodbujajo gospodarsko rast: raziskave in inovacije, informacijske in komunikacijske tehnologije, podpora konkurenčnosti MSP ter podpora prehodu na nizkoogljično gospodarstvo (Kielek-Więclawska, 2016). Zavedati se je potrebno, da je mogoče le s preobrazbo inovativnih idej v nove proizvode in storitve posledično tudi ustvarjati rast, nova delovna mesta ter pripomoči k reševanju družbenih izzivov (Evropska komisija, 2010). Gajzago in Gajzago (2016) nadalje razlagata, da je vloga inovacij v zadnjih desetletjih postala vse pomembnejša tudi zaradi procesa globalizacije. Strategija Evropa 2020 se med drugim osredotoča tudi na razvoj inovacijskega potenciala in učinkovitosti inovacij. Pomembno je, da so cilji projektov financirani s sredstvi EU tesno povezani s cilji, ki jih poudarjajo evropska strategija in evropske politike.

Druga prvina strategije Evropa 2020 je trajnostna rast, ki označuje konkurenčno in zeleno gospodarstvo, ki gospodarno izkorišča svoje vire. Opirati se je potrebno na vodilni položaj Evrope pri razvoju novih procesov in tehnologij, spodbujati je potrebno postavitev pametnih omrežij s pomočjo IK tehnologij, uporabljati vseevropska omrežja ter krepiti konkurenčne prednosti, zlasti MSP, ob vsem pa ozaveščati ljudi o koristih gospodarnega izkoriščanja virov (Evropska komisija, 2010).

Tretja prvina, vključujoča rast, označuje krepitev gospodarstva z visoko stopnjo zaposlenosti, kar posledično krepi socialno in teritorialno kohezijo. Potrebno je omogočati visoke stopnje zaposlenosti, vlagati v kvalifikacije ljudi, zmanjševati revščino, posodabljati trg dela ter krepiti sistem socialnega varstva. Pozitivne učinke gospodarske rasti je potrebno prenesti v vse države članice oziroma regije ter tako utrjevati teritorialno kohezijo. Potrebno je izkoristiti delovni potencial, da bi se uspešno spopadali s problemoma staranja prebivalstva in vedno močnejše svetovne konkurence. Vključevati je potrebno vse ljudi in na takšen način krepiti in utrjevati tudi socialno kohezijo (Evropska komisija, 2010).

Z željo po razvoju do leta 2020 je EU opredelila svoje krovne cilje (Evropska komisija, 2010):

1. 75 odstotkov prebivalstva v starosti od 20 do 64 let mora imeti zaposlitev,
2. 3 odstotkov BDP EU morajo biti namenjeni raziskavam in razvoju,
3. potrebno je doseči cilje na področju podnebja in energetike (vključno z zmanjšanjem emisij za 30 odstotkov pod ugodnimi pogoji),
4. delež mladih, ki se odločijo za zgodnjo opustitev šolanja, mora biti pod 10 odstotkov in vsaj 40 odstotkov mladih mora uspešno zaključiti terciarno izobraževanje,
5. revščina naj bi ogrožala 20 milijonov ljudi manj kot danes.

Tako cilji kot prednostna področja se medsebojno krepijo. Da bi zastavljene cilje dosegli in uresničevali pametno, trajnostno in vključujočo rast, je potrebno okrepiti ključne politike EU, uporabiti vse finančne instrumente EU ter jih usmeriti v uresničevanje ciljev strategije Evropa 2020. Tako ekonomska, socialna kot teritorialna kohezija predstavljajo središče strategije Evropa 2020, saj je na takšen način zagotovljeno usmerjanje v uresničevanje prednostnih nalog iz strategije Evropa 2020. Tako kohezijska politika EU kot strukturni in investicijski skladi predstavljajo ključne instrumente EU pri uresničevanju prednostnih nalog strategije Evropa 2020 v posameznih državah članicah oziroma regijah (Evropska komisija, 2010). Finančni okvir EU oziroma finančna perspektiva EU predstavlja dogovor o ključnih prednostnih nalogah in okvirih najvišjih letnih sredstev oziroma proračunskih odhodkov, ki jih lahko EU porabi na različnih področjih svojega delovanja. Finančni okvir EU ni sedemletni proračun EU, temveč predstavlja zgolj temeljni okvir za načrtovanje in izvajanje evropskih skupnih politik, njihovo financiranje, proračunsko disciplino in predvidljivost porabe evropskih sredstev ter je kot tak osnova za letne proračune EU. Prav večletni okvir naj bi pokazal učinkovitost ali neučinkovitost posamezne skupne politike EU. 2. decembra 2013 je bila s strani Sveta EU sprejeta uredba o večletnem finančnem okviru za obdobje 2014–2020. Na podlagi uredbe in sprejetega finančnega okvira EU lahko EU v letih 2014–2020 porabi do 960 milijard evrov za obveznosti in 908,4 milijard evrov za plačila. Strategija Evropa 2020 je postavila temelje proračunskemu okviru za obdobje 2014–2020. Prednostne postavke porabe v proračunskem okviru so usklajene s prednostnimi področji in cilji strategije Evropa 2020, to so trajnostna rast, konkurenčnost in nova delovna mesta. Rast in razvoj EU naj temeljita na znanju in inovacijah, na konkurenčnem in zelenem gospodarstvu, ter na gospodarstvu z visoko stopnjo zaposlenosti, ki zmanjšuje revščino. Tako raven financiranja kot zasnova finančnih instrumentov morata zagotavljati čim večji učinek učinkovitosti, predstavljati dodano vrednost EU ter na takšen način uresničevati cilje strategije Evropa 2020. Finančni okvir za obdobje 2014–2020 je tako razdeljen na šest področij odhodkov z različnimi področji dejavnosti, katere prikazuje tudi tabela 2. Ti so (Evropska komisija, 2013a):

1. Pametna in vključujoča rast
 - 1a. Konkurenčnost za rast in delovna mesta: obsega raziskave in inovacije, izobraževanje in usposabljanje, vseevropska omrežja, energetiko, promet, telekomunikacije, socialno politiko, razvoj podjetij itd.
 - 1b. Ekonomska, socialna in teritorialna kohezija: obsega regionalno politiko, ki si prizadeva nadoknaditi zaostanek najmanj razvitih državam in regijam v EU, obenem pa krepi regionalno konkurenčnost in razvijati medsebojno sodelovanje
2. Trajnostna rast: obsega skupno kmetijsko politiko, ribiško politiko, okoljevarstvene ukrepe ter razvoj podeželja
3. Varnost in državljanstvo: obsega pravosodje, notranje zadeve, migracije, kulturo, varovanje meja itd.
4. Evropa v svetu: obsega zunanjo politiko EU, na primer humanitarno in razvojno pomoč
5. Uprava: obsega odhodke evropskih institucij, pokojnin ter evropskih šol

6. Nadomestila: zaobjema začasni mehanizem denarnega toka, da Hrvaška v prvem letu članstva v proračun EU ne bi prispevala več, kot je iz njega dobila

Tabela 2: Večletni finančni okvir za obdobje 2014–2020

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2014–2020
1 Pametna in vključujoča rast	60.283	61.725	62.771	65.528	67.214	69.004	69.004	69.004
1a. Konkurenčnost za rast in delovna mesta	15.605	16.321	16.726	18.490	19.700	21.079	21.079	12.614
1b. Ekonomska, socialna in teritorialna kohezija	44.678	45.404	46.045	47.038	47.514	47.925	47.925	325.149
2 Trajnostna rast	55.883	55.060	54.261	52.446	51.503	50.558	50.558	373.179
3 Varnost in državljanstvo	2.053	2.075	2.154	2.312	2.391	2.469	2.469	15.686
4 Evropa v svetu	7.854	8.083	8.281	8.553	8.764	8.794	8.794	58.704
5 Uprava	8.218	8.385	8.589	9.007	9.206	9.417	9.417	61.629
6 Nadomestila	27	0	0	0	0	0	0	27

Vir: Prirejeno po Evropska komisija (2013a).

Strategija Evropa 2020 predstavlja referenčni okvir za aktivnosti in programe na ravni EU ter na nacionalni in regionalni ravni. Njene naložbe prispevajo k uresničevanju ciljev vseh politik EU. Kohezijska politika EU med vsemi politikami EU predstavlja glavno naložbeno politiko ter si tako prizadeva ustvarjati nova delovna mesta, poslovno konkurenčnost, gospodarsko rast, trajnostni razvoj ter posledično izboljšanje kakovosti življenja državljanov EU. Omenjeni proračun ima poudarek na naslednjih enajstih tematskih ciljih, ki podpirajo rast, ter znotraj katerih se lahko države članice oziroma posamezniki prepoznajo ter izkoristijo sredstva evropske kohezijske politike, ob vsem tem pa prispevajo k doseganju in uresničevanju ciljev strategije Evropa 2020. Skladi ESRR, ESS in KS v proračunskem obdobju 2014–2020 zasledujejo določene cilje. Finančna sredstva iz sklada ESRR podpirajo vseh enajst ciljev, kljub temu pa so cilji 1–4 prednostne naloge. Sklad ESS prav tako podpira vseh 11 ciljev, njegove prednostne naloge pa predstavljajo cilji 8–11. Kohezijski sklad podpira cilje 4–7 in cilj 11 (Evropska komisija, 2014c). Tabela 3 prikazuje tematske cilje, ki podpirajo posamezne cilje strategije Evropa 2020.

Tabela 3: Enajst tematskih ciljev finančnega okvirja 2014–2020

Cilji Evropa 2020	Tematski cilji
Pametna rast	1. krepitev raziskav, tehnološkega razvoja in inovacij; 2. povečanje dostopnosti do IKT ter njihove uporabe in kakovosti; 3. povečanje konkurenčnosti MSP, kmetijskega sektorja (za EKSRP);

se nadaljuje

Tabela 3: Enajst tematskih ciljev finančnega okvirja 2014–2020 (nad.)

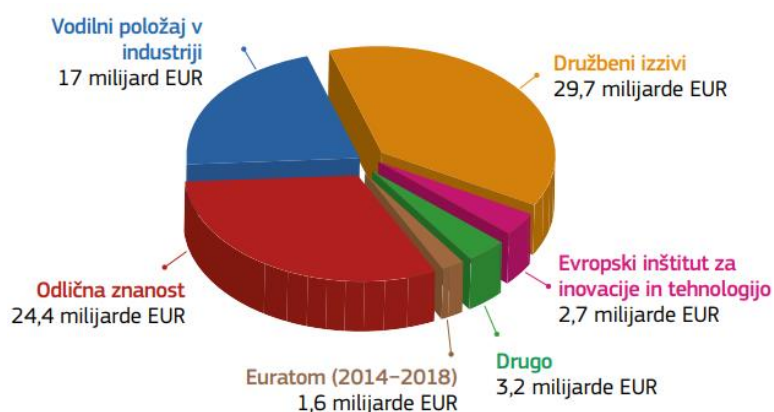
Cilji Evropa 2020	Tematski cilji
Trajnostna rast	1. podpora prehodu na gospodarstvo z nizkimi emisijami ogljika v vseh sektorjih; 2. spodbujanje prilagajanja podnebnim spremembam ter preprečevanja in obvladovanja tveganj; 3. ohranjanje in varstvo okolja in spodbujanje učinkovite rabe virov; 4. spodbujanje trajnostnega prometa in odprava ozkih grl v ključnih omrežnih infrastrukturah;
Vključujoča rast	1. spodbujanje trajnostnega in kakovostnega zaposlovanja in mobilnosti delovne sile; 2. spodbujanje socialnega vključevanja ter boj proti revščini in kakršni koli diskriminaciji; 3. vlaganje v izobraževanje, usposabljanje in poklicno usposabljanje za spretnosti ter vseživljenjsko učenje; 4. izboljšanje institucionalnih zmogljivosti javnih organov in zainteresiranih strani ter prispevanje k učinkoviti javni upravi.

Vir: Prirejeno po Evropska komisija (2015).

2.2 Obzorje 2020

Obzorje 2020 je program za raziskave in inovacije, za katerega je v proračunskem obdobju 2014–2020 namenjenih skoraj 80 milijard evrov. Obzorje 2020 predstavlja osrednjega vlečnega konja EU za rast in nova delovna mesta po Evropi. Z evropskimi finančnimi sredstvi financirane raziskave in inovacije bodo svoj prispevek dale v obliki izboljšane kakovosti življenja ljudi v Evropi in povečani konkurenčnosti EU. Program zagotavlja spodbudo za vrhunske raziskave, krepi vodilno vlogo industrije na področju inovacij, le-to pa dosega z naložbami v ključne tehnologije in lažjim in boljšim dostopom MSP do kapitala. Program prispeva tudi k reševanju večjih družbenih problemov kot so podnebne spremembe, razvoj trajnostnega prometa in stabilnosti, prav tako prispeva k lažšanju premostitve razkoraka med raziskavami in trgom, ob vsem pa je pomembna prioriteta programa tudi mednarodno sodelovanje (Evropska komisija, 2013b). Sredstva namenjena programu Obzorje 2020 prikazuje slika 3. Program obljublja več odkritij, prebojev ter prenos inovativnih idej na trg. Obzorje 2020 predstavlja finančni instrument za izvajanje Unije inovacij, pobude strategije Evropa 2020, katere namen je zagotoviti evropsko svetovno konkurenčnost. Prusak (2017) inovativno podjetje opredeljuje kot podjetje, ki lahko dokaže, da bo v bližnji prihodnosti razvijalo proizvode, storitve ali procese, ki bodo novi ali znatno izboljšani v primerjavi s potencialno že obstoječimi. Vsak prosilec za evropska sredstva mora tako upravičiti inovativnost rezultatov svojega projekta, kar predstavlja eno izmed meril pri vrednotenju projekta.

Slika 3: Sredstva namenjena Obzorju 2020 v finančni perspektivi 2014–2020



Vir: Evropska komisija (2013b).

Gilmore, Galbraith in Mulvenna (2013) označujejo MSP kot vse bolj pomembne ponudnike zaposlitvenih možnosti in ključne akterje za blaginjo lokalnih in regionalnih skupnosti. Prisotno je zavedanje pomembnosti prisotnosti MSP v mnogih gospodarstvih, vseeno pa se le-ta soočajo z mnogimi ovirami in težavami pri delovanju v konkurenčnih, dinamičnih okoljih, kjer je nujnost inovativnosti stalni gonilnik. Pomanjkanje inovativnih MSP v Evropi je bila večletna težava, kar je privedlo do tega, da je trenutni evropski program financiranja Obzorje 2020 bolj prijazen do MSP.

12. decembra leta 2013 je bila sprejeta uredba EU o vzpostavitvi okvirnega programa za raziskave in inovacije za obdobje 2014–2020. Njen program Obzorje 2020, s proračunom v višini skoraj 80 milijard evrov, želi zagotoviti globalno konkurenčnost EU. Z omenjenimi sredstvi Obzorje 2020 želi spodbuditi še dodatne nacionalne in privatne naložbe. Del sredstev Obzorja 2020 je namenjen tudi mikro in MSP. Cilj programa je preko raziskav in inovacij ustvarjati večjo gospodarsko rast in zagotavljati nova delovna mesta širom Evrope. Financiranje različnih projektov iz naslova sredstev Obzorja 2020 lahko poteka v več različnih oblikah, najpogosteje pa so to nepovratna sredstva, finančni instrumenti, nagrade, naročanje in podobno. Program Obzorje 2020 se osredotoča predvsem na tri prednostna področja: odlična znanost, vodilni položaj v industriji ter družbeni izzivi (Eržen Potisek & Vidovič, 2015). Prihodnost Evrope v veliki meri sloni tudi na raziskavah in inovacijah, zato je njim namenjen program Obzorje 2020 postavljen v samo središče strategije Evropa 2020, kjer si prizadeva za pametno, trajnostno in vključujočo rast. Omenjeni strategiji si prizadeva slediti z osredotočanjem na tri prednostna področja: odlična znanost, vodilni položaj v industriji ter družbeni izzivi, s katerimi želi spodbujati vrhunsko znanost in napredno tehnologijo, ki bi spodbujala gospodarsko rast v Evropi (Evropska komisija, 2014b).

2.2.1 Odlična znanost

Obzorje 2020 želi zgraditi znanstveno bazo, ki bo krepila in povečevala odličnost EU na področju znanosti. Najboljši strokovnjaki in inovativna podjetja bodo v programu imeli pomoč pri spodbujanju konkurenčnosti, ustvarjanju novih delovnih mest ter višjega življenjskega standarda za vse državljane EU. Znotraj področja odlične znanosti program Obzorje 2020 financira naslednja področja, katerih vrednosti prikazuje Tabela 4 (Evropska komisija, 2014b):

- Evropski raziskovalni svet (ERS) zagotavlja sredstva za najkvalitetnejše raziskave in spodbuja inovacije pri izvajanju pionirskih raziskovalnih dejavnosti najvišje kakovosti. Zanje je namenjenih 13.095 milijarde evrov.
- Ukrepi Marie Skłodowske-Curie pomagajo ustvarjati vodilne raziskovalce v okviru raznih usposabljanj in poklicnega razvoja. Nova znanja in izkušnje mladim raziskovalcem omogočajo doseči in izkoristiti svoj polni potencial. Zanje je namenjenih 6.162 milijarde evrov.
- Prihodnje in nastajajoče tehnologije želijo ohraniti in ustvarjati nova, visokokvalificirana delovna mesta. Podpirajo skupno, dinamično in multidisciplinarno raziskovanje, sodelovanje pri novih področjih znanosti, novih tehnologijah ter novih inovacijah. Zanje je namenjenih 2.696 milijarde evrov.
- Vrhunska infrastruktura omogoča dostop do najnovejše in najsodobnejše infrastrukture in tako evropskim raziskovalcem odpira pot k izvajanju novih raziskav. Zanje je namenjenih 2.488 milijarde evrov.

Tabela 4: Obseg sredstev namenjen za odlično znanost

Odlična znanost 2014-2020	milijarde €
Evropski raziskovalni svet (ERS)	13.095
Ukrepi Marie Skłodowske-Curie	6.162
Prihodnje in nastajajoče tehnologije	2.696
Vrhunska infrastruktura	2.488

Vir: Prirejeno po Evropska komisija (2014b).

Norek (2014) v svojem prispevku navaja, da obstaja povezava med notranjimi viri podjetja in učinkovitostjo inovativne dejavnosti. Podjetja z nizkim potencialom za inovacije so pokazala tudi zelo nizko učinkovitost glede inovacij. Takšna podjetja ne bodo prispevala k uresničevanju ciljev evropskih politik. Podjetja z večjim inovacijskim potencialom dosegajo precej višje dobičke pri prodaji inovacije v primerjavi s podjetji z nižjim inovativnim potencialom.

2.2.2 Vodilni položaj v industriji

Obzorje 2020 želi krepiti vlogo industrije na področju raziskav in inovacij, spodbujati

podjetja k večjemu vlaganju v raziskave, nove tehnologije in inovacije, omogočiti boljši dostop do kapitala ter spodbujati MSP. Z vlaganjem se odpirajo nova delovna mesta in nove priložnosti na trgih, zato Obzorje 2020 znotraj področja vodilni položaj v industriji financira naslednja področja, katerih vrednosti prikazuje tabela 5 (Evropska komisija, 2014b):

- Vodilni položaj na področju omogočitvenih in industrijskih tehnologij namenja sredstva prelomnim tehnologijam, potrebnim za inovacije kot so vesolje, informacijske in komunikacijske tehnologije, biotehnologija, nanotehnologija in podobno. Omogočene so jim raziskave in razvoj, zanje pa je namenjenih 13.557 milijarde evrov.
- Inovacije v MSP spodbujajo podjetja k vsem oblikam inovacij, saj ta podjetja predstavljajo glavni vir delovnih mest. Instrument MSP pomaga MSP oceniti možnost uspeha njihovih inovativnih idej na trgu ter nadaljevati razvoj teh idej do komercializacije končnega produkta ali storitve. MSP, ki imajo potencial za razvoj in ustvarjanje dodane vrednosti tudi za Evropo, je namenjenih približno 3 milijarde evrov.
- Dostop do tveganega kapitala bo omogočal inovativnim podjetjem in organizacijam finančna sredstva za tvegane inovativne ideje ter njihov razvoj. Odprava pomanjkanja dolžniškega in lastniškega kapitala in podpora programa s posojili in jamstvi želi privabiti tudi nova zasebna vlaganja in tvegani kapital za raziskave in razvoj. Zanje je namenjenih 2.842 milijarde evrov.

Tabela 5: Obseg sredstev namenjen za vodilni položaj v industriji

Vodilni položaj v industriji 2014-2020	milijarde €
Vodilni položaj na področju omogočitvenih in industrijskih tehnologij	13.557
Inovacije v malih in srednje velikih podjetjih	3
Dostop do tveganega kapitala	2.842

Vir: Prirejeno po Evropska komisija (2014b).

2.2.3 Družbeni izzivi

Strategija Evropa 2020 želi odgovoriti na družbene izzive na področju raziskav in inovacij, zato je EU opredelila sedem izzivov, pri katerih imajo lahko naložbe v raziskave in inovacije vplive, ki predstavljajo dodano vrednost za vse države članice EU oziroma njihove državljane. Obzorje 2020 znotraj stebra družbenih izzivov financira naslednje cilje, katerih vrednosti so prikazane v tabeli 6 (Evropska komisija, 2013b):

- zdravje, demografske spremembe in dobro počutje (vlaganje v zdravstvene raziskave in inovacije ter tako doseči učinkovitejše oblike zdravljenja. Zanje je namenjenih 7.472 milijarde evrov),

- prehranska varnost, trajnostno kmetijstvo in gozdarstvo, morske in pomorske raziskave ter raziskave celinskih voda in biogospodarstvo (zaradi večanja števila prebivalcev je potrebno spremeniti dozrajšnje pristope k proizvodnji, porabi, recikliranju, shranjevanju in odlaganju odpadkov ter naprej razvijati podeželje in upravljati naravno dediščino Evrope. Zanje je namenjenih 3.851 milijarde evrov),
- varna, čista in učinkovita energija (odvisnost od energije pridobljene iz fosilnih goriv preobraziti v čistejšo in okolju prijaznejšo energijo. Zanje je namenjenih 5.931 milijarde evrov),
- pameten, okolju prijazen in integriran promet (oblikovati je potrebno trajnostni prometni sistem, ki ustreza sodobni, konkurenčni Evropi. Za temu namenjene aktivnosti je na voljo 6.339 milijarde evrov),
- podnebni ukrepi, okolje, učinkovita raba virov in surovin (vlagati je potrebno v zeleno gospodarstvo, pri tem pa veliko pozornost nameniti zlasti vodi in odpadkom. Za te aktivnosti je namenjenih 3.081 milijarde evrov),
- Evropa v spreminjajočem se svetu - vključujoče in inovativne družbe, ki kritično razmišljajo (poiskati nove strategije in strukture upravljanja, da bi premagali prevladujočo gospodarsko nestabilnost ter zagotovili odpornost proti prihodnjim upadom gospodarske rasti, demografskim spremembam in vzorcem preseljevanja. Zanje je namenjenih 1.309 milijarde evrov),
- varne družbe, varovanje svobode in varnosti Evrope in njenih državljanov (poiskati nove tehnologije za zaščito družbe, ob hkratnem spoštovanju zasebnosti in temeljnih pravic. Zanje je namenjenih 1.695 milijarde evrov).

Tabela 6: Obseg sredstev namenjen za družbene izzive

Družbeni izzivi 2014-2020	milijarde €
Zdravje, demografske spremembe in dobro počutje	7.472
Prehranska varnost, trajnostno kmetijstvo in gozdarstvo, morske in pomorske raziskave ter raziskave celinskih voda in biogospodarstvo	3.851
Varna, čista in učinkovita energija	5.931
Pameten, okolju prijazen in integriran promet	6.339
Podnebni ukrepi, okolje, učinkovita raba virov in surovin	3.081
Evropa v spreminjajočem se svetu	1.309
Varne družbe, varovanje svobode in varnosti Evrope in njenih državljanov	1.695

Vir: Prirejeno po Evropska komisija (2014b).

Ob treh osrednjih temah Obzorja 2020, predstavljenih zgoraj, program zajema tudi naslednja področja (Evropska komisija, 2013b):

- spodbujanje odličnosti in povezovanje udeležbe (omejevanje nacionalnih proračunov držav članic za raziskave in inovacije je še povečal ta razkorak med nekaterimi državami. Da bi to odpravili je potrebno okrepiti povečanje in porazdelitev inovacij širom vse EU),

- znanost z družbo in za njo (sodelovanje med znanostjo in družbo je potrebno za zaposlitev novih raziskovalcev na področju znanosti in povezovanje znanstvene odličnosti z družbeno ozaveščenostjo in odgovornostjo),
- inovacijski ukrepi programa Obzorje 2020 (podpora inovacijam za prototipe, testiranja, predstavitve, poskusno izvajanje, potrjevanje proizvodov in replikacijo trga),
- družboslovne vede in humanistika (vključevanje družbenih ved in humanistike v oblikovanje razvoja in izvajanja raziskav ter tehnologij se kaže v lažjem iskanju rešitev za družbene probleme in povečevanju donosnosti naložb v tehnologijo in znanost za ljudi),
- jedrske raziskave za vse državljane (osredotočene so na varnost in zaščito, na medicinske raziskave, varstvo pred sevanjem, upravljanje z odpadki in druga področja),
- znanost za politiko – vloga Skupnega raziskovalnega središča (Skupno raziskovalno središče zagotavlja vsem politikam EU neodvisno ter z dokazi podprto znanstveno in tehnično podporo).

Program Obzorje 2020 je namenjen vsem, poenostavljena pravila in postopki pa omogočajo, da se lahko udeleženci osredotočijo na bistvo, torej na raziskave in inovacije ter njihove rezultate.

Program Obzorje 2020 s svojimi sredstvi podpira pet nadaljnjih programov (Data, d. o. o. 2018):

- raziskave in inovacije,
- inovacije,
- usklajevanje in podpora,
- Instrument MSP,
- ukrepi Marie Skłodowska-Curie.

Prijave na izbrane programe potekajo preko tako imenovanega spletnega portala za udeležence (ang. participant portal), kjer se prijavitelj registrira in kasneje odda svoj projektni predlog.

2.3 Instrument MSP

Poseben program znotraj Obzorja 2020 je Instrument MSP namenjen MSP v državah članicah EU, ali pa v državah, ki so povezane z Obzorjem 2020. Sredstva EU lahko podjetja unovčijo za svoje inovativne projekte z velikim potencialom za ustvarjanje trga. Instrument MSP je del Evropskega sveta za inovacije (EIC), ta pa je gradnik Obzorja 2020. Instrument MSP podpira, da lahko podjetja z visokimi potenciali le-tega uresničijo v ustvarjanju tržnih inovacij, ki bodo oblikovale nove trge, proizvode, storitve in procese. Program MSP je namenjen izključno MSP, z nepovratnimi sredstvi pa želi podpirati

najbolj inovativne in odlične projektne ideje, ki izkazujejo visok potencial rasti, razvoja ter internacionalizacije in jim pomagati preko raziskav in razvoja do trga oziroma komercializacije inovacije (Evropska komisija, 2013c). MSP predstavljajo gonilo evropskega gospodarstva. MSP v EU predstavljajo več kot 99 odstotkov vseh podjetij in zagotavljajo približno 75 milijonov delovnih mest. Predstavljajo ključni vir ustvarjanja delovnih mest in spodbujanja podjetniškega duha in inovacij (Visković & Udovčić, 2016). Prispevek MSP k evropskemu gospodarstvu je tako ogromen, pogojen pa je z njihovimi sposobnostmi za inovacije. Nadaljnja sprostitev njihovega inovacijskega potenciala tako predstavlja ključen dejavnik pri pospeševanju rasti in delovnih mest v Evropi (Simonelli, 2016).

Za program MSP je v obdobju 2014–2020 namenjenih približno 3 milijarde evrov. EU se zaveda pomembnosti vloge MSP v evropskem gospodarstvu, zato želi s programom Instrument SME zapolniti vrzeli pri financiranju raziskav in inovacij z visokim tveganjem, ki jih izvajajo MSP v zgodnji fazi, prav tako pa tudi spodbujati inovacije. Zagotavlja enostaven dostop do sredstev s preprostimi pravili in postopki. Z Instrumentom MSP želi spodbujati MSP, ki kažejo ambicije za nadaljnji razvoj, rast in internacionalizacijo, da predstavijo svoje najbolj inovativne zamisli z evropsko razsežnostjo (Evropska komisija, 2013c). Program MSP nudi podporo pri njihovih inovacijskih projektih. S podporo inovacijam v MSP želi EU vzpostaviti okolje za raziskave, razvoj in inovacije, ki bo krepilo inovacijske zmogljivosti MSP in ustvarjalo dodano vrednost na trgu ter koristi za vse državljanke EU, s tem pa bo podpiralo tudi strategijo Evropa 2020, ki želi pametno, trajnostno in vključujočo rast (Evropska komisija, 2018e). Tudi Drljača in Dimitrijević (2017) razpravljata, da je Instrument MSP zelo uporaben in poseben program znotraj programa Obzorje 2020, katerega cilj je povečati inovativne zmogljivosti MSP, da bi na takšen način povečali konkurenčnost na trgu.

Potencial za ustvarjanje trga lahko podjetje poskuša uresničiti z nepovratnimi sredstvi v dveh fazah ter pomočjo v tretji fazi. Faza 1 je namenjena predstavitvi inovativne projektne ideje, za katero se lahko pridobi do 50.000 evrov nepovratnih sredstev za izvedbo študije izvedljivosti. Faza 2 ponuja pomoč pri prehodu inovacije na trg, zato financira aktivnosti, kot so testiranje, izdelava prototipa, pilotiranje, tržno analizo, izdelava končnega produkta, procesa, storitve. V fazi 2 lahko podjetja pridobijo med 500.000 in 2.500.000 evri. Faza 3 ne namenja finančnih sredstev, omogoča pa podporo komercializaciji in promociji z lažjim dostopom do javnega in privatnega zasebnega kapitala (Evropska komisija, 2018e).

Za pridobitev nepovratnih evropskih sredstev se lahko prijavijo vsa MSP, saj EK ne opredeljuje točnih tem, pri vsem je potrebno upoštevati zgolj smernice, ki podpirajo cilje Strategije 2020.

Instrument MSP je namenjen MSP, ki s svojimi inovativnimi projekti dosega najmanj šesto stopnjo tehnološke pripravljenosti. Vsako podjetje mora samo oceniti na kateri stopnji se nahaja njihov produkt, storitev ali proces. Minimalna stopnja tehnološke

pripravljenosti (ang. technology readiness level – TRL) je stopnja tehnološke pripravljenosti, ki ima devet stopenj (Data, d. o. o., 2018):

1. Opazovanje (spoznavanje) osnovnih principov.
2. Formulacija tehnološkega koncepta.
3. Eksperimentalna potrditev koncepta.
4. Potrditev tehnologije v laboratoriju.
5. Potrditev tehnologije v relevantnem okolju.
6. Demonstracija tehnologije v relevantnem okolju.
7. Demonstracija prototipa v sistemu oz. operativnem okolju.
8. Dokončanje sistema.
9. Potrditev dejanskega sistema v operativnem okolju.

2.4 Sinergije Obzorja 2020 in kohezijske politike EU

Mrak, Mrak in Rant (2004, str. 108) razpravljajo, da je regionalni razvoj EU oziroma kohezijska politika EU močno povezana tudi z ostalimi politikami Skupnosti, saj tudi te prispevajo k uspešni kohezijski politiki EU. Obstaja veliko sinergij med kohezijsko politiko EU in skupno politiko raziskovanja in razvoja. Politika raziskovanja in razvoja podpira in spodbuja raziskave in inovacije v EU, pri tem pa so naložbe le-te usmerjene v področja in cilje za katere si prizadeva tudi kohezijska politika EU. Raziskovanje predstavlja način, ki lahko pospeši gospodarsko rast, ustvarja nova delovna mesta, ter tako tudi najbolj zapostavljenim in obubožanim regijam v EU pomaga postavljati novo osnovo.

Sinergije med različnimi skladi in programi EU povečujejo naložbe v raziskave in inovacije, povečujejo njihov vpliv, konkurenčnost, delovna mesta in rast v EU. Da bi dosegali sinergije med kohezijsko politiko ter drugimi programi EU oziroma Obzorjem 2020, ki so pomemben del obstoječe strategije Evropa 2020 in pobud EU, so lahko rezultati projektov v okviru raziskovalnega programa (Obzorja 2020) kasneje preneseni tudi na tržno uporabo preko strukturnih in investicijskih skladov. Tudi proračun Obzorja 2020 je znatno povečal obseg svojih sredstev v primerjavi z njegovim predhodnim raziskovalnim okvirom, prav tako je prišlo do povečanja inovacij v okviru kohezijske politike EU, zato je izrednega pomena, da se zagotovi optimalna sinergija med sredstvi ter se skupaj sooči z vedno večjimi konkurenčnimi pritiski na svetovnih trgih, saj se tako maksimizira vpliv in učinkovitost javnega financiranja. Ključno je, da sta tako Obzorje 2020 kot kohezijska politika EU usklajena z isto strategijo, to pa predstavlja strategija Evropa 2020. Obzorje 2020 sestavljajo programi, ki iščejo sinergije v ostalih evropskih politikah, s tem pa tudi v kohezijski politiki EU. Skupna ali usklajena prizadevanja bodo pripomogla k doseganju večjega učinka in učinkovitosti (Evropska komisija, 2014a).

Kalisz in Aluchna (2012) navajata, da program Obzorje 2020 predstavlja enega najpomembnejših programov financiranja tega stoletja. Sredstva programa in možne sinergije s sredstvi, dodeljenimi v okviru kohezijske politike EU, zagotavljajo večje število

udeležencev, ki bi bili deležni finančne pomoči. Finančno podporo v okviru programa Obzorje 2020 lahko nadgradijo strukturni skladi EU za nadgradnjo njegovih rezultatov in vplivov. Ključna naloga Obzorja 2020 je odličnost v inovacijah, ki sama po sebi ni odvisna od geografskih razlogov. V nasprotju s tem, strukturni skladi temeljijo na regionalnih potrebah in se tako razlikujejo od Obzorja 2020, vendar so z njim komplementarni. Različne naložbe, ki jih bodo financirali tako Obzorje 2020 kot strukturni skladi kohezijske politike EU, bodo postali temelj za razvoj držav članic oziroma regij. Spodbuda evropskega trga, povečanje razvoja in stimulacija regije mora združevati evropske politike in različne programe med seboj, da bi na takšen način pospešili gospodarsko rast ter ustvarili podlago za korenite spremembe v EU. Tudi Verhovnik, Filipič in Štern (2006) govorijo o tem, da predstavljajo raziskave in razvoj ter posledično inovacije v agendi kreatorjev evropske politike pomembno mesto. Podjetja lahko s svojimi inovacijami pridobijo konkurenčno prednost na globalnem svetovnem tržišču, izboljšujejo svoje tržne deleže ter pospešujejo svojo rast. Inovacijski proces tako predstavlja pomemben dejavnik reševanja izzivov na področju uresničevanja trajnostnega gospodarskega razvoja ter zmanjševanja brezposelnosti v EU. EU si prizadeva ohraniti vodilno vlogo v razvoju novih tehnologij, zato je razumevanje evropskih politik, inovacij ter raziskav in razvoja strateškega pomena. Največji del proračuna, takoj za kohezijsko politiko EU, predstavljajo sredstva namenjena spodbujanju inovacij ter raziskav in razvoja. Evropska sredstva so na voljo v okviru različnih področij, vsa dodeljena sredstva pa v svojem bistvu želijo na takšen ali drugačen način izboljšati življenje državljanov in državljanek EU.

Absorpcijska sposobnost koriščenja evropskih sredstev se razlikuje tako med posameznimi državami, med posameznimi podjetji znotraj EU, kot tudi med posameznimi programi. Sloveniji je v finančni perspektivi 2014–2020 na voljo 3,312 milijarde evrov. Do konca junija 2018 je Slovenija uspešno pridobila 1.979.316 evrov, kar predstavlja 65 odstotkov vseh razpoložljivih sredstev. V tem obdobju je bilo podprtih ogromno projektov, še vedno pa na voljo ostajajo sredstva, katerih izkoriščenje je izrednega pomena. Podprti projekti so med drugim prispevali k zmanjševanju razlik v razvitosti med slovenskimi regijami, dvigu konkurenčnosti in inovativnosti Slovenije, ustvarjanju pogojev za dvig dodane vrednosti ter posledično k boljšim pogojem za življenje državljanek in državljanov. Brez uspešno pridobljenih evropskih sredstev marsikateri projekt ne bi bil izveden, zato je potrebno tudi v bodoče dodatno spodbujati programe EU ter nuditi izobraževanje podjetij, kar bo okrepilo absorpcijsko sposobnost tako MSP kot tudi drugih prejemnikov evropskega denarja (Služba vlade Republike Slovenije za razvoj in evropsko kohezijsko politiko, 2018).

2.5 Izzivi po letu 2020

Iztek sedemletnega finančnega okvira v letu 2020 odpira nova vprašanja. Kako se bo EU soočila z novimi izzivi in težavami bo potrebno opredeliti v novi finančni perspektivi. Ob vsem pa bo še vedno pomembno, da bodo politike EU še naprej izražale solidarnost EU,

kot eno izmed temeljnih načel EU, da si bodo prizadevale za zmanjševanje regionalnih razlik, ter da bodo spodbujale ekonomsko, socialno ter teritorialno kohezijo v vseh državah članicah oziroma regijah EU. Kohezijska politika EU bo imela še naprej pomembno vlogo pri ustvarjanju novih delovnih mest, konkurenčnosti ter pametni, trajnostni in vključujoči rasti. Nepovratna evropska sredstva morajo še naprej ostati podlaga za financiranje evropskih politik in programov, čeprav imajo lahko tudi posojila, lastniški kapital in drugi finančni instrumenti dopolnilno vlogo. Tudi v bodoče je potrebno zagotavljati sinergije med skladi kohezijske politike EU ter drugimi skladi in programi EU. Raziskave, inovacije ter tehnološki razvoj morajo še naprej obdržati pomembno vlogo, da se bo EU lahko soočala s svetovno konkurenco. Spodbujati je potrebno vsakršno sodelovanje na evropski, nacionalni in lokalni ravni. Pot razvoja in izkoriščanje sinergij med evropskimi strukturnimi in investicijskimi skladi, programom Obzorje 2020, drugimi programi financiranja ter vsemi evropskimi politikami lahko dodatno okrepi gospodarsko rast in konkurenčnost Evrope. Tudi izstop Združenega kraljestva iz EU ali pa še kakšne druge države v prihodnosti, ne sme zamajati izvajanja evropskih politik, kot so se te izvajale do sedaj (Evropski parlament, 2017).

3 NAČINI PRIDOBIVANJA IN UPRAVLJANJA SREDSTEV EU

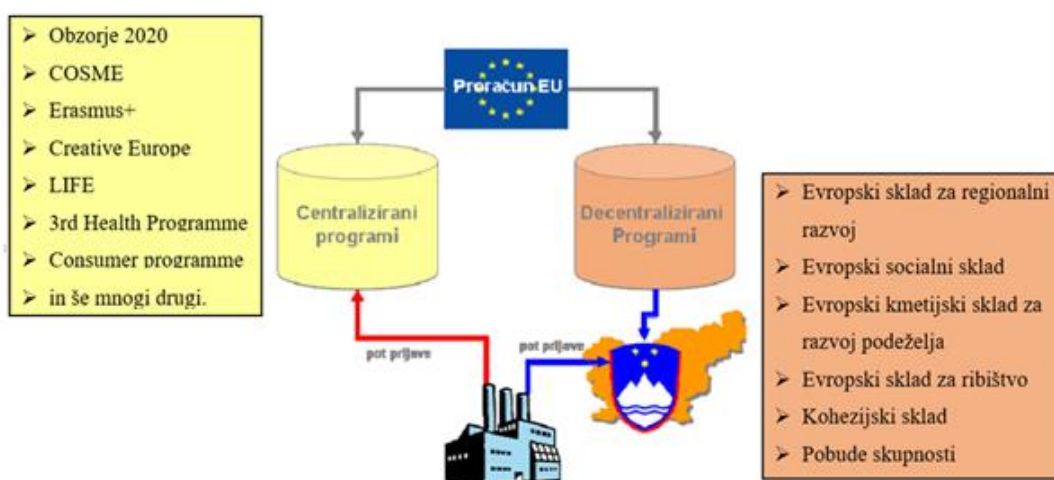
Obstajata dva načina dostopa do nepovratnih evropskih sredstev ter njihovega upravljanja. Prvi način predstavlja neposredno ali centralizirano upravljanje, kjer EK upravlja svoj proračun, prijavljeni projekti pa se izvajajo pod okriljem njenih služb, delegacij EU ter drugih izvajalskih agencij EU. Drugi način predstavlja posredno ali decentralizirano upravljanje, kjer programi financiranja niso vodeni neposredno od EK, temveč jih izvajajo nacionalne države same, druge mednarodne organizacije, razvojne agencije in podobni organi. Posamezna država članica za večletni finančni okvir pripravi sporazum kako bodo sredstva uporabljena (Evropska komisija, 2017b).

Z vstopom v EU so bile tudi slovenskim podjetjem ter drugim akterjem v gospodarstvu kot tudi negospodarstvu omogočene vse oblike finančnih spodbud, ki jih ponuja EU (Verhovnik, Filipič & Štern, 2006). Isti avtorji kasneje razlagajo, da je namen programov Skupnosti dvigovanje konkurenčnosti evropskega gospodarstva ter zmanjševanju razvojnih zaostankov v globalnem okviru. EK si prizadeva, da bi vse države članice sodelovale v skupnih evropskih projektih, ki bi Evropi prinašali nadaljnji razcvet in blaginjo. V prizadevanju za ekonomsko in socialno kohezijo ter skladnejšo regionalno razvitost EK svoja sredstva namenja znotraj strukturnih skladov in kohezijskega sklada. EK želi s svojo pomočjo vzpodbujati velikopotezne razvojne in raziskovalne, inovacijske ter izobraževalne projekte, ki so izrednega pomena za zagotavljanje globalno konkurenčne Evrope.

Štern (2008) govori o tem, da so finančni instrumenti razporejeni znotraj centraliziranih in decentraliziranih programov Skupnosti. Centralizirani programi so upravljani s strani različnih direktoratskih in služb EK. Denarna sredstva tukajšnjih programov so namenjena

uresničevanju in izvajanju projektov, ki zasledujejo in uresničujejo cilje postavljene v strategijah in politikah EU. Nasprotno od centraliziranih so decentralizirani programi namenjeni sofinanciranju razvoja v posameznih evropskih regijah in nacionalnih državah, ter so v skladu s sporazumom upravljani s strani posamezne države članice. Posamezna država članica za večletni finančni okvir pripravi operativni program, ki opredeljuje, kako bodo pridobljena sredstva porabljena oziroma katerim razvojnim prioritetam bodo sledila. Znotraj posamezne države članice sredstva upravljajo organi kot so ministrstva ter drugi javni organi. Omenjene institucije so odgovorne za objavo razpisov ter zbiranje njihovih predlogov. Slika 4 prikazuje poenostavljen prikaz dostopa do nepovratnih sredstev.

Slika 4: Poenostavljen prikaz dostopa do nepovratnih sredstev preko različnih poti



Vir: Prirejeno po Štern (2006).

3.1 Centralizirani programi Skupnosti

Centralizirani programi Skupnosti so upravljani neposredno iz Bruslja oziroma od različnih direktoratsv EK. Financiranje je usmerjeno na vsebinsko določena področja s posebnimi cilji, kot so na primer raziskave, izobraževanje itd. Podjetja, ki si prizadevajo pridobiti nepovratna sredstva teh programov, svoje razpise prijavljajo različnim generalnim direktoratom, pristojnim za posamezna področja znotraj EK, direktno v Bruselj. Centralizirani programi imajo svoje posebnosti, ki jih mora podjetje, ki se želi prijaviti na razpis, dobro poznati, prijava na razpise pod okrilje centraliziranih programov je zahtevnejša, vedno večkrat zahteva sodelovanje več partnerjev iz različnih držav, prav tako pa je prijavo potrebno pripraviti in oddati v angleškem jeziku (Verhovnik, Filipič & Štern, 2006). Med centralizirane ali z drugo besedo komunitarne programe se tako uvrščajo:

- Obzorje 2020.
- COSME.
- Erasmus+.

- Kreativna Evropa.
- LIFE.
- Tretji zdravstveni program.
- Program potrošnikov.
- mnogi drugi.

V nadaljevanju so predstavljeni le določeni centralizirani programi Skupnosti. Vseh centraliziranih programov v finančni perspektivi 2014–2020 je namreč še veliko več.

3.1.1 Obzorje 2020

Program Obzorje 2020 je podrobno predstavljen že v prejšnjem poglavju, zato ga tu ne predstavljam ponovno.

3.1.2 COSME

Cosme je program za spodbujanje konkurenčnosti MSP v finančni perspektivi 2014–2020. S proračunom 2.3 milijarde evrov želi omogočiti MSP dostop do financiranja, ter jim pomagati tudi na drugih področjih kot je ustvarjanje podpornega okolja za delovanje, omogočati delovanje podjetjem zunaj svojih matičnih držav, omogočati MSP lažji dostop do trgov itd. (Evropska komisija, 2018k).

3.1.3 Erasmus+

Erasmus+ je program namenjen spodbujanju sodelovanja na področju izobraževanja, mladine, usposabljanja in športa v finančni perspektivi 2014–2020. S svojimi proračunskimi sredstvi 14.7 milijard evrov želi izboljšati spretnosti ter zaposljivost mladih, omogočati študij, usposabljanje ter pridobivanje delovnih izkušenj v tujini (Erasmus+, 2018).

3.1.4 Kreativna Evropa

Creative Europe ali Ustvarjalna Evropa je program, namenjen podpori kulturi ter avdiovizualnim sektorjem. Skupna naslednica preteklih programov Kultura in MEDIA, za katero je v finančni perspektivi 2014–2020 namenjenih 1.46 milijarde evrov želi podpreti evropske ustvarjalne in kulturne sektorje (Evropska komisija, 2018b).

3.1.5 LIFE

LIFE predstavlja program EU namenjen podpori okoljskim, naravovarstvenim in podnebnim ukrepom v celotni EU. V finančni perspektivi 2014–2020 je zanj namenjenih

3.4 milijarde evrov. Program želi s svojimi sredstvi prispevati k trajnostnemu razvoju EU, zasledovanju in uresničevanju ciljev Strategije Evropa 2020 ter raznih drugih pobud s področja okolja in podnebnih sprememb (Evropska komisija, 2018h).

3.1.6 Tretji zdravstveni program

Tretji zdravstveni program predstavlja instrument, ki ga EK uporablja pri izvajanju zdravstvene strategije EU. S proračunom 449.4 milijona evrov si prizadeva spodbujati zdravje, preprečevanje bolezni ter spodbujanje podpornih okolij za zdrav način življenja. Program želi zaščititi evropske državljane pred resnimi grožnjami glede zdravja, prispevati k učinkovitim in trajnostnim zdravstvenim sistemom ter olajšati dostop do zdravstvenega varstva za vse državljane EU (Evropska komisija, 2018k).

3.1.7 Program potrošnikov

Program potrošnikov je instrument, namenjen podpori ukrepov, ki bodo zagotavljali visoko raven varstva potrošnikov, ukrepov, ki bodo opogumljali potrošnike, ter le-te postavljali v središče notranjega trga. V finančni perspektivi 2014–2020 je za omenjeni program na voljo 188 milijonov evrov (Evropska komisija, 2018k).

3.2 Decentralizirani programi Skupnosti

V okviru evropske ekonomske in socialne kohezije, z namenom spodbujanja regionalne razvitosti po celotni EU, so na voljo strukturna sredstva štirih strukturnih skladov, kohezijskega sklada ter pobud Skupnosti. Omenjena sredstva se upravljajo decentralizirano, kar pomeni, da se o njih odloča na nacionalnem nivoju (Verhovnik, Filipič & Štern, 2006). Sredstva iz omenjenih programov so namenjena sofinanciranju razvoja v posameznih evropskih regijah, kamor lahko uvrstimo tudi Slovenijo. Skladno s pogodbo, vsaka država članica sama upravlja sredstva v skladu s svojimi razvojnimi prioritetami, ki jih je navedla v svojem operativnem programu. Država članica uresničevanje svojih razvojnih prioritet prepusti ministrstvu, ta pa preko svojih agencij in drugih služb objavljajo aktualne razpise ter zbirajo oddane prijave (Štern, 2008). Evropske oblike finančne pomoči, ki jih uvrščamo pod decentralizirane programe Skupnosti so strukturni skladi, kohezijski sklad ter pobude Skupnosti. Sredstva, ki so na voljo se torej črpajo iz (Evropska komisija, 2018a):

- Evropskega sklada za regionalni razvoj (ESRR).
- Evropskega socialnega sklada (ESS).
- Evropskega kmetijskega sklada za razvoj podeželja (EKSRP).
- Evropskega sklada za pomorstvo in ribištvo (ESPR).
- Kohezijskega sklada (KS).
- Interreg Europe.

- in še drugih pobud Skupnosti.

Sredstva iz navedenih skladov so državam članicam dodeljena na podlagi partnerskih sporazumov o tem, kako bodo v finančni perspektivi 2014–2020 porabljena sredstva v posamezni državi članici. V nadaljevanju so predstavljeni le določeni decentralizirani programi Skupnosti.

3.2.1 Evropski sklad za regionalni razvoj

Evropski sklad za regionalni razvoj je finančni instrument, katerega namen je okrepiti gospodarsko in socialno kohezijo v EU. S ciljem popravljati neravnovesja med regijami, svoja sredstva namenja v prednostna področja, ki so v finančni perspektivi 2014–2020 naslednja (Evropska komisija, 2018a):

- Inovacije in raziskave.
- Digitalna agenda.
- Podpora MSP.
- Nizkoogljično gospodarstvo.

3.2.2 Evropski socialni sklad

Evropski socialni sklad predstavlja finančni instrument, namenjen podpori delovnih mest ter pomoči ljudem pri zagotavljanju boljših delovnih mest in zagotavljanju pravičnejših zaposlitvenih možnosti. Sklad svoja sredstva namenja za določene prednostne naloge, s katerimi želi izboljšati možnosti za zaposlitev vseh državljanov EU. Povečati želi prilagodljivost ljudi z novimi znanji in podjetji z novimi načini dela, izboljšati želi dostope do zaposlitve preko poklicnih usposabljanj ter možnosti vseživljenjskega učenja. ESS svoje prednostne naloge in cilje izvaja in uresničuje preko ogromno lokalnih, nacionalnih in regionalnih projektov, ki v svoje središče postavljajo človeka, ter mu pomagajo pri zaposlitvi (Evropska komisija, 2018a).

3.2.3 Evropski kmetijski sklad za razvoj podeželja

Evropski kmetijski sklad za razvoj podeželja je finančni instrument, ki pomaga podeželskim območjem v EU pri soočanju z okoljskimi, gospodarskimi ter socialnimi izzivi. Prednostne naloge, za katere so namenjena sredstva omenjenega sklada, so (Evropska komisija, 2018l):

- spodbujanje prenosa znanja in inovacij v kmetijstvu, gozdarstvu ter na podeželju,
- izboljšanje sposobnosti preživetja in konkurenčnosti vseh vrst kmetijstva ter spodbujanje inovativnih tehnologij kmetij in trajnostnega gospodarjenja z gozdovi,

- spodbujanje organizacije prehranske verige, dobrega počutja živali ter obvladovanja tveganja v kmetijstvu,
- obnavljanje, ohranjanje ter izboljšanje ekosistemov, povezanih s kmetijstvom in gozdarstvom,
- spodbujanje učinkovite rabe virov in podpiranje prehoda k nizkoogljičnemu gospodarstvu, odpornemu na podnebne spremembe v kmetijstvu, živilstvu in gozdarstvu,
- spodbujanje socialne vključenosti, zmanjševanja revščine in gospodarskega razvoja na podeželskih območjih.

3.2.4 Evropski sklad za pomorstvo in ribištvo

Evropski sklad za pomorstvo in ribištvo je finančni instrument, namenjen uresničevanju morske in ribiške politike. Sredstva iz sklada so namenjena (Evropska komisija, 2018a):

- pomoči ribičem pri prehodu na trajnostni ribolov,
- podpori obalni skupnosti pri diverzifikaciji svojih gospodarstev,
- ustvarjanju novih delovnih mest in izboljševanju kakovosti življenja na evropskih obalah,
- olajšanju dostopa do financiranja za vlagatelje.

3.2.5 Kohezijski sklad

Kohezijski sklad je finančni instrument, namenjen državam članicam, katerih bruto domači proizvod na prebivalca znaša manj kot 90 odstotkov povprečja EU. Glavni cilj, ki ga kohezijski sklad zasleduje, je zmanjševanje gospodarskih in družbenih razlik ter spodbujanje trajnostnega razvoja. V finančni perspektivi 2014–2020 se kohezijski sklad nanaša na Slovenijo, Bolgarijo, Hrvaško, Ciper, Češko, Estonijo, Grčijo, Madžarsko, Latvijo, Litvo, Malto, Poljsko, Portugalsko, Romunijo ter Slovaško. Sredstva dodeljuje med dejavnosti vseevropskih prometnih omrežij, kjer podpira infrastrukturne projekte ter okolje, kjer spodbuja in podpira projekte povezane s prometom ali energijo, ki koristijo okolju v smislu uporabe obnovljivih virov energije, energetske učinkovitosti, spodbujanju javnega prevoza itd. (Evropska komisija, 2018a).

3.2.6 Interreg Europe

Interreg Europe je pobuda Skupnosti EU v finančni perspektivi 2014–2020, ki pomaga regionalnim in lokalnim vladam po celotni Evropi, da razvijejo in zagotavljajo boljšo politiko. Ustvariti poskuša primerno okolje za izmenjavo rešitev, ki bi zagotavljajo, da bi naložbe, inovacije ter druga prizadevanja vodili k celovitemu ter trajnostnemu vplivu na vse ljudi in mesta. Pobuda se financira iz Evropskega sklada za regionalni razvoj s 359 milijoni evrov v proračunskem obdobju 2014–2020. S sredstvi se želi pomagati regijam pri

uresničevanju njihovega potenciala in ustvarjanju prednosti, ki bi jim omogočile gospodarski, okoljski ter socialni napredek (Interreg Europe, 2018).

4 FINANCIRANJE PROJEKTOV

Žakelj (2004) kot enega izmed najpomembnejših delov pri spreminjanju inovativnih idej in projektov podjetja v tržne proizvode in storitve predstavlja dostop do finančnih virov in zmožnost njihovega pridobivanja. Tudi Antončič, Hisrich, Petrin in Vahčič (2002) izpostavljajo zagotovitev financ podjetja kot problem, ki obstaja ves čas delovanja podjetja, največji izziv pa predstavlja ravno v njegovem zagonu oziroma pri pridobivanju sredstev za nov posel oziroma projekt.

Tajnikar (2000) vprašanje financiranja povezuje z viri financiranja. Slednji kažejo od kod podjetje lahko pridobi finančna sredstva, kdo jih ponuja ter pod kakšnimi pogoji jih lahko pridobi v posameznih razvojnih fazah podjetja. Po mnenju Kosa (2011) lahko podjetja pri pridobivanju finančnih virov izbirajo med notranjimi viri financiranja, dolžniškimi viri financiranja (kredit, lizing, faktoring itd.), lastniškim kapitalom (poslovni angeli, skladi tveganega kapitala itd.) in nepovratnimi sredstvi. Na zmožnost podjetij pri dostopanju do finančnih virov pa vpliva več dejavnikov. Poleg potrebne poslovne uspešnosti podjetja so potrebni tudi razvitost finančnih trgov, odnos bank do MSP, negotovost prihodnjega poslovanja itd. Pri dostopanju MSP do finančnih virov pa se le-ta soočajo z nemalo problemi.

MSP se tako v Sloveniji kot v drugih evropskih državah soočajo s podobnimi težavami pri dostopanju do finančnih virov. Odvisna so predvsem od bančnih virov financiranja ter v povprečju plačujejo tudi višje stroške financiranja. Več dejavnikov, med katerimi prevladujeta večja negotovost prihodnjega poslovanja ter manjše vrednosti opredmetenih sredstev, ki jih podjetja lahko zastavijo v zavarovanje, vpliva na težjo pridobitev denarnih sredstev. Pomembne funkcije številnih MSP predstavljajo inovacije ter raziskave in razvoj, zato njihove naložbe ne morejo biti odložene do časa pridobitve lastnih virov. Podjetja se morajo na tem mestu obrniti tudi k zunanjim virom financiranja (Čepon, 2014). Lee, Sameen in Cowling (2015) navajajo tri glavne razloge, zakaj obstaja strukturni problem dostopa do financiranja za inovativna MSP. Prvič, donosi inovacij so negotovi, zaradi česar so inovacije bolj tvegane za financiranje, podjetja pa tudi nimajo nobenega zagotovila, da bodo naložbe v raziskave in razvoj uspešno vodila k novim izdelkom. Drugič, lahko pride do informacijske asimetrije, zaradi katere banka težje oceni inovativne naložbe. Inovativni izdelki so na splošno novi ter zahtevajo strokovno vrednotenje, zaradi česar banka potrebuje več informacij o morebitnem uspehu inovacij. Tretjič, nove inovacije so lahko zelo specifične za kontekst. Neopredmeten kapital, proizveden kot del raziskovalnega procesa morda ni koristno zavarovanje zunaj podjetja samega.

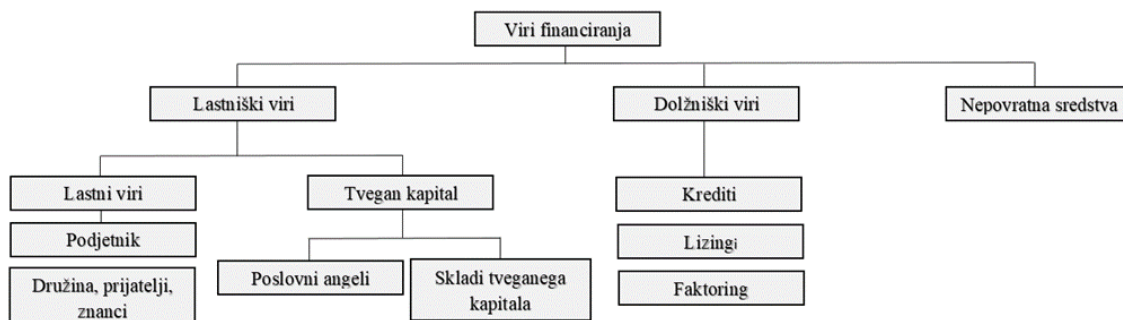
Podjetja do svojih finančnih sredstev lahko prihajajo na različne načine. Vsekakor pa lahko vire financiranja ločimo na dve osnovni obliki, kot jih deli tudi Antončič in drugi (2002): na lastniško financiranje oziroma lastniške vire financiranja ter na dolžniško financiranje oziroma dolžniške vire financiranja. Podjetje mora o svojih finančnih potrebah premisliti, tako da upošteva obe obliki kot možen finančni vir.

V magistrskem delu so viri financiranja na katere se lahko obrne podjetje razdeljeni v naslednje skupine:

- Notranji viri financiranja.
- Dolžniški viri financiranja.
- Lastniški viri financiranja.
- Nepovratna sredstva.

V nadaljevanju na kratko predstavljam vsakega izmed njih, največ pozornosti med vsemi pa namenjam nepovratnim sredstvom. Slika 5 poenostavljeno prikazuje strukturo virov financiranja.

Slika 5: Viri financiranja



Vir: Prirejeno po Antončič in drugi (2002).

4.1 Notranji viri financiranja

Abdulsaleh in Worthington (2013) razpravljata, da ima podjetje, glede na fazo rasti v kateri se nahaja v posameznih obdobjih, različne finančne potrebe in razpoložljive možnosti financiranja. Z drugimi besedami, v različnih fazah rasti podjetja so potrebne različne strategije financiranja. V začetni fazi so zaradi edinstvenih značilnosti kot so informativna motnost, pomanjkanje zgodovine trgovanja ter veliko tveganje neuspeha, MSP močno odvisna od virov notranjega financiranja. Staniewski, Szopinski in Awruk (2016) za podjetja, ki so navdihnena za opravljanje poslovne dejavnosti pravijo, da ta pogosteje uporabljajo svoja lastna sredstva, ki jih morajo zaslužiti vnaprej. Takšna perspektiva zahteva boljše načrtovanje in pripravo poslovnih načrtov, zato je tak pristop manj verjetno povezan s sprejemanjem neupravičenih in negospodarskih odločitev. Tudi Mramor (1993) razlaga, da ob obilici drugih možnosti pridobivanja sredstev, vložek lastnikov podjetja

predstavlja stvar, brez katere podjetje ne more obstajati. Lastniški kapital mora biti v podjetju prisoten od samega začetka delovanja podjetja, da podjetje na takšen način prevzame tveganje v povezavi s svojim poslovanjem. Obenem zadosten obseg lastniškega kapitala predstavlja tudi osnovo za morebitno kasnejšo zadolžitev. Lastniški vložek je navadno predstavlja denar, lahko pa se nahaja tudi v nedenarni obliki kot je na primer zemljišče, oprema itd.

Podjetja so v začetku svojega poslovanja pogosto odvisna od interno zbranih sredstev. Tako sredstva pridobljena iz virov v podjetju imenujemo notranji viri financiranja. Omenjena sredstva so tako na primer: prodaja lastnine, dobiček, zmanjšanje obratnih sredstev itd. V začetku svojega poslovanja so podjetja velikokrat primorana ves svoj potencialni dobiček, vložiti nazaj v podjetje. Podjetje prav tako do denarnih sredstev lahko pride s prodajo svoje lastnine, ki jo pri svojem poslovanju nujno ne potrebuje. Podjetju se v začetku poslovanja izplača lastnino izposojati in ne kupovati, saj lahko na takšen način še dodatno prihraniti denar. Tudi zmanjšanje kratkoročnih sredstev kot so zaloge ter predmeti iz obratnih sredstev lahko podjetju pomaga pridobiti dodatna kratkoročna denarna sredstva. Tudi podaljšanje plačilnih pogojev ter hitrejša pridobivanje terjatev podjetju lahko pomaga pridobiti denar, ob tem pa mora podjetje paziti, da ima vzpostavljene dobre odnose s svojimi dobavitelji na eni in s ključnimi plačniki na drugi strani (Antončič in drugi, 2002). Isti avtorji nadaljujejo, da lastna denarna sredstva podjetnika za podjetje predstavljajo najcenejša sredstva, poleg tega pa so ključna tudi za pridobivanje zunanjih finančnih sredstev v poznejšem obdobju. Podjetnik, ki je v svoje podjetje vložil svoj denar, bo lažje pridobil zunanje vire financiranja ter institucijam, ki mu bodo namenila denar, izkazoval svoje predanost podjetju. Omenjena stopnja predanosti se kaže v odstotkih celotne lastnine, ki jo je priskrbel podjetnik in ne zgolj v vsoti denarja, ki ga je vanj vložil. S tem, ko bo podjetnik priskrbel denar, bo pokazal, da verjame v svoje podjetje, obenem pa bo tudi zunanje vlagatelje privabil k razmišljanju o naložbi v svoje podjetje.

Poleg sredstev podjetnika samega je na začetku poslovanja podjetja pomemben kapital družine, prijateljev in naivnežev. Ti predstavljajo prve vire, ki jih mora podjetnik s svojo poslovno idejo navdušiti in prepričati (Ruzzier, Antončič, Bratkovič in Hisrich, 2008).

Tudi Kos (2011) kot najpomembnejši vir financiranja ob začetku poslovanja podjetja izpostavlja notranje vire financiranja oziroma lastne vire podjetnika. Podjetje si želi vrednost svojega produkta oziroma storitve preveriti na trgu, zatem pa ob čim manjših stroških doseči čim večjo prodajo. Podjetje poskuša čim nižje stroške dosegati z zategovanjem na vseh področjih, na primer vložitev vseh svojih prihrankov v podjetje, ne najema dragih poslovnih prostorov, ne najema tajnic, stroške marketinga reducira tako, da storitev trži preko prijateljev, socialnih omrežij itd. Podjetje poskuša s čim nižjimi stroški prepričati prve stranke ter od njih prejeti plačilo. Podjetje potrebuje prodajo svojih produktov oziroma storitev, da ustvarja denarni tok, saj lahko le na takšen način prične tudi z iskanjem drugih finančnih virov. Zmotno si je predstavljati, da lahko podjetje uspe tako, da pred uspešno prodajo svojih izdelkov poskuša pridobiti posojila bank ali drugih

investitorjev, najeti poslovne prostore, zaposliti ljudi, šele nato pa začeti delati in upati na uspeh. Šele uspešnost osnovne dejavnosti podjetja daje nadaljnje možnosti pridobivanja tudi drugih sredstev iz drugih finančnih virov. Podjetje mora v začetku razmišljati zgolj o čim večji prodaji ob čim nižjih stroških.

4.2 Dolžniški viri financiranja

Ruzzier in drugi (2008) pri financiranju podjetja z dolžniškimi viri financiranja razlagajo, da se med podjetjem in posojilodajalcem vzpostavi dolžniško-upniško razmerje. Podjetnik ima zaradi pridobljenega posojila obveznost vračila posojila, posojilodajalec pa ima terjatev po vračilu. Elementa, ki dolžniško financiranje opredeljujeta sta obrestna mera in doba vračila posojila. Omenjena elementa definirata strošek financiranja in donos posojilodajalca. Dolžniško financiranje ima svoje prednosti, npr. dobra institucionalna urejenost dolžniškega financiranja, znana cena izposojenih sredstev, lastništvo in nadzor podjetja ostajata v rokah podjetnika, plačilo pa je zamaknjeno v prihodnost. Večjo pomanjkljivost predstavlja sprotno vračanje glavnice in plačilo obresti, ki višajo stroške poslovanja.

Najpomembnejši vir dolžniškega financiranja za podjetja še vedno predstavljajo poslovne banke s svojimi podeljenimi bančnimi krediti. V splošnem banke financirajo večja, že uveljavljena podjetja, saj za banko le-ta predstavljajo manj tvegano naložbo. V zadnjem času so tudi banke začele večjo pozornost namenjati tudi malim oziroma perspektivnim podjetjem. Na takšen način bodo lahko MSP tudi že v začetku svojega poslovanja lažje prišla do dolžniških virov financiranja kot do sedaj. Kljub vsemu je pridobivanje kredita v banki za večino podjetij zahteven proces. Visoke zahteve glede zavarovanja kredita, previsoka obrestna mera, birokracija in dolgi postopki odobritve kredita, dolga zgodovina poslovanja podjetja v preteklosti MSP otežujejo ali skoraj onemogočajo pridobiti potrebni denar za svoje delovanje (Ruzzier in drugi, 2008). Verhovnik, Filipič in Štern (2006) razlagajo, da banke podjetjem ponujajo različne finančne produkte. V splošnem banke nudijo tako kratkoročno kot dolgoročno financiranje. Kratkoročno financiranje je namenjeno financiranju tekočega poslovanja, na primer obratna sredstva, premostitev likvidnostnih težav itd. Po drugi strani pa je dolgoročno financiranje namenjeno predvsem financiranju v osnovna sredstva, kot tudi financiranju obratnih sredstev. Pri pridobivanju kreditov, Kos (2011) kot največji problem izpostavlja zgodovino poslovanja podjetja. Le-ta mora kazati sposobnost podjetja za odplačevanje dolga, prav tako pa mora biti zmožno kredit tudi zavarovati. Podjetje, ki začenja s poslovanjem, veliko težje uspešno pridobi kredit kot pa večje, uglednejše podjetje, ki je na trgu že dalj časa.

Kredite v splošnem delimo na kratkoročne (z dobo do enega leta) in dolgoročne (z dobo nad enim letom). Pri dodeljevanju kredita banka preverja kreditno sposobnost podjetja, kar pomeni da gospodarski položaj podjetja omogoča najemanje kredita, zagotavlja njegovo koristno rabo in plačevanje obresti ter same glavnice v dogovorjenih rokih. Banka oceni

tudi boniteto podjetja, ki predstavlja splošen položaj podjetja in njegovo perspektivo. Preverja tudi solventnost, likvidnost ter oceni sam projekt, ki se bo financiral iz kredita. Pogoji banke kot taki navadno niso strogo začrtani, banka vsako stranko obravnava individualno ter skupaj z njo poskuša najti čim boljše rešitev (Ruzzier in drugi, 2008).

Banke se poleg financiranja podjetij s krediti ukvarjajo tudi z drugimi oblikami dolžniškega financiranja kot sta zakup (leasing) in odkup terjatev (faktoring).

Leasing predstavlja obliko dolžniškega financiranja, ki se od kredita razlikuje predvsem v namenu uporabe, saj se leasing uporablja večinoma za financiranje vozil, nepremičnin ter proizvodne in poslovne opreme. Gre za dogovor med dajalcem leasinga in jemalcem leasinga, zaradi katerega ima jemalec pravico koristiti predmet leasinga, dajalec pa prejema periodična plačila jemalčeve uporabe predmeta leasinga. Podjetnik oziroma podjetje v primerjavi s krediti lažje pridobi leasing, saj je dajalec leasinga zavarovan že z lastništvom nad predmetom leasinga in se podjetju ni potrebno pogajati o ustreznih zavarovanjih kot pri kreditih. Ob neizpolnjevanju obveznosti v pogodbi se jemalcu leasinga predmet uporabe lahko odvzame. Ob potencialnem uničenju predmeta mora jemalec plačevati najemnino, zato je smiselno da se tudi jemalec zavaruje. Vsekakor pa leasing za MSP predstavlja ugodnejšo možnost dolžniškega financiranja (Ruzzier in drugi, 2008).

Isti avtorji (2008) razlagajo tudi naslednji dolžniški vir financiranja, ki se v svetu čedalje bolj uveljavlja, to je faktoring oziroma odkup terjatev. Slednji podjetju pri prodaji z odloženim rokom plačila omogoča predčasno financiranje. Navadno dobijo podjetja plačane račune kupcev šele po preteku določenega obdobja. V takem primeru imajo lahko podjetja težave z uravnavanjem svojega denarnega toka, problem pa jim predstavljajo tudi plačevanje dobaviteljev, plač zaposlenim itd. V omenjenih primerih faktoring omogoča reševanje težav pri prodaji z odloženim rokom plačila. Faktoring je primeren tudi za MSP, ki potrebujejo likvidnostna sredstva za financiranje svoje rasti in svojega poslovanja. Zaradi omogočene hitre pridobitve dodatnih denarnih sredstev je faktoring uporaben tudi v podjetjih, ki razvijajo nove proizvode in storitve.

Med dolžniškimi oblikami, Ruzzier in drugi (2008) izpostavljajo kredit in leasing kot prevladujoča dva. Zaradi neustreznega kapitala, prekratkega poslovanja podjetja v preteklosti ter neizpolnjevanja drugih strogih pogojev bank pri dodeljevanju kreditov MSP, je zanje primernejši in ugodnejši leasing. Dolžniško financiranje se uporablja v vseh fazah podjetja.

4.3 Lastniški viri financiranja

Lastniško financiranje predstavlja dolgoročni vir financiranja podjetja. Ruzzier in drugi (2008) pomembnost lastniškega kapitala izpostavljajo ob samem začetku poslovanja podjetja, nato pa lastniški kapital prevzame največje tveganje glede poslovanja podjetja.

Viri lastniškega kapitala ob ustanovitvi podjetja ter ob samem začetku poslovanja podjetja so lastni viri podjetnika ter kapital njegovih prijateljev in družine, v poznejši fazi pa lastniške vire financiranja predstavljajo tudi poslovni angeli, skladi tveganega kapitala, investicijski skladi, privatna ponudba delnic, javni razpisi delnic itd. Tu se osredotočam predvsem na financiranje s tveganim kapitalom. Tudi Verhovnik, Filipič in Štern (2006) pri rastočih podjetjih kot možnost financiranja vedno bolj izpostavljajo tudi uporabo tveganega kapitala. Z investiranjem le-tega v prodorne naložbe želijo pospešiti svojo rast, tehnološki razvoj, oplemenititi kapital ter doseči temeljni cilj vsakega podjetja, dobiček.

Financiranje s tveganim kapitalom je velikokrat primerno in ustrezno tudi za MSP, saj vlagatelj v podjetje nenehno spremlja poslovanje podjetja ter mu nudi svojo pomoč, v želji, da bi bilo podjetje čim bolj uspešno in dosegalo čim višje donose. Navadno tvegani kapital v podjetje prihaja predvsem ob začetku poslovanja podjetja oziroma v fazi rasti podjetja (Ruzzier in drugi, 2008). Isti avtorji (2008) nadalje razlagajo tudi pojem poslovni angeli, ki predstavlja investitorje, ki iščejo investicijske priložnosti za vlaganje svojih sredstev v različne vrste podjetij. Gre za izkušene podjetnike, ki MSP pomagajo v zgodnjih fazah delovanja podjetja. Poslovni angeli imajo v projektih, ki jih financirajo, lasten interes, zato želijo biti velikokrat aktivno vključeni v potek projekta. Glede možnosti uspeha financiranja s strani poslovnih angelov je odvisno tudi od tega, kaj projekt pomeni posameznemu investitorju, ter kako vidi sebe znotraj projekta. V kolikor projekt pri investitorju vzbudi zanimanje je prej pripravljen pomagati. Verhovnik, Filipič in Štern (2006) opozarjajo, da investicije poslovnih angelov podjetje ne sme razumeti kot neke vrste sponzorstvo ali dobrodelni prispevek, gre za partnerstvo, ki temelji na kapitalistični logiki, za vložen kapital se kasneje pričakuje dobiček.

Pri ocenjevanju podjetnikov in njihovih poslovnih idej poslovni angeli preučijo njihov poslovni načrt, znotraj njega pa se posvečajo konkurenčnim prednostim in edinstvenosti izdelka oziroma storitve, usposobljenosti managerske ekipe, marketinškim dejavnikom in upravljanju z njimi ter izpostavljenosti tveganjem, nad katerimi poslovni angeli nimajo vpliva. Pri preverjanju poslovne ideje podjetja poslovni angeli s podjetniki opravljajo intervjuje, kontaktirajo podjetnikove bivše partnerje, zunanje investitorje, stranke, potencialne kupce, banke, dobavitelje, primerjajo s tržnimi vrednostmi primerljivih podjetij ter poglobljeno analizirajo finančni načrt podjetja (Ruzzier in drugi, 2008). Kos (2011) nadalje pravi, da poslovni angeli vlagajo v projekte s potencialom hitre rasti ter v najperspektivnejše posle oziroma poslovne ideje. Podjetje, ki si poskuša pridobiti pomoč poslovnih angelov mora imeti jasno kompetenco, izkušeno vodstveno ekipo, oblikovano strategijo izhoda investitorja ter mednarodni potencial. V času, ko ima poslovni angel investicijo v podjetju, bo stremel k nenehni finančni optimizaciji podjetja. Kos (2011) nadaljuje, da vložki poslovnih angelov znašajo med 50.000 evri in 500.000 evri. Podjetje lahko pomoč poslovnih angelov poskuša pridobiti doma ali v tujini. V Sloveniji deluje klub Poslovni angeli Slovenije, ki povezuje poslovneže, ki vlagajo v inovativne projekte. Podjetnik mora za svoje podjetje ugotoviti ali je njihov projekt primeren za pridobitev

financiranja poslovnih angelov. V kolikor podjetnik oceni v smiselnost investicije poslovnih angelov mora pripraviti ustrezno investicijsko dokumentacijo, med katero izstopajo poslovni načrt podjetja, finančni načrt podjetja itd.

Drugi pomemben vir lastniškega financiranja predstavljajo skladi tveganega kapitala. Antončič in drugi. (2002) kot osnovno vodilo skladov tveganega kapitala izpostavljajo vlaganje v kapital podjetij, za katerega upravljavci sklada menijo, da ima potencialno možnost visokega povišanja vrednosti. Skladi iščejo podjetja oziroma naložbe s pričakovanim visokim donosom, kar je močno povezano tudi z visoko stopnjo tveganja. Upravljavci takšnih skladov izgradijo portfelj naložb, ki poskušajo zmanjšati visoko tveganje vloženega kapitala. Tako vlaganja, ki so uspešna, pokrijejo izgube iz drugih vlaganj, pričakovani donos pa še vedno ostaja visok. Skladi tveganega kapitala visoke donose dosegajo predvsem z vlaganjem v podjetja, ki se nahajajo v fazah rasti, ko so vložki še razmeroma majhni ali pa v podjetja v težavah, zaradi česar imajo nizko tržno vrednost. Vlagajo v naložbe, za katere je potrebno natančno poznavanje področja, ter tako sposobnost videti ali ima podjetje potencial za uspeh. Tako financiranje s tveganim kapitalom zahteva visoko strokovnost, upravljavci skladov tveganega kapitala pa posedujejo veliko znanja in izkušenj s področja financ in managementa ter specifičnega tehničnega področja v katerega vlagajo. V praksi so se izoblikovala načela, ki skladom tveganega kapitala zagotavljajo uspešnost. Podjetje, v katerega vlagajo, mora imeti sposobno podjetniško ekipo, proizvod oziroma storitev podjetja mora omogočati vsaj začasni monopol, obstajati mora možnost velikega trga, obstajati mora možnost izhoda vlagatelja v razmeroma kratkem obdobju, na koncu pa morajo tudi partnerji sklada tveganega kapitala biti aktivni vlagatelji in s tem pripomoči k hitrejši rasti podjetja, v katerega vlagajo. Navadno skladi tveganega kapitala želijo s svojim vložkom v podjetju ostati za krajše obdobje (3–5 let), zatem pa svoj delež v podjetju z dobičkom odprodati.

Sklad tveganega kapitala označuje dve enoti, sklad tveganega kapitala in družbo za upravljanje. Skladi imajo torej upravljavsko strukturo, ki ščiti interese svojih naložb. Skladi tveganega kapitala so začeli nastajati, ker tradicionalne oblike financiranja, predvsem bančne, niso bile primerne za financiranje visokotehnoloških in tveganih naložb, ki pa imajo visok potencial donosnosti. Tako se je industrija tveganega kapitala najprej formalizirala v ZDA, kasneje pa se je ta vir financiranja vzpostavil tudi drugod po svetu (Antončič in drugi, 2002). Ruzzier in drugi (2008) nadaljujejo, da investitorje v sklade tveganega kapitala predstavljajo predvsem pokojninski skladi, zavarovalnice, podjetja, banke itd., ki za samostojno nastopanje nimajo dovolj časa in sredstev. Želijo ustvariti dolgoročni kapitalski dobiček, ki bo poplačal njihovo tveganje ob prodaji njihovega deleža.

Tvegani kapital predstavlja investicijo v rastoče podjetje z namenom financiranja nove ideje ali projekta, vezanega na razvoj novega proizvoda, storitve ali procesa, ker podjetnik za to nima na voljo dovolj sredstev. Pri tem želijo ustvariti visok donos. Tvegani kapital je trajen, vlagatelj namreč ne zahteva povračila, ampak bo ob pravem času odprodal svoj delež po višji vrednosti, kot jo je vložil v podjetje. Vlagatelji tveganega kapitala pomagajo

podjetju pri upravljanju, saj pričakujejo in stremijo k večjemu donosu kot bi ta bil pri posojanju. Pričakovani donosi znašajo med 30 in 50 odstotkov. Ob vsem morajo vlagatelji ostati tudi čim bolj potrpežljivi in dati podjetju čas, da ustvari donos, ki ga vlagatelji pričakujejo oziroma zahtevajo (Ruzzier in drugi, 2008). Skladi tveganega kapitala in poslovni angeli predstavljajo izredno pomemben vir financiranja hitro rastočih podjetij, ko le-ta izkoristijo že vse druge možnosti financiranja, predvsem bančna posojila. Kos (2011) navaja, da oboji vlagajo zgolj v najperspektivnejše projekte, zato mora imeti podjetje mednarodni potencial, izkušeno ekipo ljudi ter jasno kompetenco. Podjetje mora že v začetku oceniti ali je njihov projekt primeren za financiranje s strani poslovnih angelov in skladov tveganega kapitala.

4.4 Nepovratna sredstva

Kos (2011) nepovratna sredstva predstavlja kot vir financiranja, o katerem podjetnik oziroma podjetje vsekakor lahko začne razmišljati, ko do polnosti izkoristi svoje lastne vire, prav tako pa si pridobi že določeno število strank. Nepovratna sredstva predstavljajo zunanji vir financiranja, ki financirajo projekte podjetij, projekti pa morajo uresničevati politike programov, ki nepovratna sredstva podeljujejo. Na lokalni, nacionalni in evropski ravni je objavljenih ogromno razpisov, katerih namen je spodbujati podjetništvo ter druge projekte. Pridobitev nepovratnih sredstev ni lahka naloga saj zajema vsebino razpisa, birokracijo s pripravo razpisne dokumentacije, poročanje ob potencialno dodeljenih sredstvih in strošek razpisa. Podjetje mora dobro premisliti, če se mu izplača prijaviti na razpis, ali je morda smotrnejše, da za svoj projekt poišče drug, ustreznější vir financiranja.

Nepovratna sredstva predstavljajo denarno vsoto, ki je dodeljena podjetju po opravljenem postopku prijave za pridobitev nepovratnih sredstev ter uspešni kandidaturi na določenem razpisu, znotraj katerega je mogoče nepovratna sredstva tudi pridobiti. Za nepovratna sredstva se podjetje lahko poteguje iz različnih virov. Objavljeni so lokalni, nacionalni, evropski in drugi mednarodni razpisi. Lokalne razpise večinoma razpisujejo občine, razpisi pa so večinoma namenjeni projektom, ki zasledujejo razvoj lokalne skupnosti. Nacionalni razpisi so največkrat objavljeni na straneh ministrstev in drugih organizacij, ki se ukvarjajo z razpisi. Evropske razpise objavljajo evropske institucije znotraj svojih programov, ostali mednarodni razpisi pa omogočajo pridobitev nepovratnih sredstev za specifične projekte, ki zasledujejo cilje organizacij, ki jih razpisujejo, npr. sistem Združenih narodov, Norveški finančni mehanizem itd. (Vinibis, d. o. o., 2018).

4.4.1 Evropska nepovratna sredstva

Ob vseh do sedaj predstavljenih virih financiranja si lahko podjetja ter druge organizacije v okviru različnih programov, pobud, strukturnih skladov ter kohezijskega sklada, prizadevajo pridobiti tudi nepovratna sredstva za uresničitev svojih projektnih idej (Verhovnik, Filipič & Štern, 2006). Štern (2008) nadaljuje, da EU namenja nepovratna

sredstva razvojno usmerjenim podjetjem, ki so pri svojem poslovanju zavezana k trajnostni rasti, ob tem pa generirajo tudi višjo dodano vrednost na zaposlenega. Z dodeljenimi sredstvi želi pomagati, da podjetja izboljšajo svoje konkurenčne prednosti na globalnem trgu.

Možnost financiranja s strani EU izkazuje in dokazuje dodano vrednost proračuna EU na mnogih področjih. Evropska pomoč v obliki nepovratnih sredstev je na voljo državljanom, organizacijam, podjetjem, vladam ter lokalnim in regionalnim organom. Vse te lahko razvrstimo znotraj šest večjih skupin potencialnih upravičencev nepovratnih sredstev: MSP, nevladne organizacije, mladi, raziskovalci, kmetje ter javni organi (Evropska komisija, 2017b).

Evropska nepovratna sredstva so namenjena financiranju projektov, ki prispevajo k uresničevanju politik EU. Nepovratna sredstva se dodeljujejo projektom na različnih področjih, dodeljujejo pa se kot dopolnilno financiranje. To pomeni, da EU posameznega projekta ne financira v celoti, ampak mora tudi podjetnik oziroma podjetje prispevati delež sredstev ter na takšen način pokazati resnost in predanost na razpis prijavljenega projekta. Nepovratna sredstva se dodeljujejo izbranim predlogom na objavljenih razpisih. EK z objavo razpisov za različna področja daje vedeti, da so za projekte razpisanih področij na voljo evropska nepovratna sredstva, obenem pa razloži kako za razpoložljiva sredstva zaprositi. Financiranje s sredstvi EU poteka po določenem postopku. Podjetje, ki si prizadeva pridobiti evropska finančna sredstva, hkrati pa meni, da ima ustrezen projekt za katerega omenjena sredstva lahko tudi dejansko pridobi, mora najprej raziskati med množico objavljenih razpisov. Ko najde ustrezen razpis za svoj projekt in izpolnjuje pravila, se mora nanj prijaviti. Pri prijavi svojega predloga mora podjetje natančno upoštevati vsa navodila, merila in zahteve navedene v razpisu. S pravočasno prijavljenim projektom se za razpoložljiva evropska sredstva poteguje tudi z nosilci drugih projektov. Veliko objavljenih razpisov zahteva sodelovanje enega ali več partnerjev iz različnih držav EU. Po izteku časa, ki je bil na voljo za vložitev projektov, začne EK preučevati posamezen predlog, če so le bile pred tem izpolnjene vse zahteve in merila dopustnosti in upravičenosti navedene v razpisu. Glede na razpisane kriterije razpisa ga ustrezno oceni, v kolikor projekt preseže zahtevani prag za dodelitev evropskih nepovratnih sredstev se podpiše sporazum o dodelitvi nepovratnih sredstev. Z dodeljenimi nepovratnimi sredstvi zгода ni zaključena, zmagovalni projekt je potrebno skrbno in transparentno upravljati in izvesti vse do njegovega zaključka. Pridobljena sredstva morajo biti namensko porabljena, EK pa je potrebno poročati o poteku in zaključku projekta (Evropska komisija, 2017b).

4.4.2 Pogoji za pridobitev evropskih nepovratnih sredstev

Dejanska pridobitev sredstev za podjetje je pogojena s tem, da podjetje ob prijavi in tudi kasneje izpolnjuje postavljena merila. Vsebina projekta mora izpolnjevati zahtevane razpisne pogoje. Prijavljeni projekt mora izkazovati možnost delovanja tudi po preteku

finančne pomoči v obliki nepovratnih sredstev. Tudi klasifikacija podjetja predstavlja pomembno merilo, ki ga mora podjetje upoštevati, ko se prijavlja na posamezen razpis. Če razpis pogojuje, da se nanj lahko prijavijo le MSP, potem preostala podjetja na omenjenem razpisu ne morejo sodelovati. Tudi lokacija lahko predstavlja pomembno merilo pri razdelitvi sredstev (Vinibis, d. o. o., 2018). Verhovnik, Filipič in Štern (2006) razlagajo, da je v boju za dodelitev evropskih sredstev celotna EU, zaradi česar je konkurenca pri vseh projektih izredno velika, kar dokazuje število prijavljenih projektov na posamezne razpise ter njihova kakovost. Relativno večjo možnost uspeha imajo podjetja, ki k projektu pristopijo v sodelovanju s tujimi podjetji, izobraževalnimi in raziskovalnimi institucijami ipd. V sodelovanju s partnerji lahko podjetja v še večji meri izkoristijo priložnosti za sofinanciranje njihovega razvoja podjetja. Isti avtorji (2006) nadaljujejo, da evropski razpisi vsekakor niso sami sebi namen, evropska denarna sredstva so na voljo, da pa bi jih podjetje uspešno pridobilo mora k prijavi pristopiti načrtno. Podjetje mora poglobljeno pristopiti k pripravi projekta ter pripraviti kakovosten, ustrezen in dejansko izvedljiv projekt. Priprava projekta za sodelovanje na evropskem razpisu vsekakor terja obilo ustvarjalnosti in inovativnosti, ki je pogoj za konkurenčnost. Gre za dolgotrajen projekt, zato je njegovo pripravo potrebno začeti pravočasno. Pri pripravi projekta mora imeti podjetje usklajene cilje s cilji programa, ki razpisuje nepovratna sredstva. Podjetje mora v svoj projekt verjeti in ga biti pripravljeno izpeljati tudi brez dodeljene evropske pomoči. V kolikor gre za tak projekt, je potrebno pripraviti kvalitetno prijavo, na podlagi katere po EK glede na postavljene kriterije ugotavlja skladnost projekta s programom ter prispevek prijavljenega projekta k uresničevanju programskih ciljev.

Število sodelujočih v programih EU iz leta v leto raste, prav tako je relativno veliko tudi število uspešnih projektov, absorpcija evropskih sredstev na voljo pa še vedno ni optimalna. MSP se zanimajo za evropska sredstva, vendar vsa niso vedno dovolj seznanjena z njihovo razpoložljivostjo, prav tako pa tudi niso vedno zadovoljna s kakovostjo in količino informacij, ki so jim na voljo. MSP trdijo, da vedo, kako zaprositi za sredstva EU, vendar so postopki zapleteni in zahtevni in zahtevajo ustrezno znanje. MSP menijo, da bi bilo treba olajšati celoten proces, tako da bi se MSP nudila brezplačna pomoč, nasveti ter pomoč pri reševanju dokumentacije in pisanju projekta (Visković & Udovičić, 2016). Ista avtorja (2016) opozarjata tudi na to, da se vsa MSP ne zavedajo dovolj finančnih možnosti EU, prav tako pa bi bilo potrebno dodatno spodbujanje MSP v zvezi s projektnimi predlogi in dokumentacijo. Večja ozaveščenost in strokovna pomoč bi lahko bila ključna za krepitev MSP in izpolnjen predpogoj za nadaljnjo gospodarsko rast.

Tudi Šediva-Neckářová in Šedivý (2016) razpravljata, da imajo mnogi prejemniki donacij negativne izkušnje s pridobivanjem in koriščenjem sredstev EU. Tako obstaja tudi mnogo podjetij z dobrimi projekti, ki pa se ne odločajo za subvencije iz sredstev EU, do njih celo gojijo precej negativen odnos. Zakaj? Podjetja pogosto dobijo izkrivljene informacije o tem, kaj vse je šlo narobe pri pridobivanju sredstev in podobno. Seveda je to tudi res in so nekatera izmed teh sredstev netransparentno porabljena, po drugi strani pa je še vedno bilo

veliko evropskih milijard v evropskih sredstvih zelo koristno izkoriščenih. Verhovnik, Filipič in Štern (2006) med razpisnimi dokumentacijami posameznih programov oziroma razpisov opozarjajo na obstoj precej razlik, vse pa imajo tudi skupne značilnosti, ki jih mora vsako podjetje natančno preučiti in se na njihovi podlagi odločiti o nadaljnjem kandidiranju na razpisu. Skupne značilnosti, na katere mora biti pazljivo podjetje ne glede na to, na kateri razpis se prijavlja so: upravičeni stroški, pogoji za kandidiranje, končni prejemniki, finančni in drugi pogoji za kandidiranje ter merila za izbor projektov.

Isti avtorji (2006) podrobneje razlagajo, da upravičeni stroški natančno opredeljujejo za katere naložbe in aktivnosti so namenjena sredstva v razpisu. Pogoji za kandidiranje natančno opredeljujejo kdo vse lahko kandidira na posameznem razpisu. Se podjetje na razpis lahko prijavi samostojno, ali je morda zahtevana večja skupina podjetij, institucij itd. Končni prejemniki natančneje opredeljujejo, kdo je lahko pogodbeni partner z razpisovalcem oziroma EK. Na tem mestu se pogosto kot poseben pogoj zahteva tudi sama velikost podjetja kot končnega uporabnika. Finančni in drugi vstopni pogoji za kandidiranje podrobneje določajo višino sofinanciranja upravičenih stroškov projekta kot celote, obenem pa je potrebno izkazati finančno konstrukcijo iz katere je razvidno, da ima prijavitelj na razpis na voljo dovolj sredstev za zaprtje finančne konstrukcije.

Merila za izbor projektov opredeljujejo glavne kriterije in njihovo vrednost v številu točk, na podlagi katerih EK kasneje ocenjuje prijavljene projekte. Še tako dobro pripravljena vsebina projekta ter še boljša rešitev, ki jo projekt ponuja, ne bo zadostovala v kolikor podjetje pri prijavi ne zadosti tudi vsem tehničnim oziroma administrativnim zahtevam (Verhovnik, Filipič & Štern, 2006).

4.5 Drugi viri financiranja

4.5.1 Garancijske sheme, mikrokrediti in sivi trg

Ruzzier in drugi (2008) poleg že predstavljenih virov financiranja navajajo še določene druge možnosti, s katerimi si lahko podjetje sofinancira svojo projektno idejo oziroma projekt. Na voljo ima različne garancijske sheme, znotraj katerih lahko podjetja pri izbrani banki najamejo kredite, shema pa jim s svojim premoženjem zagotavlja garancijo za najem posojil. Novoustanovljenim podjetjem pri razvoju ter ustvarjanju novih delovnih mest lahko pomagajo tudi mikrokrediti. Prav tako pa tudi sivi trg predstavlja možni vir financiranja, ki pa naj se ga podjetje poslužuje kot izhod v sili. Podatkov o zadolževanju na sivem trgu in pogoji za pridobitev tamkajšnjih sredstev je malo, saj gre za neurejeno in neregulirano področje.

4.5.2 Evropska investicijska banka (EIB)

Evropska investicijska banka je finančna institucija, ki s posojili podpira in spodbuja projekte, ki omogočajo uresničitev ciljev tako znotraj kot zunaj EU. Banka je v skupni lasti vseh držav EU. V svojih dejavnostih si prizadeva uresničevati evropski potencial za delovna mesta in gospodarsko rast ter podpirati ukrepe za ublažitev podnebnih sprememb. Banka denarja ne dobiva iz proračuna EU, temveč si ga izposoja na kapitalskih trgih ter ga pod ugodnimi pogoji naprej posoja za različne projekte, ki zasledujejo in podpirajo cilje EU. Banka ponuja tri osnovne storitve: posojanje, svetovanje ter mešano financiranje. S posojanjem podpira rast in zaposlovanje, s svetovanjem pomaga, da se različne naložbe dobro obrestujejo, z mešanim financiranjem pa svojim strankam omogoča, da sredstva EIB kombinirajo tudi z drugimi dodatnimi naložbami. EIB je neodvisen organ, ki sam odloča o najemanju in dajanju posojil. Pri svojem delu sodeluje tudi z EK, Evropskim parlamentom in Svetom EU. Podjetje, ki uresničuje politike EU in meni, da je upravičeno do sredstev EIB, lahko zanje zaprosi, ta pa bo presodila ali projekt izpolnjuje vse njene posojilne pogoje (Evropska unija, 2018b).

4.5.3 Evropski investicijski sklad (EIS)

Evropski investicijski sklad je finančna institucija, ki financira MSP s tveganim kapitalom in drugimi instrumenti tveganega kapitala. Sklad financira različne projekte v državah članicah EU, potencialnih prihodnjih državah članicah ter na Norveškem in Lihtenštajnu. Temeljni finančni instrumenti, ki jih EIS ponuja, so tvegani kapital in mikrofinanciranje za MSP, jamstva za finančne ustanove, ki posojajo sredstva MSP ter pomoč državam članicam EU in državam kandidatkam za vstop v EU pri razvoju njihovih trgov tveganega kapitala. EIS je v lasti EIB, ki je večinski delničar, ter EK in drugih evropskih finančnih institucij, kot so javne in zasebne banke (Evropska unija, 2018b).

4.5.4 Evropski sklad za strateške naložbe (EFSD)

Evropski sklad za strateške naložbe je finančna institucija, ki podpira strateške naložbe na ključnih področjih, na primer okolje, infrastruktura, energijska učinkovitost itd. Predstavlja temeljni steber naložbenega načrta za Evropo. Gospodarska in finančna kriza je načela zaupanje marsikaterega zasebnega vlagatelja, zato je bil ustanovljen omenjeni sklad, ki bi zagotavljal jamstvo pri EIB in EK, tako bi ti instituciji lažje podprli tudi bolj tvegane projekte, ki jih v nasprotnem primeru ne bi. Naložbe, za katere zagotavlja jamstvo omenjeni sklad, naj bi k vlaganju nazaj privabila tudi zasebne vlagatelje (Evropska komisija, 2018j).

4.6 Povzetek

Antončič in drugi (2002) kot enega izmed najtežjih problemov in največjih izzivov novega podjetja ali podjetja, ki si želi nadaljnje rasti izpostavljajo pridobivanje financ. Podjetje oziroma podjetnik mora pretehtati možnosti, ki jih ima na voljo in se odločiti, katera je v trenutnem obdobju podjetja zanj najboljša. Težava s pridobivanjem kapitala se pojavlja ves čas delovanja podjetja, največji izziv pa je prav gotovo v začetku delovanja podjetja. Dlje kot je podjetje sposobno delovati brez zunanjega kapitala, manjše bodo njegove finančne obveznosti v obliki izgub lastniškega deleža podjetja in obrestnih mer. Na drugi strani vlagatelj tehta, če investicijska priložnost, ki je pred njim, zanj kaže ustrezno razmerje med tveganjem in donosnostjo. Na podlagi tega se bo odločil ali je pripravljen investirati v podjetje. Štern (2006) nadaljuje, da se podjetja za financiranje razvoja svojih produktov, storitev in procesov večinoma še vedno poslužujejo klasičnih finančnih virov, torej lastniških in dolžniških virov financiranja. Kljub vsemu pa se podjetja zavedajo potrebe po viru financiranja, ki ne bo obremenjeval razpoložljivih virov, temveč bo izredno pripomogel k uresničitvi zastavljenih ciljev podjetja. Predvsem za MSP, ki se velikokrat srečujejo s problemom podkapitaliziranosti, nepovratna sredstva predstavljajo vir financiranja, ki jim bo lajšal razvoj svojih produktov, storitev in procesov in na takšen način pocenil investicijski proces.

5 ŠTUDIJA PRIMERA

Kje pridobiti sredstva za svoje inovativne projekte? Kakšni so kriteriji ter postopek izbora projektov? Katere projekte izbrati v bodoče?

S študijo primera želim ponuditi nova razumevanja ter spodbuditi kreativno razmišljanje in pogum po odločitvi za nepovratna sredstva. Nepovratna evropska sredstva so na voljo. Dodeljujejo se na osnovi mnogih programov med EK in državami članicami, če gre za decentralizirane programe Skupnosti ali pa kar med EK in podjetji, če gre za centralizirane programe Skupnosti. Za študijo primera je značilna celovitost in vsestranskost, zato se omenjena metoda vedno bolj uporablja tudi v poslovnem svetu. S študijo primera podrobno opisujem in analiziram proces prijave projekta na razpis za pridobitev evropskih nepovratnih sredstev na enem mestu. Tudi Mills, Durepos in Wiebe (2010, str. 66) navajajo, da je mogoče študijo primera obravnavati kot posebno raziskovalno strategijo in pristop. Obravnavani in proučevani primeri so običajno relativno preprosti in se proučujejo v svojem okolju. Cilj je, da posamezen primer razumemo in ga razložimo v ustreznem kontekstu. Tudi Starman (2013) razlaga, da nam študija primera pomaga do novih odkritij, kadar si želimo odgovoriti na vprašanja »kako«. Pozornost je potrebno včasih preusmeriti na posamezni primer, ne nujno v upanju, da bi kaj dokazali, temveč v upanju, da bi se česa novega naučili.

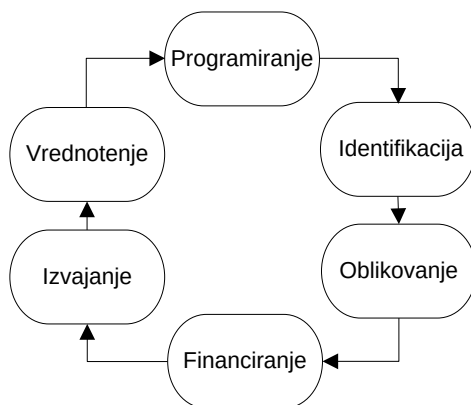
Konkurenčnost podjetja med drugim določa tudi velikost in obseg investicijskih projektov, ki jih podjetje lahko izvede. Da podjetje lahko vlaga v inovacije, v začetku potrebuje sredstva, pri MSP pa so ta še toliko bolj omejena. EU s svojimi programi predstavlja privlačen vir financiranja naložb za vsa podjetja. Evropska sredstva predstavljajo dostopno obliko pridobivanja kapitala. Njegova pridobitev lahko določi začetek neke naložbe, razširja obseg naložb ali pa izboljša samo kakovost le-teh. Kljub vsemu je v praksi delež sredstev EU pri financiranju naložb MSP še vedno majhen, podjetnikom pa so na poti še vedno ovire, ki jim otežujejo pridobitev evropskih sredstev bodisi z nepoznavanjem možnosti koriščenja evropskih sredstev bodisi z neznanjem priprave uspešnega projekta ali pa s pomanjkanjem časa priprave projekta (Spoz, 2014). Podjetje, ki si za svoje projekte želi pridobiti evropska sredstva, mora finančne vire začeti iskati s spoznavanjem evropskih strategij, politik in programov. Podjetje naj zbira informacije o potencialnih virih financiranja že veliko pred objavo razpisov, saj kvalitetno pripravljena prijava zahteva precej časa, ki ga po objavi razpisa velikokrat lahko primanjkuje. Rok od objave razpisa do zaključka razpisa mora za podjetje predstavljati čas za zaključevanje in prijavo projekta, medtem ko mora biti vsebinsko projekt pripravljen že veliko prej (Wostner, 2009, str. 251).

Ko podjetje najde zase primeren razpis, preveri ali izpolnjuje vse njegove pogoje ter začne s pripravo prijave na razpis. Prijava je dokument, ki ga podjetje pošlje evropski organizaciji, zato je navzven in navznoter kakovostno pripravljena prijava tudi odraz podjetja in njegovih sposobnosti upravljanja projekta. V prijavah na razpis podjetje zapiše vsebino projekta, cilje projekta, njegove rezultate ter finančno in izvedbeno strukturo prijavljenega projekta. Cilji projekta naj bodo skladni z namenom finančnega vira, obenem pa naj podjetje še vedno dosega cilje, ki si jih je zadalo tudi samo. Ob razpisni dokumentaciji so priložena navodila za pripravo prijave. Pomembno je, da si podjetje natančno prebere navodila in morebitne priloge in jih pri pripravi prijave tudi dosledno upošteva. Navodila so v splošnem razdeljena na dva dela, tako kot tudi sama prijava. V splošnem delu so opisane zahteve glede podjetja, ki prijavlja projekt, v tehničnem delu pa zahteve in postopki glede priprave vsebinskega dela prijave (Wostner, 2009, str. 256). Isti avtor (2009, str. 256) nadaljuje, da naj za pripravo prijave podjetje začne pravočasno oziroma čim prej po objavi razpisa. Priprava je časovno zahtevna naloga, zato naj si podjetje za pripravo nameni dovolj časa. Še tako majhna administrativna napaka za projekt pomeni izločitveni kriterij, kljub kakovostno pripravljeni vsebini prijave. Za kakovostno predstavitev podjetja ter sodelavcev pri projektu velikokrat zmanjka časa, zato je redno posodabljanje referenčnih projektov podjetja obvezna naloga, če se ima podjetje na razpise namen prijavljati večkrat.

Štern (2008) pripravo in vodenje projektov za pridobitev nepovratnih evropskih sredstev izpostavlja kot izrednega pomena, brez katerega podjetje ne more uspešno oddati kakovostno izdelanega projektne predloga. Ne glede na razpis, ki ga podjetje izbere, so si nekatere zakonitosti in specifičnosti evropskih razpisov podobne. Pomembno je, da podjetje pri pripravi svojega projektne predloga ustrezno obravnava vse pomembne točke, ki so

pomembne v življenjskem ciklu projekta. Tako mora podjetje pri pripravi svojega predloga skozi šest faz projektnega procesa, ki zagotavljajo, da bo podjetje obravnavalo vse pomembne dejavnike. Slika 6 prikazuje faze, skozi katere gre podjetje.

Slika 6: Projektni cikelus



Vir: Prirejeno po Štern (2008).

Štern (2008) nadalje razlaga, da v prvi fazi ali fazi iniciacije ali programiranja podjetje identificira svoje ter evropske izzive in nato preveri evropske politike in možnosti, ki jih ima na voljo. V drugi fazi oziroma fazi identifikacije podjetje identificira razpis na katerem bo sodelovalo, poišče morebitne partnerje, ter identificira svojo idejo, s katero namerava pridobiti evropska sredstva. V tretji fazi ali fazi formuliranja podjetje vse podatke, ki jih ima, umesti v razpisno dokumentacijo ob upoštevanju vseh pogojev in drugih kriterijev. V četrti fazi ali fazi financiranja je predlog že oddan, strokovnjaki pa vrednotijo oddan projektni predlog ter v primeru uspešnega kandidiranja s podjetjem podpišejo pogodbo. V peti fazi ali fazi izvedbe mora podjetje izvesti projekt, za katerega je pridobilo evropska sredstva. V zadnji, šesti fazi ali fazi vrednotenja pa naročnik oziroma EK vrednoti uspešnost in uresničitev ciljev projekta ter upravičenost porabe evropskega denarja.

5.1 O podjetju

Podjetje Helitech, d. o. o., je mikro podjetje, ustanovljeno leta 2015. Njegova osnovna dejavnost je gradbeništvo. Lastniki in vodstvo podjetja si prizadevajo za nadaljnjo rast in razvoj podjetja, da bi postalo mednarodno konkurenčno na področju posebne tehnologije spiralnega pilotiranja in z njim povezanimi izvedbenimi deli. Perko (2009) tehnologijo spiralnega pilotiranja v današnjem poslovnem okolju označuje kot vsestransko in učinkovito alternativo konvencionalnim globokim temeljem. Tehnologija iz leta v leto povečuje ozaveščenost ter uporabo pri inženirjih po vsem svetu. Vedno več inženirjev in podjetij po svetu začneja implementirati omenjeno tehnologijo pri svojih gradbenih delih.

Spiralni piloti so jeklene gredi z nizom okroglih jeklenih čelnih plošč v obliki navoja, varjenih na strateških mestih vzdolž gredi. Princip navoja zagotavlja natezno in tlačno

nosilnost, zaradi česar je mogoče spiralne pilote uporabljati v široki paleti aplikacij v mnogih panogah in sektorjih (Helitech d. o. o., 2016). Opisana tehnologija predstavlja velik napredek in nove možnosti inženirjev pri zasnovah in gradnjah temeljev ali sistemov podpore slabih tal. Spiralne pilote v gradbeništvu poznajo in uporabljajo že vrsto let, saj so v preteklosti predstavljali alternativo konvencionalnim metodam, kasneje pa so vedno bolj pridobivali na priljubljenosti. Tudi marsikateri lastniki in razvijalci so pri svojih projektih začeli zahtevati in uporabljati spiralne pilote. Leta 2000 je bila tehnologija spiralnega pilotiranja sprejeta tudi v Mednarodni kodeks gradnje. Vedno večje zanimanje in odločanje za uporabo spiralnih pilotov, nakazuje na svetlo prihodnost omenjene tehnologije v geotehničnem inženirstvu (A. Perko, 2009). Isti avtor (2009) nadaljuje, da spiralni piloti predstavljajo veliko dodano vrednost. Mogoče jih je prilagoditi, da podpirajo različne vrste konstrukcij s problematičnimi podzemnimi pogoji. Tehnologija ima mnoge prednosti, ki še povečujejo zanimivost po odločitvi zanjo. Njihova hitra in enostavna namestitvev ter zmogljivost zagotavlja bistveno nižje stroške kot pri konvencionalnem temeljenju. Tehnologija predstavlja inovativno in okolju prijazno rešitev temeljenja.

Spiralni piloti, ki se jih zavrti v tla se kot podporne strukture lahko uporabljajo pri temeljenju za hiše, poslovne stavbe in mostove, prav tako je z njimi mogoče zagotoviti popravilo posedenih objektov ali pa izboljšanje obstoječih temeljev za podporo večjim obremenitvam. Spiralne pilote je mogoče namestiti vodoravno ali pa pod katerikoli drugim kotom, pri tem pa še vedno podpirajo natezno trdnost in tlačno obremenitev (A. Perko, 2009). Spiralni piloti v primerjavi z drugimi tipi temeljev ponujajo edinstvene prednosti: so praktični, vsestranski, inovativni in izredno ekonomični. Instalacija spiralnih pilotov ne povzroča pretiranih vibracij in motenj hrupa.

Spiralni pilot se vgrajuje s privijačenjem vodilnega dela in ustreznega števila nastavkov, vse dokler se ne doseže predvidenega navora. Tehnologija ima več prednosti. Hitra namestitvev oziroma montaža zagotavlja večjo produktivnost ter prihranek na času in denarju. Za namestitvev ni potrebno izkopavanje in betoniranje, vgrajevanje pa lahko poteka tudi pri zelo nizkih temperaturah. Zaradi možnosti hitre namestitvev ni potrebe po delovnih zaporah cest, v nasprotnem primeru pa so le-te bistveno krajše. Spiralni piloti predstavljajo stroškovno učinkovito uporabo v zemljinah in trajnostno rešitev temeljenja. Pilete je mogoče tudi odstraniti in ponovno uporabiti. Visoka nosilnost spiralnih pilotov je prikazana na sliki (glej priloga 2; slika 1 in 2). Podjetje Helitech d. o. o. je s tehnologijo spiralnih pilotov uspešno izvedlo že več projektov na različnih področjih. Tako je do sedaj uspešno implementiralo prednosti spiralnih pilotov pri stabilizaciji posedenja objektov, pri stabilizaciji plazenja brežin ter pri sanaciji usadov. Svojo tehnologijo tudi nenehno testira in izpopolnjuje. Podjetje redno namenja velik delež svojih denarnih sredstev za raziskave in razvoj omenjene tehnologije. Tako je testiranja izvajalo na Ljubljanskem barju ter v ledeniški moreni v Kranjski gori. Vsekakor ima omenjena tehnologija velik potencial, svojo dodano vrednost pa prikazuje tudi z dobro prakso drugih podjetij po svetu, ki implementirajo rešitve z omenjeno tehnologijo. Primeri uporabe tehnologije spiralnega

pilotiranja so sidranje zemljin oziroma sanacija plazov, sanacija usadov, sanacija različnih posedanj, postavljanje objektov na vodi, postavljanje cevovodov, gradbenih jam, temeljnih plošč, daljnovodov, implementacija tehnologije skozi prometne rešitve kot so postavljanje drogov javne razsvetljave, postavljanje tabel nad cestami in železnicami, postavljanje ograj itd. Za ponazoritev glej priloga 2; slika 3, 4, 5 in 6) (Helitech, d. o. o., 2016).

Zaradi ogromne dodane vrednosti, ki jo je mogoče z omenjeno tehnologijo implementirati, se je podjetje Helitech d. o. o. odločilo, da poskuša finančna sredstva za nadaljnji razvoj in preboj svoje tržne niše na mednarodni trg pridobiti tudi s pomočjo evropskih razpisov oziroma nepovratnih evropskih sredstev. Da bi se podjetje lahko prijavilo na evropski razpis ter pri tem računalo, da ima realne možnosti pridobiti finančna sredstva, mora vsekakor imeti dobro idejo, s katero se želi prijaviti ter zanjo pridobiti evropski denar. Le ob dobri projektni ideji ter zavzeti ekipi ljudi, ki bo projekt pripravila in izvajala, ima lahko realna pričakovanja glede pridobitve sredstev. Tudi Kos (2011) razmišlja, da je potrebno po izčrpanju lastnih virov podjetja za nadaljevanje svoje poti vsekakor razmišljati tudi o drugih virih financiranja. Ena izmed njih so nepovratna sredstva. Tako na državni kot na evropski ravni je na voljo mnogo razpisov z namenom spodbujanja nadaljnjega razvoja podjetja, z namenom pomoči premostitvi razkoraka med raziskavami ter vstopom na trg itd. Nepovratna sredstva so vsekakor ena izmed možnosti na katero se lahko podjetje obrne, pri tem pa mora upoštevati tudi ceno, ki jo izbira za takšen način financiranja prinaša. Pred odločitvijo za posamezni vir financiranja je potrebno natančno preučiti vsebino posameznega vira. Tako je tudi pri izbiri za pridobitev nepovratnih sredstev potrebno natančno preučiti vsebino razpisa, na katerega se želi podjetje prijaviti ter se znotraj razpisnih pogojev prepoznati.

5.2 Odločitev za razpis

Inovacije MSP predstavljajo hrbtenico gospodarskemu razvoju, odpirajo nove trge, oblikujejo gospodarstvo in družbo. V današnjem sodobnem gospodarstvu inovacije predstavljajo ključni dejavnik pri ustvarjanju konkurenčnega položaja. Norek (2017) inovacije v sodobnem gospodarstvu opredeljuje kot ključni dejavnik pri ustvarjanju konkurenčnega položaja ter rasti podjetja. Sposobnost podjetja po izvajanju učinkovitih inovativnih projektov predstavlja ogromno dodano vrednost. Zavedanje pomena inovativnosti se odraža tudi skozi politike EU, ki državam članicam dajejo na voljo finančna sredstva za razvoj svojih inovacij. Inovacije predstavljajo najpomembnejši dejavnik razvojnih priložnosti. So pomemben dejavnik gospodarske rasti ter neposredno vplivajo na konkurenčnost gospodarstva. Vloga inovacij je še toliko bolj pomembna in poudarjena v primeru MSP.

V EU inovacije zagotavljajo dinamično rast celotne Unije in njene konkurenčnosti glede na druga svetovna gospodarstva. Ta pristop se še posebej odraža v strategiji Evropa 2020,

strategiji za pametno, trajnostno in vključujočo rast. Unija inovacij je ena od vodilnih pobud strategije in njen cilj je izboljšati pogoje in dostop do financ za raziskave in inovacije. Glavni instrument izvajanja strategije Evropa 2020 predstavlja Obzorje 2020, okvirni program katerega cilj je ustvariti kohezivno financiranje sistema inovacij preko inovativnih idej ter raziskav do implementacije in izvajanja nove tehnologije oziroma rešitve (Norek, 2017). Isti avtor (2017) nadaljuje, da sredstva EU, ki jih podjetje prejme ne smejo povzročiti, da bi bila zaradi njih učinkovitost inovacijske dejavnosti manjša, kot bi bila, če teh sredstev podjetje ne bi prejelo. Pridobitev sredstev EU mora spodbuditi podjetje, da to v inovacijske procese vложи kolikor lahko. Inovacijsko načrtovanje, raziskave in razvoj, sodelovanje, podjetniška inovacijska kultura morajo izkazovati hotenje in vizijo po prejemu evropskih sredstev ter razpolaganju z njimi ob uspešnem prejemu le-teh. Podjetje na evropski denar ne sme gledati kot na neke vrste "lahki denar", ki je posledica širokega in relativno enostavnega dostopa do sredstev EU. Ob morebitnem prejemu evropskih finančnih sredstev le-te ne smejo biti uporabljene kot stranski proizvod in biti del uresničevanja inovacijskega projekta na nenačrtovan in neprofesionalen način.

Podjetje Helitech d. o. o. je v začetku opravilo pregled razpisov, ki bi bili relevantni za dejavnost in projekte, s katerimi se ukvarjajo. Podjetje si je kot primerne za svoje delo izbralo Instrument MSP. Instrument MSP je del programa Obzorje 2020, torej programa, ki ga EU uporablja za financiranje ciljev Unije inovacij ter ciljev strategije Evropa 2020. Instrument MSP predstavlja edinstven program za financiranje inovativnih ukrepov MSP, s katerimi želijo okrepiti svoje zmogljivosti, okrepiti možnost za inovativnost ter na takšen način okrepiti svojo prisotnost na mednarodni ravni. S članstvom v EU je Slovenija postala del evropske družine, znotraj katere ima možnost sodelovanja na evropskih razpisih in možnost dostopa do evropskega denarja (Drljača & Dimitrijević, 2017). Ista avtorja (2017) nadaljujeta, da sodelovanje v Instrumentu MSP lahko podjetje tudi ne izkoristijo v polnosti predvsem zaradi pomanjkanja notranjih zmogljivosti za pisanje takšnih projektov, pomanjkanje znanja tujih jezikov, mnenja, da so njihove ideje premalo zanimive in konkurenčne, da bi lahko uspele na takšnih razpisih. Na nacionalni in evropski ravni je potrebno izvajati dejavnosti, ki bodo dvigovale raven informacij o prednostih Instrumenta MSP. Nacionalne kontaktne točke morajo zagotavljati administrativno podporo ter svetovanje o uporabi in razjasnitvi morebitnih nejasnosti glede pravil sodelovanja na razpisu. Predvsem pa je bistvenega pomena, da ima podjetje vizijo ter motiv in interes za sodelovanje v programu kot je Instrument MSP.

Program Obzorje 2020 in njegov Instrument MSP vsekakor predstavlja pot napredka, ki temelji na znanosti, raziskavah in inovacijah. Obzorje 2020 predstavlja vrhunec Unije inovacij, ki je temeljni instrument izvajanja strategije Evropa 2020. Za razliko od Sedmega okvirnega programa, torej predhodnika Obzorja 2020, Obzorje 2020 znatno bolj vključuje in spodbuja tudi MSP. Prizadevanje za financiranje raziskovalne in inovativne dejavnosti, ki bo v zaključni fazi imelo praktične učinke uporabnosti v smislu novih izdelkov, storitev, tehnologij in procesov. EU se zaveda pomembnosti MSP in njihovega doprinosa, zato so

le-ta prvič dobila svoje lastno financiranje, Instrument MSP (Drljača & Dimitrijević, 2017).

5.3 Predstavitev razpisa

Podjetje Helitech d. o. o. se je odločilo, da evropska nepovratna sredstva poskuša pridobiti na razpisu Instrument SME. Slednji najbolj držnim podjetjem v EU ponuja priložnost za nadaljnji napredek s financiranjem prodornih idej, ki imajo potencial za oblikovanje povsem novih trgov ali pa potencial za revolucionarne spremembe na obstoječih trgih. Instrument MSP je na voljo zgolj MSP, ponuja progresivno podporo razvoju inovativnih idej ter v naprej ne določa nobene konkretne teme, temveč želi podpreti le najbolj odlične ideje. Glavno ciljno skupino predstavljajo najbolj inovativna MSP, z vizijo, jasnimi tržnimi ambicijami, ki imajo kot take možnost visoke rasti in internacionalizacije (Evropska komisija, 2018e).

Podpora SME Instrumenta je razpisana v treh različnih fazah. V prvi fazi (faza 1) predstavlja predmet razpisa študija izvedljivosti, ki traja do 6 mesecev. Donacije, namenjene poslovni inovativnosti za namene ocenjevanja študije izvedljivosti v tej fazi znašajo 50.000 evrov na projekt. Gre za pavšalni znesek, ki hkrati predstavlja največ 70 odstotkov skupnih stroškov podjetja.

V drugi fazi (faza 2) predstavlja predmet razpisa izdelek, storitev, tehnologija ali proces, ki je že pripravljen za trg, projekt pa lahko traja od 12 do 24 mesecev. Donacije za poslovno inovativnost v tej fazi znašajo med 500.000 evri in 2.5 milijona evri oziroma 70 odstotkov celotnih stroškov projekta.

Tretja faza (faza 3) pa za razliko od prvih dveh ne daje neposredne finančne pomoči, temveč nudi predvsem poslovni trening, mentorstvo, olajšan dostop do financiranja tveganj oziroma dostop do mreže zasebnih investorjev, dostop do številnih storitev povpraševanja poslovanja. Z željo po izboljšanju inovacijske zmogljivosti podjetja pomaga usklajevati projekt z njegovimi strateškimi poslovnimi potrebami ter na takšen način lajša komercialno izkoriščanje inovacij (Mazgan, 2015; Evropska komisija, 2018e).

Podjetje Helitech d. o. o. je izvedlo prijavo na fazo 1, ki je namenjena financiranju študije izvedljivosti, raziskovanju in ocenjevanju tehnične izvedljivosti in tržnega potenciala inovativnega projekta, ki ga podjetje želi uresničiti in komercializirati. Dejavnosti, ki so upravičene do financiranja pod fazo 1 so: ocena tveganja, tržne študije in raziskovanje intelektualne lastnine. Rezultat faze 1 predstavljata izdelana študija izvedljivosti in poslovni načrt. Če podjetje z izvedeno študijo izvedljivosti prepozna možnost nadaljnega razvoja inovativnega koncepta, pri tem pa potrebuje dodatna finančna sredstva, se lahko prijavi na fazo 2 (Evropska komisija, 2018e). Predloga za pripravo projekta v okviru programa Instrument SME se nahaja v prilogi 4 (Evropska komisija, 2017a).

5.4 Predstavitev projekta

Podjetje Helitech d. o. o. se je na razpis prijavilo s projektom: Neporušna metoda dreniranja plazov, spremljanja trenutne količine vsebnosti vode ter zgodnje opozarjanje pred plazenjem. Gre za enostaven sistem spremljanja, ki meri deževno vodo, ki v istem času prodira v tla in se skozi drenažo izceja iz plaznine. Izmerjena razlika omogoča izračun stabilnosti naklona. Deževnica v plazu je izmerjena z vertikalno privijačenim spiralnim inklinometrom s prostorninskim senzorjem za vodo, izhodna voda pa je merjena subhorizotalno s privijačeno spiralno drenažno cevjo s senzorjem pretoka. Podatki iz vseh senzorskih enot se zbirajo v prehodni enoti, ta pa jih preko mobilnega omrežja pošlje na strežniško enoto na internetu. Na takšen način je omogočen dostop do podatkov kjerkoli in kadarkoli. Strežnik na internetu nenehno obdeluje pridobljene podatke ter lahko zaznava nenormalno obnašanje naklona, najprej kot previdnostno napako, nato pa izda opozorilo. Odtočne cevi pa ne merijo samo odvodnjavanja ampak predvsem potencialnost sprožanja drsenja oziroma plazov. Odvod vode je tako ključnega pomena pri preprečevanju drsenja.

Projektna ideja, s katero se je podjetje prijavilo je morala temeljiti na poslovnem načrtu podjetja ter vključevati opis dejavnosti, ki se bodo rezultirale v študiji izvedljivosti. Pri pripravi prijave projektnega predloga je potrebno upoštevati strukturo predloge. Ta je zastavljena tako, da so pomembni vidiki inovacije in načrtovanega dela predstavljeni na način, ki bo kasneje omogočal ocenjevalcem učinkovito oceniti prijavo na razpis (Evropska komisija, 2017a). Prijava mora vsebovati dva glavna dela, del A oziroma administrativni del predstavlja prvi del prijave, del B pa je razdeljen na štiri priloge. Prilogi 1 in 2 predstavljata opis prijavljenega predloga, prilogi 3 in 4 pa predstavljata podjetje. Pri pripravi prijave projekta na razpis Instrument MSP se je potrebno držati smernic, ki jih daje EK, glede zahtevanih informacij, oblike ter števila strani.

Poglavitni del prijavljenega projekta predstavlja njegova vsebina. To je potrebno predstaviti v treh delih: odličnost, vpliv, izvajanje.

5.4.1 Odličnost

Odličnost predstavlja prvi sklop vsebine. V tem sklopu je potrebno predstaviti izziv in rešitev, ki ga predstavlja prijavljeni projekt ter pristop k reševanju zelenega. Predstaviti je potrebno poslovno potrebo, tehnološki izziv in tržno priložnost, ki ga projekt predstavlja. Kako inovativen je projekt ter kako se lahko kot takšen primerja z že razpoložljivimi rešitvami, izdelki, procesi in praksami. Kakšen je njegov tržni položaj (Evropska komisija, 2017a).

Podjetje Helitech d.o.o. je pri opisovanju odličnosti najprej predstavilo pomen preprečevanja in blaženja zemeljskih plazov. V preprečevanju in blažitvi le-teh obstaja že daljša zgodovina. Večina zemeljskih nesreč je prav posledica močnih padavin ali močnih potresov. Gospodarska rast in urbanizacija povzročata podaljšanje rabe zemljišč na

območjih, ki so nagnjena k potencialnim nesrečam plazenja, zato povpraševanje po ukrepih za ublažitev katastrof zaradi plazenja narašča v mnogih državah. Tipičen ukrep za preprečevanje okvare naklonov je ohranjanje sten in sider, ki še povečujejo varnostni faktor pred okvaro s pomočjo mehanske ojačitve. Ti ukrepi so bili široko sprejeti po vsem svetu in so se izkazali za učinkovite. Večino plazov povzročajo močna deževja, ustrezen nadzor in zgodnje opozarjanje pa predstavljata najboljši način za zmanjševanje števila nesreč, ki jih povzročajo zemeljski plazovi in nestabilne padavine. Sami sistemi za nadzor plazenja so običajno vgrajeni v cevi, ki se vrtajo v tla s težkimi stroji, kar je povezano s časovno in denarno porabo priprave terena. Pri vsem pa se pojavlja vprašanje varnosti (Helitech d. o. o., 2016).

Podjetje Helitech d. o. o. z izvajanjem tehnologije spiralnih pilotov poseduje številne prednosti za hitro in varno obnovo plazovitih območij (Helitech d. o. o., 2016):

1. Hitra namestitvev (spiralni piloti so navadno nameščeni s konvencionalno gradbeno opremo, na primer z bagri ali mini bagri, opremljenimi z ustrezno velikim hidravličnim motorjem. Za razliko od drugih načinov preprečevanja plazenja ni potrebe po mobilizaciji posebne opreme, kot je žerjav s kladivom ali velika vrtalna ploščadna gred. Vse to prispeva k hitri in poceni mobilizaciji, izvajalci pa se lahko hitro odzovejo. Običajno sta potrebna le operater in en delavec).
2. Takojšnja pripravljenost za uporabo (spiralni piloti so edinstveni med večino drugih vrst pilotov, saj so lahko pripravljeni za uporabo takoj po namestitvi. To predstavlja izredno pomemben dejavnik, še posebej v primerih nujnega odziva).
3. Minimalna motnja mesta (v primerjavi z večino drugih vrst gradbene dejavnosti, ki vključujejo vgradnjo vrtalnih gredi ali drugih sidrinskih sistemov, namestitvev spiralnih pilotov povzroča izredno malo motenj. Namestitvev spiralnih pilotov zahteva minimalno čiščenje na mestih namestitve, prav tako pa je zelo nizka stopnja hrupa povezanega z namestitvijo. Tudi zelo majhne vibracije, ki jih tehnologija omogoča, so lahko pomembne pri projektih, izvedenih na občutljivih terenih. Tudi ob obnovi ali nadgradnji omogočajo ponovno uporabo že obstoječih struktur).
4. Mogoč nadzor instalacije med namestitvijo (spremljanje navora vrtilnega momenta pomeni, da so lahko talni pogoji na vsaki lokaciji vgradnje preverijo in podvrženo spremenljivost je tako mogoče oceniti).
5. Namestitvev na oddaljenih lokacijah ali na mestih z omejenim dostopom (spiralni piloti so primerni za projekte na oddaljenih območjih, kjer bi bili stroški navadno visoki, ter kjer so druge storitve za gradbeno podporo omejene ali pa niso na voljo. Nekatera območja projekta so preobremenjena ali imajo omejen dostop za gradbeno opremo. Ker so spiralni piloti lahko izdelani kot modularni sistemi, sestavljeni iz spiralnega vodilnega dela in podaljškov, so idealni v majhnih prostorih ali dostopno omejenih položajev).
6. Vgradnja v visokih pogojih podtalnice (spiralni piloti običajno ne zahtevajo izkopa za vgradnjo. Težave, kot je srečevanje s plitvimi razmerami podzemne vode na

gradbiščih, imajo zelo majhen ali nični vpliv na vgradnjo spiralnih pilotov. S tem se pospeši gradbena dejavnost in se odpravi potrebe po črpalkah ali drugih metodah za obdelavo podzemne vode, kar zmanjšuje stroške).

7. Širok spekter uporabe tal in obremenitev ter enostavna namestitvev (spiralne pilote je mogoče namestiti v široko paleto podzemnih razmer, od zelo mehke do zelo trdne glin, od rahlo do zelo gostih peskov. Namestitev je preprosta, mogoče je namestiti skoraj vsako usmeritev, ki ustreza potrebam projekta).
8. Nizkoogljični odtis (tehnologija spiralnih pilotov predstavlja trajnostno tehnologijo. Proizvajalci pilotov pri izdelavi uporabljajo visoko kakovostno reciklirano jeklo, kar ohranja naravne vire in energijo ter zmanjša skupni ogljični odtis. Spiralni piloti so še posebej uporabni za podporo začasnih struktur, saj jih je mogoče odstraniti in ponovno uporabiti brez spremembe strukturne celovitosti. Nekateri spiralni piloti so bili po določenem času iz svojega mesta odstranjeni in ponovno uporabljeni na drugem mestu).
9. Modularna konstrukcija (spiralni piloti so izdelani v odsekih, ki dajejo modularno vrsto konstrukcije. To pomeni, da je enostavno podaljšati ali zmanjšati dolžino namestitve ter jih je mogoče prilagoditi, da ustrezajo stanju mesta vrtanja in projektne zahteve).

Drugi del prvega sklopa projektne prijave predstavlja pristop. Opredeliti je potrebno, kaj je edinstvenega v prijavljenem projektu v primerjavi z drugimi podjetji, kakšna je trenutna razvojna stopnja prijavljenega projekta, kaj je želja doseči v študiji izvedljivosti ter predstaviti nadaljnje stopnje in dejavnosti, ki so potrebne za trženje prijavljene inovacije (Evropska komisija, 2017a).

Večino nesreč pri plazovih povzročijo močna deževja, zato je splošna zasnova projektne ideje opozarjati in preprečevati. Podjetje Helitech d. o. o. je razvilo vijačni merilni sistem, ki meri deževno vodo, ki gre v tla in se istočasno drenira. Izmerjena razlika omogoča izračun stabilnosti naklona. Deževno vodo v plazu se meri z navpično privijačenim spiralnim nagibom in volumetričnim senzorjem vsebnosti vode, medtem ko se izstopna voda izmeri s subhorizontalno privijačenjem spiralno drenažno cevjo s senzorjem pretoka. Vsako senzorsko enoto napajajo alkalne baterije z rokom trajanja več kot leto. S pritrditvijo izbirne sončne baterije lahko senzor deluje enosmerno, ne da bi morali skrbeti za baterije. Sistem je zasnovan tako, da je brezžičen. Pogoji naklona se občasno merijo s senzorskimi enotami v prednastavljenem intervalu. Podatki se prenesejo v prehodno enoto, ki bo poleg radijske komunikacije nameščena tudi blizu pobočja in so poslani na strežniško enoto na internetu preko mobilnega omrežja. Tako se lahko do podatkov dostopa kjerkoli in kadarkoli. Podatke obdeluje strežnik in nenormalno obnašanje naklona je mogoče zaznati kot previdnostne napake, potem pa se izda opozorilo.

Podjetje Helitech d. o. o. se intenzivno ukvarja z izvajanjem tehnologije v slovenskem in evropskem prostoru. Izdelek je razvit do faze, v kateri je mogoče uspešno izvajati projekte za državna podjetja in zasebni sektor. Pri sanaciji zemeljskih plazov želijo ob hkratnem izvajanju stabilizacije pobočij tudi informirati pristojne institucije.

Predhodno opisane potrebe zahtevajo izčrpno študijo izvedljivosti omenjene inovacije. Cilj študije izvedljivosti skupaj s poslovnim načrtom predstavlja glavni izhod faze 1. S študijo izvedljivosti želi podjetje pojasniti, da je sistem tehnološko in ekonomsko izvedljiv.

5.4.2 Vpliv

Vpliv predstavlja drugi sklop vsebine. V njem je potrebno opredeliti kdo so ciljno usmerjeni uporabniki, ter zakaj bi želeli kupiti ravno vaš izdelek oziroma storitev. Kakšen je trg glede na vrsto in kdo so na tem trgu neposredni in posredni konkurenti? Kakšne so ovire za vstop na trg ter kako jih premagati? Opredeliti je potrebno tudi poslovni model in kje se inovacija ujema s poslovno strategijo podjetja. Opisati je potrebno vrednostno verigo, kakšen poslovni model ima podjetje in kako inovacijo komercializirati. Prav tako je v tem delu potrebno navesti informacije o lastništvu in strukturi kapitala v podjetju, pričakovanem potencialu rasti prihodkov, dobička in zaposlitev zaradi inovacije podjetja. Opisati je potrebno pravne in regulativne zadeve pri projektu, strategijo upravljanja znanja in zaščite (Evropska komisija, 2017a).

Potencialni trgi za novo tehnologijo so vsekakor vsa območja na svetu, ki jim grozijo plazovi. V začetku bo poudarek delovanja predvsem v Sloveniji, kjer je gostota plazov visoka, pri tem pa jih veliko ogroža tudi infrastrukturo.

Podjetje Helitech d. o. o. bo delovalo kot povezava med proizvajalci komponent in končnimi uporabniki ali glavnimi izvajalci. Helitech d. o. o. bo lastnik znanj in patentov. Helitech d. o. o. bo dobavitelj nepremostljivega sistema za spremljanje pokrajin in bo zagotovil posebno opremo za izvedbo. Inovativnost podjetja ponazarja, kako lahko ukrepanje inovacijskih politik predstavlja strateško izhodišče za inovativna podjetja. Projekt bi moral vplivati na učinkovitost podjetja Helitech d. o. o. na treh različnih ravneh. Prva je vezana na gospodarske in finančne vidike, saj bo uvedba inovacij vplivala na finančno stanje podjetja, na njegov gospodarski položaj ter povečanje njegove stabilnosti. Druga je vezana na uspešno uvedbo trga, ki bo omogočil nacionalno in mednarodno širitev. Tretja raven predstavlja izboljšanje tržnega položaja podjetja Helitech d. o. o., ki ga postavlja kot vodjo.

Tudi glede doseganja tujih trgov ima podjetje Helitech d. o. o. potrebne poslovne kompetence in motivacijo osebja za razvoj in izvajanje svojega vijačnega merilnega sistema na mednarodni ravni. Lastniki podjetij se zavedajo, da je potrebno premagati nekatere tržne ovire, povečati nekatere temeljne vire, zaposlovati osebje in povečati sredstva za financiranje, preden dajo svoje inovacije na evropski trg.

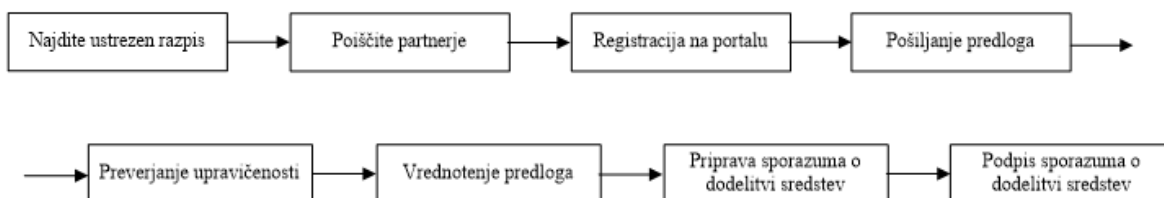
5.4.3 Izvajanje

Tretji sklop vsebine predstavlja izvajanje. Na tem mestu je potrebno predstaviti ekipo, ki bo izvajala projekt ter delovni načrt projekta (Evropska komisija, 2017a).

5.5 Natančen potek prijave na razpis

Ko se podjetje odloči, da bo poskusilo pridobiti nepovratna evropska sredstva za sofinanciranje svojih projektnih idej preko centraliziranega programa Skupnosti, npr. Obzorje 2020, mora slediti določenemu postopku, ki ga v nadaljevanju podrobneje razlagam. Predviden potek postopka prijave na razpis prikazuje slika 7.

Slika 7: Potek prijave na razpis



Prirejeno po Evropska komisija (2018c).

5.5.1 Najdite ustrezen razpis

Obzorje 2020 ponuja veliko možnosti za financiranje inovacijskih in raziskovalnih dejavnosti preko razpisov za zbiranje projektnih predlogov. Portal udeležencev (ang. participant portal) je spletna stran EK kjer lahko podjetja najdejo razpise in kandidirajo za financiranje projektov v okviru programov Obzorje 2020, Tretjega programa za zdravje, Programa potrošnikov, COSME ter vseh ostalih programov pod okriljem EK. Spletna stran je na voljo tako neregistriranim kot registriranim uporabnikom. Neregistrirani uporabniki lahko iščejo sredstva med programi in razpisi, ki so na voljo, lahko preverijo ali je mogoče njihova organizacija že registrirana, lahko si preberejo priručnik H2020, ki je na voljo na spletu ali pa stopijo v stik s podpornimi storitvami portala udeležencev. Registrirani uporabniki lahko ob vseh možnostih, ki jih imajo že neregistrirani uporabniki še dodatno predložijo svoj projektni predlog, ob uspešni kandidaturi pa podpišejo pogodbo o dodeljenih sredstvih, pri vsem pa lahko upravljajo svoj projekt v celotnem življenjskem ciklu (Evropska komisija, 2018c).

Na spletni strani »portal udeležencev« (ang. participant portal) gre podjetje pod zavihek »možnosti financiranja« (ang. funding opportunities), kjer pod rubriko »razpisi« (ang. calls) pade neposredno med razpise H2020 ali Obzorja 2020 ter v naslednjem koraku filtrira razpise, ki podjetje zanimajo glede na področje (inovacije v MSP, odlična znanost

itd.). Druga možnost je, da v iskalniku na isti spletni strani podjetje poišče razpise, ki ga zanimajo (Evropska komisija, 2018c).

5.5.2 Poiščite partnerje ali se prijavite kot posamezniki

Prijavo za pridobitev nepovratnih sredstev lahko pripravi vsaka fizična ali pravna oseba (veliko podjetje, MSP, univerze, nevladne organizacije, raziskovalne organizacije itd.), ki ima operativno in finančno sposobnost izpeljati projekt, ki ga prijavlja. Prav tako mora imeti tudi sedež v eni od držav članic EU ali pa mora imeti podpisan sporazum o dodelitvi sredstev (Srbija, Albanija, Makedonija itd.). Večina razpisov pod okriljem Obzorja 2020 podpira ali celo pogojuje skupne projekte, v katerih mora biti partnerstvo ali konzorcij oblikovan iz vsaj treh organizacij iz različnih držav. Kljub tem zahtevam pa še vedno obstajajo tudi možnosti, da se lahko podjetje prijavi kot posameznik. Takšni programi znotraj Obzorja 2020 so na primer Instrument MSP, ki podpira tako posameznike kot skupine pri uresničevanju njihovih inovativnih poslovnih idej, nepovratna sredstva raziskovalnega sveta (ERC), ki podpirajo pionirske raziskave tako posameznikov kot skupin ter ukrepi Marie Skłodowska-Curie, ki prav s svojimi sredstvi podpirajo tudi posameznike (Evropska komisija, 2018c). Za podjetje, ki želi k prijavi projektne ideje pristopiti skupaj s partnerji, jih lahko poišče na spletni strani »portal udeležencev« (ang. participant portal) s funkcijo za iskanje partnerjev. Za iskanje partnerjev lahko uporabi tudi druga orodja.

5.5.3 Registracija na portalu

V kolikor se je podjetje odločilo, da bo sodelovalo in oddalo svoj projektni predlog, se mora pred tem registrirati v registru udeležencev na spletni strani »portal udeležencev« (ang. participant portal). Z uspešno registracijo podjetje pridobi devetmestno identifikacijsko kodo udeleženca (PIC koda). Omenjena koda bo navedena na oddanem predlogu podjetja, prav tako pa bo uporabljena v kakršni koli potencialni korespondenci z EK. Ob morebitnem poznejšem uspešnem kandidiranju za pridobitev nepovratnih sredstev bo podjetje na portalu pod svojim registriranim profilom prejelo obvestilo o izbranosti predloga za financiranje. Za tem pa bo EK preko omenjenega kanala podjetje prosila še za spremne dokumente za potrditev vseh podatkov navedenih ob registraciji, imenovanju predstavnika pravne osebe, ki bo odgovorna za obveščanje o vseh spremembah pravnih podatkov ali statusa organizacije ter bo zagotavljala dodatna dokazila in dokumente za preverjanje finančne sposobnosti podjetja (Evropska komisija, 2018c).

Pred samim začetkom postopka registracije mora podjetje ustvariti svoj uporabniški račun (prijava v EU), nato pa lahko začne vnašati podatke ter registrira podjetje na strani registra udeležencev. Registracija v začetku od podjetja zahteva, da navede osnovne upravne in pravne podatke ter kontaktne podatke. Ustrezna dokazila glede navedenih podatkov bo potrebno predložiti ob morebitni uspešni kandidaturi za nepovratna sredstva. V splošnem

je podjetje lahko registrirano, če ima pravno osebnost. V kolikor te nima, morajo predstavniki dokazati, da so sposobni prevzeti pravne obveznosti v njegovem imenu, ter da ima organizacija finančno in operativno zmogljivost, ki je enakovredna pravni osebi (Evropska komisija, 2018c).

V okviru nekaterih ukrepov Obzorja 2020, kot je na primer Instrument MSP, mora podjetje izpolniti tudi vprašalnik samoocenjevanja, ki omogoča ugotavljanje ali je podjetje MSP ali ne. Če status MSP ni merilo za upravičenost do sredstev, lahko podjetje prijavi v registru uporabnikov svoj status brez izpolnjevanja samoocenoitvenega vprašalnika MSP. Podjetje lahko kasneje tudi posodablja in popravlja svoje informacije v svojem uporabniškem računu, pod zavihkom »Moje območje« (Evropska komisija, 2018c).

5.5.4 Pošiljanje predloga

Ko podjetje pripravi svoj projektni predlog ga mora v elektronski obliki oddati na spletni strani »portal udeležencev« (ang. participant portal). Dostop do elektronskega sistema za oddajo predloga je omogočen po izbiri zelenega razpisa. Predlog mora v sistemu za oddajo predložiti kontaktna oseba, največkrat je to predstavnik pravne osebe. Elektronski sistem za oddajo predlogov podjetje vodi korak za korakom do uspešne oddaje predloga. V splošnem projektni predlog vsebuje dva glavna dela. Prvi del predstavljajo upravni obrazci kot so strukturirane informacije o osnovnih upravnih podatkih, izjave partnerjev, kontaktne osebe itd. Drugi del sestavljajo tehnične priloge, kamor spada vsebinski del, torej podroben opis načrtovanega raziskovalnega in inovacijskega projekta, kjer so opisani tudi delovni paketi, stroški itd. Nekateri razpisi lahko zahtevajo tudi druge obvezne ali neobvezne priloge, kot so na primer dodatni dokumenti glede vprašanj etike ali vprašanj varnosti (Evropska komisija, 2018c).

Podjetje naj po izbiri ustrezne teme in razpisa pozorno prebere vse povezane dokumente (tehnične zahteve, merila razpisa itd.) ali morebitne predloge, ki so na voljo na strani zelenega razpisa in na spletni strani »portal udeležencev« (ang. participant portal) pod posamezno temo. Velikokrat je na voljo tudi poseben vodič za prosilce za nepovratna sredstva. Ob oddaji predloga preko elektronskega sistema za oddajo predlogov le-ta lahko odkrije osnovne težave z ustreznostjo vseh podatkov, na primer kraj ustanovitve organizacije itd. Podjetje mora izpolnjevati vse pogoje za upravičenost. Sistem ne bo vseh pravil in pogojev samodejno preveril, temveč bodo nekateri od teh preverjeni naknadno ob potencialno uspešni kandidaturi za nepovratna sredstva. Podjetje naj pri pripravi predloga uporablja zadnje različice predlog, ki so na voljo pod dokumenti razpisa. EK želi olajšati pripravo predloga, zato je prvi del predloga, upravni oziroma administrativni obrazci, standardiziran. Zahteve za tehnični del predloga so prav tako podane med dokumenti razpisa (Evropska komisija, 2018c).

Večina razpisov pod okriljem Obzorja 2020 pod tehničnim delom zahteva podrobno opisano projektno idejo in delovni načrt (pripadajoče odgovornosti, časovni razpored

projekta, končni rezultati, struktura vodenja projekta itd.). Podjetje naj natančno preveri, katere dejavnosti so zajete v financiranje projektnega predloga (Evropska komisija, 2018c). Nadalje mora podjetje pred končno oddajo ustvariti osnutek svojega projektnega predloga. Za pripravo potrebuje identifikacijsko kodo PIC ter izpolnjene nekatere predregistracijske podatke (naslov, tema razpisa, vrsta ukrepa, ključne besede itd.). Večino navedenih podatkov lahko podjetje pozneje še spreminja v upravnih obrazcih, razen izbor identifikacijske številke in pripadajočih podatkov organizacije (Evropska komisija, 2018c).

V administrativnem delu nato podjetje izpolni upravne obrazce za svoj predlog. Nekateri deli obrazca bodo že prednaloženi na podlagi podatkov podanih ob registraciji. Navodila za izpolnjevanje administrativnega dela so navedena neposredno v obrazcu. V splošnem pa je administrativni del sestavljen iz splošnega oddelka, kjer podjetje izpolni osnovne podatke o predlogu, podatkov o udeležencih in kontaktnih osebah, razdelitvi proračuna po organizacijah in kategorijah stroškov, tabelo o etičnih vprašanjih itd. Podjetje lahko administrativni del popravlja kolikor je potrebno vse do izteka roka za oddajo projektnega predloga. Podjetje lahko v postopku oddaje tudi preveri ali obstajajo kakšne napake ali opozorila, ki jih je potrebno ustrezno popraviti (Evropska komisija, 2018c). Tehnični in vsebinski del ter morebitne dodatne priloge mora podjetje oddati v PDF obliki. Upoštevati mora morebitne omejitve strani nekaterih delov predloga, tako kot vsak posamezen razpis zahteva (povzetek, nato vsebina). Ob oddaji bo sistem opozoril na morebitno prekoračitev strani. Podjetje bo predlog moralo ustrezno popraviti, v nasprotnem primeru ocenjevalci presežnih strani projektnega predloga ne bodo upoštevali in ocenili. Opis konzorcija, priloga z etičnimi vprašanji ter priloga z varnostnimi vprašanji pa pri oddaji nimajo omejitev strani (Evropska komisija, 2018c).

Ob dokončno pripravljenem projektnem predlogu ga podjetje predloži preko sistema za oddajo predlogov. Do izteka roka za oddajo predlogov lahko podjetje svoj predlog tudi spremeni, saj bo novejša različica zamenjala prejšnjo. Po izteku roka pa spremembe niso več mogoče, podjetje lahko le preverja, kaj je bilo poslano. Po uspešno oddanem projektnem predlogu bo podjetje oziroma kontaktna oseba prejela elektronsko pošto z elektronskim potrdilom, ki navaja datum in čas oddaje predloga (Evropska komisija, 2018c).

5.5.5 Ocenitev

Po uspešni oddaji predloga in izteku roka za oddajo predlogov EK preveri popolnost oziroma ustreznost (predlog predložen preko sistema za oddajo predlogov pred iztekom roka, vsa dokumentacija, berljiv, natisljiv, upoštevana omejitev strani itd.) in upravičenost (vsebina skladna s temo razpisa) oddanega projektnega predloga ter ga dodeli v ocenitev neodvisnim strokovnjakom. Strokovnjaki pri ocenjevanju upoštevajo tri glavne kriterije: odličnost, učinek ter kakovost in učinkovitost izvajanja oziroma implementacijo. Po zaključenem ocenjevanju kontaktna oseba podjetja prejme elektronsko pošto z obvestilom,

da je na njihovem uporabniškem računu na spletni strani »portal udeležencev« (ang. participant portal) na voljo pismo o ocenjevanju, kako se je odrezal njihov predlog. Morebitni pozitivni rezultat še ni potrjena ponudba dotacije, za tem se šele začnejo priprave na dodelitev sredstev (Evropska komisija, 2018c).

Ocenjevalci pri ocenjevanju predlogov upoštevajo določena merila oziroma kriterije oddaje od 0–5. Ocena 0 predstavlja manjkajoče in nepopolne informacije pri obravnavanju vidikov merila, ocena 5 pa uspešno obravnavanje vseh pomembnih vidikov merila. Najvišji skupni rezultat znaša 15 točk, do 5 točk za vsak kriterij posebej (odličnost, učinek, implementacija). Da je predlog nadalje obravnavan za financiranje, mora doseči določeno število točk pri vsakem merilu posebej in v skupnem seštevku (Evropska komisija, 2018c).

5.5.6 Podpis sporazuma o dodelitvi sredstev

Ob uspešni oceni projektnega predloga je podjetje povabljen k prijavi sporazuma o dodelitvi sredstev, na koncu pa sledi še podpis sporazuma o dodelitvi sredstev. S podpisom EK tudi formalno odobri sporazum (Evropska komisija, 2018c).

5.6 Ključ do uspešne prijave na razpis

5.6.1 Dejavniki uspeha pri prijavah na razpis

Nepovratna sredstva v današnjem času predstavljajo pomemben vir financiranja. Težko pridobivanje ostalih virov financiranja povečuje interes predvsem MSP, da bi svoje lastne vire kombinirala tudi z evropskimi nepovratnimi sredstvi. Vedno večji interes po nepovratnih sredstvih povzroča vedno večjo konkurenco na razpisih, zaradi česar do evropskega denarja ni mogoče priti z nič vložka. Da podjetje med vso konkurenco uspe pridobiti sredstva za svoje razvojne in inovacijske aktivnosti, mora prijavo na razpis ter izvedbo projekta ob potencialno dodeljenih sredstvih vzeti resno, da bi se izognilo najpogostejšim napakam, ki predstavljajo razlog za neuspeh (Zemljič, 2015). Kot najpogostejše napake Zemljič (2015) navaja naslednje:

- nezadostna informiranost podjetij o možnostih financiranja svojih projektov in aktivnosti,
- slabo predstavljeni in utemeljeni projekti,
- premalo inovativni projekti,
- administrativne napake,
- projekt ne odraža finančne konstrukcije,
- šibka projektna partnerstva,
- nezasledovanje strategije črpanja evropskih sredstev,
- stroški priprave projekta.

Ko podjetje sprejme odločitev, da želi kandidirati na evropskih razpisih za pridobitev nepovratnih evropskih sredstev, mora najprej opredeliti prednostna področja svojega delovanja, svoje inovativne zamisli in ideje ter ugotoviti, na katerem področju je upravičeno do evropskega denarja ter kje je sredstva realno možno pridobiti (Zemljič, 2015).

Po opredelitvi projektne ideje je potrebno določiti področje projekta, kar predstavlja izhodišče za iskanje ustreznega razpisa. Na voljo je obilo brezplačnih in plačljivih vsebin o evropskih razpisih in pomoči prijave nanj. Podjetje se odloči za razpis, na katerem po svojem mnenju lahko uspešno pridobi sredstva. Pristop k prijavi na razpis mora biti strateški, saj podjetje potrebuje strategijo pridobivanja evropskega denarja. Podjetje, ki si prizadeva pridobiti evropska finančna sredstva ne sme nanje gledati kot na zaslužek, temveč mora upoštevati svoje poslanstvo, svoje vire ter potrebe in potencialne na trgu. Poiskati mora razpis, ki bo dopolnjeval dejavnost podjetja, pridobljena sredstva pa bodo pripomogla k nadaljnjemu razvoju in konkurenčnosti podjetja. Tudi prijava na razpis je strošek, ki se ga mora podjetje zavedati, zato je potrebno izdelati realen načrt pridobivanja sredstev ali pa razmisliti o alternativnih virih financiranja podjetja, ki bi v konkretnem primeru mogoče bili ustrežnejši. Podjetje mora že pred začetkom prijave na razpis ugotoviti, če je ideja primerna za financiranje s pomočjo evropskih sredstev. V kolikor med aktivnostmi organizacije in zahtevami razpisa obstajajo sinergije, potem je smiselno sprejeti odločitev o prijavi na razpis, v nasprotnem primeru pa je bolje razmisliti in poiskati kakšen drug vir financiranja (Zemljič, 2015).

5.6.2 Na kaj biti pozoren?

Da bi bila projektna ideja čim boljše pripravljena, se moramo pred pripravo ideje in projekta vprašati več vprašanj ter si nanje tudi ustrezno odgovoriti.

Prvič, kakšen je namen projekta, s katerim se želimo prijaviti na razpis? Podjetje mora zagotoviti usklajenost ciljev podjetja s cilji projekta, kakršnokoli odstopanje od tega ne bo dalo pravih rezultatov, svoj čas in energijo pa se bo vlagalo v pripravo projekta, ki je že v samem začetku podvržen večji možnosti neuspeha. Drugič, kaj želimo s projektom doseči? Zakaj in čemu se je podjetje pravzaprav odločilo za projekt. Podjetje s svojim projektom rešuje nek obstoječi problem, njegova velikost, ki ga projekt rešuje, pa daje težo projektu, zato je dobro, da problem ni zgolj lokalne narave, temveč je širši, globalen. Opredelitev problema je potrebno podpreti z viri, ki dokazujejo, da je temu tako. Podati je potrebno povezavo, kje se omenjeno problemsko področje dotika našega podjetja, prikazati je potrebno usklajenost ciljev podjetja s cilji projekta. Tretjič, kdo so ciljni uporabniki? Da projekt ne bi bil sam sebi namen, je potrebno navesti kdo so ciljne skupine oziroma uporabniki, ki bodo potrebovali našo rešitev. Natančno je potrebno ugotoviti, kdo so naši ciljni uporabniki, da lahko kasneje na podlagi njih ocenimo tudi same učinke projekta. Na tem mestu je smiselno razmisliti tudi o skupinah, ki bi projektu lahko nasprotovale in

morebiti vplivale na njegovo izvedljivost. Četrtrič, kakšne rezultate bo dal naš projekt? Podjetje naj razmisli, kakšni bodo rezultati projekta, na kakšen način bo projekt prispeval k zmanjševanju oziroma k reševanju problema. Podjetje mora zagotoviti usklajenost med cilji, aktivnostmi in rezultati projekta. Gre za usklajenost projekta, pri čemer mora imeti vsak cilj enega ali več rezultatov, rezultati pa morajo izhajati iz projektnih aktivnosti. Petič, kako inovativen je projekt? Podjetje mora pri snovanju ideje in projekta stremeti k inovativnosti. Večje možnosti za uspeh ima, ko na trg daje popolnoma novo rešitev ali pa izboljšano verzijo že obstoječe rešitve, pri tem pa s svojo rešitvijo dosega čim večji krog uporabnikov v globalnem prostoru. Projektno idejo mora podjetje analizirati in raziskati, če podobne rešitve na trgu že obstajajo. Inovativnost mora podjetje izkazovati v relaciji do že obstoječih podobnih rešitev na trgu ter jasno opredeliti in opisati prednosti svoje rešitve v primerjavi s konkurenčno. Podjetje naj razišče, če je v preteklosti že nastajal podoben projekt ter tudi z njegovo pomočjo poskušati nadgraditi svojega. Podjetje mora s svojim projektom podati rešitev, ki izkazuje dodano vrednost v evropskem prostoru ter rešitev, ki bo imela trajne učinke na ljudi in okolje. Šestič, partnerji. Pri sodelovanju na določenih razpisih je povezovanje in sodelovanje s partnerji obvezno. Pojavi se vprašanje in izziv, kje in kako pridobiti dobrega partnerja za sodelovanje. Podjetje naj si najprej razčisti kakšnega partnerja želi imeti ob sebi, nato pa naj začne z njegovim iskanjem. Pri iskanju partnerjev naj podjetje poskuša pridobiti take z ustreznimi kompetencami, saj se bo sodelovanje z nekom brez njih rezultiralo v nepodprtem projektu. Sedmič, rezultati po zaključku projekta. Potencialno pridobljena evropska sredstva morajo pripomoči k pozitivnim učinkom projekta ter se odražati v vsakdanjem življenju. Pridobljena sredstva morajo predstavljati dodano vrednost v mednarodnem prostoru ter izkazovati trajno vrednost. Podjetje se mora od samega začetka zavedati, da evropska sredstva niso nekakšna socialna pomoč, ki bi podjetju pomagala v njegovih slabših časih, temveč gre za sofinanciranje področja, kjer je podjetje najboljše ter kjer lahko razvije nove produkte, storitve, procese, ki uporabnikom na trgu predstavljajo dodano vrednost. Podjetje mora v prijavi pozornost nameniti prihodnji uporabi rezultatov tudi po zaključku projekta. Osmič, trajanje in stroški projekta. Vsak objavljen razpis ima tudi časovni okvir, v katerem mora biti prijavljeni projekt izpeljan. Tega je pri pripravi ideje in projekta potrebno upoštevati. Pri snovanju ideje in projekta je potrebno natančno načrtovati, koliko časa je potrebnega za izvedbo vseh aktivnosti do uresničitve projekta, seveda pa mora biti vse skladno z zahtevami razpisa. Devetič, stroški. Pri pripravi ideje mora podjetje skrbno upoštevati tudi stroške, ki bodo zaradi projekta nastali. Ob predhodno opredeljenih rezultatih, ciljnih uporabnikih in trajanju projekta je moč izračunati tudi ocene stroškov. Opredeliti je potrebno stroške, ki bodo nastali in so relevantni za projekt. Ob izbiri ustreznega razpisa pa bo podjetje stroške primerjalo z razpisnimi možnostmi, ki jih evropska sredstva lahko financirajo (Zemljič, 2015). Desetič, družbena odgovornost kot dodana vrednost. Podjetje naj pri prijavi na razpis s svojo projektno idejo upošteva tudi družbeno odgovornost končne rešitve, ki jo ustvarja. Le-ta je pri ocenjevanju oddanega projektne predloga izrednega pomena ob sami inovativnosti, finančnem načrtu, organizaciji projekta ter delovnemu programu (Štern, 2008). Isti avtor (2008) nadaljuje, da se EU z različnimi ukrepi spopada pri

ohranjanju in nadaljnemu napredku regionalnih gospodarstev. Politike EU sledijo ciljem in izzivom, ki Evropo vodijo na vrh globaliziranega sveta. Vsa podjetja, ki si prizadevajo pridobiti nepovratna evropska sredstva, morajo torej izhajati iz potrebe po zadovoljitvi izzivov, ki jih EU opredeljuje v svojih politikah. Podjetja, ki kandidirajo za pridobitev nepovratnih sredstev ob dobrem poznavanju dejavnosti v kateri delujejo, poznajo in razumejo tudi izzive EU. Podjetja z uresničevanjem ciljev in izzivov opredeljenih v politikah EU prispevajo k uresničevanju evropske strategije Evropa 2020.

Da bi lahko podjetje uspešno pridobilo nepovratna evropska sredstva mora poznati politični okvir, kamor spadajo same politike EU ter njihovi izzivi in cilji. Prav tako mora poznati svoj finančni okvir, kamor spadajo finančni viri oziroma instrumenti financiranja projektne ideje oziroma predloga. Kot zadnje pa mora podjetje poznati in upoštevati tudi projektni okvir, znotraj katerega se načrtuje, pripravi in realizira projektni predlog. Razpisi za nepovratna sredstva imajo svoje specifične in zakonitosti, ki veljajo tudi za ostale programe, zato jim mora podjetje nameniti pozornost in jih podrobno obravnavati v kolikor želi uspešno pridobiti sredstva (Štern, 2008).

SKLEP

V vedno hitrejšem tempu življenja so med vsemi podjetji prav MSP tista, ki so zaradi svoje majhnosti in prilagodljivosti zmožna hitrejšega in ustrežnejšega odziva na nenehne spremembe ter tudi nove poslovne priložnosti. Globalizacija in liberalizacija MSP še dodatno omogočata, da znotraj svojih tržnih niš nastopajo tudi na mednarodnih trgih (Žakelj, 2004). EU jim s svojimi strategijami, programi in iniciativami ponuja možnost, da pridobijo razpoložljiva denarna sredstva in z njihovo pomočjo s svojimi inovativnimi izdelki in storitvami pripomorejo k graditvi gospodarsko močnejše Evrope ter posledično tudi izboljšane kakovosti življenja državljanov EU. Nepovratna sredstva, s katerimi EK podpira aktivnosti, ki zasledujejo cilje EU so na voljo v okviru kohezijske politike EU, skupne politike raziskovanja in razvoja ter drugih evropskih politik (Verhovnik, Filipič & Štern, 2006). Tako kohezijska politika EU, ki v finančni perspektivi 2014–2020 predstavlja glavno naložbeno politiko EU, kot skupna politika raziskovanja in razvoja s svojim osrednjim programom Obzorje 2020 predstavljata velik izziv in priložnost za vse države članice EU ter njihova podjetja.

Temeljno raziskovalno vprašanje magistrskega dela je bilo, kje podjetje lahko pridobi denarna sredstva za izvedbo svojih projektov, katera so ta sredstva in kako jih pridobiti. Z izdelano študijo primera sem odgovoril na zastavljeno vprašanje. Svojo pozornost sem namenil primeru prijave projekta na evropski razpis za pridobitev nepovratnih evropskih sredstev, s katerim nisem poskušal nič novega dokazati, marveč sem s podrobnim opisom dogajanja in značilnosti procesa prijave projekta na razpis želel na enem mestu in v ustreznem kontekstu bodočim prijaviteljem podati celovit vpogled v proces pridobivanja nepovratnih evropskih sredstev. Z izdelano študijo primera želim v potencialnih bodočih

prijaviteljih na evropski razpis vzpodbuditi kreativno razmišljanje ter pogum po odločitvi za poskus pridobitve nepovratnih sredstev. Starman (2013) pravi, da je včasih potrebno osredotočenost preusmeriti na posamezen primer, ne nujno v upanju, da bi kaj novega dokazali, ampak v upanju, da bi se česa novega naučili.

Pridobitev evropskih sredstev lahko za podjetje pomeni začetek nove naložbe, razširja obseg naložb ali pa izboljša samo kakovost le-teh. Kljub vsemu je v praksi delež sredstev EU pri financiranju naložb MSP še vedno majhen, saj so podjetjem na poti ovire, ki jim otežujejo pridobitev evropskih sredstev (Spoz, 2014). Kot najpogostejše napake se pojavljajo: premalo inovativni projekti, slabo predstavljeni in utemeljeni projekti, administrativne napake, šibka projektna partnerstva, nezasledovanje ciljev in strategij EU, pomanjkanje časa za pripravo in drugi (Zemljič, 2015). Možnost pridobitve sredstev EU mora spodbuditi podjetje, da v svoj inovacijski proces vloži kolikor le lahko. Izkazovati je potrebno hotenje in vizijo po prejemu evropskih sredstev ter razpolaganju z njimi ob uspešnem prejemu le-teh (Norek, 2017).

Ko podjetje sprejme odločitev, da želi kandidirati na evropskih razpisih za pridobitev nepovratnih evropskih sredstev, mora najprej opredeliti prednostna področja svojega delovanja, svoje inovativne zamisli in ideje ter ugotoviti, na katerem področju je upravičeno do evropskih sredstev ter kje je ta sredstva realno možno pridobiti. Pristop k prijavi na razpis mora biti strateški. Podjetje mora najti razpis, ki bo dopolnjeval njegovo dejavnost (Zemljič, 2015). Zatem mora preveriti, če izpolnjuje vse njegove pogoje ter pričeti s pripravo prijave na razpis (Wostner, 2009). Podjetje naj se po izbiri teme in ustreznega razpisa podrobno seznani z vsemi dokumenti, povezanimi z razpisom kot so tehnične zahteve, merila razpisa, pogoji razpisa, roki za oddajo, morebitne obvezne predloge in drugi. Podjetju je velikokrat v pomoč tudi poseben vodič za prosilce za nepovratna sredstva (Evropska komisija, 2018c). Navzven in navznoter kakovostno pripravljena prijava kaže odraz podjetja in njegovih sposobnosti kasnejšega upravljanja projekta, zato je pomembno, da k pripravi prijave podjetje pristopi resno, v kolikor želi upati na uspeh (Wostner, 2009). Razpisi za nepovratna sredstva imajo svoje specifičnosti ter svoje zakonitosti, ki jih mora podjetje obravnavati in upoštevati (Štern, 2008). V splošnem projektni predlog vsebuje dva glavna dela. Prvi del predstavljajo upravni obrazci, drugi del pa sestavljajo tehnične priloge, kamor spada vsebinski del prijave. Nekateri razpisi lahko zahtevajo tudi druge obvezne ali neobvezne priloge (Evropska komisija, 2018c).

Velikost problema, ki ga podjetje s svojim projektom želi rešiti daje težo projektu, zato je dobro, da problem ni zgolj lokalne narave, temveč je širši, globalen. Rešitev problema v prijavljenem projektnem predlogu naj izkazuje dodano vrednost v evropskem prostoru ter naj predstavlja rešitev, ki bo imela trajne učinke na državljane EU in okolje (Zemljič, 2015). Projektna ideja naj izkazuje tudi družbeno odgovornost končne rešitve, ki jo ustvarja. Le -a je pri ocenjevanju oddanega projektnega predloga izrednega pomena ob sami inovativnosti podjetja, finančnem načrtu podjetja, organizaciji projekta ter delovnemu programu. Kasnejša potencialna pridobitev evropskih nepovratnih sredstev pa za podjetje

predstavlja šele pol poti. Zmagovalni projekt je potrebno skrbno upravljati ter ga pripeljati vse do njegovega zaključka (Štern, 2008).

Projekt, ki sem ga v okviru magistrskega dela preučeval je bil s strani EK deležen zavrnitve. Tudi pri v študiji primera prijavljenem projektu sem se soočal s težavami, kot jih navajajo Zemljič (2015) in drugi avtorji. Pomanjkanje časa za še boljšo pripravo projektnega predloga ter za EK preslabo predstavljen in utemeljen projekt sta bila glavna razloga za neuspeh. Na podlagi svoje izkušnje prijave projekta na razpis bodočim prijaviteljem pri prijavi na razpis priporočam naj ob sprejeti odločitvi za nepovratna sredstva k pripravi projektnega predloga pristopijo resno in zavzeto ter naj v prijavljajočem projektnem predlogu jasno izkazujejo hotenje in vizijo po evropskih sredstvih. Možnost pridobitve sredstev EU mora spodbuditi podjetje, da v svoj inovacijski proces vложи kolikor le lahko. Projektni predlog naj bo kakovostno pripravljen, projekt naj bo podrobno opisan in predstavljen, naj bo ustvarjalen, izkazuje naj visok potencial inovativnosti in dodano evropsko vrednost, dosledno naj se upoštevajo navodila in druge podrobnosti, podjetje naj upošteva svoje poslanstvo, potrebe in možnosti na trgu, cilji projekta naj bodo usklajeni s cilji razpisa, rešitev, ki se jo v razpisu prijavlja naj zasleduje evropske cilje in strategije, pri vsem pa naj pripravi nameni tudi dovolj časa.

S prijavo v študiji primera predstavljenega projekta na razpis ugotavljam, da je posamezne zadeve programa Obzorje 2020 in njegovih instrumentov še vedno moč izboljšati, zato predlagam, da bi se prizadevanja oblikovalcev evropskih politik, strategij in programov še naprej usmerjala v poenostavitev vseh postopkov za pridobitev nepovratnih sredstev, saj bi bilo na takšen način resnično omogočeno sodelovanje vsem, ki si tega želijo.

Vse raziskave imajo svoje omejitve. Tudi v pričujoči študiji primera sem naletel na določeno število le-teh. Prvo omejitev predstavlja velikost vzorca. Sklepi raziskave so podani na podlagi prijave enega projekta na razpis za pridobitev nepovratnih evropskih sredstev ter uporabe sekundarnih podatkov. Smiselno bi bilo izpeljati več prijav podjetij na različne evropske razpise za pridobitev nepovratnih evropskih sredstev ter sklepati na podlagi skupnih značilnosti vseh. Drugo omejitev predstavlja mogoča subjektivnost. Metoda študije primera v raziskavi je interpretirana s strani ene osebe zaradi česar je delo v določeni meri lahko podvrženo subjektivnemu zaznavanju ter posledično tudi napakam v zaznavanju. Zaradi neposrednega stika v raziskavi se pojavlja tudi možnost, da se sklepa prenačljeno.

Doživet celoten postopek prijave projekta na razpis mi poraja tudi nova vprašanja, ki nakazujejo na možnosti nadaljnjih raziskav na tem področju. Priljubljenost nepovratnih sredstev je zelo velika in velika je tudi konkurenca med prijavitelji. Glede na vpetost obojih v življenja vedno več ljudi si zastavljam vprašanja ali imajo nepovratna sredstva, ki se dodeljujejo različnim projektom res otipljiv pozitivni učinek na življenje vseh državljanov EU, ali pa to ostaja zgolj cilj EU, ki ga je v praksi veliko težje uresničiti. Prav tako si zastavljam vprašanje ali MSP v evropskih programih zaznavajo dodano vrednost ter

se jim zaradi tega priključujejo ali pa zaradi različnih razlogov dvomijo v smiselnost le-teh in se obračajo na druge vire financiranja. Nadaljnje raziskovanje je mogoče tudi v smeri odkrivanja absorpcijske sposobnosti sredstev EU. Dodatno spodbujanje programov EU ter dodatno izobraževanje MSP bi lahko bila ključna dejavnika pri krepitevi absorpcijske sposobnosti MSP pri koriščenju evropskih sredstev, hkrati pa bi predstavljala tudi izpolnjen predpogoj za gospodarsko rast. Vprašanje, ki se odpira potencialnemu nadaljnjemu raziskovanju je tudi, ali program Obzorje 2020 obravnava prave probleme za spodbujanje inovacij ter kakšen učinek ima program Obzorje 2020 na inovacije v EU.

Na podlagi izpeljane prijave na evropski razpis za pridobitev nepovratnih sredstev lahko zaključim, da z izdelano magistrsko nalogo izpolnjujem cilje, ki sem si jih zadal v uvodu. S pregledom strokovne literature sem naredil teoretični pregled možnih virov financiranja, v empiričnem delu pa na podlagi izdelane študije primera ugotavljam smotrnost koriščenja nepovratnih evropskih sredstev, ki so na voljo. S tem podajam teoretična spoznanja na področju možnosti pridobivanja evropskih finančnih sredstev, prispevam k boljšemu razumevanju konteksta prijave na razpis ter boljšemu poznavanju priložnosti, ki jih ponuja EU. Na enem mestu podajam smernice pri izbiri ustreznega evropskega razpisa in kasnejšem postopku pridobivanja denarja iz naslova izbranega razpisa. Magistrska naloga z izdelano študijo primera odgovarja na raziskovalno vprašanje in v njegovem kontekstu vključuje okoliščine za katere menim, da so pomembne. Prav tako zajema priporočila bodočim prijaviteljem na evropske razpise in predloge za nadaljnja raziskovanja.

LITERATURA IN VIRI

1. Abdulsaleh, M. A. & Worthington, C. A. (2013). Small and Medium-Sized Enterprises Financing: A Review of Literature. *International Journal of Business and Management*, 8(14), 36–54.
2. Acs, Z. J., Morck, R., Shaver, J. M. & Yeung, B. (1997). The Internationalisation of small and medium-sized enterprises: A policy perspective. *Small Business Economics*, 9, 7–20.
3. Antončič, B., D. Hisrich, R., Petrin, T. & Vahčič, A. (2002). *Podjetništvo*. Ljubljana: GV Založba.
4. Costantino, L. (2016). *Innovation Management, Entrepreneurship and Corporate Sustainability*. Prague: University of Economics.
5. Čepon, P. (2014). *Financiranje majhnih in srednje velikih podjetij*. Pridobljeno 20 novembra 2017 iz https://bankaslovenije.blob.core.windows.net/legacy-files/5921_SME.pdf
6. Data, d. o. o. (2018). *Horizon 2020 nudi nepovratna sredstva tudi za mala in srednja podjetja*. Pridobljeno 7. aprila 2018 iz <https://data.si/blog/2016/05/09/horizon-2020-nepovratna-sredstva/>

7. Drljača, D. & Dimitrijević, Z. (2017). Strengthening of innovativeness and competitiveness of SMEs with European grant funds. *Časopis za ekonomiju i tržišne komunikacije*, 7(1), 121–133.
8. Erasmus+. (2018). *O programu*. Pridobljeno 25. aprila 2018 iz <http://www.erasmus-plus.si/>
9. Eržen Potisek, R. & Vidovič, Z. (2015). *Nadzor nad porabo sredstev evropskih skladov*. Pridobljeno 9. januarja 2018 iz <http://www.si-revizija.si/sites/default/files/revizorji/nadzor-nad-porabo-sredstev-skladov-eu.pdf>
10. Eurostat. (2017a). *Nacionalni računi in BDP*. Pridobljeno 8. januarja 2018 iz http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/National_accounts_and_GDP/sl
11. Eurostat. (2017b). *GDP per capita in PPS*. Pridobljeno 8. januarja 2018 iz <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/graph.do?tab=graph&plugin=1&pcode=tec00114&language=en&toolbox=type>
12. Evropska komisija. (2010). *Sporočilo komisije Evropa 2020*. Pridobljeno 7. januarja 2018 iz http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_SL_ACT_part1_v1.pdf
13. Evropska komisija. (2013a). *Multiannual financial framework 2014–2020 and EU budget 2014*. Pridobljeno 21. februarja 2018 iz <http://www.europarl.europa.eu/greece/resource/static/files/multiannual-financial-framework-2014-2020.pdf>
14. Evropska komisija. (2013b). *Factsheet: Horizon 2020 budget*. Pridobljeno 25. aprila 2018 iz https://ec.europa.eu/research/horizon2020/pdf/press/fact_sheet_on_horizon_2020_budget.pdf
15. Evropska komisija. (2013c). *Factsheet: SMEs in Horizon 2020*. Pridobljeno 20. novembra 2017 iz http://ec.europa.eu/research/horizon2020/pdf/press/fact_sheet_on_sme_measures_in_horizon_2020.pdf
16. Evropska komisija. (2014a). *Enabling synergies between European Structural and Investment Funds, Horizon 2020 and other research, innovation and competitiveness-related Union programmes*. Pridobljeno 14 februarja 2018 iz http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/synergy/synergies_en.pdf
17. Evropska komisija. (2014b). *Horizon 2020 na kratko*. Pridobljeno 7. januarja 2018 iz https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/sites/horizon2020/files/H2020_SL_KI0213413SLN.pdf
18. Evropska komisija. (2014c). *Predstavitev kohezijske politike EU 2014–2020*. Pridobljeno 7. januarja 2018 iz <http://www.eu-skladi.si/sl/dokumenti/publikacije/predstavitev-kohezijske-politike-eu-2014-2020.pdf>
19. Evropska komisija. (2014d). *Smernice za prejemnike sredstev in evropskih strukturnih in investicijskih skladov ter s tem povezanih instrumentov EU*. Pridobljeno 7. januarja 2018 iz <http://www.eu-skladi.si/sl/dokumenti/navodila/smernice-za-prejemnike-sredstev.pdf>
20. Evropska komisija. (2014e). *Kohezijska politika 2014–2020*. Pridobljeno 25. avgusta iz http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/panorama/pdf/mag48/mag48_sl.pdf

21. Evropska komisija. (2015). *Evropski strukturni in investicijski skladi 2014–2020*. Pridobljeno 25. novembra 2017 iz http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/blue_book/blueguide_sl.pdf
22. Evropska komisija. (2017a). *H2020 Programme Proposal template 2018–2020*. Pridobljeno 25. novembra 2017 iz http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/call_ptef/pt/2018-2020/h2020-call-pt-sme-1-2018-20_en.pdf
23. Evropska komisija. (2017b). *Vodnik po financiranju EU*. Bruselj: Evropska komisija.
24. Evropska komisija. (2017c). *Kohezijska politika se ozira v prihodnost*. Pridobljeno 25. avgusta 2018 iz http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/panorama/pdf/mag61/mag61_sl.pdf
25. Evropska komisija. (2018a). *Structural and investment funds for regional and urban development project*. Pridobljeno 25. januarja 2018 iz https://ec.europa.eu/info/eu-regional-and-urban-development/financial-support-projects/structural-and-investment-funds_en
26. Evropska komisija. (2018b). *Creative Europe*. Pridobljeno 25. aprila 2018 iz https://ec.europa.eu/programmes/creative-europe/about_en
27. Evropska komisija. (2018c). *Participant Portal H2020 Online Manual*. Pridobljeno 8. januarja 2018 iz http://ec.europa.eu/research/participants/docs/h2020-funding-guide/index_en.htm
28. Evropska komisija. (2018d). *H2020 Programme Guide for Applicants*. Pridobljeno 20. aprila 2018 iz http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/other/guides_for_applicants/h2020-guide-smeinst-18-20_en.pdf
29. Evropska komisija. (2018e). *SME Instrument*. Pridobljeno 7. januarja 2018 iz <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/sme-instrument>
30. Evropska komisija. (2018f). *What is an SME?* Pridobljeno 10. aprila 2018 iz http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition_sl
31. Evropska komisija. (2018g). *Načela*. Pridobljeno 9. januarja 2018 iz http://ec.europa.eu/regional_policy/sl/policy/how/principles/
32. Evropska komisija. (2018h). *The LIFE programme*. Pridobljeno 25. aprila 2018 iz <http://ec.europa.eu/environment/life/about/index.htm>
33. Evropska komisija. (2018i). *Programmes*. Pridobljeno 8. januarja 2018 iz http://ec.europa.eu/budget/mff/programmes/index_en.cfm
34. Evropska komisija. (2018j). *Evropski sklad za strateške naložbe*. Pridobljeno 25. aprila 2018 iz https://ec.europa.eu/commission/priorities/jobs-growth-and-investment/investment-plan-europe-juncker-plan/european-fund-strategic-investments-efsi_sl
35. Evropska komisija. (2018k). *Funding opportunities*. Pridobljeno 8. januarja 2018 iz <http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/opportunities/index.html>
36. Evropska komisija. (2018l). *Rural development*. Pridobljeno 25. aprila 2018 iz https://ec.europa.eu/agriculture/rural-development-2014-2020_en
37. Evropska komisija. (2018m). *Overview MFF 2014–2020*. Pridobljeno 25. aprila 2018 iz http://ec.europa.eu/budget/mff/index2014-2020_en.cfm

38. Evropska unija. (2018a). *Kohezija do 2020*. Pridobljeno 21. februarja 2018 iz <http://www.eu-skladi.si/sl/ekp/ekp-2014-2020>
39. Evropska unija. (2018b). *Evropska investicijska banka*. Pridobljeno 25. aprila 2018 iz https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies/european-investment-bank_sl
40. Evropski parlament (2017). *Poročilo o gradnikih kohezijske politike EU po letu 2020*. Pridobljeno 17. marca 2018 iz <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A8-2017-0202+0+DOC+XML+V0//SL>
41. Ferlinc, M. (2016). *Analiza uspešnosti Slovenije v programih Evropske unije za raziskave in razvoj* (magistrsko delo). Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
42. Gajzago, E. & Gajzago, G. (2016). Grants Supporting Innovation Intermediary Organizations. *DETUROPE*, 8(2), 35–47.
43. Gilmore, A., Galbraith, B. & Mulvenna, M. (2013). Perceived barriers to participation in R&D programmes for SMEs within the European union. *Technology analysis & strategic management*, 25(3), 329–339.
44. Helitech, d. o. o. (2016). *Spiralni piloti & spiralna sidra* (interno gradivo). Ljubljana: Helitech, d. o. o.
45. Interreg Europe. (2018). *What is Interreg Europe?* Pridobljeno 25. aprila 2018 iz <https://www.interregeurope.eu/about-us/what-is-interreg-europe/>
46. Jaklič, M. (2017). *Poslovno okolje in trajnostni razvoj*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
47. Kalisz, E. D. & Aluchna, M. (2012). Research and Innovation redefined perspectives on the European Union initiatives on Horizon 2020. *European Integration Studies*, 6, 140-149.
48. Kiełek-Więclawska, E. (2016). Support for the SME sector in the Framework of the Smart Growth Operational Programme for the years 2014–2020. V M. Okreglicka, I. Gorzen-Mitka, A. Lemanska-Majdzik, M. Sipa & A. Skibinski (ur.), *Proceedings of the 1st International Conference Contemporary Issues in Theory and Practice of Management – CITPM 2016* (str. 176–182). Czestochowa: Wydawnictwo Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej.
49. Kos, B. (2011). Viri financiranja podjetja. *Mladi podjetnik*. Pridobljeno 20. novembra 2017 iz <https://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/pridobivanje-sredstev/viri-financiranja-podjetja>
50. Lecarte, J. (2017). *Evropski sklad za regionalni razvoj*. Pridobljeno 7. januarja 2018 iz http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/sl/displayFtu.html?ftuId=FTU_3.1.2.html
51. Lee, N., Sameen, H. & Cowling, M. (2015). Access to finance for innovative SMEs since the financial crisis. *Research Policy*, 44(2), 370–380.
52. Madzinová, R. (2016). Internationalization of Small and Medium-Sized Enterprises in the Slovak Republic. V E. Kovarova, L. Melecky & M. Staničková (ur.), *Proceedings of the 3rd international conference on european integration 2016* (str. 555–563). Ostrava: VŠB - Technical University of Ostrava.

53. Makovec Brenčič, M., Pfajfar, G., Raškovič, M., Lisjak, M. & Ekar, A. (2009). *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
54. Mazgan, N. (2015, 17. april). Kako napisati uspešno prijavo na razpis za evropski denar. *Finance*. Pridobljeno 20. novembra 2017 iz <https://startaj.finance.si/8820868>
55. Mills, A. J., Durepos, G. & Wiebe, E. (2010). *Encyclopedia of Case Study Research*. London: Sage.
56. Molle, W. (2007). *European Cohesion Policy*. Oxon: Routledge.
57. Mrak, M., Mrak, M. & Rant, V. (2004). *Kohezijska politika Evropske unije*. Ljubljana: samozaložba.
58. Mramor, D. (1993). *Uvod v poslovne finance*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
59. Norek, T. (2014). Evaluation of the impact of the innovative potential of the companies from the SMEs sector on the efficiency of innovative actions. Suggestion of the evaluation method. *The International Journal of Management Science and Information Technology*, 16, 61–74.
60. Norek, T. (2017). Analysis of the efficiency of innovation projects supported by the EU funds - A case study of polish SME companies. V *Entrepreneurs. entrepreneurship: challenges and opportunities in the 21st century* (str. 74–88). Bucharest: National University of Political Studies and Public Administration.
61. Organisation for Economic Co-operation and Development – OECD. (2004). Promoting entrepreneurship and innovative SMEs in a global economy: towards a more responsible and inclusive globalisation. V *2nd OECD conference of ministers responsible for small and medium-sized enterprises (SMEs)* (str. 33–38). Istanbul: Organisation for Economic Co-operation and Development.
62. Orcun, K. (2014). *SME financing in the euro area: New solutions to an old problem*. Pridobljeno 20. novembra 2017 iz https://www.dbresearch.com/PROD/RPS_EN-PROD/PROD0000000000444495/SME_financing_in_the_euro_area%3A_New_solutions_to_a.PDF
63. Perko, A. H. (2009). *Helical piles: A Practical Guide to Design and Installation*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
64. Prusak, A. (2017). Development of new technologies in the context of the EU funded projects in Poland. V S. Arsovski, D. Tadić, M. Stefanović & S. Nestić (ur.), *2nd International conference on Quality of Life* (str. 407–415). Kragujevac: Center for Quality, Faculty of Engineering, University of Kragujevac.
65. Publications Office of the European Union. (1986). *Pogodbe o ustanovitvi Evropske Skupnosti (Prečiščena različica) - Tretji del - Politike Skupnosti - NASLOV XVII - Ekonomska in socialna kohezija - Člen 158*. Pridobljeno 8. januarja 2018 iz <https://publications.europa.eu/sl/publication-detail/-/publication/35b4863f-4aab-4d38-b1d2-9ff006b2c57c/language-sl>
66. Ruzzier, M., Antončič, B., Bratkovič, T. & D. Hisrich, R. (2008). *Podjetništvo*. Koper: Društvo za akademske in aplikativne raziskave.

67. Simonelli, F. (2016). *Is Horizon 2020 really more SME-friendly?* Pridobljeno 12. maja 2018 iz <https://www.ceps.eu/publications/horizon-2020-really-more-sme-friendly-look-figures>
68. Služba vlade Republike Slovenije za razvoj in evropsko kohezijsko politiko. (2018). Poročilo o izvajanju evropske kohezijske politike 2014–2020 za obdobje od januarja 2014 do konca junija 2018. Ljubljana: Služba vlade Republike Slovenije za razvoj in evropsko kohezijsko politiko.
69. Spoz, A. (2014). Significance of the EU Funds in Investments of Small and Medium-Sized Enterprises. *Oeconomia Copernicana*, 4, 61–74.
70. Staničková, M. (2016). Practical Aspects of EU Project and Grant Management in Programming Period 2014–2020. V E. Kovarova, L. Melecky & M. Staničková (ur.), *Proceedings of the 3rd international conference on european integration 2016* (str. 898–907). Ostrava: VŠB - Technical University of Ostrava.
71. Staniewski, M. W., Szopinski, T. & Awruk, K. (2016). Setting up a business and funding sources. *Journal Of Business Research*, 69(6), 2108–2112.
72. Starman, A. B. (2013). Študija primera kot vrsta kvalitativne raziskave. *Sodobna pedagogika*, 64(1), 66–81.
73. Šediva-Neckářová, A. & Šedivý, R. (2016). Absorption Capacity of the Czech Republic to the European Union Funds. V E. Kovarova, L. Melecky & M. Staničková (ur.), *Proceedings of the 3rd international conference on european integration 2016* (str. 953–960). Ostrava: VŠB - Technical University of Ostrava.
74. Štern, B. (2008). *Evropska nepovratna sredstva v sferi družbene odgovornosti*. Pridobljeno 7. marca 2018 iz <http://www.irdo.si/skupni-cd/cdji/cd-irdo-2008/images/referati/stern.pdf>
75. Tajnikar, M. (2000). *Tvegano poslovanje: knjiga o gazelah in rastočih poslih*. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo.
76. Trček, S. (2016). Smernice vrednotenja evropske kohezijske politike. *Revija za ekonomske in poslovne vede*, 3(2), 3–19.
77. Verhovnik, J., Filipič, L. & Štern, B. (2006). *Pridobitev nepovratnih sredstev iz strukturnih skladov EU*. Maribor: Forum Media.
78. Veugelers, R., Cincera, M., Frietsch, R., Rammer, C., Schubert, S., Pelle, A., Renda, A., Montalvo, C. & Leijten, J. (2015). The Impact of Horizon 2020 on Innovation in Europe. *Intereconomics*, 50(1), 4–30.
79. Vinibis, d. o. o. (2018). *Kaj so nepovratna sredstva?* Pridobljeno 7. marca 2018 iz http://nepovratna-sredstva.eu/nepovratna_sredstva/kaj_so_nepovratna_sredstva/
80. Visković, J. & Udovičić, M. (2016). Awareness of SMEs on the EU Funds Financing Possibilities: The Case of Split Dalmatia County. V A. Karasavoglou, P. Polyxronidou & F. Perdiki (ur.), *EBEEC Conference Proceedings* (str. 319–332). Split: Faculty of Economics.
81. Wostner, P. (2009). *Potrebnost in uspešnost kohezijske politike EU* (doktorska disertacija). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
82. Wostner, P. (2005). *Kako do denarja EU?* Ljubljana: GV založba.

83. Zemljič, K. (2015). *Kako do EU sredstev?* Pridobljeno 5 februarja 2018 iz https://issuu.com/odobreno/docs/kako_do_eu_sredstev
84. Žakelj, L. (2004). *Razvoj malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji in Evropski uniji*. Ljubljana: Institute of Macroeconomic Analysis and Development.
85. Žerjavič, P. (2018). Bruseljska bitka za več sto milijard evrov. *Svet kapitala*. Pridobljeno 17. aprila 2018 iz https://svetkapitala.delo.si/ikonomija/bruseljska-bitka-za-vec-sto-milijard-evrov-5311?meta_refresh=true

PRILOGE

Priloga 1: Opredelitev pojmov.

Mednarodno poslovanje

Makovec Brenčič, Pfajfar, Raškovič, Lisjak in Ekar (2009) opredeljujejo mednarodno poslovanje kot vsoto transakcij in procesov, ki potekajo prek nacionalnih meja, da bi se na takšen način zadovoljili cilji posameznikov, podjetij, institucij ter tudi držav. Omenjene transakcije potekajo na različne načine ter v različnih oblikah, vse pa je pogosto med seboj prepleteno in povezano. Mednarodno poslovanje predstavlja aktiven in dinamičen način poslovanja podjetij, saj bi kakršnokoli delovanje podjetja v obratni smeri zaviralo njegovo možnost rasti. Isti avtorji nadaljujejo, da podjetja s prečkanjem nacionalnih ali regionalnih mej vstopajo v drugačno okolje z vidika ekonomskih, političnih, družbenih, okoljskih, pravnih in drugih značilnosti. Prav različnost in specifičnost posameznega trga ali države v primerjavi z drugimi dela mednarodno poslovanje toliko bolj dinamično, raznoliko ter kompleksno. Velika dinamičnost vnaša nenehne spremembe, zaradi česar se spreminjajo tudi transakcije in procesi mednarodnega poslovanja, podjetja pa se morajo na te spremembe pravočasno odzivati. Antončič in drugi (2002) mednarodno poslovanje vidijo kot proces, pri katerem podjetnik ali podjetje izvaja svoje poslovne dejavnosti preko državnih meja. Takšno poslovanje postaja vse pomembnejše za podjetja vseh velikosti ter podjetja iz vseh držav. Vsako podjetje si prizadeva izboriti svoj delež v globalnem gospodarstvu. Za manjše države pa je mednarodno poslovanje še toliko večjega pomena, saj je zaradi relativne majhnosti svojega trga rast gospodarstva te države še toliko bolj odvisna tudi od osvajanja tujih trgov. Podjetje ima več možnosti za uspeh, ko se je sposobno usmeriti tudi v svet mednarodnega poslovanja, saj se mu v tem prostoru odpirajo nove priložnosti. Vstop podjetja v mednarodno poslovno okolje lahko poteka na različne načine, ki pa jih v grobem lahko razdelimo tri skupine, izvoz, nelastniški dogovori ter neposredne tuje naložbe.

Globalizacija

Globalizacija in internacionalizacija sta pojma, ki ju v današnjem poslovnem okolju pogosto slišimo. Različni avtorji pojma različno opredeljujejo. Tako ne obstaja zgolj ena sama opredelitev posameznega pojma.

Svetovno gospodarstvo predstavlja skupek medsebojno gospodarsko, politično ter finančno medsebojno povezanih suverenih držav. Odvisnost med državami se ne odraža samo v nastajanju in prisotnosti regionalnih skupin ampak je sestavni del globalizacije. Tako globalizacija predstavlja neverjeten odziv na globalna vprašanja, po drugi strani pa sama ustvarja nove svetovne probleme (Madzinová, 2016). Makovec Brenčič in drugi (2009) opredeljujejo globalizacijo kot kompleksen pojav, tako ekonomski, družbenoekonomski ter neekonomski. Gre za večdimenzionalen proces, ki vključuje ekonomske, sociološke, politične ter kulturne prvine, preko njih pa ustvarja nove kakovosti. V mednarodnem poslovanju se pojem globalizacije kaže v mnogih tehnoloških inovacijah, zmanjševanju

trgovinskih in investicijskih ovir ter v vedno intenzivnejši mednarodni konkurenci. Tudi Jaklič (2017) opredeljuje globalizacijo kot sklop sprememb v globalnem in nacionalnem družbenem, političnem ter ekonomskem sistemu, ki so posledice povečanega trgovanja in kulturnih izmenjav na globalni ravni.

Večina empiričnih ocen izpostavlja precej več pozitivnih ekonomskih učinkov globalizacije, kot pa negativnih. Globalizacija vsekakor ni nekaj čisto novega, v zadnjih desetletjih pa smo priča pospešeni globalizaciji, ki je svet oziroma vse akterje na trgu naredila zelo soodvisne v dobrem in slabem. Poleg vseh pozitivnih učinkov, ki jih globalizacija prinaša pa ima ta tudi svoje grožnje. Zaradi svojih temnejših plati, npr. večanje razlik v delitvi dohodkov, ranljivost zaradi odprtosti interneta in digitalizacije, neodzivnost na spremembe, ki jih globalizacija zahteva in podobno, se vedno bolj izpostavlja potreba in zahteva po bolj koordinirani globalizaciji. Hiperglobalizacija, v kateri nacionalne države izgubljajo svojo moč, pridobiva pa nekontrolirana logika kapitala je šla predaleč ter prehitro. Zaradi vseh negativnih plati globalizacije je potreba po drugačni mednarodni regulativi, večji vpetosti vlad ter njihovem medsebojnem sodelovanju pri iskanju transnacionalnih rešitev. Na drugi strani pa je pri podjetjih potrebna večja stopnja globalne družbene odgovornosti (Jaklič, 2017). Isti avtor (2017) dodaja, da pa je ob vsem še vedno veliko sil, ki spodbujajo pozitivne učinke in trend globalizacije naprej. Ti so ekonomije obsega, ekonomije povezanosti, nižji stroški proizvodnih dejavnikov, večja konkurenčnost, vedno bolj narašča delež mednarodnega poslovanja itd. (Jaklič, 2017).

Internacionalizacija

Internacionalizacija predstavlja proces vstopa na tuje trge. Internacionalizacija podjetja se prične, ko podjetje s svojimi izdelki ali storitvami vstopi na tuji trg. Soodvisno je povezana z globalizacijo, saj druga drugi omogočata rast. Globalizacija omogoča podjetju, ki se želi internacionalizirati, da išče svoje vire prek meja države na tujih trgih. Internacionalizacija vključuje vse načine in oblike mednarodnega poslovanja podjetja in postopke mednarodnega trženja, nastala pa je iz potrebe prenosov tehnoloških, trženjskih, organizacijskih in drugih znanj podjetij in držav (Makovec Brenčič in drugi, 2009). Izraz internacionalizacija se nanaša na vse dejavnosti, zaradi katerih MSP vzpostavijo pomemben poslovni odnos z tujim partnerjem: izvoz, uvoz, tuje neposredne naložbe, mednarodna dodelitev naročila podizvajalcu in mednarodno tehnično sodelovanje. Z drugimi besedami, gre za poslovanje dejavnosti, ki ustrezajo priložnostim in izzivom, ki jih prinaša globalizacija (Madzinová, 2016). Jaklič (2017) internacionalizacijo razlaga kot širjenje podjetja preko meja matične države. Kot najpogostejšo in najpreprostejšo obliko navaja izvoz proizvodov in storitev, temu pa sledijo tudi druge, višje oblike internacionalizacije kot so: licence, podizvajalstvo, pogodbeno sodelovanje, skupna vlaganja, lastna podjetja, nekapitalske mednarodne povezave in druge. Tudi Ruzzier in drugi (2008) internacionalizacijo opredeljujejo kot dinamičen in večdimenzionalen proces, preko katerega podjetja povečujejo vključenost v mednarodne aktivnosti.

Vključenost v mednarodno poslovanje nastopi ob prodaji proizvodov ali storitev na tuje trge, nakupu proizvodov ali storitev na tujih trgih ali pa s sodelovanjem s podjetjem na tujih trgih. Tako ločimo vhodno, izhodno ter kooperativno internacionalizacijo (Ruzzier in drugi, 2008). Vhodna internacionalizacija (naravnana navznoter) je posledica vpliva tujih konkurentov na domačem trgu. Tako predstavlja vstop ali pa širjenje ter rast obsega poslovanja tujih podjetij na domačem trgu z oblikami kot so uvoz, licence ter skupna vlaganja v domači državi. Izhodna internacionalizacija (naravnana navzven) predstavlja rast in razvoj poslovanja domačih podjetij preko nacionalnih meja. Z vstopom podjetja na tuji trg je izpolnjen najosnovnejši pogoj začetka procesa internacionalizacije. Tretja oblika je kooperativna internacionalizacija, ki predstavlja nekapitalske povezave podjetij kot so strateške povezave, partnerstva in podobno ter imajo v mednarodnem poslovanju visoko stopnjo rasti (Makovec Brenčič in drugi, 2009).

Osnovni vzrok poslovanja podjetja tako na domačem kot tudi na mednarodnih trgih je ustvarjanje dobička. Poleg tega pa podjetje v mednarodni poslovni prostor spodbujajo tudi drugi motivi. Proaktivni motivi, ki izvirajo iz lastne motivacije podjetja po vstopu na tuje trge spodbujajo podjetje, da izkoristi svoje sposobnosti in prednosti ter možnosti, ki jih ponujajo trgi: dobiček, edinstven proizvod, internacionalizacija kot strategija rasti, ekonomija obsega in prihrankov itd. Nasprotno, reagibilni motivi izvirajo iz zunanjega okolja podjetja, gre za odziv na zunanje pritiske in grožnje konkurentov: majhen in zasičen domači trg, pritiski konkurence, presežna proizvodnja itd. (Makovec Brenčič in drugi, 2009).

Ob motivih za internacionalizacijo Makovec Brenčič in drugi (2009) opredeljujejo tudi pojavljajoče se zunanje ter notranje spodbude za nagnjenost podjetja k mednarodnemu poslovanju. Željo oziroma potrebo po internacionalizaciji podjetja ne pogojujejo zgolj priložnosti in ovire, ki prihajajo iz zunanjega okolja, temveč tudi sama konkurenčnost podjetja, oziroma notranje okolje. Tako motivi kot spodbude za internacionalizacijo se med seboj nenehno prepletajo. Prepletenost enih in drugih prikazuje tabela 1.

Tabela 1: Prepletenost motivov in spodbud za internacionalizacijo podjetja

	Notranje spodbude	Zunanje spodbude
Proaktivni motivi	- Managerski motiv - Prednosti pri trženju - Ekonomije obsega - Edinstveni izdelek	- Priložnosti na tujem trgu - Zamenjava agentov
Reagibilni motivi	- Razpršitev tveganja - Podaljševanje prodaje sezonskim izdelkom - Presežne kapacitete	- Nenadejana tuja naročila - Majhen in zasičen domači trg

Vir: Makovec Brenčič in drugi (2009).

Poleg motivov in spodbud pa tako v notranjem kot zunanjem okolju obstajajo tudi ovire, ki otežujejo podjetju, da bi se internacionaliziralo. V notranjem okolju so to lahko finančni viri, pomanjkanje znanja in izkušenj za mednarodno poslovanje, pomanjkanje informacij, pomanjkanje motiva itd. Ob ovirah iz notranjega okolja obstajajo tudi ovire, ki jih povzročajo zunanji vplivi: politična tveganja, finančna tveganja ter poslovna tveganja (Makovec Brenčič in drugi, 2009). Ovire za vstop v mednarodni poslovni prostor so toliko večje pri MSP. Za majhno podjetje, ki je v mednarodnem prostoru še neprepoznavno, je možnost neuspeha zato še toliko večja. Nepopolnosti na finančnih trgih, razlike v regulacijskih zahtevah, pomanjkanje informacij, prevelike kulturne razlike itd., lahko povzročijo, da postanejo mednarodni poslovni podvigi za mala podjetja preveč tvegani. Ovire, ki omejujejo ali včasih tudi preprečujejo vstop v mednarodni poslovni prostor, so sistematično višja za MSP. Takšnim podjetjem je potrebno pomagati, jim nuditi podporo in nasvete ter jim na takšen način olajšati prehod v mednarodno poslovno okolje (Acs, Morck, Shaver & Yeung, 1996).

Uspešen proces internacionalizacije zahteva veliko časa, kapitala ter ustreznega znanja. Uspeh podjetja v smislu rasti prihodkov in dobičkonosnosti je končni rezultat internacionalizacije, ki pove, če je ta smiselna ali ne. Mnoge študije so pokazale, da so bila multinacionalna podjetja uspešnejša kot podjetja, ki so delovala zgolj na domačem trgu, kar nakazuje na to, da obstaja pozitivna povezava med internacionalizacijo in uspešnostjo samega podjetja. Obstajajo tudi raziskave, ki poročajo o negativnem vplivu internacionalizacije, kljub vsemu pa je potrebno na omenjene povezave pogledati tudi v drugačni luči. Ugotovitve, predstavljene v določenem preseku časa ne upoštevajo učinkov vpliva daljšega časovnega obdobja. Bi mnoga podjetja, ki danes nastopajo na mednarodnih trgih ter so pri tem tudi relativno dobičkonosna, danes še obstajala, če se ne bi pravočasno odločila za vstop na tuje trge? Rezultati odločitve glede vstopa na tuj trg so lahko vidni šele čez določeno število let. Pravilnost odločitve za vstop na tuje trge ter tamkajšnje poslovanje bo vedno pokazal šele čas (Ruzzierin drugi, 2008).

Mala in srednje velika podjetja (MSP)

Pri opredeljevanju MSP različni avtorji uporabljajo različna merila. Upoštevajo kvantitativne dejavnike, kot so število zaposlenih, vrednost prihodkov, bilančna vsota itd. ter tudi kvalitativne dejavnike kot so tržni delež podjetja, neodvisnost podjetja, slog vodenja itd. (Ruzzier in drugi, 2008). Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1-NPB14), opredeljuje mikro, mala in srednje velika podjetja kot družbe, ki se na podlagi tega zakona uvrščajo v eno izmed navedenih kategorij, glede na povprečno število delavcev v poslovnem letu, čiste prihodke od prodaje ter vrednost aktive. V mikro podjetju povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega deset, čisti prihodki od prodaje ne presegajo 700.000 evrov, vrednost aktive pa ne presega 350.000 evrov. V mali družbi povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega petdeset, čisti prihodki od prodaje ne presegajo 8.000.000 evrov, vrednost aktive pa ne presega 4.000.000 evrov. V srednje veliki družbi število delavcev v poslovnem letu ne presega 250, čisti prihodki od prodaje ne

presejajo 40.000.000 evrov, vrednost aktive pa ne presega 20.000. 000 evrov. Makovec Brenčič in drugi (2009, str. 18) omenjajo MSP kot nišno delujoča, globalna podjetja, ki zaradi svojih specifičnosti in specializacije svojih znanj, procesov, storitev ali produktov predstavljajo globalne ponudnike in akterje. Tudi EK opredeljuje MSP v priporočilu EU 2003/361. Glavni dejavniki, ki določajo ali je podjetje MSP so: število zaposlenih ter promet ali bilančna vsota (Evropska komisija, 2018f). Tabela 7 prikazuje kriterije za opredelitev malega, srednje velikega in velikega podjetja.

Tabela 2: Opredelitev malega in srednje velikega podjetja

Velikost podjetja	Število zaposlenih	Promet	ali	Bilančna vsota
Srednje veliko	< 250	≤ € 50 milijonov		≤ € 43 milijonov
Majhno	< 50	≤ € 10 milijonov		≤ € 10 milijonov
Mikro	< 10	≤ € 2 milijonov		≤ € 2 milijona

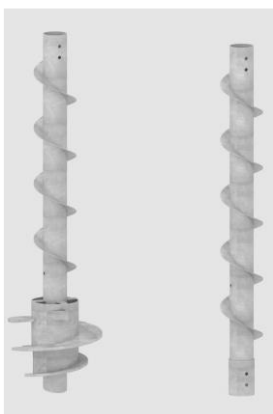
Vir: Evropska komisija (2018f).

MSP so zelo heterogena skupina podjetij. Nahajajo se v široki paleti poslovnih dejavnosti, ki segajo od samostojnih obrtnikov v majhnem mestecu do programskih podjetij, ki prodajajo na čezmorskih trgih. Statistična opredelitev MSP se razlikuje po državah in običajno temelji na številu zaposlenih in vrednosti prodaje ter vrednosti sredstev. Veliko število držav EU določa zgornjo mejo števila zaposlenih v MSP med 200 in 250. Po številu zaposlenih v spodnjem delu MSP veliko držav opredeljuje tudi mikro podjetja z manj kot 10 zaposlenimi (OECD, 2004).

V trenutnemu globalnemu poslovnemu okolju so prav MSP tista, ki so zaradi svoje majhnosti zmožna hitrega odziva na nenehne spremembe in vedno nove poslovne priložnosti. Ko svoje inovativne ideje in projekte spreminjajo v tržne produkte in storitve, na takšen način predstavljajo temeljni element zdravega in uspešno delujočega gospodarstva. V primerjavi z velikimi podjetji so prilagodljivejša, zaradi česar prevzemajo vlogo hrbtenice uspešnih nacionalnih gospodarstev. Veliko izmed njih jih ob svojem poslovanju postaja internacionaliziranih, saj jim domači trg velikokrat ne zadošča več (Žakelj, 2004). Isti avtor (2004) nadaljuje, da MSP delujejo v vseh panogah gospodarstva, ob tem pa odpirajo nova delovna mesta, ustvarjajo dodano vrednost, krepijo konkurenčnost, dvigajo produktivnost gospodarstva, spodbujajo k skladnejšemu regionalnemu razvoju ter ob vsem tem pomembno prispevajo k inovativnosti in razvoju ter socialni koheziji v državi, z globalizacijo in liberalizacijo pa je MSP omogočeno, da znotraj svojih tržnih niš nastopajo tudi na mednarodnem trgu. Kljub številnim pozitivnim vidikom, ki jih ima takšno podjetje, pa ima to tudi svoje težave. Ena izmed njih predstavlja dostop do finančnih virov. Dostop do njih je pogojen z več dejavniki, med pomembnejšimi pa je sama poslovna uspešnost podjetja, ki želi pridobiti finančna sredstva.

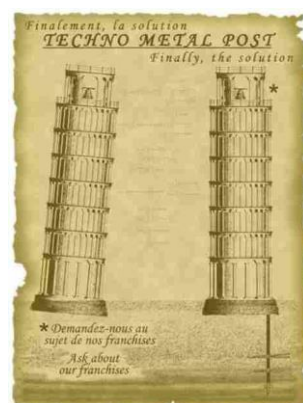
Priloga 2: Slike Helitech d. o. o.

Slika 1: Spiralni pilot



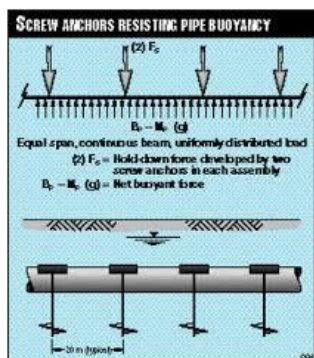
Vir: Helitech d. o. o. (2016).

Slika 2: Visoka nosilnost spiralnih pilotov



Vir: Helitech d. o. o. (2016).

Slika 3: Postavljanje cevovoda



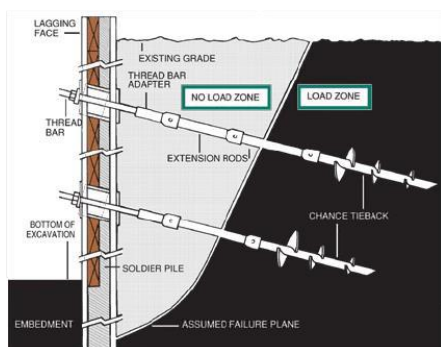
Vir: Perko (2009).

Slika 4: Posedanje



Vir: Perko (2009).

Slika 5: Sanacija plazov



Vir: Perko (2009).

Slika 6: Sanacija plazov



Vir: Perko (2009).

Priloga 3: Poročilo o oceni prijavljenega projekta znotraj programa Instrument MSP.

Slika 7: Poročilo o oceni prijavljenega projekta znotraj programa Instrument MSP

Associated with document Ref. Ares(2018)1509336 - 19/03/2018

Proposal Evaluation Form

	EUROPEAN COMMISSION Horizon 2020 - Research and Innovation Framework Programme	Evaluation Summary Report
---	--	--------------------------------------

Call: H2020-SMEInst-2018-2020-1
Funding scheme: SME-1
Proposal number: 816409
Proposal acronym: Landslide monitoring
Duration (months): 6
Proposal title: NON-DESTRUCTIVE INSTALLATIONS OF REAL-TIME MONITORING AND EARLY WARNING SYSTEMS FOR RAINFALL-INDUCED LANDSLIDES
Activity: EIC

N.	Proposer name	Country	Total Cost	%	Grant Requested	%
1	HELITECH d.o.o	SI	71,429	100.00%	50,000	100.00%
	Total:		71,429		50,000	

Abstract:
 A simple monitoring method system which measures rain water penetrated into soil and water going out at the same time. The measured difference enables us to calculate the stability of the slope. The rain water in landslide is measured with vertically screwed helical inclinometer with a volumetric water content sensor, while outgoing water is measured with sub-horizontally screwed helical drainage pipe with flow sensor. The data from all the sensor units are collected by the gateway unit and sent to the server unit on the Internet through a cell phone network. Thus, the data can be browsed from anywhere and at any time on the Web site. The data is processed by the server and abnormal behavior of the slope can be detected as a precaution of failure; then a warning is issued. Outflow pipes not only measure the water, but most importantly, drainage the landslide. Water drainage is of key importance in preventing slipping.

Evaluation Summary Report

Evaluation Result

Total score: 8.89 (Threshold: 13)

Form information

Indicative Appraisal Scale per Sub-Criterion:

- Very Good to Excellent (4.5 – 5)
- Good to Very Good (3.5 – 4.49)
- Fair to Good (2.5 – 3.49)
- Insufficient to Fair (1.5 – 2.49)
- Insufficient (0-1.49)

* mandatory fields

Criterion 1 - Impact

Score: **2.60** (Threshold: 4/5.00 , Weight: -)

The following aspects have been taken into account:
 Convincing description of substantial demand (including willingness to pay) for the innovation; demand generated by new ideas, with the potential to create new markets, is particularly sought after.
Total market size envisaged.
 Insufficient to Fair (1.5 – 2.49)

Convincing description of targeted users or customers of the innovation, how their needs have been addressed, why the users or customers identified will want to use or buy the product, service or business model, including compared to what is currently available if anything at all.
 Insufficient to Fair (1.5 – 2.49)

Good understanding of need for a realistic and relevant analysis of market conditions, total potential market size and growth-rate, competitors and competitive offerings, key stakeholders, clear identification of opportunities for market introduction; potential for market creation is particularly sought after.
 Insufficient to Fair (1.5 – 2.49)

Realistic and relevant description of how the innovation has the potential to scale-up the applicant company (or companies). This should be underpinned by a convincing business plan with a clear timeline, and complemented, where possible, by a track-record that includes financial data.
 Fair to Good (2.5 – 3.49)

Alignment of proposal with overall strategy of applicant SME (or SMEs) and commitment of the team behind them. Demonstration of need for commercial and management experience, including understanding of the financial and organisational requirements for commercial exploitation and scaling up.
 Fair to Good (2.5 – 3.49)

Outline of initial commercialisation plan and how this will be developed (in-house development, licensing strategy, etc.)
Fair to Good (2.5 – 3.49)

European/global dimension of innovation with respect to both commercialisation and assessment of competitors and competitive offerings.

Fair to Good (2.5 – 3.49)

Realistic and relevant description of knowledge protection status and strategy, need for 'freedom to operate' (i.e., possibility of commercial exploitation), and current IPR situation. Where relevant, description of potential regulatory requirements.

Fair to Good (2.5 – 3.49)

Taken as whole, to what extent the above elements are coherent and plausible

Fair to Good (2.5 – 3.49)

Criterion 2 - Excellence

Score: **3.05** (Threshold: 4/5.00 , Weight: -)

The following aspects have to be taken into account.

High-risk/high-potential innovation idea that has something that nobody else has. It should be better and/or significantly different to any alternative. Game-changing ideas or breakthrough innovations are particularly sought after. Its high degree of novelty comes with a high chance of either success or failure.

Fair to Good (2.5 – 3.49)

Realistic description of the current stage of development and clear outline of the steps planned to take this innovation to market.

Fair to Good (2.5 – 3.49)

Highly innovative solution that goes beyond the state of the art in comparison with existing or competing solutions, including on the basis of costs, ease of use and other relevant features as well as issues related to climate change or the environment, the gender dimension, any other benefits for society, or (Phase 1 only) includes plans for obtaining this information.

Fair to Good (2.5 – 3.49)

Very good understanding of both risks and opportunities related to successful market introduction of the innovation from both technical and commercial points of view or (Phase 1 only) includes convincing plans for obtaining this information.

Fair to Good (2.5 – 3.49)

Objectives for the feasibility study and the approach and activities to be developed are consistent with the expected impact of the innovation.

Good to Very Good (3.5 – 4.49)

Taken as whole, to what extent the above elements are coherent and plausible

Fair to Good (2.5 – 3.49)

Criterion 3 - Quality and efficiency of implementation

Score: **3.60** (Threshold: 4/5.00 , Weight: -)

Technical/business experience of the team, including management capacity to lead a growing team. If relevant, the proposal includes a plan to acquire missing competences.

Fair to Good (2.5 – 3.49)

Availability of resources required (personnel, facilities, networks, etc.) to develop project activities in the most suitable conditions.

Where relevant, complementarity of partners in a consortium.

Fair to Good (2.5 – 3.49)

Realistic timeframe and comprehensive description of implementation (work-packages, major deliverables and milestones, risk management) taking the company's or applicant's innovation ambitions and objectives into account.

Good to Very Good (3.5 – 4.49)

Taken as a whole, to what extent are the above elements coherent and plausible.

Good to Very Good (3.5 – 4.49)

Use of human embryonic stem cells (hESC)

Does this proposal involve the use of hESC?

No

If yes, please state whether the use of hESC is, or is not, in your opinion, necessary to achieve the scientific objectives of the proposal and the reasons why. Alternatively, please state if it cannot be assessed whether the use of hESC is necessary or not because of a lack of information.

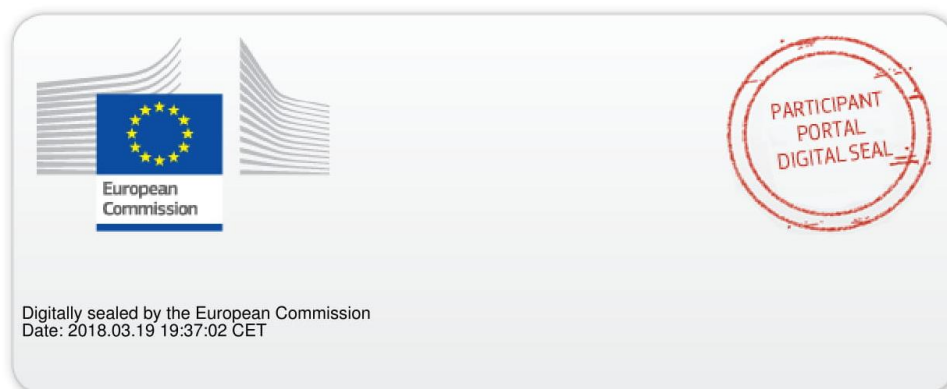
Not provided

Scope of the proposal

Status: **Yes**

Comments (in case the proposal is out of scope)

Not provided



This document is digitally sealed. The digital sealing mechanism uniquely binds the document to the modules of the Participant Portal of the European Commission, to the transaction for which it was generated and ensures its integrity and authenticity.

Any attempt to modify the content will lead to a breach of the electronic seal, which can be verified at any time by clicking on the digital seal validation symbol.

Vir: Helitech, d. o. o. (2016).

Priloga 4: Predloga za pripravo projekta v okvirju programa Instrument MSP.

Slika 8: Predloga za pripravo projekta v okvirju programa Instrument MSP



H2020 Programme

Proposal template 2018-2020

Project proposal (Part B)

SME instrument Phase 1

Version 3.3
7 November 2017

Disclaimer

This document is aimed at informing potential applicants for Horizon 2020 funding. It serves only as an example. The actual Web forms and templates, provided in the online proposal submission system under the Participant Portal, might differ from this example. Proposals must be prepared and submitted via the online proposal submission system under the Participant Portal.





Proposal template
(Technical annex)
SME instrument – phase 1
[Adapted for EIC]

Proposal must be based on an initial business plan and describe the activities to be undertaken that shall result in a comprehensive feasibility study.

Please follow the structure of the template when preparing your proposal. It has been designed to ensure that the important aspects of your innovation and planned work are presented in a way that will enable the experts to make an effective assessment against the award criteria.

If you upload a proposal longer than 10 pages (only sections 1-3, including cover page and executive summary) before the cut-off date, you will receive an automatic warning and will be advised to shorten and re-upload the proposal. After the call cut-off date, excess pages will be automatically made invisible and will not be taken into consideration. The proposal is a self-contained document.

Please, do not consider the page limit as a target! It is in your interest to keep your text as concise as possible, since experts rarely view unnecessarily long proposals in a positive light.

Please respect the following formatting constraints:

- Times New Roman, Arial or similar, at least font size 11, page size A4, margins (2.0 cm side and 1.5 cm top and bottom), at least single line spacing.

Further guidance is available in the [Guidelines for Applicants](#).

I. Cover Page

- **Title of proposal**
- **Acronym of proposal**
- **List of participants**
- Fill the table (use the same participant number as the one used in the administrative proposal forms)

Participant number	Organisation name	Country
(Coordinator)		

II. Executive Summary (1-page maximum)

III. Content

1. Excellence

- **Challenge and solution**
 - Describe the identified customer pain point. What is the business need, technological challenge or market opportunity?
 - What is your innovation?
 - What is the market's state-of-the-art? How would your innovation compare with available solutions, practices or products (e.g. performance, costs, ease-of-use, gender dimension¹, climate change or environmental aspects, benefits to society)?
- **Approach**
 - What is unique in your approach, compared to those of other companies?
 - Why now? Explain the historical evolution of your category and define recent trends that make your solution possible.
 - What is the current development stage of your innovation? (e.g. prototype, early field trials, pilot studies)?
 - What do you plan to achieve in the feasibility study? Explain the methodology distinguishing the activities to assess the technological/technical/practical feasibility and economic viability of your innovation.
 - What are the further stages and activities needed to commercialize your innovation?

¹ How your innovation takes into account the needs and interests of women and men users and/or customers. For examples of how gendered innovations can improve products and increase market share please refer to http://ec.europa.eu/research/swafs/gendered-innovations/index_en.cfm?pg=home

2. Impact

○ **Entering the market**

- Who are the targeted users and/or customers and why will they want to buy your product/service (unique selling point)? Are they new or already part of your user/customer base? What is your relation with them (e.g. market survey, testing/feedback, letters of intent)?
- What is the market in terms of type (e.g. niche/high volume, new/mature, growth rate), size (e.g. volume, value, geographical scope) and growth? What is your envisaged market share?
- Who are your main direct and indirect competitors? (Competitors, substitutes and alternatives).
- Which are the barriers to entry? How do you intend to overcome them?

○ **Business model**

- How does this innovation fit with your company's overall business strategy?
- Describe your value chain (suppliers and customers). Identify which of these or other stakeholders should be involved to ensure successful commercial exploitation. Define the nature of your current relation with them.
- What will be your business model, including the revenue model? How do you plan to commercialize?
- Why is your model scalable? How do you intend to scale-up and reach European and/or global markets?

○ **Financing**

- What is the company's ownership and capital structure?
- What is the expected growth potential of your solution in terms of turnover, profit and jobs?
- Indicate the estimated funding requirements to reach the commercialization stage of your innovation. What are your plans to ensure the subsequent financing of your innovation (applying for a SME phase 2 grant, next rounds, top-up financing, etc.)?

○ **Intellectual Property Right (IPR) and legal framework**

- Describe the legal and regulatory requirements to be fulfilled for the exploitation of your innovation and whether it is incorporated in or compliant with standards relevant to the technology.
- What are your IPR assets? Describe the key knowledge items and who owns them and who else may have rights to use them; patents (applied/granted) or other ways of protection.

- What is your strategy for knowledge management and protection?
- What are your measures to ensure commercial exploitation ('freedom to operate')?

3. Implementation

- **Team**
 - Describe your team and their achievements and experience in relation to the approach you will be taking.
 - Describe the roles of the team within your project. What is the role of the company's owner(s)? What are the main strengths and weaknesses of the team?
 - If your project is to be implemented by a consortium, describe how the partners complement each other.
- **Work plan – Work package and deliverable**
 - Present a detailed project plan comprising: (see table 3.a)
 - i. one work package: feasibility study
 - ii. one deliverable: feasibility report including a business plan
- **Resources**

⚠ Include the following budget table; no modification is possible². The description of work (feasibility study) in table 3.a must demonstrate that it corresponds to the total costs (in EUR).

	A. Costs of the feasibility study/Direct and indirect costs of the action	Total costs	Reimbursement rate %	Maximum EU contribution	Maximum grant amount
Form of costs	Lump sum				
	50 000	71 429	70 %	50 000	50 000

² Commission Decision C(2013)8198 authorising the reimbursement on the basis of a lump sum for SME instrument phase 1 actions under the Horizon 2020

Table 3.a: Work package description

Work package title	Feasibility Study
Objectives	
Description of work (where appropriate, broken down into tasks), lead partner and role of participants	
Deliverable: Feasibility report, including a business plan (brief description and month of delivery)	

4. Company (or, if applicable: members of the consortium)

 This section is not covered by the page limit.

 The information provided here will be used to judge the operational capacity¹. Please make sure that you do not include information here that relates to the headings under sections 1 to 3. Experts will be instructed to ignore any information here which appears to have been included to circumvent page limits applying to those sections.

Please provide for each participant, the following:

- a description of the legal entity and its main tasks, with an explanation of how its profile matches the tasks in the proposal;
- a curriculum vitae or description of the profile of the persons, including their gender, who will be primarily responsible for carrying out the proposed activities;
- a brief description of relevant products, services (including widely used datasets or software) or other achievements (which may also include previous projects or activities connected to the subject of the proposal);
- a description of significant infrastructure and/or any major items of technical equipment relevant to the proposed work;
- a description of any third parties that are not represented as project partners but who will nonetheless be contributing towards the work, for example by providing facilities or computing resources.

Do you plan to subcontract any tasks? <i>If yes, describe and justify the tasks to be subcontracted</i>	Y/N
--	-----

5. Ethics and security

⚠️ *This section is not covered by the page limit.*

5.1 Ethics

⚠️ *For more guidance, see the [document "How to complete your ethics self-assessment"](#).*

If you have entered any ethics issues in the ethical issue table in the administrative proposal forms, you must submit an ethics self-assessment, which:

- Describes how the proposal meets the national legal and ethical requirements of the country / countries where the tasks raising ethical issues are to be carried out;
- Explains in detail how you intend to address the ethical issues table:
 - Research objectives (e.g. study of vulnerable populations, dual use, etc.);
 - Research methodology (e.g. clinical trials, involvement of children and related consent procedures, protection of any data collected, etc.);
 - Potential impact of the research (e.g. dual use issues, environmental damage, stigmatisation of particular social groups, political or financial retaliation, benefit-sharing, misuse, etc.);
 - Provide the documents that you need under national law (if you already have them) e.g.:
 - An ethics committee opinion;
 - The document notifying activities raising ethical issues or authorising such activities.

⚠️ *If these documents are not in English, you must also submit an English summary of them (containing, if available, the conclusions of the committee or authority concerned).*

⚠️ *If you plan to request these documents specifically for the project you are proposing, your request must contain an explicit reference to the project title.*

5.2 Security²

Please indicate if your action will involve:

- Activities or results raising security issues: (YES/NO)
- 'EU-classified information' as background or results: (YES/NO)

Vir: Evropska komisija. (2017a).