

# Fondovi Europske unije, prilike i mogućnosti za rast gospodarstva : dio IV: Izrada projektnog prijedloga

---

Šimunković, Mario

Source / Izvornik: **Suvremena trgovina, 2016, 41, 40 - 42**

**Journal article, Accepted version**

**Rad u časopisu, Završna verzija rukopisa prihvaćena za objavljivanje (postprint)**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:209:631121>

Rights / Prava: [In copyright](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2021-05-08**

eBUS

**European  
Business School Zagreb**

Europska  
poslovna škola Zagreb

Repository / Repozitorij:

[Repository of the European Business School Zagreb](#)



# Fondovi Europske unije, prilike i mogućnosti za rast gospodarstva (Dio IV: Izrada projektnog prijedloga)

Mario Šimunković, mag. oec.

Visoka škola Nikola Šubić Zrinski

U prošlom broju časopisa objašnjen je pristup logičke matrice kojim se služimo u izradi cjelokupnog projektnog prijedloga. Logička matrica je analitički alat koji omogućuje lakše snalaženje u procesu planiranja, provedbe, praćenja i evaluacije projekata, odnosno skup međunarodno prepoznatih metoda koje se koriste za većinu razvojnih projekata. Omogućuje provjeru izvedivosti i relevantnosti projektnog prijedloga.

Izradu projektnog prijedlog započinjemo sažetkom projekta u kojem navodimo osnovne podatke o projektu: naziv projekta, sažetak projekta (30-100 riječi), detaljan opis projekta (najviše dvije stranice teksta), predviđeno trajanje provedbe projekta u mjesecima i područje provedbe projekta. Sažetak izrađujemo na kraju, ali ga logički smještamo na početku projektnog prijedloga. U procesu izrade projektnog prijedloga radimo analizu problema, opis dionika, opisujemo relevantnost projektnog prijedloga s obzirom na Poziv i ključne strateške dokumente, objašnjavamo relevantnost i uloga ostalih definiranih dionika, opisujemo prijavitelja, upravljačke i provedbene kapacitete te horizontalne politike i dodanu vrijednost koju projektni prijedlog može postići. Na kraju važna je održivost koju svaki projekt mora imati.

## Analiza problema

Analiza problema treba odgovoriti na pitanja na koji način projektni prijedlog pridonosi rješavanju prepoznatih problema i potreba područja na kojem se projektni prijedlog provodi te kako se projektni prijedlog uklapa u ciljeve i prioritete relevantnih strateških dokumenata.

Potrebno je definirati i opisati:

- temu, odnosno okvir i predmet analize,
- problematiku koju predloženim projektnim prijedlogom želite riješiti,
- širi okvir analiziranog problema i uključujući potrebne statističke i druge dostupne podatke vezane uz određenu vrstu ciljne skupine,
- geografsko područje na kojem će se projekt provoditi,
- poveznicu između predloženog projekta i problematike utvrđene analizom, odnosno, ukazati na postojeće negativno stanje te na koji način se ono želi riješiti predloženim projektnim prijedlogom, odnosno kako će projektne aktivnosti pozitivno utjecati na ciljnu skupinu.

## Opis dionika

Kod opisa dionika potrebno je definirati i opisati ciljnu skupinu, postupak njenog odabira, način uključivanja u projektne aktivnosti i moguće mjere motivacije ciljne skupine za zadržavanje i ostanak u projektu.

Predviđeni broj pripadnika ciljnih skupina potrebno je jasno kvantificirati. Ukoliko opis projekta uključuje više vrsta ciljnih skupina, odnosno ciljnu skupinu i krajnjeg korisnika, poput obitelji nezaposlenih osoba s invaliditetom, poslodavce ili društvo u cjelini potrebno ih je logički poredati po važnosti odnosno navesti tko će imati kakvu korist od projektne aktivnosti.

### **Relevantnost projektnog prijedloga s obzirom na Poziv i ključne strateške dokumente**

Potrebno je definirati i opisati važnost i relevantnost predložene teme u odnosu na Poziv, objasniti na koji način će projektni prijedlog doprinijeti ostvarivanju njegovih ciljeva kao i ciljeva prioriteta. Važno je uklapanje projektnog prijedloga u strateške dokumente na EU, nacionalnoj, regionalnoj i lokalnoj razini (navedite točan prioritet i mjeru uključujući i numeričku oznaku ukoliko postoji) i razmotriti potencijalne sinergije s drugim EU inicijativama, kao i na koji je način osigurano izbjegavanje dupliciranja određenih aktivnosti.

Uklapanje projektnog prijedloga na regionalnoj razini odnosi se na uklapanje u županijske razvojne strategije onih županija u kojima bi se projektni prijedlog provodio ili na koje bi imao utjecaja. Uklapanje projektnog prijedloga na lokalnoj razini odnosi se na uklapanje projektnog prijedloga u lokalne planove i/ili strategije.

### **Relevantnost i uloga ostalih definiranih dionika**

Potrebno je definirati i opisati na koji način smo prepoznali pojedine interese i probleme pojedinih drugih dionika, kao i na koji se način problemi i potrebe identificiranih drugih dionika planiraju rješavati (ili sudjelovati u rješavanju) projektnim prijedlogom.

Drugi dionici projekta mogu biti različite skupine, organizacije, trgovačka društva ili pojedinci u lokalnoj zajednici koji imaju ili mogu imati značajan interes u projektu. Potrebno je imati na umu da različiti dionici imaju i različite interese, kapacitete i probleme koje je potrebno analizirati. Potrebno je jasno obrazložiti uključenost svih drugih dionika u projektu, njihov oblik sudjelovanja (npr. prijavitelj, partner, odnosno dionik na operativnoj razini, ostali na koje projekt utječe itd.) kao i pojasniti točnu ulogu u provedbi projektnih aktivnosti te stav dionika prema projektu (pozitivan stav, neutralan stav, negativan stav). Potrebno je imati na umu kako i identificirani dionici u projektu mogu imati značajnu ulogu u ostvarenju održivosti projekta, kao i široj primjeni rezultata projekta.

### **Opis prijavitelja**

Vrlo važan dio aplikacije u kojem dokazujemo operativnu i financijsku sposobnost (kapacitet) prijavitelja. Važno je iskustvo u prijašnjim projektima – ako ih je bilo više, važno je naglasiti one koji su tematski povezani s predloženim projektom te one koji potvrđuju da prijavitelj ima iskustva u projektima slične financijske “težine” i iskustva u vođenju projekata. Prijavitelj može biti javni ili privatni subjekt.

Kod upravljačkih i provedbenih kapaciteta obraćamo pozornost na svrhu i strateške ciljeve prijavitelja, a definiramo glavne aktivnosti, vlastite operativne, tehničke i stručne kapacitete, broj plaćenih i

neplaćenih djelatnika te volontera, materijalne resurse kojima raspolažemo (uključujući ured(e), opremu, namještaj, logistiku itd.). Važno je odrediti i nematerijalne resurse (uključujući stručna znanja (know-how), intelektualno vlasništvo, pristup bazama podataka i ostalim izvorima informacije, koalicije, mreže, platforme).

U ovom koraku definiramo organizacijsku strukturu i tim, pri čemu je potrebno navesti i predviđene članove projektnog tima prema funkcijama koje će obavljati tijekom provedbe projekta, bez potrebe uključivanja imena pojedinaca.

Ukoliko je prijavitelj bio uključen u upravljanje i provedbu projektima ukratko treba opisati provedene projekte (maksimalno 3), ulogu u provedbi, ukupni iznos te rezultate.

Pitanja koja se postavljaju u vezi s operativnim kapacitetima su sljedeća: Imaju li prijavitelji i partneri dovoljno iskustva u upravljanju projektnim ciklusom; Posjeduju li zadovoljavajuću razinu tehničke stručnosti (poznavanje tema kojima će se projekt baviti); Imaju li dovoljno upravljačkih (menadžerskih) kapaciteta itd. Važno je detaljno navesti podatke o zaposlenicima, ostalim resursima, iskustvu (nadopunjuju predlagatelja) te opisati i nematerijalne resurse (uključujući stručna znanja (know-how), intelektualno vlasništvo, pristup bazama podataka).

### **Horizontalne politike i dodana vrijednost koju projektni prijedlog može postići**

Potrebno je definirati i opisati elemente horizontalne politike (jednakost, antidiskriminacija, pristupačnost za osobe s invaliditetom, održivi razvoj i zaštita okoliša i slično) te specifične elemente dodane vrijednosti koje bi se provedbom projektnog prijedloga mogle osigurati, poput promocije ili jačanja partnerstva i uključenosti dionika, inovacija, komplementarnosti, sinergije i integracija s drugim aktivnostima financiranim iz Operativnog programa kao i primjena odnosno širenje primjera najbolje prakse, ako postoje.

### **Financijski kapacitet**

Za financijske kapacitete prikazujemo financijske podatke i izvore financiranja na temelju podataka iz financijskih izvještaja.

Financijski kapaciteti prijavitelja obuhvaćaju prihode prijavitelja u odnosu na ukupnu vrijednost projekta (prihvatljivi i neprihvatljivi troškovi), neto profitnu maržu, koeficijent zaduženosti te ocjenu financijskog rejtinga mjerit će se prema podacima iz Prijavnog obrasca i ostale prateće dokumentacije: podaci o solventnosti i poslovanju poduzetnika (BON PLUS), Financijska izvješća gospodarskih subjekata (bilanca stanja i račun dobiti i gubitka te za obrtnike prijavu poreza na dohodak).

### **Održivost**

U kontekstu projekata koji se financiraju bespovratnim sredstvima EU, održivost projekta (eng. sustainability) označava nastavak djelovanja rezultata i ciljeva projekta nakon formalnog završetka, odnosno nakon završetka financiranja ugovornog tijela.

Donatoru, odnosno ugovornom tijelu, daje se do znanja da financira projekt čiji će rezultati utjecati na zajednicu u kojoj je projekt proveden i nakon njegova završetka. Tako će se ujedno osigurati trajnost i

dugovječnost pozitivnih promjena koje nastaju provedbom projekta, ali i osigurati da projekt bude smješten u kontekst i problematiku zajednice u kojoj se provodi.

Financijska održivost odgovara na pitanje hoće li prijavitelj osigurati sredstva za replikaciju projektnih rezultata, a katkad i aktivnosti nakon završetka projekta.

Vidjeli smo na što sve treba obratiti pozornost kod izrade projektnog prijedloga, a u idućem broju prikazati ćemo kako izgleda evaluacija projektnih prijedloga i na što posebno treba obratiti pozornost kod prijave projekata.