

EU FONDOVI – KORAK PO KORAK



SADRŽAJ

Gdje pronaći EU natječaje i kako ih razumjeti?

Kako provjeriti jeste li prihvatljivi?

Alati koji olakšavaju pripremu prijave

Kako napisati dobar projekt – ključni elementi

Najčešće pogreške zbog kojih projekti padaju

Još par korisnih savjeta

Kako provjeriti jeste li prihvatljivi?

Prije nego počnete pisati projekt:

- ✓ provjerite djelatnost (NKD)
- ✓ veličinu poduzeća (mikro/malo/srednje)
- ✓ prihvatljive vrste troškova
- ✓ lokaciju ulaganja
- ✓ financijsku stabilnost

Ovo se *ne može mijenjati* nakon otvaranja natječaja — priprema prije objave je presudna.

Kako provjeriti prihvatljivost (s primjerima)

EU fondovi imaju strogo definirane uvjete, a najčešća pitanja su:

✓ Je li moja djelatnost prihvatljiva?

Primjer:

Natječaj za digitalizaciju obično isključuje trgovine, ugostiteljstvo i djelatnosti niske dodane vrijednosti.

Inovacijski natječaji traže razvoj novih rješenja, a ne kupnju osnovne opreme.

✓ Koja je veličina mog poduzeća?

- **Mikro:** do 10 zaposlenika
- **Malo:** do 50 zaposlenika
- **Srednje:** do 250 zaposlenika

To utječe na **maksimalan iznos potpore**.

✓ Je li lokacija ulaganja prihvatljiva?

Neki fondovi vrijede samo za:

- slabije razvijene regije
- potpomognuta područja
- programsku zonu (npr. Interreg HU-HR)

✓ Financijska stabilnost

Ako poduzeće ima blokade, dugove ili negativan kapital — projekt pada automatski.

Kako čitati EU natječaj?

1) Prihvatljivi prijavitelji (tko se može prijaviti)

Ovo je prvi i najvažniji filter.

Ako vaš profil ne odgovara uvjetima — projekt automatski otpada, bez mogućnosti ispravka.

Ovdje se navodi:

- pravna forma (d.o.o., j.d.o.o., obrt, udruga, OPG, javna ustanova...)

- veličina poduzeća (mikro, malo, srednje, veliko)
- djelatnost prema NKD/NACE šifri
- lokacija sjedišta i lokacija ulaganja
- uvjeti poslovanja (bez blokade, dugova, s pozitivnim kapitalom)
- godine poslovanja (npr. min. 1 godina rada)

Primjer:

Natječaj za digitalnu transformaciju **isključuje** tvrtke registrirane kao trgovina ili ugostiteljstvo, dok inovacijski natječaji **traže** poduzeća s dokazanim razvojnim kapacitetima.

Savjet:

Ako niste sigurni jeste li prihvatljivi – radite analizu *prije* otvaranja poziva, jer se status poduzeća ne može korigirati kasnije.

2) Prihvatljive aktivnosti (što se financira)

Ovo opisuje **što točno možete raditi u projektu**.

Aktivnosti obično uključuju:

- ulaganje u opremu
- ulaganje u digitalizaciju (softver, sustavi, AI alati, CRM, ERP...)
- razvoj novih proizvoda/usluga
- istraživanje i razvoj
- edukacije i certificiranje
- internacionalizaciju i izvoz
- energetske učinkovitost
- turističke sadržaje s dodanom vrijednošću
- revitalizaciju prostora (ovisno o programu)

Primjer:

U natječaju za digitalizaciju prihvatljive su aktivnosti poput:

- ✓ uvođenja e-commerce sustava
- ✓ nabave specijaliziranog softvera
- ✓ uvođenja virtualnih asistenata
- ✗ ali NIJE prihvatljiva kupnja računala za ured ili mobitela.

Savjet:

Svaki opis aktivnosti treba dokazati poveznicu s ciljem natječaja.

3) Prihvatljivi troškovi (što ulazi u budžet)

Financijski dio projekta mora biti u skladu s pravilima.

I to strogo.

Najčešće prihvatljivi troškovi su:

- nabava specijalizirane opreme
- software licencije
- vanjske usluge (konzultanti, razvoj softvera, dizajn rješenja)
- edukacije
- marketinške aktivnosti za internacionalizaciju
- materijali za prototipove
- istraživački radovi
- energetska oprema

Najčešće neprihvatljivi troškovi:

- ✗ uredska oprema
- ✗ stolovi, stolice, printeri (osim iznimki)
- ✗ automobili i vozila
- ✗ troškovi koji nisu izravno vezani uz projekt

Savjet:

Ako budžet nije ispravno složen — evaluator će ga automatski smanjiti ili odbiti projekt.

4) Kriteriji odabira (kako vas ocjenjuju)

Na ovom dijelu "pada" najviše projekata jer prijavitelji ne razumiju što komisija želi vidjeti.

Tipični kriteriji uključuju:

✓ Tehnička kvaliteta projekta

- jasnoća opisa
- logičnost aktivnosti
- realni rokovi i metode rada

✓ Utjecaj projekta

- povećanje prihoda, izvoza, zaposlenosti
- inovacijski učinak
- doprinos turističkoj ponudi, tržištu ili društvu

✓ Kapacitet prijavitelja

- stručno znanje
- iskustvo u provedbi
- financijska stabilnost
- kvaliteta tima

✓ Horizontalna načela

(zaštita okoliša, digitalna tranzicija, rodna ravnopravnost).

Savjet:

Svaki kriterij ima bodove — cilj je maksimizirati svaki segment jer konkurencija je jaka.

5) Rokovi (najvažniji dio)

Rokovi su ključni i najopasniji element svakog natječaja.

Postoje dva tipa rokova:

1) **Fiksni rokovi** (npr. do 30. 5. u 12:00h)

- prijave se predaju do određenog dana
- ako kasnite 1 min, projekt je odbijen

2) **Otvoreni rokovi** (prijave se primaju dok ima sredstava)

- sredstva se znaju potrošiti u prvih nekoliko dana
- brza reakcija je ključna

Zašto je rok najvažniji?

Zato što se **prijava ne može kvalitetno pripremiti u zadnji čas**:

- dokumenti se čekaju tjednima
- troškovi trebaju predračune
- budžet mora biti pregledan
- financijska slika se ne može uljepšati preko noći

Savjet:

Početak pripreme 1–3 mjeseca ranije daje višestruko bolje rezultate.

6) Stopa sufinanciranja

Ovo je informacija koliko EU sufinancira vaš projekt.

Najčešće stope:

- 40 % – inovacije ili digitalizacija
- 50–60 % – investicije u opremu
- 60–85 % – kulturni i kreativni projekti
- 70–85 % – edukacije, istraživanja, razvoj
- 80 % – prekogranični projekti (npr. B LIGHT)

Stope ovise o:

- veličini poduzeća (mikro dobivaju više)
- lokaciji ulaganja
- vrsti projekta

- programu EU fondova

Savjet:

Stopa sufinanciranja određuje koliko ćete vlastitih sredstava trebati. To treba planirati unaprijed, prije predaje projekta.

7) Tehnički zahtjevi (dokumenti, obrasci, potvrde)

Tehnički dio je najdosadniji, ali često presudan.

Ako zaboravite jedan dokument — prijava se administrativno odbija.

Tipični tehnički zahtjevi su:

✓ Obvezni obrasci (zahtjev, tablice, proračuni)

Popunjavaju se točno prema uputama — bez improvizacije.

✓ Obvezni prilozi

- potvrda Porezne uprave o nepostojanju dugova
- financijski izvještaji za zadnje 2 godine
- izjava o veličini poduzeća
- životopisi ključnog osoblja
- predračuni
- dokaz o vlasništvu prostora
- tehničke specifikacije opreme

✓ Prilozi o pokazateljima (ovisno o pozivu)

- broj zaposlenih
- udio izvoza
- prihod
- tehnološki kapaciteti

✓ Administrativni uvjeti

Sve mora biti:

- potpisano
- ovjereno
- u traženom PDF / Excel formatu
- pravilno učitano u sustav eFondovi ili EU portale

Savjet:

Najčešći razlog odbacivanja projekata nije loša ideja — nego tehnička pogreška.



PRAVAIDEJA.EU