

# Banii europeni în buzunarul nostru

## Ce ne desparte de obținerea fondurilor nerambursabile?

*Octavian Șerban*

**A**utorul este consultant și trainer pentru Ministerul Economiei și Finanțelor, formator pe proiecte cu fonduri structurale la programul de formare derulat de Eurolink Casa Europei ([www.structuralfunds.ro](http://www.structuralfunds.ro))

Este bine știut că subiectul fierbinte al momentului sunt finanțările nerambursabile. Fie că suntem organizație privată sau autoritate publică, fie că activăm în domeniul competitivității sau al asistenței sociale, ne dorim să accesăm mult-râvnitele fonduri europene. Luările de poziție oficiale, reclamele de la televizor, conferințele de profil sau cursurile de instruire, sunt doar câteva din instrumentele care ne aduc mai aproape de acest deziderat.

Greu..., ușor..., cine e în stare să hotărască acest lucru? Ceea ce este fundamental de știut în procesul accesării fondurilor nerambursabile postaderare, este faptul că de la 1 ianuarie 2007, fondurile sunt alocate. Dacă timp de un an și ceva, acest lucru a părut utopic, iată că acum programele operaționale care guvernează dezvoltarea societății noastre cu ajutorul finanțării europene, au căpătat forma concretă: banii sunt la îndemâna noastră!

Ce ne desparte de visul frumos al oricărui potențial beneficiar, sprijin nerambursabil pentru obiective bine stabilite, este tocmai faptul că nu știm să construim această punte între necesitățile noastre și banii europeni.

Deși ghidurile solicitanților, "uneltele" mult așteptate pentru realizarea proiectelor, s-au publi-

cat, rezultatele întârzie să apară din mai multe motive:

- Neștiința de a găsi Ghidul potrivit pentru proiectul nostru – de multe ori, chiar dacă avem experiență vastă în managementul de proiect, nu este îndeajuns; este total inefficient și lipsit de sens să construiești Ferrari și să-l pui să ruleze pe calea ferată

- Labirintul regulamentelor, legilor, ordinelor și altor normative care guvernează spiritul folosirii banilor europeni; nu este suficient să stăm cu Ghidul solicitantului în față și să urmărim pașii descriși, trebuie să înțelegem ce înseamnă gândirea "comunitară" pentru a putea dezvolta proiecte europene

- Simpla obținere de rezultate performante nu înseamnă neapărat succes; este foarte important să demonstrăm "impactul", adică aceea legătură cu obiectivul pentru care Uniunea Europeană ne finanțează

- Necunoașterea faptului că băncile ne pot acoperi partea de contribuție proprie pe care trebuie să o aducem în proiect; un proiect trecut prin "furcile" evaluatorilor de proiecte cu finanțare europeană, este ținta băncilor pentru acordarea diferenței de bani care ne lipsește

- Neconștientizarea faptului că valoarea echipei reprezintă mai mult decât suma valorilor indivi-

duale a unor specialiști fie ei și desăvârșiți; modul în care managerul de proiect știe să dezvolte comunicarea în sânul echipei este, de multe ori, cheia succesului

- Lipsa de deprinderi în a alege echipa de consultanți; fiind un subiect "fierbinte", câte garsoniere în București, atâtea firme de consultanți; trebuie să știm să-i alegem pe cei de care avem nevoie astfel încât, în momentul depunerii cererii de finanțare să facem diferența între "a spera" și "a aștepta".

Bineînțeles că enumerarea poate continua, iar barierele care stau în calea accesării fondurilor pot fi, din ce în ce mai variate. Nu este nimeni deținătorul adevărului absolut și nici un consultant sau manager de proiect, garantul reușitei în dobândirea banilor europeni. Tot ce trebuie să facem, este să lucrăm cu profesionalism și să argumentăm orice afirmație sau studiu pe care le facem.

Drumul reușitei pleacă de la fundamentarea nevoii, adică avem de acoperit o anumită necesitate, de exemplu: o poziție mai bună pe piață, un segment mai larg de consumatori, clienți mai mulțumiți, produse mai atractive, scăderea gradului de poluare etc.

Odată ajuns în acest punct, mă întreb: "ce trebuie să fac să acopăr această nevoie?"; răspunsul poate fi ceva de genul: construirea unei fabrici noi, retehnologizarea unei secții existente, modernizarea unui atelier, introducerea ultimelor descoperiri în tehnologia informației, creșterea calității produselor sau serviciilor, realizarea unui produs nou, creșterea eficienței energetice, îmbunătățirea performanțelor tehnologice etc.

Dacă mi-am definit obiectivul general și cel specific, trebuie să identific resursele de care dispun sau pe care le pot atrage: bani, oameni, utilaje etc. Pe baza simplei însumări a acestor resurse, aflăm bugetul necesar pentru implementarea proiectului.

Merg mai departe și stabilesc ce

activități pot realiza cu acești bani: construiesc, instruiesc, achiziționez, angajez etc. Adunarea tuturor acestor activități îmi dezvăluie durata proiectului.

Consecințe directe a activităților desfășurate, sunt rezultatele obținute prin simpla derulare a lor, a acestea putând fi: o hală, un utilaj, un contract, un specialist etc.

Iată cum am reușit, în mod simplist, să parcurgem esența managementului de proiect. Totuși, dacă nu e complicat, de ce încă beneficiarii nu accesează fondurile nerambursabile? Răspunsurile sunt din cele mai diverse. Ceea ce este necesar ca noi să știm este că trebuie să avem curaj să întocmim astfel de documentații de proiect, luând în considerare piedicile și riscurile pe care le întâlnim.

Rețeta magică a accesării fondurilor poate fi descrisă astfel: cunoașterea legislației naționale și europene, îndeplinirea condițiilor de eligibilitate, completarea corectă a dosarului de aplicare, întocmirea corectă a studiilor, obținerea tuturor autorizațiilor necesare, respectarea condițiilor din Ghidul solicitantului, obținerea unui punctaj cât mai mare la evaluare.

Un aspect interesant, este faptul că proiectul nostru trebuie să inducă obținerea de ajutor financiar nerambursabil: dacă suntem prea buni, se consideră că ne putem descurca și singuri, dacă suntem prea slabi, nu avem capacitatea de implementare și susținere a investiției. Pentru a ne păstra în coordonatele unui proiect de succes, nu trebuie să uităm “regula de aur” a obiectivului proiectului:

- Specific
- Măsurabil
- Atins
- Realist
- Timp

Acest lucru înseamnă că trebuie să-mi identific foarte clar obiectivul, să-l pot măsura (iar aici trebuie să am în vedere indicatorii și unitățile de măsură), să poată fi atins, să nu fie rupt de realitate și să-l pot realiza în timpul propus.

Titlul proiectului trebuie să nu fie unul tern și lung, care ar trece neobservat de către evaluatori, trebuie să-mi pun în mișcare sângele de jurnalist, dar totuși să păstreze tema propusă; cu alte cuvinte, prin titlu trebuie să transmit un mesaj clar. Ar fi de dorit evitarea înșiruirii unor verbe la timpul infinitiv.

Obiectivul general trebuie să fie unul singur și să demonstreze impactul. Se recomandă evitarea enumerării și a particulei “și”/”sau”. Obiectivul specific trebuie să poată fi defalcat în părți componente care servesc aceluiași obiectiv general.

Pentru a înțelege cât mai bine aceste mecanisme, este recomandabil să participăm la sesiuni de instruire sau să beneficiem de serviciile unui consultant cu experiență. În multe programe de instruire pe care le-am dezvoltat în cadrul **Ministerului Economiei și Finanțelor precum și în cadrul Platformei de Intervenție și Acțiune Rapidă “EU-RO Clearing Funds” prin EUROLINK – House of Europe**, mi-am propus să creez un cadru interactiv de comunicare, astfel încât participanții la astfel de sesiuni să înțeleagă atât noțiunile fundamentale de accesare a fondurilor, cât și subtilitățile scrierii unor proiecte de succes.

În acest demers, este foarte important să realizăm că cel care evaluează proiectul trebuie să înțeleagă foarte clar mesajul nostru și să poată “cântări” cât mai avantajos pentru noi ceea ce ne-am propus să realizăm. De multe ori, pierderea în amănunte, folosirea unor referințe nerelevante, omisiunea sau redundanța informațiilor, sunt factori care îngreunează sarcina evaluatorilor. În experiența avută cu specialiști în domeniul managementului de proiect, renumiți la nivel internațional, am învățat regula: *KISS – keep it stupid simple*, asta însemnând că un proiect trebuie “ținut al naibii de simplu”. Nu trebuie pierdut din vedere că scrierea unui proiect nu este o lu-

crare de doctorat ci un demers concret de obținere a unor fonduri nerambursabile pentru un obiectiv clar.

Dintre beneficiile participării la cursurile de instruire ținute atât sub patronajul Ministerului Economiei și Finanțelor cât și cel al Platformei de Intervenție și Acțiune Rapidă “EU-RO Clearing Funds” prin EUROLINK – House of Europe, așa enumera:

- Interactivitate totală – participanții discută în orice moment propriile proiecte și primesc îndrumarea pe loc

- Experiența în realizarea și implementarea proiectelor – peste 100 de beneficiari: ministere, autorități publice (consilii județene, prefecturi, primării), companii mari, IMM-uri, societăți de consultanță, cabinete de avocatură etc

- Experiență în instruirea specialiștilor – peste 500 de profesioniști: directori generali, directori de dezvoltare, consultanți, manageri de proiect etc

- Exemplificarea cu proiecte de succes

- Realizarea concretă a cererii de finanțare pentru propriul proiect

- Formarea unei comunități de excelență formată din toți participanții la curs

- Menținerea dialogului prin intermediul Internetului, discuțiilor telefonice, întâlnirilor la sediul beneficiarului

- Continuarea cu misiuni de consultanță pe proiecte specifice

- Organizarea de sesiuni follow-up pentru dobândirea ultimei informații în domeniul accesării fondurilor structurale.

Luând în considerare aceste coordonate ale succesului, trebuie să avem în vedere faptul că nevoile noastre de dezvoltare sunt acum sprijinite de banii europeni și că o parte mai mică sau mai mare, din cei aproximativ 31 miliarde Euro alocați României, ne poate reveni nouă, beneficiarilor. Cheia accesării fondurilor: proiecte bine scrise.

Haideți să le scriem împreună! ■