

# A pályázatírás rejtelsei

Kedves Partnereink!

Az Önöknek küldött körleveleinkben előfordul, hogy saját összeállítású anyagban hívjuk fel az Önök figyelmét fontos dolgokra. Ha találunk olyan cikket, ami elég informatív és az Önök tevékenységét előremozdíthatja, akkor azt egy az egyben mellékeljük. Most is ezt tesszük.

Ez a cikk azért is tetszett nagyon, mert reálisan rámutat arra is, hogy az egyszerűbb pályázatokat akár Ön, mint vállalatvezető, de akár a cég könyvelője is összeállíthatja. Amennyiben egy vállalkozás ebben a kérdésben a könyvelőre számít, akkor ez a feladat természetesen nem lehet a könyvelési szolgáltatás része – erre külön kell megállapodni, szerződni.

A mellékelt cikk elérhetősége:

[http://www.rpe.hu/dokumentumok/hogyan\\_valasszunk\\_palyazati\\_tanacsadot.pdf](http://www.rpe.hu/dokumentumok/hogyan_valasszunk_palyazati_tanacsadot.pdf)

Lehet, hogy a megszokott körleveleknél hosszabbnak az anyag, de aki komolyan foglalkozik pályázat általi pénzszerzés gondolatával, annak mindenképpen célszerű elolvasnia.

Budapest, 2011. február 25.

Tisztelettel:

dr. Sallai Csilla  
Kamarai tag könyvvizsgáló

## Hogyan válasszunk pályázati tanácsadót?

Jó választás... fél siker

*Előszó*

*Az Unió pályázatok sajátos nyelvezete, logikája, olyan új fogalmak mint az – indikátor, PEJ, horizontális célok, stb. – sokakat elriasztanak. Azok, akik nem riadnak el elsőre és elfogadják azt, hogy ezzel a feladattal önállóan nem képesek megbirkózni, elkezdnek szakembereket keresni a témában.*

*Gondolom Önben is felmerült már a kérdés: **Hogyan válasszak pályázati tanácsadót?***

*Talán furcsa lehet az Ön számára, hogy erről éppen egy pályázati tanácsadó cég értekezik néhány oldalon keresztül és próbál meg tanácsokat adni Önnek, de annyi ügyféllel volt már dolgunk, hogy az Ő általuk elmondottakat vagy megtapasztaltakat kötelességünknek éreztük megszerezni. Úgy gondoltuk, hogy ezt a tapasztalatot átadjuk Önnek is.*

*Ennek kapcsán nyilván az is felvetődik Önben, hogy „biztosan olyan tanácsokat kapok majd, amik pont ráillenek a tanácsot adó cégre”. És milyen igaza van! De ez nem is véletlen. Munkánk során számos tapasztalatot szereztünk és akár a pozitív példákat, akár a negatív példákat szemléljük azok hatottak a vállalkozásunk működésére, munkamódszerére.*

*A pozitív példákat átvettük, ha lehetett tovább finomítottuk, a negatív példákra pedig azt mondtuk, hogy ... „na ez az ahogy mi nem szeretnénk dolgozni”. Ezzel együtt ebben a kis összefoglaló tanulmányban megpróbáltunk objektívek maradni, reméljük, hogy sikerült.*

*Ha elolvassa a tanulmányt és elgondolkodik, netán megfogadja a tanácsainkat, akkor számos kudarctól, kellemetlenségtől,*

*fölösleges pénzkidobástól kímélheti meg önmagát és vállalkozását.*

*Sikeres pályázást kívánunk!*

*Üdvözléssel:*

*Huszi Gábor*

*EU-s pályázati szakértő*

*RPE*

*Regionális projekt előkészítő iroda nonprofit közhasznú kft .*

*3525 Miskolc, Dayka Gábor utca 1-7. „A” épület, földszint 6. •*

*Telefon: 46 / 505-266, Fax: 46 / 505-267 • E-mail: info@rpe.hu*

## **Alapigazságok**

Felvezetés gyanánt 5+1 alapigazságra szeretnénk rávilágítani, amelyek tulajdonképpen kicsit függetlenek is a pályázatírástól és az élet szinte minden területén igazak és helytállóak, így az Ön által vezetett szervezet mindennapi működése kapcsán is érdemes elgondolkodnia rajtuk.

### **1. Ne fizessen olyanért, amit ingyen is megkaphat ...**

Ma Magyarországon több ezerre tehető azon emberek száma, akik pályázatírással, foglalkoznak. Ezen belül több cég is működtet pályázatfigyelési szolgáltatást. Ha nem tájékozódik kellőképpen még mindig belefuthat abba, hogy ezt a szolgáltatást pénzért kínálják Önnek. Ezzel kapcsolatosan a következőket kell tudnia:

- A piaci verseny miatt a legtöbb pályázatíró cég térítésmentesen nyújtja ezt a szolgáltatást, ezzel is próbálja megfogni a potenciális ügyfeleket.

- A fizetős szolgáltatások az esetek nagy többségében nem nyújtanak többlet hasznot Önnek. A cégek sok esetben olyan pályázati lehetőségekkel bombázzák Önt – csak hogy küldjenek valamit és eleget tegyenek a szerződésben foglaltaknak – amelyek az Ön számára teljesen érdektelenek. Gondolja csak végig, hogy amikor kiírták az Új Magyarország Fejlesztési Terv (ÚMFT) keretén belül a Gazdaságfejlesztési Operatív Program (GOP) kiírásait, azok szinte majdnem egyszerre jelentek meg és a legtöbb nyitva volt több mit egy évig. Ez idő alatt mi újat tud küldeni Önnek egy pályázatfigyelő?

- Ha veszi a fáradságot és saját maga utána néz dolgoknak, akkor könnyen és egyszerűen megtalál mindent az interneten, sőt ma már a legtöbb kormányzati portál van olyan fejlett, hogy fel tud iratkozni az úgynevezett „rss” csatornájára és automatikusan a saját postafiókjára megkapja az adott minisztérium vagy egyéb fejlesztési szervezet pályázatokkal kapcsolatos híreit, közleményeit.

**Összegezve, tehát szánjon rá egy kis időt arra, hogy néhány releváns kormányzati portál rss csatornájára vagy ingyenes pályázatfigyelő oldalra feliratkozik, illetve megnézi a fontosabb pályázati oldalakat.**

### **2. Ágyúval verébre? Ugyan már ...**

Feltételezzük, hogy Ön, mint menedzser (cégvezető, polgármester, stb.) el tudja dönteni, hogy az adott pályázati kiírásra benyújtandó projektterv elkészítése meghaladja-e az Ön tudását vagy sem. Ha igen, akkor nincs mit tennie külső (pályázati) tanácsadót kell bevonnia. Ekkor lesz igazán jelentősége annak, hogy Ön miként méri fel az elvégzendő munka nagyságát, bonyolultságát, időigényét.

*Ha elromlik Önnél a fürdőszobában a vízcsap, akkor hogyan cselekszik? Hív egy egyszerű, mezei vízvezeték-szerelőt? vagy Elkezd böngészni a Budapesti Műszaki Egyetem Épületgépészeti tanszékének oktatói névjegyzékét?* Nos így van ez valahogy a pályázatírással is. Vannak olyan egyszerűbb pályázatok, amelyeket akár a könyvelőjével vagy egy kisebb, akár egyszemélyes pályázatíró céggel is képes megoldani, és vannak olyanok, amiknek az elkészítéséhez nagyágyúkra van szükség. Ezért tanácsoljuk azt, hogy ne lőjön ágyúval verébre, viszont ha nehéztüzérségre van szüksége ne tétovázzon megkeresni a legjobbakat. Fő szabályként ha a pályázathoz megvalósíthatósági tanulmányt és költség-haszon elemzést kell csatolni vagy a pályázaton belül bonyolult összefüggéseket kell feltárni úgy, hogy azok koherensek és konzisztensek legyenek egymással, akkor az az esetek döntő többségében már meghaladja a csináld magad mozgalom kategóriát és valószínűleg kevés a saját könyvelő vagy a szomszéd közigazdász hallgató bevonása. Több esetben volt rá példa a működésünk során, hogy lebeszéltük az adott önkormányzatot arról, hogy az egyszerű hazai pályázatát velünk írassa meg, hiszen olyan egyszerű volt a kiírás, hogy nem tudtunk volna annyit kérni érte, hogy megérje nekünk. Persze arra is volt számtalan esetben példa, hogy más pályázathoz hozzákapcsolva szívességből töltöttünk ki egyszerű kérelmeket. És ennek természetesen a fordítottja is igaz. Volt olyan főként önkormányzati ügyfelünk, aki elmondta, hogy eddig a hazai pályázatait saját magának írta, de az EU-s pályázatok már meghaladják a tudását és a ráfordítható időkeretét, ezért hozzánk fordul.

**Összegezve tehát fontos, hogy ne verje magát fölösleges költségekbe, de ha szükséges fizesse meg a legjobb szakembereket.**

### **3. Túl szegények vagyunk ahhoz, hogy olcsót vegyünk ...**

Az előző ponttal szorosan összefügg az, hogy szegény ember nem teheti meg, hogy olcsót vegyen, márpedig a mai világban

senki sem dúskál a szabad forrásokban. Egy kevésbé nívós pályázatírónak kifizetett bármekkora összeg is komoly veszteségként jelentkezik, ha nem nyer a pályázat, mi többbe sem fogadják. Ebben az esetben nem csak a pályázatíró díja kidobott pénz az ablakon, hanem az építészeti vagy egyéb tervezésre, engedélyek, igazolások beszerzésére kifizetett összegek is. Tudomásul kell venni, hogy a minőséget meg kell fizetni. Magasabb tanácsadói díj ellenében a megrendelő is joggal várhat el magasabb szolgáltatást, precízebb, szakszerűbb munkavégzést, nagyobb hozzáértést. Az Ön befektetése pedig sokkal nagyobb valószínűséggel térül meg. A Trabant is egy autó, a Mercedes is egy autó. Mindkettőnek négy kereke van, mindkettőnek van kormányja, lámpája, biztonsági öve...n melyiket választaná?

**Összegezve a dolgot, arra biztatjuk, hogy a tanácsadó szerződéses feltételeit alaposan áttanulmányozva tartsa szem előtt az ár-érték arányt.**

4. Messziről jött ember azt mond, amit akar ...

Pályázatírók járják az országot szélteben-hosszában – sokszor ügynököket foglalkoztatva – és mindenki igyekszik elkápráztatni a potenciális ügyfeleit. Sokan ígérgetnek fűt-fát, hivatkoznak politikai kapcsolatokra, eredményességi mutatókra, eddig elnyert forrásokra, cégméretre, stb. Ezeket a dolgokat elsőre illik fenntartással kezelni. A nagy részük ugyanis ellenőrizhetetlen, de legalább is nehezen ellenőrizhető, és mi sem gondoljuk azt, hogy egy-egy cég kiválasztását egy ASZ vizsgálatnak vagy egy C típusú átvilágításnak kellene megelőznie.

Tapasztalataink szerint a korrekt módon összerakott, szakmailag jól megírt pályázatoknak nincs szüksége politikai kapcsolatokra, így ne dőlünk be annak, hogy „Mi mindent el tudunk intézni Önnek, mert olyan kapcsolataink vannak”. A jogosultsági kritériumokat nem teljesítő pályázaton nincs az a miniszter, aki segíteni tudna. A legtöbb pályázatnak előre definiált és nyilvánosan megjelenített bírálati szempontjai vannak, így a legtöbb esetben már a beadást megelőzően meg tudjuk mondani Önnek, hogy mennyi pontra számíthat a pályázata, hol veszít biztosan pontot, mert az adott feltételt nem tudja teljesíteni (pl.: nem hátrányos helyzetű térségben fekszik), stb.

Sokszor esünk abba a hibába – és ez főként a férfiakra jellemző – hogy az első üzletbe betérve, egy kellően agilis és főként csinos eladó hölgy hatására azonnal vásárolunk, mert utáljuk az üzletről üzletre történő mászkálást, nézelődést, válogatást.

**Összegezve azt javasoljuk, hogy ne dőljön be, ne hagyja magát megtéveszteni, járjon utána a kapott információknak.**

5. Hamarabb utoléri a hazug embert, mint a sánta kutyát ...

Az előző ponthoz kapcsolódva, ha vesszük a fáradságot és egy picit utána nézünk egy-egy cégnek, akkor nagyon hamar kiderülhetnek a turpisságok. Ezeket az információkat közhiteles, ingyenesen hozzáférhető adatokból, internetes szemlézésekből, közösségi szájtokról, blogokból nyerhetjük.

Mindenek előtt a mai világban szinte már mindenkinek van honlapja, amely informál minket. (Ha nincs az is egy információ.) Akkor is, ha szűkszavú és nem kellően informatív, akkor is ha időben elavult, és akkor is, ha többet akar mutatni, mint ami a cég mögött valójában van.

Megfigyelhető például, hogy a cég tevékenységei között ugyan a pályázatírás van kiemelve – mert ez most sláger téma – de ott szerepel még a minőségbiztosítási rendszer bevezetésére való felkészítés vagy éppen a könyvelési szolgáltatás. Na ezek azok a cégek, akiknek ez utóbbiak voltak vagy még ma is ezek a fő tevékenységei és a pályázatírás menet közben jött, mint egy járulékos tevékenységként. Ez esetben sokszor a referenciák sincsenek összhangban a fő tevékenységnek kikiáltott dolgokkal. Megfigyelhető az is, hogy a bemutatott referenciák nem támasztják alá a cég méretét. Ezen azt értjük, hogy szakmai véleményünk szerint a cég túl sok munkatársat szerepeltet a honlapján, relatíve kevés vagy nem jelentős értékű referencia projekt bemutatása mellett, tehát nagyobbnak mutatja magát mint ami. Ez azt mutathatja, hogy az alkalmazottak egy része esetleg nem főállású alkalmazott. A regionális irodákról esetenként kiderül, hogy az azt vezető személynek nem is ez a főállása, az irodát pedig az adott város plázájának egyik kávézója jelenti. Ezek természetesen extrém példák, számos jól működő, valós információkat kommunikáló konkurens vállalkozást ismerünk mi magunk is, akikről tényleg nem tudunk egy rossz szót sem mondani.

Évekkel ezelőtt lemaradtunk egy önkormányzati infrastruktúra-fejlesztési projektről, mert egy budapesti cég – fogalmazzunk így elkábítva az adott önkormányzatokat – beelőzött minket. A cégnyilvántartást kíváncsiságból megnéztük és kiderült, hogy a cég később alakult mint mi, honlapját nem találtuk, semmit nem lehetett tudni róla. Klasszikus fekete ló. Természetesen a projekt, mint megtudtuk elsőre nem nyert, újrázniuk kellett.

Arra is volt már példa (többször is), hogy más cég írta a pályázatot és Mi a megvalósítási szakaszban a projektmenedzsment tevékenységet végeztük. Szinte kivétel nélkül újra kellett terveznünk a pályázatot, mert annyira rosszul volt megírva, hogy nem lehetett megvalósítani. Ilyenkor mindig felvetődött bennünk először is az, hogy ez hogy nyerhetett, másodsor, hogy ez a cég hogy tudta eladni magát, mivel nyerte meg az adott megbízót?

**Összegezve, ne sajnálja az időt arra, hogy alaposabban utána néz az ajánlattevő cégnek.**

**+1 állapotjon meg előre a feltételekben**

Nem érhetik meglepetések, ha előre tisztázza a szerződéses feltételeket.

Mit vállal a tanácsadó? És mi az Ön kötelezettsége? A pályázat megírásához bizonyos adatokra szükség van Öntől, de ez koránt sem jelenti azt, hogy a pályázatot Önnek kellene megírnia. Éppen ezért ne hagyja, hogy a tanácsadó a szükségesnél több információ bekérésével Önt dolgoztassa.

Egyeztesse a fizetési feltételeket. Korrekt tanácsadó nem kér előre pénzt. Ha sikerdíjas szerződést köt, akkor értelemszerűen

csak akkor kell fizetnie, ha nyert a pályázat. Ha fix díjban is megállapodtak, akkor azt csak akkor fizesse meg, ha a pályázatot befogadták, tehát alkalmas a bírálatra.

Tisztázza, hogy a tanácsadó milyen felelősséget és garanciát vállal a munkájáért.

Ugyancsak megállapodás tárgyat kell, hogy képezze az, hogy meddig tart a tanácsadási folyamat.

A pályázat benyújtásán túl minimálisan elvárható és elvárandó, hogy az esetleges hiánypótlást is a tanácsadó végezze. Ezen túlmenően már megállapodás kérdése, hogy nyertes pályázat esetén a támogatási szerződés megkötésében, illetve a pályázat teljes körű lebonyolításában közreműködik-e a pályázati tanácsadó. Ismerte a pályázatok bonyolult elszámolási és dokumentációs rendjét javasoljuk, hogy az igénybe vett szolgáltatás erre is terjedjen ki.

Megbízóinkkal való informális kapcsolatainkból tudjuk, hogy vannak olyan tanácsadó cégek, amelyek a projekt elnyerésén túl maguk akarják meghatározni azt, hogy a megbízó kivel/kikkel kössön szerződést. Ha ez az előzetes alku (áralku) része volt, akkor minden rendben, de ha utólag akar nyereszkedni ezen a tanácsadó cég az már nem korrekt eljárás.

**Összegzés képen javasoljuk, hogy az „apróbetűs” feltételekről is tájékozódjon.**

## **Döntési szempontok**

Az általánosságokon túl a vásárlói döntéseket néhány jellemző tényező befolyásolja, melyek közül a teljesség igénye nélkül felsorolunk néhányat, természetesen nem fontossági sorrendben, hiszen minden megbízónak más-más tényezők a fontosak. Ezek általában ugyan olyan szempontok, mint amit egy doboz mosópor vásárlásánál érvényesítünk magunkban.

**Van-e előzetes igényfelmérés, egyeztetés? És az milyen minőségű?**

Komoly tanácsadó nem vállal el látatlanban megbízást, főként ha komolyabb projektről van szó. Így ha nincs előzetes egyeztetés, igényfelmérés az már önmagában gyanús kell, hogy legyen. Az esetek többségében a rosszul felmért tanácsadói munka eredménye a rejtett költségek megjelenése.

Ezen túlmenően az is fontos, hogy az előzetes egyeztetés (projektmegbeszélés) milyen minőségű. Ha a tanácsadó kérdezni sem tud és csak Önre hagyatkozik, akkor ott már baj van. A projektmegbeszélésnek tulajdonképpen projektfejlesztésnek kell lennie, hiszen nagyon ritka az, hogy az Ön projektjére pont ráillik egy pályázati kiírás. Általában az ötletet, a projektet kell hozzá igazítani a kiíráshoz, fordítva ez nem tud működni. Ebből Ön már le fogja tudni mérni azt, hogy a tanácsadó mennyire érti a dolgot, mennyire kreatív, mennyire él együtt a projekttel.

### **Ár - Árképzés**

A pályázati tevékenység klasszikusan sikerdíjas és fix díjas konstrukcióban történik, illetve ezek kombinációjában.

Általában a vállalkozói típusú pályázatoknál működik a sikerdíjas pályázati írás, az önkormányzati megbízóknál a fix díjas pályázati írás.

**Mi a fix díj:** a fix díj a pályázat előkészítési költségét téríti meg részben vagy egészben. Ebbe bele tartozhat a pályázati írás költsége és a megvalósíthatósági tanulmány költsége is. Nem függvénye a pályázat nyertessége, tehát a tanácsadó akkor is igényt tart rá ha a pályázat nem nyer (kivéve ha be sem fogadták).

**Mi a sikerdíj:** a sikerdíj a nevéből adódóan sikeres pályázat esetén illeti meg a tanácsadót. Összege az elnyert támogatás 2-10%-a között ingadozik, a projekt méretétől, ezzel együtt az elnyert támogatás mértékétől függően.

A vállalati szférában a megrendelő kockázatviselési hajlandósága és a pénztárcája is befolyásolja a kialakított konstrukciót.

Ha egyáltalán nincs fix díj, akkor rendszerint magasabb a sikerdíj, hiszen a tanácsadó is többet kockáztat. Ha van fix díj, amely rendszerint a pályázat előállítási költségeit fedezi, akkor alacsonyabb a sikerdíj. Korrekt cég esetén a fix díj természetesen csak akkor jár, ha az adott pályázatot befogadták, de találkoztunk olyan esetekkel is, amikor a postára adással egy időben, sőt extrém esetben előleg fizetésére kötelező szerződés is került már a birtokunkba informális kapcsolatainkon keresztül. A fix díj általában nem fedezi a pályázatban megjelenő szellemi munkát – szinte csak az alap költségekre elegendő – azt a sikerdíj hivatott megtestesíteni.

Természetesen minél magasabb a megpályázott, illetve elnyert támogatás, annál alacsonyabb a sikerdíj %-os értéke és fordítva. E mögött az húzódik, hogy egy kis támogatási igényű pályázattal fajlagosan ugyan annyi munka van, mint egy több 10 vagy akár 100 milliós pályázattal.

A sikerdíjon felül, ha a megrendelő igényli a tanácsadók a projekt lemenedzselését is vállalják külön díjazás ellenében.

Komolyabb pályázatoknál megvalósíthatósági tanulmányt és költség-haszon elemzést kell készíteni. Ezek költségét általában az elkészülésüket követően ki kell egyenlíteni. Olyan ez, mint az építészeti tervezés. A házunk tervét sem kapjuk meg, amíg ki nem fizettük. A jó hír, hogy ezek a költségek általában a pályázat elnyerése esetén elszámolhatók előkészítési költségként.

Amennyiben a tervezett projekt kellően megalapozott, jól előkészített és viszonylag magas a nyerési esélye, abban az esetben sok pályázatkészítő bevállalja azt a kockázatot, hogy az említett tanulmányokat is csak akkor kell kifizetni, ha nyert a pályázat.

A fix díjas pályázati írás esetén a konstrukció lényege az, hogy mind a pályázatkészítésért, mind az előkészítési munkáért díjat számolnak fel a cégek, de az igazi hasznát a pályázat lemenedzselése jelenti, amely az esetek nagy többségében elszámolható költség, így a megbízónak sem kerül sokba.

Figyeljünk oda az ár-érték arányra. A túl olcsó legyen gyanús. Tárjuk fel a rejtett költségeket, ugyanis sokan operálnak azzal,



hogy „ja kérem, de ez meg ez nem volt benne az árban”. Kellemetlen, amikor pályázatbeadás előtt néhány nappal kezd a megbízott újabb költségekkel előállni és alkudozni.

### **Cégméret**

A cégméretnek a feladat nagyságához és a rendelkezésre álló időhöz kell igazodnia. Ha nem túl bonyolult projektről van szó és több hét vagy hónap van a végső beadási határidőig, akkor nyugodtan szerződhetünk akár egy egy személyes tanácsadó céggel is, ha úgy gondoljuk, hogy az előzőekben ismertetett tényezők alapján alkalmasnak tartjuk a feladat elvégzésére. Természetesen összetett, főként rohammunkára (végső benyújtási határidő előtt kiadott megbízás) csak egy nagyobb, jól működő csapat képes, tehát ebben az esetben nagyobb céget kell választania.

Természetesen itt is fontos a minőségi munka, tehát önmagában a cégméret nem elegendő tényező a kiválasztáshoz, nincs szoros összefüggés a cégméret és a minőség között.

### **Referenciák**

A referenciák, ha jól vannak összeállítva, szemléletesen bemutatják az adott tanácsadó képességeit, ehhez persze ismerni kell egy kicsit a pályázati rendszert, mert csak így tudja a megbízó megítélni, hogy az adott referencia milyen súlyú. Fő szabályként nem árt, ha az adott tanácsadó rendelkezik releváns referenciával azon a területen, amelyen szerződést kívánunk vele kötni. Bizonyos esetekben persze az is igaz, hogy ha valaki képes egy két szobás családi házat megépíteni, akkor valószínűleg egy négy szobás megépítésére is képes. Tehát ha valaki egy kisebb Uniós pályázatot képes jól összerakni, az képes lehet egy nagyobb összegűt is, hiszen a pályázat a legtöbb esetben nem lesz bonyolultabb attól, hogy 10 millió helyett 100 millióra pályázunk.

### **Komplexitás**

Komplexitáson ebben az esetben azt értjük, hogy a pályázati tanácsadó nem csak megírja a pályázatot, hanem segít a nyertes pályázat támogatási szerződésének a megkötésében és ezt követően a pályázat megvalósításában, menedzselésében. Számos esetben tapasztaltuk azt, hogy komoly problémákat okoz, ha a pályázati író miután nyert a pályázat és a tanácsadó megkapta a pénzét, egyszerűen felszívódik. (Alapvetően ez nem jellemző, hiszen mindenkinek érdeke, hogy több bevételt hozzon ki egy-egy megbízásból) A kedvezményezettnek sokszor fogalma sincs, hogy mi van a pályázatban, magát a pályázatot sem tudja megnyitni a speciálisan kifejlesztett programban. A megvalósítás során derülhet ki, hogy tervezési hibák vannak a pályázatban. Számos esetben tapasztaltuk az ebből eredő károkat. Ilyen esetben sokszor a megbízó maga kezd hozzá a pályázat megvalósításához és menedzseléséhez. Ennek következményeként már több esetben tőlünk kértek segítséget olyan fázisban, amikor már a szabálytalansági eljárás zajlott a projekttel szemben és csak nagy küzdelmek árán tudtuk megmenteni a projektet és elkerülni a támogatás kamatokkal történő visszafizetését.

Törekedni kell arra, hogy az, aki írta a pályázatot lehetőség szerint vigye is végig. Azon cégekkel, amelyek erre személyi állományuk vagy szakmai felkészültségük híján nem képesek nem ajánlott a szerződéskötés.

### **Kapcsolatrendszer**

A kapcsolatrendszernek van jelentősége, de nem szabad túlértékelni. Nagyon sok pályázat szinte automatikus, mindenki számára publikus rendszeren megy keresztül. Mi a magunk részéről nagyobb súlyt tulajdonítunk a nyertes pályázat további életútjának. Itt már valóban lehet jelentősége annak, hogy az adott tanácsadó cég milyen viszonyt ápol a különböző közreműködő szervezetekkel, akik az adott pályázat megvalósítását ellenőrzik, jóváhagyják a kifizetéseket, stb.

## **Konklúzió**

Ha van rá lehetősége és alkalmas rá akkor pályázzon, hiszen aki nem pályázik, az versenyhátrányba kerülhet azokkal szemben, akik pályázati forrás felhasználásával fejlesztik vállalkozásukat, településüket.

A sikeres pályázás a megfelelően megírt pályázattal kezdődik.

A megfelelően összeállított pályázathoz pedig a legtöbb esetben jó pályázati íróra van szükség.

**Reméljük, hogy tanulmányunkkal segíteni tudjuk Önt a jó döntés meghozatalában!**

*A honlapon található írások figyelem felhívó jelleggel készültek és tájékoztatásul szolgálnak. Felhívjuk a figyelmet honlapunk jogi nyilatkozatában foglaltakra, amely szerint írásainkban szereplő információk nem helyettesítik a szakmai tanácsadást és nem szolgálnak bármely döntés vagy cselekmény alapjául, azokat a konkrét esetekben mindenki csak a saját kockázatára használhatja fel, illetve az érintett szabályok kivonatos ismertetése, értelmezése miatt nem vállalhatunk felelősséget*