



# Dolina Karpią PARTNERSWO - STRATEGIA - LEADER+

## SPOTKANIE INFORMACYJNE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW

Zator, 20.02.2006

Rafał Chybiorz

Stowarzyszenie Wspierania Inicjatyw  
Gospodarczych DELTA PARTNER



# Cel spotkania:

- Prezentacja Programu LEADER+
- Projekt „DOLINA KARPIA”
- Znaczenie Lokalnej Grupy Działania
- Po co Strategia i jak się ją tworzy?
- Pomysły na promocje regionu
- Fundusze Europejskie dla firm



# Pilotażowy Program Leader+.

- **Sektorowy Program Operacyjny "Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego i Rozwój Obszarów Wiejskich" 2004-2006 (SPO ROL).**
- **Działanie 2.7. - Pilotażowy Program Leader+.**
- **Instytucja Zarządzająca - Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi.**
- **Instytucja Wdrażająca - Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa (FAPA).**
- **Całkowita wartość Leader+ 19 mln EUR.**



# 7 cech podejścia typu Leader:

- Partnerstwo;
- Podejście terytorialne;
- Podejście oddolne – zaangażowanie mieszkańców;
- Podejście zintegrowane – kompleksowość i spójność;
- Innowacyjność;
- Lokalne zarządzania i finansowanie;
- Współpraca – tworzenie sieci;



# Leader+ w Polsce:

- Schemat I:
  - Przygotowanie do „właściwego” wdrażania Leader-a;
  - Powstanie Lokalnej Grupy Działania;
  - Wsparcie powstania Grupy Ekspertów;
  - Opracowanie wspólnej Strategii (Zintegrowanej Strategii Rozwoju Obszarów Wiejskich);



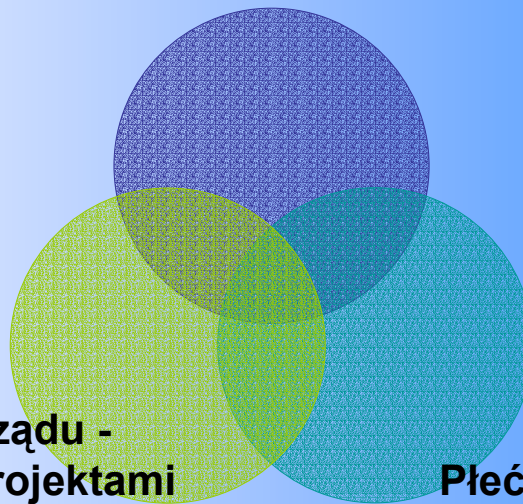
# Leader+ w Polsce (2):

- Schemat II:
  - Dofinansowanie projektów zawartych w strategii w obszarach:
    - Rozwój turystyki;
    - Ochrona oraz promocja środowiska naturalnego, krajobrazu i zasobów historyczno – kulturowych;
    - Popularyzacja wyrobów regionalnych;
    - Działania szkoleniowe oraz współpraca z innymi LGD – wymiana doświadczeń;
  - **Nie ma finansowania projektów infrastrukturalnych.**
  - O dofinansowanie wnioskuje Lokalna Grupa Działania!



# Lokalna Grupa Działania:

- Jest stowarzyszeniem zwykłym;
- Członkowie założyciele (min. 15 osób);
- Zarząd: Min. 50% - przedsiębiorcy i NGO



**Członkowie zarządu -  
doświadczenie z projektami**

**Płeć max. 40% - 60%**



# Anglia - Wheels to Work

- Jest skierowany do 16-24-latków, którzy nie mają realnej możliwości dotarcia do placówek edukacyjnych lub miejsc pracy i zapewnia im skutery lub motocykle.
- Uczestnicy wnoszą niewielką opłatę, w zamian **otrzymując motocykl na rok**, z częścią wyposażenia oraz nauką jazdy;
- Uczestnicy muszą posiadać prawo jazdy.
- Projekt **WHEELS zachęca do nauki** - jest to dużym bodźcem do uczestnictwa w nauce, szkoleniu **lub do podjęcia pracy**.





# Dania „Friluftnetsnet Nordvest”

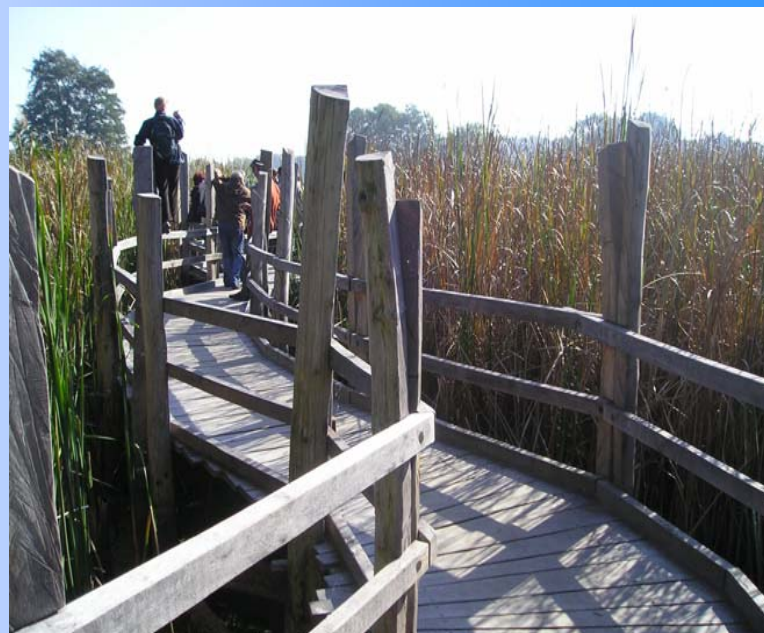
(Sieć Zewnętrzna na Pn-Zach.)

- Projekt dotyczy sieci prostych wiat, położonych w pobliżu morza i szlaków w regionie.
- Sieć 60 wiat, umożliwi zwiedzenie całego obszaru podczas jednej wizyty;
- Turyści: piesi, rowerzyści, podróżujący konno i żeglarze;
- „Danii w pigułce” - zielone lasy, strumienie, białe plaże i malownicze wioski.
- Od wielu lat ten obszar przyciąga rosnącą liczbę turystów i obecnie jest otwarty dla każdego;



# Projekty Leader+ w Europie

- **NIEMCY - W górnołużyckiej krainie lasów i stawów:**





## Niemcy (2):

- Celem jest uaktywnienie wyludniających się obszarów wiejskich i uatrakcyjnienie warunków życia, pracy i wypoczynku ich mieszkańców;
- W efekcie powstał sieć organizacji, które:
  - Promują i tworzą atrakcje turystyczne
  - np. „Festiwal Karpia”



# Przedmiot projektu:

- Opracowanie Zintegrowanej Strategii dla Doliny Karpia czyli:
  - Wspólna misja;
  - Wspólne cele;
  - Wspólne pomysły;
  - Wspólne działania;
  - **Powstanie wspólnoty;**



# Strategia – czym jest?

- To po prostu plan działania;
- Zawiera opis problemów z którymi się spotykamy;
- Zawiera też opis naszym mocnych stron;
- Określa generalny, wieloletni kierunek rozwoju;
- Zawiera szczegółowe zadania do realizacji w kolejnych latach;



# Strategia – po co jest?

- Aby skutecznie rozwiązywać problemy mieszkańców...
- Żeby planować swoje działania, a nie pracować „bez ładu składu”...
- Żeby móc pozyskiwać pieniądze na projekty;



# Schemat strategii:

## Misja

**Domena 1, Domena 2, Domena 3**

**Cele Strategiczne...**

**Cele operacyjne...**

**Projekty, zasady wdrożenia,  
możliwości finansowania**



# Czym jest projekt?

Sekwencja **powiązanych ze sobą działań**, które przebiegają w pewnym **określonym czasie** oraz są ukierunkowane na **osiągnięcie precyzyjnie zdefiniowanego celu**





# Fundamentalne pytania:

- CO ma być rezultatem projektu?
- DLACZEGO należy zrealizować projekt - jakie są powody, korzyści i przesłanki ekonomiczne?
- KTO powinien być zaangażowany?
- KIEDY projekt będzie realizowany / zakończony?
- JAK DŁUGO potrwa realizacja projektu?
- ILE będzie kosztował?
- JAKIE dodatkowe środki będą potrzebne?
- CO może mieć wpływ na rezultat projektu?
- JAKIE są pozostałe ryzyka ?



# Po co partnerstwo?

- Partnerstwa mogą być tworzone z różnych powodów, np.:
  - w celu rozwiązania konkretnego problemu, np. utworzenie stołówki na wsi (po utworzeniu tej stołówki koalicja rozpada się),
  - dla celów długofalowych, np. stworzenie dzielnicowego systemu wsparcia dla rodzin w trudnej sytuacji lub lokalnego systemu wsparcia dla ofiar przemocy.



# Trudności w partnerstwie:

- Różne sposoby działania w poszczególnych sektorach;
- Niespójne interesy;
- Możliwość zdominowania przez jednego partnera;
- Konflikty i zaszłości personalne;

**To powoduje, że rzadko decydujemy się tworzyć tego typu inicjatywy – budować partnerstwa!**



# Co zyskujemy dzięki partnerstwu?

- Możliwość wzmocnienia własnej skuteczności poprzez wspólne działanie,
- Eliminowanie dublowania zadań,
- Łatwość uzyskania powszechnego poparcia w konkretnych zadaniach,
- Możliwość zdobycia większego rozgłosu,
- Łatwiejszy dostęp do ludzi, czasu, pieniędzy.



# Jakie partnerstwa?

- **Złożoność celów** — począwszy od prostej wymiany informacji, aż do skomplikowanych zadań i działań na rzecz wspólnego rozwiązywania problemów;
- **Natężenie powiązań** — stopień, w jakim organizacje są ze sobą związane, wyraża się ich wspólnymi celami, zadaniami, regułami decyzyjnymi oraz zaangażowaniem zasobów;
- **Formalności umów** — zakres formalności pomiędzy organizacjami członkowskimi dotyczy reguł i umów na temat struktur działania, taktyki oraz procedur.



# Partnerstwo – praktyka:

- Cel jest konkretny, często złożony i dalekosiężny.
- Członkostwo jest stabilne.
- Pozyskiwanie i utrata członków staje się poważnym problemem i może spowodować istotne zmiany w partnerstwie, łącznie z jego fiaskiem.
- Modele procesów i struktury współpracy prawie zawsze są wyrażone na piśmie, niejednokrotnie jako dokumenty prawne.



# Etapy budowania partnerstwa (1):

- Analiza środowiska problemu to określenie:
  - instytucji lub organizacji oraz zjawisk sprzyjających naszym działaniom;
  - instytucji lub organizacji oraz zjawisk hamujących nasze działania;



# Etapy budowania partnerstwa (2):

- Analiza partnerów:
  - jaki jest status prawny potencjalnego sojusznika,
  - jego główne cele i klienci, którym pomaga,
  - dlaczego jest istotny dla rozwiązania problemu,
  - co może wnieść do partnerstwa,
  - co może zyskać na współpracy z innymi.





# Etapy budowania partnerstwa (3):

- Spotkanie partnerów:
  - wzajemne poznanie się partnerów,
  - ustalenie obowiązujących wartości i reguł,
  - ustalenie przez wszystkich partnerów wspólnego projektu.



# Etapy budowania partnerstwa (4):

- Spotkanie parterów to okazja do znalezienia odpowiedzi na następujące pytania:
  - jakie mamy podejście do problemu, w sprawie którego się spotkaliśmy,
  - co nas łączy,
  - co chcemy wspólnie zrobić,
  - co jest nam potrzebne, aby zrealizować nasze cele.



# Etapy budowania partnerstwa (5):

- Partnerzy muszą wnieść wkład, ważne żeby był on w miarę równy:
  - status prawny,
  - dostęp do ważnych źródeł informacji,
  - dostęp do decydentów,
  - umiejętności (np. pomysły),
  - odpowiednie cechy osobowości,
  - zasoby ludzkie (oddelegowany pracownik, wolontariusze),
  - zasoby organizacyjne i materialne,



# Sukces partnerstwa.

- Należy pamiętać, że kluczem do sukcesu w tworzeniu partnerstwa jest przestrzeganie trzech fundamentalnych jego zasad:
  - dobrowolności,
  - równości,
  - zaangażowania partnerów.



# Możliwości finansowania inwestycji i doradztwa z Funduszy Strukturalnych dla przedsiębiorstw

- Program Mikroprzedsiębiorstwa  
Działanie 3.4 ZPORR
- Sektorowy Program Operacyjny  
Wzrost Konkurencyjności  
Przedsiębiorstw



# ZPORR

Zintegrowany Program  
Operacyjny  
Rozwoju Regionalnego

## Działanie 3.4 Mikroprzedsiębiorstwa



Stowarzyszenie Wspierania  
Inicjatyw Gospodarczych



## Do kogo skierowany jest program?

- Przedsiębiorcy działający na terenie Polski;
- Nie dłużej niż 3 lata kalendarzowe do momentu złożenia wniosku;
- Zatrudniający nie więcej niż 10 osób;



# Cele Działania 3.4

- zwiększenie konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw poprzez ułatwienie dostępu do specjalistycznego doradztwa;
- zwiększenie zdolności inwestycyjnej w początkowym okresie funkcjonowania przedsiębiorstw;
- zwiększenia zdolności przetrwania i kontynuacji działania nowopowstałych mikroprzedsiębiorstw, unowocześnienia ich sposobu funkcjonowania jak i wyposażenia;





# Dwa typy projektów:

- **TYP I: Specjalistyczne usługi doradcze dla mikroprzedsiębiorstw;**
- **TYP II: Dotacje inwestycyjne dla mikroprzedsiębiorstw;**



# TYP I - doradztwo:

- opracowanie strategii umieszczenia produktu na nowym rynku zbytu;
- wprowadzenie na rynek nowego produktu,
- zdobyciem nowej grupy klientów;
- racjonalizacja przepływów finansowych, towarów, materiałów, informacji wewnątrz przedsiębiorstwa;
- komputeryzacja, racjonalizacją logistyki sprzedaży towarów i usług;
- poprawa zarządzania wewnątrz firmy;



# TYP II – inwestycje:

- utworzeniem, rozbudową lub nabyciem przedsiębiorstwa;
- rozszerzeniem zakresu działalności gospodarczej;
- rozpoczęciem w przedsiębiorstwie działań obejmujących dokonywanie zasadniczych zmian produkcji bądź procesu produkcyjnego;
- zmianą wyrobu lub usługi, w tym także zmianą w zakresie sposobu świadczenia usług
- unowocześnieniem wyposażenia niezbędnego do prowadzenia działalności gospodarczej firmy,
- modernizacją środków produkcji;



# Wielkości dofinansowania:

- Dla projektów doradczych:
  - do 20 000 PLN;
  - 50% kwalifikującego się kosztu;
- Dla projektów inwestycyjnych:
  - Do 200 000 PLN
  - 65% kwalifikujących się kosztów (z wyjątkiem przedsiębiorców z powiatów grodzkich Warszawa, Poznań, Kraków, Poznań i Trójmiasto)



# Składanie i ocena wniosków:

- Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego – Instytucja Wdrażająca – ogłasza konkurs i przyjmuje projekty;
- Ocena formalna: Urząd Marszałkowski (w przypadku możliwości uzupełnienia braków formalnych prośba o uzupełnienie);
- Ocena Merytoryczna: Komisja Oceny Projektów (KOP) powołany przez UM



# Harmonogram działania:

- Ogłoszenie konkursu projektów przez Urząd Marszałkowski – Instytucję Wdrażającą
- Min. **21 dni** na złożenie projektów;
- Ocena formalna - **10 dni** po terminie składania wniosków;
- Ocena merytoryczna (realnie) i podpisanie umowy: min. **3 miesiące** po złożeniu wniosków;



UNIA DLA PRZEDSIĘBIORCZYCH  
PROGRAM KONKURENCYJNOŚĆ

## SPO WKP działanie 2.3

**Wzrost konkurencyjności małych i  
średnich przedsiębiorstw poprzez  
inwestycje**



# Kto może uczestniczyć w programie?

- Małe i średnie przedsiębiorstwa mające siedzibę na terenie Polski – zatrudniające maks. 249 osób;
- Mikroprzedsiębiorstwa – działające nie dłużej niż 3 lata i zatrudniające maksymalnie 9 osób);
- Wyjątek stanowią mikroprzedsiębiorstwa realizujące projekty innowacyjne;





# CEL DZIAŁANIA:

Zwiększenie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw prowadzących działalność gospodarczą na terenie Polski poprzez unowocześnienie ich oferty produktowej i technologicznej!



# Szczegółowe cele działania:

- działania modernizacyjne w MSP prowadzące do wprowadzenia znaczącej zmiany produktu lub procesu produkcyjnego,
- wdrażanie wspólnych przedsięwzięć inwestycyjnych podejmowanych przez przedsiębiorstwa,
- zakup wyników prac badawczo-rozwojowych i/lub praw własności przemysłowej przez przedsiębiorstwa,



## Szczegółowe cele działania cd.:

- wdrażanie i komercjalizacja technologii i produktów innowacyjnych,
- zastosowanie i wykorzystanie technologii gospodarki elektronicznej,
- zastosowanie i wykorzystanie ICT w procesach zarządzania przedsiębiorstwem,
- dostosowywanie technologii i produktów do wymagań dyrektyw unijnych, zwłaszcza norm zharmonizowanych i prawodawstwa w zakresie BHP.



# Całkowita pula środków na działanie:

**359,03 mln EURO w tym:**

251,33 mln EURO z budżetu Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego

107,70 mln EURO z budżetu państwa



# TYPY PROJEKTÓW:

- działanie modernizacyjne w MSP,
- wdrażanie wspólnych przedsięwzięć inwestycyjnych podejmowanych przez przedsiębiorstwa,
- zakup wyników prac badawczo-rozwojowych i/lub praw własności przemysłowej przez przedsiębiorstwa,
- wdrażanie i komercjalizację technologii i produktów innowacyjnych.



# TYPY PROJEKTÓW cd.:

- zakup nowych, używanych maszyn i urządzeń pochodzących z całego świata!
- inwestycje budowlane – zakup nieruchomości, zakup gruntów (do 10% wartości całego projektu);
- zakup środków transportu – z wyłączeniem firm z branży transportowej;



Stowarzyszenie Wspierania  
Inicjatyw Gospodarczych

# TYPY PROJEKTÓW cd.:

- Zakup wartości niematerialnych i prawnych – licencje, patenty, transfer technologii;
- Zakup sprzętu komputerowego, oprogramowania, szczególnie specjalistycznego;



# WARTOŚCI PROJEKTÓW:

- minimum 20 000 PLN;
- maksymalnie projekt nie jest ograniczony;
- min. wartość dotacji – 10 000 PLN;
- maks. wartość dotacji – 1 250 000 PLN;
- maks. udział dotacji w kosztach projektu netto – 50%;
- kredyt bankowy wymagany gdy wartość dotacji przekracza 125 000 PLN;
- min. wartość kredytu – 12,5%;
- wkład własny – nie określono;





# Stosowanie uproszczonej procedury zamówień publicznych:

- Gdy udział środków publicznych w pojedynczym zamówieniu w projekcie przekracza 200 000 EUR
- Niedozwolone jest „sztuczne” dzielenie inwestycji celem uniknięcia stosowania procedury;



# Załączniki do wniosku:

- BIZNES PLAN (w stosownym formacie);
- Bilans oraz rachunek zysków i strat za ostatnie 2 lata oraz zakończone kwartały bieżącego roku;
- Kopie deklaracji PIT lub CIT i VAT (aktualne);
- Kopia promesy kredytowej lub umowy kredytowej (to samo dotyczy leasingu)



# Załączniki do wniosku cd.:

- Pełnomocnictwo wraz z kopią dokumentu na podstawie którego udzielono pełnomocnictwa (gdy dotyczy);
- Kopia umowy spółki (w przypadku spółki cywilnej);
- Kopia pozwolenia na budowę, operat szacunkowy, wycena;
- Harmonogram rzeczowo-finansowy projektu z podziałem na kwartały;
- Opinia sporządzona przez KBN albo stowarzyszenie naukowo-techniczne potwierdzające innowacyjność projektu;



Stowarzyszenie Wspierania  
Inicjatyw Gospodarczych

# Termin składania wniosków:

Kwiecień 2006

Zawsze do godziny 15.00. Wnioski złożone **na 7 dni przed upływem terminu** można uzupełniać pod kątem poprawności formalnej w **ciągu 3 dni** od otrzymania wezwania.



# Gdzie składać wnioski?

**W Regionalnej Instytucji  
Finansującej** właściwej dla lokalizacji  
projektu.

W przypadku Projektów realizowanych  
w województwie małopolskim jest to  
**Małopolska Agencja Rozwoju  
Regionalnego w Krakowie.**



Stowarzyszenie Wspierania  
Inicjatyw Gospodarczych

# Stowarzyszenie Wspierania Inicjatyw Gospodarczych DELTA PARTNER

43-400 Cieszyn, ul. Zamkowa 3a/1

tel./fax: +48 33 851 44 81

31-547 Kraków, ul. Kordylewskiego 11/809

tel./fax: +48 12 294 20 51

[www.deltapartner.org.pl](http://www.deltapartner.org.pl)

[biuro@deltapartner.org.pl](mailto:biuro@deltapartner.org.pl)