



Podstawowe pojęcia i rekomendacje

POJĘCIA

TERMIN	JAK JEST ROZUMIANY W PROGRAMIE
<p>Status partnera - podmiot prawa publicznego</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Instytucja, która spełnia <u>łącznie</u> trzy kryteria definicji dyrektywy ws. zamówień publicznych 2014/24/WE (realizuje cele publiczne, niekomercyjne, posiada osobowość prawną, jest nadzorowana przez instytucje publiczne lub finansowana ze środków publicznych). • Może być partnerem wiodącym. • Status potwierdza Krajowy Punkt Kontaktowy (DWT MR). • Refundacja do 85% wydatków kwalifikowalnych.
<p>Status partnera - prywatny podmiot non-profit z osobowością prawną</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Instytucja, która spełnia <u>łącznie</u> trzy kryteria programu współpracy (posiada osobowość prawną, nie ma charakteru przemysłowego lub komercyjnego, nie jest nadzorowana przez instytucje publiczne lub finansowana ze środków publicznych). • Posiada kompetencje związane z tematem projektu. • <u>Nie</u> może być partnerem wiodącym. • Status potwierdza Krajowy Punkt Kontaktowy (DWT MR). • Refundacja do 75% wydatków kwalifikowalnych.
<p>Instrument polityki (ang. policy instrument)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Dokumenty tworzone i obowiązujące na różnych szczeblach JST</u> np.: strategia w danym obszarze tematycznym, strategia rozwoju województwa, gminy, plan, regionalna strategia innowacji, RPO itp. • Inne dokumenty np. krajowe programy operacyjne (KPO), strategie ponadregionalne, programy Europejskiej Współpracy Terytorialnej (EWT) itp. • We wniosku partner wpisuje konkretny dokument i planowaną w nim zmianę (zmiana to także nowy projekt np. do RPO, KPO). • We wniosku co najmniej połowa z instrumentów polityki musi być powiązana z RPO, KPO lub EWT. • Dla każdego wybranego dokumentu (instrumentu polityki) przygotowuje się plan działania. • Partnerzy z jednego regionu mogą wskazać ten sam dokument (instrument polityki) i przygotować jeden plan działania. • Partnerzy z jednego regionu mogą wskazać różne dokumenty (instrumenty polityki) i przygotować odrębne plany działania. • Projekty powinny odnosić się do regionalnej strategii innowacji na rzecz inteligentnej specjalizacji (RIS3).
<p>List poparcia (ang. support letter)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ściśle powiązany z dokumentem (instrumentem polityki), który partner wpisuje do wniosku. • Należy odpowiedzieć na pytanie, <u>czy posiadam kompetencje, które pozwolą mi na wprowadzenie planowanych zmian</u>. Jeśli partner ich nie posiada, musi dostarczyć podpisany przez właściwą instytucję list poparcia. • Brak listu/podpisu właściwej instytucji może skutkować wykluczeniem z projektu lub niekwalifikowanością wniosku.

Przykłady wpływu na instrument polityki:

- **Lepszej jakości projekt** (wzbogacony o wiedzę ze współpracy) planowany do złożenia w RPO lub KPO.
- **Zmiana w systemie zarządzania polityką/programem** (np. nowe metody oceny wniosków, zmiany w systemie naboru projektów w programie regionalnym, zmiany w otoczeniu prawnym, aktualizacja dokumentu itp).
- **Wprowadzenie do dokumentu zmian o charakterze strategicznym** (np. dodanie nowego celu itp.).



Podstawowe pojęcia i rekomendacje

Partner doradczy (ang. advisory partner)	<ul style="list-style-type: none"> • Pełnoprawny partner projektu. • Otrzymuje refundację do 75/85%, w zależności od statusu. • Nie ma wpływu na politykę i we wniosku nie wpisuje instrumentu polityki. • Posiada wiedzę w temacie, którego dotyczy projekt i wzbogaca warstwę merytoryczną całego projektu.
Grupa interesariuszy (ang. stakeholder group)	<ul style="list-style-type: none"> • Tworzona przez partnera dla konkretnego instrumentu polityki na potrzeby <u>współpracy w regionie</u> (instytucje nie biorące udziału w projekcie, posiadające kompetencje w tematyce projektu). • W przypadku listu poparcia – w skład grupy musi wchodzić instytucja, która podpisała list. • Członkowie grupy nie otrzymują dofinansowania ze środków projektu. • Mają możliwość współpracy z decydentami w zakresie kształtowania polityki. • Partner może zaplanować we własnym budżecie środki na delegacje dla wybranych członków grupy.
Plan działania (ang. action plan)	<ul style="list-style-type: none"> • Tworzony dla każdego instrumentu polityki. • Uwzględnia efekty współpracy w ramach projektu i plany partnera względem instrumentu polityki. • Jeżeli np. dwóch partnerów odnosi się do jednego instrumentu polityki, tworzony jest 1 plan działania. • Wzór planu określono na poziomie programu.
Partnerzy ze Szwajcarii	<ul style="list-style-type: none"> • Finansowani poza programem. • <u>Nie</u> mogą być partnerami wiodącymi. • W razie pytań kontakt ze szwajcarskim Punktem Kontaktowym. • Kontakt: strona programu, sekcja <i>In my country</i>.
Ocena wniosków	<ul style="list-style-type: none"> • Etap 1. Ocena formalna - m.in. sprawdzanie listów poparcia i wymogu dot. powiązania połowy instrumentów polityki z programami Funduszy Strukturalnych. • Etap 2. Ocena strategiczna - wkład projektu w osiągnięcie celów programu. • Etap 3. Ocena operacyjna - spójność i wykonalność proponowanego projektu, stosunek kosztów do korzyści.

REKOMENDACJE

ZAGADNIENIE	REKOMENDACJE
Partnerstwo	5 – 10 partnerów
Budżet projektu	1 – 2 mln euro z EFRR
Partner doradczy	1 w projekcie

Szczegółowe informacje: www.interregeurope.eu - Application Pack do trzeciego naboru, w tym podręcznik:

[Interreg Europe Programme Manual, 13 December 2016 \(version 4\)](#)

Przykłady wpływu na instrument polityki:

- **Lepszej jakości projekt** (wzbogacony o wiedzę ze współpracy) planowany do złożenia w RPO lub KPO.
- **Zmiana w systemie zarządzania polityką/programem** (np. nowe metody oceny wniosków, zmiany w systemie naboru projektów w programie regionalnym, zmiany w otoczeniu prawnym, aktualizacja dokumentu itp.).
- **Wprowadzenie do dokumentu zmian o charakterze strategicznym** (np. dodanie nowego celu itp.).