



## B Light

Fostering value added business cooperations between SMEs operating on different sides of the border



**Hungary-Croatia**  
Cross-border Co-operation Programme



# Predstavljanje programa B Light

Prezentator:

Melita Birčić, ravnateljica  
“PORE” Razvojne agencije Podravine  
i Prigorja

Đurđevac, 12. srpnja 2017.

**Interreg**

European Regional Development Fund



EUROPEAN UNION

## Sadržaj

1. O PROGRAMU B LIGHT
2. KORISNICI PROGRAMA
3. TKO SE MOŽE PRIJAVITI
4. UVJETI PARTNERSTVA
5. RAZINE SURADNJE
6. SUFINANCIRANJE PROJEKTA
7. PRIJAVA PROJEKTNIH PRIJAVA: LIGHT CONCEPT I LIGHT PROJECT PROPOSALS
8. KAKO PRONAĆI PROJEKTOG PARTNERA
9. OBRAZAC LIGHT CONCEPT

## O programu B Light



- Program prekogranične suradnje s Mađarskom
- B Light Grant Shema – projekt kojim se sufinancira suradnja malih i srednjih poduzeća u pograničnom području u sklopu Interreg V-A Programa suradnje Mađarska-Hrvatska 2014. – 2020.
- CILJ: prepoznavanje i rješavanje zajedničkih problema uz stvaranje zajedničkog identiteta, integriranog fizičkog prostora, uravnoteženog razvoja i poboljšanja politika uz bolje funkcioniranje upravljačkih struktura

## Ciljevi projekta



- Povećanje bruto dodane vrijednosti po glavi stanovnika;
- Potaknuti internacionalizaciju MSP-a;
- Povećati konkurentnost MSP-a;
- Uspostavljanje potpisanih poslovnih ugovornih obveza s trećom stranom;
- Omogućiti razvoj kroz poslovnu suradnju putem: zajedničke proizvodnje, transfera tehnologije i razvoja usluga, opskrbnih lanaca, zajedničkog tržišta, planiranja budućeg zajedničkog ulaganja te
- Povećanje prodajne vrijednosti MSP-a.



- U skladu s principima djelovanja prekogranične suradnje u projektu su definirani glavni korisnik i korisnik.
- Glavni korisnik (vodeći partner): HAMAG-BICRO
  - odgovoran za ukupnu koordinaciju i implementaciju programa
- Korisnici: regionalne razvojne agencije
  - odgovorne za koordinaciju projektnih aktivnosti;
  - promocija i podizanje svijesti o projektu među MSP-ovima;
  - aktivna uloga u prikupljanju projektnih ideja kroz organiziranje promotivnih događaja i B2B sastanaka;
  - konzultacije;
  - evaluacija u oba koraka prijave.



### Mađarska

- Županijska razvojna agencija Baranja
- Poduzetnički centar županije Somogy
- Zala županijska organizacija za promociju poduzetništva

### Hrvatska

- Regionalna razvojna agencija Slavonije i Baranje
- VIDRA Agencija za regionalni razvoj Virovitičko-podravske županije
- REDEA Regionalna razvojna agencija Međimurje
- PORA Razvojna agencija Podravine i Prigorja**

## Opće informacije



**Hungary-Croatia**  
Cross-border Co-operation Programme

- Početak i završetak projekta: 1. veljače 2017. – 30. lipnja 2021.
- Ukupna vrijednost projekta B Light iznosi 9.960.299,00 EUR-a
- Alocirana sredstva za Light partnere: 7.650.000,00 EUR-a

## Tko se može prijaviti?



- **Prihvatljivi prijavitelji (Light partneri): mala i srednja poduzeća**, definirana Zakonom o poticanju razvoja malog gospodarstva – NN 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, registrirana ili s podružnicom (koja postoji minimalno godinu dana računajući od datuma predaje koncepta projekta) na području definiranom programom:
- Mađarska:
  - Zala županija
  - Somogy županija
  - Baranya županija
- Hrvatska:
  - Međimurska županija
  - Bjelovarsko-bilogorska županija
  - Požeško-slavonska županija
  - Varaždinska županija
  - Koprivničko-križevačka županija
  - Virovitičko-podravska županija
  - Osječko-baranjska županija



# Tko se može prijaviti?



**Hungary-Croatia**  
Cross-border Co-operation Programme



## Uvjeti za LIGHT partnere (prijavitelje)



- Light partner (ili njegov većinski vlasnik ili povezano poduzeće) moraju imati završenu jednu punu poslovnu godinu (01.01. – 31.12.);
- Light partner (ili njegov većinski vlasnik ili povezano poduzeće) moraju imati barem jednog zaposlenog (temeljem sati rada) u zadnjoj poslovnoj godini;
- Light partner ima pozitivan vlastiti kapital u bilanci;
- Light partner mora preuzeti potpunu i izravnu odgovornost za pripremu i upravljanje projektom;
- Light partner mora demonstrirati sposobnost za provedbu projekta te dokazati financijske i administrativne kapacitete.

## Uvjeti partnerstva



- Aktivnosti Light projekta trebaju biti provedene na područjima navedenih županija;
- Za jedan Light projekt potrebna su minimalno dva Light partnera;
- Maksimalan broj partnera na jednom Light projektu je četiri;
- Svaki Light projekt treba se sastojati od najmanje jednog Light partnera s obje strane granice;
- Ovjeravanjem *Light Concept form* (i kasnije *Light Proposal form*) Light partneri se obavezuju na i potvrđuju partnerstvo u projektu.;
- Svaki partner odgovoran je za svoje projektne aktivnosti sukladno projektom prijedlogu.



- Poduzeća aktivna (više od 50% ukupnog prihoda - u prethodnoj godini) u sektorima:
  - A POLJOPRIVREDA, ŠUMARSTVO I RIBARSTVO (skupine 1-3)
- Projekti bazirani na aktivnostima:
  - Ribarstva i akvakulture;
  - Primarne proizvodnje, prerade i promoviranja poljoprivrednih proizvoda (Anex 1);
    - o *(živa stoka, meso, jestivo povrće, jestivo voće i orašasti plodovi, uljarice, vino...)*
  - Uspostave distribucijske mreže prema trećim zemljama.

## Isključujući kriteriji



- Prihvatljive aktivnosti ne spadaju u ciljane sektore B light sheme;
- Jedan ili više Light partnera je poduzeće u teškoćama (800/2008/EK);
- Nepodmirene dospjele porezne obveze i obveze za mirovinsko i zdravstveno osiguranje;
- Protiv Light partnera izrečena je pravomoćna osuđujuća presuda za kaznena djela prijevare/korupcije, utaje poreza, prijevara u poslovanju, zlouporaba u postupku javne nabave...;
- Nedostavljanje informacija ili dostavljanje netočnih informacija s ciljem da se udovolji uvjetima prihvatljivosti;
- Pokušaj da se dobiju povjerljive informacije od Komisije za odabir ili pokušaj utjecanja na Komisiju za odabir.

- Prihvatljive aktivnosti moraju spadati u ciljane sektore B light sheme
  - C Prerađivačka industrija (10-33)
  - D Opskrba električnom energijom, plinom, parom i klimatizacija (35)
  - E Opskrba vodom; Uklanjanje otpadnih voda, gospodarenje otpadom te djelatnosti sanacije okoliša (36-39)
  - F Građevinarstvo (41-43)
  - G Trgovina na veliko i na malo; Popravak motornih vozila i motocikala (45-47) – samo jedan partner može implementirati aktivnosti u ovim sektorima (45-47)
  - H Prijevoz i skladištenje (49-53)
  - I Djelatnosti pružanja smještaja te pripreme i usluživanja hrane (55-56) – fokus na poboljšanju usluge, a ne na ulaganju u smještajne kapacitete

- Prihvatljive aktivnosti moraju spadati u ciljane sektore B light sheme
  - J Informacije i komunikacije (58-63)
  - M Stručne, znanstvene i tehničke djelatnosti (69-75)
  - N Administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti, samo:
    - Djelatnosti zapošljavanja (78)
    - Djelatnosti putničkih agencija i organizatora putovanja (turoperatora)
    - Zaštitne i istražne djelatnosti (80)
  - P Obrazovanje (85)
  - Q Djelatnosti zdravstvene zaštite i socijalne skrbi (86-88)
  - R Umjetnost, zabava i rekreacija, samo:
    - Kreativne, umjetničke i zabavne djelatnosti (90)
    - Knjižnice, arhivi, muzeji i ostale kulturne djelatnosti (91)
    - Sportske djelatnosti te zabavne i rekreacijske djelatnosti (93)



- Prihvatljive aktivnosti koje samostalno mogu činiti projekt:
  - Razvoj nove tehnologije, proizvoda ili usluge;
  - Nabava opreme za razvoj nove T/P/U;
  - Nabava opreme za potrebe transporta, pakiranja i skladištenja u fazi zajedničkog razvoja nove T/P/U;
  - Razvoj ICT rješenja: nabava i instalacija novog hardwera i softwera (osim opreme za redovno uredsko poslovanje);
  - Aktivnosti za potrebe osvajanja novih tržišta:
    - Nastupi na sajmovima, B2B sastancima, radionicama u okviru međunarodnih projekata (van prog. područja)
    - Organizacija seminara, radionica, konferencija,
    - Istraživanja stranih tržišta,
    - Izrada ili unaprjeđenje marketinških alata na stranim jezicima
    - Marketinške aktivnosti usmjerene na strana tržišta (van prog. područja);
  - Vanjska ekspertiza s ciljem razvoja nove T/P/U.



- Prihvatljive ovisne aktivnosti koje se moraju kombinirati sa samostalnim aktivnostima:
  - Ulaganje u izgradnju i rekonstrukciju/adaptaciju objekata neophodnu za zajednički razvoj nove T/P/U;
  - Kupnja opreme za opće uredske potrebe;
  - Kupnja nematerijalne imovine (licence, patenti...);
  - Organizacija seminara, radionica, treninga za stjecanje novih znanja o razvoju T/P/U;
  - Upošljavanje postojećih ili zapošljavanje novih zaposlenika na poslovima razvoja T/P/U;
  - Upravljanje i administracija Light projektom.

- Minimalan oblik suradnje na Light projektu je razvoj zajedničke tehnologije, usluge ili proizvoda nastalih povezivanjem partnera na različitim stranama granice, a radi uspostave novе opskrbne mreže i/ili zajedničkog nastupa na novim tržištima.
- Light projekt mora ostvariti 2 pokazatelja koji dokazuju *value added* suradnju:
  - Dokumentirani dokaz/ugovor o prodaji zajedničkog novog ili poboljšanog T/P/U sklopljen od strane jednog ili više Light partnera s trećom stranom (u roku od dvije godine od završetka projekta);
  - Dostizanje vrijednosti prodaje (od strane jednog ili više Light partnera) zajedničkog novog ili poboljšanog T/P/U od minimalno 20 % vrijednosti dodijeljene potpore (u razdoblju od dvije godine od završetka projekta).



- **TRŽIŠNA KONCENTRACIJA** – neprihvatljivi oblik suradnje za financiranje iz “B Light” Grant Scheme
  - Plasman postojećih proizvoda na postojećem tržištu
- **RAZVOJ PROIZVODA** – prihvatljivi oblik suradnje za financiranje iz “B Light” Grant Scheme
  - Uvođenje novog proizvoda na postojeće tržište
  - **RAZVOJ TRŽIŠTA** - prihvatljivi oblik suradnje za financiranje iz “B Light” Grant Scheme
    - Pronalazak novog tržišta za postojeći proizvod
    - Jedan Light partner je vlasnik proizvoda, dok drugi omogućuje plasman na novo tržište
  - **DIVERZIFIKACIJA** – najprihvatljiviji oblik suradnje za financiranje iz “B Light” Grant Scheme
    - Razvoj novog proizvoda na novom tržištu (napredniji oblik suradnje)



### OPREMA

- Prihvatljiva isključivo ukoliko je neposredno povezana s implementacijom projekta
- Razlikujemo dvije vrste opreme:
  - Oprema vezana za razvoj T/P/U
    - IKT (hardware i software);
    - Namještaj i oprema;
    - Laboratorijska oprema;
    - Strojevi i instrumenti;
    - Alati i uređaji;
    - Ostala specifična oprema potrebna za provedbu Light projekta.



### OPREMA

- Oprema za provedbu projekta (npr. računalo, uredski namještaj) koju će koristiti projektni tim u implementaciji projekta – paušalni iznos po partneru iznosi 1.000,00 EUR-a.
- Troškovi amortizacije nisu prihvatljivi.



### OPREMA

-Troškovi rabljene opreme prihvatljivi su isključivo ukoliko su zadovoljeni sljedeći uvjeti:

- Nije financirana sredstvima iz ESI fondova;
- Cijena ne premašuje opće prihvaćenu cijenu na tržištu;
- Ima odgovarajuće tehničke karakteristike i zadovoljava norme i standarde;
- Nije ju moguće zamijeniti novom opremom (zbog neke specifičnosti poput kulturne vrijednosti ili razlike u cijeni).



### INFRASTRUKTURA I GRAĐEVINSKI RADOVI

#### Prihvatljive aktivnosti

- Gradnja zgrada i ostalih poslovnih objekata i infrastrukture;
- Rekonstrukcija zgrada i ostalih poslovnih objekata i infrastrukture.

*• Navedeni troškovi prihvatljivi su isključivo ukoliko su izravno povezani s projektnim aktivnostima i neophodni za provedbu projekta.*

- Trošak kupovine zemljišta nije prihvatljiv trošak.



### VANJSKE USLUGE:

- U slučaju aktivnosti građenja - izrada projektne dokumentacije, troškovnika, dokumentacije vezane za zaštitu okoliša, studije izvedivosti kao i troškovi ishođenja dozvola, troškovi stručnog nadzora građenja i projektantskog nadzora
  - Prihvatljivi i ako su nastali prije predaje Light concepta
- Studije i istraživanja
  - Evaluacije , strategije, priručnici...nužni za kvalitetniju suradnju Light partnera
- Organizacije događanja
  - Konferencije, seminari, treninzi (troškovi predavača/smještaj, putovanje, naknada za uslugu/prevoditelji, najam prostora, prevoditelji
- Promidžba, vidljivost i komunikacija
  - Unaprjeđenje internetskih stranica
  - Sudjelovanje na događanjima
- Administracija i upravljanje projektom
  - U dijelu koji ne obuhvaća uloga EPSF (postupci nabave, arhiviranje i slično)



### URED I ADMINISTRACIJA:

- Prihvatljivi troškovi najma ureda, režije (struja, plin, voda), uredski materijal, održavanje prostora, održavanje IT infrastrukture, komunikacija (telefon, Internet)...;
- Priznaju se uredski troškovi u fiksno određenoj visini od 15% troškova zaposlenika u budžetu projekta;
- Troškove ureda i administracije nije potrebno dokumentirati za povrat istih.

### •PRIPREMA PROJEKTA:

- Odabranim Light partnerima/projektima biti će priznati troškovi pripreme projekta u fiksnom iznosu od 1.000,00 EUR-a (moraju biti uvršteni u budžet!);
- Troškove pripreme projekta nije potrebno dokumentirati za povrat istih.

### OSOBLJE:

- Prihvatljivi troškovi zaposlenika (ugovor o radu na puno ili nepuno radno vrijeme) koje će biti izravno zaduženi za provedbu aktivnosti projekta
- Prihvatljivi troškovi postojećih ili novozaposlenih (nakon odluke o financiranju) zaposlenika
- Light partneri biraju na koji način će kalkulirati troškove osoblja:
  - **METODOLOGIJA FIKSNOG IZNOSA**
    - 1.700,00 EUR-a za visoko obrazovane članove projektnog tima – menadžer, razvojni inženjer, marketinški stručnjak
    - 800,00 EUR-a – administrativno osoblje i radnici u proizvodnji
  - **METODOLOGIJA STVARNIH TROŠKOVA**
    - Temeljem stvarne plaće i postotka rada na projektu
- Prihvatljivi troškovi putovanja i dnevnica projektnog osoblja
- Troškovi zaposlenika ne smiju iznositi više od 80 % troškova predviđenih budžetom Light partnera



- Svi troškovi nastali prije predaje Light Project Proposal (osim troškova vezanih za pripremu infrastrukturnih radova);
- Troškovi proizvoda ili usluga (pro) izvedeni od strane samih Light partnera;
- Troškovi proizvoda ili usluga (pro) izvedeni od strane od strane povezanih društava s Light partnerima;
- Kupnja postojećih objekata;
- Kupnja zemljišta;
- PDV;
- Troškovi kamata i tečajnih razlika;
- Kamate;
- Svi troškovi koji nisu izravno vezani za projektne aktivnosti.

## Su financiranje projekata



- Maksimalan intenzitet sufinanciranja: 75 %
- Svaki Light partner sudjeluje s minimalno 25 % od ukupnog prihvatljivog troška
- Dodjeljuju se potpore male vrijednosti

	Ukupni prihvatljiv trošak (100%)	Najviša subvencija EFRR-a (75%)
<b>Najniži iznos po Light korisniku</b>	40.000 EUR	30.000 EUR
<b>Najviši iznos po Light korisniku</b>	180.000 EUR	135.000 EUR

- Budžet za potpore u prvom krugu 2.550.000,00 EUR-a
- Trajanje projektnog prijedloga: od 6 do maksimalno 18 mjeseci

## Prijava projektnih prijedloga



**Hungary-Croatia**  
Cross-border Co-operation Programme

- Prijava se ostvaruje u dva koraka kroz otvorene natječaje:
  - 1. Light Concept
  - 2. Light Project Proposal

## 1) Light Concept



- Prvi selekcijski korak
- Prijavu izrađuju partneri zajednički
- Fokus na jasno razrađenom sadržaju projekta
- Regionalne agencije pružaju pomoć pri izradi projektne prijave
- Jezik prijave je engleski jezik
- Prijavu vrši jedan Light partner kroz BLight platformu:
  - A) u Word formatu
  - B) potpisanoj i skeniranoj .pdf verziji
  - C) Izjava o korištenim potporama male vrijednosti
- Prvi krug zaprimanja otvoren od 9. 6. 2017. – 15. 9. 2017.



## 1. Opći podaci o partnerima

### 1. Light Beneficiary

#### Light Beneficiary 1:

Official name of the Company in original language:	
National tax number:	
Address - country, county (megye or županija):	
Address - settlement, street, house nr:	
Contact person - name, phone nr, e-mail:	

#### Light Beneficiary 2:

Official name of the Company in original language:	
National tax number:	
Address - country, county (megye or županija):	
Address - settlement, street, house nr:	
Contact person - name, phone nr, e-mail:	



## 2. Opis zajedničke suradnje Light partnera

- Povijest Light partnera: glavno područje djelatnosti, tržišta prodaje, informacije o postojećem izvozu/uvozu (ukoliko je primjenjivo), ljudski kapaciteti prijavitelja – opis zaposlenika
- Maksimalno 5.000 znakova

## 3. Predmet suradnje – proizvod

- Opis zajedničko razvijenog proizvoda, usluge ili tehnologije od strane Light partnera koji rade na različitim stranama granice
- Maksimalno 5.000 znakova





### 4. Tržište suradnje – prodaja

- Opis tržišta prodaje za zajednički razvijen proizvod, uslugu ili tehnologiju (minimalna vrijednost prodaje treba dostići 20 % zatraženog sufinanciranja EU-a 2 godine nakon završetka Light projekta)
- Maksimalno 5.000 znakova



## 5. Projektne aktivnosti

- Opis projektnih aktivnosti prema sljedećoj strukturi:
  - Opći opis aktivnosti
  - Osoblje potrebni za provedbu projekta: broj i kompetencije novog i postojećeg osoblja uključenog u projekt
  - Vanjska znanja i usluge koje je potrebno podugovoriti
  - Nabava opreme
  - Izgradnja infrastrukture i radova
- Maksimalno 5.000 znakova



### 6. Budžet

Naziv Light partnera	Ukupni prihvatljivi troškovi	Traženi iznos bespovratnih sredstva

### 7. Izjava i potvrda o partnerstvu



Kriterij za isključenje	
Projektni prijedlog se fokusira na pronalazak novog tržišta ili razvoj proizvoda ili oboje, prema razinama intenziteta poslovne suradnje definirane Ansoff matricom	DA/NE



	Maksimalan broj bodova
Financijski kapaciteti Light partnera	10
Najmanje jedan Light Partner ima neodgovarajuće financijske kapacitete: nizak iznos kapitala i niski koeficijent likvidnosti (ispod 0,5)	0
Svi Light partneri imaju odgovarajuće financijske kapacitete (iznos kapitala i koeficijent likvidnosti na zadovoljavajućoj razini), ali najmanje jedan Light partner ima relativno niski godišnji prihod u odnosu na traženi iznos bespovratnih sredstava (manje od 50% traženih bespovratnih sredstava)	5
Svi Light partneri imaju odgovarajuće financijske kapacitete (iznos kapitala i koeficijent likvidnosti na zadovoljavajućoj razini) i relativno odgovarajuću razinu godišnjih prihoda	10
Dosadašnje iskustvo u internacionalnim poslovnim aktivnostima Light partnera	5
Nijedan od Light partnera nema internacionalnu poslovnu suradnju, njihovo poslovanje orijentirano je na domaće tržište	0
Najmanje jedan Light partner ima uvozno-izvoznu poslovnu suradnju	3
Svi Light partneri imaju postojeću uvoznu-izvoznu poslovnu suradnju	5



	Maksimalan broj bodova
<b>Stručnost prijavitelja</b>	<b>5</b>
Zaposlenici Light partnera nemaju iskustva u prodaji i marketingu.	0
Zaposlenici najmanje jednog Light partnera imaju iskustva u aktivnostima ulaska novo razvijenog proizvoda, usluge ili tehnologije na tržište.	3
Zaposlenici svih Light partnera imaju odgovarajuće kompetencije u upravljanju prodajom i marketingom novo razvijenog proizvoda, usluge ili tehnologije.	5
<b>Proizvod</b>	<b>10</b>
Zajedničko razvijeni proizvod, usluga ili tehnologija nema značajan novi sadržaj.	0
Razvoj proizvoda, usluga ili tehnologija planiran je na osnovi nove kombinacije postojećih proizvoda, usluga ili tehnologije što znači ograničenu dodanu vrijednost na tržištu.	5
Zajednički razvijeni proizvod, usluga ili tehnologija generira značajnu novost na tržištu u internacionalnim okvirima.	10



	Maksimalan broj bodova
<b>Tržište</b>	<b>10</b>
Ulazak na tržište razvijenog proizvoda, usluge ili tehnologije je uspostavljen, potražnja je neizvjesna.	0
Ulazak na tržište razvijenog proizvoda, usluge ili tehnologije uspostavljen je i realističan, potražnja na tržištu čini se značajna. Razvijeni proizvod, usluga ili tehnologija namijenjen je prodaji uglavnom na programskom području.	7
Ulazak na tržište razvijenog proizvoda, usluge ili tehnologije uspostavljen je i realističan, potražnja na tržištu čini se značajna. Razvijeni proizvod, usluga ili tehnologija namijenjen je prodaji uglavnom izvan programskog područja.	10
<b>Light project aktivnosti</b>	<b>5</b>
Određene planirane projektne aktivnosti ukazuju na nekonzistentnost sa svrhom i tržištem Light projekta suradnje, navedene aktivnosti nisu u skladu s razvojem proizvoda i ciljevima prodaje Light projekta.	0
Opisane projektne aktivnosti u skladu su sa sadržajem Light projekta, ali postoje određene aktivnosti koje nisu nužne za projekt.	3
Sve opisane projektne aktivnosti u skladu su sa sadržajem Light projekta, planirane aktivnosti nužne su za uspješan razvoj proizvoda i marketing.	5

## 2) Light Project Proposals



- Nakon pozitivne odluke u prvom selekcijskom krugu (minimalno 25 bodova)
- Light projektu biti će dodijeljen stručnjak za pripremu (i provedbu) projektnog prijedloga EPSF
- Stručnjaci će zajedno s partnerima raditi na daljnjem razvoju Light Project Proposal-a, a na osnovu prethodno prijavljene i odobrene Light Concept prijave
  
- Pomoć vanjskih stručnjaka za prijavitelje je besplatna!
- Jezik prijave je engleski
- Prijavu će podnositi jedan od projektnih partnera na B Light platformi kroz:
  - A) MS Excel format
  - B) potpisanoj i skeniranoj .pdf verziji certifikacijske tablice
  - C) popratne dokumentacije



## 2) Light Project Proposals – KRITERIJI EVALUACIJE



	Maksimalan broj bodova
<b>Bodovi dobiveni u selekcijskom postupku ocjenjivanja Light Concepts</b>	<b>25 - 45</b>
Tržište i vrijednost prodaje	10
Tržište prodaje nije odgovarajuće opisano, predviđeni iznos prodaje neizvjestan.	0
Tržišta prodaje je podijeljeno na specifična ciljna tržišta, ali predviđeni iznos prodaje neizvjestan.	5
Tržište prodaje je odgovarajuće opisano, a predviđen iznos prodaje realan je za zadovoljavanje uvjeta od 20% EU bespovratnih sredstava po projektu 2 godine nakon završetka Light projekta.	10
Inovativnost	10
Dodana vrijednost inovacije razvijenog proizvoda, usluge ili tehnologije relevantna je samo za poduzeća na projektu (Light partnere)	0
Inovacija razvijenog proizvoda, usluge ili tehnologije relevantna je na lokalnoj i nacionalnoj razini	5
Inovacija razvijenog proizvoda, usluge ili tehnologije relevantna je na cijelom programskom području B Light Sheme	10

## 2) Light Project Proposals – KRITERIJI EVALUACIJE



	Max. br. bodova
<b>Metodologija suradnje</b>	<b>4</b>
Aktivnosti suradnje između Light partnera tijekom implementacije Light projekta nisu odgovarajuće razrađene, Light partneri sadrži pretežno aktivnosti usmjerene partnerstvu, nego aktivnosti usmjerene suradnji	0
Aktivnosti suradnje između Light partnera tijekom implementacije Light projekta odgovarajuće su razrađene, sa sadržajnog i organizacijskog aspekta, Light projekt sadrži pretežito aktivnosti temeljene na suradnji.	4
<b>Upravljanje rizicima</b>	<b>3</b>
Mogući rizici prilikom implementacije Light projekta zanemareni su i nisu dovoljno uzeti u obzir.	0
Faktori rizika dobro su opisani i razrađeni, mjere za upravljanje navedenim rizicima su definirane.	3
<b>Konzistentnost i sinergija</b>	<b>3</b>
Doprinos EU horizontalnim pitanjima je zanemaren i nije uzet u obzir.	0
Doprinos EU horizontalnim pitanjima je dobro opisan i utjecaj Light projekta navedenim pitanjima je odgovarajuće opisan.	3

## 2) Light Project Proposals – KRITERIJI EVALUACIJE



	Max. br. bodova
<b>Opis aktivnosti</b>	<b>5</b>
Aktivnosti Light projekta nisu dovoljno detaljno opisane, neke aktivnosti nisu jasne.	0
Sve aktivnosti su dobro razrađene i sadržavaju jasno definirane radnje.	5
<b>Proračun i vremenski okvir aktivnosti</b>	<b>10</b>
Određene aktivnosti Light projekta nisu vremenski dobro definirane i određene proračunske stavke su precijenjene/podcijenjene.	0
Aktivnosti Light projekta vremenski su odgovarajuće i realno definirane, ali određene proračunske stavke su precijenjene/podcijenjene.	5
Aktivnosti Light projekta vremenski su odgovarajuće definirane i sve projektne aktivnosti realno su predviđene u proračunu bez precijenjenih/podcijenjenih iznosa.	10

## 2) Light Project Proposals – KRITERIJI EVALUACIJE



	Max. br. bodova
<b>Pokazatelji</b>	<b>10</b>
Definicija svih pokazatelja je prilično loša: doprinos rezultatima na razini programa je nejasan, definirani specifični pokazatelji su na najnižim razinama, općeniti i horizontalni pokazatelji su isto tako na niskim razinama.	0
Najmanje jedna vrsta pokazatelja je definirana na prilično niskoj razini (doprinos rezultatima na razini programa, definirani specifični pokazatelji ili općeniti i horizontalni pokazatelji).	5
Sve vrste definiranih pokazatelja su na odgovarajućim i realnim razinama: doprinos rezultatima na razini programa je dobro opisan, definirani specifični pokazatelji su zadovoljavajući u odnosu na veličinu Light projekta, općeniti i horizontalni pokazatelji su na odgovarajućoj razini.	10
<b>UKUPNI BROJ BODOVA</b>	<b>100</b>



- Nakon dostave odluke o dodjeli potpore, Light partneri će potpisati Dodatak Ugovoru (Partnership agreement) koji su sklopili LEAD BENEFICIARY (HAMAG BICRO) i BENEFICIARIES (županijske razvojne agencije).
- Potpisom dodatka Ugovoru za svaki projekt i potvrdom Joint Secretariat/ Managing authority programa HU-HR da su zadovoljeni svi legalni uvjeti, projekt ulazi u sheme financiranja i može početi s provedbom.
- Nisu predviđene isplate predujmova, nema pred financiranja.
- Za sve nabave u okviru projekta potrebno je slijediti nacionalne smjernice o javnoj nabavi
- Trenutno je predviđeno da se zahtjevi za nadoknadom sredstava dostavljaju svaka 2 mjeseca
- EPSF pruža podršku Light partnerima u pripremi i podnošenju zahtjeva za nadoknadom sredstava
- Troškove kontrolira i odobrava FLC body – Agencija za regionalni razvoj.

## Kako pronaći projektnog partnera



- Partner se najlakše može pronaći registracijom na web platformi BLight projekta
- Na platformi se nalazi baza tvrtki koje nude ili traže suradnju za prijavu na B Light Grant Schemu *uz osnovne informacije* o samim tvrtkama (poslovanje, sektor, misija i sl.) te *kompetencijama* koje isto nudi ili traži, a sve u cilju pronalaska partnera za zajednički projekt
- Web platforma: <https://www.b2match.eu/blight>



- Za sve informacije o programu “B Light” za poduzetnike s područja Koprivničko-križevačke županije i Bjelovarsko-bilogorske županije nadležna je:

PORA Razvojna agencija Podravine i Prigorja

Florijanski trg 4

48 000 Koprivnica

Tel: +385 48 621 978

Fax: +385 48 621 957

E-mail: [mateja.loncar@pora.com.hr](mailto:mateja.loncar@pora.com.hr)

[www.pora.com.hr](http://www.pora.com.hr)



*A cross-border region where rivers  
connect, not divide*

[www.b2match.eu/blight](http://www.b2match.eu/blight)