



Warunki strategicznego naboru kapitalizacyjnego (czwarty nabór)

Specyfikacje i wymagania dla naboru

Uwaga: Przekład roboczy (obowiązuje oryginał w języku angielskim). Dokument o charakterze pomocniczym.

29.09.2025

1. Preambuła

Niniejszy dokument przedstawia zasady i warunki, które mają zastosowanie do niniejszego strategicznego naboru kapitalizacyjnego w ramach programu Interreg EUROPA ŚRODKOWA. Więcej informacji na temat zasad i wymogów, których należy przestrzegać przy ubieganiu się o finansowanie w ramach programu Interreg EUROPA ŚRODKOWA znajduje się w [podręczniku programu](#). Znajomość zarówno tego dokumentu, jak i podręcznika programu, **jest niezbędna** do opracowania i złożenia wniosku dotyczącego projektu.

Niniejszy dokument jest częścią „Pakietu aplikacyjnego dla czwartego strategicznego naboru kapitalizacyjnego”, który jest dostępny [tutaj](#). Pakiet aplikacyjny składa się z poniższych dokumentów:

- Warunki czwartego naboru (niniejszy dokument);
- Wzór formularza wniosku w wersji off-line, zawierający wskazówki dotyczące wypełniania formularza wniosku;
- Wzory deklaracji Partnera Wiodącego i Partnera Projektu;
- Uprozczone sprawozdanie finansowe (dotyczy wyłącznie prywatnych wnioskodawców wiodących).

Więcej informacji i wskazówek dotyczących procesu składania wniosków można znaleźć w instruktażowych materiałach wideo i innych środkach wsparcia opracowanych przez program w celu wspierania wnioskodawców w sporządzaniu i składaniu wniosków projektowych (zob. także art. 12 w tym zakresie).

2. Kontekst i cel naboru

Europa Środkowa jest złożonym **obszarem funkcjonalnym**, który charakteryzuje się nie tylko bliskością geograficzną krajów, ale także interakcjami przestrzennymi i powiązaniem funkcjonalnymi w różnych sektorach gospodarki, zarządzania i polityk publicznych. Obszar ten przecina **15 granic państwowych** i wiele innych **granice wewnętrznych**, które utrudniają funkcjonalne przepływy i ogólny rozwój obszaru.

Celem strategicznego naboru kapitalizacyjnego jest:

***Zmniejszenie wpływu granic na przepływy i powiązania funkcjonalne między regionami Europy Środkowej,
dla bardziej konkurencyjnej i odpornej Europy Środkowej***

Wnioski dotyczące projektów można składać w ramach **wszystkich czterech priorytetów programu i dziewięciu celów szczegółowych**. Opis priorytetów i celów szczegółowych programu, wraz z przykładami



wspieranych działań, jest dostępny w rozdziale 2 przyjętego [dokumentu Programu Interreg \(IP\)](#), a także w rozdziale I.2.2 [podręcznika programu](#).

Projekty finansowane w ramach niniejszego naboru należy traktować jako „operacje o znaczeniu strategicznym”¹, które znacząco przyczynią się do realizacji celów programu poprzez wykorzystanie istniejącej wiedzy, wspieranie wdrażania polityki i promowanie współpracy między kluczowymi podmiotami w celu osiągnięcia trwałego wpływu. Projekty te powinny zatem spełniać określone wymogi dotyczące komunikacji, które wskazano w art. 7 niniejszego dokumentu.

3. Podejście przyjęte w odniesieniu do naboru

Niniejsza sekcja określa ogólne zasady dotyczące kapitalizacji i synergii. Bardziej szczegółowe wymagania i zalecane funkcje można znaleźć w art. 4 niniejszego dokumentu.

3.1. Podejście do kapitalizacji

Aby osiągnąć cel naboru, projekty powinny **wspólnie wykorzystywać** istniejące produkty i rezultaty współpracy transnarodowej i transgranicznej Interreg². Termin „kapitalizacja” jest powszechnie rozumiany jako „transfer i ponowne wykorzystanie wiedzy uzyskanej w ramach projektów Interreg”.³ W kontekście programu Interreg EUROPA ŚRODKOWA termin „kapitalizacja” jest dalej zawężany i rozumie się go jako:

Wszelkie działania, które opierają się na obiecujących wynikach i rezultatach już osiągniętych przez wcześniej finansowane projekty w danych regionach Europy Środkowej, w celu **wzmocnienia ich wpływu**. Kapitalizacja wykracza zatem poza zwykłe powielanie istniejących produktów i rezultatów. Istniejące produkty i rezultaty projektu będą dalej **rozwijane i dostosowywane** do potrzeb regionów i grup docelowych, które **będą czynić z nich dalszy użytek**.

Kapitalizację istniejących wyników i rezultatów może realizować za pomocą dwóch różnych podejść:

- **Przeniesienie w górę (upstreaming):** Istniejące wyniki i rezultaty są wykorzystywane i dostosowywane w taki sposób, aby podmioty kształtujące politykę mogły zająć się kwestiami granicznymi poprzez nowe lub poprawione polityki i strategie terytorialne lub tematyczne. Powinno się to odbywać na najbardziej odpowiednim poziomie zarządzania (tj. europejskim, krajowym, regionalnym lub lokalnym).
- **Przeniesienie w dół (downstreaming):** Istniejące wyniki i rezultaty są dostosowane w taki sposób, aby mogły być dalej wdrażane tam, gdzie są najbardziej potrzebne. Takie wdrożenie może być realizowane „na szczeblu terytorialnym” w przypadku, gdy dostosowane produkty i rezultaty stosuje się w innych regionach i dla grup docelowych borykających się z podobnymi problemami; lub „na szczeblu sektorowym”, gdy dostosowane produkty i rezultaty stosuje się w innych sektorach niż te, do których pierwotnie się odnosiły.

Oba podejścia wzajemnie się uzupełniają i **możliwe jest ich połączenie w jeden strategiczny projekt kapitalizacji (nie jest to jednak obowiązkowe)**.

¹ Zgodnie z definicją w załączniku 3 do przyjętego [dokumentu IP](#).

² Definicja produktów i rezultatów znajduje się w rozdziale 1.3.2 i załączniku 1 [podręcznika programu](#).

³ Źródło: [INTERACT](#).



3.2. Podejście do synergii

Aby skutecznie wpływać na politykę (przeniesienie w górę, upstreaming) lub lepiej wdrażać wyniki na poziomie terytorialnym i sektorowym (przeniesienie w dół, downstreaming), strategiczne projekty kapitalizacji powinny mobilizować masę krytyczną istniejących produktów i rezultatów. Muszą one dalej rozwijać, ulepszać lub dostosowywać istniejące produkty i rezultaty, wykorzystując doświadczenie z kilku projektów, zwiększając w ten sposób zasięg, widoczność i uwagę polityczną, a także wzmacniając istniejące sieci.

Przed wszystkim projekty muszą wykazać, w jaki sposób **tworzy się synergia i wartość dodaną do tego, co już zostało osiągnięte**, wykraczając poza zwykłe łączenie lub powielanie istniejących produktów i rezultatów.

4. Wymogi i cechy strategicznych projektów kapitalizacji

Wymogi i zalecane cechy strategicznych projektów kapitalizacji przedstawiono w poniższej tabeli.

Tabela 1: Cechy strategicznych projektów kapitalizacji

Zakres	Strategiczne projekty kapitalizacji muszą wyraźnie przyczyniać się do osiągnięcia celu naboru, tj. zmniejszenia wpływu granic na przepływy i powiązania funkcjonalne między regionami Europy Środkowej, a także powinny koncentrować się na jednym z celów szczegółowych programu (zob. art. 2). Ponadto projekty muszą być zorientowane na wyniki, prowadząc do wyraźnego i konkretnego wykorzystania istniejących produktów i rezultatów, generując wpływ i efekty z korzyścią dla szerszych obszarów, wykraczając poza regiony przygraniczne.
Logika interwencji	W strategicznych projektach kapitalizacji można stosować pełny zestaw typów produktów określonych w programie (strategie i plany działania, działania pilotażowe, rozwiązania i współpraca - zob. również rozdział I.3.3 podręcznika programu), podobnie jak projekty klasyczne. Zastosowanie mają następujące specyfikacje: - Projekty mające na celu przeniesienie w górę (upstreaming) produktów i rezultatów powinny koncentrować się głównie na wdrażaniu strategii i planów działania, podczas gdy projekty mające na celu przeniesienie w dół (downstreaming) powinny koncentrować się głównie na wdrażaniu działań pilotażowych i rozwiązań. - Projekty powinny, już na wczesnym etapie realizacji, dalej rozwijać i testować istniejące produkty i rezultaty, dlatego należy ograniczyć działania przygotowawcze (badania lub analizy). - W ramach działań projektów należy zajmować się czynnikami, które do tej pory ograniczały pełne wykorzystanie istniejących produktów i rezultatów, eliminując w ten sposób lukę między istniejącymi produktami i rezultatami a ich skutecznym włączeniem do polityk lub ich terytorialnym lub tematycznym wdrożeniem z korzyścią dla Europy Środkowej. Komunikacja nie powinna być głównym celem projektu, jednak projekt powinien spełniać wymogi dotyczące komunikacji określone dla „operacji o znaczeniu strategicznym”, jak wskazano w art. 7.
Synergie	Projekty muszą wyraźnie uwzględniać istniejące produkty i rezultaty z co najmniej: 2 projektów finansowanych w ramach programu Interreg Europa Środkowa 2021-2027, w ramach pierwszego i drugiego naboru wniosków;⁴ oraz

⁴ Informacje na temat projektów finansowanych w ramach programu Interreg EUROPA ŚRODKOWA 2021-2027, w tym wykazy i opisy odpowiednich produktów i rezultatów, można znaleźć na stronie internetowej <https://www.interreg-central.eu/project-gateway/>.



	2 projektów finansowanych w ramach programów współpracy transgranicznej Interreg dotyczących wewnętrznych granic Europy Środkowej, które wymieniono w załączniku 1⁵. <u>Wnioski dotyczące projektów niespełniające powyższych minimalnych wymagań zostaną uznane za niekwalifikowalne i będą odrzucone.</u> Oprócz powyższego i jeśli ma to znaczenie dla zakresu projektu i ogólnego celu naboru, strategiczne projekty kapitalizacji mogą również obejmować następujące elementy (nie jest to wyczerpujący wykaz): - Produkty i rezultaty odpowiednich projektów finansowanych przez inne programy (np. program Interreg EUROPA ŚRODKOWA 2014-2020, inne programy transnarodowe Interreg, programy współpracy transgranicznej Interreg na zewnętrznych granicach Europy Środkowej, programy włączania do głównego nurtu); - Wiedza i narzędzia dotyczące barier granicznych na wewnętrznych granicach Europy Środkowej, opracowane w ramach inicjatywy „b-solutions” Komisji Europejskiej⁶. Ogólnie rzecz biorąc, strategiczne projekty kapitalizacji powinny: - Utrzymać podejście „jakościowe”, a nie „ilościowe”, dążenie do zachowania równowagi między wykorzystaniem wiedzy i doświadczeń z większej liczby projektów a skupieniem się wyłącznie na produktach i rezultatach, które są istotne dla przewyżczanych wyzwań i uwzględnianych potrzeb; - Dążyć do kapitalizacji produktów i rezultatów poprzednich projektów, które do czasu rozpoczęcia ich wdrożenia (jesień 2026 r.) zostaną ukończone lub będą na zaawansowanym etapie rozwoju. Wnioskodawcy wyraźnie opisują w sekcji C.2.6 formularza wniosku produkty i rezultaty, które mają zostać skapitalizowane, a także odpowiednie projekty i programy finansowania.
Czas trwania	Czas trwania projektu powinien wynosić od 18 do maksymalnie 24 miesięcy.
Budżet	Całkowity budżet projektu jest ograniczony do 1 250 000 EUR, co odpowiada maksymalnej kwocie 1 000 000 EUR z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR). Wnioski dotyczące projektów o wyższych budżetach nie kwalifikują się do finansowania.

5. Kwalifikujący się wnioskodawcy

O finansowanie mogą ubiegać się następujące organizacje:

- Krajowe, regionalne i lokalne organy publiczne⁷;
- Instytucje prywatne, w tym spółki prywatne, posiadające osobowość prawną (tj. zdolność do nabywania praw, zaciągania zobowiązań, pozywania i bycia pozywanym);
- Organizacje międzynarodowe działające na podstawie prawa krajowego państwa członkowskiego UE;
- Organizacje międzynarodowe działające na podstawie prawa międzynarodowego, z ograniczeniami.

⁵ Projekty współpracy transgranicznej Interreg, które mają zostać objęte kapitalizacją, mogą być finansowane w latach 2021-2027 lub, w stosownych przypadkach, również w latach 2014-2020. Informacje na temat finansowanych projektów współpracy transgranicznej Interreg są dostępne na stronie <https://keep.eu/>.

⁶ Kompendium b-solutions, które w dniu publikacji niniejszego dokumentu dotyczą barier granicznych na wewnętrznych granicach Europy Środkowej, jest dostępne pod adresem <https://www.interreg-central.eu/apply>.

⁷ Do tej kategorii należą „równoważne podmioty publiczne”, tj. podmioty prawa publicznego zdefiniowane w art. 2 ust. 4 dyrektywy 2014/24/UE w sprawie zamówień publicznych, a także EUWT ustanowione zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1082/2006 z późniejszymi zmianami.



Każdy z kwalifikujących się wnioskodawców, z wyjątkiem organizacji międzynarodowych działających na podstawie prawa międzynarodowego, może objąć rolę partnera wiodącego, o ile znajduje się na obszarze objętym programem lub kwalifikuje się jako "partner zasymilowany" (definicja partnera zasymilowanego znajduje się w rozdziale I.3.1.1 [Podręcznika programu](#)).

Prywatni wnioskodawcy wiodący muszą spełniać **minimalne wymagania w zakresie zdolności finansowej**, aby kwalifikować się jako partnerzy wiodący. Wnioski dotyczące projektów złożone przez prywatnych wnioskodawców wiodących niespełniających niezbędnych kryteriów zdolności finansowej zostaną odrzucone.

6. Cechy partnerstwa

6.1. Ponadnarodowość

Partnerstwo musi składać się z **co najmniej**:

- Trzech partnerów finansowych;
- Pochodzących z co najmniej trzech krajów; oraz
- Z których co najmniej dwóch posiada siedzibę w obszarach objętych programem Interreg Europa Środkowa.

Europejskie ugrupowanie współpracy terytorialnej (EUWT)⁸ kwalifikuje się jako pojedynczy beneficjent, pod warunkiem spełnienia wymienionych wyżej minimalnych wymogów. Aby EUWT kwalifikowało się jako pojedynczy beneficjent, musi mieć siedzibę w jednym z dziewięciu państw członkowskich uczestniczących w programie Interreg EUROPA ŚRODKOWA.

Wnioskodawcy mający siedzibę poza obszarem objętym programem, ale na terenie UE, mogą również ubiegać się o finansowanie jako partnerzy projektu, jednak tacy partnerzy muszą wnieść wyraźną korzyść dla obszaru objętego programem. Zaangażowanie takich partnerów stanowi wyjątek i należy je należycie uzasadnić.

Wnioskodawcy mogą mieć również siedzibę poza UE, ale nie otrzymają wówczas dofinansowania z EFRR w ramach programu Interreg EUROPA ŚRODKOWA.

6.2. Skład partnerstwa

Zgodnie z ogólnym celem naboru rekomenduje się, aby partnerstwo w ramach projektu:

- Składało się z
 - organizacji, które **aktywnie uczestniczyły**⁹ we wcześniejszych projektach Interreg EUROPA ŚRODKOWA, które są kapitalizowane;
 - organizacji, które **aktywnie uczestniczyły**¹⁰ we wcześniejszych projektach współpracy transgranicznej Interreg, które są kapitalizowane.

⁸ Ustanowione zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1082/2006 z późniejszymi zmianami.

⁹ Przez „aktywny udział” w projekcie Interreg rozumie się nie tylko formalne zaangażowanie w projekt, ale również wniesienie wkładu w realizację działań projektowych

¹⁰ jw.



Ta sama instytucja może również reprezentować więcej niż jeden projekt, który ma zostać skapitalizowany.

- **Było właścicielem kapitalizowanych produktów i rezultatów** lub przynajmniej **posiadało prawa** do korzystania z nich w celu ich kapitalizacji;
- Włączało **dodatkowe organizacje**, które mogą ułatwić przeniesienie w górę lub w dół (upstreaming lub downstreaming) istniejących produktów i rezultatów (np. podmioty publiczne odpowiedzialne za politykę, organizacje reprezentujące nowe terytoria lub sektory).

Liczba partnerów powinna odzwierciedlać zakres projektu i być powiązana z działaniami przewidzianymi w planie prac. W związku z tym **nie ma wytycznych w odniesieniu do wielkości partnerstwa**.

7. Wymogi dotyczące komunikacji

Biorąc pod uwagę, że strategiczne projekty kapitalizacji należy uznać za „operacje o znaczeniu strategicznym” (zob. art. 2), muszą one spełniać szczególne wymogi dotyczące komunikacji określone przez Komisję Europejską dla tych projektów w celu zapewnienia wysokiej widoczności i zaangażowania¹¹.

Oprócz wymogów dotyczących wizerunku i widoczności określonych w rozdziale I.4.4.2 [podręcznika programu](#), projekty powinny:

- **Zorganizować w odpowiednim czasie co najmniej jedno wydarzenie informacyjne** z udziałem instytucji zarządzającej programem i przedstawicieli Komisji Europejskiej.
- **Uczestniczyć we wspólnych działaniach komunikacyjnych na poziomie programu**, takich jak wydarzenia, kampanie lub publikacje tematyczne.

Strategiczne projekty kapitalizacji będą ściśle monitorowane w ramach programu, z uwzględnieniem ich strategicznego wkładu i postępów w ich realizacji.

8. Budżet naboru

Orientacyjny przydział budżetu EFRR na nabór wynosi około **23 mln EUR**, z orientacyjnym podziałem na dziewięć celów szczegółowych programu, jak przedstawiono w tabeli 2. Przy wyborze projektów do finansowania całkowity przydział z EFRR i podział na cele szczegółowe mogą zostać dostosowane przez komitet monitorujący zgodnie z potrzebami programu.

Tabela 2: Orientacyjny przydział środków z EFRR na cele szczegółowe

Priorytety programu i cele szczegółowe	Orientacyjny budżet EFRR (w mln EUR)
Priorytet 1: Współpraca na rzecz inteligentnej Europy Środkowej	
1.1 Wzmacnianie zdolności innowacyjnych	3,6
1.2 Rozwijanie umiejętności w zakresie inteligentnej specjalizacji, transformacji przemysłowej i przedsiębiorczości	1,8

¹¹ Zgodnie z art. 50 ust. 1 lit e) rozporządzenia (UE) 2021/1060 i art. 36 ust. 4 lit. e) rozporządzenia (UE) 2021/1059 . Zob. również wytyczne Komisji „[Informowanie o operacjach o znaczeniu strategicznym w latach 2021-2027 - praktyczny zestaw narzędzi](#)” (luty 2024 r.).



Priorytet 2: Współpraca na rzecz bardziej zielonej Europy Środkowej	
2.1 Wsparcie transformacji energetycznej dla neutralności klimatycznej	2,7
2.2 Zwiększenie odporności na zmiany klimatu	3,4
2.3 Rozwój gospodarki o obiegu zamkniętym	2,7
2.4 Ochrona środowiska	3,4
2.5 Zielona mobilność miejska	1,8
Priorytet 3: Współpraca na rzecz lepiej połączonej Europy Środkowej	
3.1 Poprawa połączeń transportowych obszarów wiejskich i peryferyjnych	1,8
Priorytet 4: Poprawa systemu zarządzania współpracą w Europie Środkowej	
4.1 Wzmocnienie systemu zarządzania na rzecz zintegrowanego rozwoju terytorialnego w Europie Środkowej	1,8
Ogółem	23

Dostępność środków przeznaczonych na nabór zależy częściowo od **oszczędności wygenerowanych przez projekty finansowane w poprzednich naborach**, a także od akceptacji przez Komisję Europejską modyfikacji tabel finansowych w [dokumencie IP](#) programu Interreg EUROPA ŚRODKOWA.

Poziom dofinansowania z EFRR wynosi 80%. Beneficjenci zapewniają niezbędne współfinansowanie swoich działań.

Budżet dofinansowania z EFRR może zostać zmniejszony w przypadku, gdy działania w ramach projektu są istotne z punktu widzenia pomocy publicznej, zgodnie z odpowiednimi zasadami w tym zakresie (zob. również rozdział I.4.4.3 [podręcznika programu](#)). Ponadto, w szczególnym przypadku budżetu z EFRR przyznanego partnerom jako pomoc publiczna na mocy ogólnego rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych oraz w przypadku, gdy podatek od wartości dodanej (VAT) podlega zwrotowi na mocy krajowych przepisów dotyczących podatku VAT, **koszty kwalifikowalne poniesione na podstawie kosztów rzeczywistych zostaną zwrócone po odliczeniu podatku VAT**.

9. Wybór wniosków

9.1. Formalna i administracyjna kontrola zgodności

Zgodnie z rozdziałem II.4.1 [podręcznika programu](#) i szczegółowymi wymogami określonymi w art. 4 niniejszego dokumentu, aby kwalifikować się do finansowania, wnioski dotyczące projektów muszą spełniać następujące wymogi formalne i administracyjne:

- Wniosek (formularz wniosku, oświadczenia i - w stosownych przypadkach - dodatkowe dokumenty dla prywatnych wnioskodawców wiodących, jak określono poniżej) należy złożyć za pośrednictwem systemu Jems przed upływem terminu określonego w art. 11 niniejszego dokumentu.
- Przesłany formularz wniosku należy wypełnić w całości w języku angielskim.



- Podpisane oświadczenie partnera wiodącego należy złożyć przy użyciu wzoru deklaracji partnera wiodącego dostarczonego w ramach programu¹².
- Oświadczenie partnera należy złożyć przy użyciu wzoru oświadczenia partnera projektu dostarczonego przez program¹³.
- W przypadku prywatnych wnioskodawców wiodących należy przedłożyć następujące dokumenty¹⁴:
 - Uproszczone sprawozdanie finansowe Interreg EUROPA ŚRODKOWA;
 - Bilanse oraz rachunki zysków i strat za ostatnie dwa lata obrotowe;
 - Sprawozdanie z audytu wydane przez zatwierdzonego audytora zewnętrznego LUB zaświadczenie z banku spełniający wymogi określone w rozdziale II.2.1.4 [podręcznika programu](#).
- Wniosek projektowy musi spełniać minimalny wymóg dotyczący synergii, jak wskazano w art. 4 niniejszego dokumentu¹⁵.

Wnioski, które nie spełnią któregokolwiek z powyższych wymogów formalnych i administracyjnych lub jeśli nie zostaną złożone poprawne oświadczenia lub brakujące dokumenty w wyznaczonym terminie, zostaną uznane za niekwalifikowalne i będą odrzucone.

Wnioskodawcy wiodący zostaną powiadomieni o wynikach formalnych kontroli zgodności administracyjnej po podjęciu odpowiednich decyzji przez komitet monitorujący.

9.2. Proces wyboru

Wnioski dotyczące projektu, które pomyślnie przejdą kontrolę zgodności formalnej i administracyjnej oraz, w stosownych przypadkach, kontrolę zdolności finansowej prywatnego wnioskodawcy wiodącego (zob. również rozdziały II.4.1 i II.4.2 [podręcznika programu](#)), przechodzą do oceny jakości.

Kwalifikujące się wnioski dotyczące projektów zostaną wybrane do finansowania po dokonaniu oceny złożonych wniosków w oparciu o standardową procedurę, w której zagwarantowano przestrzeganie zasad przejrzystości i równego traktowania (zob. poniżej).

Równoległe z oceną jakości w przypadku wniosków, które mogą być objęte finansowaniem, przeprowadza się analizę wniosków pod kątem pomocy publicznej w celu określenia, czy wnioski projektowe oraz zainteresowani partnerzy korzystają potencjalnie z takiej formy pomocy.

Komitet monitorujący wybiera wnioski dotyczące projektu **na poziomie szczegółowych celów każdego programu**, w oparciu o wyniki oceny jakości.

Wnioskodawcy wiodący zostaną powiadomieni o wyniku procesu selekcji po podjęciu odpowiednich decyzji przez odpowiedni komitet monitorujący.

¹² W przypadku, gdy oświadczenie partnera wiodącego lub partnera zostanie złożona na niewłaściwych wzorach, wnioskodawca wiodący zostanie zobligowany do dostarczenia poprawionych dokumentów - za pośrednictwem poczty elektronicznej - nie później niż 5 dni roboczych od dnia pisemnego wezwania z programu.

¹³ W przypadku, gdy którekolwiek z oświadczeń partnera projektu zostanie złożone na niewłaściwych wzorach, wnioskodawca wiodący zostanie poproszony o dostarczenie poprawionych dokumentów pocztą elektroniczną nie później niż 5 dni roboczych od dnia pisemnego wezwania z programu.

¹⁴ Szczegółowe informacje na temat wymogów mających zastosowanie do prywatnych wnioskodawców wiodących można znaleźć w rozdziale II.2.1.4 [podręcznika programu](#). W przypadku, gdy którykolwiek z wymienionych dokumentów nie zostanie złożony, wnioskodawca wiodący zostanie poproszony o dostarczenie poprawionego dokumentu lub dokumentów pocztą elektroniczną nie później niż 5 dni roboczych od dnia pisemnego wezwania z programu.

¹⁵ Spełnienie tego wymogu zostanie zweryfikowane na podstawie informacji zawartych w sekcji C.2.6 formularza wniosku.



Więcej informacji na temat całego procesu oceny można znaleźć w rozdziale II.4 [podręcznika programu](#).

Ocena jakości

Ocena jakości wniosków projektowych jest przeprowadzana na podstawie kryteriów wyboru i pytań przewodnich przedstawionych w tabeli 4 przy użyciu skali punktowej przedstawionej w tabeli 3.

Tabela 3: Skala ocen na potrzeby oceny dokumentacji wniosków

Ocena dokumentacji	Objaśnienie
5 „doskonały”	We wniosku z powodzeniem uwzględniono wszystkie istotne aspekty kryterium. Przedstawione informacje są jasne i spójne. Ewentualne niedociągnięcia są niewielkie.
4 „dobry”	Wniosek dobrze spełnia to kryterium, ale zawiera niewielką liczbę niedociągnięć.
3 „odpowiedni”	Wniosek odnosi się do kryterium w wystarczającym stopniu, ale niektórych wymagań nie spełniono w pełni lub pewnych aspektów nie wyjaśniono w sposób całkowicie jasny i szczegółowy.
2 „niewystarczający”	Wniosek zasadniczo spełnia kryterium, ale zawiera poważne braki i/lub dostarczone informacje są niskiej jakości.
1 „niekwalifikujący się”	Kryterium ujęto we wniosku w sposób nieodpowiedni lub brakuje wymaganych informacji.

Kryteria wyboru pogrupowano w dwie kategorie: Strategiczne („Zasadność” i „Partnerstwo”) i Operacyjne („Realizacja”). Więcej informacji na ten temat przedstawiono w rozdziale II.4.5 [podręcznika programu](#) oraz w tabeli 4 poniżej.



Tabela 4: Kryteria wyboru i pytania przewodnie

Kryteria		Pytania przewodnie
STRATEGICZNE	Zasadność 40%	<u>Znaczenie tematyczne, terytorialne i polityczne, logika interwencji i ponadnarodowość (20%)</u> Znaczenie tematyczne i terytorialne oraz ponadnarodowość ▪ Jak istotny jest wniosek projektowy w odniesieniu do celu szczegółowego programu oraz oczekiwanego rezultatu? ▪ Jak istotny jest wniosek projektowy dla wspólnych wyzwań terytorialnych, wspólnych zasobów i potrzeb obszaru objętego programem Interreg Europa Środkowa, a w szczególności dla specyficznej sytuacji uczestniczących regionów? Czy wniosek kładzie nacisk na zmniejszenie efektów granicy? ▪ Czy znaczenie współpracy ponadnarodowej dla osiągnięcia celów i rezultatów projektu zostało jasno wykazane? Czy przynosi to wartość dodaną dla partnerstwa i zaangażowanych terytoriów? Logika interwencji ▪ Czy logika interwencji projektu (tj. szczegółowe cele projektu, produkty i oczekiwane rezultaty) jest jasno określona i spójna? Znaczenie polityczne, w tym zasady horyzontalne (Zrównoważony rozwój i ochrona środowiska, Równe szanse i niedyskryminacja, Równość mężczyzn i kobiet) ▪ W jakim stopniu wniosek projektowy przyczynia się do realizacji odpowiednich ram polityki na różnych poziomach? ▪ W jakim stopniu wniosek przyczynia się do realizacji zasad horyzontalnych i uwzględnia je w koncepcji projektu?
	Partnerstw o 30%	<u>Kapitalizacja i synergia (20%)</u> ▪ Czy podejście do wykorzystania istniejących produktów i rezultatów jest jasno przedstawione i uzasadnione, określając również, które cechy istniejących produktów lub rezultatów będą dalej rozwijane lub dostosowywane? Czy prawdopodobne jest zwiększenie wykorzystania istniejących produktów i rezultatów na poziomie politycznym (przeniesienie w górę, czyli upstreaming) lub terytorialnym (przeniesienie w dół, czyli downstreaming)? ▪ Czy innowacyjność propozycji projektu jest wyraźnie wykazana i czy przyniesie ona wartość dodaną wykraczającą poza to, co zostało już osiągnięte? ▪ W stosownych przypadkach, czy wykorzystanie produktów i rezultatów z innych projektów i inicjatyw wykraczających poza minimalne wymogi określone w naborze jest uzasadnione? Czy wnosi to wartość dodaną do osiągnięcia celu naboru? <u>Adekwatność, spójność i kompetencje partnerstwa</u> ▪ Czy skład partnerstwa jest odpowiedni i spójny z zakresem terytorialnym i tematycznym projektu? ▪ Czy skład partnerstwa odzwierciedla podejście oparte na kapitalizacji poprzez uwzględnienie: ○ podmiotów, które aktywnie uczestniczyły we wcześniejszych, kapitalizowanych projektach Interreg EUROPA ŚRODKOWA i podmiotów, które aktywnie uczestniczyły w kapitalizowanych projektach współpracy transgranicznej? ○ dodatkowe organizacje przyczyniające się do przeniesienia w górę lub w dół (upstreamingu lub downstreamingu) istniejących produktów i rezultatów? ▪ Czy partnerzy wykazują wystarczające kompetencje i zdolności do realizacji zaplanowanych działań w obszarach docelowych i osiągnięcia oczekiwanych rezultatów na poziomie lokalnym lub regionalnym? Czy partnerstwo posiada prawo własności lub prawa do korzystania z produktów i rezultatów, które mają zostać skapitalizowane? ▪ Czy partnerzy mają jasno określoną rolę i odpowiednie kompetencje do wypełniania swoich zadań? W przypadku partnerów spoza obszaru objętego programem, czy wartość dodana ich udziału jest należycie uzasadniona? ▪ Czy wnioskodawca wiodący ma wystarczające doświadczenie i możliwości do zarządzania projektem współpracy ponadnarodowej lub czy istnieje jasny plan zdobycia brakujących kompetencji poprzez np. zatrudnienie dodatkowego personelu lub podwykonawców? <u>Współpraca ponadnarodowa</u> ▪ W jakim stopniu partnerstwo odzwierciedla podejście oparte na współpracy transnarodowej i czy jest ono zrównoważone pod względem geograficznym?



Kryteria		Pytania przewodnie
OPERACYJNE	Realizacja 30%	<u>Metodologia i plan pracy (20%)</u> ▪ Czy metodologia pozwoli na uzyskanie planowanych produktów i rezultatów? Czy plan pracy i harmonogram działań, wyniki i rezultaty są realistyczne, spójne i przejrzyste? Czy wykazano należyte wspólne opracowywanie lub wdrażanie wyników? W przypadku inwestycji, czy są one wyraźnie istotne dla osiągnięcia celów projektu? Czy mają one wyraźny ponadnarodowy i pilotażowy charakter? ▪ Czy działania komunikacyjne umieszczone w planie pracy są istotne dla osiągnięcia celów komunikacyjnych i zgodne z wymogami określonymi w warunkach naboru? W jakim stopniu grupy docelowe (i inni interesariusze, w tym partnerzy stowarzyszeni) są aktywnie zaangażowani w działania projektowe? ▪ Jak dobrze wniosek projektowy uwzględnia własność/trwałość, długotrwałe efekty i możliwość przeniesienia produktów i rezultatów? ▪ Czy podejście do zarządzania wykazuje odpowiedni potencjał zapewniający należyte zarządzanie projektem, koordynację i ograniczanie ryzyka?
		<u>Budżet (10%)</u> ▪ Czy całkowity budżet wykazuje dobry stosunek wartości do ceny? Czy koncepcja projektu jest spójna z budżetem? Czy wkłady finansowe partnerów są zrównoważone i czy odzwierciedlają ich zakres odpowiedzialności?

Aby pomóc wnioskodawcom w sporządzeniu wniosków projektowych, pod tym [linkiem](#) dostępne jest bezpłatne narzędzie samooceny odzwierciedlające kryteria oceny i pytania przewodnie.

10. Zawieranie umów w ramach zatwierdzonych projektów

Po podjęciu decyzji o finansowaniu przez komitet monitorujący program i, w stosownych przypadkach, po pomyślnym spełnieniu warunków zatwierdzenia określonych przez komitet, zostanie zawarta umowa o dofinansowanie między instytucją zarządzającą a partnerami wiodącymi wybranych wniosków.

Umowa o dofinansowanie stanowić będzie ramy prawne na potrzeby realizacji projektu. Potwierdzi ona ostateczne zobowiązanie EFRR do realizacji projektu, określi warunki wsparcia i ustalenia dotyczące realizacji. Integralną częścią umowy o dofinansowanie będzie najnowsza wersja zatwierdzonego formularza wniosku. Wzór umowy o dofinansowanie dostępny jest na stronie www.interreg-central.eu/documents.

Partner wiodący ustali w umowie partnerskiej rozwiązania prawne dotyczące relacji ze wszystkimi partnerami projektu. Umowa partnerska zawierać będzie postanowienia, które m.in. gwarantują należyte zarządzanie finansowe środkami przeznaczonymi na projekt, w tym ustalenia dotyczące odzyskiwania kwot nienależnie wypłaconych. Wzór umowy partnerskiej dostępny jest również na stronie www.interreg-central.eu/documents.

11. Składanie wniosków i termin składania wniosków

Strategiczny nabór kapitalizacyjny ma formę procedury jednoetapowej.

Wnioski projektowe należy składać w języku angielskim, wyłącznie za pośrednictwem internetowego wspólnego elektronicznego systemu monitorowania (Jems) programu Interreg EUROPA ŚRODKOWA, który jest dostępny pod adresem <https://jems.interreg-central.eu>.

Wnioski dotyczące projektu składa wnioskodawca wiodący najpóźniej do:



Wtorku 27 listopada 2025 r, godz. 16:00 czasu
środkowoeuropejskiego (CET)

Pakiet aplikacyjny zawiera również wzór formularza wniosku w wersji off-line (wyłącznie do celów informacyjnych), który zawiera dodatkowe wskazówki dotyczące wypełniania poszczególnych sekcji.

Przewidywany termin podjęcia przez KM decyzji o dofinansowaniu zostanie opublikowany na stronie internetowej programu www.interreg-central.eu po upływie terminu składania wniosków.

12. Wsparcie dla wnioskodawców

Program oferuje następujące środki i narzędzia wsparcia, aby pomóc wnioskodawcom w składaniu wysokiej jakości wniosków:

- Platforma Applicant Community do celów wymiany pomysłów na projekty i nawiązywania kontaktów
- Wyjaśnienia wideo i samouczki prowadzące wnioskodawców przez kluczowe etapy i wymagania
- Seminaria internetowe, na których omawia się podstawowe elementy naboru i odpowiada na pytania wnioskodawców
- Indywidualne konsultacje ze wspólnym sekretariatem dla wnioskodawców wiodących w celu uzyskania dostosowanych do potrzeb informacji zwrotnych i wskazówek
- Regularnie aktualizowana sekcja najczęściej zadawanych pytań (FAQ)
- Punkty informacyjne dotyczące treści, finansów, komunikacji i wsparcia technicznego
- Wsparcie krajowe przez krajowe punkty kontaktowe (KPK)
- Narzędzia do samooceny i redagowania

Aby uzyskać więcej informacji, należy zapoznać się z rozdziałem II.3 [podręcznika programu](#) i odwiedzić sekcję „złóż wniosek” na [stronie internetowej](#) programu. Pozwoli to uzyskać regularne aktualizacje i dalsze szczegółowe informacje dotyczące wszystkich środków wsparcia.



Załącznik 1

Lista programów transgranicznych Interreg dotyczących granic wewnętrznych EUROPY ŚRODKOWEJ

- Interreg A Austria-Czechy
- Interreg A Austria-Niemcy/Bawaria
- Interreg A Austria-Węgry
- Interreg A Czechy-Polska
- Interreg A Niemcy-Austria-Szwajcaria-Liechtenstein (Alpenrhein-Bodensee-Hochrhein)
- Interreg A Niemcy/Bawaria-Czechy
- Interreg A Niemcy/Brandenburgia-Polska
- Interreg A Niemcy/Meklemburgia-Pomorze Przednie/Brandenburgia-Polska
- Interreg A Niemcy/Saksonia-Czechy
- Interreg A Węgry-Chorwacja
- Interreg A Węgry-Słowacja
- Interreg A Włochy-Austria
- Interreg A Włochy-Chorwacja
- Interreg A Włochy-Słowenia
- Interreg A Polska-Dania-Niemcy-Litwa-Szwecja (Południowy Bałtyk)
- Interreg A Polska-Niemcy/Saksonia
- Interreg A Polska-Słowacja
- Interreg A Słowacja-Austria
- Interreg A Słowacja-Czechy
- Interreg A Słowenia-Austria
- Interreg A Słowenia-Chorwacja
- Interreg A Słowenia-Węgry