

Prekogranični region "Drine-Sava"

Pristup baziran na razvoju teritorije

Zapisnik sa radionice

"Partnerstvo i saradnja u zajedničkim projektima za integrisani
ekonomski razvoj"

za "Drina-Sava" prekogranični region

Pripreme za integrisani ekonomski razvoj prekograničnog regiona "Drina-Sava"



Zapisnik sa radionice "Partnerstvo i saradnja u zajedničkim projektima za integrisani ekonomski razvoj" za "Drina-Sava" prekograničnoj region

03. April, 2014. / Banja Koviljača, Srbija,

I. Spisak prisutnih

Sastanku su prisustvovali nominovani predstavnici grupe zainteresovanih strana, podnosioci Izjava o zainteresovanosti kao i potencijalni korisnici "ABDA grant sheme". Sastanku je prisustovalo 31 učesnika, izmedju kojih je bilo 13 žena.

Prilog 1: Spisak učesnika radionice

II. Agenda radionice

03.04.2014- Četvrtak

- 10:00 – 10:15** Riječ dobrodošlice i uvod u ciljeve radionice, očekivane rezultate i naredne korake
Aleksandar Damnjanović, SWG Regionalni Koordinator
- 10:15 – 10:30** Trenutno stanje u pripremama za predstojeći "Poziv za prijedloge projekata" buduća očekivanja od SHG u pogledu ABD sa osvrtom na saradnju/partnerstva i ulaganja u kratkim lancima vrijednosti proizvoda i usluga
Sabina Mujezinović, Predsjednica Grupe zainteresovanih strana Drina-Sava regiona
- 10:30–10:40** Predjelo: Nova Nordijska kuhinja - primjer integrisanog pristupa zasnovanog na saradnji, promjena igre
Morten Kvistgaard, MKV
- 10:40 - 11:20** Različitost i prepoznavanje na tržištu kroz pristup razvoja regiona
Morten Kvistgaard, MKV
- 11:20 – 11:35** Razvoj partnerstava na Zapadnom Balkanu – iskustva i izazovi
Suzana Đorđević Milošević, SWG Consultant
- 11:35 - 12:00** Diskusija, zaključci i naredni koraci
Aleksandar Damnjanović, SWG Regionalni Koordinator
- 13:00 - 13:15** Uvod u participativni dio radionice
Morten Kvistgaard, MKV
- 13:15 - 15:00** Rad po grupama: Put do visoko kvalitetnih proizvoda i usluga

- 15:00 - 16:00** **Prezentovanje rezultata rada po grupama**
Predstavnici radnih grupa
- 16:00 - 17:00** **Diskusija, finalni zaključci, naredni koraci i vremenski okvir**
Aleksandar Damjanović, SWG Regionalni Koordinator

Teme radionice:

- 1. Trenutno stanje u pripremama za predstojeći "Poziv za prijedloge projekata" buduća očekivanja od SHG u pogledu ABD sa osvrtom na saradnju/partnerstva i ulaganja u kratkim lancima vrijednosti proizvoda i usluga**
- 2. Predjelo: Nova Nordijska kuhinja - primjer integrisanog pristupa zasnovanog na saradnji, promjena igre; Različitost i prepoznavanje na tržištu kroz pristup razvoja regiona**
- 3. Razvoj partnerstava na Zapadnom Balkanu – iskustva i izazovi**
- 4. Uvod u participativni dio radionice, rad po grupama: Put do visoko kvalitetnih proizvoda i usluga i Prezentovanje rezultata rada po grupama**

Tema :

- 1. Trenutno stanje u pripremama za predstojeći "Poziv za prijedloge projekata" buduća očekivanja od SHG u pogledu ABD sa osvrtom na saradnju/partnerstva i ulaganja u kratkim lancima vrijednosti proizvoda i usluga**

Osnovni cilj radionice koja je održana 03. Aprila u Hotelu Royal Spa, Banja Koviljača, Republika Srbija je da podrži integrisanu saradnju među akterima u lancu vrijednost u cilju podsticanje inovacija, proizvodnje konkurentnih proizvoda kao i poboljšanje usluga. Radionica je imala za cilj unapređenje i uspostavljanja vertikalne saradnje među proizvođačima i pružaocima usluga u okviru lanaca vrijednosti, kao i horizontalne saradnje među akterima u regionu Zapadnog Balkana.

Sabina Mujezinović, predstavila je trenutno stanje u pripremama za predstojeći "Poziv za prijedloge projekata" buduća očekivanja od SHG u pogledu ABD sa osvrtom na saradnju/partnerstva i ulaganja u kratkim lancima vrijednosti proizvoda i usluga.

Sabina Mujezinović, svoju prezentaciju je počela predstavljanjem dosadašnjeg rada SHG i formirane mikro regijone na radionici održanoj u Andrevlju, ušću rijeke Drine u Savu u Bosni i Hercegovini, turističke infrastrukture-nabavka male opreme u Srbiji, i brendiranja u Hrvatskoj. U Pozivu za iskazivanje zainteresovanosti dobili smo 14 prijave, u većini od njih su bile zastupljenje sve tri zemlje kao partneri, a samo dvije prijave nisu imale partnere. Aplikacije se mogu tematski grupisati u turizam i poljoprivredu, i u većini slučajeva podnosioci prijave su tražili po 3.000 EUR po partneru, osim jednog podnosioca koji je tražio 300.000 EUR. Sabina Mujezinović je otvorila diskusiju i zamolila je SHG da iznesu svoje mišljenje o dosadašnjem radu i stanju na terenu u pogledu na projekte. Razvoj bi trebao biti od naroda i za narod.

Dejan Velimanović je postavio sljedeća pitanja: da li moguće aplicirati sa novim projektima, za koje Izjava o zainteresovanosti nije dostavljena, i kada će promotivni materijal regiona biti gotov, da li je moguće da se materijal objavi prije otvaranja Poziva za prijedlog projekata.

Aleksandar Damjanović, Poziv za prijedlog projekata se otvara 07. Aprila, i uzimajući u obzir vidljivost projekta, svi koji su zainteresovani mogu da dostave svoje projekte i ideje.

Nedžib Atić, postavio je pitanje o partnerima i sektorima koji moraju biti uključeni, da li to znači da moramo u projektu imati jednog partnera iz javnog sektora, jednog iz NVO i jednog iz privatnog sektora; kako će se ocjenivati projekti i da li je Poziv već prethodno bio pripremljen.

Irena Dzimrevska, je istakla da je proces pripreme Poziva počeo u koordinaciji sa SHG za vrijeme sastanaka transparentno i na participativnoj osnovi, i sve sugestije koje je SHG imala su uzete u obzir. Partneri za "ABD Grant shemu" moraju biti iz najmanje dva različita ekonomskom sektoru npr: turizam, proizvodnja hrane i poljoprivreda. Što se tiče evaluacije projekta, SHG će dobiti detaljno Upustvo za korisnike u kojem će biti predstavljeni kriterijumi za rangiranje projekta. Prijave će se ocjenjivati i rangirani od strane Komisije za odabir projekta koja će biti imenovan od strane SWG. Clanovi SHG (Grupe zainteresovanih strana) mogu biti određen kao dio Komisije ali samo kao posmatrači. Međutim, oni ne smiju biti u istom trenutku podnosioci prijava okviru ovog Poziva za podnošenje prijedloga.

Prezentacija u prilogu broj 2.

2. Predjelo: Nova Nordijska kuhinja - primjer integrisanog pristupa zasnovanog na saradnji, promjena igre; Različitost i prepoznavanje na tržištu kroz pristup razvoja regiona

Morten Kvistgaard, je prezentovao primjere partnerstva i saradnje kroz zajedničke projekte za integrisani ekonomski razvoj u Evropi i predstavio pristupa zasnovanog na razvoju teritorije (ABDA) i koncepta "terroir". Pojam terroir (terre "land") u slobodnom prevodu znači "osjećaj mjesta" i predstavlja saradnju i skup specifičnih karakteristika određene geografske regije. Predstavljena su i primjeri dobre prakse u proizvodnji i plasmanu proizvoda:

- Koncept Nordijske kuhinje
- So (Laesoe Sizzle Salt)
- Slatkiši (Liquorice of Johan Bülow)
- Sir (Case of L' Etivaz chess)
- Sir (Kolašina, Crna Gora).

Ciljevi EU politike kvaliteta u poloprivrednoj proizvodnji i proizvodnji hrane su zatvaranje praznina između aktera u lancu vrijednosti, dostupnost informacija za potrošače o karakteristike proizvoda i atributa za uzgoj (Pravilnik o radu) i bolji plasman kvalitetnih poljoprivrednih proizvoda.

Prezentacija u prilogu broj 3.

3. Razvoj partnerstava na Zapadnom Balkanu – iskustva i izazovi

Suzana Đorđević Milošević, prezentovala je tradicionalne oblike organizovanja u ruralnim područjima Zapadnom Balkanu sa svim usponima i padovima. Neki od razloga za formiranje partnerstva su: da ostvarimo prava koja sami nismo u stanju ili nam uslovi ne daju da ostvarimo, da promovišemo lokal i lokalne resurse na novi način, da iznađemo odgovor i riješenja na pitanja i slabosti i da da kreiramo nove proizvode/usluge u vidu zajedničke ponude. Prvi korak predstavlja umrežavanje kroz prekograničnu saradnju između stejkholdera i finansijskom podrškom za sprovođenje zajedničkih projekata, zatim se otvaraju prve mogućnosti za partnerstva na nacionalnim nivoima, kao i za vertikalno partnerstvo sa širom nacionalnom i regionalnom zajednicom. Suzana Đorđević Milošević predstavila je "Srpsku magazu" i "Ukusi i mirisi Banatskog sira i vina" dva projekta, jedan kao primjer dobre prakse a drugi kao primjer koji se sve rizici mogu pojaviti u toku implementacije projekta.

Prezentacija u prilogu br. 4

4. Uvod u participativni dio radionice, rad po grupama: Put do visoko kvalitetnih proizvoda i usluga i Prezentovanje rezultata rada po grupama

Nakon predstavljanja shema Inter-profesionalnih udruženja - SWG Partnerstvo, članovi SHG su podijeljen u tri grupe u kojima su radili na sljedećim pitanjima:

1. Opišite planirano partnerstvo: šta želite da ostvarite?
2. Da li imate na umu određeni (visok) nivo kvaliteta proizvoda/usluga koji će nastati kao rezultat vašeg partnerstva?
3. Šta je potrebno da bi se ostvario visok kvalitet proizvoda i usluga u okviru vašeg partnerstva? Da li su vam potrebne investicije? Obuka?
4. Da li imate neku predstavu o tome šta bi Pravilnik o radu (*Code of Practice*) partnera na projektu trebalo da sadrži? Ako imate, pokušajte da to opišete.
5. Kakva je veza između POR i visokog kvaliteta?
6. Da li imate proizvode/usluge sa potencijalom za registrovanje geografskih oznaka? (bobičasto voće, šljive, sirevi, meso, maslinovo ulje, vino, tradicionalna jela, turistička ponuda?)
7. Kako obezbediti prepoznatljivost na tržištu?
8. Da li usluge imaju potencijal da privuku strane turiste sa velikom kupovnom moći?
9. Da li je dovoljno razvijena mreža smeštajnih kapaciteta?
10. Da li je postojeći lanac vrednosti dovoljno jak da iznese i održi visoke standarde kvaliteta za potrošače?
11. U kom segmentu projektnog partnerstva je potrebna izgradnja kapaciteta, obuka i investicije?

Prezentacija u prilogu broj 5.

Nikola Nikšić, predstavio je "Srijem – Srem – Posavina: Mirna oaza između zapada i istoka". Partnerstva će se graditi kroz umrežavanje seoskih domaćinstava i prehrambene proizvođače kako bi se podigao nivo standarda u turizmu i kako bi se povećala proizvodnja kroz Pravilnik o radu (CoP). CoP će definisati nivo kvaliteta i pomoće u podizanju nivoa turističkih kapaciteta. Prepoznatljivost na tržištu će se obezbjediti kroz mobilne štandove u svakoj zemlji u učesnici na kojoj će sa tradicionalnom nošnjom regiona biti predstavljeni i specifični tradicionalni proizvodi. Svi štandovi moraju poštovati postavljena pravila u Pravilniku o radu. Izgradnja kapaciteta je potrebna u sljedećim segmentima: brendiranje, standardizacija, prenosa primjera dobre prakse i zajednička promocija regiona.

Prezentacija u prilogu broj 6.

Vesna Katić, predstavila je drugu grupu: Ribolovce iz Donjeg Žabara, Priboja i Bogatića sa projektom "Razvoj nautičkog turizma". Kroz partnerstvo grupa želi da doda vrijednost na postojeću ponudu i da produži boravak sportskih ribolovaca u svojim opštinama, kao i da ujednači ponudu smještaja. Kako bi se postigao visok kvalitet proizvoda, smještaja i usluga potrebne su investicije. CoP bi trebao definisati prava, obaveze i kvalitet koje partneri moraju ispuniti kao što su dvije zvijezdice za smještaj. Grupa ima registrovana ribolovačka takmičenja na nacionalnom i regionalom nivou. Prepoznatljivost na tržištu će se obezbjediti kroz web stranice. Grupa želi da pruži dodatnu uslugu i ujednači ponudu smještaja na tri lokacije.

Prezentacija u prilogu broj 7.

Sabina Mujezinović, predstavila je radnu grupu za poljoprivredu i "Drina-Sava medni put". Za svaku uključenu zemlju partneri i nosioci će biti definisani koji će mapirati proizvođača meda i pčelinjih proizvoda kroz horizontalno umrežavanje. Investirati će se u 3 kušaonica meda u Bosni i Hercegovini, Hrvatskoj i Srbiji. Grupa će kontaktirati lokalni turoperatora koje se bave sa receptivnim turizmom i koje bi mogle pomoći u promociji regiona kao i u privlačenju turista u region. Promoviranje i kofinanciranje projektnih aktivnosti trebalo bi biti iz izvora SWG-a ljudi-ljudima i kroz apliciranje na Evropa za građane. CoP treba da osigura da registrirani proizvođači potpuno zadovolje zakonske pretpostavke, poštujući nacionalno zakonodavstvo prema specifičnim standardima i propisima koji su na snazi i EU propise. Grupa želi da brendira Drina-Sava region kroz jedinstvena pakiranja specifičnih proizvoda regiona. Projekat će se dodefiniranje horizontalno i vertikalno u odnosu na umrežavanje i slijedu lanca vrijednosti, svaki partner u regionu će promovirati sve ponude Drina-Sava regiona i uputiti će turiste na medeni put. Investicije su potrebne za izgradnju drvenih kušaonica do 12m², financiranje holograma i loga, i obuku za nastup na tržištu i ukomponiranu turističku ponudu.

Prezentacija u prilogu broj 8.

Nakon prezentacija, Aleksandar Damjanović otvorio je diskusiju vezanu za radionicu i Poziv za prijedlog projekata. Poziv će zvanično biti otvoren u ponedjeljak 07. Aprila 2014, SWG će zamoliti SHG da objavi Poziv na svojim web stranicama, i Poziv će biti otvoren mjesec dana.

Što se tiče finansijski sredstava dostupnih unutar Poziva, minimalni iznos po partneru iznosi 1.000 EUR, a maksimalan iznos granta po partnerstvu (grupu korisnika) iznosi 35.000 EUR. Period registracije podnosioca će se smanjiti od dvije godine na jednu godinu.

Boško Nikolić, pitao je da li vodeći partner treba da ima Pador broj?

Irena Dzimrevska je istakla da unutar ovog Poziva nema vodećih partnera, svi su partneri jednaki i ne trebaju da imaju Pador broj. SWG nije u mogućnosti da grant isplaćuje na rate, korisnicima će biti nadoknađeno do 75% ukupnih prihvatljivih troškova nakon završetka akcije i podnošenje SWG-u originalnih dokumenata i PDV ne spada u prihvatljive troškove.

Pripremila: Mirela Čaušević,

Tehnički asistent "Drina-Sava" regije