

Beslut

2011-05-20

**TILLVÄXT
VERKET**

Ärendeid: 158828

Piteå Presenterar ek. för.
Bryggargatan 14
941 63 Piteå

Projektnamn: Välkommen till Piteå – andra perioden

Beslut

Tillväxtverket beviljar Piteå Presenterar ekonomisk förening, org.nr.769607-7945, stöd ur den Europeiska regionala utvecklingsfonden till rubricerat projekt.

Beslutet har fattats med stöd av förordning (SFS 2007:14) om förvaltning av EG:s strukturfonder.

Strukturfondspartnerskapet i Övre Norrland har i sitt yttrande 2011-05-19 prioriterat ärendet. Yttrandet är bindande för Tillväxtverkets handläggning.

Stödet tas ur åtgärd 1.4 Regional attraktivitet och avser perioden 2011-06-01–2013-12-31. Stödet uppgår till 50,00 % av projektets faktiska kostnader och högst 50,00 % av den sammanlagda offentliga finansieringen, dock högst 3 900 000 kr.

Beslutet kan inte överklagas.

Särskilda villkor för beslutet

Om de särskilda villkoren eller övriga villkor för stöd inte följs kan beslutet om stöd komma att upphävas helt eller delvis.

Stödmottagare som inte omfattas av LOU/LUF

Stödmottagare som inte omfattas av lag (2007:1091) om offentlig upphandling eller lag (2007:1092) om offentlig upphandling inom försörjningssektorerna ska tillämpa affärsmässig upphandling enligt Tillväxtverkets riktlinjer. Stödmottagaren ska kunna styrka de olika stegen i upphandlingsförfarandet och upphandlingsunderlaget ska på begäran kunna uppvisas.

Projektredovisning

Enligt Tillväxtverkets föreskrifter och allmänna råd ska stödmottagaren, utan att gällande bokföringsbestämmelser åsidosätts, ha en separat projektredovisning så att projektets intäkter och utgifter direkt kan utläsas. Redovisningen ska omfatta aktuella underlag enligt § 6 i föreskrifterna samt ett avstämningsunderlag enligt Tillväxtverkets mall.

Resor inom projektet

Alla resor som företas inom projektet ska ha ett tydligt samband med projektets verksamhet och beskrivas i lägesrapport för den aktuella perioden då resan genomfördes.

Vid studieresor ska en reserapport bifogas. Den ska innehålla program, namn på samtliga deltagare, vad resan tillförde projektet etc.

Om företag deltar vid resor ska de själva stå för 50 % av rese- och logistikostnader. Övriga kostnader står de till fullo själva för. Projektet kan finansiera gemensamma saker såsom mässmonter.

Förbrukning av beviljade medel

I samband med de ansökningar om utbetalning som ska lämnas in i februari varje år kommer Förvaltande myndighet att stämma av förhållandet mellan upparbetade kostnader föregående år och beslutad budget för det året. Om dessa skiljer sig åt i den meningen att stödet inte upparbetas i den takt som avses i beslutad budget, kommer Förvaltande myndighet att återkräva överskottet av beslutat ERUF-stöd det året. Anledningen till denna åtgärd är att så tidigt som möjligt återföra ej upparbetade medel till beslutsramen, så att nya projektbeslut kan fattas i god tid innan programperiodens slut.

Informationsplikt

Stödmottagaren, och i förekommande fall samverkansparter, ska vid marknadsföring och extern/intern information visa att projektet medfinansieras av Europeiska regionala utvecklingsfonden i enlighet med Kommissionens förordning (EG) nr 1828/2006 artikel 9.

Stöd av mindre betydelse/de minimis

I projektet förekommer stöd som gynnar enskilda företag, s.k. statsstöd. Stödet är ett stöd av mindre betydelse som beviljats i enlighet med bestämmelserna i Kommissionens förordning (EG) nr 1998/2006 av den 15 december 2006 om tillämpningen av artiklarna 87 och 88 i fördraget på stöd av mindre betydelse. För att utgifter för stödet till enskilda företag ska kunna bedömas som stödberättigande ska stödmottagaren skicka in blanketten "Intyg om stöd av mindre betydelse (de minimis)", ifylld av de enskilda företagen som får stöd via projektet, när Tillväxtverket, nationella revisions- eller kontrollorgan och/eller EU:s institutioner begär detta.

Intäkter

Om intäkter genereras, till exempel via provisionsuttag från City Break bokningssystem, skall dessa redovisas i projektet.

Ej stödberättigande aktiviteter

I projektet är följande aktiviteter/insatser ej stödberättigande: paltkalas, röjardagar, tjej-/killkvällar, loppis, rosa-bandet show, juls skyltning, julkalender, solfest, skärgårdsfest, citynätverk, arbete med att utveckla stadskärnan, Svensk Handel och dylikt. Inte heller sponsring eller enbart logg-placering är stödberättigande.

Annonsering

Det är ej stödberättigande, att i syfte att locka privatpersoner till evenemang och aktiviteter i kommunen, av den typ som angetts ovan, annonsera om dessa i de lokala och regionala tidningarna.

Turistbyråns personal

Personer anställda av Piteå kommuns turistbyrå kan endast användas för att representera projektet i officiella sammanhang. Kostnaderna för detta ska styrkas genom tidredovisning och lönespecifikation. Personliga utlägg för dessa personer är inte stödberättigande om de samtidigt erhållit traktamente från sin arbetsgivare.

Profilkläder

Endast s.k. profilkläder, med korrekt och permanent EU-logotyp, är stödberättigande i projektet, det vill säga inte kläder inköpta i vanlig butik. Eventuella profilkläder ska ägas av stödmottagaren, inte tillfalla enskilda personer.

Gåvor

Ovanstående är inte stödberättigande i projektet. Endast s.k. give-aways, små reklamföremål med ringa värde (mindre än 10 kr/st), är stödberättigande med korrekt EU-logotyp.

Gratis/prisreducerade aktiviteter

Ovanstående är inte stödberättigande till privatpersoner. Det är enbart i samband med visningsresor som projektet kan bekosta enskilda personers aktiviteter.

Företags deltagande vid visningsresor

Aktivitetsföretag som vid av projektet arrangerade visningsresor, får visa upp sitt utbud, erhåller gratis marknadsföring. Deras debitering av projektet ska därmed endast motsvara faktiskt kostnad, eller då sådan är svår att beräkna, ett reducerat pris.

Medlemskap

Medlemskapet i Swedish Lapland är inte stödberättigande då det hör till den ordinarie verksamheten.

Samtal med medlemmar kring Piteås utveckling

Kostnader för dessa besök är stödberättigande endast om ett frågeformulär, som ska användas vid besöken, kan presenteras för och godkännas av Förvaltande myndighet. Vid ett eventuellt godkännande ska resultaten av samtalen halvårsvis sammanställas och utvärderas och rapporteras kommande ansökan om utbetalning.

Piteå Winter Week

Stödmottagaren ska, i den lägesrapport som omfattar perioden då Piteå Winter Week genomförs, tydligt beskriva aktiviteter inom föreliggande projekt samt aktiviteter genomförda inom kommunens projekt "Utveckla vinterturism", delfinansierat av Mare Boreale. Det ska finnas en tydlig gräns mellan respektive projekts ansvar.

I samband med Piteå Winter Week är följande aktiviteter stödberättigande/ej stödberättigande.

Stödberättigande	Ej stödberättigande
<i>Nationell/internationell marknadsföring och marknadsbearbetning av skridsko-möjligheter</i>	<i>Isberedning och webkameror</i>
<i>Projektledning, den del som hör till skridskosatsning</i>	<i>Marknadsföring av kringarrangemang</i>
<i>Konsult skridskoturism</i>	<i>Kåta inkl. inredning</i>
<i>Arbete mot den holländska marknaden</i>	<i>Bastu och badtunnor</i>
<i>Visningsresor</i>	<i>Badrockar, tofflor, handdukar etc.</i>
	<i>Mat, dryck och snacks</i>
	<i>Kringarrangemang dvs. familjedag, Norrlandsnatta inkl hundspänn, häst och släde, snöskulpturering</i>
	<i>Underhållning</i>
	<i>Spa on Ice</i>
	<i>Företagsstafett</i>
	<i>Bothnialoppet</i>
	<i>Fårön runt</i>
	<i>Spa on Ice</i>

Mässdeltagande

Allt mässdeltagande ska utvärderas i särskild rapport, som Förvaltande myndighet tillhandahåller, och bifogas den ansökan om utbetalning som omfattar den period då mässan genomfördes.

Extern och oberoende utvärdering

Projektet ska köpa in en tidig utvärdering, av leverantör utanför Piteå kommun. Den ska avslutas senast 2011-10-31 med en rapport. Rapporten ska skickas till Tillväxtverket. Utvärderingen ska belysa aktiviteternas koppling till beslutet samt på något sätt fånga upp turistföretagarnas syn på projektets verksamhet. I slutet av projektet ska ytterligare en utvärdering genomföras, vilken kan vara fristående från den tidigare. Den ska göras i så god tid att en utvärderingsrapport kan bifogas sista ansökan om utbetalning.

Förvaltande myndighets utvärdering

I samband med både första och andra ansökan om utbetalning samt den tidiga utvärderingsrapporten, kommer Förvaltande myndighet att utvärdera och bedöma om en väsentlig kvalitetsförhöjning avseende projektets administrativa rutiner och genomförda aktiviteter har skett. Om så ej skett kommer Förvaltande myndighet att stänga projektet och återta ej utbetalda medel med omedelbar verkan.

Försäljning av investering

Alla investeringar i projektet ägs av stödmottagaren och tillfaller denne vid projektavslut. Om investeringar säljs under projekttiden, eller inom fem år efter avslutad projektperiod, ska intäkten redovisas i projektet.

Ansökan om utbetalning

Sista datum för inlämning	Ansökan om utbetalning nr	Ska avse period
2011-09-30	1	2011-06-01 – 2011-07-31
2011-11-30	2	2011-08-01 – 2011-09-30
2012-02-28	3	2011-10-01 – 2011-12-31
2012-07-31	4	2012-01-01 – 2012-05-31
2012-11-30	5	2012-06-01 – 2012-09-30
2013-02-28	6	2012-10-31 – 2012-12-31
2013-07-31	7	2013-01-01 – 2013-05-31
2013-11-30	8	2013-06-01 – 2013-09-30
2014-02-28	9	2013-10-01 – 2013-12-31

Det är möjligt att ansöka om utbetalning oftare än de angivna perioderna. Ansökan om utbetalning måste dock omfatta minst en månad och får ej sträcka sig över ett årsskifte. Vid ansökan om utbetalning ska det finnas med en läges- eller slutrapport upprättad på av Tillväxtverket fastställt formulär.

Vid första ansökan om utbetalning ska allt ekonomiskt underlag skickas in. Vid sista ansökan om utbetalning ska både en lägesrapport, omfattande sista perioden, och en slutrapport, bifogas.

Aktiviteterna i projektet ska vara genomförda inom projektperioden. Alla kostnader ska bokföras och betalas innan datumet för när sista ansökan om utbetalning ska lämnas in.

Motivering för beslut

Projektet överensstämmer med det operativa programmet för Regional konkurrenskraft och sysselsättning i Övre Norrland och med åtgärd 1.4 Regional attraktivitet. Tillväxtverket har bedömt att ansökan är förenlig med tillämpliga nationella och gemenskapsrättsliga bestämmelser.

Vid strukturfondspartnerskapet i Övre Norrlands möte 2011-05-19 prioriterades ansökan med följande motivering:

Projektet ligger i linje med Strukturfondspartnerskapets prioriteringsgrunder för regionala fonden och harmoniserar även med regionala utvecklingsstrategier.

Projektbeskrivning

Bakgrund

Under de tre år som en destination har funnits i Piteå i dess nuvarande form har många steg tagits. Men flera av de långsiktiga målsättningarna kräver betydligt mer tid. Arbetet grundas på den strategi som togs fram under 2004-05, vilken identifierade ett antal svagheter: det saknas en gemensam säljkanal och en gemensam bild av framtiden, vinterutbudet är svagt, paketeringsgraden för låg och marknadskunskapen för dålig.

I och med samarbete med Swedish Lapland har svagheter väsentligt förbättrats men en del återstår att komma till rätta med. Destinationen är inte känd på en internationell marknad, entreprenörerna är inte tillräckligt exportmogna, paketeringen är inte tillfredsställande än och ingen tydlig säljkanal finns. Vidare kräver vinterutbudet mer tid för att etableras, införsäljningen av konferenser behöver utvecklas och inom det relativt nya området Technical Visits behövs en mängd insatser.

Sammanfattande projektbeskrivning

Syftet med projektet är fortsätta arbetet med att utveckla en attraktiv och tillgänglig destination, året runt, med professionella, exportmogna aktörer. Målet är ökad tillväxt för besöksnäringen. Målgruppen utgörs av företagen inom turismnäringen i Piteå kommun samt privat- och affärsresenärer som är potentiella besökare i Piteå.

Projektet kommer att arbeta inom fem områden: förbättrad paketering och skapandet av tydlig säljkanal, ökad internationell marknadsföring och fler exportmogna entreprenörer/produkter, skapande av en året runt-destination, utvecklat arbete kring konferens- och affärsresenärer samt utveckling av Technical Visits-konceptet.

Syfte

Syftet med projektet är att utveckla en attraktiv och tillgänglig destination, året runt, med professionella, exportmogna aktörer.

Mål

Målet med projektet är en ökad tillväxt för besöksnäringen.

Delmål:

- Produkterna ska i högre grad vara exportmogna
- Fungerade säljkanaler ska finnas
- Paketeringen ska ha ökat

Mätbara mål:

- Antalet gästnätter i kommunen ska ha ökat med 20 %
- Besöksnäringens omsättning ska ha ökat med 15 %

Målgrupp

Primär målgrupp är företagen inom turismnäringen i Piteå kommun. Sekundär målgrupp är privat- och affärsresenärer som är potentiella besökare i Piteå.

Projektorganisation

Projektägaren ska rekrytera en projektledare (100 %), en administratör/ekonomiansvarig (80 %) och en konferenssäljare (100 %). Den ekonomiska föreningens styrelse är projektets styrgrupp. Ett nära samarbete sker med Turistbyrån. Personal härifrån kan komma att representera projektet i officiella sammanhang, men de ska inte utföra annat arbete i projektet.

Arbetsätt och verksamhetsbeskrivning

Förbättrad paketering och skapandet av en tydlig säljkanal

Företagens egen förmåga att utforma sina egna produkter till säljbara paket ska förbättras. Destinationens hela utbud ska bli känt och funktionen som kan möta kunder och marknadens aktörer på deras villkor ska skapas. Följande åtgärder krävs:

- *Incoming försäljningskanal.* En researrangör ska inte behöva kontakta alla berörda parter för att sätta ihop en paketresa till sina kunder. Projektet ska vara denna enda kontakt som sätter ihop det bästa för kunden i ett paket. Denna funktion ska sälja och inte bara syssla med införsäljning. Diskussioner kommer att föras med andra destinationer kring skapandet av en gemensam incoming-funktion som arbetar över ett större område. Säljfunktionen är idag relativt fungerande på affärssidan genom privata aktörer, men privatturismen saknar i stort sett helt en incoming-funktion.
- *Nätbaserat bokningssystem.* Ett sådant system finns idag men behöver utvecklas ytterligare samtidigt som fler entreprenörer behöver anslutas. Det nätbaserade systemet ska under projektperioden vara i full drift även med betalningsfunktion. Projektet kommer att köpa in en betalningsmodul till City Break-systemet. Med den följer också ett system för dynamisk paketering, dvs kundens betalning kan fördelas ut till de olika aktörerna som är leverantörer till ett paket.

Åtgärderna kräver att entreprenörer är införstådda med provisionsförsäljning. Bokningssystemet fungerar idag och införsäljning av möjligheten att delta för företag har börjat och ska fortsätta. Försäljningen via den nya incoming-funktionen blir provisionsbaserad, vilket innebär att företagen får lämna en viss del av sin vinst till den projektet. Under projektperioden ska företagen bearbetas med behovet av paketering och tillämpning av provisionsbetalning. Kostnader som kommer i och med åtgärderna är programvara, webblicenser, administrativa kostnader, löner.

Ett stort antal möten behöver genomföras med entreprenörerna för att få fram säljbara paket, få kunskap om produkterna som finns, få acceptans för provisionsbetalning och för att få igång samarbete mellan entreprenörer.

- *Marknadsföring/införsäljning.* Detta ska ske på huvudmarknaderna Nord-Norge och Mälardalen samt i vissa stycken Norrbotten och Västerbotten. Utanför Sverige är Holland prioriterat liksom England. På affärssidan är Norrbotten och Västerbotten samt Mälardalen de prioriterade svenska områdena, medan Tyskland är prioriterat på den internationella marknaden. Eventuellt kommer även Holland prioriteras på affärssidan.
- *Turistkatalog.* Projektet kommer att arbeta för att en gemensam turistkatalog för Swedish Lapland ska tas fram under projektperioden, men det kan bli svårt att uppnå. Syftet med katalogen är att destinationerna ska marknadsföra varandra när de är på sina delvis olika utländska marknader. Målet är att få ett komplett utbud synligt.

- *Företagsträffar och workshops.* Dessa kommer att genomföras för att öka paketeringen, som det ser ut idag kommer de att bli i Swedish Laplands regi. Det troliga är att det blir en serie workshops där entreprenörerna får lära sig hur man paketerar, prissätter för att klara tre olika provisionsled och annat som krävs för att vara exportmogen.

Ökad internationell marknadsföring och fler exportmogna entreprenörer/produkter

Direktflygsresenärer ska vara en del av den stadiga kundkretsen via Luleå och Arvidsjaur. Målgrupperna är Tyskland och England. För detta krävs det fler exportmogna produkter i form av paket.

- Tillsammans med Arvidsjaur/Arjeplog och Skellefteå kommer det att ske en satsning på affärsresenärer från Tyskland. Destinationernas konferensmöjligheter ska marknadsföras i samband med flyget till Arvidsjaur. Road Shows ska genomföras på den tyska marknaden.
- Road shows kommer även att göras i England. Här är dock fokus på turoperatörer som jobbar med privaturläsnare. Projektet kommer att åka runt till lämpliga researrangörer och presentera regionen, paketerade upplevelser m.m. Kostnader blir resor, boende och säljmaterial.
- Företagsbesök med fokus på utvecklingssamtal och rådgivning om deras verksamhet kommer att genomföras. Detta ska utmynna i fler exportmogna produkter.
- Marknadsföring, visningsresor och mässor kommer att genomföras

Ökad beläggning vintertid

Destinationen har ett stort sommarutbud, medan mycket ledig kapacitet finns under vinterhalvåret.

- Projektet ska arbeta för att etablera destinationen som en långfärdsskridskodestination med hög klass. Möjligheterna kring långfärdsskridsko ska införsäljas på regional, nationell och internationell marknad. Holland är prioriterat.
- Resepaket ska utvecklas kring skridskoturismen
- Den holländska marknaden ska bearbetas via researrangörer, visningsresor, kontakter med holländska skridskoförbundet samt deltagande på en semestermässa i Utrecht i januari varje år

Projektet kommer att nyttja en konsult för arbetet mot den holländska skridskomarknaden.

Utveckla arbetet för att attrahera konferens- och affärsresenärer

Arenasäljaren ska vid projekttidens slut ha etablerat ett arbete som uppskattas av och i högre grad finansieras av företagen. Marknadsföringsarbete för affärssegmentet ska vara fungerande och ske i samarbete med säljkanaler hos Piteå Presenterar och andra företag.

- deltagande i mässor och andra evenemang nationellt och internationellt
- road shows i Tyskland (kostnader blir resor, boende och säljmaterial)
- visningsresor
- tillsammans med Arvidsjaur/Arjeplog och Skellefteå marknadsföra destinationernas konferensmöjligheter i Tyskland, i samband med flyget till Arvidsjaur.
- säljfunktionen för affärsresor ska arbetas fram
- ambassadörsarbete, som innebär att personer bearbetas för att vara ambassadörer i sina nätverk. Detta för att få aktörer att förlägga konferenser i Piteå

Technical Visits

I samarbete med Swedish Lapland ska konceptet utvecklas. Färdiga paket finns inom vindkraft samt skog-skogsindustri-bioenergi men fler säljbara produkter behöver utvecklas.

- marknadsföring och införsäljning mot utvalda målgrupper
- möten med tänkbara besöksmål
- paketutveckling, framtagning av säljmaterial

- visitors center, en fysisk lokal (utanför projektet) som projektet ska arbeta för att den ska förverkligas. Projektet ska vidare arbeta med att utforma centret med materialframställning och marknadsföring.

Kostnader som kommer inom detta område är resor till och möten med tänkbara besöksmål, marknadsföring, framtagning av marknadsföringsmaterial och säljmaterial samt införsäljning.

Projektavgränsning

Det föreningsnära arbetet och arbetet mot handeln ligger utanför detta projekt.

Koppling till det regionala näringslivet

Näringslivet inom turismen är det direkta deltagarna i och mottagarna av projektet.

Koppling till andra projekt/insatser

Projektet samarbetar i hög grad med närliggande destinationer och med Swedish Lapland samt med insatser inom Visit Sweden.

Socialfondsinsatser i projektet

Inga insatser med denna karaktär förekommer.

Investeringar

Investeringarna i projektet, omfattande 60 000 kronor, avser nya standarddatorer med tillbehör, telefoner samt modul till City Break-systemet.

Resultatspridning

- Nyhetsbrev
- Medlemsmöten
- Seminarier
- Media
- Information till politiker
- Hemsida
- Sociala medier

Uppföljning/utvärdering

Projektet följs kontinuerligt upp i styrelsen och via enkäter till medlemmarna. En oberoende utvärdering ska köpas in och slutföras senast 31 oktober 2011, se särskilda villkor. Sedan ska ytterligare en oberoende utvärdering genomföras i slutet av projektperioden, men i så god tid att en rapport kan bifogas sista ansökan om utbetalning.

Förväntade resultat efter projektperioden

Antalet gästnätter ska ha ökat under vinterhalvåret och sommarsäsongen ska ha vuxit som tidigare. Arbetet mot affärssegmentet ska ha etablerats, likaså paketerings- och försäljningsledet mot privatresenärer. Samarbetet med övriga destinationer inom Swedish Lapland ska ha ökat i omfattning och Technical Visits ha etablerats som produkt.

Förväntad verksamhet efter projektperioden

Ett fortsatt starkt destinationsarbete med ökad finansiering från företagen och kommunen, men också större inslag av försäljningsintäkter, förväntas.

Tid- och aktivitetsplan

Alla aktiviteter påbörjas vid projektstart och löper parallellt med varandra under hela projektperioden.

Horisontella kriterier

Jämställdhet

Styrgruppen ska vara jämställd, detsamma gäller andra grupper inom projektet. I bildval och uttryck ska jämställdheten alltid tas hänsyn till. Samarbete finns etablerat med Piteå kvinnliga företagare.

Integration/Mångfald

I målgruppen finns många företagare med annan bakgrund är svensk. Dessa ska engageras i projektet. Samisk turism är svagt representerad, men den finns och kan paketeras för att stärka destinationen. Samer är dock inte representerade i projektet. Kontakt ska tas med handikapporganisationer för att undersöka möjligheterna till ett samarbete.

Miljö

I kvalitetssäkringsarbetet ingår inslag av miljöcertifiering. Vikten av en ekologiskt hållbar besöksnäring har stark förankring i styrelsen och frågan kommer att tas upp vid seminarier och vid träffar och samtal med företagare. Projektet eftersträvar att så många entreprenörer som möjligt ska genomgå Tour Quality-certifiering.

Inom projektet ska man åka kollektivt och ha telefonmöten när det är möjligt. Projektet jobbar efter Piteå kommuns målsättning som är att bli en attraktiv och uthållig kommun.

Indikatorer

Indikator	Kvinnor	Män	Antal
Antal nya/skapade arbetstillfällen (fördelat kvinnor och män)	42	17	59
Antal nystartade företag (fördelat på ägda av kvinnor och ägda av män)	9	4	13
Antal nystartade företag med delat/mixat ägande			
Antal gästnätter			+20 %
Omsättning enligt TEM			+ 15 %

Ekonomibilaga

Resurser i projektet

Kostnader	År 2011	År 2012	År 2013	År20	Totalt
Personal	810 000	1 529 000	1 560 800		3 899 800
Köp av tjänst	90 000	315 000	315 000		720 000
Lokalkostnader	84 000	144 000	144 000		372 000
Investeringar	30 000	30 000			60 000
Övriga kostnader	601 000	1 117 000	1 110 200		2 828 200
Summa	1 615 000	3 135 000	3 130 000	0	7 880 000
Intäkter (avgår)	15 000	35 000	30 000		80 000
Faktiska kostnader	1 600 000	3 100 000	3 100 000	0	7 800 000
Offentligt bidrag i annat än pengar					0
Summa totalt	1 600 000	3 100 000	3 100 000	0	7 800 000

Strukturfondsstöd	År 2011	År 2012	År 2013	År20	Totalt
Regionala fonden	800 000	1 550 000	1 550 000		3 900 000

Finansieringsplan

Nationell offentlig finansiering					
Kontant finansiering	År 2011	År 2012	År 2013	År20	Totalt
Piteå kommun	600 000	1 350 000	1 350 000		3 300 000
Länsstyrelsen i Norrbottens län	200 000	200 000	200 000		600 000
					0
					0
Summa kontant finansiering	800 000	1 550 000	1 550 000	0	3 900 000
Offentliga bidrag i annat än pengar					
					0
					0
					0
Summa offentliga bidrag i annat än pengar	0	0	0	0	0
Summa	800 000	1 550 000	1 550 000	0	3 900 000

Privat kontant finansiering	År 2011	År 2012	År 2013	År20	Totalt
					0
					0
Summa	0	0	0	0	0

	År 2011	År 2012	År 2013	År20	Totalt
Summa total finansiering	1 600 000	3 100 000	3 100 000	0	7 800 000

Privata bidrag i annat än pengar kronor	Socialfondsåtgärder (uppskattad kostnad) kronor

Övriga upplysningar

Som stödmottagare förbinder ni er att följa de regler och villkor som gäller för beslutet. Stödmottagaren är skyldig att ta del av och följa förordningar och föreskrifter.

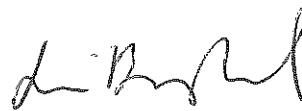
All information uppdateras kontinuerligt och finns att hämta på www.tillvaxtverket.se. Där finns bl.a. förordningar, Tillväxtverkets föreskrifter, grafiska riktlinjer, information och råd till dem som beviljats stöd. Har ni frågor är ni välkommen att kontakta nedanstående handläggare.

I och med att stödmottagaren tar emot stöd sker ett samtycke till att föras upp på företeckning över stödmottagare. Förteckning kommer att offentliggöras bland annat på Tillväxtverkets hemsida.

Beslutande



Märtha Puranen
Chef för Programkontoret i
Övre Norrland



Lisa Berglund
Handläggare
Telefon: 08 – 681 92 39
E-post: lisa.berglund@tillvaxtverket.se

Bilagor

- Frågeformulär gällande administrativa rutiner