



JAVNI RAZPIS »SPODBUJANJE PARTNERSTEV ZA UČINKOVITEJŠI NASTOP NA TUJIH TRGIH 2018 - 2019«

Datum: 7.5.2018

Odgovori na vprašanja

1. V razpisni dokumentaciji je navedeno, da morajo partnerstvo tvoriti vsaj trije partnerji; tudi vsi obrazci za oddajo so prirejeni za vpis podatkov o treh partnerjih. Vendar, ali je lahko partnerstvo tudi večje? Potem, je pri kazalnikih operacije za vnos v pogodbo pri Poslovnem načrtu mišljeno, da vsak partner pripravi svoj poslovni načrt? Načrt trženja na tujem trgu je najbrž lahko skupen za vse. Prav tako me zanima, ali pri vpisovanju kazalnikov za poročanje vpisujemo podatke za vse partnerje ali na nivoju celotnega konzorcija?

ODGOVOR:

Partnerjev je lahko poljubno veliko (pogoj je najmanj trije). V primeru da je partnerjev več, enostavno razširite prijavne obrazce na način, da bodo vključili vse partnerje v partnerstvu.

Poslovni načrt in načrt trženja morata biti izdelana za partnerstvo. Dodatni strateški dokumenti za posamezna podjetja v partnerstvu so dobrodošli, niso pa pogoj.

Kazalniki naj se nanašajo na celotno partnerstvo/konzorcij.

2. Na podlagi objavljenega JR »Spodbujanje partnerstev za učinkovitejši nastop na tujih trgih 2018 - 2019« bi vas prosil za nekaj pojasnil:
 - na str. 10 JR - navedeno da je partnerstvo upravičeno do sofinanciranja do 50% upravičenih stroškov oz. največ 250.000 EUR na vlogo. Ali to pomeni, da bi moralo partnerstvo (vsaj 3 podjetja) upravičiti/dokazati za 500.000 EUR upravičenih stroškov za tako sofinanciranje?
 - na str. 10 JR - pri skupinah upravičenih stroškov »stroški plač in povračil stroškov v zvezi z delom« in »stroški za službena potovanja« je navedeno da je »omejitev sofinanciranja do 3.000 EUR na mesec oz. dvema zaposlitvama za delovni čas«. Ali je to mišljeno za eno podjetje v partnerstvu in pomeni da je za vsa tri podjetja omejitev 9.000 EUR/mesec, če izvajata aktivnosti iz vsakega podjetja po dva zaposlena istočasno na operaciji? Podobno me zanima tudi glede obravnave stroškov za službena potovanja, ali se upošteva da so 3 podjetja v



partnerstvu in da bi na službeno pot odšli najmanj 3 zaposleni, v okviru operacije in koliko bi bilo sofinanciranje partnerstva v tem primeru?

- na str. 8 JR- glede na to da JR prednostno obravnava (večji % sredstev) podjetja iz Vzhodne Slovenije, kako se obravnava/ točkuje vloga kjer bi bili dve podjetji iz Zahodne in eno iz Vzhodne Slovenije?

ODGOVOR:

Partnerstvo mora upravičiti vse stroške, ki jih bo navedlo v vlogi. V primeru, da želi partnerstvo ofinanciranje v višini 250.000 evrov, bo moralo dokazati za 500.000 evrov upravičenih stroškov. Če bo imelo partnerstvo za 300.000 upravičenih stroškov, bo lahko najvišje sofinanciranje znašalo 150.000 evrov. Če bo podjetje izkazalo za več kot 500.000 evrov upravičenih stroškov pa bo zaradi omejitev sofinanciranja prejelo 250.000 evrov sofinanciranja.

Sofinanciranje stroškov plač in povračil stroškov v zvezi z delom je opredeljeno z maksimalno vsoto delovnih ur, ki ustreza dvema zaposlitvama za polni delovni čas (80 delovnih ur/tedensko), z omejitvijo sofinanciranja do 3.000 EUR na mesec. To je mesečna vsota za celoten konzorcij. Koliko zaposlenih je vključeno v sofinanciranje pa je stvar presoje prijavitelja (ob omejitvi sofinanciranja 3.000 evrov na mesec).

V primeru stroškov za službena potovanja lahko upravičenec uveljavlja samo za pri njem zaposlene osebe. Za vsako osebo posebej in vsako potovanje je treba predložiti pravilno izpolnjen potni nalog z vsemi priloženimi računi, tj. dokazili o nastalih stroških (hotelski račun, vozovnica itd.). Potovanje in njegov namen mora biti razviden tudi v časovnici osebe (kadar je zahtevana kot dokazilo). Ni pa pogoj, da je zaposleni, za katerega se uveljavlja stroške za službena potovanja isti zaposleni, za katerega se uveljavlja stroške plač (teoretično lahko v primeru potrebe upravičenec uveljavlja stroške za službena potovanja za več zaposlenih, kot pa jih uveljavlja za sofinanciranje stroškov plač).

V primeru partnerstev/konzorcijev, ki so sestavljeni iz podjetij iz različnih kohezijskih regij je točkovanje in obravnava enaka kot pri tistih partnerstvih/konzorcijih, katerih člani so podjetja iz samo ene od obeh kohezijskih regij. Sredstva za sofinanciranje se po uvrstitvi prijaviteljev na točkovno lestvico delijo glede na razpoložljiva sredstva iz obeh kohezijskih regij. V praksi to pomeni, da se lahko v primeru partnerstva/konzorcija, ki ima člane iz obeh kohezijskih regij zgodi, da v primeru, da ni na voljo dovolj sredstev za sofinanciranje v eni regiji, sofinanciranje ni odobreno celotnemu konzorciju (čeprav so za drugo regijo sredstva še razpoložljiva).

3. Naše podjetje je specialist za peneča vina proizvedena po klasični metodi. Želeli bi se prijaviti na razpis Spodbujanje partnerstev za učinkovit nastop na tujih trgih in nas zanima, če nas razpis morda ne izključuje v točki 9 kot sledi:
 - predelave in trženja kmetijskih proizvodov, v primerih: kadar je znesek pomoči, določen na podlagi cene oziroma količine takih proizvodov, ki so kupljeni od primarnih proizvajalcev, ali jih je na trg dalo zadevno podjetje



Osebnostno smatramo da spadamo med predelovalno industrijo iz naslednjih razlogov:

- podjetje nima lastnih vinogradov in se ne ukvarja s primarno proizvodnjo podjetje kupi pretežno polproizvode in jih nato predela v končne proizvode (penine)

Zaradi načina pridelave je vino pridelek, peneče vino se smatra kot proizvod.

ODGOVOR:

Vsak izmed prijaviteljev na JR sam presodi ali izpolnjuje pogoje za sofinanciranje opredeljene v javnem razpisu. Na osnovi lastne presoje prijavitelj vloži vlogo/prijava na javni razpis. Razpisna komisija v procesu preverjanja razpisnih pogojev oceni ali vloga prijavitelja izpolnjuje vse zahtevane pogoje in ali je primerna za sofinanciranje z vidika izpolnjevanja pogojev javnega razpisa.

Predhodna vprašanja glede izpolnjevanja pogojev za razpis niso predmet rubrike Vprašanja in odgovori v okviru javnega razpisa.

4. V prosim vas za informacijo, ali v okviru javnega razpisa »Spodbujanje partnerstev za učinkovitejši nastop na tujih trgih 2018 - 2019« podjetje razumete po definiciji Evropske komisije, ki ga definira kot »Za podjetje velja vsak subjekt, vključen v gospodarsko dejavnost, ne glede na njegovo pravno obliko.«. Zanima me torej, če se na razpis lahko prijavi javni zavod s področja kulture, ki med ostalimi dejavnostmi registrirano tudi gospodarsko dejavnost na podlagi 18. člena Zakona o zavodih (Uradni list RS, št. 12/91, 8/96, 36/00 – ZPDZC in 127/06 – ZJZP).

Zanima me tudi, če kot srednje veliko podjetje razumete podjetje po 4. odstavku 55. člena Zakona o gospodarskih družbah:

»Srednja družba je družba, ki ni mikro družba po drugem odstavku tega člena ali majhna družba po prejšnjem odstavku, in ki izpolnjuje dve od teh meril:

- - povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 250,
- - čisti prihodki od prodaje ne presegajo 40.000.000 eurov, in
- - vrednost aktive ne presega 20.000.000 eurov.«.

ODGOVOR:

Javni zavodi niso upravičeni do sofinanciranja v okviru Javnega razpisa »Spodbujanje partnerstev za učinkovitejši nastop na tujih trgih 2018 - 2019«. Pogoj v JR je, da se prijavitelj/partnersko podjetje kot mikro, mala ali srednje velika pravna ali fizična oseba ukvarja z gospodarsko dejavnostjo v Republiki Sloveniji. Prijavitelj/partnerska podjetja ustrezajo definiciji MSP, v skladu s Prilogo I Uredbe Komisije 651/2014/EU. Kot ustrezna pravnoorganizacijska oblika se šteje subjekt ustanovljen v skladu z ZGD-1, ki je lahko gospodarska družba ali s.p..



Velikost MSP se določi v skladu s Prilogo I Uredbe Komisije 651/2014/EU, ki je dostopna na:

http://eur-lex.europa.eu/legal_content/SL/TXT/?uri=CELEX%3A32014R0651.

5. V okviru javnega razpisa "Spodbujanje partnerstev za učinkovitejši nastop na tujih trgih 2018-2019", natančneje v merilih za ocenjevanje vlog, je v merilu 7 (število podprtih novih izvoznikov) zelo na široko definiran pojem izvoznik. Zanima nas, če imate kakšno določeno definicijo pojma izvoznik? V našem primeru, bi bil izvoz specialna digitalna vsebina z visoko dodano vrednostjo in bi bil izvoznik spletni oglaševalec oziroma marketinška agencija. Ali je z pojmom izvoznik v javnem razpisu zajet tudi takšen izvoznik?

V okviru merila 8 (število predvidenih nastopov partnerstva na sejmih na ciljnih trgih) nas zanima tudi definicija pojma sejem, predvsem kakšne vrste sejma pridejo za namene tega razpisa v pošte. Prav tako je v merilu 3 (stopnja uravnoveženosti partnerjev v operaciji) uporabljen pojem dodana vrednost, zanima nas kaj je točno mišljeno z pojmom dodana vrednost partnerstva?

ODGOVOR:

Za namene javnega razpisa se pojem novi izvoznik nanaša na vsako podjetje, ki vstopi na novi tuji trg (kjer še ni bil prisoten), oziroma, ki na osvojenem tujem trgu ponudi novo storitev in/ali produkt. Pri tem vstop na nov tuji trg pomeni ustvarjen prihodek od prodaje produkta in/ali storitve na novem tujem trgu oz. ustvarjen prihodek od prodaje novega produkta in/ali storitve na obstoječem tujem trgu in ki je izkazan v izkazu poslovnega izida novega izvoznika (člana konzorcija).

Značilnosti posameznih primerov v tej fazi postopka ne komentiramo, velja pa, da lahko upravičenec izvaža tako blago, kakor tudi storitve.

Sejem v okviru razpisa je vsaka mednarodna prireditelja, ki je vpisana v bazi www.expodatabase.com ali v bazi www.auma.de.

Dodatna vrednost partnerstva je tisti dodani del, ki omogoča partnerstvu, da doseže preboj na tuji trg v okoliščinah, ki posameznemu partnerju ne bi omogočile le-tega. Vsako partnerstvo mora samo opredeliti zakaj so se podjetja združila v partnerstvo in katere prednosti ima skupen nastop na tujem trgu pred individualnimi nastopi posameznih podjetij na tujem trgu.



6. Zanima me, če lahko v projektu sodelujejo tudi partnerska podjetja iz BiH, oz. tretjih držav?

ODGOVOR:

V partnerstvu lahko sodelujejo tudi partnerska podjetja iz tretjih držav, vendar pa taka podjetja ne štejejo v kvoto, ki je zahtevana za najmanjše število podjetij v partnerstvu (torej morajo biti v partnerstvu poleg podjetja iz tretje države vključena še najmanj tri podjetja iz Slovenije/EU). Prav tako podjetje iz tretjih držav ne more uveljavljati upravičenih stroškov in koristiti sredstev iz naslova sofinanciranja operacije. To mora biti jasno opredeljeno v vlogi in razvidno iz posredovanih obrazcev. Partnerstvo/konzorcij, ki ima vključeno podjetje iz tretje države pa mora izpolniti vse cilje, ki so navedeni v vlogi (tudi, če je načrtovano, da jih bo partnerstvo dosegalo vključno s podjetjem iz tretje države, ki pa ne bo prejelo sofinanciranja).

7. Zanima nas, ali se grozd, registriran kot GIZ (gospodarsko interesno združenje) po tem razpisu šteje kot MSP ali ne?

ODGOVOR:

Grozd, ki je registriran kot GIZ ni upravičen do sofinanciranja v okviru Javnega razpisa »Spodbujanje partnerstev za učinkovitejši nastop na tujih trgih 2018 - 2019«. Pogoji v JR je, da se prijavitelj/partnersko podjetje kot mikro, mala ali srednje velika pravna ali fizična oseba ukvarja z gospodarsko dejavnostjo v Republiki Sloveniji. Prijavitelj/partnerska podjetja ustrezajo definiciji MSP, v skladu s Prilogo I Uredbe Komisije 651/2014/EU. Kot ustrezna pravnoorganizacijska oblika se šteje subjekt ustanovljen v skladu z ZGD-1, ki je lahko gospodarska družba ali s.p..

8. Kako je definiran "tuji trg":
- Če so vsa 3 podjetja v partnerstvu iz Slovenije. Ali je tuji trg vse izven Slovenije; tudi trg izven EU - npr. trg Srbije in Azije?
 - Če sta v partnerstvu 2 podjetji iz Slovenije, eno pa iz Nemčije (in ima ustanovljeno podružnico v Sloveniji). Ali je v tem primeru nemški trg tuji trg?

ODGOVOR:

V okviru javnega razpisa je glede na vaši vprašanji tuji trg definiran kot:

- tuji trg so vsi trgi izven trga Slovenije.
- tuji trgi so vsi trgi izven Slovenije, tudi trg države, iz katere prihaja tuje podjetje s podružnico v Sloveniji.



9. Zanima me, Prosila bi vas za nekaj informacij glede razpisa in sicer:
- 1.) Ali je lahko eden izmed partnerjev zavod?
 - 2.) Ali morajo imeti vsi partnerji izpolnjen pogoj "je na dan 31.12.2017 zaposlovalo vsaj tri (3) osebe za polni delovni čas"?

ODGOVOR:

Odgovor na vase prvo vprašanje boste našli pod odgovorom z zaporedno številko 4.

Vsa podjetja, ki bodo sodelovala v partnerstvu morajo izpolnjevati pogoj da so na dan 31.12.2017 zaposlovala najmanj tri osebe za polni delovni čas.

10. Imamo vprašanje v zvezi z razpisom "Spodbujanje partnerstev za učinkovitejši nastop na tujih trgih 2018-2019" in sicer:
- a) Kaj je mišljeno pri spremljanju kazalnika "Poslovni načrt" in "Načrt trženja na tujih trgih" (7. člen pogodbe o sofinanciranju)? Katere vrednosti se spremljajo? Če sta poslovni načrt in načrt trženja narejena tudi za obdobje spremljanja?

ODGOVOR:

Pri spremljanju kazalnikov »Poslovni načrt« in »Načrt trženja na tujih trgih« se spremlja izdelavo omenjenih dokumentov. Ko partnerstvo predloži oba dokumenta se šteje, da je cilj izpolnjen in kazalnik pri vsakem dokumentu dobi vrednost 1. Oba dokumenta morata biti narejena z vidika izpolnitve končnega cilja projekta, t.j. vstopa na novi trg.

11. Pri pregledu razpisne dokumentacije sem opazila v točki 4.2. Posebni pogoji za prijavitelja/partnersko podjetje, pod točko 3. Prijavitelja/partnersko podjetje ne krši pravila omejitve višine pomoči na podlagi pravila de minimis ne smeš prejeti več kot 200.000€ v treh letih.

Zanima me ali mi sodimo v to skupino, oziroma koliko sredstev smo v okviru pogojev de minimis prejeli.

ODGOVOR:

Vsako podjetje vključeno v partnerstvo mora ob oddaji vloge na javni razpis predložiti "Prilogo 1 k Obrazcu 2: Izjava prijavitelja/partnerja o zaprosenih ali že prejetih de minimis pomočeh"

Omenjena priloga se nahaja v elektronski obliki v dokumentu "Razpisna dokumentacija" na spletni strani javnega razpisa. Vsako podjetje v partnerstvu je samo



odgovorno za popolno in pravilno izpolnitev omenjene priloge, kakor tudi za pridobitev ustreznih podatkov.

Razpisna komisija ne podaja mnenj o tem, katero podjetje sodi v skupino podjetij, ki so prejela državno pomoč na podlagi pravila de minimis. Razpisna komisija prav tako ne vodi evidence o izplačanih državnih pomočeh za podjetja. Po prejetju vloge Razpisna komisija preveri pravilnost in popolnost podatkov v **“Prilogi 1 k Obrazcu 2: Izjava prijavitelja/partnerja o zaprosenih ali že prejetih de minimis pomočeh”** in lahko v primeru neujemanja in/ali nepopolnosti podatkov zahteva od prijaviteljev dodatne informacije.

12. Pogoji za operacijo: Na posameznem ciljnem trgu (državi), ki ga partnerstva opredelijo v prijavnem obrazcu, sta lahko podprti največ dve partnerstvi. Je ciljni trg vedno ena država ali je lahko širša regija – npr. EU, S Amerika...?

ODGOVOR:

Ciljni trg mora biti opredeljen kot ena država.

13. Ali kot ciljni trg lahko navedemo več držav?

ODGOVOR:

Kot ciljni trg lahko v prijavi navedete le eno državo.

14. Upravičeni stroški storitev zunanjih izvajalcev: Ali se lahko v okviru tega razpisa krije tudi stroške izobraževanja partnerjev (oz. distributerjev) pri nas v Sloveniji ali v tujini?

ODGOVOR:

Med stroške storitev zunanjih izvajalcev spadajo svetovalne storitve, prevajalske storitve, lektoriranje in podobno, storitve izobraževanja in usposabljanja, storitve izdelave študij, raziskav, vrednotenj, ocen, strokovnih mnenj in poročil. Stroški za izobraževanje in usposabljanje torej spadajo med upravičene stroške zunanjih izvajalcev (pod pogojem upoštevanja omejitev opredeljenih v javnem razpisu in razpisni dokumentaciji glede sodelovanja zunanjih izvajalcev v izvajanju projekta).



15. Ali prav razumemo, da so upravičeni stroški dela so omejeni na sofinanciranje do 3.000 EUR na mesec na celotno partnerstvo? Ali to pomeni - da če operacija npr. traja 17 mesecev - partnerstvo skupaj ne more prejeti za stroške dela povrnjenih več kot 51.000 EUR (t.j. 17x 3.000)?

ODGOVOR:

Da, upravičeni stroški plač in povračil v zvezi z delom so omejeni na 3.000 evrov na mesec za celotno partnerstvo.

16. Ali so stroški vodenja operacije upravičeni?

ODGOVOR:

Za stroške vodenja operacije se lahko nameni pavšalna sredstva.

17. Kazalnik 4 »Število izobraževanj«: Ali tu vpišemo število različnih delavnic, seminarjev ipd., ki se jih bomo udeležili ALI število napotениh zaposlenih oz. zunanjih sodelavcev, ki jih bomo napotili na izobraževanje? (Enako vprašanje imamo za kazalnik 5 »število usposabljanj«)

ODGOVOR:

Pod kazalnikoma št. 4 in št. 5 vpišite število izobraževanj/usposabljanj in ne število udeležencev.

18. Kazalnik 6 »število sklenjenih pogodb s tujimi partnerji«: Ali tu štejemo vse pogodbe ali le pogodbe vezane na operacijo?

ODGOVOR:

Pod kazalnikom št. 6 »število sklenjenih pogodb s tujimi partnerji« upoštevajte le pogodbe, ki so rezultat aktivnosti v okviru sofinanciranega projekta.



19. Kazalnik 7 »ustvarjen prihodek na tujih trgih«: Ali tu upoštevamo vse tuje trge ali le »ciljni trg partnerstva« iz Prijavnega obrazca?

ODGOVOR:

Upoštevajte prihodke na vseh tujih trgih.

20. Kazalniki operacije, ki se bodo vnesli v 7. člen pogodbe o sofinanciranju: Kakšna je lahko izhodiščna (in načrtovana) vrednost za Poslovni načrt in Načrt trženja na tujem trgu? Je to 1? Ali je mišljeno, da ta kazalnik opisno dopolnimo?

ODGOVOR:

Izhodiščna vrednost za Poslovni načrt in Načrt trženja na tujem trgu je 0. Načrtovana vrednost za Poslovni načrt in Načrt trženja na tujem trgu je 1. Kazalnika ni potrebno pisno dopoljevati.

21. Ali boste podatek za ocenjevalno merilo 5 »bonitetna ocena AJPES (SB1 do SB10)« pridobili vi ali jih moramo pridobiti sami?

ODGOVOR:

Izpisek bonitetne ocene AJPES za vsakega izmed partnerjev mora biti priložen vlogi na javni razpis. Podatek pridobijo prijavitelji sami.

22. Ali boste podatek za ocenjevalno merilo 6 »gospodarska rast na ciljnim trgu 2013-2016« pridobili vi ali jih moramo pridobiti sami? Kje točno na strani <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx> lahko razberemo npr. rast v Španiji?

ODGOVOR:

Podatek za ocenjevalno merilo 6 »gospodarska rast na ciljnim trgu 2013-2016« bo pridobila razpisna komisija.



23. V Vzorcu pogodbe o sofinanciranju je v 7. členu naveden tudi kazalnik »Število pridobljenih kontaktov z novimi partnerji v tujini«, medtem ko ga v sami vlogi ni potrebno definirati. Ali bi ga morali?

ODGOVOR:

Podatka ni potrebno definirati v sami vlogi. Podatek ne vpliva na ocenjevanje vloge in je namenjen le spremljanju projekta. Podatek se bo v pogodbo vnesel v procesu podpisa pogodbe.

24. Ali je potrebno prijavitni vlogi priložiti tudi skupni oz. partnerski Poslovni načrt in Načrt trženja na tujem trgu?

ODGOVOR:

Ne, izdelava tako Poslovnega načrta, kakor tudi Načrta trženja na tujem trgu je predvidena v okviru trajanja projekta.

25. Kako je s prijavo, če konzorcij sestavljajo partnerske družbe? Ali se tak konzorcij lahko prijavi? Npr: nosilec konzorcija podjetje A, je v 55% lasti osebe X, podjetje B (partner konzorcija) pa je v 4% v lasti iste osebe X, ostalih 96% pa je v lasti družbe same (torej podjetje B).

ODGOVOR:

Konzorcij ne sme biti sestavljen iz partnerskih družb.

26. Za prijavo je potrebno izdelati poslovni načrt, trženjski načrt ter opredeliti kazalnike, katere se bo poročalo. V odgovorih ste zapisali, da se to pripravi za partnerstvo. Razumljivo je in logično, da se načrt trženja naredi skupen, neklasična in nerazumljiva pa je izdelava poslovnega načrta za tri podjetja skupaj ter kazalniki poslovanja ob vaši predpostavki, da mora biti pripravljen v skladu s pravili stroke – Posl. načrt vključuje bilance poslovanja podjetja in ostale fin. Podatke posameznega podjetja iz preteklih let, na podlagi katerih se tudi izdelava simulacije poslovanja v naslednjih letih. Ne razumemo, ali naj potem združimo bilance treh podjetij, in jih predstavimo kot enoto. Prav tako kazalnike, ki se bodo verjetno poročali za konzorcij in ne posamezno podjetje.

Enako nas zanima za kazalnike na 31.12.2016 (tabela 2, obrazec 3). Vpisujemo dodano vred. /zaposlenega kot povprečje treh podjetij ali po kakšni metodi, naj bi po vaših ocenah izračunali zahtevane podatke?



ODGOVOR:

V Razpisni dokumentaciji je opredeljeno, katera poglavja mora minimalno vključevati Poslovni načrt. Kako bodo partnerji v partnerstvu prilagodili Poslovni načrt, da bo vključeval in odražal načrte partnerstva/projekta je prepuščeno partnerjem.

Glede Kazalnika 1 »Dodana vrednost na zaposlenega« vpišite povprečno vrednost dodane vrednosti na zaposlenega za vsa podjetja v partnerstvu (skupna dodana vrednost vseh podjetij v partnerstvu/skupno neto število zaposlenih).

27. Zanima nas ali je na voljo kakšen vzorec partnerske pogodbe za ustanovitev partnerstva in ureditev nujnih medsebojnih obveznosti in razmerij med partnerji, ki jih zahteva Razpisna dokumentacija v poglavju »I.3 PARTNERSKA POGODBA«.

ODGOVOR:

Vzorca partnerske pogodbe ni na voljo. Vsako partnerstvo lahko sklene tako partnersko pogodbo, ki ustreza namenu, sestavi in ciljem posameznega partnerstva. Obvezno je le, da partnerska pogodba vsebuje sestavine, ki so zahtevane kot minimalni pogoj. Partnerska pogodba mora določiti:

- vodilnega partnerja kot prijavitelja na javni razpis „Spodbujanje partnerstev za učinkovitejši nastop na tujih trgih 2018-2019“ (v nadaljevanju: javni razpis) in prejemnika sredstev ter podpisnika in upravičenca po tej pogodbi,
- pooblastilo partnerjev vodilnemu partnerju za predložitev skupne vloge na javni razpis, in določilo, da v primeru uspešne kandidature na javnem razpisu zastopa partnerstvo in z agencijo podpiše pogodbo o dodelitvi sredstev v imenu vseh partnerjev,
- predstavitev izvedbe aktivnosti operacije s terminskim in finančnim načrtom po posameznih partnerjih,
- opredelitev vseh pravic in obveznosti posameznih partnerjev, med katerimi mora biti še posebej:
 - opredeljena (so)odgovornost prijavitelja in vseh partnerjev ter obveznost za vračilo subvencijskih sredstev v primeru, če se pri kateremkoli partnerju začne postopek zaradi insolventnosti ali prisilnega prenehanja ali postopek izbrisa brez likvidacije ali prisilne likvidacije ali likvidacije,
 - opredeljena (so)odgovornost prijavitelja in vseh partnerjev ter obveznost za vračilo subvencijskih sredstev v primeru zahtevka agencije za vračilo subvencijskih sredstev zaradi ugotovljenih nepravilnosti pri kateremkoli partnerju,
 - opredeljena (so)odgovornost prijavitelja in vseh partnerjev ter obveznost za vračilo subvencijskih sredstev v primeru odstopa od pogodbe s strani posameznega partnerja (partnerstvo v tem primeru preneha),
 - opredeljeno upravljanje sprememb, nastalih pri izvajanju operacije,
- ravnanje v primeru kršitev določb partnerske pogodbe s strani posameznih partnerjev, razreševanje sporov in veljavnost pogodbe,



- obveznosti glede izvedbe prenakazila sredstev vodilnega partnerja ostalim partnerjem,
- ravnanje s pravicami intelektualne lastnine,
- cilje operacije ter da se bo vsa komunikacija v zvezi z operacijo izvajala med agencijo in upravičencem kot vodilnim partnerjem.

28. Če prav razumemo je nosilec pogodbe vodilni partner / upravičenec. Vsi upravičeni stroški pa lahko nastanejo ali pri njemu ali pri partnerjih (npr. na računu je naveden partner kot plačnik storitve). Ob izdelavi zahtevka vsi izdelajo svoj del stroškovnika, ki ga potem dokončno potrdi upravičenec. Upravičencu nato SPIRIT izplača znesek sofinanciranja, ki ga mora potem on naprej plačati posameznim partnerjem. Ali pravilno razumemo?

ODGOVOR:

Da, vodilni partner zbere in potrdi delne zahtevke vseh partnerjev in jih v enem zahtevku posreduje agenciji. Po plačilu zneska vodilnemu partnerju mora le-ta delne zneske sofinanciranja za posamezne partnerje nakazati na njihove račune najkasneje v 3 delovnih dneh po prejemu sredstev.

29. V razpisni dokumentaciji piše na strani 15 (upravičeni stroški za službena potovanja), da »Upravičenec uveljavlja samo za pri njem zaposlene osebe«. Ali se za osebe zaposlene pri partnerjih, stroškov potovanj ne sme uveljavljati? Ali so upravičeni stroški plač oziroma tudi drugi upravičeni stroški, ki nastanejo pri partnerjih?

ODGOVOR:

V razpisni dokumentaciji se pojem »Upravičenec« uporablja tako za vodilnega partnerja v partnerstvu, kakor tudi za ostale partnerje v partnerstvu. Upravičeni so vsi upravičeni stroški pri vseh partnerjih v partnerstvu (tako plače, kakor tudi stroški za službena potovanja).

30. Ali se lahko na razpis prijavita dve povezani podjetji, pri čemer se vsaka prijavlja s svojim konzorcijem (dve vloži)?

ODGOVOR:

Lahko, če gre za dve različni podjetji in dve različni partnerstvi.



31. Merilo 6: Gospodarska rast na ciljem trgu – Podatki o gospodarski rasti agencija pridobi iz javno dostopnih statističnih podatkov Mednarodnega denarnega sklada (IMF). Če prav razumemo se gleda gospodarska rast posamezne države – trga na navedeni povezavi v razpisni dokumentaciji?

ODGOVOR:

Da.

32. Razpisna dokumentacija stran 10: »Na posameznem ciljnem trgu (državi), ki ga partnerstva opredelijo v prijavnem obrazcu, sta lahko podprti največ dve partnerstvi«. Ali razumemo pravilno, če se npr. prijavijo tri partnerstva na ciljni trg Nemčijo, bosta samo dve partnerstvi podprti. Ne glede nato, da so lahko vsi iz drugačnih panog, torej gre že v osnovi za popolnoma drugačne trge?

ODGOVOR:

Da, v primeru, ki ga opisujete bi bili podprti tisti dve partnerstvi, ki bi v procesu ocenjevanja prejeli največ točk. Omejitev je bila uvedena s ciljem čim večje diverzifikacije podprtih projektov po različnih novih tujih trgih.

33. Ali pod upravičene stroške zunanjih izvajalcev spadajo tudi stroški za pripravo poslovnega načrta in strategija trženja, kot del projekta?

ODGOVOR:

Med stroške storitev zunanjih izvajalcev spadajo svetovalne storitve, prevajalske storitve, lektoriranje in podobno, storitve izobraževanja in usposabljanja, storitve izdelave študij, raziskav, vrednotenj, ocen, strokovnih mnenj in poročil. Stroški za pripravo poslovnega načrta in strategije trženja torej spadajo med upravičene stroške zunanjih izvajalcev (pod pogojem upoštevanja omejitev opredeljenih v javnem razpisu in razpisni dokumentaciji glede sodelovanja zunanjih izvajalcev v izvajanju projekta).



34. Ali prav razumemo, da se posredne stroške izračuna na podlagi formule: 15% od (točka 1. – stroški plač in povračil stroškov v zvezi z delom + točka 2. – stroški za službena potovanja)

ODGOVOR:

Ne. V javnem razpisu je opredeljeno, da so posredni stroški obračunajo v pavšalu, ki znaša največ 15 % upravičenih neposrednih stroškov plač v posameznem obdobju poročanja. Kot neposredni stroški plač se štejejo le stroški bruto plače in ne tudi stroški povračila prevoza na delo in stroškov malice.

35. V razpisni dokumentaciji na strani 20 razpisne dokumentacije je kot priloga k obrazcu 1 naveden "Izkaz poslovnega izida za zadnje potrjeno obračunsko leto (2016), iz katerega je razviden podatek o izvozu". S 31.3.2018 ima večina podjetij zaključeno/potrjeno obračunsko leto 2017. Prilagam Izkaz poslovnega izida za 2016 ali 2017?

ODGOVOR:

Skladno z navodili priložite izkaz poslovnega izida za leto 2016.

36. V alineji Obrazca 1B: Izjava partnerskega podjetja, ki govori o nepravilnih obveznostih do posredniškega organa ter izvajalskih institucij so tipkarske napake - alineja ni razumljiva.

ODGOVOR:

Hvala za opozorilo. Tipkarske napake so popravljene.

37. V odgovoru na vprašanje št. 5 navajate, da je "Sejem v okviru razpisa je vsaka mednarodna prireditel, ki je vpisana v bazi www.expodatabase.com ali v bazi www.auma.de." Ali mora biti sejem v navedeni bazi vpisan že ob oddaji prijave ali zadostuje da je v bazo vpisan do izvedbe, torej do takrat, ko se ga bomo udeležili?

ODGOVOR:

Sejem mora biti v eno izmed omenjenih baz vpisan na dan roka za oddajo vlog na javni razpis (9. maj 2018)



38. V Prav tako v odgovoru na vprašanje št. 5 navajate, da "vstop na nov tuji trg pomeni ustvarjen prihodek od prodaje produkta in/ali storitve na novem tujem trgu oz. ustvarjen prihodek od prodaje novega produkta in/ali storitve na obstoječem tujem trgu in ki je izkazan v izkazu poslovnega izida novega izvoznika (člana konzorcija)".

V izkazu poslovnega izida, kot se oddaja na AJPES, je razvidna zgolj prodaja po skupinah trgov (Slovenija, EU, Ostali svet), ne pa tudi po državah.

Ciljni trg naj bi bil, kot razumemo, opredeljen kot ena država. Ali to drži?

V izkazu poslovnega izida prihodka po državah ni mogoče izkazati. Na kak način, to je, s katerimi dokazili se bo torej preverjalo doseganje kazalnika, t.j. realiziran prihodek v novi državi oz. prodaja novega izdelka v državi, kjer je podjetje že prisotno?

Kdaj mora biti prihodek na novem trgu ustvarjen, da to skladno z razpisom šteje kot vstop podjetja na nov trg? Do zaključka projekta, t.j. najkasneje 31.10.2019?

ODGOVOR:

Zaradi omejitev, ki jih glede poročanja o prodaji na tuje trge ima izkaz poslovnega izida, ki se oddaja na AJPES bodo morali upravičenci v poročilih agenciji dodatno izkazati ustrezne rezultate glede poslovanja na tujem trgu, ki so ga v prijavi opredelili kot ciljni trg. Agencija ima možnost z kontrolo na terenu preveriti pravilnost in točnost poročanih izkazov podjetja.

Kot ciljni trg je opredeljena le ena država.

Glede na opredeljevanje kazalnikov je potrebno vse predvidene rezultate/cilje doseči do 31.12.2020.

39. Kako dokazujemo, da vstopamo na tuji trg prvič oziroma da je tuji trg za vse partnerje novi tuji trg?

ODGOVOR:

Prijavitelj v vlogi na javni razpis v Obrazcu 3: Vsebina in metodologija operacije navede število partnerjev, ki bodo v okviru operacije vstopili na novi tuji trg, oz. bodo na že osvojenem trgu ponudili novo storitev in/ali produkt. V prijavi ni predvideno da prijavitelji dokazujejo, da na tuji trg vstopajo prvič. V Izjavi prijavitelja je opredeljeno, da je operacija, ki ste jo prijavili na javni razpis skladna z namenom, ciljem in s predmetom javnega razpisa in to zadošča za prijavo. Agencija ima možnost preverjanja točnosti navedb z kontrolo na terenu.

Glej tudi odgovor št. 38.



40. Glede gospodarske rasti na tujem trgu v razpisni dokumentaciji piše, da se točkuje rast med 2013 in 2016. Kako pridobimo točne podatke s strani Mednarodnega denarnega sklada.

ODGOVOR:

Te podatke bo pridobila Agencija v postopku ocenjevanja vlog. Glej tudi odgovor št. 22.

41. Konzorcij si je za ciljni trg izbral državo A.

V državi A je v obdobju izvedbe projekta planiran samo en panožni sejem, ki ga konzorcij ocenjuje kot primernega.

Ali se lahko se konzorcij v okviru projekta udeleži tudi drugih sejmov, kamor redno prihajajo tudi kupci iz države A (npr. najpomembnejšega svetovnega panožnega sejma, sejma, ki velja kot regionalni panožni sejem) in te stroške uveljavlja kot upravičene stroške projekta. Se ti sejmi upoštevajo tudi pri točkovanju v okviru merila št. 8?

ODGOVOR:

Za sofinanciranje so upravičeni le nastopi na sejmih na ciljnem trgu. Mednarodni sejmi, ki so organizirani v drugih državah žal ne morejo biti predmet sofinanciranja, ne glede na njihovo pomembnost v panogi in/ali regiji. Prav tako se ti sejmi ne upoštevajo pri točkovanju v okviru merila št. 8.

42. Razmišljali smo o prijavi na enega izmed vaših razpisov in bi želeli preveriti, če drži, da se uvrščamo med srednja podjetja:

Zaposlujemo pod 250 ljudi in prihodki pod mejo za velika podjetja.

Lastnik 25% podjetja je slovenska fizična oseba, medtem ko 75% pa ima v lasti veliko tuje podjetje.

Ali slednje kakorkoli vpliva na določanje velikosti (okoli MSP)?

ODGOVOR:

Komisija za izvedbo javnega razpisa ne podaja konkretnih mnenj glede uvrščanja podjetij po velikosti. Predlagamo, da vsak potencialni prijavitelj podrobno preuči spodaj



podano dokumentacijo in ustrezno opredeli velikost podjetja. Lahko pa potrdimo, da lastniške povezave vplivajo na določanje velikosti podjetja.

Velikost MSP se določi v skladu s Prilogo I Uredbe Komisije 651/2014/EU, ki je dostopna na:

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SL/TXT/?uri=CELEX%3A32014R0651>.

43. Katero vrsto bonitetnega poročila zahtevate, da se priloži iz AJPEsa?

ODGOVOR:

Priložiti je potrebno »Podrobnejšo boniteto S.BON-1/P« za vsako podjetje v partnerstvu. Glej tudi odgovora št. 21 in št. 44.

44. V zvezi z merilom »Finančna sposobnost podjetja/partnerstva – Bonitetna ocena« je potrebno priložiti dokazilo o bonitetni oceni, pa nas zanima, ali se to nanaša na partnerstvo ali posamezno podjetje v partnerstvu.

Torej, ali je potrebno predložiti oceno »Boniteta skupine podjetij S.BON-1/K« ali »Podrobnejšo boniteto S.BON-1/P« za vsako podjetje v partnerstvu.?

ODGOVOR:

Opis izračuna točk za merilo št. 5 je podrobneje opredeljen v razpisni dokumentaciji pod točko I.6. Podrobnejša predstavitev meril za ocenjevanje vlog. Iz obrazložitve izhaja, da za oceno merila št. 5 Komisija potrebuje boniteto za vsako podjetje v partnerstvu posebej. Torej »Podrobnejšo boniteto S.BON-1/P« za vsako podjetje v partnerstvu. Glej tudi odgovora št. 21 in št. 43.

45. V primeru, da se podjetje na razpis prijavlja preko ene od svojih podružnic, me zanima, ali se v tem primeru v prijavi navaja podatke podružnice, obrazce pa podpiše zakoniti zastopnik podjetja?

ODGOVOR:

V primeru, da se na razpis prijavlja podružnica se v prijavi navede podatke podružnice. Obrazce podpiše pooblaščen oseb bodis matičnega podjetja, bodisi podružnice. Izbira podpisnika je prepuščena pravilom in praksam posameznega podjetja. Opozorili bi le na dejstvo, da je tudi v primeru podružnic potrebno upoštevati navodila glede opredelitve velikosti podjetij.



46. Zanima me ali lahko uveljavljamo stroške nastopa na sejmu na izbranem ciljnem trgu, če imamo že danes sklenjeno pogodbo z organizatorji? Izbran sejem bo potekal v času upravičenega obdobja izvajanja projekta.

ODGOVOR:

Obdobje upravičenosti stroškov in izdatkov za operacijo je od datuma oddaje vloge do 31.10.2019. To pomeni, da lahko med upravičene stroške štejete le tiste stroške za katere ste obveznosti sprejeli in ki so nastali po datumu oddaje vloge. Konkretno; pogodbe, ki je podpisana pred oddajo vloge ne morete uveljavljati kot strošek projekta, pogodbo podpisano po oddaji vaše vloge pa lahko.

47. V zvezi z razpisom imamo naslednja vprašanja:

- Pri kategorijah stroškov, kot so stroški plač, stroški zunanjih izvajalcev in posredni stroški, so podane določene omejitve, kar se uveljavljana tiče. Ali obstajajo tudi kakšne omejitve oz. smernice, kar se tiče distribucije ostalih stroškovnih kategorij (sejmi, potni stroški, informiranje) v skupnem budgetu projekta?
- Ali so potni stroški vezani samo na sejme ali so lahko vezani tudi na druge promocijske dogodke in poslovne sestanke?
- Ali so lahko v okviru promocijskih aktivnosti organiziramo tudi promocijske dogodke v lastni režiji (lahko tudi npr. v sodelovanju z ambasado in častnimi konzuli), za katere potem priložimo potrebno dokumentacijo (npr. vabila, fotografije, liste prisotnih ...)?
- Če da, ali lahko kakšen tak lasten dogodek zamenjamo s kakšnim obiskom na sejmu, saj se je izkazalo, da na ciljnem trgu nastopi na sejmih niso preveč učinkoviti in so precej dragi?
- Ali morajo biti na vseh sejmih prisotni predstavniki vseh partnerjev ali lahko kdaj posamezni partner ali skupen predstavnik na ciljnem trgu predstavlja drugega partnerja?

ODGOVOR:

Omejitve oziroma smernice glede upravičenih stroškov so opredeljene v Razpisni dokumentaciji pod točko I.7. DOKAZILA ZA DOKAZOVANJE UPRAVIČENOSTI SOFINANCIRANJA OPERACIJE. Za vse upravičene stroške velja, da morajo biti neposredno povezani z izvajanjem operacije.



Upravičeni potni stroški so vezani na vse aktivnosti, ki so neposredno povezane z izvajanjem operacije in niso omejeni le na udeležbo na sejmih.

V okviru promocijskih aktivnosti lahko organizirate tudi lastne dogodke.

Organizacija lastnih dogodkov ne more biti zamenjava za udeležbo na sejmu na ciljnem trgu.

Za udeležbo na sejmu se šteje, če je prisoten predstavnik partnerstva, t.j. predstavnik vsaj enega izmed podjetij v partnerstvu.

48. Ali so tudi stroški kategorije Stroški za službena potovanja upravičeni zgolj v primeru potovanja v državo ciljnega trga? Konkretno - ali je upravičen strošek potovanja na srečanje s potencialnim kupcem/distributerjem za ciljni trg, ki se ne bo zgodil v državi ciljnega trga?

ODGOVOR:

Upravičeni potni stroški so vezani na vse aktivnosti, ki so neposredno povezane z izvajanjem operacije in niso omejeni le na udeležbo na sejmih na ciljnih trgih. Glej tudi odgovore 47

49. V prijavi na razpis moramo že točno definirati stroške, ki jih bomo v projektu uveljavljali. Ali lahko v primeru odstopanj pri izvajanju projekta, namenjena sredstva prerezporedimo med upravičenimi stroški? Npr. da planiramo 10.000 € upravičenih stroškov za potne stroške in 20.000 € za zunanje izvajalce. V kolikor potnih stroškov uveljavljamo za 7.000 € ali lahko preostanek - 3.000 € prenesemo za zunanje izvajalce. Tako, da bi potem za zunanje izvajalce uveljavljali 23.000 €? Bo to mogoče ob ustrezni utemeljitvi? Točne zneske ob prijavi projekta je namreč zelo težko definirati.

ODGOVOR:

V prijavi na javni razpis morate natančno opredeliti predvidene stroške in jih razdeliti tako po proračunskih letih, kakor tudi po sklopih upravičenih stroškov in po partnerjih.

Ob ustrezni utemeljitvi in izpolnjenih pogojih (predvsem glede proračunskih omejitev in/ali odobritve agencije) se lahko v upravičenih primerih del stroškov z enega sklopa prestavi na drugi sklop.

Vse spremembe morajo imeti pozitiven vpliv na izvajanje operacije.



50. S partnerji pripravljamo dokumentacijo za javni razpis »Spodbujanje partnerstev za učinkovitejši nastop na tujih trgih 2018 - 2019«.

Pri pripravi zahtevane dokumentacije sta se nam pojavili dve vprašanji:

Ali lahko v finančni plan pod rubriko »Stroški potnih stroškov« vključimo stroške letalskega prevoza v poslovnem razredu? Naš ciljni trg so Filipini, do katerih pa je let v ekonomskem razredu zaradi oddaljenosti zelo naporen.

Ali lahko v stroške pod rubriko »Stroški nastopa na sejmu« upoštevamo tudi nastope na sejmih, ki se ne odvijajo na ciljnem trgu (Filipini) temveč v drugih državah (Kitajska, Tajska, Japonska) in katerih se udeležujejo subjekti z ciljnega trga.

ODGOVOR:

Pravila in omejitve glede uveljavljanja potnih stroškov najdete v Navodilih organa upravljanja o upravičenih stroških na internetnem naslovu: <http://www.eu-skladi.si/sl/dokumenti/navodila/navodila-ou-o-upravicenih-str.pdf>

Pravilo je, da je treba izbrati najbolj ekonomičen način prevoza in namestitve. V primeru, da bi za pot izbrali letalsko vozovnico poslovskega razreda, bi vam ob uveljavitvi takega stroška odbili znesek v višini razlike do stroška najbolj ekonomične vozovnice. Da bi lahko ustrezno obračunali stroške, nam mora upravičenec, ki bi želel koristiti letalsko vozovnico poslovnega razreda v zahtevku za izplačilo poleg predložitve vozovnice poslovnega razreda predložiti tudi ponudbo (ceno) vozovnice za ekonomski razred za isti let (oz. lete), za katerega uveljavlja vozovnico poslovnega razreda.

Za sofinanciranje so upravičeni le nastopi na sejmih na ciljnem trgu. Mednarodni sejmi, ki so organizirani v drugih državah žal ne morejo biti predmet sofinanciranja, ne glede na njihovo pomembnost v panogi in/ali regiji. Glej tudi odgovor št. 41.

51. Naše podjetje XY d.o.o. je z lastniki, ekipo, intelektualno lastnino in celotnim poslovanjem nasledilo podjetje ZW s.p.

V enaki obliki poslujemo že 5. leto, pri prenosu poslovanja iz SP na d.o.o. pa ni šlo za preoblikovanje SPja v D.O.O. ampak za odpiranje novega podjetja in zapiranje starega zaradi namenov prejetih investicij.

Vprašanje: Zanima nas ali po 4.2. členu Posebni pogoji za prijavitelja/partnersko podjetje v 2. točki izpademo iz razpisa, saj je bilo podjetje XY d.o.o. ustanovljeno začetek leta 2017.

Vprašanje: Zanima nas ali člen 4.2. velja za vsa partnerska podjetja ali le za prijavitelja?



ODGOVOR:

V primeru nasledstva velja datum ustanovitve prvotnega (predhodnega) podjetja le kadar gre za univerzalno pravno nasledstvo.

Vsi pogoji (splošni in posebni) veljajo tako za prijavitelja kot za ostala podjetja v partnerstvu.

52. V poglavju 4.2 posebni pogoji za prijavitelja oz. partnerskega podjetja piše, da mora prijavitelj oziroma partnersko podjetje na dan 31.12.2017 zaposlovati vsaj 3 osebe za polni delovni čas. V primeru, da sta v podjetju 2 osebi zaposleni za polni delovni čas in 7 oseb za polovični delovni čas, se šteje ta pogoj za izpolnjen ali ne?

ODGOVOR:

Na razpisu sodelujejo podjetja, ki so na dan 31.12.2017 zaposlovala vsaj tri (3) osebe za polni delovni čas, kar pomeni, da morajo imeti vsaj 3 osebe v podjetju dan 31.12.2017 sklenjeno pogodbo o delu za polni delovni čas.

53. V razpisu ste zahtevali potrdilo od ZPIZ o številu zaposlenih. Oni so podali uradno izjavo (v prilogi), da potrdila ne izdajajo. Zapisali so:

Potrdila o prijavi v zavarovanje oziroma podatke o tem, katere osebe so pri delodajalcu zaposlene, mora imeti v svojih kadrovskih evidencah delodajalec sam. Delodajalec vodi evidenco sklenjenih pogodb o zaposlitvi ter je kot zavezanec prijavo v zavarovanje oddal in dobil tudi ustrezno potrdilo o prijavi podatkov.

Kaj naj naredi prijavitelj?

ODGOVOR:

V skladu z razpisno dokumentacijo mora biti priloženo potrdilo ZZZS ali ZPIZ o številu zaposlenih v podjetju na dan 31.12.2017. V kolikor ZPIZ potrdila ne izdaja, je potrebno priložiti potrdilo Zavoda za zdravstveno zavarovanje Republike Slovenija (ZZZS).

54. V »Razpisni dokumentaciji«, I.7. 3. Stroški nastopa na sejmu je zapisano, da so obvezne priloge zahtevka za izplačilo »- dokazna gradiva o udeležbi na mednarodnem sejmu v tujini (kopija uradnega seznama/kataloga razstavljalcev, fotografija razstavnega prostora podjetja).« V primeru nastopa na sejmu na način, da skleneš pogodbo neposredno z organizatorjem sejma, je to enostavno prikazati. Vprašanje pa je, ali je upravičen strošek tudi, če se podjetje (podjetja), ki bi nastopila na sejmu, dogovorijo o tem s podjetjem, ki na nekem sejmu nastopa že dlje časa (na nekaterih sejmih je



praktično nemogoče, da nastopiš kot »novinec«), da jim odstopi del svojega razstavnega prostora (skupni nastop). V tem primeru ne bi imeli neposredne pogodbe z organizatorjem (verjetno tudi ne vpisa v originalni katalog), lahko pa bi zagotovili dokument o dogovoru s podjetjem, ki »uradno« razstavlja, in pa fotografije razstavnega prostora z izdelki, s katerimi bi vstopali na tuji trg.

Primer: V pohištveni industriji so v navadi tuji sejmi, kjer se predstavljajo »prodajni saloni in verige« (npr. Lutz XXX, lastnik Lesnine). Na svojih razstavnih prostorih imajo razstavljene izdelke svojih »dobaviteljev«, tudi z lastnimi blagovnimi znamkami. Običajno je, da »dobavitelji« s »prodajno verigo« sklenejo dogovor, da v zameno za nastop na sejmu na njihovem razstavnem prostoru, ob naslednji prodaji svojih izdelkov »prodajni verigi« priznajo popust v dogovorjenem znesku.

Ali je v smislu Razpisa dovoljena taka oblika nastopa na sejmu? Ali je strošek, ki je nastal v zgoraj opisanem primeru, upravičen strošek (izkazan z dokumentacijo o dogovoru in pa obračunom popusta).

ODGOVOR:

Upravičeni so stroški samostojnega nastopa partnerstva na sejmu. V primeru gostovanja na razstavnih površini podjetja, ki ni član partnerskega konzorcija, stroški sejmskega nastopa niso upravičeni.



REPUBLIKA SLOVENIJA
**MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO**





REPUBLIKA SLOVENIJA
**MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO**

**SPIRIT
SLOVENIJA**
JAVNA AGENCIJA

**I FEEL
SLOVENIA**



EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI SKLAD ZA
REGIONALNI RAZVOJ
NALOŽBA V VAŠO PRIHODNOST