

„INTEGRATOR“ ,

Prijavitelji: mikro, mala i srednja poduzeća koji su imali najmanje 1 zaposlenu osobu po satima rada u prošloj godini, pozitivan EBITDA i posluju barem godinu dana

Partneri (obvezno) : mikro, mala i srednja poduzeća koji su imali najmanje 1 zaposlenu osobu po satima rada u prošloj godini i pozitivan EBITDA te posluju barem godinu dana

Integratori su srednja i velika poduzeća koja su prisutna na više tržišta, imaju strukturiran dobavni lanac i lanac vrijednosti i svoje proizvode i usluge pružaju krajnjim korisnicima.

Predmet poziva: Sufinanciranje inovacija procesa i/ili poslovanja organizacije konzorcija MSP-ova za uspostavljanje dugoročnih dobavljačkih odnosa/lanaca vrijednosti sa drugim poduzećima tzv. Integratorima. Konzorcij se mora sastojati od minimalno 3 (tri) MSP-a.

Cilj poziva: Podržati suradnju MSP-ova kako bi stvaranjem novih inovativnih proizvoda i usluga uspostavili dobavljačke odnose sa poduzećima Integratorima i postali dio njihovog lanca vrijednosti u ciljanom strateškom segmentu.

Usklađenost sa S3 strategijom - Tematska prioritetna područja nisu niti sektori niti tehnologije već područja primjene rezultata istraživanja, razvoja i inovacija i razvoj novih proizvoda i usluga.

Vrste i intenzitet potpore

A) Potpore za inovacije procesa i organizacije poslovanja
50% prihvatljivih troškova .

B) Potpore male vrijednosti (Program *de minimis*):
75% prihvatljivih troškova, do 1,4 mil.kn

Prihvatljive projektne aktivnosti: koja ulaganja su dozvoljena?

U skladu s predmetom Poziva prihvatljive su aktivnosti namijenjene poticanju inovativnosti MSP-ova u sklopu konzorcija s ciljem uspostave dugoročnih dobavljačkih odnosa sa drugim poduzećima - Integratorima. Projekti koji nemaju za cilj uspostavu dobavljačkih odnosa nisu prihvatljivi.

Najniža vrijednost potpore: 2.000.000,00 kn

Najviša vrijednost potpore: 38.000.000,00 kn

Ukupan iznos alokacije bespovratnih sredstava: 100.000.000,00 HRK

Trajanje projekta: max 24 mjeseca

Prijave otvorene od: 29.05. 2020. u 11 h

Prihvatljive kategorije troškova

*Prihvatljive kategorije troškova prijavitelja: **Potpore za inovacije procesa i organizacije poslovanja** (financirat će se samo inovacije organizacije poslovanja i /ili procesa članova konzorcija MSP-ova u svrhu stvaranja i komercijalizacije novih inovativnih proizvoda i usluga) :*

1. **Troškovi plaća osoblja¹² zaposlenog kod prijavitelja i partnera koji će raditi na provedbi projekta tj. aktivnostima Inovacija organizacije poslovanja i /ili procesa članova konzorcija MSP-ova u svrhu stvaranja i komercijalizacije novih inovativnih proizvoda i usluga, izračunavaju se u skladu s Uredbom (EU) br. 1303/2013, Pravilnikom o prihvatljivosti izdataka, primjenom standardne veličine jediničnih troškova iz Uredbe (EU) br. 1303/2013 sukladno članku 68.a odnosno izmjene iste (Uredba (EU) br. 2018/1046 čl. 272. stavak 30.) na način da se zadnji dokumentirani godišnji bruto¹³ iznos troškova plaća osoblja podijeli s 1720 sati za osobe koje rade u punom radnom vremenu ili odgovarajućim razmjernim brojem sati od 1720 za osobe koje rade u nepunom radnom vremenu (npr. ukoliko je osoba zaposlena na nepuno radno vrijeme od 4 sata dnevno, izračun troškova se vrši na način da se dokumentirani godišnji bruto² iznos troškova plaća djelatnika podijeli s 860 sati; $1720 * 50\%$ radnog vremena = 860 sati kao temelj za izračun).**

1) Postojeći zaposleni, za radno mjesto na kojem postoji djelatnik zaposlen kod prijavitelja/partnera u mjesecu koji prethodi mjesecu predaje projektnog prijedloga bruto iznos temeljen je na stvarnoj plaći tog radnog mjesta sukladno opisanom u *Prilogu 10. Metodologija obračuna troškova prema PMF metodi*:

a) za radno mjesto na kojem postoji djelatnik koji je bio zaposlen kod prijavitelja i partnera zadnjih 12 uzastopnih punih mjeseci¹⁴ koji prethode mjesecu u kojem se podnosi projektni prijedlog, bruto iznos temeljen je na stvarnoj plaći tog radnog mjesta;

- dokumentirani dokaz o stvarnoj plaći je 12 platnih lista i Ugovor o radu.

za radno mjesto na kojem postoji djelatnik koji je bio zaposlen kod prijavitelja/partnera **kraće od 12 uzastopnih punih mjeseci** koji prethode mjesecu u kojem se podnosi projektni prijedlog te sa čijim se platnim listama može (minimalno za mjesec koji prethodi mjesecu u kojem se podnosi projektni prijedlog) dokazati trošak bruto plaće izračun će se izvesti iz dostupnih zabilježanih bruto iznosa troškova zapošljavanja tog djelatnika za mjesece u kojima je djelatnik radio kod prijavitelja/partnera prije predaje projektnog prijedloga, koji se onda propisno prilagođuju za razdoblje od 12 mjeseci.

- dokumentirani dokaz o stvarnoj plaći je platna/e lista/e i Ugovor o radu.

2) Novozaposleni, godišnji bruto iznosi troškova plaća izračunavaju sukladno opisanom u Prilogu 10. Metodologija obračuna troškova plaća prema PMF metodi:

a) za novozaposlene osobe za koje se ne može minimalno jednom platnom listom za mjesec koji prethodi mjesecu podnošenja projektnog prijedloga dokazati stvarni trošak plaće, odnosno za djelatnika koji ne ispunjava uvjete navedene pod točkom 1), godišnji bruto iznosi troškova plaća utvrđuju se na temelju dokumentiranih podataka o visini plaće drugog zaposlenog osoblja raspoređenog na isto ili slično radno mjesto, a čiji su zadnji godišnji troškovi dostupni za referentno razdoblje odnosno za 12 uzastopnih mjeseci koji prethode predaji projektnog prijedloga.

- *dokumentirani dokaz o stvarnoj plaći je/su platna/e lista/e i Ugovor o radu zaposlenika raspoređenog na isto ili slično radno mjesto. Ukoliko su za navedenog zaposlenika već dostavljeni dokazi, iste nije potrebno ponovo dostavljati, već samo navesti u Opisu troška u Proračunu.*

b) isključivo u slučaju kada kod prijavitelja/partnera niti jedna od zaposlenih osoba nije raspoređena na isto ili slično radno mjesto koje bi odgovaralo radnom mjestu novozaposlene osobe tada se za novozaposlene osobe godišnji bruto iznosi troškova plaća izračunavaju na temelju podataka iz dokumenata (akata) koji utvrđuju iznos bruto plaće:

- *potrebno je dostaviti sljedeće prateće dokumente u sklopu projektnog prijedloga kojima se dokazuje metodologija izračuna: dokumenti (akti) koji utvrđuju iznos bruto plaće (akt o zaposlenju ukoliko on postoji ili akt/i o unutarnjem ustrojstvu i organizacijsku shemu institucije s posebno označenim organizacijskim jedinicama i radnim mjestima za obavljanje prihvatljivih aktivnosti), ukoliko prijavitelj/partner nema navedeni akt potrebno je dostaviti Odluku o visini plaće.*

2. Neizravni troškovi po fiksnoj stopi od 15 % prihvatljivih izravnih troškova osoblja. Neizravni troškovi odnose se na troškove uredskog prostora (najam prostora, režijski troškovi: grijanje/hlađenje, struja, voda, čišćenje, odvoz otpada, telekomunikacije, i sl. te troškove održavanja uredskih prostora za potrebe provedbe projekta).

3. Troškovi amortizacije instrumenata i opreme, u opsegu i u razdoblju u kojem se koriste za projekt, u skladu s općeprihvaćenim računovodstvenim načelima.

4. Troškovi istraživanja temeljem ugovora s drugim stranama.

5. Troškovi znanja i patenata koji se pribavljaju ili licencijom ustupaju od drugih strana po tržišnim uvjetima.

B) Prihvatljive kategorije troškova prijavitelja/partnera za *Potpore male vrijednosti (Program de minimis)* :

- 1. Trošak obaveznog informiranja i vidljivosti**, prihvatljivi su do 15.000,00 HRK;
- 2. Troškove pripreme dokumentacije za prijavu**, prihvatljivi su do 60.000,00 HRK;
- 3. Troškove upravljanja projektom** (izdaci za usluge vanjskog stručnjaka za upravljanje projektom, izdaci za usluge stručnjaka za javnu nabavu);
- 4. Troškove revizije projekta;**
- 5. Troškove pomoćnih usluga za inovacije** (osiguravanje banaka podataka, knjižnica, istraživanja tržišta, laboratorija, označavanje kvalitete, ispitivanje i certificiranje za potrebe razvoja učinkovitijih proizvoda, procesa ili usluga).
- 6. Troškovi usluga** poput istraživanja i analize tržišta, testiranja proizvoda, izrade marketinškog plana, dizajna proizvoda, promociju proizvoda/usluga, itd.
- 7. PDV na prihvatljive troškove za koje prijavitelj ne može osigurati njegov povrat**

Prilog: Odabrane IRI teme S3 pod-tematskih prioriternih područja

- Aktivnosti koje se planiraju provoditi unutar projekta moraju biti u jednoj od dolje navedenih odabranih strateških segmenata koji su identificirani u prilogu.

Tablica 2. PREGLED ODABRANIH STRATEŠKIH SEGMENTATA ZA SVAKO PTPP S3

TPA	ZDRAVLJE I KVALITETA ŽIVOTA		
PTPP	1. Farmaceutika, bio-farmaceutika i proizvodnja medicinske opreme i uređaja	2. Zdravstvene usluge i nove metode preventivne medicine i dijagnostike	3. Nutricionizam
Strateški segment	Personalizirani proizvodi s fokusom na digitalno integrirana rješenja (samodijagnostika, lijekovi, komercijalni IKT); "Wellness" orijentiran na potrošača te proizvodi koji nude rješenja za prepoznavanje i prevenciju.	Pružanje zdravstvenih usluga po zdravstvenom modelu „usluga temeljena na ishodu” i mjerenje zdravstvenih ishoda.	Personalizirana rješenja u skladu sa željama korisnika i za dijagnosticirane potrebe

Opis segmenta i strateški smjerovi ulaganja	<p>Proizvodi u ovom segmentu prikupljaju, nadziru i analiziraju informacije vezane uz zdravlje, prate aktivnosti pacijenta, poboljšavaju pridržavanje lijekova, pružaju personaliziranu podršku pri odlučivanju, predviđaju medicinske krize i pojednostavljaju medicinsku skrb koristeći razne napredne tehnologije (poput mobilne tehnologije, 'Internet stvari', AI).</p> <p>Tehnologija omogućava nove modele isporuke za rješavanje zahtjeva za kroničnom skrbi, rješavanje akutnih stanja kao i preventivna zdravstvena rješenja.</p> <p>To su proizvodi veće dodane vrijednosti kojima cijena nije ključan faktor uspjeha, a utječu na pozitivnu promjenu ponašanja i navika krajnjih potrošača.</p>	<p>Pružanje zdravstvenih usluga po zdravstvenom model "usluga temeljena na ishodu" je troškovno učinkovit sustav koji ima multidisciplinarni pristup struke pri liječenju pacijenata. Upravo takav pristup stavlja pacijenta u centar liječničke skrbi i osigurava bolju zdravstvenu uslugu za manji trošak i zapravo zadovoljnijeg pacijenta.</p> <p>Pružatelji usluga iz privatnog sektora mogu mnogo brže napredovati u liječenju kroničnih stanja.</p> <p>Model usluga koji se vrti oko daljinskog praćenja (koristeći medicinske uređaje i koji imaju kontinuirane dijagnostičke funkcije), proaktivno pružanje poticaja pozitivnom ponašanju i savjeta, te usmjeravanje posjeta na odgovarajuću razinu skrbi kada se utvrdi potreba.</p>	<p>Nutricionistički programi i/ili aplikacije koji uključuju dodatne usluge (osobni treneri, nutricionistički savjeti, optimiziranje dodataka prehrani za poboljšanje učinka ili estetike).</p> <p>Napredni poslovni modeli i inovativna dijagnostička rješenja na temelju kojih se proizvodi i usluge personaliziraju pojedincu i prilagođavaju njegovim specifičnim, individualnim potrebama (poput nedostatak mikronutrijenata ili predispozicija za određene poremećaje metabolizma).</p>
--	---	--	---

TPA	ENERGIJA I ODRŽIVI OKOLIŠ	
PTPP	4. Energetske tehnologije, sustavi i oprema	5. Ekološki prihvatljive tehnologije, oprema i novi materijali
Strateški segment	'Energetski otoci' i 'distribuirana energija'	Od otpada u energiju
Opis segmenta i strateški smjerovi ulaganja	<p>Segment se odnosi se na manje i geografski diskretne povezane mreže, kao što su mikromreže. Proizvodi u takvim segmentima uključuju distribuiranu proizvodnju i povezane upravljačke sustave i tehnologije za olakšavanje takvih mreža. Proizvodi se često karakteriziraju "pametnim" tehnologijama kako bi se smanjila potrošnja tijekom vremena, i dinamički reagiralo na dostupnost energije i cijene - čak i iz minute u minutu. Proizvodi u ovom segmentu uključuju sustave za pohranu električne i toplinske energije, sustave za upravljanje pametnim i mrežnim otocima (smart grid/micro grid).</p> <p>Novi globalni smjerovi dekarbonizacije energije i niskougličnog razvoja zahtijevaju znanja, vještine i opremu za stvaranja sustava koji integriraju obnovljive izvore energije u postojeće mreže ili izgradnju manjih novih neovisnih energetske mreže s digitalnim nadzorom i upravljanjem potrošnjom, pohranom i proizvodnjom energije u realnom vremenu.</p>	<p>Otpad i njegovo gospodarenje polako postaje podvrsta obnovljivog resursa koji se u jednom djelu može na čist i održiv način pretvoriti u ostale oblike energije. Inter operabilni i integrirani sustavi koji rezultiraju proizvodnjom energije, uključuje opremu i različita pametna rješenja za upravljanje otpadom i proizvodnjom energije.</p>

TPA	PROMET I MOBILNOST		
PTPP	6. Proizvodnja dijelova i sustava visoke dodane vrijednosti za cestovna i željeznička vozila	7. Ekološki prihvatljiva prometna rješenja	8. Inteligentni transportni sustavi i logistika
Strateški segment	Segment urbane mobilnosti	Priobalni prijevoz (putnika i robe) ekološki prihvatljivim plovilima	ITS rješenja u urbanim sredinama (urbana mobilnost)
Opis segmenta i strateški smjerovi ulaganja	<p>Segment urbane mobilnosti je na pročelju industrijskih promjena koje se odnose na električna i autonomna vozila, 'shared economy' (P*P online transakcije i sl.), veću multimodalnu transportnu integraciju. Ovaj segment je pod utjecajem općih poboljšanja koja traže krajnji korisnici - vezana uz sigurnost, emisije, učinkovitost goriva i sustave upravljanja prometom - i time omogućuju proizvođače manjih dijelova omogućuje pronalaženje tržišne pozicije koja se ne temelji isključivo na troškovima i značajnim ekonomijama razmjera.</p> <p>Razvoj tehnologija i sustava za umrežena, električna i autonomna urbana osobna cestovna vozila uz iskorak prema višim razinama dobavljača dijelova te razvoj urbanih tračnička vozila i sigurnosno-signalnih sustava za željeznicu</p>	<p>Primjena električnih/hibridnih pogonskih sustava, te ostalih ekoloških prihvatljivih rješenja u cilju smanjenja emisije stakleničkih plinova u putničkom pomorskom prijevozu, zbog implementacije novih međunarodnih konvencija te rastućeg trenda ekološke osviještenosti ljudi.</p> <p>Strateški pogled na poticanje dugogodišnje stručnosti Hrvatske u brodogradnji može se usredotočiti na sljedeće:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Integracija sustava, osobito u električnim (pogonskim) sustavima; • Potpora infrastrukturi za (1) električna / hibridna plovila; i (2) LNG plovila; • Popravak i popravak za pretvorbu u električne i hibridne pogonske sustave; • Razvoj vještina za jačanje kapaciteta u električnim / hibridnim / alternativnim sustavima goriva i postavljanje temelja za pametne, povezane brodove. 	<p>Inženjering sustava i uređaja za inteligentne transportne sustave za postojeća i buduća umrežena i autonomna prometna sredstva, a usmjerenih na urbane centre.</p>

TPA	SIGURNOST		
PTPP	9. Kibernetička sigurnost	10. Obrambene tehnologije i proizvodi dvojne namjene	11. Program protuminskog djelovanja
Strateški segment	Razvoj vlastitih rješenja unutar industrije kibernetičke sigurnosti s visokim omjerom inovativnih komponenti ugrađenih u proizvod ili uslugu	Segment integriranih rješenja odnosno proizvodi za zaštitu i spašavanje s dodanim elementom integrirane usluge (npr nadzor, aktivnosti otkrivanja i reagiranja...).	Sanacija zemljišta - čišćenje i ponovno korištenje onečišćenog zemljišta; Preventivna detekcija - sprečavanje, otkrivanje i neutralizacija prijetnji;
Opis segmenta i strateški smjerovi ulaganja	<p>Nova rješenja adresiraju neiskorištenu tržišnu potražnju i mogu stvoriti potpuno nova tržišta kao odgovor na nove zahtjeve i potrebe tržišta ili kao odgovor na nove cyber prijetnje.</p> <p>Uključuje praćenje i pravovremenu reakciju na nadolazeće tehnologije (strojno učenje, AI, Big Data, digitalna forenzika, blockchain) kako bi se postigla konkurentnost na međunarodnom tržištu te potaknula i održala inovativnost.</p>	U svom najsloženijem, ovaj segment obuhvaća visoku razinu integracije naprednih tehnoloških i komunikacijskih rješenja iz različitih industrija. Takva se razina integracije može primijeniti u odgovoru na izvanredne situacije velikih razmjera kao što su požari, potresi ili poplave.	<p>Sanacijom područja uklanjaju se moguće zdravstvene posljedice kao i ekonomska neiskorištenosti područja koje sama lokacija i društvo navedenog područja imaju.</p> <p>Segment obuhvaća napredne sustave prevencije i brza neutralizacija prijetnji kada je prijetnja identificirana (npr. kao odgovore na izazove vezano za naprednu detekciju požara, otkrivanje prijetnji u turističkim destinacijama kao i otkrivanje prijetnji na stadionima i koncertima).</p>

TPA	HRANA I BIOEKONOMIJA	
PTPP	12. Održiva proizvodnja i prerada hrane	13. Održiva proizvodnja i prerada drva
Strateški segment	<p>Svježi prehrambeni proizvodi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - gotovi i praktični, odmah spremni za upotrebu - luksuzni svježi proizvodi. 	<p>Tržište naprednog opremanja interijera (po mjeri, uz dodatne usluge poput savjetovanja, dizajna i instalacije)</p>
Opis segmenta i strateški smjerovi ulaganja	<p>Segment uključuje svježe proizvode koji zahtijevaju češću isporuku i pokvarljivi su, ključna komponenta za uspješno sudjelovanje i natjecanje u segmentu je napredna logistika hladnog lanca. Značajan postotak svježih prehrambenih proizvoda propadne ili izgubi na kvaliteti upravo zbog neadekvatne i nedovoljno napredne logistike hladnog lanca</p> <p>Potrošači u ovom segmentu imaju tendenciju da budu prilično zahtjevni u pogledu kvalitete, ukusa i nutritivnog sadržaja te su spremni platiti vrhunsku cijenu za praktičnost i jednostavnost korištenja.</p> <p>Svježi gotovi proizvodi obično se sastoje od kombinacije i mješavine različitih svježih proizvoda različitih dobavljača, sastavljenih u sveobuhvatni obrok (npr. svježa pakirana tjestenina, pre-marinirano svježe meso, pre-cut i miješano voće, itd.)</p> <p>Svježi luksuzni proizvodi su uglavnom 'niche' i zahtijevaju intenzivno očuvanje u primarnoj proizvodnji, budući da su kvaliteta i diferencijacija proizvoda ključni (npr. sirove kamenice, tartufi, makaroni itd.).</p>	<p>Personaliziranje i prilagodba proizvoda proizvedenih u ovom segmentu odgovara na trendove u dizajnu ili funkcionalne potrebe kupca i specifikacije mjerenja prostora. Projektno savjetovanje ključni je dio ove usluge. Komercijalni kupci u ovom segmentu (npr. hoteli, vrhunski maloprodajni lanci) spremni su platiti visoke premije za proizvode dizajnirane za izgradnju njihovog branda. Kao takav, ovaj segment je također poznat po značajnijoj upotrebi skupog tvrdog drva i furnira.</p> <p>Tehnologije fleksibilne proizvodnje – jačanje vještina i edukacija na području instalacije i izrade interijera po mjeri prema potrebama i specifikacijama pojedinačnih naručitelja kako bi se integracijom proizvoda i usluga postigla veća dodana vrijednost na međunarodnom tržištu. Ulaganje u tehnologije sušenja kako bi se unaprijedila kvaliteta sirovine potrebna za proizvodnju drvenih interijera po mjeri koja zahtjeva najviše standarde kvalitete.</p>