



Često postavljana pitanja (ČPA)

- 1. Da li postoje specifični zahtevi za aplikante sa stručnostima u digitalnim veštinama, sajber bezbednosti ili inicijativama za jačanje kapaciteta da bi ispunili uslove za ovaj grant?**

Ne postoje specifični zahtevi za aplikante sa stručnostima u digitalnim veštinama, sajber bezbednosti ili inicijativama za jačanje kapaciteta. Međutim, predlozi koji demonstriraju inovativne pristupe i usklađeni su sa opštim ciljevima granta su ohrabreni.

- 2. Da li će predlozi koji integrišu tehničku obuku ili razvoj radne snage uz aktivnosti ulaska na tržište biti prioritet??**

Predlozi koji integrišu tehničku obuku ili razvoj radne snage uz aktivnosti ulaska na tržište neće imati prioritet. Svi predlozi će biti jednako procenjeni na osnovu njihove usklađenosti sa ciljevima i kriterijumima evaluacije granta.

Napominjemo da su glavne oblasti fokusa za ovaj ZZP (a) Pristup tržištu i (c) Projekti poslovne sofisticiranosti.

- 3. Za organizacije sa iskustvom u obuci i unapređenju veština, da li postoji fleksibilnost u alokaciji sredstava za trening tehnologiju ili razvoj nastavnog plana?**

Da, postoji fleksibilnost u alokaciji sredstava za obrazovnu tehnologiju ili razvoj nastavnog plana za organizacije sa iskustvom u obuci i unapređenju veština, pod uslovom da su te troškovi usklađeni sa ciljevima i smernicama granta.

- 4. Mogu li troškovi projekta uključivati nadogradnju infrastrukture, kao što su digitalne platforme i hardver/radne stanice, za podršku održivosti i dugoročnom uticaju?**

Da, troškovi projekta mogu uključivati nadogradnju infrastrukture, poput digitalnih platformi i hardvera/radnih stanica, kako bi se podržala održivost i dugoročan uticaj.

- 5. Postoji li preferencija za tehničke predloge koji pokazuju iskustvo u prethodnim projektima finansiranim od strane USAID-a ili međunarodnim saradnjama?**

Prema kriterijumima poziva, aplikant mora uključiti informacije o pozadini aplikanta/organizacije (približno 2-3 stranice), koje opisuju prethodno iskustvo u sprovođenju sličnih programa (potvrđeno dokumentacijom) i pružiti spisak stručnog osoblja sa dokazivim iskustvom za implementaciju projekta.

- 6. Da li uključivanje studija slučaja uspešnih programa razvoja radne snage ili obuke poboljšava konkurentnost aplikacije?**

Prema kriterijumima evaluacije, profil i dosadašnji rezultati aplikanta ocenjuju se sa ukupno 15 poena, procenjujući relevantno iskustvo i dokazanu sposobnost za sprovođenje projekta. Poeni se dodeljuju na osnovu prethodnih postignuća i stručnosti koja pokazuje snažan kapacitet za uspeh.

7. S obzirom na fokus na IKT, da li grant daje prioritet rešenjima za digitalnu transformaciju kao izvozne usluge?

Kako je navedeno u Detaljnom opisu programa, deo o prilagođavanju izvoznih proizvoda: Aktivnosti finansirane grantom će pomoći malim i srednjim preduzećima (MSP) da prilagode svoje proizvode i usluge međunarodnim standardima, regulativama i kulturnim preferencijama za određena ciljna tržišta. To će osigurati da proizvodi proizvedeni na Kosovu budu konkurentni i privlačni stranim kupcima, čime se unapređuju izvozne mogućnosti. Kao rezultat, grant daje prioritet aktivnostima koje se fokusiraju na širenje inicijativa testiranih na tržištu, koje su dokazani programi ili strategije sa uspešnim rezultatima.

8. Kako USAID procenjuje skalabilnost usluga poput digitalnog upravljanja ili obuke iz sajber bezbednosti za međunarodna tržišta?

USAID Kosovo Compete ne propisuje specifičan pristup ili metodologiju za procenu skalabilnosti usluga poput digitalnog upravljanja ili obuke iz sajber bezbednosti za međunarodna tržišta. Međutim, kriterijumi evaluacije su detaljno objašnjeni u delu Kriterijumi evaluacije (strana 11), koji pruža smernice o tome kako će predlozi biti procenjeni.

9. Da li su pilot projekti koji uključuju regionalnu ekspanziju ili angažovanje dijaspore povoljno ocenjivani u okviru ovog granta?

Pilot projekti koji uključuju regionalnu ekspanziju ili angažovanje dijaspore biće jednako ocenjivani kao i ostali predlozi. Međutim, poziv naglašava Podsticanje strateških partnerstava, saveza i zajedničkih poduhvata kao očekivani ishod grant aktivnosti, što se može dobro uklopiti u ovakve inicijative.

10. Da li bi razvoj partnerstava sa međunarodnim pružiocima tehnoloških ili obrazovnih usluga ojačao aplikaciju?

Partnerstvo sa međunarodnim pružiocima tehnoloških ili obrazovnih usluga može pozitivno uticati na uspešnu implementaciju granta, čime se poboljšava ukupni kvalitet i konkurentnost aplikacije.

11. Za organizacije koje predlažu tehnološka rešenja, da li postoje specifični alati ili metode koji se preferiraju za praćenje i izveštavanje o rezultatima projekta?

Ne postoje specifični alati ili metode koji se preferiraju za praćenje i izveštavanje o rezultatima projekta. Organizacije se ohrabruju da koriste efikasne i odgovarajuće alate koji su u skladu sa ciljevima projekta i obezbeđuju tačno izveštavanje.

12. Mogu li okviri za praćenje i evaluaciju naglasiti metriku sticanja veština ili uticaj na zajednicu uz rast izvoza?

Ne možemo pružiti konkretan odgovor, jer ovo treba da razjasni sam aplikant. Ohrabrujemo organizacije da dizajniraju okvire za monitoring i evaluaciju koji odražavaju višestruki uticaj intervencija. Okvir treba da prikaže kako se ovi metrički podaci uklapaju sa opštim ciljevima granta i doprinose održivosti rezultata.

13. Ako predloženi projekat pokaže značajan napredak, postoji li mogućnost apliciranja za dodatno finansiranje radi proširenja uticaja?

Pošto se USAID Kosovo Compete aktivnost završava u avgustu 2025. godine, ne postoji mogućnost za dodatno finansiranje ili produženje u okviru ovog granta.

14. Postoje li specifični zahtevi za usklađenost za organizacije koje predlažu sprovođenje aktivnosti finansiranih grantom u više regiona?

Ne postoje specifični zahtevi za usklađenost za organizacije koje predlažu sprovođenje aktivnosti u više regiona. Međutim, sve aktivnosti moraju biti u skladu sa opštim uslovima i odredbama navedenim u ZZP.

15. Da li postoji preferencija za predloge koji uključuju virtuelne radionice ili hibridne modele obuke kako bi se maksimizirao doseg učesnika?

Ovo je pristup koji određuje sam aplikant, tako da USAID Compete aktivnost ne preferira predloge za virtuelne radionice ili hibridne modele obuke. Fokus treba da bude na tome koliko se pristup dobro uklapa sa ciljevima projekta i očekivanim rezultatima.

16. Da li aktivnosti usmerene na povezivanje lokalnih talenata sa međunarodnim tržištima putem IKT usluga ispunjavaju ciljeve granta?

Pošto poziv naglašava stvaranje prilika za preduzeća da dele iskustva i najbolje prakse u vezi sa izvozom i ulaskom na tržište, aktivnosti usmerene na povezivanje lokalnih talenata sa međunarodnim tržištima putem IKT usluga ispunjavaju kriterijume poziva. Ove aktivnosti, poput radionica, događaja za umrežavanje i inicijativa za međusobno učenje, omogućavaju kompanijama da uče jedni od drugih i kolektivno unaprede svoju sposobnost za uspeh na međunarodnim tržištima.

17. Naša kompanija je registrovana u SAD-u i na Kosovu pod istim imenom. Entitet na Kosovu pokriva sve administrativne i servisne aktivnosti, dok je entitet u SAD-u odgovoran za prodaju i upravljanje klijentima. U ovom slučaju, da li treba da apliciramo preko entiteta u SAD-u ili onog registrovanog na Kosovu, ili da apliciramo kao konzorcijum ta dva entiteta?

Sve aplikacije, bilo sa Kosova ili iz inostranstva, biće ocenjivane na jednakoj osnovi. U vašem slučaju, vi sami odlučujete sa kojim entitetom želite da aplicirate. Što se tiče konzorcijuma, oni se formiraju između različitih kompanija (a ne jednog korisnika) koje posluju u različitim regionima.

18. Kada je reč o budžetskom predlogu, da li treba da obezbedimo ponude/kvote i dostavimo ih uz aplikaciju, ili da napravimo približan budžet (troškove)?

Budžet mora biti realan, a cene u skladu sa tržišnim cenama. Međutim, ponude moraju biti dostavljene u slučaju prihvatanja aplikacije (prolaska), pa bi njihovo prikupljanje sada olakšalo proces finalizacije dokumentacije za grant.

19. Kako se meri razumnost sufinansiranja od strane aplikanta; da li je 5% do 10% ukupne vrednosti projekta dovoljno?

Sufinansiranje se procenjuje na osnovu njegove adekvatnosti prema celokupnim ciljevima i održivosti grant aktivnosti, a ne prema fiksnoj skali. Pošto ne postoji određeni procenat, doprinos od 5% ili 10% ukupnog budžeta može biti prihvatljiv ako značajno doprinosi aktivnostima granta i održivosti. Zajedničko finansiranje se snažno podstiče jer odražava investiciju zainteresovanih strana i podržava održivost rezultata granta.

20. Navodi se da zainteresovane strane moraju dostaviti reference i dokumente koji opisuju prethodno iskustvo aplikanta u sličnim programima (potkrijepljeno dokazima). Možete li pojasniti koje vrste dokumenata moraju biti dostavljene kao dokazi?

Referentni dokumenti o prethodnim iskustvima aplikanta mogu uključivati: prethodne poslovne ugovore u sličnoj oblasti projekta, preporuke od donatora ili klijenata/dobavljača, prethodne izveštaje itd.

21. Može li jedan aplikant podneti više aplikacija za različite ciljne tržišta, uz uslov da ne premaši granicu od 80.000 EUR po grantu?

Da, jedan aplikant može podneti više aplikacija za različita tržišta, uz pridržavanje granice od 80.000 EUR po grantu. Ako su aplikacije visokog kvaliteta i konkurentne u odnosu na ostale, moguće je da sve budu odobrene.

22. Kako se mere konkretni rezultati aktivnosti poput B2B sastanaka, sajмова ili izložbenih prostora?

Mehanizam za merenje konkretnih rezultata ovih aktivnosti mora biti izabran i predložen od strane aplikanta. Međutim, veoma se cene naknadni sastanci posle B2B susreta i potencijalni ugovori proistekli iz ovih aktivnosti, koji će biti pažljivo evaluirani od strane projekta.

23. Ako određena kompanija nudi specifičnu uslugu određenoj zemlji i želi da proširi liniju proizvoda na postojećem tržištu na kojem već posluje, gde bi se takva intervencija uklopila?

Ova intervencija bi se uklopila u sledeću oblast: Adaptacija izvoznog proizvoda: Aktivnosti finansirane grantom će pomoći malim i srednjim preduzećima (MSP) da prilagode svoje proizvode i usluge međunarodnim standardima, regulativama i kulturnim preferencijama specifičnih ciljnih tržišta, čime će kosovski proizvodi postati konkurentni i privlačni stranim kupcima i poboljšati izvozne mogućnosti.

24. Koji je mehanizam za doseganje korisnika za potencijalno tržište u Španiji u sektoru ICT, uzimajući u obzir period implementacije od 4 meseca, i da li postoji ograničenje broja krajnjih korisnika?

Mehanizam za doseganje korisnika mora biti jasno definisan i predložen od strane aplikanta. Ne postoji ograničenje broja krajnjih korisnika. Međutim, aplikant je odgovoran da osigura da korisnici adekvatno profitiraju od granta, a broj korisnika treba da bude realističan i ostvariv u datom vremenskom okviru.

25. Dokument navodi da aplikanti moraju dostaviti dokumentaciju o prethodno dobijenim grantovima. Možete li pojasniti koji se specifični dokumenti traže?

Aplikanti mogu dostaviti prethodne ugovore, izveštaje ili preporuke od donatora ili sličnih entiteta kao dokumentaciju za prethodno dobijene grantove. Ovi dokumenti treba da pokažu iskustvo aplikanta i uspešnu implementaciju prethodnih projekata.

26. Ako kompanija treba da investira u digitalnu infrastrukturu radi širenja na trenutna i nova tržišta, da li je kupovina hardverske opreme za optimizaciju poslovanja prihvatljiva?

Da, kupovina hardverske opreme za optimizaciju poslovanja je prihvatljiva ako služi i doprinosi olakšavanju pristupa tržištu i unapređenju sofisticiranosti trenutnih poslovnih usluga kompanije.

27. Kako funkcioniše penetracija na tržište?

Aktivnosti finansirane grantom pomažu firmama da uđu na netradicionalna izvozna tržišta. To može uključivati trgovinske misije ili druge prodajne i marketinške aktivnosti usmerene na klijente izvan primarnih trgovinskih partnera Kosova (zemlje Zapadnog Balkana, Nemačka, Švajcarska, itd.). Nova tržišta mogu uključivati zemlje na Bliskom Istoku, Severnoj Americi ili evropske zemlje koje još nisu glavni trgovinski partneri Kosova.

28. Koji je minimalan broj kompanija koje moraju biti deo projekta?

Ne postoji minimalni zahtev za broj kompanija koje moraju učestvovati u projektu. Međutim, aplikant mora osigurati da svi partneri značajno doprinesu i snažno podrže implementaciju grant aktivnosti.

29. Da li su partnerski sporazumi neophodni pre apliciranja za grant?

Memorandumi o razumevanju mogu biti dostavljeni pre apliciranja za grant, a naglašavaju saradnju između partnera u predlogu za grant.

30. Može li korisnik granta biti potencijalni partner iz druge zemlje?

Da, ovo se snažno podstiče u ovom pozivu i naglašeno je u delu "Podsticanje strateških partnerstava, saveza i zajedničkih poduhvata".

31. Da li se plate zaposlenih mogu pokriti iz budžeta granta?

Plate za već zaposlene neće biti pokriveno iz budžeta granta. Međutim, osoblje može biti kompenzovano za svoje ekspertize ili ako su specifično angažovani na zadacima vezanim za implementaciju ovog projekta.