**IV. DOKAZILA, NAČIN PREVERJANJA POGOJEV, SESTAVINE VLOGE PRIJAVITELJA IN RAZLAGA MERIL ZA OCENJEVANJE PROJEKTA.**

1. **Pogoji za kandidiranje na javnem razpisu**

V javnem razpisu navedeni pogoji pod točko 3. javnega razpisa morajo biti izpolnjeni in so predmet preverjanja. V primeru, da katerikoli od navedenih pogojev ni izpolnjen, se ocenjevanje po vsebinskih merilih ne izvede, vlogo pa se zavrne.

Vse nepravočasne, nepravilno označene in nepopolne vloge se zavrne.

Vlogo prijavitelja, ki ne izpolnjuje pogojev iz točke 3. javnega razpisa, se zavrne.

Vloga je formalno popolna, če vsebuje vse obvezne sestavine, kot jih določa 10. točka besedila tega razpisa.

Vloga se šteje za popolno tudi, če jo prijavitelj po pozivu v danem roku dopolni (glej točko 20 tega razpisa). V primeru, da se neizpolnjevanje pogojev pod točko 3. javnega razpisa ugotovi po izdaji sklepa o izboru operacije, se pogodbe o sofinanciranju operacije ne bo podpisalo.

V primeru, da se neizpolnjevanje pogojev pod točko 3. javnega razpisa ugotovi po podpisu pogodbe o sofinanciranju, pa bo Ministrstvo odstopilo od pogodbe o sofinanciranju operacije, pri čemer bo upravičenec dolžan vrniti že prejeta sredstva skupaj z zakonskimi zamudnimi obrestmi od dneva nakazila sredstev na njegov transakcijski račun do dneva vračila sredstev v državni proračun Republike Slovenije.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **3. točka JR** | **Pogoji za kandidiranje na javnem razpisu**  | **Dokazila in način preverjanja pogojev** |
| **3.1.** | **Prijavitelji**  |  |
|  | Prijavitelj mora izpolnjevati pogoje iz točke 3.1 za sklop, na katerega se prijavlja.  | Glej izpolnjevanje pogojev pod točko 3.1 in priloži zahtevana dokazila;dokazilo iz točke 2. JR Standardna klasifikacija dejavnosti, oz. preverljivo z vlogo- izpis iz AJPES-a |
| **3.2.** | **Splošni pogoji za kandidiranje**  |  |
|  | Prijavitelj mora imeti poravnane vse obveznosti, davke in prispevke do Republike Slovenije na zadnji delovni dan v mesecu pred oddajo vloge.  |  *Potrdilo FURS o poravnanih obveznostih* **ali** *izjava prijavitelja, da za namen tega JR dovoljuje MK pridobiti podatke iz uradne evidence,*  (obrazec priložen v dokumentu JR - Dokazila IV). |
|  | Prijavitelju v zadnjih dveh letih od roka za oddajo vloge s pravnomočno odločbo pristojnega organa Republike Slovenije ni bila izrečena globa zaradi prekrška v zvezi s plačilom za delo.  | Potrdilo iz evidence ali izjava prijavitelja, da za namen tega razpisa dovoljuje Ministrstvu za kulturo pridobiti podatke iz uradne evidence Ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti- Inšpektorat RS za delo. (obrazec priložen v dokumentu JR - Dokazila IV).  |
|  | Prijavitelj in njena poslovodna oseba niso v kazenski evidenci.  | Potrdilo iz kazenske evidence ali izjava prijavitelja, da za namen tega razpisa dovoljuje Ministrstvu za kulturo pridobiti podatke iz uradne evidence Ministrsrtva za pravosodje. (obrazec priložen v dokumentu JR - Dokazila IV). |
|  | Prijavitelj ob prijavi na razpis, zadnji delovni dan v mesecu pred oddajo vloge na razpis, nima blokiranega transakcijskega računa (razvidno iz potrdila, ki ga prejme prijavitelj v svoji poslovni banki).  | Razvidno iz potrdila, ki ga prejme prijavitelj v svoji poslovni banki |
|  | Prijavitelj poda izjavo, da za iste že povrnjene upravičene stroške in aktivnosti, ki so predmet sofinanciranja v tem razpisu, ni in ne bo prejemal sredstev iz drugih javnih virov (sredstev evropskega, državnega ali lokalnega proračuna) (prepoved dvojnega sofinanciranja). | Izjava prijavitelja (Prijavni obrazec) glede prepovedi dvojnega sofinanciranja |
|  | Prijavitelj ima ob prijavi poravnane vse obveznosti v zvezi s sklepom Komisije o razglasitvi pomoči za nezakonito in nezdružljivo z notranjim trgom.  | Izjava prijavitelja (Prijavni obrazec) |
|  | IKT(Informacijsko-komunikacijska tehnologija) projekte se lahko prijavi v jasno izkazani povezavi s projekti in projektnimi skupinami s področja KKS ali integralnim produktom ali storitvijo. IKT projekti se nanaša na izdelke in prakse, ki se uporabljajo za shranjevanje, zapisovanje in druge vrste obdelav informacij. Integralni izdelek ali storitev = sestavljeni izdelek/storitev, ki v praksi pomenijo kombinacijo več izdelkov in storitev in vključujejo področje KKS. |  Izjava prijavitelja (Prijavni obrazec) |
|  | Prijavitelj poda izjavo o vseh drugih pomočeh »de minimis«, ki jih je že prejel na podlagi Uredbe ali drugih uredb »de minimis« v predhodnih 2 (dveh) poslovnih letih in v tekočem poslovnem letu | Izjava prijavitelja (Prijavni obrazec) o vseh drugih pomočeh »de minimis« |
|  | Prijavitelj poda izjavo, ali gre za primer pripojenega podjetja ali delitve podjetja (v tem primeru se vse prejšnje pomoči »de minimis« kateregakoli združenega ali pripojenega podjetja upoštevajo pri ugotavljanju, ali nova pomoč »de miminis« novemu ali prevzemnemu podjetju presega dovoljeno zgornjo mejo). | Izjava prijavitelja (Prijavni obrazec) |
|  | Prijavitelj poda izjavo s seznamom vseh z njim povezanih podjetij, ki skupaj štejejo za enotno podjetje. | Izjava prijavitelja (Prijavni obrazec) |
|  | Sodelovanja med prijaviteljem in podjetjem, ki izvaja posredniško dejavnost, niso predmet razpisa. Predmet tega razpisa niso predstavitvene spletne strani podjetij, arhitekturni načrti za zgradbe podjetja ali marketinške in druge predstavitvene aktivnosti. | Izjava prijavitelja (Prijavni obrazec), preverljivo z vlogo  |
|  | Prijavitelji morajo imeti urejen status intelektualne lastnine, | Izjava prijavitelja (Prijavni obrazec),  |
|  | Prijavitelj mora v sklopu A1, A2 in A3 v celoti zagotoviti sredstva za zaprtje finančne konstrukcije; pri tem financiranje oz. zapiranje finančne konstrukcije sofinanciranih stroškov z lizingom oz. kreditom ni dovoljeno. | Izjava prijavitelja (Prijavni obrazec),  |
|  | Prijavitelj v sklopu A3 vključuje KKS v projekt (izločitveno merilo): podjetje ima podpisano pogodbo o sodelovanju ali zaposlitvi s KKS podjetjem ali ustvarjalcem iz KKS za ves čas izvajanja projekta in ga aktivno vključuje v izvajanje projekta.  | Podpisana pogodba o nameri |
|  | Izbrani prijavitelji in mentorji se obvezujejo, da od začetka sofinanciranja in še vsaj tri leta po zaključku sofinanciranja rezultate svojega dela predstavljajo na dogodkih Platforme CzK in soglašajo z uporabo slikovnega in promocijskega gradiva ter rezultatov v promocijske namene Ministrstva za kulturo in Platforme CzK- MAO. | Izjava prijavitelja (Prijavni obrazec) |
|  | Prejemnik sredstev se zavezuje, da bo pri vseh svojih predstavitvah, tako v Sloveniji kakor v tujini, uporabljal logotip Ministrstva za kulturo RS, Platforme Centra za kreativnost in logotip EU skladov v skladu s točko 12. tega razpisa in bo Ministrstvo za kulturo, Platformo Centra za kreativnost in EU sklade predstavila kot enega izmed svojih strokovnih in finančnih podpornikov. Prejemnik sredstev se zavezuje, da bo logotip Ministrstva za kulturo, Platforme Centra za kreativnost in logotip EU skladov umestila na svojo spletno stran in v svoje promocijske materiale. | Izjava prijavitelja (Prijavni obrazec) |
| **3.3.** | **Pogoji za projekt so:** |  |
|  | Projekt mora biti skladen z namenom, ciljem in s predmetom javnega razpisa ter s cilji Operativnega programa za izvajanje Evropske kohezijske politike v obdobju 2014 – 2020, prednostne osi: 3. Dinamično in konkurenčno podjetništvo za zeleno gospodarsko rast, prednostne naložbe: 3.1 Spodbujanje podjetništva, zlasti z enostavnejšim izkoriščanjem novih idej v gospodarstvu in pospeševanjem ustanavljanja novih podjetij, tudi prek podjetniških inkubatorjev, specifičnega cilja: 3.1.1 Spodbujanje nastajanja in delovanja podjetij, predvsem start-up podjetij.  | Izjava prijavitelja (Prijavni obrazec), preverljivo z vlogo |
|  | Posamezen prijavitelj lahko na razpis poda največ eno vlogo. Pri tem se upošteva ne samo podjetje prijavitelja, temveč tudi vsa njegova partnerska in povezana podjetja, kot jih določa Priloga 1 Uredbe 651/2014/EU. Za povezane družbe se štejejo tudi podjetja, ki so povezana prek lastniških deležev fizičnih oseb z upoštevanjem določil Priloge I Uredbe Komisije 651/2014/EU. | Priloga iz baze AJPES-. |
|  | Projekt mora biti v skladu z veljavno slovensko in evropsko zakonodajo. | Izjava prijavitelja (Prijavni obrazec) |
|  | Dokumenti vloge projekta morajo biti v slovenskem jeziku, vsi izračuni in finančne projekcije pa v evrih. | Preverljivo z vlogo |
|  | Predmet razpisa ni izvedba storitev, ki se izvaja nepretrgoma oz. za potrebe rednega delovanja (npr. izvedba oglaševalske kampanje, redno oblikovanje ipd.) prijavitelja.  | Izjava prijavitelja (Prijavni obrazec), preverljivo z vlogo |
|  | Predmet tega razpisa ni sofinanciranje razstavnih ali drugih projektov na področju umetnosti, kot so razstave, predstave in umetniška dela, ki jih prijavitelj lahko prijavlja na razpise Ministrstva za kulturo in ki se jih sofinancira iz proračuna na drugih razpisih.  |  Preverljivo z vlogo |
|  | Izbrani prijavitelji bodo morali sodelovati v mentorski shemi in pred podpisom pogodbe o sofinanciranju izbrati mentorja iz seznama mentorjev, objavljenega na spletni strani Platforme Centra za kreativnost – www.czk.si  | Preverljivo z vlogo (Prijavni obrazec) |

Za vse pravočasne, pravilno označene in popolne vloge komisija najprej ugotovi, ali je vloga skladna s predmetom, namenom in ciljem javnega razpisa, ter preveri, ali vloga izpolnjuje vse pogoje javnega razpisa. Če ugotovi, da vloga ni skladna s predmetom, namenom in ciljem javnega razpisa ali da ne izpolnjuje vseh pogojev javnega razpisa, se nadaljnjega ocenjevanja po merilih ne izvede, vlogo pa se zavrne. Vse ostale vloge pa komisija oceni na podlagi meril, ki so natančno razložena v Prijavnem obrazcu.

**2. Sestavine vloge Prijavitelja**

Prijavitelji morajo v vlogi predložiti dokumente v skladu z javnim razpisom točka 10.

Prijavitelji morajo uporabiti izključno obrazce iz razpisne dokumentacije, ki se jih ne sme spreminjati ali natisniti tako, da bi ti lahko bili nepregledni ter delovali, kot da bi bili spremenjeni. Prijavni obrazec s prilogami in dokazili ter finančni načrt je potrebno predložiti tudi na e-nosilcu podatkov (CD-ROM, DVD-ROM ali USB podatkovni ključ) v Wordovi oziroma Excelovi obliki ter v pdf. Tiskana verzija posredovanih obrazcev se mora ujemati z elektronsko verzijo. V primeru razlik med tiskano in elektronsko verzijo velja tiskana verzija.

 Vloga prijavitelja mora vsebovati naslednje dokumente:

1. IZPONJENI PRIJAVNI OBRAZCI glede na sklop, ki ga prijavitelj prijavlja

1. Prijavni obrazec Sklop A1,

1. Prijavni obrazec Sklop A2,
2. Prijavni obrazec Sklop A3

- obvezna priloga Prijavnemu obrazcu sklop A3 3.1. III. za preveritev letnega prometa in/ali bilančne vsote.

1. Finančni načrt (posebna priloga);
2. Parafirana vzorčna pogodba ( posebna priloga )

Prijavitelj mora poleg izpolnjenega prijavnega obrazca, pravilno izpolnjenega finančnega načrta in parafirane vzorčne pogodbe k vlogi priložiti še naslednje izpolnjene obrazce (najdete jih v dokumentu (Dokazila IV) in izpise:

* Izpis iz AJPES-a za preverjanje dejavnosti in prijavitelja;
* *Potrdilo FURS o poravnanih obveznostih* **ali** *izjava prijavitelja, da za namen tega JR dovoljuje MK pridobiti podatke iz uradne evidence;*
* *Izpis iz kazenske evidence,* da prijavitelj in njena poslovodna oseba niso v kazenski evidenci*, ki ga izda Ministrstvo za pravosodje* ***ali*** *izjava prijavitelja, da za namen tega JR dovoljuje MK pridobiti podatke iz uradne evidence;*

* Potrdilo, da prijavitelju v zadnjih dveh letih od roka za oddajo vloge ni bila izrečena globa iz uradne evidence Ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti- Inšpektorat RS za delo, zaradi prekrška v zvezi s plačilom za delo **ali** izjava prijavitelja, da za namen tega razpisa dovoljuje Ministrstvu za kulturo pridobiti podatke iz uradne evidence Ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti- Inšpektorat RS za delo in
* Potrdilo banke, da prijavitelj na razpis, zadnji delovni dan v mesecu pred oddajo vloge na razpis, nima blokiranega transakcijskega računa (razvidno iz potrdila, ki ga prejme prijavitelj v svoji poslovni banki).

Ovojnica mora biti ob prijavi na razpis pravilno izpolnjena. Vzorec pravilno izpolnjene ovojnice je v dokumentu Prijavni obrazec II za vsak sklop posebej.

Vloga se šteje kot formalno popolna, če vsebuje pravilno in popolno izpolnjene, podpisane in žigosane obrazce, priloge, izjave ter dokazila, ki so našteta v točki 10. javnega razpisa.

K tiskani pisni vlogi priporočamo, da predložite priložite tudi natisnjeno prezentacijo, le ta bo potekala na Ministrstvu za kulturo.

**3. Razlaga meril za ocenjevanje projekta (JR točka 4.1., 4.2. in 4.3.)**

1. **Merila za sklop A1- Seme-Preveritev koncepta:**

Ocenjevalna tabela 1

Komisija bo pri posameznem merilu za ocenjevanje vloge ocenila v okviru naslednje ocenjevalne lestvice. Komisija pri vsakem merilu oz. podmerilu dodeli od 0 do 10 točk. Znotraj posameznega merila se točke seštevajo.

|  |  |
| --- | --- |
| **Opis ocene točka 1-5** | **Prejete točke: 0-10** |
| nejasno, neskladno, neustrezno, nesprejemljivo. Prijavitelj, ki pridobi 0 točk, ne izpolnjuje pogojev razpisa in zato ni upravičen do financiranja. | 0 |
| pogojno sprejemljivo, slabo | 2 |
| sprejemljivo | 4 |
| delno ustrezno | 6 |
| ustrezno | 8 |
| povsem ustrezno | 10 |

Ocenjevalna tabela 2

Glede na najbližjo ustreznost trditve komisija izbere spodaj določeno merilo, ki ustreza opisu projekta, in dodeli definirano število točk, ki ustrezajo izbranemu merilu.

|  |  |
| --- | --- |
| **Opis ocene točka 6** | **Prejete točke: 0-20** |
|  ne izkazuje inovativnosti na nobenem nivoju | 0 |
| izkazuje inovativnost na enem nivoju (na kreativnem ali poslovnem ali tržnem ali trajnostnem) | 4 |
|  izkazuje inovativnost na dveh nivojih. | 16 |
|  izkazuje inovativnost na treh ali več nivojih | 20 |

Skupaj je možnih 100 točk.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Merila za sklop A1** |  | **Največje št. točk/** |
| **1.** | **Ocena potenciala in kompetentnosti ekipe**  |  | **20** |
| 1.1 | Ekipa in spekter kompetenc |  | 10 |
| 1.2 | Strategija ekipe in razumevanje projekta |  | 10 |
| **2.** | **Razumevanje in relevantnost problema ter ustreznost rešitve (vključuje tudi edinstveno ponujeno vrednost, inovacije, pomembne rešitve ter možne neulovljive prednosti)**  |   | **20** |
| 2.1 | Hipoteza problema in koncept rešitve |  | 10 |
| 2.2 | Inovativnost poslovne ideje |  | 10 |
| **3.** | **Opredelitev segmentov kupcev/ uporabnikov, validacija ter dostop do njih**  |   | **10** |
| **4.** | **Zasnova poslovnega modela in zasnova kazalnikov poslovnega modela** |   | **10** |
| **5.** | **Vzdržnost in trajnost poslovnega modela** |   | **20** |
| 5.1 | Strategija trženja |  | 10 |
| 5.2 | Trajni učinek storitve/izdelka |  | 10 |
| **6.** | **Inovativnost** |  | **20** |
|  |  |  |  |
|  | **SKUPAJ NAJVIŠJE MOŽNO ŠT. TOČK** |  | **100** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Merila podrobno sklop A1** |  | **Največje št. točk/ Ocenjeno št. točk** |
| **1.** | **Ocena potenciala in kompetentnosti ekipe** Eden največjih izzivov podjetniškega procesa je gradnja dobre podjetniške ekipe. Delo v ekipi je lahko močna prednost, ki uspešno tako zmanjšuje tveganja kot povečuje možnost za uspeh. Za člana ekipe se štejejo družbeniki (ustanovitelji, lastniki deležev podjetja). Delo v ekipi združuje znanja ter omogoča specializacijo znanj posameznih članov ekipe. Med ključne lastnosti dobre ekipe spadajo: izkušnje podjetniške ekipe, zavezanost k projektu, specifična znanja in vodstvene sposobnosti izbranega vodje ekipe in zmožnost učenja. Pomembno je predvsem to, da člani ekipe izkazujejo kompetence na različnih področjih, ki so potrebna za uspeh projekta, kot so: razvoj produkta ali storitve, design (oblika in uporabnost produkta), poslovno vodenje (prodaja, marketing).  |  | **20** |
| 1.1 | **Ekipa in spekter kompetenc** Interdisciplinarna ekipa mora biti sestavljena iz oseb z različnimi strokovnimi ali izobrazbenimi profili – minimalno dva člana ekipe, ki pokrivata vsaj dve različni stroki (npr. oblikovalec, skupaj s tehnologom, ekonomistom, marketingom itd.) in ki pokrivata znanja s področij, potrebnimi za razvoj projekta, produkta, storitve ali procesa. Ekipa ni definirana. 0 točk.Ekipa, ki ima samo enega člana, pridobi samo 2 točki. Ekipa, ki ima vsaj dva člana, ki pa imata kompetence z istega področja, pridobi 4 točke.Ekipa, ki ima vsaj 2 člana, katerih kompetence pokrivajo vsaj dve različni področji, pridobi 6 točk. Ekipa, ki ima več kot 2 člana, vendar podobne kompetence, pridobi 8 točk. Ekipa, ki ima več kot 2 člana, ki pokrivajo 2 ali več področij, med njimi je eden iz KKS, pridobi 10 točk. |   | Obkroži0246810 |
| 1.2. | **Strategija ekipe in razumevanje projekta**Ekipa ima strategijo za razvoj projekta, izkazuje razumevanje ključnih korakov potrebnih za realizacijo projekta. Ekipa kaže zmožnost učenja, visoko stopnjo zaveze za realizacijo in visoko osebno motiviranost. Zmožnost učenja ekipe se preverja s tem, kako usposobljena je ekipa, da si sama poišče informacije, definira problem in poišče način rešitve ter je sposobna prilagajanja informacijam, ki jih najde. Ekipa, ki nima zmožnosti realizacije projekta, nima strategije, niti motiva. Dobi 0 točk.Ekipa, v kateri je zavezan k razvoju projekta en sam član ali pa 2 ali več in ima strategijo za razvoj, vendar ne kaže(jo) razumevanja za njeno izpeljavo, pridobi 2 točki. Ekipa, v kateri je zavezan k razvoju projekta en sam član, ima strategijo za razvoj in kaže razumevanje za njeno izpeljavo, pridobi 4 točke. Ekipa dveh članov, ki je zavezana k razvoju projekta, ima strategijo za razvoj in kaže delno razumevanje potrebnih korakov in možnost učenja, pridobi 6 točk. Ekipa z najmanj 3 člani, ki so zavezani k razvoju projekta, ima strategijo za razvoj in kaže delno razumevanje potrebnih korakov in možnost učenja, pridobi 8 točk.Ekipa z najmanj 3 člani, ki so zavezani k razvoju projekta, ima strategijo za razvoj in kaže razumevanje korakov potrebnih za realizacijo kot tudi možnost nadaljnjega učenja, pridobi 10 točk. |   | Obkroži0246810 |
| **2.** | **Razumevanje in relevantnost problema ter ustreznost rešitve (vključuje tudi edinstveno ponujeno vrednost, inovacije, pomembne rešitve ter možne neulovljive prednosti)** Ključno je, da prijavitelj razume, da želi s svojim projektom (bodisi produkt ali storitev, s katero se nosilec prijavlja na razpis) rešiti določen problem uporabnikov na trgu. Prijavitelj ima hipotezo problema segmenta uporabnikov in načrt, kako bo hipoteza preverjena na trgu. Prijavitelj ima tudi koncept rešitve (torej določene minimalne lastnosti produkta ali storitve), na podlagi katerih prijavitelj izdeluje prototip produkta oz. storitve. Za uspešnost projekta (razvitega produkta ali storitve) na trgu je pomembna inovativnost ideje. Pri projektu je zaznan potencial edinstvene ponujene vrednosti, inovacije, pomembne rešitve ter možne neulovljive prednosti, ki se odraža z naslednjimi lastnostmi: možnost zaščite intelektualne lastnine, prednost prvega na trgu, poslovna skrivnost, specifično znanje, mreža povezanosti, odgovarjanje na potrebe potencialnih uporabnikov itd. |   | **20** |
| 2.1 | **Hipoteza problema in koncept rešitve**Projekt ima hipotezo problema segmenta uporabnikov, načrt, kako bo hipoteza preverjena na trgu, in koncept rešitve (določene minimalne lastnosti produkta ali storitve), ki prehaja v fazo konkretizacije (prototip, skice itd**.)** Projekt, ki nima hipoteze problema in niti koncepta rešitve na trgu, pridobi 0 točk. Projekt, ki ima hipotezo problema in pomanjkljivo zasnovan načrt, kako jo preveriti na trgu, niti koncepta rešitve, pridobi 2 točki. Projekt, ki ima hipotezo problema, okvirno zasnovan načrt preveritve in nima koncepta rešitve, pridobi 4 točke. Projekt, ki ima hipotezo problema, okvirno zasnovan načrt preveritve na trgu in okvirno idejo rešitve, pridobi 6 točk. Projekt, ki ima hipotezo problema, natančen načrt, kako bo hipotezo preveril na trgu in idejo rešitve, pridobi 8 točk. Projekt, ki ima hipotezo problema segmenta uporabnikov, načrt, kako bo hipoteza preverjena na trgu, in koncept rešitve (določene minimalne lastnosti produkta ali storitve), ki prehajajo v fazo konkretizacije (ima prototip, skice itd.), pridobi 10 točk.  |   | Obkroži0246810 |
| 2.2 | **Inovativnost poslovne ideje** Zaznan je potencial edinstvene ponujene vrednosti, inovacije, pomembne rešitve ter možne neulovljive prednosti (jedrna kompetenca, možnost zaščite intelektualne lastnine, prednost prvega na trgu, poslovna skrivnost, specifično znanje, mreža povezanosti, odgovarjanje na potrebe potencialnih uporabnikov itd.). Nima poslovne ideje (pridobi 0 točk).Poslovna ideja je, vendar ni inovativna (pridobi 2 točki).Poslovna ideja je inovativna, vendar jo je lahko hitro kopirati (pridobi 4 točke). Poslovna ideja je inovativna in zagotavlja projektu delno prednost na trgu (pridobi 6 točk). Poslovna ideja je inovativna, zagotavlja delno prednost na trgu in ima dodatno prednost (bodisi specifično znanje bodisi prednost prvega poslovna skrivnost itd.). (pridobi 8 točk). Poslovna ideja je inovativna, projekt ima močno tehnološko ali drugo kompetenco in možnost zaščite intelektualne lastnine kot tudi načrt, da jo zaščiti (pridobi 10 točk). |   | Obkroži0246810 |
| **3.** | **Opredelitev segmentov kupcev/ uporabnikov, validacija ter dostop do njih** Prijavitelj se zaveda, da bodo njegov produkt ali storitev uporabljali kupci oz. uporabniki. Prijavitelj mora imeti okvirno opredeljene segmente kupcev, ki bodo njegov produkt ali storitev uporabljali, kot na primer: segment kupcev glede na starost ali segment kupcev glede na spol ali segment kupcev glede na interesna zanimanja ali segment kupcev glede na poklic ali kombinacija različnih kategorij. Prijavitelj ima tudi okvirno opredeljene kanale, kako seznaniti kupce z novo ponujenim produktom ali storitvijo in kako dosegati posamezne segmente kupcev, kot na primer: direktna prodaja ali direktna storitev za uporabnika, prodaja skozi druga podjetja, kot so veletrgovci itd., prodaja preko online portalov, prodaja v trgovinah, galerijah, muzejih itd. Validacija mora dokazati sposobnost teh procesov za doseganje planiranih rezultatov. |   | **10** |
|  | Projekt ima okvirno opredeljene segmente kupcev in okvirno opredeljene kanale (vhodne in izhodne, plačljive in neplačljive, posredne in neposredne) in načrt, kako bo dosegel posamezne segmente kupcev. Segmenti kupcev in načrt so narejeni na podlagi preverbe z vsaj 30 možnimi uporabniki. Projekt nima opredeljenega segmenta kupcev in o kupcih niti ne razmišlja (0 točk).Projekt ima okvirno opredeljene segmente kupcev, vendar nima natančneje opredeljenih kanalov in načinov, kako jih bo dosegal (pridobi 2 točki). Projekt ima okvirno opredeljene segmente kupcev, ima pomanjkljivo opredeljene kanale in nima razumevanja niti opredeljenega načina, kako jih bo dosegal (pridobi 4 točke). Projekt ima okvirno opredeljene segmente kupcev, ima okvirno opredeljene kanale in pomanjkljivo opredeljene načine doseganja kupcev (pridobi 6 točk). Projekt ima okvirno opredeljene segmente kupcev, ima okvirno opredeljene kanale in opredeljen način doseganja kupcev (pridobi 8 točk). Projekt ima okvirno opredeljene segmente kupcev, ima okvirno opredeljene kanale in podrobno opredeljen način doseganja kupcev, podatke lahko podkrepi s prikazom, da jih je preveril pri 30 možnih uporabnikih (pridobi 10 točk). |   | Obkroži0246810 |
| **4.** | **Zasnova poslovnega modela in zasnova kazalnikov poslovnega modela**Pri vodenju projekta je pomembno, da se pripravi načrt, ki opredeljuje cilje, ki si jih ekipa zastavi v časovnem okviru vsaj 18 mesecev, plan razvoja produkta ali storitve, plan testiranja prototipa in pridobivanja uporabnikov in prvih kupcev, plan porabe finančnih sredstev na način, da se bodo cilji dosegali. Prijavitelj ima načrt razvoja podjetja oz. projekta, ki vključuje okvirno definiran poslovni model in razvoj in rast projekta v okviru 18 mesecev. Razvidno mora biti, da je napredek podjetja z investicijo dovolj ambiciozen in hkrati realen.  |   | **10** |
|  | Prijavitelj je oblikoval načrt razvoja podjetja oz. projekta, ki vključuje okvirno definiran poslovni model in razvoj in rast v okviru 18 mesecev.Projekt nima načrta razvoja ali je ta nerazumljiv (pridobi 0 točk).Projekt ima pomanjkljivo oblikovan načrt razvoja, ki ne vključuje poslovnega modela (pridobi 2 točki). Projekt ima oblikovan pomanjkljiv načrt razvoja, ki vsebuje poslovni model, razvoj in rast, ki pa so pomanjkljivo opredeljeni (pridobi 4 točke). Projekt ima oblikovan okvirni načrt razvoja, ki vključuje zasnovo poslovnega modela in razvoja, projekcija rasti pa izkazuje delno nerazumevanje realnosti na trgu (pridobi 6 točke). Projekt ima oblikovan načrt razvoja, ki vključuje poslovni model in razvoj, kot tudi okvirno projekcijo rasti v 18 mesecih, ki preveč odstopa ali v ambiciji ali v nasprotni smeri (pridobi 8 točk). Projekt ima oblikovan načrt razvoja podjetja oz. projekta, ki vključuje okvirno definiran poslovni model in razvoj in rast v okviru 18 mesecev, (pridobi 10 točk).  |   | Obkroži0246810 |
| **5.** | **Vzdržnost in trajnost poslovnega modela**Prijavitelj lahko pridobi točke, če je v povezavi z uvajanjem proizvoda/storitve izdelal strategijo trženja, ki jo predstavi v sklopu predstavitvenega načrta ali kot samostojno prilogo.  |   | **20** |
| 5.1 | **Strategija trženja**Prijavitelj ni izdelal strategije trženja in pridobi 0 točk.Prijavitelj pridobi 2 točki, če je izdelal strategijo trženja, pa je ta zelo pomanjkljiva.Prijavitelj pridobi 4 točke, če je izdelal strategijo trženja in je pretežni trg podjetja zgolj vezan na razvojno regijo. Prijavitelj dobi 6 točk, če je strategija trženja vezana na Slovenijo in/ali okoliške države (Avstrija, Hrvaška, Italija ali Madžarska, Hrvaška) in/ali države JV Evrope. Prijavitelj pridobi 8, če je izdelal strategijo trženja in je pretežni trg podjetja širši Evropski trg (ustrezno predstavljeno v sklopu tržne strategije, opravljene analize za konkretne države, podjetje izkazuje, da razpolaga z ustreznimi resursi za realizacijo izvedbe in prodaje proizvoda/storitve). Prijavitelj pridobi 10 točk, če je pretežni trg podjetja celotni svetovni trg – globalni trg (ustrezno predstavljeno v sklopu tržne strategije, opravljene analize za konkretne države, podjetje izkazuje, da razpolaga z ustreznimi resursi za realizacijo izvedbe in prodaje proizvoda/storitve). |   | Obkroži0246810 |
| 5.2 | **Trajni učinek storitve/izdelka.** Za pridobitev točk mora imeti storitev/izdelek trajne pozitivne učinke na gospodarski razvoj in/ali socialni razvoj in/ali varstvo okolja v okolju/regiji/kraju, oziroma mora izdelek/storitev zadovoljevati potrebe, ki so trajnega značaja in niso podvržene hitri menjavi potreb/želj kupcev. Na primer nudenje trajne zaposlitve, varnost okolja, spoštovanje pravil krožnega gospodarstva oz. prispevek k večji snovni in energetski učinkovitosti.Prijavitelj pridobi 0 točk, če gre za storitev/izdelek, ki nima pozitivnih učinkov na gospodarski razvoj in/ali socialni razvoj in/ali varstvo okolja v okolju/regiji/kraju, in izdelek/storitev ne zadovoljuje potreb, ki so trajnega značaja in niso podvržene hitri menjavi potreb/želj kupcev. Prijavitelj pridobi 2 točki, če gre za storitev/izdelek, ki je podvržen hitri menjavi želje/potrebe kupcev/uporabnikov izdelka/storitve ter nima trajnega vpliva na razvoj okolja/regije in ima kratkoročen vpliv na razvoj kraja .Prijavitelj pridobi 4 točke, če gre za storitev/izdelek, ki je podvržen hitri menjavi želje/potrebe kupcev/uporabnikov izdelka/storitve ter ima kratkoročen vpliv na razvoj okolja/regije/kraja. Prijavitelj pridobi 6 točk, če gre za storitev/izdelek, ki ni podvržen hitri menjavi želje/potrebe kupcev/uporabnikov izdelka/storitve ter ima trajni vpliv na razvoj okolja/regije/kraja pri zaposlovanju.Prijavitelj pridobi 8 točk, če gre za storitev/izdelek, ki ni podvržen hitri menjavi želje/potrebe kupcev/uporabnikov izdelka/storitve ter ima trajni vpliv na razvoj okolja/regije/kraja pri varovanju okolja.Prijavitelj pridobi 10 točk, če gre za storitev/izdelek, ki ni podvržen hitri menjavi želje/potrebe kupcev/uporabnikov izdelka/storitve ter ima trajni vpliv na razvoj okolja/regije/kraja pri zaposlovanju in varovanju okolja. |  | Obkroži0246810 |
| **6.** | Inovativnost. Projekt pridobi točke, če izkazuje visoko stopnjo inovativnosti na kreativnem, poslovnem, tržnem in trajnostnem kriteriju. |  | **20** |
|  | Projekt pridobi 0 točk, če ne izkazuje inovativnosti na nobenem nivoju.Projekt pridobi 4 točke, če izkazuje inovativnost na enem nivoju (na kreativnem ali poslovnem ali tržnem ali trajnostnem)Projekt pridobi 16 točk, če izkazuje inovativnost na dveh nivojih.Projekt pridobi 20 točk, če izkazuje inovativnost na treh ali več nivojih. |  | Obkroži041620 |
|  |  |  |  |
|  | **SKUPAJ NAJVIŠJE MOŽNO ŠT. TOČK** |  | **100** |

**Prag števila točk, nad katerim bo lahko odobreno sofinanciranje, je 70 ali več točk.** V nobenem primeru vloga prijavitelja, ki je prejela manj kot 70 točk, ne more biti sofinancirana.

V primeru enakega števila točk imajo znotraj posamezne kohezijske regije izvajanja operacije prednost prijavitelji, ki so prejeli več točk pri merilu št. 1 nato 2 in tako dalje.

Komisija za dodelitev sredstev poda predlog ministru v odločanje za vse formalno popolne in vsebinsko ustrezne vloge.

1. **Merila za sklop A2- Zagonska faza: Kreativni Start Up**

Ocenjevalna tabela1

Komisija bo pri posameznem merilu za ocenjevanje vloge ocenila v okviru naslednje ocenjevalne lestvice. Komisija pri vsakem merilu oz. podmerilu dodeli od 0 do 10 točk. Znotraj posameznega merila se točke seštevajo.

|  |  |
| --- | --- |
| **Opis ocene točka 1-5** | **Prejete točke: 0-10** |
| nejasno, neskladno, neustrezno, nesprejemljivo. Prijavitelj, ki pridobi 0 točk, ne izpolnjuje pogojev razpisa in zato ni upravičen do financiranja. | 0 |
| pogojno sprejemljivo, slabo | 2 |
| sprejemljivo | 4 |
| delno ustrezno | 6 |
| ustrezno | 8 |
| povsem ustrezno | 10 |

Ocenjevalna tabela 2

Glede na najbližjo ustreznost trditve komisija izbere spodaj določeno merilo, ki ustreza opisu projekta, in dodeli definirano število točk, ki ustrezajo izbranemu merilu.

|  |  |
| --- | --- |
| **Opis ocene točka 6** | **Prejete točke: 0-20** |
|  ne izkazuje inovativnosti na nobenem nivoju | 0 |
|  izkazuje inovativnost na enem nivoju (na kreativnem ali poslovnem ali tržnem ali trajnostnem) | 4 |
|  izkazuje inovativnost na dveh nivojih. | 16 |
|  izkazuje inovativnost na treh ali več nivojih | 20 |

Skupaj je možnih 100 točk.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Merila za sklop A2** |  | **Največje št. točk** |
| **1.** | **Ocena potenciala in kompetentnosti ekipe**  |  | **20** |
| 1.1 | Ekipa in spekter kompetenc |  | 10 |
| 1.2 | Strategija ekipe in razumevanje projekta |  | 10 |
| **2.** | **Razumevanje in relevantnost problema ter ustreznost rešitve (vključuje tudi edinstveno ponujeno vrednost, neulovljivo prednost ali rešitev družbenega pomena)** |  | **20** |
| 2.1 | Poslovni model |  | 10 |
| 2.2 | Inovativnost poslovne ideje |  |  |
| **3.** | **Jasna opredelitev segmentov kupcev/ uporabnikov, validacija ter dostop do njih**  |  | **10** |
| **4.** | **Jasnost in realnost kazalnikov poslovnega modela danes in čez 6-12 mesecev** |  | **10** |
| **5.** | **Vzdržnost in trajnost poslovnega modela** |  | **20** |
| 5.1 | Strategija trženja |  | 10 |
| 5.2 | Trajni učinek storitve/izdelka |  | 10 |
| **6.** | **Inovativnost** |  | **20** |
|  | **SKUPAJ NAJVIŠJE MOŽNO ŠT. TOČK** |  | **100** |

Podrobna razlaga meril:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Merila podrobno sklop A2** |  | **Največje št. točk/ Ocenjeno št. točk** |
| **1.** | **Ocena potenciala in kompetentnosti ekipe** Eden največjih izzivov podjetniškega procesa je gradnja dobre podjetniške ekipe. Delo v ekipi je lahko močna prednost, ki uspešno tako zmanjšuje tveganja kot povečuje možnost za uspeh. Za člana ekipe se štejejo družbeniki (ustanovitelji, lastniki deležev podjetja). Delo v ekipi združuje znanja ter omogoča specializacijo znanj posameznih članov ekipe. Med ključne lastnosti dobre ekipe spadajo: izkušnje podjetniške ekipe, zavezanost k projektu, specifična znanja in vodstvene sposobnosti izbranega vodje ekipe in zmožnost učenja. Pomembno je predvsem to, da člani ekipe izkazujejo kompetence na vsaj 3 različnih področjih, ki so potrebna za uspeh projekta, kot so: razvoj produkta ali storitve, design (oblika in uporabnost produkta), poslovno vodenje (prodaja, marketing).  |  | **20** |
| 1.1 | **Ekipa in spekter kompetenc**Interdisciplinarna ekipa pokriva spekter kompetenc in znanj s področij, ki so potrebna za razvoj projekta, produkta, storitve ali procesa (npr. marketing, razvoj, oblika, vsebina, procesi, finance itd.), in ima odlične reference. Člani ekipe pokrivajo vsaj 3 različna področja. Ekipa ni definirana. 0 točk.Ekipa, ki ima samo enega člana pridobi samo 2 točki.Ekipa, ki ima vsaj dva člana, ki pa imata kompetence z istega področja, pridobi 4 točke. Ekipa, ki ima vsaj 2 člana, katerih kompetence pokrivajo vsaj dve različni področji, pridobi 6 točk. Ekipa, ki ima več kot 2 člana, vendar s podobnimi kompetencami, pridobi 8 točk. Ekipa, ki ima več kot 2 člana in pokriva 2 ali več področij, med njimi je eden iz KKS, pridobi 10 točk. |  | Obkroži0246810 |
| 1.2 | **Strategija ekipe in razumevanje projekta**Ekipa razume ključne korake potrebne za realizacijo projekta, kaže zmožnost učenja, visoko stopnjo zaveze za realizacijo in visoko osebno motiviranost. Zmožnost učenja ekipe se preverja s tem, kako usposobljena je ekipa, da si sama poišče informacije, definira problem in poišče način rešitve ter je sposobna prilagajanja informacijam, ki jih najde. Ekipa, ki nima zmožnosti realizacije projekta, nima strategije, niti motiva, dobi 0 točk.Ekipa, v kateri je zavezan k razvoju projekta en sam član ali pa 2 ali več, ima strategijo za razvoj ,vendar ne kaže(jo) razumevanja za njeno izpeljavo, pridobi 2 točki. Ekipa, v kateri je zavezan k razvoju projekta en sam član, ima strategijo za razvoj in kaže razumevanje za njeno izpeljavo, pridobi 4 točke. Ekipa dveh članov, ki je zavezana k razvoju projekta, ima strategijo za razvoj in kaže delno razumevanje potrebnih korakov in možnost učenja, pridobi 6 točk.Ekipa z najmanj 3 člani, ki so zavezani k razvoju projekta, ima strategijo za razvoj in kaže delno razumevanje potrebnih korakov in možnost učenja, pridobi 8 točk. Ekipa z najmanj 3 člani, ki so zavezani k razvoju projekta, ima strategijo za razvoj in kaže razumevanje korakov potrebnih za realizacijo kot tudi možnost nadaljnjega učenja, pridobi 10 točk.  |  | Obkroži0246810 |
| **2.** | **Razumevanje in relevantnost problema ter ustreznost rešitve (vključuje tudi edinstveno ponujeno vrednost, neulovljivo prednost ali rešitev družbenega pomena)**Ključno je, da prijavitelj s svojim projektom (bodisi produkt ali storitev, s katero se nosilec prijavlja na razpis) rešuje problem določenih uporabnikov na trgu. Prijavitelj s projektom (produktom ali storitvijo) izkazuje, da jasno razume problem segmenta uporabnikov, hkrati pa ima hipoteze o problemu validirane s strani zgodnjih uporabnikov. Prijavitelj je skozi uporabnike ugotovil, da je problem relevanten in da uporabniki za ta problem iščejo rešitev, ki jo projekt ponuja. Prijavitelj je ustreznost rešitve tudi preveril pri uporabnikih. Za uspešnost projekta (razvitega produkta ali storitve) na trgu je pomembna inovativnost ideje. Pri projektu je zaznan potencial edinstvene ponujene vrednosti, inovacije, pomembne rešitve ter možne neulovljive prednosti, ki se odraža z naslednjimi lastnostmi: možnost zaščite intelektualne lastnine, prednost prvega na trgu, poslovna skrivnost, specifično znanje, mreža povezanosti, odgovarjanje na potrebe potencialnih uporabnikov itd. |  | **20** |
| 2.1 | **Poslovni model**Projekt ima delujoč poslovni model, kar pomeni, da projekt jasno razume problem segmenta uporabnikov, ima hipoteze o problemu validirane s strani zgodnjih uporabnikov (vsaj 50 uporabnikov) in ima jasno opredeljeno rešitev (produkt ali storitev). Projekt nima delujočega poslovnega modela (pridobi 0 točk).Projekt ima poslovni model, ki je pomanjkljiv (pridobi 2 točki). Projekt ima poslovni model, okvirno razumevanje problema segmentov uporabnikov, vendar nima opredeljene rešitve niti validacije s trga (pridobi 4 točke). Projekt ima delujoč poslovni model, jasno razumevanje problema segmenta uporabnikov, ki je delno preverjena s trga in rešitev, ki je v fazi razvoja (pridobi 6 točk). Projekt ima delujoč poslovni model, jasno razumevanje problema segmenta uporabnikov (manj kot 50 uporabnikov) in izdelano rešitev (pridobi 8 točk). Projekt ima delujoč poslovni model, kar pomeni, da projekt jasno razume problem segmenta uporabnikov, ima hipoteze o problemu validirane s strani zgodnjih uporabnikov (vsaj 50 uporabnikov) in ima jasno opredeljeno rešitev (produkt ali storitev) (pridobi 10 točk).  |  | Obkroži0246810 |
| 2.2 | **Inovativnost poslovne ideje**Jasno je artikulirana edinstvena ponujena vrednost ter jasno definirana in utemeljena neulovljiva prednost (jedrna kompetenca, zaščitena intelektualna lastnina, prednost prvega na trgu, poslovna skrivnost, specifično znanje, mreža povezanosti, družben interes itd.). Poslovna ideja ni inovativna (pridobi 0 točk).Poslovna ideja je delno inovativna (pridobi 2 točki). Poslovna ideja je inovativna, vendar jo je lahko hitro kopirati (pridobi 4 točke). Poslovna ideja je inovativna in zagotavlja projektu delno prednost na trgu (pridobi 6 točk). Poslovna ideja je inovativna, zagotavlja delno prednost na trgu in ima dodatno prednost (bodisi specifično znanje bodisi prednost prvega, poslovna skrivnost itd.) (pridobi 8 točk). Poslovna ideja je inovativna, projekt ima močno tehnološko ali drugo kompetenco in možnost zaščite intelektualne lastnine kot tudi načrt, da jo zaščiti (pridobi 10 točk).  |  | Obkroži0246810 |
| **3.** | **Jasna opredelitev segmentov kupcev/ uporabnikov, validacija ter dostop do njih**Prijavitelj svoj produkt ali storitev že ponuja na trgu in ima podatke o segmentu kupcev storitve ali produkta in natančno izdelane profile zgodnjih uporabnikov. Prijavitelj ima tudi jasno opredeljene kanale, kako dostopati do kupcev, in realno opredeljene kanale, ki so podkrepljeni s podatki glede na prve uporabnike oziroma kupce. Prijavitelj ima načrt, ki jasno opredeljuje že validirane kanale in način širjenja kanalov (vhodne in izhodne, plačljive in neplačljive, posredne in neposredne), da bo dosegel posamezne segmente kupcev.  |  | **10** |
|  | Projekt ima jasno opredeljene segmente kupcev, natančno izdelane profile zgodnjih uporabnikov (oboje pa podkrepljeno s podatki), ima tudi jasno opredeljene in validirane kanale (vhodne in izhodne, plačljive in ne plačljive, posredne in neposredne) in jasen in trgu prilagojen načrt doseganja posameznih segmentov kupcev**.** Projekt nima opredeljenega segmenta kupcev, nima izdelanih profilov zgodnjih uporabnikov, nima opredeljenih in validiranih kanalov in trgu prilagojenega načrta doseganja posameznih segmentov kupcev (pridobi 0 točk).Projekt ima opredeljene segmente kupcev in izdelane profile zgodnjih uporabnikov, ki niso podprti s podatki, ima tudi opredeljene kanale, ki pa niso validirani (pridobi 2 točki). Projekt ima opredeljene segmente kupcev in natančno izdelane profile zgodnjih uporabnikov (podkrepljeno s podatki), vendar nima validiranih kanalov, niti nima načina doseganja kupcev (pridobi 4 točke).Projekt ima jasno opredeljene segmente kupcev, natančno izdelane profile zgodnjih uporabnikov (oboje pa podkrepljeno s podatki), ima tudi jasno opredeljene in validirane kanale (vhodne in izhodne, plačljive in ne plačljive, posredne in neposredne), vendar nima jasnega načrta, kako dosegati posamezne segmente kupcev (pridobi 6 točk).Projekt ima jasno opredeljene segmente kupcev, natančno izdelane profile zgodnjih uporabnikov (oboje pa podkrepljeno s podatki), ima tudi jasno opredeljene in validirane kanale (vhodne in izhodne, plačljive in neplačljive, posredne in neposredne) in jasen načrt doseganja posameznih segmentov kupcev, ki ni prilagojen trgu (pridobi 8 točk). Projekt ima jasno opredeljene segmente kupcev, natančno izdelane profile zgodnjih uporabnikov (oboje pa podkrepljeno s podatki), ima tudi jasno opredeljene in validirane kanale (vhodne in izhodne, plačljive in neplačljive, posredne in neposredne) in jasen in trgu prilagojen načrt doseganja posameznih segmentov kupcev (pridobi 10 točk). |  | Obkroži0246810 |
| **4.** | **Jasnost in realnost kazalnikov poslovnega modela danes in čez 6-12 mesecev**Za vodenje projekta je potrebno imeti jasno zastavljen poslovni načrt, ki vključuje ključne kazalnike poslovanja podjetja danes in ambiciozen vendar realen napredek podjetja čez 12 mesecev. Kazalniki vsebujejo podatke o prihodkih, številu uporabnikov, angažiranih kadrih, stanju razvoja produkta / storitve ali družben pomen (javni interes). Prikazan mora biti tudi načrt napredka podjetja s subvencijo, ki vključuje planirano porabo finančnih sredstev in cilje, ki se bodo dosegli. Napredek projekta mora biti dovolj ambiciozen in hkrati realen.  |  | **10** |
|  | Iz poslovnega načrta so jasno razvidni ključni kazalniki poslovanja podjetja danes in ambiciozen vendar realen napredek podjetja čez 12 mesecev. Kazalniki vsebujejo podatke o prihodkih (vsaj 5.000 EUR prometa pridobljenega s prijavljenim projektom), številu uporabnikov, angažiranih kadrih, stanju razvoja produkta / storitve ali družben pomen (javni interes). Nima poslovnega načrta in ključnih kazalnikov poslovanja podjetja, nima razvidnega napredka podjetja čez 12 mesecev (pridobi 0 točk).Poslovni načrt je pomanjkljivo narejen (pridobi 2 točki). Poslovni načrt je jasno opredeljen z vsemi kazalniki, vendar projekt ni dosegel 5.000 EUR prometa (pridobi 4 točke). Poslovni načrt je jasno opredeljen z vsemi kazalniki, projekt je dosegel 5.000 EUR prometa, vendar kazalniki in načrt napredka projekta ne izkazujejo dovoljenega napredka (pridobi 6 točk). Poslovni načrt je jasno opredeljen z vsemi kazalniki, projekt je dosegel 5.000 EUR prometa, kazalniki in načrt napredka projekta izkazujejo napredek, ki ni dovolj ambiciozen oz. je mestoma preveč ambiciozen (pridobi 8 točk). Poslovni načrt je jasno opredeljen z vsemi kazalniki, projekt je dosegel 5.000 EUR prometa, kazalniki in načrt napredka projekta izkazujejo ambiciozen in realen napredek (pridobi 10 točk). |  | Obkroži0246810 |
| **5.** | **Vzdržnost in trajnost poslovnega modela**Prijavitelj lahko pridobi točke, če je v povezavi z uvajanjem proizvoda/storitve izdelal strategijo trženja, ki jo predstavi v sklopu predstavitvenega načrta ali kot samostojno prilogo.  |  | **20** |
| 5.1 | **Strategija trženja**Prijavitelj pridobi 0 točk, če ni izdelal strategije trženja Priajvitelj pridobi 2 točki, če je izdelal strategijo, pa je ta zelo pomanjkljiva.Prijavitelj pridobi 4 točke, če je izdelal strategijo trženja in je pretežni trg podjetja zgolj vezan na razvojno regijo. Prijavitelj dobi 6 točk, če je strategija trženja vezana na Slovenijo in/ali okoliške države (Avstrija, Hrvaška, Italija ali Madžarska, Hrvaška) in/ali države JV Evrope. Prijavitelj pridobi 8 točk, če je izdelal strategijo trženja in je pretežni trg podjetja širši Evropski trg (ustrezno predstavljeno v sklopu tržne strategije, opravljene analize za konkretne države, podjetje izkazuje, da razpolaga z ustreznimi resursi za realizacijo izvedbe in prodaje proizvoda/storitve). Prijavitelj pridobi 10 točk, če je pretežni trg podjetja celotni svetovni trg – globalni trg (ustrezno predstavljeno v sklopu tržne strategije, opravljene analize za konkretne države, podjetje izkazuje, da razpolaga z ustreznimi resursi za realizacijo izvedbe in prodaje proizvoda/storitve). |   | Obkroži0246810 |
| 5.2 | **Trajni učinek storitve/izdelka.**Za pridobitev točk mora imeti storitev/izdelek trajne pozitivne učinke na gospodarski razvoj in/ali socialni razvoj in/ali varstvo okolja v okolju/regiji/kraju, oziroma mora izdelek/storitev zadovoljevati potrebe, ki so trajnega značaja in niso podvržene hitri menjavi potreb/želj kupcev. Ocenjuje se nudenje trajne zaposlitve, varnost okolja, spoštovanje pravil krožnega gospodarstva (zero waste) oz. prispevek k večji snovni in energetski učinkovitosti.Prijavitelj pridobi 0 točk, če gre za storitev/izdelek, ki je podvržen hitri menjavi želje/potrebe kupcev/uporabnikov izdelka/storitve ter nima trajnega vpliva na razvoj okolja/regije/kraja. Prijavitelj pridobi 2 točki, če gre za storitev/izdelek, ki je podvržen hitri menjavi želje/potrebe kupcev/uporabnikov izdelka/storitve ter nima trajnega vpliva na razvoj okolja/regije in ima kratkoročen vpliv na razvoj kraja .Prijavitelj pridobi 4 točke, če gre za storitev/izdelek, ki je podvržen hitri menjavi želje/potrebe kupcev/uporabnikov izdelka/storitve ter ima kratkoročen vpliv na razvoj okolja/regije/kraja. Prijavitelj pridobi 6 točk, če gre za storitev/izdelek, ki ni podvržen hitri menjavi želje/potrebe kupcev/uporabnikov izdelka/storitve ter ima trajni vpliv na razvoj okolja/regije/kraja pri zaposlovanju.Prijavitelj pridobi 8 točk, če gre za storitev/izdelek, ki ni podvržen hitri menjavi želje/potrebe kupcev/uporabnikov izdelka/storitve ter ima trajni vpliv na razvoj okolja/regije/kraja pri varovanju okolja.Prijavitelj pridobi 10 točk, če gre za storitev/izdelek, ki ni podvržen hitri menjavi želje/potrebe kupcev/uporabnikov izdelka/storitve ter ima trajni vpliv na razvoj okolja/regije/kraja pri zaposlovanju, varovanju okolja in spoštovanju pravil krožnega gospodarstva (zero waste) oz. prispevek k večji snovni in energetski učinkovitosti. |  | Obkroži0246810 |
| **6.** | **Inovativnost.** Projekt pridobi točke, če izkazuje visoko stopnjo inovativnosti na kreativnem, poslovnem, tržnem in trajnostnem kriteriju. |  | **20** |
|  | Projekt pridobi 0 točk, če ne izkazuje inovativnosti na nobenem nivoju.Projekt pridobi 4 točke, če izkazuje inovativnost na enem nivoju (na kreativnem ali poslovnem ali tržnem ali trajnostnem)Projekt pridobi 16 točk, če izkazuje inovativnost na dveh nivojih.Projekt pridobi 20 točk, če izkazuje inovativnost na treh ali več nivojih. |  | Obkroži041620 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **SKUPAJ NAJVIŠJE MOŽNO ŠT. TOČK** |  | **100** |

**Prag števila točk, nad katerim bo odobreno sofinanciranje, je 70 ali več točk.** V nobenem primeru vloga prijavitelja, ki je prejela manj kot 70 točk, ne more biti sofinancirana.

V primeru enakega števila točk imajo znotraj posamezne kohezijske regije izvajanja operacije prednost prijavitelji, ki so prejeli več točk pri merilu št. 1. nato 2 in tako dalje.

Komisija za dodelitev sredstev poda predlog ministru v odločanje za vse formalno popolne in vsebinsko ustrezne vloge.

1. **Merila za sklop A3 – Kreativni povezovalnik:**

Ocenjevalna tabela1

Komisija bo pri posameznem merilu za ocenjevanje vloge ocenila v okviru naslednje ocenjevalne lestvice. Komisija pri vsakem merilu oz. podmerilu dodeli od 0 do 10 točk. Znotraj posameznega merila se točke seštevajo.

|  |  |
| --- | --- |
| **Opis ocene točka 3** | **Prejete točke: 0-10** |
| nejasno, neskladno, neustrezno, nesprejemljivo. Prijavitelj, ki pridobi 0 točk, ne izpolnjuje pogojev razpisa in zato ni upravičen do financiranja. | 0 |
| pogojno sprejemljivo, slabo | 2 |
| sprejemljivo | 4 |
| delno ustrezno | 6 |
| ustrezno | 8 |
| povsem ustrezno | 10 |

Ocenjevalna tabela 2

Glede na najbližjo ustreznost trditve komisija izbere spodaj določeno merilo, ki ustreza opisu projekta, in dodeli definirano število točk, ki ustrezajo izbranemu merilu

|  |  |
| --- | --- |
| **Opis ocene točka 5** | **Prejete točke: 0-20** |
|  ne izkazuje inovativnosti na nobenem nivoju | 0 |
|  izkazuje inovativnost na enem nivoju (na kreativnem ali poslovnem ali tržnem ali trajnostnem) | 4 |
|  izkazuje inovativnost na dveh nivojih. | 16 |
|  izkazuje inovativnost na treh ali več nivojih | 20 |

**Opis ocene točke 1, 2 in 4**

Glede na najbližjo ustreznost trditve komisija izbere spodaj določeno merilo, ki ustreza opisu projekta, in dodeli definirano število točk, ki ustrezajo izbranemu merilu npr.: najvišjih 20 točk je dodeljenih projektu, ki najbolj ustreza danemu merilu, 10 točk tistemu, ki le v omejenem obsegu ustreza danemu merilu, 5 točk pa dobi projekt, ki zgolj v minimalni meri ustreza danemu merilu.

Skupaj je možnih 100 točk.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Merila za sklop A3** |  | **Največje št. Točk** |
| **1.** | **Cilji projekta**  |  | **20** |
| **2.** | **Vključenost prijavitelja v projekt**  |  | **20** |
| **3.** | **Razumevanje problema in ustreznost rešitve**  |  | **20** |
| 3.1 | Opredelitev segmentov kupcev/ uporabnikov, relevantnost za podjetje |  | 10 |
| 3.2 | Poslovna ideja |  | 10 |
| **4.** | **Sodelovanje s KKS**  |  | **20** |
| **5.** | **Inovativnost** |  | **20** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **SKUPAJ NAJVIŠJE MOŽNO ŠT. TOČK** |  | **100** |

Podrobna razlaga meril:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Merila podrobno sklop A3** |  | **Največje št. točk/ Ocenjeno št. točk** |
| **1.** | **Cilji projekta** (obkroži najprimernejše merilo)Spodbujanje sodelovanja med podjetji in KKS je ključnega pomena ne samo za razvoj podjetja ali ustvarjalcev temveč za celotno gospodarsko rast. Pomemben pa je tudi način vključitve KKS v podjetje oz. način sodelovanja med KKS in podjetjem. Le-ta se lahko odvija na različnih nivojih:  |  | **20** |
|  | Prijavitelj bo vključil KKS pri posameznem projektu. KKS podjetje ali ustvarjalec je vključen v razvoj novega produkta, storitve ali procesa. Sodelovanje je praviloma kratkoročne narave in se preneha, ko je razvojna faza produkta ali storitve zaključena. |   | 5 |
|  | Prijavitelj bo vključil KKS kot funkcijo v podjetje. KKS podjetje ali ustvarjalec sodeluje s podjetjem oz. prevzame določeno vlogo pri uvajanju in vodenju kreativnih projektov. Sodelovanje je torej bolj dolgoročno in na nivoju določene funkcije. |   | 10 |
|  | Prijavitelj bo vključil KKS na strateškem nivoju. Strateško vključevanje kreativnosti v podjetja, kar pomeni, da KKS podjetje ali ustvarjalec dela z vodstvom tudi pri razvoju podjetja in strateškem načrtovanju usmeritve podjetja, kot tudi na posameznih projektih. Sodelovanje je tudi tukaj dolgoročne narave. Željeno je spodbujati sodelovanje med podjetji in KKS na strateškem nivoju, saj na tej ravni lahko zasledimo večjo rast podjetij, možnost za širjenje in večjo konkurenčnost predvsem na tujih trgih. |   | 20 |
| **2.** | **Vključenost prijavitelja v projekt** (obkroži najprimernejše merilo)Pomembno pri načinu sodelovanja med KKS in podjetjem je tudi to, koliko in kateri kader bo vključen v sodelovanje na strani podjetja, saj to tudi odraža, ali podjetje in KKS podjetje/ustvarjalec sodelujeta na projektnem nivoju. V sodelovanju s KKS so lahko vključeni delavci podjetja na različnih nivojih. Spodbuja se vključitev vodstva podjetja na strateškem nivoju, saj lahko na tej ravni zasledimo večjo rast podjetij, možnost za širjenje in večjo konkurenčnost predvsem na tujih trgih.  |  | **20** |
|  |  V projekt so vključeni zaposleni MSP na nivoju razvoja in projektnega/produktnega managementa. V projekt so vključeni zaposleni MSP na nivoju razvoja in projektnega/produktnega management a- sodelovanje na projektu.  |   | 5 |
|  | V projekt so vključeni zaposleni MSP na nivoju procesnega managementa. V projekt so vključeni zaposleni MSP na nivoju procesnega managementa – sodelovanje kot funkcija |  | 10 |
|  | Vsaj en član najvišjega vodstva prijavitelja bo aktivno vključen v projekt. Vsaj en član najvišjega vodstva prijavitelja bo aktivno vključen v projekt – sodelovanje na strateškem nivoju |  | 20 |
| **3.** | **Razumevanje problema in ustreznost rešitve** Podjetje mora priložiti načrt, ki izkazuje, da projekt, s katerim se prijavlja, razume problem segmenta uporabnikov, da je problem relevanten in uporabniki zanj iščejo rešitev oziroma da je problem strateške narave in postaja relevanten na trgu, z rešitvijo problema pa bo podjetje dvignilo svojo konkurenčnost. Podjetje mora jasno artikulirati edinstveno ponujeno vrednost ter jasno definirati in utemeljiti neulovljivo prednost, ki se odraža z naslednjimi lastnostmi: možnost zaščite intelektualne lastnine, prednost prvega na trgu, poslovna skrivnost, specifično znanje, mreža povezanosti, odgovarjanje na potrebe potencialnih uporabnikov itd.  |  | **20** |
| 3.1 | **Opredelitev segmentov kupcev/ uporabnikov, relevantnost za podjetje**Projekt jasno razume problem segmenta uporabnikov, problem je relevanten in uporabniki zanj iščejo rešitev oziroma problem je strateške narave in postaja relevanten na trgu, z rešitvijo problema pa bo podjetje dvignilo svojo konkurenčnost**.** Projekt nima definiranega segmenta kupcev/uporabnikov, ni relevanten za trg ali podjetje (pridobi 0 točk).Projekt ima definiran segment kupcev/uporabnikov, ampak ta ni relevanten (pridobi 2 točki).Projekt delno razume segment kupcev/uporabnikov, projekt ni strateške narave za podjetje (pridobi 4 točke). Projekt razume segment kupcev/uporabnikov,problem je relevanten za uporabnika, ampak projekt ni strateške narave za podjetje (pridobi 6 točk).Projekt razume segment uporabnikov, problem je delno relevanten za uporabnike, projekt ima potencial, da dvigne konkurenčnost podjetja (pridobi 8 točk). Projekt jasno razume problem segmenta kupcev/uporabnikov, problem je relevanten in uporabniki zanj iščejo rešitev oziroma problem je strateške narave in postaja relevanten na trgu, z rešitvijo problema bo podjetje dvignilo svojo konkurenčnost (pridobi 10 točk).  |  | Obkroži0246810 |
| 3.2 | **Poslovna ideja**Jasno je artikulirana edinstvena ponujena vrednost ter jasno definirana in utemeljena neulovljiva prednost (jedrna kompetenca, zaščitena intelektualna lastnina, prednost prvega na trgu, poslovna skrivnost, specifično znanje, mreža povezanosti, družben interes itd.).Nima poslovne ideje ali ideja ni inovativna. (pridobi 0 točk).Poslovna ideja je delno inovativna (pridobi 2 točki). Poslovna ideja je inovativna, vendar jo je lahko hitro kopirati (pridobi 4 točke). Poslovna ideja je inovativna in zagotavlja projektu delno prednost na trgu (pridobi 6 točk). Poslovna ideja je inovativna, zagotavlja delno prednost na trgu in ima dodatno prednost (bodisi specifično znanje bodisi prednost prvega poslovna skrivnost itd.) (pridobi 8 točke). Poslovna ideja je inovativna, projekt ima močno tehnološko ali drugo kompetenco in možnost zaščite intelektualne lastnine kot tudi načrt, da jo zaščiti (pridobi 10 točk). |  | Obkroži0246810 |
| **4**. | **Sodelovanje s KKS** (obkroži najprimernejše merilo)Prijavitelj ima za čas trajanja sofinanciranja podpisano pogodbo o sodelovanju ali zaposlitvi s predstavnikom KKS ali vsaj enim samozaposlenim v kulturi, tj. vsaj enim ustvarjalcem na področju kulture, ki opravlja samostojno specializiran poklic s področja kulture in je vpisan v razvid samozaposlenih v kulturi pri ministrstvu za kulturo. Ne gre za že obstoječa naročniška ali druga sodelovanja (obvezna izjava prijavitelja), temveč mora biti iz pogodbe razvidno, da je sklenjena za namene izvajanja projekta, ki je predmet razpisa (obvezna priloga: podpisana pogodba o partnerskem sodelovanju ali zaposlitvi), ter ima z ustvarjalcem urejene avtorske pravice in intelektualno lastnino, odkupe ali druge pravice v primeru prijavljanja avtorskih projektov. Iz pogodbe mora biti razvidna stopnja vključenosti KKS v delo podjetja in njegova funkcija, število opravljenih ur idr.  |  | **20** |
|  | Prijavitelj vključuje KKS pretežno na nivoju doseganja praga izločitvenih meril. |  | 5 |
|  | Prijavitelj ima za čas trajanja sofinanciranja podpisano pogodbo zaposlitvi ali o sodelovanju z vsaj enim ustvarjalcem na področju kulture, bodisi s samozaposlenim bodisi z gospodarsko družbo, ki opravlja dejavnost s področja kulture, ki je vseskozi aktivno vključen v izvajanje projekta.  |  | 10 |
|  | Prijavitelj ima za čas trajanja sofinanciranja podpisano pogodbo o zaposlitvi ali o sodelovanju z vsaj enim ustvarjalcem na področju kulture, bodisi s samozaposlenim bodisi z gospodarsko družbo, ki opravlja dejavnost s področja kulture. Iz pogodbe je razvidno, da je ta aktivno vključen v strateške odločitve v podjetju.  |  | 20 |
| **5.** | **Inovativnost**Projekt pridobi točke, če izkazuje visoko stopnjo inovativnosti na kreativnem, poslovnem, tržnem in trajnostnem kriteriju. |  | **20** |
|  | Projekt pridobi 0 točk, če ne izkazuje inovativnosti na nobenem nivoju.Projekt pridobi 4 točke, če izkazuje inovativnost na enem nivoju (na kreativnem ali poslovnem ali tržnem ali trajnostnem)Projekt pridobi 16 točk, če izkazuje inovativnost na dveh nivojih.Projekt pridobi 20 točk, če izkazuje inovativnost na treh ali več nivojih. |  | Obkroži041620 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **SKUPAJ NAJVIŠJE MOŽNO ŠT. TOČK** |  | **100** |

**Prag števila točk, nad katerim bo odobreno sofinanciranje, je 70 ali več točk.** V nobenem primeru vloga prijavitelja, ki je prejela manj kot 70 točk, ne more biti sofinancirana.

V primeru enakega števila točk imajo znotraj posamezne kohezijske regije izvajanja operacije prednost prijavitelji, ki so prejeli več točk pri merilu št. 1. nato 2 in tako dalje.

Komisija za dodelitev sredstev poda predlog ministru v odločanje za vse formalno popolne in vsebinsko ustrezne vloge.

**4. Obrazci za izjave**

1. **Pooblastilo za potrebe preverjanja podatkov pri FURS**

Davčni zavezanec \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

ki ga zastopa \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

davčna številka: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

matična številka: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, EMŠO\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

kot prijavitelj na »**JAVNI RAZPIS ZA IZBOR OPERACIJE » Spodbujanje kreativnih kulturnih industrij - Center za kreativnost 2020-2021 »(JR CzK 2020- 2021)**

**pooblašča**

Ministrstvo za kulturo, Maistrova 10, 1000 Ljubljana, kot izvajalca **»(JR CzK 2020- 2021)**, da pri Finančni upravi Republike Slovenije, v času obravnave naše vloge na javni razpis, pridobi potrdilo oz. preveri naslednje podatke:

* da nimamo neporavnanih zapadlih finančnih obveznosti iz naslova obveznih dajatev in drugih denarnih nedavčnih obveznosti v skladu z zakonom, ki ureja finančno upravo, ki jih pobira davčni organ (v višini 50 eurov ali več),
* da smo v obdobju zadnjih pet let do dne oddaje vloge na javni razpis predložili vse obračune davčnih odtegljajev za dohodke iz delovnega razmerja

V \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, dne \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Žig Podpis zakonitega zastopnika

1. **Pooblastilo za potrebe preverjanja, da prijavitelj in njena poslovodna oseba niso v kazenski evidenci*,***

Davčni zavezanec \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

davčna številka: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

matična številka: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 poslovodna oseba\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, EMŠO\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

kot prijavitelj na »**JAVNI RAZPIS ZA IZBOR OPERACIJE Center za kreativnost 20120- 2021 »(JR CzK 2020- 2021«)**,

**pooblaščam**

Ministrstvo za kulturo, Maistrova 10, 1000 Ljubljana, kot izvajalca **»(JR CzK 2020- 2021«)**, da pri Ministrstvu za pravosodje RS, v času obravnave naše vloge na javni razpis, pridobi potrdilo oz. preveri podatke, da kot prijavitelj in njena poslovodna oseba nismo v kazenski evidenci.

V \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, dne \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Žig Podpis zakonitega zastopnika

1. **Pooblastilo za potrebe preverjanja,** da kot prijavitelj v zadnjih dveh letih od roka za oddajo vloge s pravnomočno odločbo pristojnega organa Republike Slovenije ni bila izrečena globa zaradi prekrška v zvezi s plačilom za delo.
2. Davčni zavezanec \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,
3. ki ga zastopa \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
4. davčna številka: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
5. matična številka: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, EMŠO\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Kot prijavitelj na »**JAVNI RAZPIS ZA IZBOR OPERACIJE Center za kreativnost 2020-2021 »(JR CzK 2020- 2021«)**,

**pooblaščam**

Ministrstvo za kulturo, Maistrova 10, 1000 Ljubljana, kot izvajalca **»(JR CzK 2020- 2021«)**, da za namen **JR CzK 2020- 2021«)** pridobi podatke iz uradne evidence Ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti, Inšpektorat za delo, v času obravnave naše vloge na javni razpis, pridobi potrdilo oz. preveri podatke, da nam kot prijavitelj u v zadnjih dveh letih od roka za oddajo vloge s pravnomočno odločbo pristojnega organa Republike Slovenije ni bila izrečena globa zaradi prekrška v zvezi s plačilom za delo.

V \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, dne \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Žig Podpis zakonitega zastopnika