

Zámer národného projektu¹

Názov národného projektu (ďalej aj „NP“): Podpora internacionalizácie MSP 2

Budúci žiadateľ²: Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu,
Štátna príspevková organizácia v pôsobnosti MH SR
Mlynské nivy 44/B, 821 91 Bratislava

Poskytovateľ: Ministerstvo hospodárstva SR

Partner, ktorý sa bude zúčastňovať na implementácii aktivít NP (ak je to relevantné)

Obchodné meno/názov	N/A
Právna forma	N/A
Sídlo	N/A
IČO	N/A
Zdôvodnenie potreby partnera NP	N/A
Kritériá pre výber partnera ³	N/A
Má partner jedinečné postavenie na implementáciu týchto aktivít? Ak áno, na akom základe?	N/A

V prípade viacerých partnerov, doplňte údaje za každého partnera.

Sumárne informácie o národnom projekte

Celkové oprávnené výdavky NP (v EUR)	23 970 588
Miesto realizácie projektu (na úrovni kraja, resp. celá SR)	celá SR
Identifikácia hlavných cieľových skupín/užívateľov NP (ak je to relevantné)	malé a stredné podniky
Projekt so špecifickým určením pre marginalizované rómske komunity ⁴	nie

¹ Formulár zámeru NP predstavuje minimálny obsahový štandard, ktorý je poskytovateľ oprávnený dopĺňať a rozširovať na základe svojich potrieb.

Poskytovateľ je oprávnený predkladať na zasadnutie komisie pri Monitorovacom výbore pre Program Slovensko 2021 – 2027, ktoré sa uskutoční najneskôr do 30.6.2023 zámer NP na odlišnom formulári, v ktorom musia byť zohľadnené požiadavky, vyplývajúce zo zákona č. 121/2022 Z. z.

² Obchodné meno/názov (aj názov sekcie ak je to relevantné), sídlo

³ Uveďte, na základe akých kritérií bol partner vybraný, alebo ak boli kritériá zverejnené, uveďte odkaz na internetovú stránku, kde sú dostupné. Ako kritérium pre výber partnera môže byť tiež uvedená predchádzajúca spolupráca žiadateľa s partnerom, ktorá bude náležite opísaná a odôvodnená, avšak nejde o spoluprácu, ktorá by v prípade verejných prostriedkov spadala pod pôsobnosť zákona o verejnom obstarávaní.

⁴ Zo zoznamu sa vyberie: "áno" v prípade, ak sa celý NP plánuje realizovať výhradne v lokalitách Atlasu rómskych komunít a súčasne bude financovaný z alokácie so špecifickým určením pre marginalizované rómske komunity; "čiastočne" v prípade, ak sa projekt plánuje realizovať/aj realizovať (časť projektu) v lokalite Atlasu rómskych



Začlenenie národného projektu v štruktúre Programu Slovensko 2021 – 2027⁵

Cieľ politiky súdržnosti ⁶	1 Konkurencieschopnejšia a inteligentnejšia Európa vďaka presadzovaniu inovatívnej a inteligentnej transformácie hospodárstva a regionálnej prepojenosti IKT
	Vyberte položku.
	Vyberte položku.
Priorita	1P1 Veda, výskum a inovácie
	Vyberte položku.
	Vyberte položku.
Špecifický cieľ	RSO1.3 Posilnenie udržateľného rastu a konkurencieschopnosti MSP a tvorby pracovných miest v MSP, a to aj produktívnymi investíciami
	Vyberte položku.
	Vyberte položku.
Opatrenie (ak je to relevantné)	1.3.2 Internacionalizácia malého a stredného podnikania
	Vyberte položku.
	Vyberte položku.
Súvisiace typy akcií ⁷	-podpora účasti na prezentačných podujatiach (veľtrhy a výstavy), obchodných misiách, podnikateľských misiách, podujatiach a konferenciách
	-zlepšenie prístupu k špecializovanému skupinovému odbornému poradenstvu s cieľom podporiť prienik na zahraničné trhy, spoluprácu podnikov a rozvoj dodávateľských reťazcov

Zákonné požiadavky (§ 23 ods. 3 zákona č. 121/2022 Z. z.)

1. Dôvod určenia prijímateľa národného projektu⁸

Jednoznačne a stručne zdôvodnite výber prijímateľa NP ako jedinečnej osoby oprávnenej na realizáciu NP (napr. odkazom na Program Slovensko 2021 – 2027, v ktorom je priamo uvedený prijímateľ; odkazom na platné predpisy, podľa ktorých má prijímateľ osobitné,

komunit a súčasne bude financovaný z alokácie bez špecifického určenia pre marginalizované rómske komunity; "nie" v prípade, ak projekt sa neplánuje realizovať v lokalite Atlasu rómskych komunit.

⁵ V prípade zámeru NP, ktorý sa plánuje financovať z viacerých cieľov politiky súdržnosti / priorít / špecifických cieľov / opatrení sa vyberú zo zoznamu viaceré položky.

⁶ V prípade Fondu na spravodlivú transformáciu sa vyberie "-"

⁷ V súlade s informačným monitorovacím systémom

⁸ V prípade, ak ide o prijímateľa, ktorý nie je určený v Programe Slovensko 2021 – 2027, alebo ktorého kompetencie nevyplývajú z osobitných predpisov podľa zákona č. 121/2022 Z. z., príslušná komisia pri Monitorovacom výbore pre Program Slovensko 2021 – 2027 schválením zámeru NP schvaľuje aj prijímateľa NP. V opačnom prípade sa prijímateľ NP neposudzuje.



jedinečné/unikátne kompetencie na implementáciu aktivít NP priamo zo zákona; odkazom na národnú stratégiu, ktorá odôvodňuje jedinečnosť prijímateľa NP a pod.).

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO) je štátnou agentúrou (príspevkovou organizáciou) Slovenskej republiky v zriaďovacej pôsobnosti Ministerstva hospodárstva SR. Jej hlavným poslaním je rozvoj investícií a obchodu a akcelerácia investičného, exportného a inovatívneho potenciálu Slovenska. Náplňou agentúry SARIO je rozvíjať exportný potenciál v globálne konkurencieschopných odvetviach a teritóriách, podporovať expanziu etablovaných firiem, zahraničné investície, zvyšovať zamestnanosť v sektoroch s vysokou pridanou hodnotou v súlade so stratégiou a hospodárskou politikou Vlády SR. Postavenie agentúry SARIO v rezorte jednoznačne definuje a napĺňa obsahovú linku projektu a jeho úspešnú implementáciu.

Popri týchto službách SARIO reaguje na aktuálne trendy a požiadavky cieľových skupín. Vďaka novým službám pre klientov sa SARIO stalo globálnym expertným a konzultačným tímom nielen pre komerčné subjekty, ale aj pre zástupcov verejnej správy a samosprávy, globálnych spoločností, veľvyslanectiev či akademickej obce. Poukazuje na to najmä spätná väzba od spoločností, ktoré absolvovali podujatia a služby agentúry SARIO na podporu internacionalizácie a pod. Malé a stredné podniky majú možnosť podieľať sa na vytváraní harmonogramov a smerovaní jednotlivých poskytovaných služieb; a tak agentúra SARIO môže reflektovať na požiadavky cieľových skupín, na aktuálne trendy, či geopolitickú situáciu. Vďaka uvedenému SARIO môže rýchlo reagovať na vzniknuté vývojové trendy a poskytovať služby šité na mieru ("tailor made") na základe špecifikácie a požiadaviek slovenských spoločností. V aktuálnom období dopyt po službách SARIO rastie, o čom hovorí najmä zvýšený počet registrovaných subjektov na jednotlivé podujatia. Agentúra SARIO je mnohými zahraničnými subjektami rokmi považovaná za prvý kontaktný bod pre prípad rozvoja svojich nových obchodných resp. investičných aktivít tak, ako je tomu v prípade investičných/obchodných agentúr okolitých krajín. Naším zámerom je poskytovať širokú paletu kvalitných proexportných služieb tak, aby napomohli slovenským podnikateľským subjektom zaradiť sa medzi uchádzačov a napomôcť obstať v širokej minimálne európskej konkurencii.

Strategickým cieľom agentúry SARIO je posilňovanie prepojenia slovenských subjektov v rámci jednotnej zahraničnej politiky prostredníctvom: a) podpory nárastu exportu produktov a služieb v strategicky dôležitých odvetviach, najmä do rýchlorastúcich trhov; b) podpory exportu technológií, inovácií a investícií; c) podpory účasti na významných veľtrhoch a výstavách; d) šírenia a napĺňania posolstiev značky Slovensko.

Prostredníctvom pripravovaného NP, SARIO priamo nadväzuje na aktivity predchádzajúceho projektu Podpora internacionalizácie MSP, realizovaného v rámci OP Integrovaná infraštruktúra. V rámci implementačného obdobia sme týmto projektom do toho času podporili na vyše 380-tich podujatiach cca 2 800 mikro, malých a stredných podnikov. Poradenských podujatí sa zúčastnilo vyše 2 900 osôb. Evidujeme zrealizovaných cez 15tisíc obchodných rokovaní a B2B stretnutí. Dôležitým predpokladom pre efektívne pokračovanie aktivít NP v novom období je úspešne zvládnutá implementácia aktuálne prebiehajúceho projektu, zohľadnenie jeho výsledkov a skúseností a zabezpečenie kontinuity. Významným faktorom je tiež pozitívne vnímanie a hodnotenie SARIO zo strany podnikov, ktoré predstavujú



cieľovú skupinu NP, čo potvrdili výsledky dotazníkového prieskumu a skupinového interview, ktoré boli realizované v rámci spracovania Hodnotiacej správy aktuálne prebiehajúceho NP. Respondenti veľmi pozitívne hodnotili spoluprácu so SARIO-m vrátane ochoty pracovníkov projektu pri komunikácii a individuálnom poradenstve cieľovej skupine MSP.

Vhodnosť realizácie národného projektu prostredníctvom SARIO vyplynula z odborných a dlhodobých praktických predpokladov agentúry MH SR pri zabezpečovaní služieb súvisiacich s podporou internacionalizačných aktivít pre slovenské MSP. Potenciál SARIO vychádza aj zo zabezpečenia štandardov kvality, efektívnosti poskytovania služieb cieľovej skupine a v hospodárnom využívaní finančných prostriedkov z dlhodobého hľadiska.

Ocenenia, ktoré SARIO získalo :

- **SARIO najlepšia agentúra regiónu strednej a východnej Európy a Turecka – máj 2023**
- **SARIO najlepšia investičná agentúra v Európe – marec 2022** - Ocenenie najvýkonnejších agentúr na podporu promovania a prílevu investícií na celom svete bolo udelené v partnerskej spolupráci s KPMG.
- **Ocenenie najlepšia spoločná expozícia v rámci veľtrhu Kazbuild 2021**
- **Certifikát manažmentu kvality ISO** - Zabezpečenie propagácie podnikateľského prostredia a výhod investičného prostredia v SR, v tuzemsku i zahraničí.
- **Ocenenie za podporu rozvoja Nitrianskeho samosprávneho kraja – december 2019**
- **Ocenenie od digitálnej jednotky z roku 2019 za aktívny prístup a vynikajúce plnenie záväzkov**
- **Referencie získané do r. 2022** - <https://www.sario.sk/sites/default/files/sario-references-sk-2023-06-21.pdf>
- Najlepšia investičná agentúra regiónu východnej Európy v hodnotení časopisu Site Selection magazine

2. Odôvodnenie využitia národného projektu

Vysvetlite, prečo je nevyhnutné realizovať NP, prípadne ako budú využité výstupy projektu.

Dôvodom realizácie predmetných aktivít SARIO v rámci národného projektu je predovšetkým potreba zabezpečenia systematickej internacionalizácie MSP vzhľadom na jej význam a prínos pre národné hospodárstvo. Zvyšovanie internacionalizačných kapacít MSP a miery ich zapájania do medzinárodnej spolupráce, vrátane prezentácie podnikateľského potenciálu a zabezpečenia prístupu k podporným službám v oblasti internacionalizácie stimuluje ďalší rozvoj a rast MSP, posilňuje ich konkurencieschopnosť a postavenie v národnom hospodárstve, pričom vytvára predpoklady pre úspešný prienik na zahraničné trhy.

Východiská pre realizáciu NP:

- Z výsledkov dotazníkového prieskumu vyplýva, že najväčší záujem v rámci podpory exportných aktivít MSP je o poradenstvo (54,1 %) a zvýhodnenú účasť na veľtrhoch a výstavách v zahraničí (37,8 %).
- Problémy MSP s identifikáciou podnikateľských príležitostí v zahraničí.



- Nedostatočné informácie MSP ohľadom správnej analýzy trhov.
- Neschopnosť MSP kontaktovať potenciálnych zahraničných klientov.
- Nedostatok času a/alebo kvalifikovanej pracovnej sily u MSP na internacionalizáciu.

Predmetný Národný projekt svojimi aktivitami priamo prispel a prispieva k odstraňovaniu, resp. znižovaniu miery slabých stránok SR definovaných RIS3 SK, reflektuje na definované príležitosti a aktívne naplňa vybrané parciálne ciele Strategického cieľa 1 RIS3 SK, a to konkrétne podporou exportných aktivít MSP vyžadujúcich aj zvýšenie inovačných aktivít samotných beneficentov (MSP), zapájania MSP do multinacionálnych spoločností.

Povinnosť pre SARIO realizovať aktivity internacionalizácie slovenských podnikov, osobitne MSP, vyplýva agentúre aj zo záverov Zasadnutia Rady Vlády SR na podporu exportu a investícií zo dňa 3. júna 2019 v súvislosti práve s napĺňaním Stratégie VEV SR 2014 – 2020, kde viaceré opatrenia má realizovať buď z časti alebo úplne SARIO práve prostredníctvom predmetného Národného projektu Podpora internacionalizácie MSP 2. Do uvedených aktivít sú komplementárne zapojené tiež SBA a MZVEZ SR prostredníctvom aktivít ekonomickej diplomacie.

Z materiálu Manuál aktérov vonkajších ekonomických vzťahov vyplýva že MZVEZ SR ako aktér vonkajších ekonomických vzťahov, resp. vykonávateľ aktivít ekonomickej diplomacie vyhľadáva vhodných kooperačných a obchodných partnerov prostredníctvom siete ekonomických diplomatov pôsobiacich na ZÚ SR, resp. Podnikateľského centra. pre agentúru SARIO každoročne mapuje výber vhodných veľtrhov a výstav v zahraničí pre účasť slovenských firiem, resp. teritória a samotné podujatia, ktoré sú vhodné pre slovenské malé a stredné podniky s cieľom ich internacionalizačných aktivít. Agentúra SARIO spolupracuje s jednotlivými zástupcami ekonomických diplomatov na samotných ZÚ SR v zahraničí pri organizovaní podnikateľských misií v zahraničí, ako aj pri organizovaní národných stánkov na medzinárodných podujatiach. Ekonomickí diplomati informujú agentúru SARIO o vhodných partneroch, komorách, inštitúciách, profesijných a záujmových organizáciách, zväzoch, ktoré môžu byť relevantnými partnermi pre vyhľadávanie zahraničných partnerov na B2B rokovania, konzultácie a obchodné stretnutia.

3. Odôvodnenie vylúčenia výberu projektu prostredníctvom výzvy (prostredníctvom „súťažného postupu“)

Zdôvodnite, prečo je vhodnejšie realizovať NP ako vyhlásiť výzvu (napr. porovnanie s realizáciou prostredníctvom projektu realizovaného na základe výzvy vzhľadom na efektívnejší spôsob naplňania cieľov Programu Slovensko 2021 – 2027, efektívnejšie a hospodárnejšie využitie finančných prostriedkov, efektívnosť služby poskytovanej cieľovej skupine, zabezpečenie štandardov kvality a pod.).

Účelnosť realizácie aktivít popísaných v predmetnom zámere formou národného projektu je v porovnaní s dopytovo-orientovanou výzvou vyššia, najmä z dôvodu potreby systémového a centralizovaného pokrytia aktivít na podporu internacionalizácie MSP na Slovensku prostredníctvom etablovanej inštitúcie/agentúry MH SR s celonárodnou pôsobnosťou, ktorá má v tejto oblasti kompetencie, preukázateľnú historickú a aj odbornú skúsenosť.



Prostredníctvom NP z úrovne prijímateľa ako štátnej agentúry je možné zabezpečiť efektívnosť poskytovania služieb celej cieľovej skupine a zabezpečiť potrebné štandardy kvality s ohľadom na národné stratégie v tejto oblasti.

Navrhované aktivity vykonáva SARIO ako poverená agentúra rezortu hospodárstva v súlade so zámermi a cieľmi MH SR v oblasti podpory internacionalizácie slovenských podnikov.

Agentúra SARIO disponuje certifikátom ISO Systém managementu kvality 9001:2015 pre Zabezpečenie propagácie podnikateľského prostredia a výhod investičného prostredia v SR, v tuzemsku i zahraničí. SARIO je agentúra s viac ako 20 ročnými skúsenosťami v oblasti zahraničného obchodu a internacionalizačných aktivít, s kvalitným postavením v zahraničí. Slovenské MSP poukázali na to, že v rámci služieb NP II by radi privítali podporu vstupu na nové rizikovejšie trhy. Tieto trhy ako napr. Ázijské krajiny - India, Saudská Arábia, Omán, SAE, Taiwan, Čína, Japonsko, Afrika - Tanzánia, Keňa, Rwanda a pod. si vyžadujú štátne pokrytie na to aby sa započali obchodné rokovania s miestnymi partnermi. Sú to rizikové trhy, kde zároveň prechádza prísna kontrola bonity obchodných partnerov a niektoré organizácie komunikujú iba so štátnymi subjektmi. V zahraničí SARIO vytvára vlastnú sieť zahraničných štátnych, ale aj neštátnych súkromných spoločností, ktoré pre skupiny podnikateľov hľadajú relevantných obchodných partnerov. U predmetných zahraničných subjektov poskytuje štátna agentúra vyššiu mieru dôveryhodnosti a kvality, z tohto dôvodu je možné spoluprácu ľahšie nadviazať. Štátna agentúra zároveň evokuje najmä v krajinách ázijských a afrických štátov relevantnosť a suverenitu, čo sa ďalej aplikuje aj na podnikateľské subjekty pod záštitou obchodnej misie vedenej štátnym subjektom. Samotná Národná stratégia výskumu, vývoja a inovácií 2030 poukazuje na to, že SARIO spadá do komplexného systému riadenia výskumu, vývoja a inovácií a je teda platným subjektom na realizáciu takéhoto druhu aktivít. V rámci schémy - Schéma cieľovej organizácie riadenia výskumu, vývoja a inovácií je SARIO uvedené ako agentúra na implementáciu politik. Stratégia navrhuje v konečnom modeli riadenia, ku ktorému plánuje konvergovať v priebehu najbližších rokov tri hlavné implementačné entity. Tretia entita sa bude venovať aktívnemu lákaniu investícií s vysokou pridanou hodnotou, podpore najinovatívnejších slovenských firiem pri expanzii na zahraničné trhy a rozvoju malého a stredného podnikania (MSP). Túto úlohu v súčasnosti zastáva výkonná agentúra Ministerstva hospodárstva SR – Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO). Aktivity na naplnenie cieľov internacionalizácie MSP je nutné realizovať prostredníctvom NP. Rovnako tak v rámci priestoru EÚ fungujú aj iné krajiny a podpora sa realizuje prostredníctvom štátnych subjektov (napr. ČR, Maďarsko, Slovinsko a pod.).

4. Odôvodnenie rozhodnutia nezapojiť partnerov do implementácie aktivít

Ak nezapojíte do implementácie aktivít NP niektorého z partnerov podľa článku 8 nariadenia o spoločných ustanoveniach⁹, zdôvodnite ich nezapojenie. V prípade, ak žiadateľ spolupracoval s partnermi už pri príprave zámeru NP, uvedie informáciu o ich zapojení v tejto časti.

Konkrétne ide o:

- regionálne, miestne, mestské a ostatné orgány verejnej správy;
- hospodárskych a sociálnych partnerov;

⁹ Nariadenie (EÚ) 2021/1060



- občiansku spoločnosť;
- výskumné organizácie a univerzity.

Rozhodnutie nezapojiť partnera vychádza z dôvodu existencie dostatočných interných odborných kapacít agentúry SARIO na zabezpečenie komplexnej implementácie aktivít NP. SARIO disponuje potrebnými znalosťami a skúsenosťami s implementáciou predmetných aktivít, dokáže efektívne riadiť, implementovať, kontrolovať a monitorovať výkon jednotlivých činností. Partnerský projekt by predstavoval vyššiu administratívnu záťaž ako aj komplikovanejšie procesy riadenia, čo by bolo v konečnom dôsledku menej efektívne a hospodárne riešenie.

Popis národného projektu

5. Východiskový stav

- a. *Uveďte východiskové dokumenty na regionálnej, národnej a európskej úrovni, ktoré priamo súvisia s realizáciou NP:*

Na národnej úrovni :

- Národná stratégia výskumu vývoja a inovácií 2030
<https://vaia.gov.sk/inovujeme-slovensko/narodna-strategia-vyskumu-vyvoja-a-inovacii-2/>
- Koncepcia vonkajších ekonomických vzťahov a ekonomickej diplomacie Slovenskej republiky na obdobie 2022-2030
<https://www.economy.gov.sk/uploads/files/LMovpfgU.pdf>
<https://www.slov-lex.sk/legislativne-procesy/-/SK/dokumenty/LP-2022-65>
- RIS3 (Stratégia Výskumu a inovácií pre inteligentnú špecializáciu SR),
<https://www.mirri.gov.sk/sekcie/investicie/strategia-vyskumu-a-inovacii-pre-inteligentnu-specializaciju-sr/aktualizacia-ris3/index.html>

Na európskej úrovni :

- Internationalisation of SMEs Interreg Europe
https://www.interregeurope.eu/sites/default/files/inline/2021-08-01_Policy_brief_on_SME_internationalisation_TO3.pdf
- European Central Bank Economic Bulletin Issue 8, 2019
<https://www.slov-lex.sk/legislativne-procesy/-/SK/dokumenty/LP-2022-65>
- Strengthening FDI and SME Linkages in the Slovak Republic
https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/strengthening-fdi-and-sme-linkages-in-the-slovak-republic_972046f5-en

- b. *Uveďte predchádzajúce výstupy z dostupných analýz, na ktoré nadväzuje navrhovaný zámer NP (štatistiky, analýzy, štúdie,...):*



Základným výstupom, na ktorý nadväzuje zámer nového NP, je úspešne realizovaný projekt „Podpora internacionalizácie MSP“ v programovom období 2014-2020, v ktorom sa naplnili všetky stanovené cieľové hodnoty súvisiace s realizáciou internacionalizačných aktivít. Výstupy z tohto realizovaného projektu sú zhrnuté a podrobne opísané v dokumente „Záverečná správa z hodnotenia NP „Podpora internacionalizácie MSP“.

Z uvedenej správy vyplýva, že účasť na veľtrhoch, výstavách či podnikateľských misiách vnímajú firmy ako aktivity, ktoré majú najvyšší prínos pre podporu exportu.

Cieľová skupina uviedla ako najväčší prínos, že účasťou na podujatiach firmy získavajú nové príležitosti a kontakty bez priameho finančného efektu v podobe nových kontraktov. Na to, aby sa účasť na podujatiach pretavila aj do finančného efektu je potrebné zo strany firiem vynaložiť ešte nemalé obchodné úsilie, čo potvrdili aj zástupcovia vybraných spoločností v rámci skupinového interview.

Veľká väčšina respondentov (účastníkov na podujatiach NP) by sa opätovne zúčastnila podujatí NP a tiež by účasť odporučili svojmu známemu. Uvedené poukazuje na skutočnosť, že respondenti celkovo účasť na podujatiach NP vnímajú pozitívne.

Na základe dosiahnutých výsledkov NP Podpora internacionalizácie MSP môžeme konštatovať, že predmetný NP svojimi aktivitami priamo prispel a prispieva k odstraňovaniu, resp. znižovaniu miery slabých stránok SR v oblasti Výskumu a inovácií definovaných RIS3 SK, reflektuje na definované príležitosti a aktívne naplňa vybrané parciálne ciele Strategického cieľa 1 RIS3 SK, a to konkrétne podporou exportných aktivít MSP vyžadujúcich aj zvýšenie inovačných aktivít samotných beneficentov (MSP), ako aj zapájania MSP do multinacionálnych spoločenstiev. Agentúra SARIO tvorila svoje ciele s ohľadom a reflektovaním na stratégiu RIS3. Jedným hlavných cieľov je Posilňovanie prepojenia slovenských subjektov v rámci jednotnej zahraničnej politiky prostredníctvom: a) podpory nárastu exportu produktov a služieb v strategicky dôležitých odvetviach, najmä do rýchlorastúcich trhov; b) podpory exportu technológií, inovácií a investícií; c) podpory účasti na významných veľtrhoch a výstavách; d) šírenia a naplňania posolstiev značky Slovensko. V rámci znižovania miery slabých stránok SARIO prispelo k zvýšeniu Val aktivít v exportných odvetviach na Slovensku, zvýšeniu zapojenie domácich podnikateľských subjektov do subdodávateľských reťazcov, zníženiu bariér k prístupu aktivít v rámci projektov financovaných zo štrukturálnych fondov EÚ, prepájaniu akademického sektora s praxou a priemyslom, zvýšeniu nepriamych nástrojov, zvýšeniu podnikateľského vzdelávania formou EA a pod. Agentúra SARIO nad rámec hodnotení a sledovaní MU realizuje každoročne vlastný prieskum, kde hodnotí dopady poskytovaných služieb MSP napr. pri prezentačných aktivitách (podnikateľské misie, veľtrhy a výstavy). Z uvedeného vyplýva, že slovenské MSP za najväčší prínos považujú - 39% MSP využilo možnosť prezentácie svojich produktov a služieb, 24 % získalo nové obchodné kontakty, 17% uzatvorilo obchodné kontrakty, 12 % získalo relevantné informácie o daných trhoch potrebné pri prieniku, 8% sa oboznámilo s tzv. best practicies. SARIO taktiež absolvovalo hodnotiacu správu zameranú na kvalitatívne posúdenie poskytovaných služieb priamo u MSP, ktoré získali nefinančnú podporu nezávislým externým subjektom, z ktorého tiež vyplynuli pozitívne závery.



- c. *Popíšte problémové a prioritné oblasti, ktoré rieši zámer NP. (Zoznam známych problémov, ktoré vyplývajú zo súčasného stavu a je potrebné ich riešiť):*

Kľúčovou problémovou oblasťou zamerania NP je nedostatočná internacionalizácia slovenských MSP. Prioritné oblasti, ktoré rieši NP, sú najmä: podpora účasti na prezentačných podujatiach (veľtrhy a výstavy), obchodných misiách, podnikateľských misiách a podujatiach, ako aj zlepšenie prístupu k špecializovanému skupinovému odbornému poradenstvu s cieľom podporiť prienik na zahraničné trhy, spoluprácu podnikov a rozvoj dodávateľských reťazcov.

Problémové oblasti, na ktoré je potrebné sa zamerať:

Nenaplnený potenciál internacionalizácie slovenských MSP.

Potreba lepšej / cielenejšej propagácie možností podpory internacionalizácie MSP.

Potreba zabezpečenia flexibilných a na mieru šitých služieb či spolupráce.

Nedostatočná intenzita a kvalita realizovaných proexportných podujatí.

Veľtrhy a výstavy (národné stánky, individuálne účasti)

V aktuálnom období je jediným existujúcim proexportným nástrojom na podporu prezentačných aktivít slovenských malých a stredných podnikov podpora v rámci Národného projektu "Podpora internacionalizácie MSP". V prípade, ak by agentúra SARIO nepokračovala v poskytovaní tejto aktivity – účasť v národných stánkoch, vypadol by tento najžiadanejší proexportný nástroj z pohľadu podnikateľskej verejnosti zo systému koncepcie hlavných nástrojov na podporu exportu SR. Žiadna z inštitúcií štátnej a verejnej správy, alebo iných organizácií, agentúr nepodporuje účasť slovenských podnikateľských subjektov na medzinárodných prezentačných podujatiach.

Podnikateľské obchodné misie a podujatia

Agentúra SARIO priniesla v rokoch 2017 – 2023 jedinečnú možnosť pre slovenské malé a stredné podniky zúčastňovať sa na kľúčových medzinárodných podujatiach. Cieľom je uviesť slovenské spoločnosti na zahraničný trh, predstaviť príležitosti pre obchod a investície v danej krajine a nadviazať užšiu spoluprácu so zahraničnými partnermi, prostredníctvom vopred vyšpecifikovaných B2B rokovaní, ako aj účasťou na významných obchodných podujatiach a pod. Doposiaľ boli takéto podnikateľské misie výhradne súčasťou ciest slovenských najvyšších vládných predstaviteľov, čo ale nedefinovalo reálne potreby trhu. Z tohto dôvodu je nutné prihliadať na dopyt zo strany podnikateľov a usporadúvať podujatia, ktoré reflektujú ich potreby v oblasti medzinárodného obchodu a internacionalizácie.

Rozvoj dodávateľských reťazcov

Sieť MSP pôsobiacich v relevantných odvetviach slovenského hospodárstva nie je doposiaľ dokonale zmapovaná a podchytená v elektronickom nástroji, ktorý by umožňoval efektívnu prácu s týmito subjektami – vyhľadávanie, oslovenie, evidencia zrealizovaných aktivít a služieb poskytnutých jednotlivým spoločnostiam.

SARIO v rámci projektu plánuje udržiavať vznikajúci elektronický nástroj (ISDR) a obohacovať ho o inovatívne prvky v súlade s vývojom v oblasti informačných technológií. Individuálny prístup na strane dopytu aj ponuky a adresné poskytovanie



služieb je v tomto prípade nevyhnutnosťou. Agentúra SARIO bude reflektovať opatrenie Národnej stratégie výskumu, vývoja a inovácií 2030 smerujúce k zmapovaniu domáceho ekosystému dodávateľských vzťahov v súlade s poznatkami získanými v rámci NP v zhode s cieľmi Národnej stratégie.

Exportné akadémie

Na slovenskom trhu je dlhodobá absencia skupinového poradenstva zameraného na témy exportných a internacionalizačných príležitostí, resp. iné odborné témy, s ktorými sa podnikatelia stretávajú v rámci svojej podnikateľskej činnosti a ktoré prispievajú k ich lepšej konkurencieschopnosti a pomáhajú im v ich internacionalizácii.

Pokračovaním v realizovaní prezenčných a online podujatí v rámci aktivity Exportná akadémia budeme môcť naďalej zvyšovať povedomie podnikateľov nielen o možnostiach rozšírenia ich pôsobenia na zahraničné trhy, ale aj úroveň ich znalostí a zručností v ostatných oblastiach bezprostredne ovplyvňujúcich ich podnikateľskú činnosť, konkurencieschopnosť a pomôžeme im tak v ich internacionalizačnom procese.

- d. *Uvedte, na ktoré z ukončených a prebiehajúcich národných projektov¹⁰ zámer NP priamo nadväzuje, v čom je navrhovaný NP od nich odlišný a ako sú v ňom zohľadnené výsledky/dopady predchádzajúcich NP (ak je to relevantné):*

Projekt „Podpora internacionalizácie MSP 2“ nadväzuje na pokračovanie úspešného prebiehajúceho projektu „Podpora internacionalizácie MSP“, ktorý sa realizuje v rámci programového obdobia 2014 – 2020. Skúseností z realizovaného projektu NP1 boli zohľadnené pri stanovení cieľov, výstupov, merateľných ukazovateľov ako aj samotného spôsobu realizácie jednotlivých aktivít. Na rozdiel od predchádzajúceho projektu bude v novom NP realizovaná podpora individuálnych účastí na veľtrhoch a výstavách v zahraničí formou voucherovej podpory, ktorá v tejto oblasti doposiaľ na slovenskom trhu absentovala a po ktorej bol zaznamenaný výraznejší dopyt. NP2 sa zameriava aj na vyšší počet realizovaných zahraničných podnikateľských misií a kooperačných stretnutí v zahraničí so zameraním na potenciálne nové rozvíjajúce sa trhy (Afrika, Dubaj, Ázia, USA, Ukrajina).

- e. *Popíšte administratívnu, finančnú a prevádzkovú kapacitu žiadateľa a partnera (v prípade, ak je v projekte zapojený aj partner). Popíšte, ktoré činnosti budú zabezpečované vlastnými kapacitami a ktoré externými kapacitami¹¹ a identifikujte pomer činností zabezpečovaných vlastnými a externými kapacitami:*

Takmer všetky odborné činnosti budú zabezpečované internými kapacitami žiadateľa, s výnimkou lektorskej činnosti a niektorých vysoko špecializovaných pozícií, ktoré budú zabezpečované z externého prostredia (finančný podiel menej ako 5%). Riadenie projektu zabezpečuje projektový tím zložený z interných zamestnancov (projektová kancelária), ktorý bude pokrývať pozície projektových, monitorovacích a finančných manažérov. Implementácia jednotlivých aktivít bude zabezpečená tímom odborníkov, ktorí majú rozsiahle skúsenosti s prípravou a organizáciou prezentačných,

¹⁰ V prípade, ak je to relevantné, uvedte aj ukončené národné projekty z programového obdobia 2014 – 2020.

¹¹ Externé kapacity mimo voucherovej podpory.



konzultačných a poradenských činností. Odborné činnosti budú podporované existujúcim tímom verejného obstarávania, právnikom, IT špecialistom a účtovníkom ako ďalšie podporné činnosti v rámci vlastných kapacít prijímateľa.

Agentúra SARIO ako prijímateľ NP je príspevková organizácia, jej finančná a prevádzková kapacita je určená podľa potreby zriaďovateľom (MH SR). SARIO ako prijímateľ garantuje finančné zdroje na pokrytie všetkých výdavkov, ktoré bude potrebné hrať z vlastných zdrojov.

f. Uvedte relevantné fázy životného cyklu projektu VVI¹² alebo rozvoja MSP¹³, ktoré NP pokrýva podľa svojho zamerania (podpora VVI / podpora MSP):

Fázy rozvoja MSP

Zahájenie podnikania	Start-Up	Rast	Zvyšovanie produktivity	Diverzifikácia	Internacionalizácia
					X

Zámer NP pokrýva podľa svojho zamerania fázu rozvoja MSP – Internacionalizácia.

6. Hlavné ciele NP (stručne):

V tejto časti popíšte očakávané ciele a očakávané výstupy/výsledky projektu s konkrétnym prínosom vo vzťahu k plneniu strategických dokumentov, k socio-ekonomickému rozvoju oblasti pokrytej Programom Slovensko 2021 – 2027, k dosiahnutiu cieľov a výsledkov príslušnej priority/špecifického cieľa/opatrenia (ak je to relevantné).

Hlavným cieľom NP „Podpora internacionalizácie MSP 2“ je pokračovanie v podpore internacionalizačných kapacít MSP vrátane prezentácie podnikateľského potenciálu, poskytnutie bezplatných prezentačných, kooperačných a poradenských služieb MSP za účelom zvýšenia ich miery zapojenia do medzinárodnej spolupráce. Táto spolupráca stimuluje ďalší rozvoj a rast MSP, posilňuje ich konkurencieschopnosť a postavenie v národnom hospodárstve, pričom vytvára predpoklady pre úspešný prienik na zahraničné trhy.

Tieto ciele sú v súlade so socio-ekonomickým rozvojom oblasti internacionalizácie, pokrytej Programom Slovensko 2021 – 2027, opatrením 1.3.2.

Hlavné ciele :

- stimulovať existujúce podnikateľské subjekty k internacionalizácii, vrátane posilnenia špecifických odborných zručností,
- zvyšovať efektívnosť pri realizácii obchodných a exportných činností, výsledkov výroby a služieb,

¹² Fázy životného cyklu projektu VVI sú: Nápad - Analýza/Koncept - Testovanie/Prototyp - Umiestnenie na trh/zahájenie výroby - Expanzia

¹³ Fázy rozvoja MSP sú: Zahájenie podnikania - Start-up – Rast - Zvyšovanie produktivity – Diverzifikácia - Internacionalizácia



- zlepšovať úroveň prezentačných aktivít, pozíciu a konkurencieschopnosť slovenských MSP v konkurencii ich produkcie na vnútornom trhu EÚ a tretích trhoch,
- zvyšovať odborné kapacity MSP a úroveň ich informovanosti o možnostiach internacionalizácie,
- zvyšovať mieru zapojenia MSP do transnacionálnych a regionálnych subdodávateľských reťazcov,
- zvyšovať mieru kooperácie so zahraničnými partnermi, ktorá povedie k posilneniu postavenia, udržateľnosti a konkurencieschopnosti MSP,
- podporiť produktivitu slovenských MSP v medzinárodnom priestore,
- zlepšiť prienik MSP na zahraničné trhy,
- vytvoriť príležitosti investične sa podieľať na prieniku slovenských MSP v zahraničných teritóriách, vytvorenie priestoru pre prípadnú diverzifikáciu výroby v napojení sa na domáce a zahraničné dodávateľské reťazce vzhľadom na aktuálny vývoj a potreby rozvoja zahraničného obchodu.

Očakávané prínosy projektu pre slovenské MSP sú:

- podpora exportu a vyhľadávanie zákazníkov v zahraničí zabezpečené prezentačnými a poradenskými aktivitami, vrátane sprostredkovania zručností v oblasti zahraničného obchodu,
- zvýšenie úrovne znalostí a praktík v oblasti zahraničného obchodu MSP v postavení vývozcov,
- podpora expanzie na nové a rizikovejšie zahraničné trhy,
- udržanie a posilnenie pozície MSP po prekonaní ekonomických dopadov spôsobených pandemiou COVID 19, vojnou na Ukrajine a inými nepredvídateľnými krízovými situáciami,
- získanie vyššej sebadôvery slovenských MSP pri prieniku na zahraničné trhy,
- otvorenie prípadných investičných možností/zámerov súvisiacich s rozvojom výroby slovenských MSP na/v zahraničných teritóriách,
- vytvorenie príležitostí pre zapájanie sa do dodávateľských reťazcov.

Zároveň sa zaväzujeme do podoby Žiadosti o NFP v spolupráci s VAIA nadefinovať „KPIs“/merateľné ukazovatele/iné údaje/dáta, ktoré by boli zadovážiteľné, verifikovateľné a súladné s legislatívnymi podmienkami (okrem údajov, ktoré podliehajúce obchodným tajomstvám, dohodám o mlčanlivosti atď.)

7. Ciele národného projektu a ich meranie

V tabuľke nižšie uvedte merateľné ukazovatele projektu. Merateľné ukazovatele projektu musia byť definované tak, aby odrážali výstupy/výsledky projektu a predstavovali kvantifikáciu toho, čo sa realizáciou aktivít za požadované výdavky dosiahne¹⁴.

Cieľ národného projektu	Aktivita	Typ merateľného ukazovateľa projektu	Kód a názov merateľného ukazovateľa projektu	Merná jednotka merateľného ukazovateľa projektu	Indikatívna cieľová hodnota ¹⁵
Internacionalizáci a MSP	Aktivita 1., Podaktivita 1.1.	výstup	SOI22 -Počet účastí MSP na odborných a prezentačných podujatiach	počet	400
Internacionalizáci a MSP	Aktivita 1., Podaktivita 1.1., 1.2.	výstup	RCO04 -Podniky s nefinančnou podporou	podniky	490
Internacionalizáci a MSP	Aktivita 2., Podaktivita 2.1.	výstup	RCO04 -Podniky s nefinančnou podporou	podniky	740
Internacionalizáci a MSP	Aktivita 1., Podaktivita 1.3.	výstup	RCO05 -Podniky podporované grantmi	podniky	266
Internacionalizáci a MSP	Aktivita 2., Podaktivita 2.2.	výstup	Špecifický MU - Počet zrealizovaných sourcingových dopytov v rámci podpory sieťovania podnikov	počet	125

V prípade viacerých cieľov projektu / aktivít / merateľných ukazovateľov projektu, doplňte údaje za každý cieľ / aktivitu / merateľný ukazovateľ projektu osobitne.

¹⁴ V odôvodnených prípadoch sa uvedená tabuľka nevyplní, pričom je nevyhnutné do tejto časti uviesť podrobné a jasné zdôvodnenie, prečo nie je možné uviesť požadované údaje.

¹⁵ V zmysle zmluvy o poskytnutí nenávratného finančného príspevku sa pre typ merateľného ukazovateľa projektu – výstup štandardne cieľová hodnota nastavuje ku koncu realizácie národného projektu. Pre typ merateľného ukazovateľa projektu – výsledok sa štandardne cieľová hodnota nastavuje na obdobie udržateľnosti národného projektu.



8. Prínosy, ktoré sa dajú očakávať pre cieľové skupiny/užívateľov NP (ak je to relevantné)

Cieľová skupina / užívateľia NP	Počet ¹⁶	Prínos
MSP – malé a stredné podniky v SR	Vid'. Poznámka	<ul style="list-style-type: none"> podpora exportu a vyhľadávanie zákazníkov v zahraničí zabezpečené prezentačnými a poradenskými aktivitami zvýšenie úrovne znalostí a praktík v oblasti zahraničného obchodu MSP v postavení vývozcov podpora expanzie na nové a rizikovejšie zahraničné trhy vytvorenie príležitostí pre zapájanie sa do dodávateľských reťazcov

V prípade viacerých cieľových skupín / užívateľov NP, doplňte prínos pre každú z nich.

Pozn. Početnosť cieľovej skupiny nie je možné vyčíslieť, nakoľko v SR predstavujú MSP viac než 99% z celkového počtu podnikateľských subjektov, zdroj: Správa o stave malého a stredného podnikania v SR, Slovak Business Agency.

9. Aktivity národného projektu

- a. V tabuľke nižšie uveďte rámcový popis aktivít, ktoré budú v rámci identifikovaného národného projektu realizované.

Názov aktivity	Čo sa má aktivitou dosiahnuť	Spôsob realizácie - Žiadateľ a/alebo partner - Finančná podpora (vouchre) a/alebo nefinančná podpora (poradenstvo)	Realizácia aktivity od – do ¹⁷
Aktivita č. 1 podpora účasti na prezentačných podujatiach (veľtrhy a výstavy), obchodných misiách, podnikateľských misiách a podujatiach;	<p><i>Podpora skupinových účasti na veľtrhoch a výstavách v zahraničí.</i></p> <p><i>Podpora účasti MSP na obchodných a podnikateľských misiách v zahraničí a kooperačných podujatiach v SR.</i></p>	<p><i>žiadateľ, nefinančná podpora</i></p> <p><i>žiadateľ, nefinančná podpora</i></p>	60

¹⁶ Ak nie je možné uviesť početnosť cieľovej skupiny, uveďte do tejto časti zdôvodnenie.

¹⁷ Údaj uveďte v mesiacoch, počítaných od začiatku realizácie projektu (napr. 3 – 24), alebo informáciou o realizácii aktivity počas celého projektu, aby bolo zrejmá časová nadväznosť aktivít (ak je to relevantné).



	<i>Voucherová podpora individuálnych účastí na veľtrhoch a výstavách v zahraničí.</i>	<i>žiadateľ, voucher</i>	
Aktivita č.2 zlepšenie prístupu k špecializovanému skupinovému odbornému poradenstvu s cieľom podporiť prienik na zahraničné trhy, spoluprácu podnikov a rozvoj dodávateľských reťazcov	<i>Podpora poradenských aktivít. Podpora sieťovania podnikov a rozvoja dodávateľských reťazcov.</i>	<i>žiadateľ, nefinančná podpora</i>	<i>60</i>

V prípade viacerých aktivít, doplňte informácie za každú z nich.

b. Uveďte detailnejší popis aktivít.

Okrem detailnejšieho popisu aktivít uveďte, ako je v projekte zabezpečené dodržiavanie horizontálnych princípov podľa čl. 9 nariadenia o spoločných ustanoveniach, ako aj podľa Uznesenia vlády SR č. 668 z 26. októbra 2022.

Zámer NP „Podpora internacionalizácie MSP 2“ je v súlade s Chartou základných práv EÚ, princípmi rodovej rovnosti a nediskriminácie, zohľadňujúc potreby zabezpečenia prístupnosti pre osoby so zdravotným postihnutím podľa článku 9 nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2021/1060. Navrhované aktivity plne rešpektujú dodržiavanie horizontálnych princípov a nezakladajú žiadne dôvody k diskriminácii cieľovej skupiny z dôvodu pohlavia, rasy alebo etnického pôvodu, náboženstva alebo vierovyznania, zdravotného postihnutia, veku alebo sexuálnej orientácie, ako ani k obmedzovaniu dostupnosti pre osoby so zdravotným postihnutím. Zároveň nemajú žiadny vplyv na rovnosť mužov a žien

Aktivita č. 1. Podpora účasti na prezentačných podujatiach (veľtrhy a výstavy), obchodných misiách, podnikateľských misiách a kooperačných podujatiach;

Podaktivity:

1.1 Prezentácia MSP na veľtrhoch a výstavách prostredníctvom národných stánkov (MU RCO04, MU SOI22)

1.2 Účasť MSP na podnikateľských obchodných misiách a kooperačných podujatiach (MU RCO04)

1.3 Individuálna účasť MSP na prezentačných podujatiach (vouchre) (MU RCO02)

1.1 Prezentácia MSP na veľtrhoch a výstavách prostredníctvom národných stánkov

Nosná aktivita NP s najväčšou alokáciou bude pokračovaním súčasnej prezentácie slovenských MSP v rámci spoločných expozícií s doplnením nových služieb získaných praxou a z podnetov



zúčastnených zástupcov firiem v predchádzajúcom období. Aktivita sa sústreďuje na organizáciu národných stánkov na medzinárodných veľtrhoch a výstavách v zahraničí, v ktorých slovenské MSP dostanú k dispozícii výstavný a prezentačný priestor v rámci spoločnej expozície. Tieto spoločné expozície majú na výstavách a veľtrhoch umožniť spoluvystavovateľom predstaviť ich výrobný sortiment a obchodné ponuky, získať prehľad o technickom a technologickom vývoji v danom odvetví priemyslu, nadviazať obchodné kontakty s cieľom uzatvorenia obchodných kontraktov a realizácie exportných možností do konkrétneho teritória.

Realizáciou tejto aktivity sledujeme zvyšovanie exportnej výkonnosti slovenských spoločností prostredníctvom ich propagácie v rámci národného stánku za zvýhodnených podmienok a poskytnutím benefitov formou bezodplatných služieb za prenájom výstavnej plochy, výstavbu stánku, technické pripojenia, zabezpečenie prepravy vystavovaného tovaru, publicitu a propagáciu, zápis účastníkov do výstavného katalógu, úhradu registračného poplatku výstavisku, vstupné preukazy, tvorbu katalógu účastníkov, zabezpečenie doplnkových služieb na stánku a ďalšie technické zabezpečenie, t.j. priamu podporu účasti na veľtrhoch a výstavách v zahraničí.

Prostredníctvom tejto aktivity bude pre MSP zabezpečené:

- návrh, preprava, montáž a následná demontáž národného stánku a pultov pre jednotlivé MSP,
- zabezpečenie spoločných služieb v národnom stánku - catering, technické pripojenia (voda, odpad, elektrina, generálne upratovanie, denné upratovanie a pod.), internet, vizuálne prvky,
- zabezpečenie prepravy vystavovaného tovaru, prípadne preprava prezentačných materiálov,
- monitory, grafická prezentácia a výroba základnej grafiky pre označenie expozície a pod.,
- zápis účastníkov/vystavovateľov do výstavného katalógu, registrácia (registračný poplatok) a vstupné preukazy,
- publicita, marketing a propagácia,
- komplexný servis pre slovenské MSP počas celej doby prevádzky stánku a asistencia v komunikácii so zahraničnými partnermi a s relevantnými inštitúciami (komorami, zväzmi, združeniami a asociáciami),
- realizácia matchmakingových podujatí s podporným organizačno-technickým zabezpečením (prenájom priestorov, catering, tlmočenie),
- zabezpečenie B2B rokovaní prostredníctvom partnerov v jednotlivých teritóriách.

V rámci tejto aktivity by sa malo zrealizovať do roku 2028 približne 56 národných stánkov v zahraničí počas obdobia piatich rokov realizácie NP a podporených by malo byť cca 400 účastí MSP prostredníctvom nefinančnej podpory, pričom ak sa jeden podnik zúčastní na viacerých podujatiach, v rámci ukazovateľa SOI22 sa započítava viackrát. V rámci ukazovateľa RCO04 sa bude jednať cca o 250 jedinečných slovenských MSP.



1.2 Účasť MSP na podnikateľských obchodných misiách a kooperačných podujatiach

Táto aktivita priamo nadväzuje na uskutočnené podujatia realizované v rámci prebiehajúceho NP integrovaním nových služieb, ktoré stimulovali dopyt a záujem o jednotlivé podujatia, ako napr. využitie spoločností na vyhľadávanie relevantných obchodných partnerov pre B2B rokovania, alebo asistencia a zabezpečenie organizačno-technických služieb (ubytovanie, letenky, transfery, vstupenky). Cieľom je vytvoriť priestor slovenským MSP pre vyhľadávanie konkrétnych ako aj špecifických partnerov, ktorí budú identifikovaní v teritóriu partnerom agentúry SARIO, a to na základe predstavenia účastníkov podnikateľskej misie druhej strane. Prínosom bude rozvoj ich ďalších exportných aktivít, podpora internacionalizácie a propagácia slovenského podnikateľského prostredia pre zahraničných partnerov, ako aj poskytnutie podmienok pre uzatvorenie obchodných kontraktov a realizáciu exportných možností do konkrétneho teritória.

Aktivita umožní slovenským spoločnostiam zúčastniť sa na bilaterálnych rokovaniach so zahraničnými partnermi na Slovensku a v zahraničí, ponúkne priestor na prezentáciu subkontrakčných ponúk partnerstva a voľných výrobných kapacít. Aktivita zahŕňa aj organizáciu kooperačných podujatí v SR zameraných predovšetkým na vyhľadávanie obchodných a technologických partnerov.

Podnikateľské obchodné misie predstavujú osobný kontakt slovenských podnikateľov s podnikateľmi z vybraného teritória v zahraničí. Sú to organizované stretnutia skupiny podnikateľov s cieľom nadviazania nových obchodných kontaktov s podnikateľmi z vybraného teritória podnikajúcich v danom priemyselnom odvetví ako aj pri poskytovaní výroby a služieb.

Agentúra SARIO zároveň bude zároveň reflektovať na Opatrenie 3.1.1.1.: Transformovanie domén Stratégie výskumu a inovácií pre inteligentnú špecializáciu SR na roky 2021-2027 do podoby slovenských misií v spolupráci s gestorom Opatrenia ÚV SR (VAIA), resp. so spolupracujúcimi subjektmi MIRRI SR, MH SR, MZ SR, MPaRV SR, MŽP SR, MŠVVaŠ SR, MPSVaR SR.

Domény definované v Stratégii výskumu a inovácií pre inteligentnú špecializáciu SR na roky 2021-2027 sa postupne transformujú do podoby domácich misií reagujúcich na kľúčové výzvy v hospodárstve a spoločnosti. Pri identifikácii misií vie agentúra SARIO nadviazať na procesy nastavené Stratégiou výskumu a inovácií pre inteligentnú špecializáciu SR na roky 2021-2027. Agentúra SARIO má primárne nadobudnuté skúsenosti s podporou malých a stredných podnikov v oblasti domény 1: Inovatívny priemysel pre 21. storočie a to najmä v prioritných oblastiach: (1) Automatizácia a robotizácia priemyselnej výroby, priemysel 4.0, zabezpečenie odolnosti voči vonkajším vplyvom; (3) Progresívne technológie a materiály. Zároveň však v minulom období bol venovaný čiastočne priestor aj doméne 2: Mobilita pre 21. storočie, Doméne 3: Digitálna transformácia Slovenska. Okrajovo sú podchytené aj témy Domény 4 a 5. V rámci domény 4 najmä bod (3) prelomové technológie v zdravotníctve.

Cieľom organizácie podnikateľských misií na SR a v zahraničí bude reflektovanie na činnosti a aktivity s vyššou pridanou hodnotou, kde zároveň bude podporovaný aj výskumný a inovačný potenciál a kapacita slovenských malých a stredných podnikov. Súčasťou podnikateľských



misíí sú spoločnosti, ktoré spadajú do segmentu jednotlivých domén, ako napr. Priemysel 4.0, životné prostredie a ekológia, elektromobilita, výrobcovia zdravých potravín s inovačnými technológiami pri výrobe, IKT a pod. Jedným z cieľov je priblížiť spoločnostiam proces podnikateľského objavovania, resp. nadobudnutia best practices od zahraničných obchodných, vývojových či výskumných partnerov.

Kooperačné podujatia predstavujú príležitosť kontaktu podnikateľov s podnikateľmi z viacerých krajín z rôznych sektorov na Slovensku. Podujatia budú zamerané na predstavovanie možností pre odbyt produkcie, vytváranie subkontrakčných ponúk, formovanie spoločných podnikov, prezentáciu voľných výrobných kapacít a obchodných príležitostí slovenských MSP.

Súčasťou týchto podujatí môže byť sprievodné podujatie, konferencia, panelová diskusia, prezentácie, kde bude nutné zabezpečiť externých spíkrov/rečníkov - odborníkov na dané témy a sektory, ktorí budú zastrešovať odborný program sprievodného podujatia.

Prostredníctvom tejto aktivity bude pre MSP zabezpečené:

- analýza dopytov zo strany slovenských MSP,
- organizácia kooperačných podujatí na Slovensku a podnikateľských misíí v rámci Slovenska a v zahraničí,
- zabezpečenie transferu, ubytovania, vstupeniek na organizované podujatia, cateringu a tlmočenia, konferenčných priestorov, ozvučenia, odborníka z príslušného odvetvia prostredníctvom dodávateľsky obstaraného partnera,
- príprava prezentačných a propagačných materiálov,
- zabezpečenie publicity,
- asistencia pri výbere obchodných partnerov a výber relevantných B2B partnerov, komunikácia so zahraničnými partnermi a s relevantnými inštitúciami (komorami, zväzmi, združeniami a asociáciami),
- zabezpečenie B2B rokovaní prostredníctvom partnerov v jednotlivých teritóriách,
- realizácia matchmakingových podujatí s podporným organizačno-technickým zabezpečením (prenájom priestorov, catering, tlmočenie).

V rámci tejto aktivity by malo byť do roku 2028 zrealizovaných približne 46 podujatí (podnikateľské misie SR a EÚ + kooperačné podujatia) počas obdobia piatich rokov realizácie NP, v rámci ktorých by malo byť podporených cca 240 jedinečných slovenských MSP prostredníctvom nefinančnej podpory (MU RCO04).

1.3 Individuálna účasť MSP na prezentačných podujatiach

Zabezpečenie individuálnej účasti slovenských podnikov na veľtrhoch a prezentačných podujatiach sa sústreďuje na individuálne prezentačné, medzinárodné podujatia, ktoré si MSP identifikujú v kontexte ich snahy penetrovať a presadiť sa na zahraničných trhoch. Predmetom služby poskytnutej prostredníctvom voucherov je zabezpečenie účasti podporovaného MSP na vybranom prezentačnom podujatí.



S individuálnou podporou účasti MSP na veľtrhoch a výstavách prostredníctvom voucherov SARIO nemalo v predchádzajúcom projekte skúsenosti, avšak vychádzajúc z organizačno – technickej analógie so skupinovou podporou na rôznych podujatiach má SARIO dostatočne odborne spôsobilé kapacity a znalosti na zabezpečenie individuálnej podpory aj touto formou. Zaradenie do portfólia služieb poskytovaných NP vzišlo z vysokého dopytu zo strany podnikateľov o túto individuálnu formu podpory, ktorá je unikátna a „šitá na mieru“ pre špecifické potreby jednotlivých spoločností, čo sme registrovali už pri aktuálne prebiehajúcom NP a aktivite zabezpečujúcej výstavu a veľtrhy. Rovnako je táto forma podpory účasti výhodná pre spoločnosti, ktoré preferujú užšie profilované výstavy.

Cieľom je vytvoriť priestor slovenským MSP pre vyhľadávanie zahraničných partnerov, pre ďalší rozvoj exportných aktivít, podporiť ich internacionalizáciu a propagovať slovenské podnikateľské prostredie pre zahraničných partnerov, ako aj poskytnúť podmienky pre uzatvorenie obchodných kontraktov a realizáciu exportných možností do konkrétneho teritória.

Prostredníctvom tejto aktivity bude prostredníctvom voucherovej podpory pre MSP poskytnuté:

- analýza dopytov zo strany slovenských MSP pre výber špecifických veľtrhov a výstav,
- technická realizácia stánku,
- prenájom výstavnej plochy,
- zabezpečenie nevyhnutných služieb výstavného stánku - technické pripojenia (voda, odpad, elektrina, upratovanie a pod.), internet, vizuálne prvky, ktoré má byť súčasťou balíka k prenájomu výstavnej plochy,
- zápis účastníkov/vystavovateľov do výstavného katalógu, registrácia (registračný poplatok) a vstupné preukazy,
- publicita, marketing a propagácia,
- zabezpečenie transferu a ubytovania prostredníctvom dodávateľsky obstaraného partnera,
- asistencia pri výbere obchodných partnerov, matchmaking a výber relevantných B2B partnerov, komunikácia so zahraničnými partnermi a s relevantnými inštitúciami (komorami, zväzmi, združeniami a asociáciami),
- v opodstatnených prípadoch aj asistencia zástupcu prijímateľa priamo na podujatí.

Výsledkom tejto aktivity bude do roku 2028 podpora cca 266 voucherov pre MSP na medzinárodných individuálnych prezentačných podujatiach počas obdobia piatich rokov realizácie projektu prostredníctvom voucherovej podpory v hodnote cca do 10 000 eur (MU RCO02).

Aktivita č.2. zlepšenie prístupu k špecializovanému skupinovému odbornému poradenstvu s cieľom podporiť prienik na zahraničné trhy, spoluprácu podnikov a rozvoj dodávateľských reťazcov

2.1 Skupinové poradenstvo prieniku na zahraničné trhy (EA) (MU RCO04)

2.2 Sieťovanie MSP a rozvoj dodávateľských reťazcov (bude doplnený špecifický MU)



2.1 Skupinové poradenstvo prieniku na zahraničné trhy (EA)

Cieľom aktivity je zvýšenie úrovne znalostí, techník a praktík v oblasti zahraničného obchodu slovenských MSP, ktoré podporia ich ďalšiu expanziu aj na nové a rizikovejšie zahraničné trhy prostredníctvom skupinových poradenských seminárov EA.

Realizácia exportných seminárov bude prebiehať podľa skúseností z prebiehajúceho projektu nielen prezenčnou ale najmä virtuálnou formou prostredníctvom online webinárov. Prezenčnou formou budú semináre EA realizované podľa dopytu v regiónoch Slovenska.

Semináre/ webináre EA sa zameriavajú na tzv. „hard skills“, t.j. techniky a operácie v zahraničnom obchode, ako aj „soft skills“, čo sú napr. negociačné zručnosti v styku so zahraničným partnerom, komunikácia, prezentácia, kultúrne odlišnosti a zvyklosti, príklady dobrej praxe v záujmových teritóriách a pod. Poradenské podujatia budú spojené s okruhom tém teórie zahraničného obchodu, v rámci ktorých získajú MSP aj informácie o nástrojoch proexportnej politiky.

SARIO zabezpečí vhodného školiteľa/lektora prostredníctvom dohody o pracovnej činnosti s prihliadnutím na skúsenosti a prax v danej problematike, vrátane skúseností s vedením školiaceho procesu.

Úlohou SARIO je zabezpečiť odborníkov na rôzne odborné témy, zosúladiť termíny, zorganizovať podujatie v čase, kedy je daná téma aktuálna a tomu prispôbiť harmonogram podujatí. Súčasťou organizácie podujatia je aj komunikácia s podnikateľmi v súvislosti so splnením podmienok ich oprávnenosti účasti na podujatí, obstaranie priestorov, cateringu a technického vybavenia v prípade prezenčných seminárov a ich moderovanie .

Na jednotlivé semináre budú prostredníctvom dohôd zazmluvnení odborní lektori s praktickými a teoretickými znalosťami v oblasti zahraničného obchodu, ktorí ponúknu skupinové poradenstvo pre účastníkov týchto proexportných podujatí.

Prostredníctvom tejto aktivity bude pre MSP zabezpečené:

- organizačno - technické zabezpečenie seminára (prenájom konferenčných priestorov a techniky na prezentáciu, zabezpečenie cateringu, tlmočenia a ozvučenia),
- tlač materiálov/leafletov prislúchajúcich k téme školenia,
- činnosti súvisiace s propagáciou seminárov/webinárov (ppc kampane, reklama a inzercia v médiách, tlač ostatných propagačných materiálov),
- technické zabezpečenie webinára – zriadenie online platformy, zriadenie prístupov, moderovanie,
- zabezpečenie lektorov a školiteľov pre príslušné témy EA.

Výsledkom tejto aktivity do roku 2028 bude podpora účasti na cca 90 seminároch/webinároch exportnej akadémie v rámci ktorých má byť podporených cca 740 jedinečných slovenských MSP počas obdobia piatich rokov realizácie projektu (MU RCO04).

2.2 Sieťovanie MSP a rozvoj dodávateľských reťazcov

Zámerom aktivity je zvýšiť povedomie o širokom diapazóne činností a zručností slovenských subjektov z radov cieľovej skupiny NP „v očiach“ zahraničných klientov s cieľom zvýšiť ich internacionalizačný potenciál. Aktivita bude pozostávať z nasledovných činností:



- Sieťovanie - prepájanie ponuky cieľovej skupiny NP s dopytom zahraničných/nadnárodných spoločností, resp. domácich - cieľovej skupiny medzi sebou:
 - virtuálne sieťovanie,
 - sourcingové aktivity,
 - výjazdy do prevádzok MSP za účelom koordinácie rokovaní o potenciálnej spolupráci.
- Rozvoj dodávateľských reťazcov a Interaktívny systém dodávateľských reťazcov (ISDR):
 - mapovanie aktuálnej ponuky/možností cieľovej skupiny,
 - rozšírenie možností "after care" pre MSP,
 - zaznamenávanie/aktualizácia získaných informácií do ISDR.
- Rozvoj-zavádzanie inovatívnych prvkov do ISDR v súlade s IT trendami:
 - nadviazanie na výsledky pilotného projektu NP1,
 - proexportná analýza ako sumár zistení zo zrealizovaných rokovaní a aktivít 2.2.

Cieľom aktivity je identifikácia vhodných dodávateľov z radov slovenských MSP a ich zosieťovanie s nadnárodnými spoločnosťami v súlade s presnou technickou špecifikáciou zadávateľov s prospechom najmä pre cieľovú skupinu MSP. Súčasťou aktivity je mapovanie slovenských subjektov, resp. aktualizácia ich profilov - monitorované budú ich aktuálne výrobné/servisné možnosti, schopnosť a ochota diverzifikovať, investovať do nového tech./IT vybavenia, certifikácie, zvyšovania kvalifikácie zamestnancov, zdatnosť subjektu v oblasti marketingu, prípadne záujem o vstup zahraničného kapitálu a ďalšie parametre v závislosti od povahy dopytu. Slovenským spoločnostiam bude poskytnutá komplexná asistencia smerujúca k zahájeniu obchodných rokovaní so zahraničnými subjektami počnúc sprostredkovaním relevantného dopytu, poskytnutím komplexných informácií klientovi, koordinácie online a osobných rokovaní vo výrobných prevádzkach, sprevádzanie a iná nevyhnutná asistencia.

Aktivita bude pozostávať z monitorovania subjektov pôsobiacich na slovenskom trhu prostredníctvom dostupných online zdrojov a osobných stretnutí, t.j. rokovaní vo výrobných prevádzkach, aktualizácia získaných informácií a dát v Interaktívnej mape ISDR ako plynulé nadviazanie na NP1. Súčasťou aktivity bude identifikácia nových obchodných dopytov a zahraničných klientov, príp. preverovanie vybraných zahraničných klientov (najmä z tretích krajín) cez dostupné SARIO kontakty.

Druhá rozvojová fáza ISDR v hodnote cca 1,5 mil. eur bude pokračovaním prvej fázy ISDR a bude zameraná na dobudovanie systému o inovatívne riešenia ako napr.:

- Umelá inteligencia, Big Data, učiace sa algoritmy (pilot),
- Sada prehľadávacích robotov na získavanie detailných štruktúrovaných informácií, o podnikateľských subjektoch z webových stránok a sociálnych sietí,
- Vlastný CMS pre firmy v systéme,
- Mobilná aplikácia k podujatiam,
- B2B systém na párovanie rokovaní,
- Napojenie na štátne registre,
- Reportovací systém pre SARIO s pokročilými štatistikami.



Prostredníctvom tejto aktivity bude pre MSP zabezpečené:

- Sprostredkovanie relevantných obchodných dopytov a kontaktov, sieťovanie,
- Aktualizácia profilov v ISDR,
- Organizačno - technické zabezpečenie rokovaní (v SARIO, v prevádzkach subjektov, na iných podujatiach NP, resp. online),
- Činnosti súvisiace s propagáciou aktivít NP,
- Zabezpečenie externých expertov na dodanie odborných činností.

Výsledkom tejto aktivity okrem rozšírenia funkcionalít ISDR o inovatívne riešenia bude aj podpora internacionalizácie pre približne 500 subjektov počas obdobia piatich rokov realizácie projektu. V rámci podpory sieťovania podnikov bude zrealizovaných cca 125 sourcingových dopytov pre mikro, malých a stredných podnikateľov.

Agentúra SARIO zároveň bude reflektovať opatrenie Národnej stratégie výskumu, vývoja a inovácií 2030 smerujúce k zmapovaniu domáceho ekosystému dodávateľských vzťahov v súlade s poznatkami získanými v rámci NP v zhode s cieľmi Národnej stratégie.

V prípade podstatnej zmeny v rozsahu hlavných aktivít NP uvedených nižšie (t. j. minimálne jedna hlavná aktivita nebude v rámci NP realizovaná, resp. má dôjsť k výraznému zväčšeniu alebo zmenšeniu rozsahu schválených aktivít, príp. doplneniu novej aktivity), RO/SO predloží pred vyhlásením výzvy na schválenie príslušnej komisii pri Monitorovacom výbore pre Program Slovensko 2021 – 2027 upravený zámer NP.

10. Predpokladaný časový rámec

Dátum vyhlásenia výzvy vo formáte mesiac/rok	4Q 2023
Plánovaný štvrťrok podpísania zmluvy o NFP s prijímateľom (ak je to relevantné)	4Q 2023
Plánovaný štvrťrok spustenia realizácie NP	1Q 2024
Predpokladaná doba realizácie NP v mesiacoch	60

Termíny v tabuľke nie sú záväzné.

11. Finančný rámec

Fond	Európsky fond regionálneho rozvoja	
Celkové oprávnené výdavky NP (v EUR) podľa kategórie regiónu ¹⁸	viac rozvinutý región	7 500 000
	menej rozvinutý región	16 470 588
Zdroj EÚ (v EUR) podľa kategórie regiónu ¹⁹	viac rozvinutý región	3 000 000
	menej rozvinutý región	14 000 000
	viac rozvinutý región	0

¹⁸ V prípade Kohézneho fondu vyberte „neaplikuje sa“.

¹⁹ V prípade Kohézneho fondu vyberte „neaplikuje sa“.



Vlastné zdroje prijímateľa ²⁰ (v EUR) podľa kategórie regiónu ²¹	menej rozvinutý región	0
---	------------------------	---

12. Rozpočet

V tejto časti uveďte, ako bol pripravovaný indikatívny rozpočet a ako spĺňa kritérium „hodnota za peniaze“, t. j. akým spôsobom bola odhadnutá cena za každú položku, napr. prieskum trhu, analýza minulých výdavkov spojených s podobnými aktivitami, nezávislý znalecký posudok. V prípade, ak príprave projektu predchádza vypracovanie štúdie uskutočniteľnosti, ktorej výsledkom je, okrem iného aj určenie výšky alokácie, je potrebné uviesť túto štúdiu ako zdroj určenia výšky finančných prostriedkov. Skupiny výdavkov doplňte v súlade s Príručkou oprávnenosti výdavkov v platnom znení. V prípade infraštruktúrnych projektov, ako aj projektov súvisiacich s obnovou mobilných prostriedkov, sa do ukončenia verejného obstarávania uvádzajú položky rozpočtu len do úrovne aktivít.

Uveďte, či bude v národnom projekte využité zjednodušené vykazovanie výdavkov a ak áno, ktorá forma. V prípade využitia paušálnej sadzby ktorej výška je stanovená v nariadení sa spôsob stanovenia sadzby nepožaduje.

Indikatívny rozpočet bol pripravovaný na základe minulých plnení z realizovaného projektu NP1 (dodávateľské zmluvy, limity na pracovné pozície, limity na cestovné náhrady, štúdiá uskutočniteľnosti pre ISDR) a bude aktualizovaný v samotnej Žiadosti o NFP s prihladením na aktuálne podmienky definované v Príručke oprávnenosti výdavkov.

Indikatívna výška finančných prostriedkov určených na realizáciu národného projektu a ich výstižné zdôvodnenie

Predpokladané finančné prostriedky na aktivity NP	Celkové oprávnené výdavky (v EUR)	Plánované vecné vymedzenie
Hlavné aktivity		
Aktivita č. 1. Podpora účasti na prezentačných podujatiach (veľtrhy a výstavy), obchodných misiách, podnikateľských misiách, podujatiach a konferenciách	16 391 799,70	

²⁰ Uveďte v súlade so Stratégiou financovania Európskeho fondu regionálneho rozvoja, Európskeho sociálneho fondu plus, Kohézneho fondu, Fondu na spravodlivú transformáciu a Európskeho námorného, rybolovného a akvakultúrneho fondu na programové obdobie 2021 – 2027

²¹ V prípade Kohézneho fondu vyberte „neaplikuje sa“.



022 – Samostatné hnutelné veci a súbory hnutelných vecí	15 000,00	Nákup ostatného IKT vybavenie pre odborných zamestnancov A1 ako napríklad kopírka, ktoré spĺňa kritéria zaradenia do tejto skupiny výdavkov.
112 – Zásoby	48 858,70	Nákup IKT vybavenie pre odborných zamestnancov A1, ktoré spĺňa kritéria zaradenia do tejto skupiny výdavkov.
352 – Poskytnutie dotácií, príspevkov voči tretím osobám	2 660 000,00	Organizačno-technické zabezpečenie individuálnych účastí na VaV (voucher)
518 - Ostatné služby	9 431 881,00	Organizačno-technické zabezpečenie veľtrhov a výstav; Organizačno-technické zabezpečenie podnikateľských misií a koop. podujatí; Nájom priestorov pre zamestnancov A1, Odborné propagačné materiály a mediálna inzercia podujatí A1
521 - Mzdové výdavky	4 236 060,00	Celková výška predpokladaných mzdových výdavkov pre zamestnancov na A1, vrátane odmien a zákonných odvodov zamestnávateľa na danú pracovnú pozíciu na obdobie zapojenia na projekte
Aktivita č.2. Zlepšenie prístupu k špecializovanému skupinovému odbornému poradenstvu s cieľom podporiť prienik na zahraničné trhy, spoluprácu podnikov a rozvoj dodávateľských reťazcov	4 336 112,30	
013 – Softvér	1 500 000,00*	Náklady na obstaranie (rozšírenie) Interaktívneho systému dodávateľských reťazcov
022 – Samostatné hnutelné veci a súbory hnutelných vecí	7 500,00	Nákup ostatného IKT vybavenie pre odborných zamestnancov A2 ako napríklad kopírka, ktoré spĺňa kritéria zaradenia do tejto skupiny výdavkov.
112 – Zásoby	28 641,30	Nákup IKT vybavenie pre odborných zamestnancov A2, ktoré spĺňa kritéria zaradenia do tejto skupiny výdavkov.



518 - Ostatné služby	232 841,00	Organizačno-technické zabezpečenie exportných akadémií; vypracovanie Analýz (napr. Analýza o stave podnikania MSP); Nájom priestorov pre zamestnancov A2, Odborné propagačné materiály a mediálna inzercia podujatí A2
521 - Mzdové výdavky	2 567 130,00	Celková výška predpokladaných mzdových výdavkov pre zamestnancov na A2, vrátane odmien a zákonných odvodov zamestnávateľa na danú pracovnú pozíciu na obdobie zapojenia na projekte
Hlavné aktivity spolu	20 727 912,00	
Podporné aktivity až do výšky 25 % oprávnených priamych nákladov pod podmienkou, že táto sadzba sa vypočíta v súlade s článkom 53 ods. 3 písm. a).		
925 - Paušálna sadzba na nepriame výdavky podľa článku 54 písm. c) NSU	3 242 676,00	Mzdové výdavky na riadenie projektu; Cestovné náhrady na stravné, cestovné, ubytovanie a ostatné vedľajšie výdavky pre zamestnancov projektu -; Nájom priestorov pre zamestnancov podieľajúcich sa na riadení projektu; mzdové výdavky na zamestnanca VO, právnik, účtovník, kt. sa podieľajú 100% činnosťou na projekte, ostatné ako napr. alikvotný podiel miezd zam. podieľajúcich sa na vedení agendy pers. a miezd, obslužné činnosti a opravy a údržba majetku využívaného pre účely projektu, právne poradenstvo, kontrola a odborný dohľad, poštovne, tel. poplatky, výdavky na energie, poistenie majetku
Podporné aktivity SPOLU	3 242 676,00	
CELKOM	23 970 588,00	

* celkové oprávnené výdavky v prípade ISDR budú prepočítané na základe podielu MSP na celkovom počte podnikov v SR, napr. podľa Správy EK SME Performance Review (europa.eu)

V prípade zvýšenia celkových oprávnených výdavkov NP o viac ako 15 % (a nejde o prípad, kedy je určenie alokácie výsledkom realizovanej štúdie uskutočiteľnosti), RO/SO predloží pred vyhlásením výzvy na schválenie príslušnej komisii pri Monitorovacom výbore pre Program Slovensko 2021 – 2027 upravený zámer NP.

13. Ďalšie informácie o národnom projekte (ak relevantné) N/A

