

**Pitanja i odgovori**  
**USAID CSS (RFP) 2021-01**  
**Unapređenje lanaca vrednosti voća i povrća**  
**kroz integrativne poslovne modele**

Q1: Da li kompanije čiji godišnji promet (prihod) premašuje 5.000.000 dolara mogu da konkurišu za SE2?

A1: U principu, diferencijacija po LOT-u se zasniva na složenosti predložene aktivnosti / dodeljivanja i kvalifikacije ponude uključujući godišnji promet (prihod). Takva raznolikost ima za cilj efikasno korišćenje dodeljenih sredstava po LOT-u i po nagradi u okviru svakog LOT-a. To ne sprečava podnosiocima zahteva sa visokim prihodima da konkurišu za LOT 1, LOT 2 ili LOT 3 pod uslovom da su ispunjeni svi ostali uslovi RFP-a. Međutim, kompanije sa nižim nivoom godišnjeg prometa moraju da poštuju ograničenja postavljena u ovom RFP prilikom podnošenja predloga. Imajte na umu da jedan kandidat/kompanija može da konkuriše samo za JEDAN LOT.

Q2. Da li kompanije treba da budu izvoznici? Konkretno, da li kompanije koje konkurišu za LOT 1 moraju da budu direktan izvoznik ili mogu da izvoze svoje proizvode preko posrednika ?

A2. Kratak odgovor je "Da". Ako u ovom trenutku ne izvoze, mogu detaljnije da razrade kroz svoje predloge kako planiraju da prošire svoj lanac vrednosti kako bi uključili izvoz. (preko trgovaca/ posredničkih izvoznika ili sličnih kanala).

Q3. Možete li da navedete određene primere, osim onih navedenih pod "2.5. Implementacija naprednih tehnologija i/ili rešenja u okviru lanca vrednosti. ", kao što je navedeno na str. 8-9?

A3. Kao što je navedeno na str. 9, " Oni će uključivati, naprimer, uvođenje tehnologija, prakse i rešenja kao što je navedeno, ali ne ograničavajući se na: 1) napredne tehnologije/sorte koje dovode do boljih performansi na tržištima 2) proizvodne tehnologije i prenosa znanja, na primer: uvođenje tunela malih razmera, sofisticiranih sistema za navodnjavanje / mreža u proizvodnji jagodasto-bobicastog voća; nulti ostaci pesticida; integrisano upravljanje štetočinama; 3) savremene alate za praćenje i upravljanje (softverska rešenja); ". Softverska rešenja bi mogla da uključuju aplikacije za upravljanje lancem snabdevanja, interne alatke za upravljanje i slično.

Q4. Da li će se oprema razmatrati pod "2.5. Implementacija naprednih tehnologija i/ili rešenja u okviru lanca vrednosti. ", kao što je navedeno na str. 8-9? ?

A4. Ne, Projekat ne pokriva troškove nabavke opreme. Za finansiranje opreme postoje projekti koje finansiraju / sufinansiraju drugi subjekti. USAID Projekat konkurentne privrede ima sistemski pristup i podržava pristupe i ideje usmerene na unapređenje procesa, primenu inovativnih rešenja i prenos znanja.

Q5. Da li podnosioci zahteva moraju da izvoze samo u EU?

A5. Ne, ne moraju. Prioritet ove aktivnosti jeste da podstakne izvoz, ali i rast prodaje uopšteno. Prema prethodnim analizama tržište EU predstavlja veliku izvoznju šansu i jeste prioritet ove aktivnosti. U obzir mogu doći i ostala izvozna tržišta, uključujući npr. region Balkana, Bliski istok itd.

Q6. Koji su primeri aktivnosti koje bi bile dodatno vrednovane?

A6. Složenost angažmana sa proizvođačima, tj. paketi usluga koji će se nuditi (osiguranje, sertifikati, inputi, nova tehnologija itd.); i vrednost proizvoda - prioritet će biti proizvodi veće vrednosti za izvoz. Najznačajnija dodata vrednost je povećanje broja proizvođača, jer je ključno da se zapošljavaju ljudi u ruralnim oblastima i da se istovremeno razvijaju kompanije, posebno u nerazvijenim područjima. Takođe, naglasak je na proizvodima koji imaju veću dodatnu vrednost, npr. sveže (stono) jagodasto-bobicasto voće, kao i sveže povrće – sve ono koje je pogodno za izvoz.

Q7. Pod „2.2. Izbor farmi/firmi za lanac vrednosti“ na str. 8, da li je potrebno da ugovori sa izabranim poljoprivrednicima imaju fiksne, ili unapred definisane iznose (količine)?

A7. Od firme se očekuje da pažljivo planira aktivnosti i prodaju voća/povrća unapred, kako bi količine koje proizvedu ugovoreni poljoprivrednici (kooperanti) mogle da budu otkupljene na osnovu prethodno definisanih fer uslova i cena.

Q8. Ko sve može da se prijavi na konkurs?

A8. Sva pravna lica registrovana u skladu sa propisima Republike Srbije, imaju pravo da učestvuju na konkursu, s tim da moraju da ispunjavaju i druge specifične uslove navedene u Sekciji 2. na stranama od 13 do 15 Poziva za dostavljanje ponuda RFP 2021-01.

Q.9. Na koji način će sezonalnost u obavljanju određenih poslova uticati na način izveštavanja, npr. kod implementacije standarda (GlobalGAP,organic I sl.).Poznato je da je vreme za implementaciju ovih standarda od aprila do juna-jula I da je dobar deo priprema već urađen. Da li će izveštavanje o ovim aktivnostima obuhvatiti sezonu 2021 ili 2022 godinu?

A.9. Obzirom da je moguće da će se vreme početka ugovora između Projekta i Podugovarača desiti u periodu kada je proizvodna sezona, pa time i proces sertifikacije (npr. Global GAP), Projekat će uvažiti rad na sertifikaciji sa bazičnom grupom proizvođača (iz sezone 2020/21). Međutim, Podugovarač će onda nastaviti rad na obukama, edukaciji i standardizaciji sa proširenom grupom proizvođača koji će biti uključeni u vrednosni lanac tokom jeseni/zime 2021/22 i kojima će biti pružana podrška u standardizaciji proizvodnje tokom 2022.

Q10. Kada je u pitanju ispunjavanje uslova kandidata za LOT3, da li investicija može i treba biti pokrenuta tokom trajanja samog ugovora, ili to može biti nešto što je već ranije započeto? Da li investicija može biti i oprema koja će biti u funkciji poboljšanja distribucije i logistike?

A10. Podugovarač mora prikazati i dokumentovati da je investicija nastala ili je inicirana tokom trajanja Ugovora. Mora se prikazati o kakvoj je vrsti objekta ili opreme reč. Naime, investicija mora biti direktno u svrhu unapređenja lanca vrednosti (dobavljača, npr. pakovanje i skladištenje robe i unapređenje logistike i distribucije). Dokazi o pokrenutoj investiciji mogu biti, kada je reč o građevinama: plan investicije (odobren od banke ili nadležne institucije, npr. Ministarstva poljoprivrede), ugovor o izgradnji, građevinska dozvola ili slično. Kada je reč o investicijama u opremu dokazi o investiciji mogu biti: ugovor o nabavci, račun-faktura, predračun i slično. Nije neophodno da se cela investicija realizuje u okviru trajanja aktivnosti predviđene Ugovorom. Međutim u trenutku završetka ugovora, Projektu će se dostaviti trenutno stanje kao i vremenski plan preostalih neizvedenih, a planiranih aktivnosti u vezi investicije.

Q11. Šta se predaje od dokumenata uz propratno pismo, tj. da li se sada predaje ponuda sa konačnim planom rada i HR planom?

A11. Od dokumentacije se obavezno predaju popunjeni i potpisani formulari koji su dostavljeni uz Poziv i označeni kao Annex A, Annex B i Annex C. Osim ovih dokumenata, treba dostaviti CV za dva rukovodioca (firme i projekta); zatim izvod iz registra APR za pravno lice; završni računi za ranije godine (ako se završni računi ne predaju, treba dostaviti izvode iz banke). Instrukcije za pripremu i dostavljanje ponude, kao i njen obavezni sadržaj nalaze se u Sekciji 3. na stranama od 16 do 20, Poziva za dostavljanje ponuda RFP 2021-01. U okviru tehničkog dela ponude dostavlja se nacrt radnog plana i plana angažovanja osoblja (HR plan). Rok za dostavljanje ponuda je 07.april 2021 do 17 časova.

Q12. Da li postoji obrazac u kojem se predaju konačni plan rada i HR plan?

A12. Ne postoji propisani obrazac za dostavljanje nacrta radnog plana i plana angažovanja osoblja (HR plan). Možete koristiti slobodnu formu (Excel ili Word dokument) koja treba da sadrži prikaz aktivnosti po mesecima I ko je zadužen za njihovo sprovođenje.