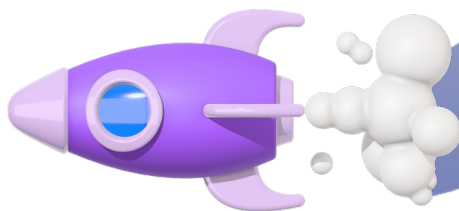




VODIČ ZA UČESNIKE

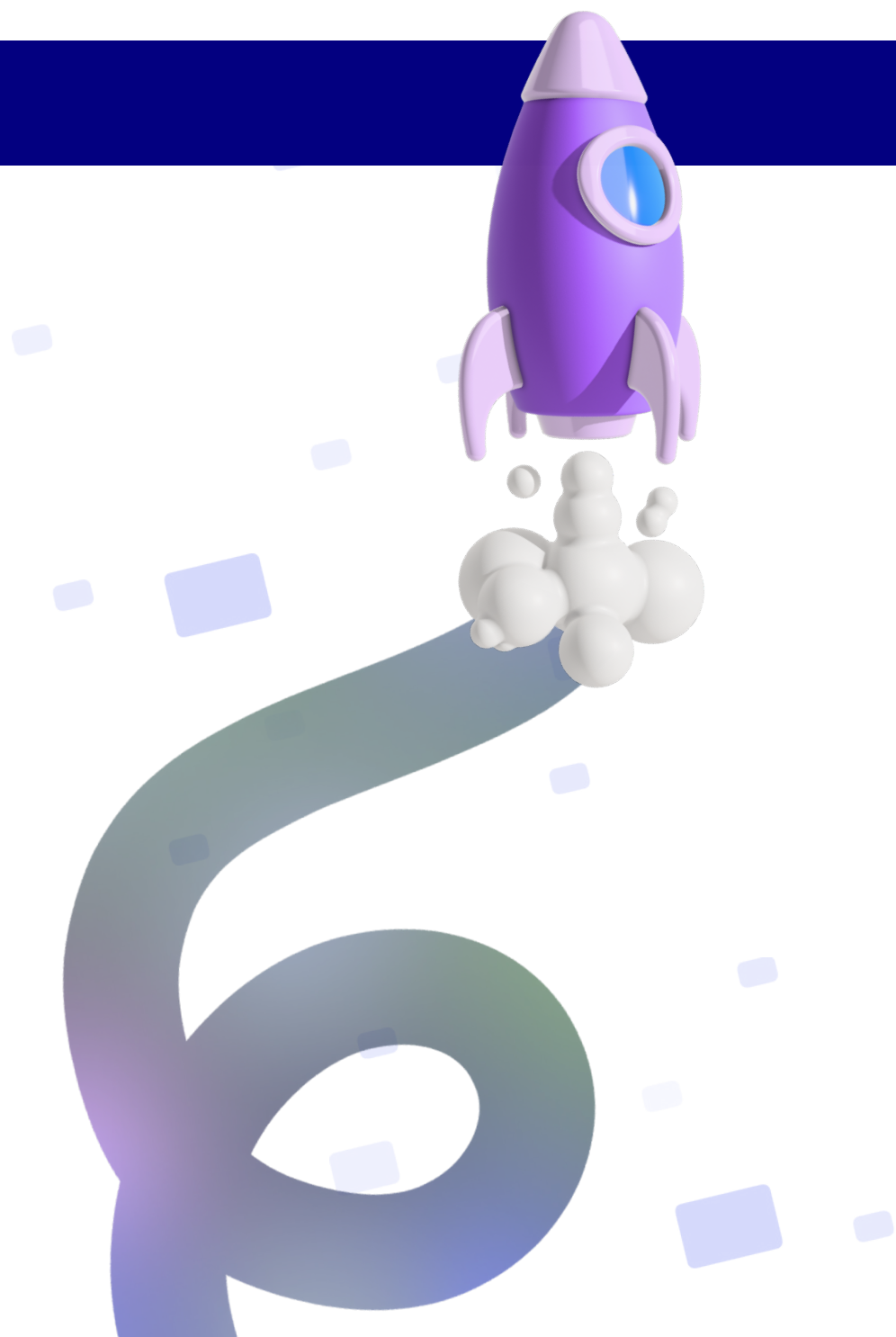
third edition



Maj, 2026.

SADRŽAJ

1. O programu	3
2. Kome je program namenjen?	4
3. Šta vam nudi Launcher program?	5
4. Struktura programa	6
4.1. Faza 1: Edukacija.....	6
4.2. Faza 2: Inkubacija.....	7
5. Uslovi za prijavu	8
5.1. Ko može da se prijavi.....	8
5.2. Ko ne može da se prijavi.....	9
5.3. Koje oblasti podržava Launcher.....	10
6. Proces prijave i selekcije	11
7. Obaveze učesnika u Programu	12
7.1. Obaveze učesnika u Fazi 1.....	12
7.2. Obaveze učesnika u Fazi 2.....	13
7.3. Vidljivost i promocija.....	14
8. Finansijska podrška	15
8.1. Struktura isplate granta.....	15
8.2. Kako pravilno koristiti sredstva?.....	15
8.3. Korišćenje osnovnog granta.....	16
8.4. Korišćenje dodatne finansijske podrške za međunarodnu konferenciju.....	17
9. Izveštavanje	18
10. Očekivani ishodi po završetku programa	19
11. Kontakt informacije	20
<i>Prilog 1: Skala tehnološke i poslovne spremnosti (TRL/CRL)</i>	21
<i>Prilog 2: Kriterijumi za izbor u Fazu 1</i>	22
<i>Prilog 3: Kriterijumi za ocenjivanje na Demo danu</i>	23



1. O programu

Launcher akcelerator program je nacionalni program podrške startapima u ranoj fazi razvoja, osmišljen da prepozna i osnaži mlade, perspektivne timove iz Srbije koji razvijaju inovativna rešenja sa tržišnim potencijalom. Program pruža **sveobuhvatnu podršku kroz edukaciju, mentorstvo i bespovratna finansijska sredstva u iznosu od 1.400.000 dinara po timu**, pomažući startapima da validiraju svoje ideje, optimizuju rešenja i postave čvrste temelje za dalji rast.

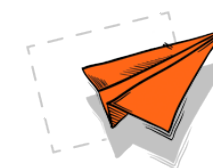
Njegova misija je da timovima pruži jasan, strukturisan put od ideje do validiranog proizvoda, kroz kombinaciju stručnog vođenja, intenzivne mentorske podrške, praktičnih radionica i finansijske podrške. Kroz program, učesnici ne dobijaju samo znanje, već i konkretne alate i metodologije koje im omogućavaju da donose odluke zasnovane na podacima, smanje rizik i ubrzaju razvoj svog startapa.

Launcher je tu da pomogne timovima da sistematski razviju svoj proizvod, potvrde njegovu vrednost na tržištu i pripreme se za sledeću fazu rasta, bilo da je reč o izlasku na tržište, privlačenju prvih korisnika ili investicija. Poseban fokus stavlja se na izgradnju održivih i skalabilnih biznis modela koji mogu da se takmiče na domaćem i međunarodnom nivou.

Launcher je tu da pomogne timovima da sistematski razviju svoj proizvod, potvrde njegovu vrednost na tržištu i pripreme se za sledeću fazu rasta, bilo da je reč o izlasku na tržište, privlačenju prvih korisnika ili investicija. Poseban fokus stavlja se na izgradnju održivih i skalabilnih biznis modela koji mogu da se takmiče na domaćem i međunarodnom nivou.

Ove godine **Naučno-tehnološki park Niš**, u okviru projekta **“Serbian European Digital Innovation Hub on AI (S4AI_HUB)**, sufinansiranog od strane Evropske Komisije - *DG Connect**, uz finansijsku podršku **Grada Niša i kompanije “Fazi”**, sprovodi treći ciklus *Launcher* programa sa jasnom porukom - **“Validate. Build. Launch!”**.

Cilj programa *Launcher* je da pomogne startapima da postanu dugoročno održivi i uspešni, stvarajući temelje za inovativne i stabilne biznise koji će doprineti razvoju tehnološkog preduzetništva i jačanju poslovne scene u Srbiji.



*Naučno-tehnološki park Niš, kao koordinator nacionalnog konzorcijuma, zajedno sa partnerima – Naučno-tehnološkim parkom Čačak, Inovacionim centrom Elektrotehničkog fakulteta Beograd, Institutom za veštačku inteligenciju Srbije, Centrom za digitalnu transformaciju Srbije, NiCat klasterom i ICT Hub-om – sprovodi projekat Serbian European Digital Innovation Hub on AI – S4AI_HUB. Projekat je finansijski podržan od strane Evropske komisije kroz program Digital Europe (Project: 101191029 – S4AI_HUB – DIGITAL-2023-EDIH-04), uz podršku Ministarstva nauke, tehnološkog razvoja i inovacija i Ministarstva informisanja i telekomunikacija.

2. Kome je program namenjen?

Launcher je namenjen timovima koji su napravili prvi iskorak dalje od ideje i već imaju opipljive osnove svog startapa, bilo kroz početne validacije, definisan koncept rešenja ili ranu verziju proizvoda. Program je posebno usmeren na one koji imaju tehničko znanje i kapacitet da razvijaju rešenje, ali im nedostaje jasna struktura i vođena podrška u razvoju biznis strane - od razumevanja korisnika do izlaska na tržište.

Program je ***idealno*** za vas ukoliko:

- Imate ideju koju istražujete i pokušavate da dokažete da je tehnički izvodljiva,
- Radite na prototipu ili ga već testirate u kontrolisanim uslovima,
- Počinjete da razgovarate sa korisnicima i istražujete njihove potrebe,
- Imate prve povratne informacije i počinjete da gradite poslovni model,
- Otvoreni ste za saradnju, iteracije i rad sa mentorima i ekspertima kroz strukturirani proces.

Program donosi vrednost timovima čija se rešenja u trenutku prijave nalaze na **skali tehnološkog razvoja* između nivoa TRL 2 i TRL 5, a na skali poslovnog razvoja* između nivoa CRL 2 i CRL 5.**

Ako već imate razvijen MVP (minimalno održiv proizvod) koji je uspešno testiran sa stvarnim korisnicima - što znači da ste dostigli i TRL 5 i CRL 5 - ovaj program verovatno ***nije*** za vas, odnosno smatra se da ste prerasli ovu fazu podrške.

Launcher vam pruža podršku da precizno definišete korisnički problem, testirate i unapredite svoje rešenje, smanjite rizik pri izlasku na tržište i povećate šanse za uspeh!

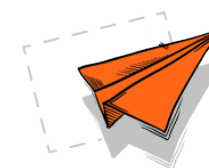
*U Prilogu 1 ovog Vodiča je skala TRL i CRL nivoa, uz kratka objašnjenja koja vam može pomoći da procenite u kojoj fazi se trenutno nalazite.

3. Šta vam nudi Launcher program?

Učesnici *Launcher* programa dobijaju sveobuhvatnu podršku kroz strukturiran i vođen proces razvoja, koji im pomaže da svoju ideju pretvore u tržišno relevantan proizvod:

- **Prilagođena edukacija:** Program je osmišljen kao serija praktičnih radionica i zadataka koji prate realan proces razvoja startapa. Sadržaj je usmeren na konkretnu primenu – od definisanja problema i korisnika, do razvoja rešenja, biznis modela i planiranja narednih koraka.
- **Mentorska podrška:** Timovi rade saiskusnim mentorima iz biznis i tehnološke oblasti kroz individualne sesije. Mentori pružaju usmerenje, pomažu u donošenju odluka i ubrzavaju razvoj kroz praktične savete i kontinuiranu povratnu informaciju.
- **Finansijska podrška:** Najuspešniji timovi prolaze u drugu fazu programa, gde dobijaju finansijsku podršku za dalji razvoj proizvoda, uz jasno definisane ciljeve i praćenje napretka.
- **Pristup startup zajednici Naučno-tehnološkog parka Niš:** Učesnici postaju deo dinamične zajednice startapa, kompanija i eksperata, što im omogućava umrežavanje, razmenu iskustava i pristup novim prilikama za saradnju.

- **Pristup S4AI_HUB ekosistemu:** Kroz program, timovi dobijaju pristup ekspertima, naprednim tehnologijama, radionicama i alatima u okviru S4AI_HUB inicijative. Ovo uključuje podršku u oblasti veštačke inteligencije, digitalne transformacije i povezivanje sa širom evropskom mrežom.
- **Promocija i vidljivost:** Učesnici programa dobijaju podršku u promociji svojih rešenja i aktivnosti kroz različite komunikacione kanale. Kroz učešće u programskim i javnim događajima, timovima se obezbeđuje dodatna vidljivost i prilika da predstave svoje proizvode široj publici. Ovakav vid promocije doprinosi jačanju prepoznatljivosti startapa, povećanju njihove tržišne vidljivosti i otvaranju mogućnosti za povezivanje sa potencijalnim korisnicima, partnerima i investitorima.



4. Struktura programa

Launcher je koncipiran kao dvostepeni, kontinuirani razvojni program koji vodi timove od razrade ideje do konkretne tržišne validacije. Program se sprovodi kroz dve međusobno povezane faze: **Fazu 1 – Edukaciju** i **Fazu 2 – Inkubaciju**, koje zajedno čine zaokružen proces razvoja startapa.

4.1 Faza 1 - Edukacija

Prva faza Programa usmerena je na definisanje i razvoj startap ideja, uz poseban fokus na validaciju problema i oblikovanje jasne ponude vrednosti. Kroz strukturirani edukativni proces, timovi prolaze kroz niz tematskih modula koji ih vode od početne ideje do jasnog i održivog poslovnog modela.

Faza je koncipirana u skladu sa **Running Lean metodologijom**, koja omogućava startapima da sistematski testiraju svoje poslovne pretpostavke, identifikuju najveće rizike i uče iz povratnih informacija korisnika. Metodologija stavlja akcenat na iterativni razvoj, kreiranje minimalno održivog proizvoda (MVP) i brzu validaciju tržišta.

Tokom ove faze, timovi prolaze kroz **sedam edukativnih modula** i intenzivan proces istraživanja, analiza i prilagođavanja svojih rešenja, kako bi osigurali da razvijaju proizvod koji zaista odgovara potrebama korisnika. Svaki modul prati format: **predavanje → domaći zadatak → konkretan feedback**, čime se obezbeđuje kontinuirani napredak i primena naučenog.

Startapi rade na jasnom definisanju problema koji žele da reše, oblikovanju svoje ponude vrednosti i identifikaciji ključnih funkcionalnosti svog minimalno održivog proizvoda (MVP). Poseban naglasak se stavlja na validaciju tržišta - kroz razgovore sa potencijalnim korisnicima i testiranje prvih verzija rešenja, timovi dolaze do povratnih informacija koje im pomažu da preciziraju pravac daljeg razvoja.

Sve radionice u okviru Faze 1 će se održavati u prostorijama Naučno-tehnološkog parka Niš. S obzirom da je *Launcher* nacionalni program, timovima koji ne dolaze iz Niša i bliže okoline, biće omogućen *online* format praćenja, uz naglasak da je **prisustvo na radionicama obavezno i da će biti bodovano kao i domaći zadaci, sama aktivnost i angažman u toku predavanja**.

Faza 1 traje okvirno mesec dana i završava se Demo danom na kojem će biti izabrani timovi za učešće u Fazu 2. Do Demo dana, svaki tim treba da izradi *Okvirni projektni plan* koji će predstavljati projekciju ciljeva i utroška finansijskih sredstava u okviru Faze 2, što će ujedno i timovima koji neće biti odabrani za Fazu 2, biti odlična vežba i smernice za planiranje sopstvenog razvoja. Okvirni projektni planovi će, pored predavljanja svog rada i napretka, biti ocenjivani na Demo danu od strane stručne Komisije.

4. Struktura programa

4.2 Faza 2 - Inkubacija

Nakon uspešno završenog Demo dana, odabrani timovi ulaze u Fazu 2 – Inkubaciju, koja **traje do 4 meseca** i predstavlja period intenzivnog rada na daljem razvoju startup projekata. Na samom početku, timovi ispunjavaju administrativne obaveze u skladu sa *Obavezama učesnika u Fazi 2*, nakon čega se potpisuju **Ugovor o dodeli granta i Ugovor o članstvu**.

Tokom inkubacije, timovima je dostupna **finansijska podrška** koja im omogućava dalji razvoj rešenja, validaciju tržišta i realizaciju ključnih aktivnosti. Rad se odvija u skladu sa prethodno **definisanim projektnim planovima** u Fazi 1, čime se obezbeđuje kontinuitet i jasno usmeren razvoj.

Poseban akcenat stavljen je na **mentorsku podršku**. Svaki tim dobija 1 na 1 rad sa jednim biznis i jednim tehnološkim mentorom, sa kojima tokom četiri meseca realizuje individualne mentorske sesije usmerene na unapređenje projektnog plana i ostvarivanje definisanih KPI-jeva. Mentori pružaju podršku u prevazilaženju izazova, optimizaciji strategije i razvoju proizvoda ili usluge.

Faza 2 predstavlja ključan korak u razvoju startapa, jer omogućava timovima da konkretizuju svoja rešenja, potvrde njihovu tržišnu vrednost i postave stabilne temelje za dalji rast i skaliranje – bilo kroz izlazak na tržište, uključivanje u akceleratorne programe ili privlačenje prvih investicija.

Dodatna podrška kroz S4AI_Hub

U nastavku razvoja, u skladu sa pravilima programa *Digital Europe*, timovima iz Faze 2 je omogućeno da bez naknade koriste specijalizovane usluge koje pruža *EDIH S4AI_Hub*, uz finansijsku podršku Evropske unije. Ove usluge su osmišljene tako da podrže napredak startapa u ključnim oblastima digitalne transformacije:

- **Digitalna procena zrelosti (DMA):** analiza trenutnog digitalnog stanja organizacije koja je obavezna za sve učesnike i predstavlja osnovu za dalje aktivnosti i podršku.
- **Pristup veštinama i obukama:** razvoj digitalnih i poslovnih veština kroz stručno vođene edukacije.
- **Testiranje pre ulaganja:** primena rešenja u kontrolisanom okruženju uz podršku eksperata i pristup savremenim laboratorijama i infrastrukturi.
- **Pristup finansiranju:** podrška u pronalaženju i pripremi za konkurisanje za nacionalne, evropske i privatne izvore finansiranja.
- **Uključivanje u EDIH mrežu:** pristup mreži evropskih digitalnih inovacionih hubova radi međunarodnog umrežavanja i povezivanja sa investitorima.

Više informacija dostupno je na zvaničnom sajtu S4AI_Hub.a:
<https://s4ai.rs/>

5. Uslovi za prijavu

5.1 Ko MOŽE da se prijavi?

Program podrške *Launcher* je namenjen timovima i startapima koji razvijaju inovativna tehnološka rešenja u oblasti razvoja hardvera i/ili softvera i žele da ih unaprede kroz stručnu i finansijsku podršku.

Pravo na prijavu imaju:

- **Neformalni startap timovi:** Timovi od najmanje dva člana koji nemaju registrovano privredno društvo u trenutku prijave.
- **Registrovana privredna društva:** Mikro privredna društva u formi društva sa ograničenom odgovornošću (DOO) koja ispunjavaju sledeće uslove:
 1. Osnovana u Srbiji i nisu starija od 10 godine u trenutku prijave;
 2. U većinski privatnom i srpskom vlasništvu (što znači da najmanje 51% kapitala privrednog društva mora biti u privatnom vlasništvu fizičkih ili pravnih lica iz Srbije);
 3. Najmanje dva člana tima navedena u prijavi moraju zajedno biti većinski vlasnici privrednog društva, sa ukupnim udelom od najmanje 80% (što znači da njihovi pojedinačni udeli mogu biti različiti, ali ukupno moraju imati najmanje 80%).

U programu MOGU učestvovati

- Timovi koji sa istom ili sličnom idejom za startap biznis učestvuju u drugom programu sa istom ili sličnom svrhom u trenutku prijavljivanja. Učesnik je u obavezi da u prijavnim formularu navede naziv programa u kome učestvuje, kao i da izričito garantuje da učestvovanje u programu ne znači direktnu ili eventualnu povredu pravila drugih programa u kojima učestvuje i/ili povredu prava intelektualne svojine, autorskih i srodnih prava trećih lica;
- Timovi sa originalnom startap idejom, pod uslovom da njihova ideja ne povređuje autorska ili bilo koja druga prava intelektualne svojine trećeg lica. U slučaju da usled napred navedene povrede prava trećeg lica bude prouzrokovana šteta, sve eventualne obaveze će snositi učesnik;
- Timovi koji u svojoj strukturi imaju barem jednog punoletnog člana.



5. Uslovi za prijavu

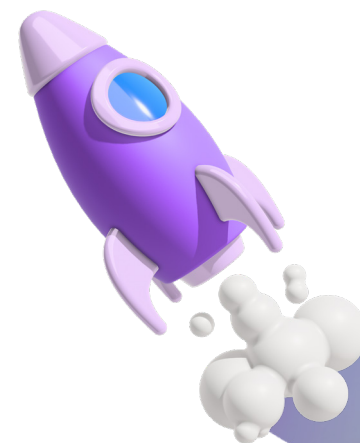
5.2 Ko NE MOŽE da se prijavi?

Prijava **nije moguća** u sledećim specifičnim slučajevima:

- Ako je podnosilac prijave do trenutka prijave obezbedio finansiranje razvoja proizvoda u iznosu većem od 50.000€ iz različitih izvora, uključujući investicione fondove (VC) i javne izvore finansiranja;
- Ako je podnosilac prijave u većinskom vlasništvu (više od 50%) drugog privrednog društva koje funkcioniše kao matično ili nadzorno privredno društvo (što znači da neko drugo privredno društvo ima kontrolni udeo i donosi ključne poslovne odluke, bilo kao osnivač, holding kompanija ili kroz upravljачku strukturu);
- Ako podnosilac prijave u razvoju poslovne ideje sprovodi aktivnosti koje imaju štetan uticaj na životnu sredinu;
- Ako podnosilac prijave razvija proizvod/uslugu sa ciljem da unapredi postojeći biznis bez namere da iste komercijalizuje na tržištu.
- Ako je podnosilac prijave bio korisnik Launcher finansijskih sredstava u prethodnim ciklusima.

Pravo učešća imaju svi aplikanti čiji se predlozi projekata realizuju u okviru svih zakonom dozvoljenih delatnosti, **izuzev** onih koji posluju ili će poslovati u okviru sledećih kategorija:

- Duvanska industrija;
- Proizvodnja oružja i vojne opreme;
- Proizvodnja i trgovina naftom i naftnim proizvodima i opasnim materijalima;
- Organizacija igara na sreću, lutrije i sličnih aktivnosti;
- Proizvođači/distributeri svih ostalih supstanci/materijala/prozvoda kontrolisanih zakonom;
- Pretežne trgovinske delatnosti;
- Proizvodnja ili trgovina alkoholnim pićima (izuzev piva i vina)

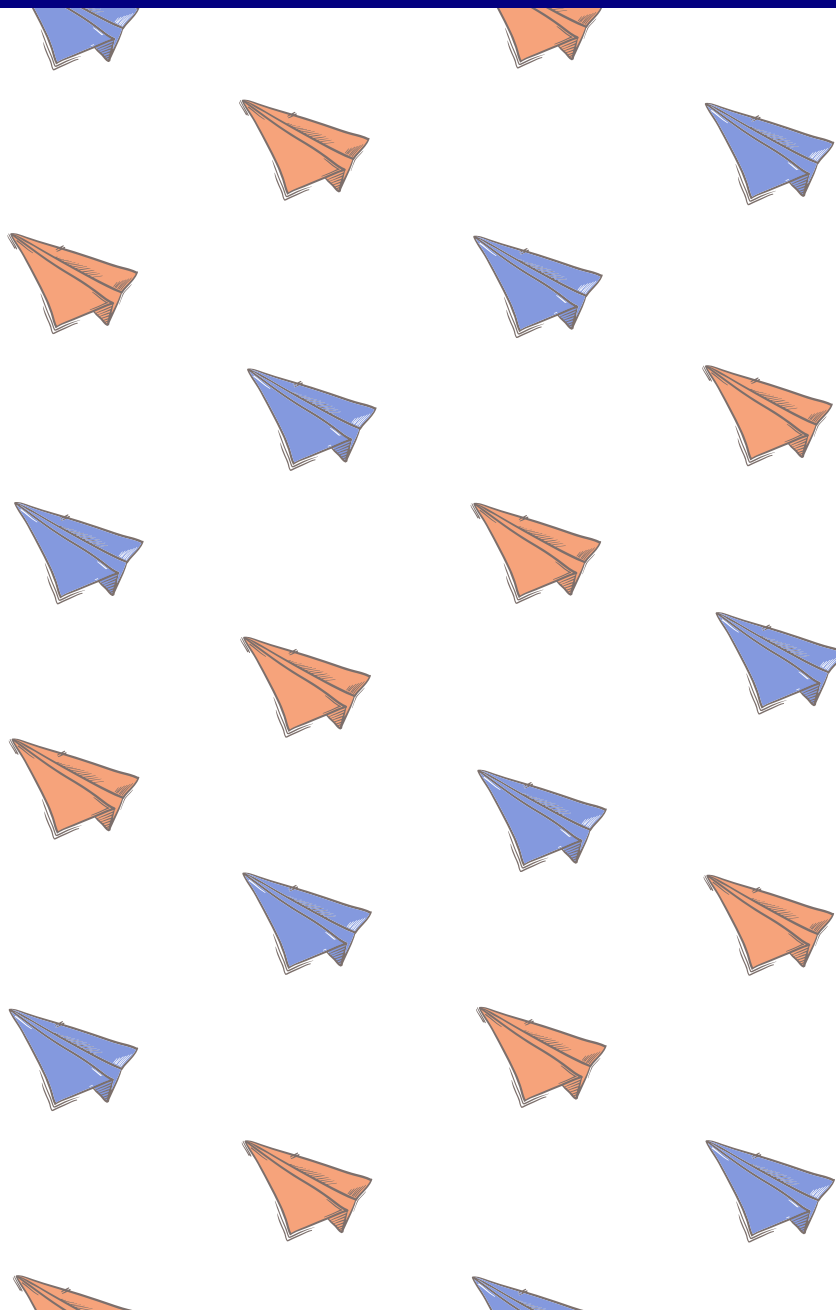


5. Uslovi za prijavu

5.3 Koje oblasti podržava Launcher?

Program Launcher podržava inovativna tehnološka rešenja iz različitih oblasti nauke i tehnologije. **Sve inovativne ideje su dobrodošle**, a program je posebno usklađen sa **Strategijom pametne specijalizacije Republike Srbije** koja definiše prioritetne sektore razvoja nauke i tehnologije.

Program posebno podstiče učešće žena u tehnološkom preduzetništvu, sa naglaskom na startape koje osnivaju žene (*female founders*).



6. Proces prijave i selekcije

PRIJAVE SU OTVORENE OD 13. MAJA DO 3. JUNA 2026. GODINE!

Zainteresovani startapi i timovi mogu da se prijave putem online formulara dostupnog na zvaničnom sajtu programa launcher.rs.

Ukoliko je podnosilac prijave registrovano privredno društvo, uz prijavu je potrebno priložiti i potpisanu izjavu dostupnu na sajtu, koja je sastavni deo dokumentacije.

Sva pitanja u prijavnim formularu su obavezna, osim ukoliko je kod pojedinačnog pitanja eksplicitno naznačeno da nije obavezno. Nepotpune prijave, odnosno prijave koje ne sadrže sve tražene podatke i dokumentaciju, neće biti razmatrane.

Važno: Prijave se zatvaraju 3. juna 2026. godine u ponoć. Naknadno pristigle prijave neće biti razmatrane.

Selekcija timova za Fazu 1:

Po zatvaranju Javnog poziva, sve pristigle prijave biće administrativno i sadržinski razmotrene. Launcher tim ocenjuje timove na osnovu unapred definisanih kriterijuma iz **Priloga 2 - Kriterijumi za izbor u Fazu 1**.

Najkasnije dve nedelje nakon zatvaranja Javnog poziva, prijavljeni timovi će biti obavešteni o rezultatima selekcije - odnosno, da li ispunjavaju administrativne uslove i da li su izabrani za učešće u Fazi 1 Programa.

Napomena: U slučaju velikog obima prijava, organizator zadržava pravo da produži rok za objavu rezultata selekcije, u cilju sprovođenja temeljne i kvalitetne evaluacije svih pristiglih prijava.

Izbor timova za Fazu 2 i dodelu finansijske podrške:

Po završetku prve faze Programa, izabrani timovi učestvuju na Demo danu, gde predstavljaju rezultate svog dosadašnjeg rada, postignuti napredak i planove za dalji razvoj rešenja.

Odabir timova za prolazak u drugu fazu vrši nezavisna Komisija. Nezavisnu Komisiju za izbor timova formira organizator Programa, a čine je predstavnici partnera i donatora, kao i stručnjaci iz relevantnih oblasti. Komisija ocenjuje timove na osnovu jasno utvrđenih kriterijuma iz **Priloga 3 – Kriterijumi za odabir u Fazu 2**, nakon čega donosi Odluku o dodeli grantova timovima koji prolaze u Fazu 2, kao preduslov za potpisivanje Ugovora o grantu sa odabranim timovima.

7. Obaveze učesnika u Programu

7.1 Obaveze učesnika u Fazi 1

Ukoliko želite da maksimalno iskoristite Launcher program i povećate šanse za uspeh, od vas se očekuje:

- **Prisustvo na radionicama:** Sve radionice održavaju se u prostorijama Naučno-tehnološkog parka Niš, uz obavezno prisustvo najmanje jednog člana tima. Timovi iz Niša dužni su da radionice pohađaju uživo, uz mogućnost da najviše jednu radionicu prate online. Timovi koji su locirani van Regiona Južne i Istočne Srbije dužni su da prisustvuju uživo na najmanje 50% radionica, dok preostale mogu pratiti online.
- **Aktivno učešće:** Pravovremeno ispunjavanje domaćih zadataka, dostavljanje potrebnih materijala, aktivnost tokom radionica i učešće u evaluacionim procesima.
- **Izrada Okvirnog projektnog plana:** U toku Faze 1, timovi su u obavezi da izrade Okvirni projektni plan za period trajanja Faze 2. Okvirni projektni plan se sastoji od **jasno definisanih merljivih pokazatelja uspeha (KPI-jeva) i okvirnog budžeta**, odnosno projekcije planiranih troškova za realizaciju aktivnosti u Fazi 2.

Okvirni projektni plan biće predmet evaluacije tokom **Demo dana**, kao jedan od elemenata za procenu spremnosti tima za ulazak u Fazu 2. Na osnovu ovog dokumenta, timovi koji budu izabrani za Fazu 2 izrađuju **Finalni projektni plan**, koji predstavlja prilog **Ugovora o dodeli granta**. Finalni projektni plan služi kao osnov za praćenje rada i uspešnosti razvoja tima tokom Faze 2. U skladu sa njim, timovi će tokom Faze 2 izveštavati o ostvarenju definisanih KPI-jeva i namenskom korišćenju dodeljenih sredstava.



7. Obaveze učesnika u Programu

7.2 Obaveze učesnika u Fazi 2

Svi timovi koji budu odabrani za nastavak učešća u Fazi 2 **u obavezni** su da ispune sledeće uslove kako bi ostvarili pravo na korišćenje finansijske podrške i dalji razvoj svojih projekata:

- **Registracija privrednog društva (ukoliko već nisu registrovani)**

Neformalni timovi imaju obavezu da osnuju privredno društvo u formi društva sa ograničenom odgovornošću (DOO) sa sedištem na teritoriji Grada Niša, u skladu sa Zakonom o privrednim društvima Republike Srbije. Timovi koji već imaju registrovano privredno društvo, ali im sedište nije u Nišu, dužni su da izvrše preregistraciju sedišta na teritoriju Grada Niša.

Registracija ili preregistracija sedišta je uslov za potpisivanje Ugovora o grantu i nastavak učešća u Programu.

- **Potpisivanje Ugovora o grantu i Ugovora o članstvu**

- Nakon dokaza o registraciji privrednog društva/pre-registraciji sedišta, startapi potpisuju Ugovor o grantu i Ugovor o članstvu u NTP Niš.

- Ugovor o članstvu* zaključuje se na period od 30 meseci, pri čemu prvih 6 meseci podrazumeva besplatan period predinkubacije.

- **Digitalna procena zrelosti (DMA)**

Nakon dokaza o registraciji privrednog društva/preregistraciji sedišta, startapi su u obavezi da popune upitnik za procenu digitalne zrelosti (DMA), na osnovu kojeg se dobija uvid u trenutni nivo digitalne razvijenosti startapa. Rezultati procene koriste se za utvrđivanje potencijala za digitalnu transformaciju, definisanje prioriteta za dalji razvoj, procenu potrebnih ulaganja, kao i identifikaciju promena koje mogu doneti najveće koristi za poslovanje i konkurentnost. Ujedno, DMA predstavlja osnov za planiranje mentorske podrške i praćenje napretka tokom programa.



*Ugovor o članstvu podrazumeva virtuelno članstvo u Naučno-tehnološkom parku Niš u trajanju od 30 meseci, pri čemu je prvih 6 meseci bez novčane naknade, dok se nakon tog perioda primenjuje mesečna članarina u iznosu od 30 evra + PDV.

7. Obaveze učesnika u Programu

7.3 Vidljivost i promocija

Učesnici *Launcher* programa imaju ključnu ulogu u jačanju vidljivosti i prepoznatljivosti samog programa. Kroz aktivno uključivanje u promotivne aktivnosti, učesnici doprinose širenju informacija, inspirišu druge preduzetnike i jačaju zajednicu inovatora.

Od učesnika se očekuje sledeće:

- **Deljenje iskustva na društvenim mrežama**

Poželjno je da timovi redovno objavljuju sadržaje koji prikazuju njihov napredak, stečena znanja i ključne momente tokom trajanja Programa. Preporučuje se korišćenje zvaničnih oznaka i tagovanje naloga Programa, kao i naloga partnerskih organizacija.

- **Učešće u medijskim i promotivnim aktivnostima**

Tokom trajanja Programa, od timova se očekuje spremnost za učešće u različitim medijskim i promotivnim aktivnostima – uključujući intervjue za medije, snimanje promotivnih video materijala i drugih sadržaja koji imaju za cilj promociju Programa i preduzetničkih priča.

- **Podrška promociji programa u zajednici**

Učesnicima *Launcher* programa preporučuje se da aktivno doprinose promociji programa među potencijalnim budućim učesnicima, kroz deljenje informacija o otvorenim pozivima, kao i učešće na događajima, meet-upovima i drugim aktivnostima.

Obaveze nakon završetka Projekta

Startapi iz Faze 2 koji su dobili finansijsku podršku imaju obavezu da nastave poslovanje sa sedištem na teritoriji na kojoj su se registrovali još najmanje dve kalendarske godine nakon završetka Projekta, tokom kojih su dužni da učine dostupnim finansijske izveštaje. Ova obaveza ne važi u sledećim izuzetnim slučajevima:

- Likvidacija privrednog društva, usled objektivnih poslovnih razloga;
- Priliv investicije u iznosu deset puta većem od ukupno primljenog granta u programu *Launcher*, što omogućava dalji razvoj i rast startapa;
- Prodaja kompanije (exit) nezavisnoj trećoj strani ili ulazak strateškog investitora (VC fonda ili poslovnog anđela), uz prethodno obaveštenje organizatora Programa. Treća strana ne sme biti povezana sa originalnim osnivačima ili članovima njihovih porodica.

Tokom ovog perioda, startapi su obavezni da:

- Ne smanjuju broj zaposlenih u odnosu na stanje u trenutku potpisivanja Ugovora o grantu.
- Očuvaju vlasničku strukturu, tako da ukupni vlasnički udeo originalnih članova tima (navedenih u prijavi i koji su ispunili uslov većinskog vlasništva od najmanje 80%) ne bude smanjen ispod tog nivoa, osim u gore navedenim izuzecima.

8. Finansijska podrška

Ulaskom u drugu fazu Programa, odabrani timovi dobijaju ukupnu finansijsku podršku **do 1.400.000 dinara po timu**, što im omogućava da ubrzaju razvoj svojih startapa i pripreme se za sledeće korake ka tržištu. Ova bespovratna sredstva se sastoje iz dva ključna segmenta:

- **Osnovni grant u maksimalnom iznosu od 1.200.000 dinara po timu**, namenjen za dalji razvoj rešenja, validaciju tržišta i postavljanje temelja za prve korisnike.
- **Dodatna finansijska podrška u iznosu do 200.000 dinara po timu** koja je namenjena za **odlazak na međunarodnu startup konferenciju po izboru tima.***

Ova podrška omogućava startapima da se predstave na globalnoj sceni, povežu sa investitorima i steknu nova znanja koja će im pomoći u daljem razvoju i skaliranju.

Napomena: Ukupan iznos ovog granta predstavlja vid državne pomoći male vrednosti, odnosno *de minimis* državna pomoć.

8.1 Struktura isplate granta

- Osnovni grant u maksimalnom iznosu od 1.200.000 dinara biće isplaćen u dve tranše:

- Prva tranša - Početna isplata (50%): Nakon potpisivanja Ugovora o dodeli granta.
- Druga tranša - Isplata po dostavljanju prvog izveštaja (50%): Nakon ispunjenja ciljeva postavljenih za prvi period u Fazi 2.
- Dodatna finansijska podrška u maksimalnom iznosu do 200.000 dinara biće isplaćena uz prvu tranšu nakon potpisivanja Ugovora o dodeli granta.

8.2 Kako pravilno koristiti sredstva?

Sredstva dodeljena u okviru programa Launcher namenjena su isključivo za realizaciju aktivnosti koje doprinose razvoju inovativnog rešenja i napretku startapa kroz ciljeve definisane u projektu na početku Faze 2. Kako bi se obezbedila transparentnost i efikasnost u korišćenju granta, timovi su dužni da poštuju pravila prihvatljivosti troškova i vode računa o tome da svaka stavka bude **opravdana, dokumentovana i usklađena sa ciljevima projekta.**

U nastavku su precizirani dozvoljeni i nedozvoljeni troškovi, uz ograničenja po budžetskim kategorijama, kako bi vam olakšali planiranje i vođenje finansija tokom trajanja projekta.

*Na osnovu preporučenih događaja od strane organizatora relevantnih za razvoj startapa.

8. Finansijska podrška

8.3 Korišćenje osnovnog granta

Dozvoljeni troškovi:

- **Ljudski resursi (maks. 50% odobrenih sredstava)**
 - Zarade i/ili naknade za angažovane osobe na projektu, uključujući sve pripadajuće poreze i doprinose.
- **Troškovi istraživanja i razvoja (maks. 30% odobrenih sredstava)**
 - Nabavka opreme i alata male vrednosti neophodnih za razvoj proizvoda/usluge.
 - Kupovina materijala i komponenti za izradu i testiranje prototipa.
 - Sertifikacija i testiranje proizvoda/usluga prema relevantnim standardima.
 - Pretplata na softverske alate i licence koji su ključni za istraživanje i razvoj.
 - Eksterne usluge u vezi sa istraživanjem i razvojem.
- **Troškovi poslovanja i pravne podrške**
 - Knjigovodstvene i pravne usluge tokom trajanja projekta.
 - Troškovi zaštite intelektualne svojine (takse i usluge u vezi sa izradom i podnošenjem prijave za zaštitu patenata, malog patenta, zaštitnog znaka/žiga, dizajna ili autorskih prava)
 - Bankarske provizije za transakcije sa namenskog računa namenjenog ovom projektu.

- **Ostali troškovi (maks. 10% odobrenih sredstava):**
 - Troškovi izrade veb-sajta i vizuelnog identiteta startapa, proizvoda ili usluge.
 - Putni troškovi (bez dnevnica) koji su direktno povezani sa aktivnostima validacije tržišta.

Napomena: *Troškovi PDV-a su dozvoljeni za sve prihvatljive kategorije troškova.*

Nedozvoljeni troškovi:

- Kupovina zemljišta, zgrada ili njihovo renoviranje;
- Troškovi zakupa poslovnog prostora;
- Nabavka polovnih ili prefabrikovanih dobara;
- Otplata kredita, kamata i dugova, uključujući finansijske i zatezne kamate;
- Troškovi reprezentacije, poput poslovnih ručkova, poklona i sličnih aktivnosti;
- Porezi, carine i druge takse koje nisu deo dozvoljenih troškova;
- Isplata gotovine sa namenskog računa projekta;
- Troškovi duplog finansiranja (troškovi koji su već finansirani kroz neki drugi program iz odobrenih sredstava iz drugih javnih izvora finansiranja ili od drugih donatora);

8. Finansijska podrška

8.4 Korišćenje dodatne finansijske podrške za međunarodnu konferenciju

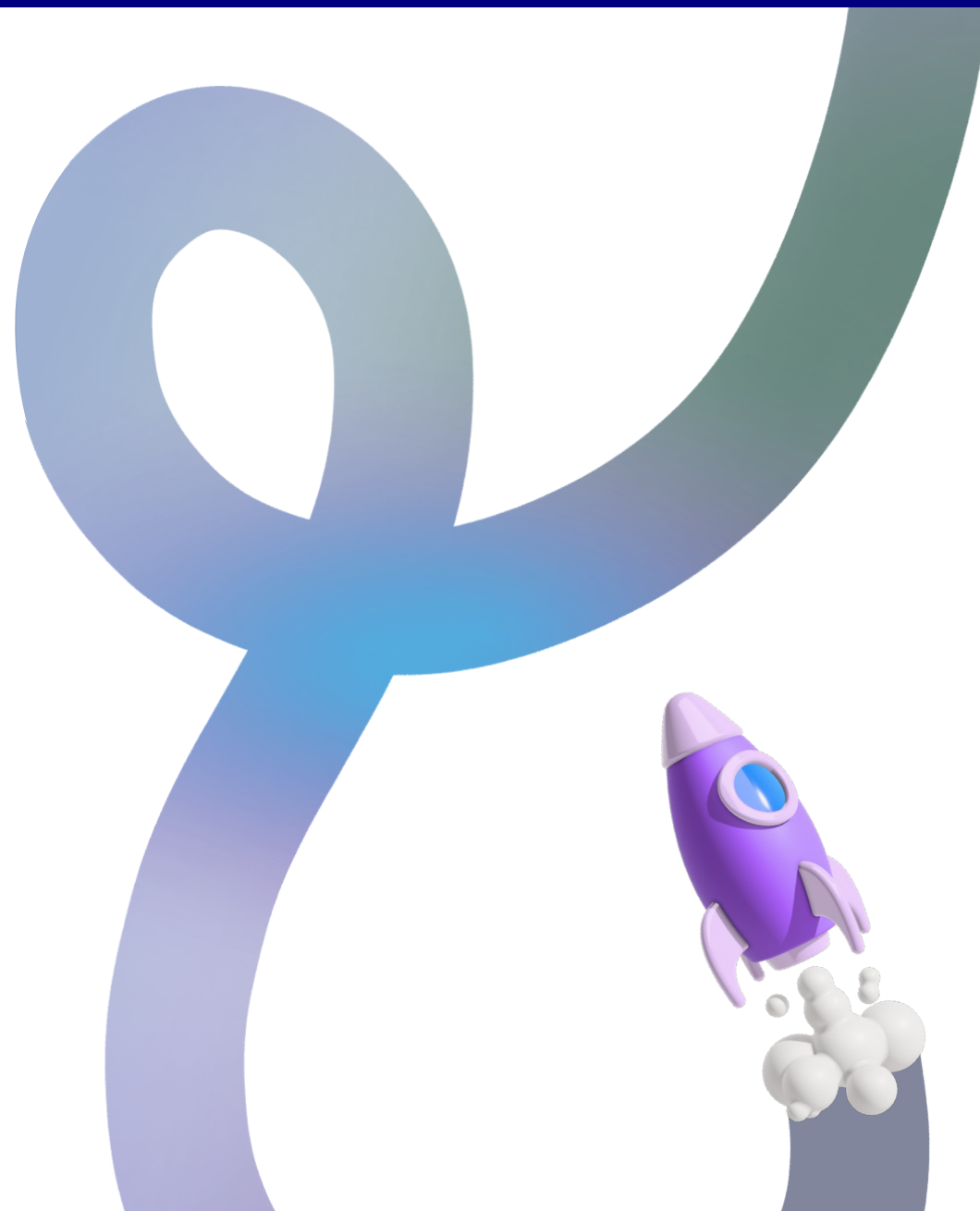
Ova sredstva imaju specifičnu namenu i koriste se isključivo za pokrivanje troškova učešća na međunarodnoj startap konferenciji po izboru tima.

Dozvoljeni troškovi uključuju:

- Kotizacije za učešće,
- Troškove prevoza i smeštaja,
- Logistiku povezanu sa odlaskom na konferenciju.

Troškovi moraju biti dokumentovani kao i svi drugi projektni troškovi (fakture, dokazi o plaćanju sa namenskog računa, itd.). Konferencija može biti planirana i nakon formalnog završetka projekta, ali najkasnije u roku od godinu dana od potpisivanja Ugovora o grantu. Svi povezani troškovi moraju biti realizovani i plaćeni do kraja trajanja projekta, uz prethodno obaveštavanje tima organizatora.

Napomena: Dodeljena sredstva mogu se raspodeliti za učešće na jednoj ili više međunarodnih startap konferencija, sve do iznosa ukupno odobrenih sredstava, uz obavezno poštovanje svih pravila dozvoljenih troškova i procedura definisanih projektom. Timovi su dužni da u roku od 10 dana od završetka konferencije/a dostave narativni izveštaj organizacionom timu Launchera.

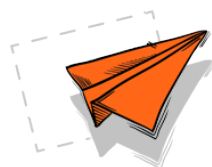


9. Izveštavanje

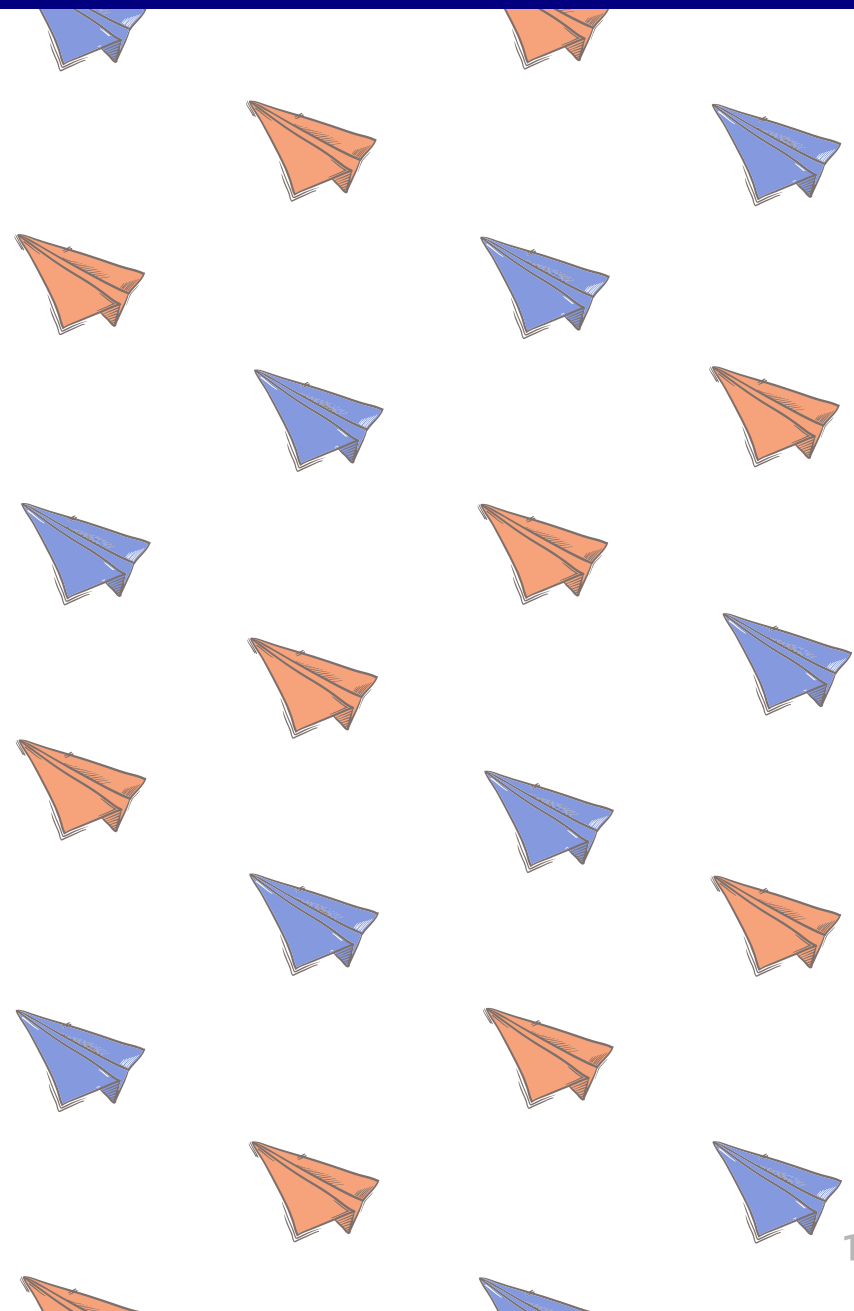
Startapi koji uđu u Fazu 2 Programa u obavezi su da u dva navrata* podnesu finansijski i narativni izveštaj, u skladu sa definisanim ciljevima i odobrenim budžetom. Izveštavanje ima za cilj obezbeđivanje kontinuiranog praćenja napretka i transparentnog korišćenja sredstava.

Prvi izveštaj se podnosi na polovini trajanja Faze 2 i obuhvata pregled ispunjenih ciljeva i utrošenih sredstava za prvi deo faze, u odnosu na planirane aktivnosti i budžet.

Drugi izveštaj predstavlja završni izveštaj i obuhvata celokupnu realizaciju Faze 2, uključujući sve sprovedene aktivnosti, ostvarene rezultate i ukupno utrošena finansijska sredstva (osnovni grant + dodatna finansijska podrška).



*Tačni rokovi za dostavljanje izveštaja biće definisani Ugovorom o dodeli granta.



10. Očekivani ishodi po završetku programa

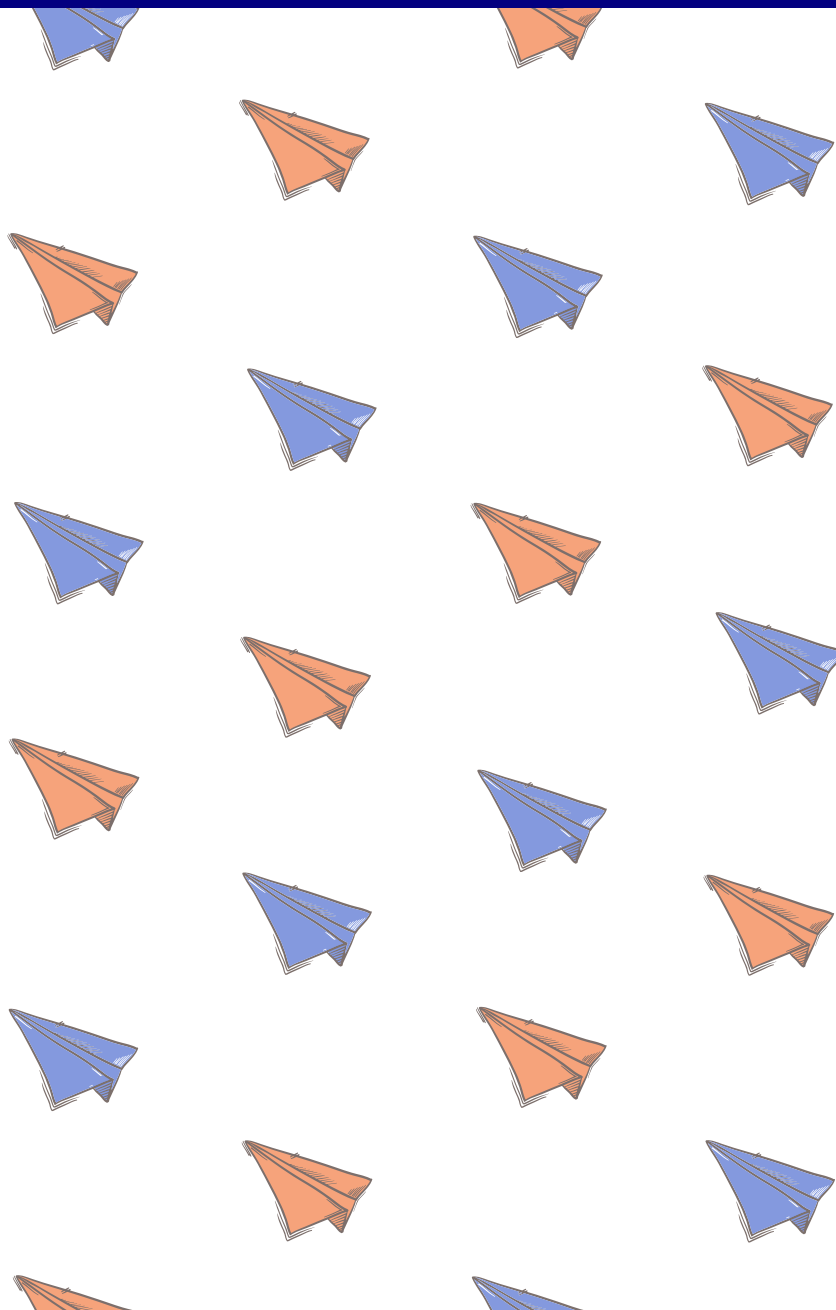
Launcher je osmišljen da timovima pruži podršku u ključnoj fazi - kada je važno potvrditi da tehnologija funkcioniše i da tržište zaista ima potrebu za tim rešenjem.

Do kraja programa, očekuje se da startup tim:

- razvije **funkcionalni prototip** i testira ga u relevantnom okruženju (TRL 5);
- **dobije povratne informacije od korisnika** i validira ključne pretpostavke poslovnog modela (CRL 5).

Za kompleksne hardverske projekte, koji zahtevaju duži razvojni ciklus, moguće je uz prethodnu saglasnot organizatora programa da se kao minimalni tehnički ishod prizna dostizanje TRL 4 - *laboratorijski funkcionalan prototip*, uz jasno definisan plan za prelazak na TRL 5, što će biti definisano Ugovorom o grantu.

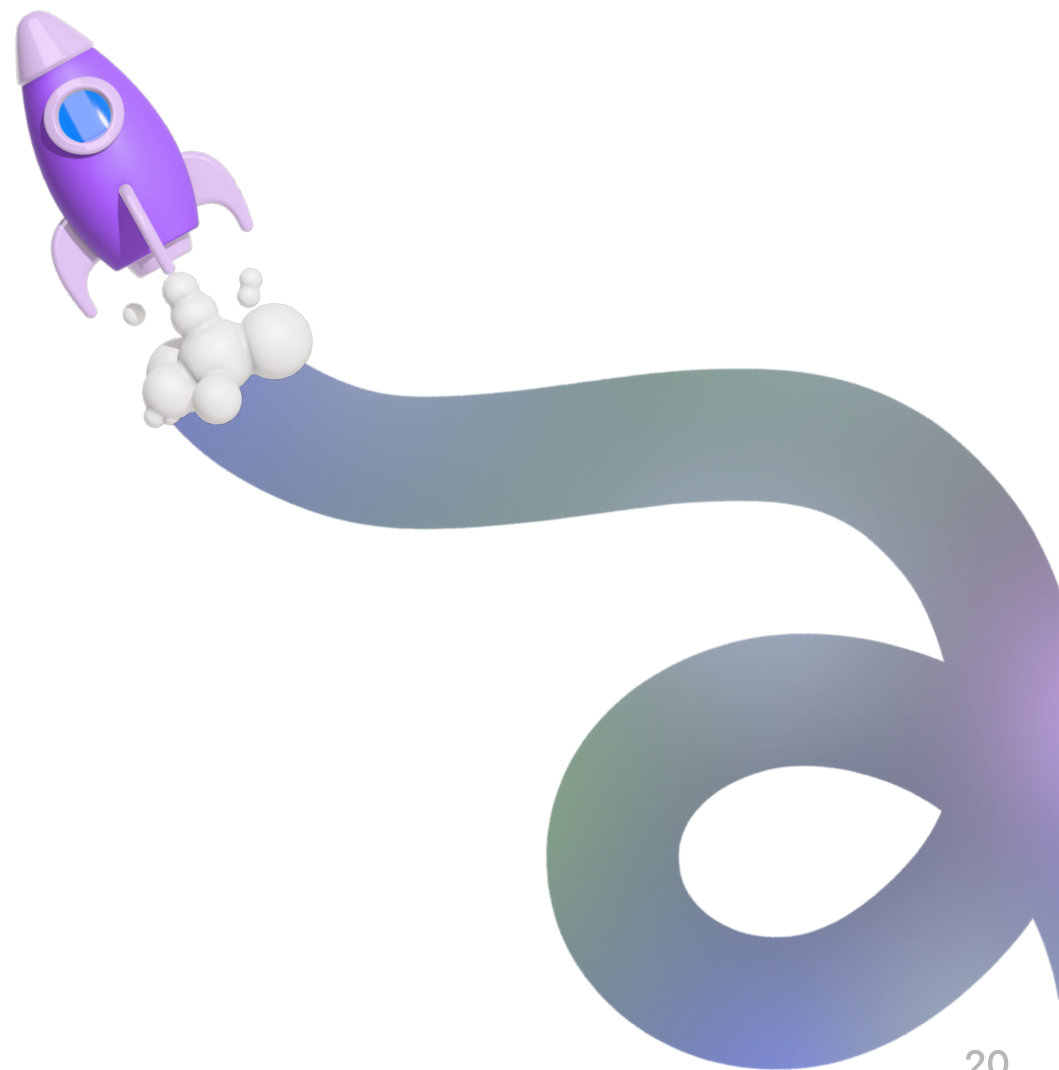
Ovi rezultati predstavljaju ulaznicu za sledeće korake - učešće u akceleratorским programima, povezivanje sa investitorima, dodatno finansiranje i jačanje tržišne pozicije.



11. Kontakt informacije

Za sva pitanja, dodatne informacije ili podršku u vezi sa programom Launcher, možete nas kontaktirati putem mejla:

info@launcher.rs



S4AI - Projekat „Serbian European Digital Innovation Hub on AI – S4AI_HUB“ je sufinansiran od strane Evropske unije. Stavovi i mišljenja izneseni u ovom dokumentu isključivo su stavovi autora i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske komisije. Ni Evropska unija ni nadležno telo za dodelu sredstava ne mogu snositi odgovornost za njih.

Prilog 1: Skala tehnološke i poslovne spremnosti (TRL/CRL)

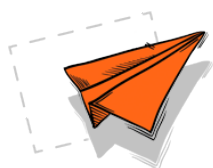
Kako biste lakše procenili da li je program Launcher odgovarajući za vašu fazu razvoja, u nastavku se nalazi pregled skala **TRL** (*Technology Readiness Level*) i **CRL** (*Commercial Readiness Level*). TRL skala meri nivo tehnološke spremnosti rešenja, dok CRL skala prati zrelost poslovnog modela i validaciju tržišta.

Napomena: Launcher je namenjen timovima koji se nalaze u opsegu od TRL 2 do TRL 5 i CRL 2 do CRL 5. Međutim, ako već imate razvijen MVP (minimalno održiv proizvod) koji je uspešno testiran sa stvarnim korisnicima - što znači da ste dostigli i TRL 5 i CRL 5 - ovaj program verovatno nije za vas, odnosno smatra se da ste prerasli ovu fazu podrške.

TRL (Technology Readiness Level)	CRL (Commercial Readiness Level)
TRL 1 - Ideja na papiru Imate osnovnu ideju, možda i teoriju kako bi tehnologija mogla da funkcioniše, ali još ništa nije testirano.	CRL 1 - Ideja bez tržišnog inputa Imate ideju, ali još niste razgovarali sa potencijalnim korisnicima ili niste analizirali tržište.
TRL 2 - Rani koncept Započeto je istraživanje i razrađujete kako bi ideja mogla da se pretvori u konkretno rešenje.	CRL 2 - Osnovno razumevanje tržišta Počeli ste da razgovarate sa korisnicima i da razumete njihov problem, ali još uvek bez jasnih zaključaka.
TRL 3 - Dokaz koncepta (Proof of Concept) Eksperimentalno ste pokazali da osnovna ideja može da funkcioniše - makar u laboratoriji, simulaciji ili na papiru.	CRL 3 - Prva validacija Imate inicijalne povratne informacije koje potvrđuju da postoji realna potreba za rešenjem koje razvijate.
TRL 4 - Rani prototip Napravljen je prvi funkcionalni prototip koji radi u kontrolisanom okruženju (npr. u laboratoriji, sandbox okruženju).	CRL 4 - Rani poslovni model Jasno vidite ko su vaši korisnici, znate koji problem rešavate i počinjete da gradite održivi poslovni model (još uvek bez monetizacije).
TRL 5 - Napredni prototip Prototip je dodatno razvijen i testiran u realnijim uslovima - ali još nije spreman za komercijalnu upotrebu.	CRL 5 - Testirano tržište Testirali ste ranu verziju proizvoda sa stvarnim korisnicima, dobili ste potvrdu da postoji interesovanje i znate kako dalje.

Prilog 2: Kriterijumi za izbor u Fazi 1

Prijave će biti ocenjene na osnovu sledećih kriterijuma. Maksimalan broj bodova je 100. Prijave sa više od 50 bodova smatraju se kvalifikovanim za dalje razmatranje i rangiranje.



RB	Kriterijum	Opis	Bodovi
1.	Tim	Jasno definisane uloge, relevantne veštine, motivacija i kapacitet za realizaciju	25
2.	Problem i tržište	Jasno definisan problem, relevantnost i postojanje realne potrebe, definisana ciljna grupa	20
3.	Rešenje i diferencijacija	Jasnoća rešenja, način funkcionisanja i ključne prednosti u odnosu na alternative	20
4.	Tehnologija i razvoj (TRL)	Realna procena faze razvoja i jasno definisani sledeći koraci	10
5.	Tržišna validacija (CRL)	Razumevanje tržišta i prvi signali validacije (ako postoje)	10
6.	Biznis potencijal <i>(simboličan broj bodova koji potkrepljuje potencijal da ideja preraste u održiv biznis)</i>	Ko su kupci i kako tim planira da dođe do prvih korisnika	2
7.	Program fit i angažovanost	Motivacija za učešće i konkretni koraci koje je tim već preduzeo	7
8.	Dodatni kvaliteti prijave	Jasni odgovori, konzistentnost i strukturisanost odgovora, dovoljno objašnjeno da bi se shvatila suština	3
9.	Rodna raznovrsnost tima	Tim ima ženu osnivača ili suosnivača	3
UKUPAN BROJ POENA			100

Prilog 3: Kriterijumi za ocenjivanje na Demo danu

U ovom prilogu se nalaze jasno definisani kriterijumi koje će koristiti Komisija za ocenjivanje timova na Demo danu. Na osnovu ukupno ostvarenog broja poena, donosi se odluka o daljem plasmanu timova u Fazu 2.

Napomena: Na osnovu ukupnog broja osvojenih poena, Komisija donosi odluku o timovima koji nastavljaju u Fazu 2 Programa. Preporučeni prag za prolazak iznosi 65 i više poena (od maksimalnih 100). Međutim, konačan izbor zavisi od unapred definisane kvote i raspoloživih kapaciteta programa.

U slučaju izjednačenja, prednost imaju timovi koji imaju veći broj poena u sledećim kriterijumima, redom:

- Angažovanost tokom Faze 1
- Finansijska izvodljivost u realizaciji ciljeva
- Tim i kapacitet za realizaciju



RB	Kriterijum	Opis ocenjivanja	Bodovi
1.	Angažovanost tokom Faze 1 <i>(ocenjuje organizatorski tim na kraju Faze 1)</i>	Prisustvo na radionicama, uključenost i posvećenost tima, domaći zadaci, kvalitet komunikacije, napredak	20
2.	Finansijska izvodljivost u realizaciji ciljeva	Realističnost okvirnog budžeta i planiranih ciljeva za narednih 5 meseci	20
3.	Tim i kapacitet za realizaciju	Komplementarnost uloga, stručnost, motivacija i sposobnost da se rešenje sprovede i razvija dalje	15
4.	Razumevanje problema i korisnika	Jasan problem koji se rešava, identifikovani i validirani korisnički segmenti	10
5.	MVP i korisnički uvidi	Smislenost i izvodljivost rešenja; da li su ključne funkcionalnosti u skladu sa potrebama korisnika	10
6.	UVP i tržišno pozicioniranje	Jasno definisana jedinstvena vrednost i konkurentska prednost na ciljanom tržištu	10
7.	Biznis model i tržišni potencijal	Održivost modela, logika monetizacije, veličina i relevantnost tržišta	10
8.	Pitch i prezentacija	Jasnoća, struktura i uverljivost u prezentaciji rešenja i ostvarenog napretka	5
UKUPNO			100