

Eksport pytań: Internacjonalizacja MŚP

Co to jest wkład własny beneficjenta?

To środki finansowe wnoszone przez Beneficjenta, które zostaną przeznaczone na pokrycie wydatków kwalifikowalnych i które nie zostaną Beneficjentowi przekazane w formie dofinansowania (różnica między kwotą wydatków kwalifikowalnych a kwotą dofinansowania przekazaną Beneficjentowi); wkład własny Beneficjenta nie może pochodzić ze środków publicznych, w tym dotacji/subwencji z budżetu państwa i budżetu jednostek samorządu terytorialnego.

Co to jest generator wniosków i gdzie go znajdę?

Generator Wniosków (GW) - narzędzie informatyczne udostępnione za pośrednictwem [strony internetowej PARP](#) umożliwiające wnioskodawcy utworzenie indywidualnego konta w systemie informatycznym PARP oraz złożenie wniosku o dofinansowanie w konkursie przeprowadzanym w ramach działania.

Kim jest beneficjent?

To podmiot, o którym mowa w art.2 pkt 10 rozporządzenia ogólnego, które znajduje się pod [linkiem](#). Oznacza podmiot publiczny lub prywatny oraz - wyłącznie do celów rozporządzenia w sprawie EFRROW i rozporządzenia w sprawie EFMR - osobę fizyczną, odpowiedzialnych za inicjowanie lub inicjowanie i wdrażanie operacji; w kontekście programów pomocy państwa, w rozumieniu pkt 13 niniejszego artykułu, „beneficjent” oznacza podmiot, który otrzymuje pomoc; w kontekście instrumentów finansowych na mocy części drugiej tytułu IV niniejszego rozporządzenia „beneficjent” oznacza podmiot, który wdraża instrument finansowy albo, w stosownych przypadkach, fundusz funduszy oraz podmiot, o którym mowa w art.63 [rozporządzenia ogólnego](#);

Na jakich obszarach wsparcia koncentruje się PARP w kontekście programu Polska Wschodnia (POPW)?

PARP wspiera mikro-, małych i średnich przedsiębiorców konkretnymi działaniami, które dynamizują ich rozwój, podnoszą potencjał innowacyjności i konkurencyjności, umożliwiając podjęcie współpracy z jednostkami naukowymi i instytucjami otoczenia biznesu. Koncentrujemy się na pięciu obszarach wsparcia:

- inwestycje w innowacje
- design
- rynek start-upowy
- internacjonalizacja
- infrastruktura

W jaki sposób PARP uczestniczy w programie Polska Wschodnia (POPW)?

PARP uczestniczy w Programie Operacyjnym Polska Wschodnia jako Instytucja Pośrednicząca odpowiedzialna za realizację działań w ramach osi priorytetowych: I (Przedsiębiorcza Polska Wschodnia) i II (Nowoczesna infrastruktura transportowa).

Czym jest Program Operacyjny Polska Wschodnia (POPW)?

Program Operacyjny Polska Wschodnia (POPW) wspiera innowacyjną przedsiębiorczość w województwach: lubelskim, podlaskim, podkarpackim, świętokrzyskim i warmińsko-mazurskim.

Środki przeznaczone są na rozwój start-upów, a także na wsparcie firm, które chciałyby budować swoją przewagę konkurencyjną w kraju i za granicą w oparciu o wykorzystanie wyników prac badawczo-rozwojowych, wzornictwa czy tworzenie produktów sieciowych. Dzięki środkom z POPW możliwe są też inwestycje dotyczące zrównoważonej mobilności miejskiej w miastach wojewódzkich makroregionu oraz rozwój połączeń drogowych.

Jaka jest definicja obliczania wskaźnika EBITDA. Czy definicja zysku EBITDA, w przypadku firm prowadzących pełną księgowość, jest następująca: Zysk EBITDA = zysk z działalności operacyjnej + amortyzacja? Bardzo proszę o wskazanie sposobu obliczania tej wartości.

Zgodnie z Instrukcją wypełniania wniosku wartość wskaźnika EBITDA w ostatnim/przedostatnim zamkniętym roku obrotowym, wskaźnik EBITDA obliczany jest jako suma EBIT (zysk operacyjny przed odliczeniem podatków i odsetek) oraz amortyzacji w poszczególnych latach obrotowych. Wartości muszą być zgodne z danymi zawartymi w Tabelach finansowych składanych wraz z wnioskiem o dofinansowanie. W przypadku wnioskodawców zobowiązanych do sporządzania sprawozdań finansowych, zgodnie z ustawą o rachunkowości z dnia 29.09.1994 r., EBIT powinno być utożsamiane z pozycją „Zysk (strata) z działalności operacyjnej” w Rachunku Zysków i Strat. Przykład: w 2016 roku zysk przed opodatkowaniem wynosił 55 tys zł w 2017 35 tys. zł. Z tego wynika że wniosek można złożyć na dwukrotność zysku z roku 2016 czyli 110 tys zł.

Do kosztów zalicza się zgodnie z regulaminem koszty "uzyskania certyfikacji, akredytacji, koncesji lub innego typu dokumentów i praw niezbędnych dla prowadzenia działalności gospodarczej, sprzedaży produktów na docelowym rynku zagranicznym*Z wyłączeniem kosztów finalnego uzyskania dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktów na wybrane rynki docelowe." a) jak rozumieć niezbędne do prowadzenia? Certyfikaty o które będzie starał się Wnioskodawca (ISO) są o tyle niezbędne, że zgodnie z rozeznaniem w ramach opracowywania modelu biznesowego, pozwalają startować w przetargach (są wymagane lub dodatkowo punktowane) które interesują Wnioskodawcę na rynku docelowym. Nie są o tyle niezbędne że nie są wymagane do prowadzenia działalności jako takiej, ale są faktycznie niezbędne do prowadzenia przedmiotowej działalności Wnioskodawcy w sposób skuteczny. Czy zatem dobrze rozumiemy że koszty takich certyfikatów należy uznać za kwalifikowalne? b) jak rozumieć wyłączenie kosztów finalnego uzyskania dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktów na wybrane rynki docelowe? c) Czy koszty finalnego uzyskania samych certyfikatów (pozwalających na start w określonym typie przetargów) a nie dokumentów

uprawnających w ogóle do wprowadzenia produktów na wybrane rynki docelowe będą kwalifikowane? d) Czy też w przypadku certyfikatów (nie niezbędnych do wprowadzenia na rynek a koniecznych do uczestnictwa w przetargach) również można kwalifikować jedynie koszty doradztwa (np w zmianach procesów które muszą mieć określony przebieg pod dany certyfikat np ISO), przygotowania dokumentów, procesu certyfikacji u zewnętrznego podmiotu, ale już nie opłatę związaną z wydaniem samego certyfikatu?

Zgodnie z zapisami Regulaminu Konkursu 1.2 POPW Internacjonalizacja MŚP do kosztów kwalifikowalnych w zakresie pomocy udzielanej w ramach działania zalicza się: Koszty usług doradczych, świadczonych przez doradców zewnętrznych, związanych z przygotowaniem do wdrożenia nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności MŚP, w szczególności w zakresie: - uzyskania certyfikacji, akredytacji, koncesji lub innego typu dokumentów i praw niezbędnych dla prowadzenia działalności gospodarczej, sprzedaży produktów na docelowym rynku zagranicznym Koszty te dotyczą doradztwa (zakup usług doradczych) a nie opłat administracyjnych związanych z uzyskaniem certyfikatu. Zatem koszty opłat administracyjnych nie będą kwalifikowane.

Dokonaliśmy zlecenia usługi wykonania Modelu Biznesowego firmie doradczej. Zarówno procedura wyboru usługodawcy zgodnie z zasadą konkurencyjności, podpisanie umowy z wybranym wykonawcą oraz realizacja usługi miały miejsce przed złożeniem wniosku jednak nie wcześniej niż 6 miesięcy. Czy, aby uznać wydatek za kwalifikowalny konieczne jest również, aby płatność za powyższą usługę była w całości dokonana przed dniem złożenia wniosku? Planujemy rozłożyć płatność na raty z których część miałyby być wpłacona przed a część już po złożeniu wniosku jednak nasze obawy wzbudza kwalifikowalność wydatku w takiej sytuacji.

Warunkiem otrzymania dofinansowania za wykonanie Modelu Biznesowego jest złożenie wniosku o płatność wraz z kopią dokumentów potwierdzających poniesienie wydatków, tj. kopią dowodów księgowych wraz z potwierdzeniami dokonania zapłaty. Wobec powyższego w sytuacji, gdy będzie Pani chciała otrzymać refundację za sporządzenie Modelu Biznesowego, zapłata za jego wykonanie musi być dokonana przed złożeniem wniosku o płatność.

Czy w ramach kategorii kosztu "Wytworzenie materiałów reklamowych i promocyjnych" uznać można wykonanie strony internetowej, przygotowanie filmów promocyjnych, wykonanie zdjęć reklamowych, broszur i gadżetów reklamowych? Proszę o 0-1 odpowiedź względem wszystkich wymienionych powyżej wydatków.

Zgodnie z katalogiem kosztów kwalifikowalnych wskazanym w § 5. Regulaminu konkursu, co do zasady wskazane wydatki mogą zostać uznane za kwalifikowalne w ramach kategorii "Wytworzenie materiałów reklamowych i promocyjnych". Należy pamiętać, że we wniosku o dofinansowanie należy udowodnić, iż strona internetowa będzie zaliczała się do wytworzenia materiału reklamowego. Ponadto, informuję, że koszty związane z misjami i kampaniami promocyjnym będą kwalifikowalne tylko w przypadku, gdy będą to wydatki związane z ich wytworzeniem, a nie prowadzeniem. Jednocześnie zwracam uwagę, że wydatki planowane do poniesienia i przewidziane do objęcia wsparciem muszą być kwalifikowalne, uzasadnione i racjonalne do zaplanowanych przez wnioskodawcę działań i celów projektu oraz celów określonych dla działania. Wydatki kwalifikowalne nie mogą dotyczyć tzw. niedozwolonej pomocy eksportowej (wywozowej) tj. działań bezpośrednio związanych z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności wywozowej (np. pomocy dotyczącej rynku, na którym dane lub pokrewne produkty wnioskodawcy są już obecne, usług pośrednictwa handlowego, zakupu narzędzi i systemów informatycznych związanych z siecią dystrybucji/sprzedaży, itp.). W ramach kryterium ocenia się, czy wydatki przewidziane do dofinansowania są zgodne z kategoriami wydatków kwalifikowalnych dla działania wskazanymi w regulaminie konkursu. Sprawdzeniu podlega także, czy wydatki są właściwie przyporządkowane do odpowiednich kategorii wydatków. Przez „wydatki uzasadnione” należy rozumieć, iż muszą być potrzebne i bezpośrednio związane z realizacją działań uznanych za kwalifikowalne zaplanowanych w projekcie, zgodnie z opracowanym nowym modelem biznesowym w zakresie internacjonalizacji. Wnioskodawca jest zobowiązany wykazać w dokumentacji aplikacyjnej konieczność poniesienia każdego wydatku. Przez „wydatki racjonalne” należy rozumieć, iż ich wysokość musi być dostosowana do zakresu zaplanowanych czynności. Nie mogą być zawyżone ani zaniżone. Wydatki zaplanowane do poniesienia w ramach poszczególnych zadań powinny być zoptymalizowane pod kątem efektywnego osiągnięcia zakładanych celów operacyjnych. Realizacja poszczególnych zadań powinna prowadzić wnioskodawcę do gotowości do finalnego wdrożenia nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności (wejściem na co najmniej 1 nowy rynek zagraniczny). Zakres i forma świadczenia usług doradczych powinny być dostosowane do charakterystyki i potrzeb konkretnego przedsiębiorcy. Niemniej jednak, podkreślam, że wiążącą opinię wyda Komisja Oceny Projektów na etapie oceny merytorycznej.

Czy możliwe są odstępstwa od przygotowanego modelu biznesowego? Beneficjent zakłada, że wszystkie działania w projekcie będą wynikać ze zaktualizowanego modelu.

Wszelkie działania jakie są możliwe do podjęcia w ramach Konkursu 1.2 Internacjonalizacja MŚP powinny wynikać z modelu biznesowego, będącego integralną częścią wniosku o dofinansowanie. Czy takie odstępstwa są niezbędne i zasadne dla realizacji projektu, to już oceni Komisja Oceny Projektów na etapie oceny wniosku.

Koszty zakupu wartości niematerialnych i prawnych w formie autorskich praw majątkowych lub licencji, związanych z nabyciem oprogramowania niezbędnego do automatyzacji procesów biznesowych" za wyjątkiem tych "przypisanych do kanałów dystrybucji na rynki zagraniczne". Jak należy rozumieć to wyłączenie? Czy nowo stworzony program/aplikacja internetowa pozwalająca na nawiązywanie kontaktów z potencjalnymi klientami zagranicznymi i ułatwiający im kontakt z instytucjami w Polsce może podlegać dofinansowaniu czy nie?

Przepisy prawa stanowiące podstawę do udzielania pomocy w ramach działania 1.2 POPW nie pozwalają na udzielanie tzw. pomocy wywozowej. Pomoc wywozowa, to pomoc przyznawana na działalność związaną z wywozem do państw trzecich lub państw członkowskich, tzn. pomoc bezpośrednio związana z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności wywozowej. Zgodnie z zatwierdzoną dokumentacją do kwalifikowalnych wydatków działania 1.2 zalicza się m.in.: 1. Koszt usług doradczych w zakresie budowy kanałów dystrybucji i kanałów obsługi otoczenia formalno-prawnego umożliwiającego wejście na dany rynek zagraniczny; 2. Koszty doradztwa oraz zakupu wartości niematerialnych i prawnych w formie autorskich praw majątkowych lub licencji, związanych z nabyciem oprogramowania niezbędnego do automatyzacji procesów biznesowych w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności. Interpretacja zakresu rzeczowego ww. kategorii kosztów musi brać pod uwagę wskazane ograniczenia natury prawnej, tj. zakaz udzielania pomocy wywozowej. W zakresie wydatku o którym mowa w pkt. 1 można kwalifikować wyłącznie wydatki o charakterze doradczym, takie jak: szczegółowe zaprojektowanie sieci dystrybucji i kanałów obsługi otoczenia formalno-prawnego dla sprzedaży produktów (łącznie z wyszukaniem potencjalnych nieruchomości, które można nabyć lub wynająć), wsparcie w przygotowaniu niezbędnej dokumentacji (formularzy administracyjnych, umów cywilno-prawnych), aktywne poszukiwanie i weryfikacja wiarygodności partnerów biznesowych w celu zainicjowania negocjacji handlowych (przy czym koszty beneficjenta związane z prowadzeniem negocjacji - np. bilety lotnicze, zakwaterowanie, koszty reprezentacyjne, usługi tłumaczeniowe - nie są kosztami kwalifikowalnymi, jak również nie przewiduje się możliwości finansowania usług negocjatora umów). Katalog tego typu usług nie ma charakteru zamkniętego, ale należy mieć na uwadze, że usługi doradców objęte wsparciem mogą jedynie wspomagać beneficjenta w tworzeniu przez niego kanałów dystrybucji bądź kanałów obsługi otoczenia formalno-prawnego, a nie mogą go w tych czynnościach wyręczać (co byłoby tożsame z zakwalifikowaniem takiego doradztwa jako niedozwolonej pomocy wywozowej). Analogicznie wydatki, o których mowa w punkcie 2 nie mogą służyć bezpośrednio do budowy kanałów dystrybucji / sprzedaży w obrocie międzynarodowym. Wdrożone rozwiązania informatyczne powinny automatyzować wewnętrzne procesy biznesowe beneficjenta pomocy, oraz ewentualnie te procesy zewnętrzne, które nie dotyczą kanałów dystrybucji. Zgodnie z zapisami dokumentacji konkursowej, nabycie oprogramowania musi mieć związek z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności, dlatego jest logiczne i dozwolone, aby nabyte i wdrożone oprogramowanie komunikowało się/było zintegrowane z oprogramowaniem obsługującym procesy biznesowe przypisane bezpośrednio zagranicznym kanałom dystrybucji. Czytelny podział między wydatkami kwalifikowalnymi i niekwalifikowalnymi w odniesieniu do nabywanego oprogramowania leży w interesie beneficjenta, gdyż niejasności w tym zakresie mogą skutkować zakwestionowaniem kwalifikowalności nawet całości wydatków na nabycie oprogramowania. Powyższe znajduje potwierdzenie w stanowisku UOKIK, zgodnie z którym za niedozwoloną pomoc eksportową mogłoby zostać uznane dofinansowanie na pokrycie kosztów zakupu i wdrożenia systemów teleinformatycznych przeznaczonych do automatyzacji współpracy pomiędzy partnerem polskim a zagranicznym.

Czy w ramach kategorii kosztu "Wytworzenie materiałów reklamowych i promocyjnych" uznać można wykonanie strony internetowej, przygotowanie filmów promocyjnych, wykonanie zdjęć reklamowych, broszur i gadżetów reklamowych? Proszę o 0-1 odpowiedź względem wszystkich wymienionych powyżej wydatków.

Zgodnie z katalogiem kosztów kwalifikowalnych wskazanym w § 5. Regulaminu konkursu, co do zasady wskazane wydatki mogą zostać uznane za kwalifikowalne w ramach kategorii "Wytworzenie materiałów reklamowych i promocyjnych". Należy pamiętać, że we wniosku o dofinansowanie należy udowodnić, iż strona internetowa będzie zaliczała się do wytworzenia materiału reklamowego. Ponadto, informuję, że koszty związane z misjami i kampaniami promocyjnym będą kwalifikowalne

tylko w przypadku, gdy będą to wydatki związane z ich wytworzeniem, a nie prowadzeniem. Jednocześnie zwracam uwagę, że wydatki planowane do poniesienia i przewidziane do objęcia wsparciem muszą być kwalifikowalne, uzasadnione i racjonalne do zaplanowanych przez wnioskodawcę działań i celów projektu oraz celów określonych dla działania. Wydatki kwalifikowalne nie mogą dotyczyć tzw. niedozwolonej pomocy eksportowej (wywozowej) tj. działań bezpośrednio związanych z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności wywozowej (np. pomocy dotyczącej rynku, na którym dane lub pokrewne produkty wnioskodawcy są już obecne, usług pośrednictwa handlowego, zakupu narzędzi i systemów informatycznych związanych z siecią dystrybucji/sprzedaży, itp.). W ramach kryterium ocenia się, czy wydatki przewidziane do dofinansowania są zgodne z kategoriami wydatków kwalifikowalnych dla działania wskazanymi w regulaminie konkursu. Sprawdzeniu podlega także, czy wydatki są właściwie przyporządkowane do odpowiednich kategorii wydatków. Przez „wydatki uzasadnione” należy rozumieć, iż muszą być potrzebne i bezpośrednio związane z realizacją działań uznanych za kwalifikowalne zaplanowanych w projekcie, zgodnie z opracowanym nowym modelem biznesowym w zakresie internacjonalizacji. Wnioskodawca jest zobowiązany wykazać w dokumentacji aplikacyjnej konieczność poniesienia każdego wydatku. Przez „wydatki racjonalne” należy rozumieć, iż ich wysokość musi być dostosowana do zakresu zaplanowanych czynności. Nie mogą być zawyżone ani zaniżone. Wydatki zaplanowane do poniesienia w ramach poszczególnych zadań powinny być zoptymalizowane pod kątem efektywnego osiągnięcia zakładanych celów operacyjnych. Realizacja poszczególnych zadań powinna prowadzić wnioskodawcę do gotowości do finalnego wdrożenia nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności (wejściem na co najmniej 1 nowy rynek zagraniczny). Zakres i forma świadczenia usług doradczych powinny być dostosowane do charakterystyki i potrzeb konkretnego przedsiębiorcy. Niemniej jednak, podkreślam, że wiążącą opinię wyda Komisja Oceny Projektów na etapie oceny merytorycznej.

Firma zarejestrowana jest na Podkarpaciu (tutaj też jest jej siedziba). Natomiast produkcja odbywa się w woj. małopolskim. Produkty, które będą podlegały internacjonalizacji są zatem produkowane na terenie woj. małopolskiego. Natomiast proces znakowania oraz pakowania tych produktów (czyli końcowy etap produkcji) odbywać się będzie w woj. podkarpackim. Czy zatem firma spełnia formalny wymóg - lokalizacji na terenie Polski Wschodniej?

Zgodnie z dokumentacją konkursową, przez lokalizację projektu należy rozumieć miejsce wykonywania działalności gospodarczej przez wnioskodawcę, związane z produktami podlegającymi internacjonalizacji, w którym projekt będzie wdrażany, tj. w którym produkty projektu wykorzystywane będą w celu osiągnięcia zakładanych rezultatów projektu i pozostałych celów biznesowych projektu, zaplanowanych do osiągnięcia w dłuższym horyzoncie czasowym. W szczególności lokalizacje projektu stanowić będą miejsca, w których realizowane są procesy biznesowe wsparte oprogramowaniem zakupywanym w ramach projektu. Pojęcie „lokalizacja projektu” nie odnosi się do docelowych rynków zagranicznych wskazanych w Modelu biznesowym związanym z internacjonalizacją działalności, ani do lokalizacji imprez targowych, wystawienniczych lub misji gospodarczych, w których wnioskodawca będzie brał udział w ramach realizacji projektu. Główna lokalizacja projektu powinna pozostawać w ścisłym związku z lokalizacją kluczowych zasobów, opisanych w zatwierdzonym modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności. Należy pamiętać, że miejsce realizacji projektu w ramach działania 1.2 POPW musi znajdować się na terytorium co najmniej jednego województwa makroregionu Polski Wschodniej (tj. województw: lubelskiego, podkarpackiego, podlaskiego, świętokrzyskiego lub warmińsko-mazurskiego), co oznacza, że zarówno główna lokalizacja projektu, jak i pozostałe miejsca realizacji projektu muszą być zlokalizowane na terytorium makroregionu Polski Wschodniej. Informacje

zaprezentowane w tym punkcie wniosku zostaną wzięte pod uwagę przy ocenie spełnienia kryterium formalnego. W związku z powyższym, Komisja Oceny Projektów może odrzucić wniosek na etapie oceny merytorycznej.

Czy możliwy jest udział firmy IT w wydarzeniu, które wpisuje się w tematykę/obszar zainteresowań firmy i jej internacjonalizacji, ale nie są to stricte targi a spotkanie w danej branży, gdzie są możliwości spotkań z potencjalnymi partnerami/klientami oraz szansa na pozyskanie zleceń. Czy udział i opłata za udział np. w takich wydarzeniach mogłaby być dofinansowana?

Wszystkie działania w ramach konkursu 1.2 Internacjonalizacja MŚP muszą wynikać z modelu biznesowego. Zgodnie z dokumentem Regulaminu Konkursu § 5 pkt. 4 do katalogu kosztów kwalifikowalnych zalicza się koszty udziału w międzynarodowych targach, wystawach lub misjach gospodarczych, obejmujące: - wynajęcie i zabudowę powierzchni wystawienniczej, - zakup usług w zakresie organizacji i obsługi stoiska, - zakup usług w zakresie transportu eksponatów oraz elementów zabudowy wraz z ubezpieczeniem, odprawą celną i kosztami spedycji, - podróże służbowe trzech osób uczestniczących w targach, wystawach lub misjach, w okresie nie dłuższym niż dwa dni (a w przypadku misji - jeden dzień) przed rozpoczęciem i jeden dzień po zakończeniu imprezy targowej, wystawy lub misji, w zakresie i według stawek określonych w przepisach w sprawie ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej poza granicami kraju, - opłaty związane z uzyskaniem niezbędnych wiz oraz ubezpieczeniem dla osób uczestniczących w targach, wystawie lub misji, - wpis do katalogu targowego, - opłatę rejestracyjną oraz reklamę w mediach targowych, - zakup usług w zakresie organizacji spotkań z potencjalnymi partnerami handlowymi w ramach udziału w targach, wystawach lub misjach, - koszty organizacji pokazów, prezentacji lub degustacji produktów podczas zagranicznych targów, wystaw lub misji, w tym zakupu usług w tym zakresie, wynajmu niezbędnych pomieszczeń oraz sprzętu, zakupu usług tłumaczenia; zakupu usług cateringowych. Zasadniczym celem misji gospodarczych, o których mowa w § 5 przypis 5 jest nawiązanie kontaktów handlowych z potencjalnym partnerem (partnerami) zagranicznym. W ramach działania 1.2 POPW nie dofinansowuje się kolejnych spotkań biznesowych z przedsiębiorcami, z którymi wnioskodawca podjął wcześniej negocjacje handlowe lub podpisał umowy związane z realizacją projektu. Zatem do Wnioskodawcy należy ocena czy działania zawarte w modelu biznesowym są spójne z katalogiem kosztów kwalifikowalnych i czy opisane spotkania można przypisać na przykład do misji gospodarczych. Ostatecznej oceny dokona Komisja Oceny Wniosku.

Kryterium nr 1 dla działania 1.2 Internacjonalizacja MŚP w zakresie pkt. 4. Wnioskodawca oświadcza, że osiągnął przychody netto ze sprzedaży nie mniejsze niż 200 tys. PLN przynajmniej w jednym zamkniętym roku obrotowym, w okresie 3 lat poprzedzających rok, w którym złożył wniosek o udzielenie wsparcia. W opisie kryterium jest zapis "Na ten aspekt oceny składają się łącznie następujące przesłanki szczegółowe: - wnioskodawca przed dniem złożenia wniosku zamknął przynajmniej jeden rok obrotowy trwający przynajmniej 12 miesięcy;". O dotację chce ubiegać się spółka cywilna, która powstała w marcu 2017 roku. Działa więc już 15 miesięcy, jednak nie jest to pełen rok podatkowy, ponieważ dla rozliczeń

w postaci formularza PIT jest przyjęty pełen rok kalendarzowy (w tym przypadku od stycznia 2018 do stycznia 2019). Czy opisana firma spełnia wskazane kryterium pod względem formalnym? Co rozumiecie Państwo przez zamknięcie roku obrotowego?

Zamknięcie roku obrotowego jest rozumiane zgodnie z ustawą o rachunkowości. Tym dokumentem należy się kierować ustalając odpowiedź na opisaną sytuację.

Publikacja zapytań przed podpisaniem umowy o dofinansowanie oraz po podpisaniu - jaki publikator obowiązuje w przypadku zamówień od 50 000 PLN. Czy jest to tylko i wyłącznie Baza Konkurencyjności? Proszę o wyjaśnienie co w przypadku jeżeli procedura była wszczęta przed podpisaniem umowy o dofinansowanie? Jeżeli umowa o dofinansowanie zostaje podpisana jakie są terminy przesłania listy w odniesieniu do przyszłych postępowań? Czy publikację zapytań można wszcząć nie mając odpowiedzi na wysłanie listy sprawdzającej do przyszłej procedury?

Dla zamówienie o wartości powyżej 50 tys. złotych obowiązkowe jest zachowanie zasad przejrzystości i uczciwej konkurencji. Należy upublicznić zapytanie ofertowe na stronie bazy konkurencyjności (<https://bazakonkurencyjnosci.gov.pl/>). Umowę z wykonawcą i protokół postępowania o udzielenie zamówienia należy sporządzić w formie pisemnej, informację o wyniku postępowania upublicznia się w taki sposób, w jaki zostało upublicznione zapytanie ofertowe. Należy również pamiętać, że zamówienia nie mogą być udzielane podmiotom powiązanim z beneficjentem osobowo lub kapitałowo. Termin składania ofert wynosi w przypadku dostaw i usług nie mniej niż 7 dni, a w przypadku robót budowlanych nie mniej niż 14 dni od daty upublicznienia zapytania ofertowego. Beneficjent zobowiązuje się do przekazania do Instytucji Pośredniczącej wypełnionej Listy sprawdzającej przed wszczęciem właściwej procedury określającej sposób wyboru wykonawcy: 1) sporządzonej odrębnie dla każdego planowanego do przeprowadzenia w Projekcie postępowania o udzielenie zamówienia, zgodnie z aktualnym w dniu sporządzenia wzorem; 2) w przypadku postępowań, które: a) nie zostały wszczęte przed dniem zawarcia Umowy – najpóźniej do dnia opublikowania ogłoszenia o zamówieniu we właściwym publikatorze, b) zostały wszczęte przed dniem zawarcia Umowy – do 7 dni roboczych od dnia zawarcia Umowy. PARP może wstrzymać zatwierdzenie wniosku o płatność w przypadku braku złożenia odpowiedniej Listy sprawdzającej przed wszczęciem właściwej procedury określającej sposób wyboru wykonawcy, jeżeli w złożonym wniosku o płatność zostały ujęte wydatki dotyczące tego postępowania.

Co oznacza aktywność na rynkach zagranicznych? Czy na przykład sprzedaż powyżej 2 lub 5% w stosunku do całej sprzedaży eksportowej, czy jakiś inny parametr aby określić ten czynnik? Czy sprzedaż eksportowa incydentalna ok. 5 faktur, gdzie sami zagraniczni kupcy zgłaszają się do firmy?

Niedozwolone jest udzielanie pomocy na działalność związaną z wywozem do państw trzecich lub państw członkowskich, tzn. pomocy bezpośrednio związanej z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z

prowadzeniem działalności wywozowej. Dozwolona pomoc może dotyczyć kosztów badań lub usług doradczych potrzebnych do wprowadzenia produktu na rynek. W związku z powyższym faktyczne rozpoczęcie sprzedaży danego produktu na danym rynku zagranicznym jest zwykle jednoznaczne z jego wprowadzeniem na dany rynek, co powoduje, że dalsza pomoc dotycząca tego produktu na tym rynku staje się niedozwolona. Wyjątkowe, wymagające szczegółowego uzasadnienia i udowodnienia przypadki mogą mieć miejsce w sytuacji, gdy fizyczne wprowadzenie produktu na dany rynek nastąpi w późniejszym okresie, gdyż musi być jeszcze poprzedzone dopełnieniem przez producenta stosownych czynności i formalności związanych z wprowadzeniem danego typu produktu na dany rynek (np. uzyskaniem stosownych pozwoleń, certyfikatów, koncesji), wynikających także z przyjętego modelu biznesowego internacjonalizacji. W takiej sytuacji dzień zawarcia umowy o współpracy z zagranicznym kontrahentem nie musi być tożsamy z dniem wprowadzenia danego produktu na dany rynek, o ile szczegółowe warunki i terminy owego wprowadzenia są zapisane w tej umowie.

Pytanie czy firma która już dostała dotacje z tego programu może złożyć nowy wniosek. Będą inne kraje eksportu i nowy model MBI.

Nie ma przeciwwskazań do składania wniosku przez tą samą firmę. Instrukcja wypełniania wniosku w polu „Produkty, które będą podlegać internacjonalizacji”, znajduje się zapis: Kwalifikowalne działania w zakresie internacjonalizacji dotyczą wprowadzenia nowego lub już istniejącego produktu (wyrobu lub usługi) MŚP na nowy rynek zagraniczny. W konsekwencji przygotowanie do wdrożenia modelu biznesowego, w zakresie podlegającym dofinansowaniu, nie powinno obejmować działań, które prowadzą do rozpoczęcia bądź wzrostu sprzedaży jakiegokolwiek produktu wnioskodawcy na rynkach zagranicznych, na których dane przedsiębiorstwo jest aktywne. Dodatkowo należy mieć jednak na uwadze obowiązujące limity pomocy de minimis, która stanowi dofinansowanie w tym konkursie. Poniższy link przekieruje do Systemu Udostępniania Danych O Pomocy Publicznej, gdzie możliwe jest sprawdzenie limitu otrzymanej pomocy de minimis:
<https://sudop.uokik.gov.pl/search/aidBeneficiary>.

Jakie załączniki należy dołączyć do wniosku o dofinansowanie?

Integralną część wniosku o dofinansowanie stanowią następujące załączniki: 1. Model biznesowy związany z internacjonalizacją działalności - sporządzony na wzorze opublikowanym na stronie internetowej dokumentacji konkursowej dla konkursu jednoetapowego z działania 1.2 POPW; w formacie DOC, DOCX lub PDF, z odblokowaną możliwością wyszukiwania i kopiowania fragmentów tekstu; 2. Tabele finansowe - Sytuacja finansowa wnioskodawcy jej prognoza oraz zatrudnienie - sporządzone na właściwym wzorze opublikowanym na stronie internetowej dokumentacji konkursowej dla konkursu jednoetapowego z działania 1.2 POPW, w formacie XLS lub XLSX; 3. Skan wypełnionego i podpisanego Oświadczenia o kwalifikowalności VAT (jeśli dotyczy) - sporządzone na wzorze opublikowanym na stronie internetowej dokumentacji konkursowej dla konkursu jednoetapowego z działania 1.2 POPW, w formacie PDF lub JPG. 4. Inne informacje - załączane wyłącznie w odpowiedzi na stosowne wezwanie PARP/KOP, niezbędne do przeprowadzenia oceny projektu.

Ile wniosków można złożyć w konkursie?

Wnioskodawca może złożyć tylko jeden wniosek o dofinansowanie w ramach konkursu, przy czym nie bierze się pod uwagę wniosków o dofinansowanie wycofanych przez wnioskodawcę zgodnie z ust. 8 oraz wniosku o dofinansowanie, złożonego przez wnioskodawcę we wcześniejszej rundzie konkursu, którego ocena zakończyła się wynikiem negatywnym, a procedura odwoławcza, o której mowa w rozdziale 15 ustawy wdrożeniowej, nie została wszczęta. Wnioskodawca nie może ponownie złożyć wniosku o dofinansowanie dla projektu będącego przedmiotem oceny w ramach konkursu lub procedury odwoławczej, o której mowa w rozdziale 15 ustawy wdrożeniowej (w tym postępowania

przed sądem administracyjnym).

Jakie są koszty kwalifikowane projektu?

Do kosztów kwalifikowanych projektu w działaniu 1.2 zaliczamy koszty usług doradczych, świadczonych przez doradców zewnętrznych dotyczących opracowania zaprezentowanego we wniosku o dofinansowanie nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności MŚP. Koszty te muszą być poniesione nie wcześniej niż 6 miesięcy przed złożeniem wniosku; koszty usług doradczych świadczonych przez doradców zewnętrznych, związanych z przygotowaniem do wdrożenia nowego modelu biznesowego; koszty innych usług, które są komplementarne względem zakupywanych usług doradczych i związane bezpośrednio z przygotowaniem do wdrożenia nowego modelu biznesowego internacjonalizacji MŚP. Usługi te muszą być świadczone przez wyspecjalizowane podmioty zewnętrzne. Koszty udziału w międzynarodowych targach, wystawach lub misjach gospodarczych, których łączna wartość nie przekracza 49% wszystkich kosztów kwalifikowanych w projekcie; koszty zakupu wartości niematerialnych i prawnych (w formie praw majątkowych i licencji), które są związane z nabyciem oprogramowania niezbędnego do automatyzacji procesów biznesowych w ramach przygotowania do działania na rynkach zagranicznych oraz doradztwo z tym związane.

Jak długo trwa ocena wniosku?

Ocena projektów trwa do 60 dni, liczonych od dnia zakończenia naboru wniosków o dofinansowanie w danej rundzie konkursu.

Jaka jest maksymalna intensywność dofinansowania?

Intensywność dofinansowania wynosi 85% kosztów kwalifikowanych. Maksymalna kwota dofinansowania: w przypadku wybrania co najmniej jednego rynku docelowego internacjonalizacji spoza Europejskiego Obszaru Gospodarczego i Szwajcarii 800 tys. zł. W przypadku wybrania wyłącznie rynków docelowych internacjonalizacji z Europejskiego Obszaru Gospodarczego lub Szwajcarii 550 tys. zł. W tym: 30 tys. zł. maksymalne dofinansowania na pokrycie kosztów usług doradczych dotyczących opracowania nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności MŚP; 100 tys. zł - maksymalne dofinansowania na pokrycie kosztów związanych z zakupem oprogramowania niezbędnego do automatyzacji procesów biznesowych w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności oraz doradztwo z tym związane.

Czy konkurs jest podzielony na rundy ?

Konkurs jest podzielony na 2 rundy. Wnioski o dofinansowanie mogą być składane w następujących terminach: 1) dla rundy I - od 27.02.2018 r. do 29.03.2018 r. (w ostatnim dniu naboru do godz. 16:00:00); 2) dla rundy II - od 30.07.2018 r. do 04.09.2018 r. (w ostatnim dniu naboru do godz. 16:00:00).

Na co można przeznaczyć dofinansowanie?

Dofinansowanie można przeznaczyć na, koszty usług doradczych związanych z opracowaniem i przygotowaniem do wdrożenia nowego modelu biznesowego; koszty innych usług komplementarnych względem zakupywanych usług doradczych związanych z przygotowaniem do wdrożenia nowego modelu biznesowego; koszty udziału w międzynarodowych targach, wystawach lub misjach gospodarczych; koszty związane z nabyciem oprogramowania niezbędnego do automatyzacji procesów biznesowych w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności.

Ile powinien trwać okres realizacji projektu?

W odniesieniu do okresu realizacji projektu muszą zostać spełnione łącznie następujące warunki: 1) realizacja projektu nie może rozpocząć się przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie lub w dniu złożenia wniosku o dofinansowanie; 2) rozpoczęcie realizacji projektu nie może zostać zaplanowane później niż 6 miesięcy od daty złożenia wniosku o dofinansowanie; 3) okres realizacji projektu nie może być dłuższy niż 18 miesięcy, licząc od dnia rozpoczęcia realizacji projektu określonego w umowie o dofinansowanie; 4) okres realizacji projektu nie może wykraczać poza końcową datę okresu kwalifikowalności kosztów w ramach POPW, tj. 31 grudnia 2023 r.

Kto może zostać wnioskodawcą?

Wnioskodawcą może być mikro, mały bądź średni przedsiębiorca, prowadzący działalność na terytorium Polski Wschodniej na obszarze województw: warmińsko-mazurskiego, podlaskiego, świętokrzyskiego, lubelskiego, podkarpackiego, potwierdzoną wpisem do odpowiedniego rejestru, dokonany nie później niż 12 miesięcy przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie.

Nasza firma chce eksportować produkt - aplikacja biznesowa, oferowaną w modelu SaaS . Nasza aplikacja jest już dostępna w sklepie internetowym Microsoftu -Office Store. Nie prowadzimy jednak działań wspierających i choć teoretycznie produkt jest dostępny rynek o nim nie wie. Czy forma oferowania naszego produktu nie dyskwalifikuje nas z ubiegania się o dofinansowanie ?

Celem działania 1.2 POPW jest zwiększenie aktywności gospodarczej MŚP z makroregionu Polski Wschodniej na rynkach międzynarodowych, w szczególności poprzez wsparcie doradcze obejmujące kompleksowe działania mające wesprzeć przedsiębiorcę w diagnozie jego potencjału w zakresie internacjonalizacji, przygotowaniu przedsiębiorstwa i jego oferty pod kątem eksportu oraz aktywnego poszukiwania partnerów biznesowych w celu wprowadzenia produktów na wybrane rynki zagraniczne. Dofinansowanie mogą otrzymać projekty dotyczące kompleksowych, indywidualnych, profilowanych pod odbiorcę działań związanych z opracowaniem i przygotowaniem do wdrożenia nowego modelu biznesowego w MŚP związanego z internacjonalizacją ich działalności. O dofinansowanie w ramach działania mogą ubiegać się wyłącznie mikroprzedsiębiorcy, mali lub średni przedsiębiorcy prowadzący działalność gospodarczą na terytorium Polski Wschodniej, tj. na obszarze województw: warmińsko-mazurskiego, podlaskiego, świętokrzyskiego, lubelskiego, podkarpackiego, potwierdzoną wpisem do odpowiedniego rejestru, dokonany nie później niż 12 miesięcy przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie. Dodatkowo wnioskodawca oświadcza iż przed dniem złożenia wniosku zamknął przynajmniej jeden rok obrotowy trwający przynajmniej 12 miesięcy. Przynajmniej w jednym zamkniętym roku obrotowym w okresie 3 lat poprzedzających rok, w którym złożył wniosek o udzielenie wsparcia, wysokość osiągniętych przychodów netto ze sprzedaży jest nie mniejsza niż 200 tys. PLN. Nie mniej niż 100 tys. PLN przychodów w jednym zamkniętym roku obrotowym w okresie 3 lat poprzedzających rok, w którym złożył wniosek o udzielenie wsparcia, osiągnięto w wyniku sprzedaży produktu/-ów zgłoszonych w projekcie do internacjonalizacji. Ponieważ Państwa aplikacja biznesowa jest dostępna w Office Store to znaczy iż jest już dostępna dla użytkowników na całym świecie. Jeśli przedsiębiorca nie podjął działań zmierzających do wprowadzenia produktu na dany rynek oraz wykaże, że nie posiada doświadczenia w sprzedaży na danym rynku, to ma możliwość ujęcia tego zakresu w projekcie. Wnioskodawca ma wykazać konieczność oraz uzasadnienie niezbędnych do realizacji projektu usług doradczych. Jeżeli Państwa projekt wpisuje się w cele konkursu i spełniają Państwo wymogi kryteriów, oraz zostanie wykazane we wniosku iż fakt zamieszczenia aplikacji w Office Store nie był działaniem zmierzającym do wprowadzenia produktu na dany rynek, to co zasady istnieje możliwość złożenia wniosku w tym działaniu.

"Koszty zakupu wartości niematerialnych i prawnych w formie autorskich praw majątkowych lub licencji, związanych z nabyciem oprogramowania niezbędnego do automatyzacji procesów biznesowych[1] w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności oraz doradztwo[2] z tym związane, w tym w szczególności:- projektowanie systemów oraz narzędzi teleinformatycznych;- zakup niezbędnego oprogramowania;- doradztwo w zakresie przygotowania przedsiębiorstwa do wdrożenia zakupionego oprogramowania systemów oraz narzędzi teleinformatycznych." [1] Nie kwalifikują się do wsparcia koszty zakupu i wdrożenia systemów informatycznych przeznaczonych do automatyzacji procesów biznesowych przypisanych do kanałów dystrybucji na rynki zagraniczne. [2] Dotyczy usług, których koszty powiększają wartość początkową nabywanych wartości niematerialnych i prawnych. Czy zatem zakup programu CRM w ramach projektu Internacjonalizacja będzie kosztem kwalifikowanym? Oprogramowanie typu CRM to funkcjonalny system informatyczny, który jest niezbędny do optymalnego i sprawnego funkcjonowania każdego przedsiębiorstwa. Usprawnia proces sprzedaży, bieżącą współpracę z klientem, pomaga budować długotrwałe relacje z klientami i całościową obsługę klientów. Oprogramowanie CRM może wspierać także działania marketingowe.

Przepisy prawa stanowiące podstawę do udzielania pomocy w ramach działania 1.2 POPW nie pozwalają na udzielanie tzw. pomocy wywozowej. Pomoc wywozowa, to pomoc przyznawana na działalność związaną z wywozem do państw trzecich lub państw członkowskich, tzn. pomoc bezpośrednio związana z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności wywozowej. Zgodnie z zatwierdzoną dokumentacją do kwalifikowalnych wydatków działania 1.2 zalicza się m.in.: 1. Koszt usług doradczych w zakresie budowy kanałów dystrybucji i kanałów obsługi otoczenia formalno-prawnego umożliwiającego wejście na dany rynek zagraniczny; 2. Koszty doradztwa oraz zakupu wartości niematerialnych i prawnych w formie autorskich praw majątkowych lub licencji, związanych z nabyciem oprogramowania niezbędnego do automatyzacji procesów biznesowych w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności. Interpretacja zakresu rzeczowego ww. kategorii kosztów musi brać pod uwagę wskazane ograniczenia natury prawnej, tj. zakaz udzielania pomocy wywozowej. W zakresie wydatku o którym mowa w pkt. 1 można kwalifikować wyłącznie wydatki o charakterze doradczym, takie jak: szczegółowe zaprojektowanie sieci dystrybucji i kanałów obsługi otoczenia formalno-prawnego dla sprzedaży produktów (łącznie z wyszukaniem potencjalnych nieruchomości, które można nabyć lub wynająć), wsparcie w przygotowaniu niezbędnej dokumentacji (formularzy administracyjnych, umów cywilno-prawnych), aktywne poszukiwanie i weryfikacja wiarygodności partnerów biznesowych w celu zainicjowania negocjacji handlowych (przy czym koszty beneficjenta związane z prowadzeniem negocjacji - np. bilety lotnicze, zakwaterowanie, koszty reprezentacyjne, usługi tłumaczeniowe - nie są kosztami kwalifikowalnymi, jak również nie przewiduje się możliwości finansowania usług negocjatora umów).

Katalog tego typu usług nie ma charakteru zamkniętego, ale należy mieć na uwadze, że usługi doradców objęte wsparciem mogą jedynie wspomagać beneficjenta w tworzeniu przez niego kanałów dystrybucji bądź kanałów obsługi otoczenia formalno-prawnego, a nie mogą go w tych czynnościach wyręczać (co byłoby tożsame z zakwalifikowaniem takiego doradztwa jako niedozwolonej pomocy wywozowej). Analogicznie wydatki, o których mowa w punkcie 2 nie mogą służyć bezpośrednio do budowy kanałów dystrybucji / sprzedaży w obrocie międzynarodowym. Wdrożone rozwiązania informatyczne powinny automatyzować wewnętrzne procesy biznesowe beneficjenta pomocy, oraz ewentualnie te procesy zewnętrzne, które nie dotyczą kanałów dystrybucji. Zgodnie z zapisami dokumentacji konkursowej, nabycie oprogramowania musi mieć związek z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności, dlatego jest logiczne i dozwolone, aby nabyte i wdrożone oprogramowanie komunikowało się/było zintegrowane z oprogramowaniem obsługującym procesy biznesowe przypisane bezpośrednio zagranicznym kanałom dystrybucji. Czytelny podział między wydatkami kwalifikowalnymi i niekwalifikowalnymi w odniesieniu do nabywanego oprogramowania leży w interesie beneficjenta, gdyż niejasności w tym zakresie mogą skutkować zakwestionowaniem kwalifikowalności nawet całości wydatków na nabycie oprogramowania. Powyższe znajduje potwierdzenie w stanowisku UOKiK, zgodnie z którym za niedozwoloną pomoc eksportową mogłoby zostać uznane dofinansowanie na pokrycie kosztów zakupu i wdrożenia systemów teleinformatycznych przeznaczonych do automatyzacji współpracy pomiędzy partnerem polskim a zagranicznym.

Zwracam się z uprzejmą prośbą o zajęcie stanowiska w zakresie prawidłowości upublicznienia zapytania ofertowego na wykonanie modelu biznesowego internacjonalizacji, stanowiącego załącznik do wniosku o dofinansowanie w ramach działania 1.2 Internacjonalizacja MŚP, konkurs nr 4

(1/2018)Opis Stanu faktycznego:Wnioskodawca zamierzając przystąpić do konkursu w ramach działania 1.2

Internacjonalizacja MŚP, konkurs nr 4 (1/2018) dokonał oszacowania wartości przedmiotu zamówienia. Szacowanie przedmiotu zamówienia odbyło się poprzez publikację zapytania ofertowego na stronie własnej beneficjenta, oraz poprzez wysłanie zapytań ofertowych do trzech potencjalnych oferentów.W wyniku dokonanej procedury szacowania przedmiotu zamówienia otrzymano dwie oferty cenowe - każda w wartości całkowitej poniżej 50 tyś PLN, oraz powyżej 20 tyś PLN.PytanieMając na uwadze dokonane szacowanie przedmiotu zamówienia, regulamin konkursu, wzór umowy o dofinansowanie oraz wytyczne w zakresie kwalifikowalności

6.5.1 Różnicowanie rynku wydatków czy wystarczającym jest upublicznienie zapytania ofertowego jedynie na stronie internetowej wnioskodawcy ?Tj. czy publikacja zapytania ofertowego na własnej stronie internetowej jest wystarczająca do zachowania procedury wyboru wykonawcy zgodnie z pkt.

6.5.1 Różnicowanie rynku wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków.Czy też koniecznym jest

zamieszczanie również zapytania ofertowego „<https://www.parp.gov.pl/zamowienia-1420>”

Jeśli chodzi o procedury dokonywania zamówień to są one następujące: w pierwszej kolejności należy wykonać szacowanie wartości zamówienia. Następnie należy dokonać wyboru wykonawcy z zachowaniem zasad przejrzystości i uczciwej konkurencji i wytycznymi dotyczącymi danego poziomu finansowego zamówienia: - zamówienie o wartości poniżej 20 tys złotych - obowiązkowe jest zachowanie zasad przejrzystości i uczciwej konkurencji (stanowi o tym artykuł 6c ustawy o PARP) oraz dodatkowo (choć przy tej kwocie nie jest to obowiązkowe) należy mieć przygotowanie rozeznanie rynku w sposób zapewniający właściwą ścieżkę audytu, czyli posiadać najlepiej minimum dwie, trzy oferty. Rozeznanie rynku ma na celu potwierdzenie, że dana usługa, dostawa lub robota budowlana została wykonana po cenie nie wyższej niż cena rynkowa. - zamówienie o wartości między 20 a 50 tys złotych - obowiązkowe jest zachowanie zasad przejrzystości i uczciwej konkurencji oraz obowiązkowo należy mieć przygotowanie rozeznanie rynku w sposób zapewniający właściwą ścieżkę audytu. Rozeznanie rynku ma na celu potwierdzenie, że dana usługa, dostawa lub robota budowlana została wykonana po cenie nie wyższej niż cena rynkowa. Następnie należy przedstawić co najmniej wydruk zapytania ofertowego zamieszczonego na stronie internetowej beneficjenta wraz z otrzymanymi co najmniej trzema ofertami lub potwierdzenie wysłania zapytania ofertowego do co najmniej trzech potencjalnych wykonawców, o ile na rynku istnieje co najmniej trzech potencjalnych wykonawców danego zamówienia, wraz z otrzymanymi ofertami. W przypadku, gdy w wyniku upublicznienia zapytania ofertowego lub skierowania zapytania do potencjalnych wykonawców nie otrzymano ofert, (i wnioskodawca będzie wybierał wykonawcę bez postępowania ofertowego) niezbędne jest przedstawienie np. wydruków stron internetowych z opisem towaru/usługi i ceną lub wydruków maili z informacją na temat ceny za określony towar/usługę, albo innego dokumentu. W przydatku tych wartości finansowych zawarcie pisemnej umowy z wykonawcą nie jest wymagane. W takim przypadku wystarczające jest potwierdzenie poniesienia wydatku w oparciu o fakturę, rachunek lub inny dokument księgowy o równoważnej wartości dowodowej. - zamówienie o wartości powyżej 50 tys złotych - obowiązkowe jest zachowanie zasad przejrzystości i uczciwej konkurencji, oraz obowiązkowo należy upublicznić zapytanie ofertowe w bazie konkurencyjności, umowę z wykonawcą i protokół postępowania o udzielenie zamówienia należy sporządzić w formie pisemnej, informację o wyniku postępowania upublicznia się w taki sposób, w jaki zostało upublicznione zapytanie ofertowe należy również pamiętać, że zamówienia nie mogą być udzielane podmiotom powiązanym z beneficjentem osobowo lub kapitałowo. Termin składania ofert, przy czym termin na złożenie oferty wynosi w przypadku dostaw i usług nie mniej niż 7 dni, a w przypadku robót budowlanych nie mniej niż 14 dni od daty upublicznienia zapytania ofertowego. Dokumentami/aktami prawnymi określającymi sposób dokonywana za zamówień towarów i usług w ramach programów finansowanych z Funduszy Unijnych są: Wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020 oraz Ustawa o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Zgodnie w powyższym, nie ma konieczności publikowania zamówień na wymienionej przez Pana stronie.

Przy założeniu że Spółka spełnia kryteria związane z posiadaniem produktu który może być przedmiotem internacjonalizacji oraz prowadzi działalność gospodarczą i będzie realizować projekt na terytorium makroregionu Polski Wschodniej, to czy sam fakt że produktem będą rośliny ozdobne nie wyklucza jej z udziału w konkursie (kod PKD działalności 46.22.Z SPRZEDAZ HURTOWA KWIATÓW I ROSLIN).

Działanie 1.2 w obszarze pytania ma wykluczenie „przedmiotem projektu nie może być działalność handlowa (handel wyrobami lub usługami obcymi).” Jeśli kwiaty są z własnej produkcji to obowiązują

wykluczenia z Artykułu 1 rozporządzenia 1407/2013, a w szczególności: „1. Niniejsze rozporządzenie stosuje się do pomocy przyznawanej przedsiębiorstwom we wszystkich sektorach, z wyjątkiem: a) pomocy przyznawanej przedsiębiorstwom prowadzącym działalność w sektorze rybołówstwa i akwakultury, objętym rozporządzeniem Rady (WE) nr 104/2000 (1); b) pomocy przyznawanej przedsiębiorstwom zajmującym się produkcją podstawową produktów rolnych; c) pomocy przyznawanej przedsiębiorstwom prowadzącym działalność w sektorze przetwarzania i wprowadzania do obrotu produktów rolnych w następujących przypadkach: (i) kiedy wysokość pomocy ustalana jest na podstawie ceny lub ilości takich produktów nabytych od producentów podstawowych lub wprowadzonych na rynek przez przedsiębiorstwa objęte pomocą; (ii) kiedy przyznanie pomocy zależy od faktu przekazania jej w części lub w całości producentom podstawowym; 2. Jeżeli przedsiębiorstwo prowadzi działalność w sektorach, o których mowa w ust. 1 lit. a), b) lub c), a także działalność w jednym lub większej liczbie sektorów lub w innych obszarach działalności wchodzących w zakres stosowania niniejszego rozporządzenia, niniejsze rozporządzenie ma zastosowanie do pomocy przyznanej w związku z działalnością w sektorach lub obszarach działalności wchodzących w zakres stosowania niniejszego rozporządzenia, pod warunkiem że dane państwo członkowskie zapewni za pomocą odpowiednich środków, takich jak rozdzielenie działalności lub wyodrębnienie kosztów, by działalność w sektorach wyłączonych z zakresu stosowania niniejszego rozporządzenia nie odnosiła korzyści z pomocy de minimis przyznanej zgodnie z niniejszym rozporządzeniem.” Generalnie w tym wypadku przedsiębiorca wydaje się być wykluczony z działania, chyba, że wpisywałby się w wyjątek, o którym mowa w ust. 2. Oznacza to, że działalność producencka nie odniesie korzyści z przyznanego wsparcia dla działalności handlowej (w przypadku handlu własnymi, a nie cudzymi kwiatami).

W związku z wdrożeniem nowego Modelu Biznesowego Internacjonalizacji i rekomendowaną strukturą kanałów dystrybucji na rynku docelowym, wskazane jest podjęcie działań wzorniczych, mających na celu opracowanie projektów wystaw (ekspozytorów), które będą służyły prezentacji produktów Wnioskodawcy w punktach dystrybucji na rynku docelowym. Czy opracowanie projektów takich wystaw (ekspozytorów) produktów jest kosztem kwalifikowanym i może być zaliczone do kategorii "wzornictwa opakowań, projektowania katalogów i opisów technicznych produktów, projektowania logotypów i marek produktowych" lub alternatywnie do kategorii "budowy kanałów dystrybucji i kanałów obsługi otoczenia formalno-prawnego umożliwiającego wejście na dany rynek"? Czy w ramach działania, za koszt kwalifikowalny może zostać uznany: 1. opracowanie filmu promocyjnego na rynek docelowy 2. zaprojektowanie materiałów POS oraz ekspozytorów 3. zakup oprogramowania do zarządzania magazynem na potrzeby realizacji wysyłek za granicę?

Zgodnie z zapisami paragrafu 5 pkt 4 Regulaminu Konkursu dla Działania 1.2 PO PW jako kwalifikowalny został określony koszt usług doradczych związany z internacjonalizacją działalności w zakresie (...) wzornictwa opakowań, projektowania katalogów i opisów technicznych produktów, projektowania logotypów i marek produktowych. W związku z tym, koszt opracowania projektu ekspozytorów służących do prezentacji produktu może zostać zakwalifikowany w ramach wskazanej

kategorii kosztu. Ponadto jako koszt kwalifikowalny mogą zostać uznane koszty: 1. opracowania (np. scenariusza) filmu promocyjnego na rynek docelowy, pod warunkiem, że dotyczą kosztu doradztwa w zakresie przygotowania filmu, a nie jego produkcji; 2. zaprojektowania materiałów POS oraz ekspozytorów, pod warunkiem, że dotyczą kosztów doradztwa w zakresie przygotowania materiałów promocyjnych, a nie ich wyprodukowania. 3. zakupu oprogramowania do zarządzania magazynem na potrzeby realizacji wysyłek za granicę, pod warunkiem, że wskazane oprogramowanie będzie niezbędne do automatyzacji procesów biznesowych w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności Wnioskodawcy. A w przypadku oprogramowania do zarządzania magazynem jest ono związane z działalnością Wnioskodawcy na terytorium kraju, a nie jest związane z budową kanałów dystrybucji na rynkach zagranicznych.

Czy kwalifikuje się projekt polegający na opracowaniu modelu biznesowego w zakresie wprowadzenia na nowe rynki zagraniczne roślin ozdobnych? Spółka zajmuje się uprawą i sprzedażą roślin ozdobnych i chciałaby wprowadzić swoje produkty na nowe rynki zagraniczne a przede wszystkim uczestniczyć w targach i wystawach zagranicznych.

Wsparcie skierowane na rzecz wzrostu międzynarodowej aktywności gospodarczej MŚP z makroregionu Polski Wschodniej. Obejmuje kompleksowe, indywidualne, profilowane pod odbiorcę działania związane z opracowaniem i przygotowaniem do wdrożenia nowego modelu biznesowego w MŚP w oparciu o internacjonalizację ich działalności. Przedmiotem wsparcia będzie m.in.: uzyskanie przez przedsiębiorstwa doradztwa w zakresie opracowania strategii wejścia na rynek zagraniczny, analizy rynku docelowego, przedstawienia możliwych i optymalnych kanałów dystrybucji, wyselekcjonowania oraz nawiązania kontaktów z partnerami zagranicznymi. Informuję, iż jednym z kryteriów, na podstawie, których oceniany będzie Wniosek o dofinansowanie jest weryfikacja czy „Wnioskodawca posiada w ofercie, co najmniej jeden produkt (wyrób lub usługę), który może być przedmiotem sprzedaży zagranicznej - posiada potencjał do internacjonalizacji”. Ocenie podlega, czy Wnioskodawca posiada w ofercie, co najmniej jeden produkt (wyrób lub usługę), który może potencjalnie być przedmiotem sprzedaży zagranicznej. Ocenie podlega potencjał rynkowy internacjonalizacji produktu z oferty Wnioskodawcy, w tym metodologia dokonania diagnozy tego potencjału oraz przedstawione wnioski, dowody i źródła danych. Diagnozowany potencjał internacjonalizacji potwierdza możliwość skutecznego wejścia na wskazany nowy rynek zagraniczny. Wnioski z przeprowadzonych analiz przygotowawczych Wnioskodawcy potwierdzają potencjał eksportowy firmy. We wniosku o dofinansowanie przedstawiono Produkt Wnioskodawcy (wraz z dotychczasowym rynkiem, poziomem sprzedaży oraz projekcją możliwości sprzedaży na nowym rynku zagranicznym). Zakres przedstawionych danych musi być zgodny z wymaganiami przedstawionymi w dokumentacji konkursowej. Ocenie podlega, czy przedstawiony produkt nie posiada cech wykluczających go ze sprzedaży zagranicznej (np. usługi świadczone na rynku lokalnym, usługi mające zastosowanie wyłącznie na rynku krajowym, itp.). Podsumowując, firma dysponująca produktem, który mógłby być przedmiotem internacjonalizacji kwalifikuje się do uzyskania wsparcia w ramach Programu.

Pytanie dot, kryterium - Prognoza finansowa wskazuje na opłacalność projektu. Zgodnie z opisem powyższego kryterium „Oceniający będą także weryfikować prognozowaną wielkość popytu na rynku docelowym tzn. czy osiągnięte zyski ze sprzedaży pozwolą na wygenerowanie nadwyżki finansowej względem kosztów całego przedsięwzięcia (w ujęciu niezdyskontowanym)”. Proszę o informację, w jakim to ma

nastąpić okresie? Czy oznacza to, iż wygenerowane zyski ze sprzedaży mają przewyższać koszty projektu?

Prognoza finansowa przychodów oraz kosztów związanych z wdrożeniem nowego modelu biznesowego internacjonalizacji wskazuje na opłacalność projektu. Przedstawiona przez Wnioskodawcę prognoza finansowa jest realna (przedstawione wyliczenia poparte są wiarygodnymi uzasadnieniami). Oceniający będą także weryfikować prognozowaną wielkość popytu na rynku docelowym tzn. czy osiągnięte zyski ze sprzedaży pozwolą na wygenerowanie nadwyżki finansowej względem kosztów całego przedsięwzięcia (w ujęciu niezdyskontowanym). Wnioskodawca powinien podać prognozowaną na dany rynek cenę produktu (wyrobu lub usługi) oraz wskazać podstawę, na jakiej oparł swoją kalkulację. Tam, gdzie to możliwe, powinien również wskazać ceny produktów porównywalnych oraz uzasadnić, że koszty działalności pozwolą na ustalenie ceny produktu konkurencyjnej w stosunku do cen innych, substytucyjnych produktów na danym rynku lub też wskazać na przewagi oferowanego produktu (wyrobu lub usługi) uzasadniające wyższą cenę. Przedstawione prognozy muszą opierać się na realnych założeniach oraz wynikach analiz lub ewentualnie przeprowadzonych badaniach, w szczególności dotyczących wielkości popytu i sprzedaży. Prognozy muszą być dostosowane do specyfiki danego przedsiębiorstwa oraz branży, w której ono funkcjonuje. Dokumentacja do konkursu II etapu działania 1.2 POPW nie wskazuje terminu w jakim ma nastąpić wygenerowanie nadwyżki finansowej. Tempo w związku z wdrożeniem nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją może różnić się w zależności od branży, specyfiki projektu oraz rynku. Analiza i ocena opłacalności projektu w tym kontekście będzie miała charakter ekspercki, indywidualny dla każdego projektu i brała pod uwagę pozostałe elementy wymienione w opisie kryterium.

Czy stanowią koszt kwalifikowalny usługi projektowe: wzornictwo opakowań, projektowanie katalogów i opisów technicznych, projektowanie logotypów i marek produktowych?

Koszt kwalifikowalnym są koszty doradztwa w zakresie wzornictwa opakowań, projektowania katalogów i opisów technicznych produktów, projektowania logotypów i marek produktowych. Produktem tego doradztwa mogą być kompletne projekty. Biorąc pod uwagę założenia towarzyszące uruchomieniu działania 1.2, charakter doradczy tych usług związany jest z oczekiwaniem, że przygotowane projekty będą skorelowane z wynikami badań i analiz realizowanych w ramach projektu. Jednocześnie należy unikać wyodrębniania jako osobne wydatki kwalifikowalne kosztów, które domyślnie stanowią koszt niezbędny do poniesienia przez doradcę w toku świadczenia usługi (np. koszt dostępu do baz danych, zakupu wartości niematerialnych i prawnych, wynagrodzeń zespołu projektowego). Koszty te nie są kosztami beneficjenta lecz doradcy; jako oddzielne wydatki nie mogą być uznawane za koszty doradztwa i nie podlegają możliwości dofinansowania w przedmiotowej kategorii.

Firma wchodząca w skład grupy kapitałowej (spółka dominująca A) posiada w swojej ofercie produkty innej spółki wchodzącej w skład grupy (firma B), w której firma A posiada 100% udziałów. Produkty produkowane są pod markami firmy B ale sprzedawane przez spółkę dominującą A, która posiada odpowiednie zasoby i kanały dystrybucji. Czy te produkty mogą być przedmiotem wniosku złożonego przez spółkę dominującą A w ramach działania 1.2 POPW?

We wniosku o dofinansowanie należy przedstawić Produkt Wnioskodawcy (wraz z dotychczasowym rynkiem, poziomem sprzedaży oraz projekcją możliwości sprzedaży na nowym rynku zagranicznym).

Natomiast w opisanym przez Panią przypadku produkt będzie należał do firmy B, która nie będzie wnioskodawcą.

Czy konieczne jest aby koszt opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji (MBI) stanowiący załącznik do wniosku w Programie Operacyjnym Polska Wschodnia, Działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” został faktycznie poniesiony przed złożeniem wniosku. Przykładowo: Wnioskodawca kupuje usługę opracowania MBI. MBI zostaje opracowany i złożony wraz z wnioskiem dnia 30.06. Faktycznie płatność za usługę zostaje dokonana dnia 07.07, tj. po złożeniu wniosku. Data wystawienia faktury 30.06 + 7 dniowy termin płatności. Czy w powyższej sytuacji koszt MBI będzie kosztem kwalifikowalnym?

Warunkiem otrzymania dofinansowania za wykonanie Modelu Biznesowego jest złożenie wniosku o płatność wraz z kopią dokumentów potwierdzających poniesienie wydatków, tj. kopią dowodów księgowych wraz z potwierdzeniami dokonania zapłaty. Wobec powyższego w sytuacji, gdy będzie Pan chciał otrzymać refundację za sporządzenie Modelu Biznesowego, zapłata za jego wykonanie musi być dokonana przed złożeniem wniosku o płatność.

Czym różnią się wydatki w kategorii 2) Koszty doradztwa w odniesieniu do stron internetowych i aplikacji mobilnych od wydatków w kategorii 4 w odniesieniu do projektowania systemów oraz narzędzi informatycznych? Proszę o wskazanie, jakiego rodzaju wydatki należy przypisać każdej z kategorii.

Koszty usług doradczych związanych z projektowaniem stron internetowych i aplikacji mobilnych (kategoria 2 z regulaminu konkursu) są związane z doradztwem w zakresie prowadzenia promocji i sprzedaży produktów na rynkach zagranicznych. Projektowanie systemów oraz narzędzi teleinformatycznych (kategoria 5 z regulaminu konkursu) jest związane z zakupem wartości niematerialnych i prawnych w formie autorskich praw majątkowych lub licencji, związanych z nabyciem oprogramowania niezbędnego do automatyzacji procesów biznesowych w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności (zgodnie z opisem całej kategorii), przy czym nabywane oprogramowanie w ramach tej kategorii nie może mieć związku z obsługą promocji lub sprzedaży na rynku zagranicznym, tj. nie może stanowić elementów kanału dystrybucji na rynki zagraniczne. Nabywane oprogramowanie może służyć zarządzaniu lub automatyzacji wewnętrznych procesów przedsiębiorstwa lub współpracy z lokalnymi/krajowymi dostawcami, podwykonawcami bądź usługodawcami. Bezpośrednie dofinansowanie tworzenia/zakupu i wdrożenia stron internetowych lub aplikacji mobilnych w związku z internacjonalizacją (służących do promocji i sprzedaży produktów na rynkach zagranicznych) nosi znamiona pomocy wywozowej zabronionej na mocy art. 1 rozporządzenia KE nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis (Dz. Urz. UE L 352 z 24.12.2013, str. 1). Treść rozporządzenia można znaleźć na stronie: <http://www.parp.gov.pl/pomoc-de-minimis-34>

W ramach działania 1.2 kwalifikowane jest zaprojektowanie materiałów reklamowych np. folderu informacyjnego, ale jego wydruk już nie?

Zgadza się. Zaprojektowanie materiałów reklamowych (np. folderu informacyjnego) może być kwalifikowane w ramach kategorii: Koszty usług doradczych związanych z przygotowaniem do wdrożenia nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności.

Jakie przykładowe wydatki zawierają się w kategorii usług doradczych w odniesieniu do „stron internetowych oraz aplikacji mobilnych”. Czy opracowanie np. projektu funkcjonalnego (technicznego) aplikacji mobilnej jest kwalifikowane, czy też doradztwo w tym zakresie obejmuje jedynie stworzenie np. projektu warstwy graficznej? Proszę o doprecyzowanie.

Opracowanie zarówno projektu funkcjonalnego, jak i graficznego aplikacji mobilnej mieści się w kategorii Koszty usług doradczych związanych z przygotowaniem do wdrożenia nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności w zakresie: - przygotowania planu szczegółowej kampanii promocyjnej, projektowania materiałów reklamowych i promocyjnych, stron internetowych oraz aplikacji mobilnych przeznaczonych do promocji i sprzedaży produktów, których dotyczy projekt, na rynkach zagranicznych. Szczególne znaczenie w kontekście internacjonalizacji ma profesjonalne zaprojektowanie strony internetowej lub aplikacji mobilnej dedykowanej na nowy rynek zagraniczny w oparciu o wiedzę o lokalnych zwyczajach i preferencjach konsumenckich danego rynku (w tym projektowanie zorientowane na konkretnego użytkownika, uwzględniające wyniki testów user experience z docelowymi użytkownikami). Nieuwzględnienie kontekstu kulturowego i gospodarczego odmiennego rynku może prowadzić do niepowodzenia całego procesu wprowadzania nowego produktu na nowy rynek zagraniczny.

W czasie realizacji projektu Wnioskodawca zaplanował m.in. udział w targach i kilku misjach gospodarczych celem pozyskania kontrahentów zagranicznych w celu sprzedaży produktu na rynku docelowym. Podczas misji gospodarczych planowane są spotkania z potencjalnymi kontrahentami, podczas których może dojść do podpisania umów, a tym samym rozpoczęcie sprzedaży dla kontrahenta na danym rynku docelowym. Już podczas pierwszej misji planowanej na I kwartał 2018 może dojść do sytuacji, w której zostanie podpisana umowa o współpracy z jednym kontrahentem i rozpoczęta sprzedaż (nawet w bardzo niewielkim wolumenie). Czy moment rozpoczęcia sprzedaży ma jakieś znaczenie dla dalszej realizacji projektu?

Niedozwolone jest udzielanie pomocy na działalność związaną z wywozem do państw trzecich lub państw członkowskich, tzn. pomocy bezpośrednio związanej z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności wywozowej. Dozwolona pomoc może dotyczyć kosztów badań lub usług doradczych potrzebnych do wprowadzenia produktu na rynek. W związku z powyższym faktyczne rozpoczęcie sprzedaży danego produktu na danym rynku zagranicznym jest zwykle jednoznaczne z jego wprowadzeniem na dany rynek, co powoduje, że dalsza pomoc dotycząca tego produktu na tym rynku staje się niedozwolona. Wyjątkowe, wymagające szczegółowego uzasadnienia i udowodnienia, przypadki mogą mieć miejsce w sytuacji, gdy fizyczne wprowadzenie produktu na dany rynek

nastąpi w późniejszym okresie, gdyż musi być jeszcze poprzedzone dopełnieniem przez producenta stosownych czynności i formalności związanych z wprowadzeniem danego typu produktu na dany rynek (np. uzyskaniem stosownych pozwoleń, certyfikatów, koncesji), wynikających także z przyjętego modelu biznesowego internacjonalizacji. W takiej sytuacji dzień zawarcia umowy o współpracy nie musi być tożsamy z dniem wprowadzenia danego produktu na dany rynek, o ile szczegółowe warunki i terminy owego wprowadzenia są zapisane w tejże umowie.

Zgodnie z dokumentacją konkursową Wnioskodawca powinien posiadać w chwili składania wniosku model biznesowy, nie starszy niż 6 miesięcy. Moje pytanie dotyczy terminu dokonania płatności za model przez Wnioskodawcę na rzecz wykonawcy modelu, czy powinna ona również zostać dokonana przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie czy też wystarczy, że Wnioskodawca będzie dysponował modelem oraz dokumentacją ofertową związaną z modelem? Drugie pytanie nawiązuje do pierwszego, kiedy powinna zostać wystawiona faktura za model, czy przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie, czy może zostać wystawiona później, jeżeli wykonawca zgodzi się na uprzednie przekazanie modelu, tak aby mógł on zostać załączony do wniosku o dofinansowanie?

Warunkiem otrzymania dofinansowania za wykonanie Modelu Biznesowego jest złożenie wniosku o płatność wraz z kopią dokumentów potwierdzających poniesienie wydatków, tj. kopią dowodów księgowych wraz z potwierdzeniami dokonania zapłaty. Wobec powyższego w sytuacji, gdy będzie Pani chciała otrzymać refundację za sporządzenie Modelu Biznesowego, zapłata za jego wykonanie musi być dokonana przed złożeniem wniosku o płatność.

Jak mamy rozumieć poniższy zapis instrukcji wypełniania wniosku (pkt Miejsce realizacji projektu): „Przez lokalizację projektu należy rozumieć miejsce wykonywania działalności gospodarczej przez wnioskodawcę, związane z produktami podlegającymi internacjonalizacji, w którym projekt będzie wdrażany, tj. w którym produkty projektu wykorzystywane będą w celu osiągnięcia zakładanych rezultatów projektu i pozostałych celów biznesowych projektu, zaplanowanych do osiągnięcia w dłuższym horyzoncie czasowym”. Czy zakłady produkcyjne (m.in. produkcyjnych firm zewnętrznych) muszą być zlokalizowane na terenie Polski Wschodniej?

Nie, w opisanej sytuacji zakłady produkcyjne firm zewnętrznych nie muszą być zlokalizowane na terenie Polski Wschodniej. Wystarczy, jeśli siedziba firmy wnioskodawcy bądź oddział, który faktycznie zarządza produkcją, znajduje się na terenie Polski Wschodniej – zgodnie z zacytowanym zapisem instrukcji wypełniania wniosku.

W regulaminie działania 1.2 Internacjonalizacja MŚP widnieje

informacja:§4 8. Pomoc w ramach działania nie może być udzielona na realizację projektu dotyczącego działalności handlowej (handlu wyrobami lub usługami obcymi).Odnalazłam komentarz, że wykluczenie to dotyczy pośredników handlowych. Zajmuję się sprzedażą ubezpieczeń online, chciałabym skierować ofertę kupna ubezpieczenia przez Internet do osób przebywających za granicą, które np. nie mają możliwości skontaktowania się z agentem konwencjonalnymi metodami. Czy takie działanie podlega wykluczeniu?

Dokumentacja konkursowa nie zawiera bardziej szczegółowego doprecyzowania wykluczonej ze wsparcia samej działalności handlowej, aniżeli podane w nawiasie: handel wyrobami lub usługami obcymi. Wykluczenie obejmuje przykładowo samych pośredników handlowych, sprzedawców, dystrybutorów – wskazując tym samym, że wsparcie adresowane jest do producentów: wytwórców czy bezpośrednich wykonawców usług. Wobec braku dedykowanej dla konkursu definicji producenta należy odwołać się do powszechnie obowiązującego prawa i praktyki gospodarczej.

W Regulaminie konkursu jest zapis: Pomoc w ramach działania nie może być udzielona na realizację projektu dotyczącego działalności handlowej (handlu obcymi wyrobami lub obcymi usługami). (par. 4 pkt. 5) Jedna z firm działająca na terenie Polski Wschodniej prowadzi już działalność eksportową i chce ją rozwijać dzięki działaniu 1.2 PO PW, jednakże firma nie jest podmiotem typowo produkcyjnym. Jest natomiast właścicielem kilku znaków towarowych. Na jej zlecenie i wg jej projektu produkty wytwarzają podmioty zewnętrzne. Właścicielem jednej z nich w Niemczech jest również obecny właściciel opisywanej firmy w Polsce. W zapisach księgowych „produkty” te księgowane są jako towar. Firma jest właścicielem marki, znaków towarowych i nie handluje obcymi wyrobami. Bardzo proszę o informację, czy w związku z powyższym firma może przystąpić do konkursu. Proszę też o określenie w jaki sposób ma Państwu przedstawić/ udokumentować fakt posiadanych praw do marek (kopie lub numer prawa ochronnego na znak towarowy wydany przez Urząd Patentowy?).

Dokumentacja konkursowa nie zawiera bardziej szczegółowego doprecyzowania wykluczonej ze wsparcia samej działalności handlowej, aniżeli podane w nawiasie: handel wyrobami lub usługami obcymi. Wykluczenie obejmuje przykładowo samych pośredników handlowych, sprzedawców, dystrybutorów – wskazując tym samym, że wsparcie adresowane jest do producentów: wytwórców czy bezpośrednich wykonawców usług. Wobec braku dedykowanej dla konkursu definicji producenta należy odwołać się do powszechnie obowiązującego prawa i praktyki gospodarczej. Producent wg ustawy z dnia 12 grudnia 2003 r. o ogólnym bezpieczeństwie produktów to przedsiębiorca prowadzący działalność polegającą na wytwarzaniu produktu albo każdą inną osobę, która występuje jako wytwórca, umieszczając na produkcie bądź do niego dołączając swoje nazwisko, nazwę, znak

towarowy bądź inne odróżniające oznaczenie (...) i tym samym bierze za dany produkt odpowiedzialność. Natomiast dystrybutor to każdy, kto pośredniczy w drodze produktu od wytwórcy do konsumenta. Cechą różniącą go od producenta jest to, że jego działalność nie wpływa na właściwości towaru związane z bezpieczeństwem. Takim dystrybutorem jest sprzedawca. Sprzedawca może być producentem w rozumieniu ww. ustawy, gdy dokonuje pewnych zmian mających wpływ na bezpieczeństwo produktu. Zatem sprzedawca to podmiot, który dokonuje (sprzedaży) zbycia określonej rzeczy na rzecz innego podmiotu nie ingerując we właściwości sprzedawanej rzeczy, która ma znaczenie dla jej bezpieczeństwa. Podsumowując, cechą, która różni pośrednika / dystrybutora od producenta jest to, że jego działalność nie wpływa na właściwości towaru np. związane z jakością, właściwościami, bezpieczeństwem, czy dostosowaniem produktu do wymogów danego rynku. Producent może zlecić fizyczną produkcję podmiotowi zewnętrznemu i nadal będzie pozostawał producentem tego produktu, o ile produkcja jest realizowana na jego zlecenie, wg jego projektu, pod jego marką, znakiem firmowym i bierze za ten produkt odpowiedzialność. W związku z powyższym, opisana wyżej firma może przystąpić do konkursu i powinna dokładnie opisać swoją rolę w procesie produkcyjnym oraz posiadane prawa ochronne na znak towarowy.

Czy Wnioskodawca musi prowadzić działalność produkcyjną na terenie Polski Wschodniej - czy może być prowadzony wyłącznie dział sprzedaży lub dział projektowania na tym terenie?

Wnioskodawca deklaruje, że prowadzi działalność gospodarczą na terytorium makroregionu Polski Wschodniej (tj. województw lubelskiego, podkarpackiego, podlaskiego, świętokrzyskiego lub warmińsko-mazurskiego) potwierdzoną wpisem do odpowiedniego rejestru. W przypadku rejestru przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym adres siedziby lub co najmniej jednego oddziału znajduje się na terytorium Polski Wschodniej. W przypadku Centralnej Ewidencji i Informacji Działalności Gospodarczej (CEIDG) co najmniej jeden adres wykonywania działalności gospodarczej znajduje się na terytorium Polski Wschodniej. We wniosku o dofinansowanie określono przedmiot i zakres działalności gospodarczej wykonywanej pod wskazanym adresem znajdującym się na terytorium Polski Wschodniej, w tym określono liczbę pracowników zatrudnionych na terytorium Polski Wschodniej. Intencją ww. instrumentu jest bezpośrednie wsparcie działalności produkcyjnej (lub usługowej) prowadzonej na terytorium Polski Wschodniej. Chodzi o dopełnienie kwestii formalnych związanych z udowodnieniem że projekt będzie realizowany w makroregionie Polski Wschodniej. Sam dział handlowy, sprzedażowy będzie niewystarczający.

Czy wybór wykonawcy - modelu biznesowego musi nastąpić przed złożeniem wniosku o dofinansowanie?

Model biznesowy jest wymagany do wniosku. Jeśli wnioskodawca chce uzyskać dofinansowanie na jego opracowanie to procedura wyłonienia wykonawcy jak i wykonanie modelu musi nastąpić przed złożeniem wniosku.

Nasza firma prowadzi sprzedaż mebli własnego wzoru. Ze względu na koszty i brak odpowiedniej infrastruktury produkcja mebli jest kierowana na zewnątrz (zlecenie produkcji przez firmę zewnętrzną), ale na bazie naszych wzorów i produkowanych tylko dla nas. Nasza firma bierze udział w targach i wystawia swoje produkty. Czy w związku z powyższym mimo że nie mamy produkcji wewnątrz firmy możemy wziąć udział w/w konkursie?

Wnioskodawcy oraz projekty muszą spełnić kryteria wyboru projektów obowiązujące dla działania, zatwierdzone przez Komitet Monitorujący POPW, które są zawarte w załączniku nr 1 do regulaminu. Jedno z kryterium brzmi: Wnioskodawca posiada w ofercie co najmniej jeden produkt (wyrób lub usługę), który może być przedmiotem sprzedaży zagranicznej - posiada potencjał do internacjonalizacji. Ocenie podlega, czy Wnioskodawca posiada w ofercie co najmniej jeden produkt (wyrób lub usługę), który może potencjalnie być przedmiotem sprzedaży zagranicznej. Ocenie podlega potencjał rynkowy internacjonalizacji produktu z oferty Wnioskodawcy, w tym metodologia dokonania diagnozy tego potencjału oraz przedstawione wnioski, dowody i źródła danych. Zdiagnozowany potencjał internacjonalizacji potwierdza możliwość skutecznego wejścia na wskazany nowy rynek zagraniczny. Wnioski z przeprowadzonych analiz przygotowawczych Wnioskodawcy potwierdzają potencjał eksportowy firmy. We wniosku o dofinansowanie przedstawiono Produkt Wnioskodawcy (wraz z dotychczasowym rynkiem, poziomem sprzedaży oraz projekcją możliwości sprzedaży na nowym rynku zagranicznym). Zakres przedstawionych danych musi być zgodny z wymaganiami przedstawionymi w dokumentacji konkursowej. Ocenie podlega, czy przedstawiony produkt nie posiada cech wykluczających go ze sprzedaży zagranicznej (np. usługi świadczone na rynku lokalnym, usługi mające zastosowanie wyłącznie na rynku krajowym, itp.). Sam brak produkcji wewnątrz firmy nie dyskwalifikuje firmy z możliwości złożenia wniosku w ramach działania 1.2 POPW.

Z instrukcji wypełniania wniosku o dofinansowanie wynika, że jedynymi wskaźnikami, które Wnioskodawca powinien spełnić są te zaprezentowane poniżej: Liczba przygotowanych do wdrożenia modeli biznesowych internacjonalizacji Liczba nowych rynków (krajów), na których wnioskodawca osiągnął gotowość do rozpoczęcia sprzedaży produktów 1) Czy są to jedyne wskaźniki, które będą wiążące dla Beneficjenta po realizacji projektu? 2) Czy założenia finansowe wskazane w Modelu Biznesowym Internacjonalizacji (zysk z działalności po implementacji działań przewidzianych w projekcie), jest dla Beneficjenta wiążący? 3) Jeżeli jest to jakie sankcje grożą za jego nieosiągnięcie? 4) Jak powinna wyglądać metodologia przedstawiająca spełnienie ww. wskaźników? 5) Jakie dokumenty będą brane pod uwagę w kontekście analizy, czy ww. wskaźniki zostały spełnione?

W odpowiedzi na pytanie wyjaśniam, iż oprócz wskazanych wskaźników - Liczba przygotowanych do wdrożenia modeli biznesowych internacjonalizacji - Liczba nowych rynków (krajów), na których wnioskodawca osiągnął gotowość do rozpoczęcia sprzedaży produktów Wnioskodawca obowiązkowo sprawozdaje wskaźniki horyzontalne o charakterze informacyjnym (wskaźniki informacyjne) odnoszące się do kwestii zatrudnienia. Szczegółowe wyjaśnienie dostępne jest w instrukcji wypełniania wniosku. Dla wskaźników należy przedstawić opis metodologii wyliczenia wskaźnika oraz sposobu weryfikacji osiągnięcia zaplanowanych wartości wskaźnika. Weryfikacja osiągnięcia wskaźnika, po zakończeniu realizacji projektu, będzie polegała przede wszystkim na sprawdzeniu czy zadeklarowane elementy modelu biznesowego, niezbędne do jego wdrożenia, zostały faktycznie przygotowane do rozpoczęcia sprzedaży produktów na rynku docelowym. Ponadto efekty realizacji projektu muszą być wyrażone poprzez wskazane i uzasadnione we wniosku o dofinansowanie, wskaźniki produktu i rezultatu. Wskaźniki muszą być tak skonstruowane, aby na podstawie danych można było obiektywnie określić ich poziom wyjściowy, a następnie poziom w trakcie realizacji projektu i poziom docelowy. Wnioskodawca podając wskaźniki musi wskazać, na podstawie jakich

danych je skonstruował, wg jakiej formuły i przy jakich założeniach. Wskaźniki muszą odzwierciedlać specyfikę projektu i jego rezultaty. Zaproponowane wartości wskaźników muszą być realne i adekwatne do założeń projektu. We wzorze umowy o dofinansowanie widnieje zapis o Nieosiągnięciu wskaźników: 1. W przypadku stwierdzenia przez Instytucję Pośredniczącą, że Beneficjent nie osiągnął wartości zakładanych w Projekcie wskaźników produktu lub rezultatu, Instytucja Pośrednicząca może pomniejszyć dofinansowanie proporcjonalnie do stopnia nieosiągnięcia tych wskaźników. W przypadku braku możliwości pomniejszenia płatności końcowej, zwrot środków wraz z odsetkami w wysokości określonej jak dla zaległości podatkowych liczonymi od dnia przekazania ostatniej transzy dofinansowania następuje w trybie art. 207 ustawy o finansach publicznych. W sytuacji, gdy kwota ostatniej transzy jest niższa od kwoty dofinansowania wynikającej z pomniejszenia dofinansowania odsetki nalicza się odpowiednio od poprzednich transz dofinansowania. 2. Ust. 1 nie ma zastosowania do wskaźników informacyjnych, tj. wskaźników, które mają charakter informacyjny dla instytucji odpowiedzialnych za realizację Programu, a poziom realizacji ich wartości docelowych nie stanowi przedmiotu rozliczenia Projektu. Przedsiębiorca będzie zobligowany przedstawić stosowne dokumenty na podstawie których będzie można zweryfikować osiągnięcie wskaźnika. Dokumenty te będą przedstawiane podczas kontroli czy przy rozliczaniu projektu.

Czy jeśli przedsiębiorstwo ma prawo własności do produktu, jednak nie produkuje siłami własnymi, a jedynie zleca produkcję firmie zewnętrznej może być wnioskodawcą w ramach działania 1.2 PO PW i starać się o uzyskanie dotacji na internacjonalizację powyższego produktu?

Jeżeli Wnioskodawca spełnia kryteria określone w dokumentacji konkursowej, a w szczególności w Kryteriach wyboru projektów (dostępne pod adresem: <http://popw.parp.gov.pl/dokumentacja/dokumentacja-do-dzialania-1-2-internacjonalizacja-msp-1-konkurs-2018-r>), to nie ma przeciwwskazań do złożenia wniosku o dofinansowanie. Przy analizie proszę wziąć pod uwagę w szczególności pierwsze kryterium merytoryczne, które będzie weryfikowało czy Wnioskodawca posiada w ofercie co najmniej jeden produkt (wyrób lub usługę), który może być przedmiotem sprzedaży zagranicznej - posiada potencjał do internacjonalizacji.

Beneficjent może w ramach misji gospodarczej przebywać za granicą przez okres dłuższy niż 3 dni (na przykład tydzień). Koszty podróży będą w tym przypadku kwalifikowalne, koszty diet i noclegów jedynie w ciągu 3 dni, o których mowa w rozporządzeniu, i których dotyczy misja? Beneficjent może kupować bilety lotnicze, które przewidują przesiadki w innych krajach, o ile będą tańsze od biletów bezpośrednich?

Dokumentacja nie określa jak długo może trwać misja. Termin misji musi być uzasadniony, racjonalny i związany z projektem. Dokumentacja wskazuje zakres dni przed i po misji. Kwalifikowane będą jedynie wydatki, które dotyczyć będą projektu, działań z nim związanych. Przeloty również muszą być związane z projektem. Nie jest możliwe zaplanowanie przelotu również przesiadkowego, których zakres nie będzie związany z projektem. Podstawowa kwestia na jaką zostanie zwrócona uwaga to z jakiego powodu przedsiębiorca zaplanował podróż przesiadkową. Czy faktycznie cena będzie jedynym czynnikiem, powodem wyboru takiej opcji podróży.

W mojej firmie zdarzyła się incydentalna sytuacja jednej sprzedaży na rynek, na który obecnie chcemy wejść z eksportem. Na tym rynku wcześniej nie prowadziliśmy żadnych

działań związanych ze sprzedażą naszych produktów. W ubiegłym roku zgłosił się do nas kontrahent z tego rynku, który wyraził zapotrzebowanie na produkowany przez nas produkt, a w związku z tym doszło do finalizacji transakcji. Na tym rynku później nie prowadziliśmy sprzedaży ani działań promocyjnych, a tą sprzedaż traktowaliśmy jako incydentalną. Czy w związku z tym, jeżeli była taka sprzedaż czy to wyklucza ten rynek jako nowy w nowym modelu biznesowym internacjonalizacji?

Jeśli przedsiębiorca nie podjął działań zmierzających do wprowadzenia produktu na dany rynek to ma możliwość ujęcia tego zakresu w projekcie. Z opisanego przez Pana zakresu można co do zasady stwierdzić, iż zakres nie dyskwalifikuje z możliwości starania się o wsparcie w ramach działania 1.2 POPW.

Czy w ramach konkursu POPW 1.2 Internacjonalizacja MŚP, jeden podmiot może złożyć 2 wnioski na internacjonalizację dwóch zupełnie różnych produktów? Będzie to np. pierwsza innowacja w formie urządzenia AGD oraz druga innowacja w sektorze spożywczym

Wnioskodawca może złożyć w ramach konkursu tylko jeden wniosek. Złożenie większej liczby wniosków w konkursie będzie skutkowało odrzuceniem kolejnych złożonych przez Wnioskodawcę z wyjątkiem pierwszego. W przypadku konkursu prowadzonego w trybie ciągłym, Wnioskodawca może złożyć kolejny wniosek, którego ocena zakończyła się wynikiem negatywnym i nie została zakwestionowana środkiem odwoławczym.

Planuje założyć firmę w postaci sp. z o.o, spółka ta będzie realizować cele, poprzednio prowadzane przez działalność gospodarczą. W tych dwóch firmach jest ten sam właściciel. Proszę o odpowiedź, czy jeżeli między tymi podmiotami, zostanie zawarta cesja prawna przeniesienia uprawnień i historii obrotów z ostatnich 2 lat, to przy złożeniu wniosku o dotacje z PO PW 1.2 przez sp. z o.o można zaliczyć historię obrotów z tej działalności gospodarczej.

Nie będzie to uznane za kontynuację działalności. Jedynie przekształcenie zgodnie z Kodeksem Spółek Handlowych powodujące kontynuację działalności pozwoliłoby wykazać historię finansową działalności.

Ile powinna wynosić ta liczba i co w przypadku jeżeli pracownicy zatrudnieni są w oparciu o umowę zlecenie, a nie umowę o pracę?

We wniosku w polu Wielkość zatrudnienia należy podać średnioroczne zatrudnienie w ostatnim zamkniętym roku obrotowym w przeliczeniu na pełne etaty. W polu „- w tym na terytorium Polski Wschodniej” należy podać średnioroczne zatrudnienie w ostatnim zamkniętym roku obrotowym w odniesieniu do pracowników, których miejsce wykonywania pracy jest zlokalizowane w Polsce

Wschodniej.

Czy jest jakaś definicja która mówi, co należy kwalifikować jako misję gospodarczą? Czy można założyć udział kilku misjach gospodarczych do jednego kraju? Ilu potencjalnych kontrahentów trzeba w trakcie misji odwiedzić? Ile czasu musi trwać taka misja?

W działaniu 1.2 nie ustalono definicji misji gospodarczych, ani sztywnych warunków brzegowych dla parametrów misji, których dotyczy pytanie. Zasadniczo jednak misja gospodarcza to służbowy wyjazd zagraniczny przedstawicieli firmy, którego celem jest udział w zorganizowanych spotkaniach branżowych lub bezpośrednich z potencjalnymi partnerami handlowymi. Misje mają również na celu zapoznanie się z naturalnym otoczeniem biznesowym i prawnym rynku docelowego. Misja gospodarcza – kierunek, cel biznesowy, koszt - powinna zostać wstępnie określona w Modelu biznesowym internacjonalizacji.

Chciałbym zapytać czy firma mająca swoją siedzibę w województwie innym, aniżeli te 5 które zostały wytypowane, natomiast posiadająca oddział handlowy w jednym z województw wschodnich kwalifikuje się do przyznania dofinansowania?

Jednym z kryteriów jest: Wnioskodawca deklaruje, że prowadzi działalność gospodarczą na terytorium makroregionu Polski Wschodniej (tj. województw lubelskiego, podkarpackiego, podlaskiego, świętokrzyskiego lub warmińsko-mazurskiego) potwierdzoną wpisem do odpowiedniego rejestru. W przypadku rejestru przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym adres siedziby lub co najmniej jednego oddziału znajduje się na terytorium Polski Wschodniej. W przypadku Centralnej Ewidencji i Informacji Działalności Gospodarczej (CEIDG) co najmniej jeden adres wykonywania działalności gospodarczej znajduje się na terytorium Polski Wschodniej. We wniosku o dofinansowanie określono przedmiot i zakres działalności gospodarczej wykonywanej pod wskazanym adresem znajdującym się na terytorium Polski Wschodniej, w tym określono liczbę pracowników zatrudnionych na terytorium Polski Wschodniej. Jeśli zatem przedsiębiorca posiada taki oddział na terenie polski wschodniej to może być wnioskodawcą.

Czy możemy wynająć firmę, która zaprojektuje nam stronę internetową oraz materiały reklamowe, jak również koszty tłumaczeń z tym związane?

Możliwe jest sfinansowanie ww. wydatków, w tym projektu strony internetowej przeznaczonej do promocji produktów. Wydatki kwalifikowalne nie mogą dotyczyć bezpośrednio budowy kanałów dystrybucji produktów, w szczególności budowy platformy internetowej przeznaczonej do sprzedaży produktów na rynku docelowym.

Zwracamy się z prośbą o uszczegółowienie wydatków przewidzianych w ramach działania koszty usług doradczych w zakresie: wyszukiwania, selekcji, a następnie nawiązania kontaktów z partnerami zagranicznymi, Czy mogliby Państwo przedstawić przykładowe wydatki w ramach projektu. Czy w ramach tego wydatku możemy wynająć firmę, która wskaże

nam firmy na rynku zagranicznym, do których potencjalnie możemy kierować nasze usługi.

Usługa dotyczy w pierwszej kolejności poszukiwania potencjalnych partnerów w związku z przygotowaniem do budowy kanałów dystrybucji i obsługi posprzedażnej (przedstawiciele handlowych, serwisantów, firm montażowych) – zależnie od rozwiązań zaplanowanych w modelu biznesowym. Usługa powinna obejmować wsparcie w nawiązaniu kontaktu z potencjalnym partnerem (nie jest wystarczające dostarczenie beneficjentowi przez usługodawcę bazy teleadresowej potencjalnych partnerów). Usługa nie może natomiast obejmować (w zakresie wydatków kwalifikowalnych) udziału doradcy w ewentualnych negocjacjach handlowych, gdyż jest to działanie związane bezpośrednio z tworzeniem kanału dystrybucji i jako takie jest wykluczone z dofinansowania.

Czy w ramach działania 1.2 POPW Internacjonalizacja MSP - możliwe jest pozyskanie dofinansowania na internalizację działalności polegającej na sprzedaży detalicznej sprzętu sportowego prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach - czyli Wnioskodawca nie jest wytwórcą produktu a jedynie prowadzi jego sprzedaż i chce dokonać internacjonalizacji własnej działalności.

Pomoc w ramach działania nie może być udzielona na realizację projektu dotyczącego działalności handlowej (handlu obcymi wyrobami lub obcymi usługami).

Chciałabym się dowiedzieć czy w ramach działania 1.2 konieczne jest skorzystanie z usług doradczych, czy można samemu opracować model biznesowy ?

Projekt dotyczyć musi przygotowania do wdrożenia nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją. MBI jest też wymagany załącznikiem jaki należy złożyć wraz z wnioskiem o dofinansowanie. Jeśli przedsiębiorca decyduje się na ujęcie w projekcie kosztów związanych z opracowaniem nowego modelu to wymagane jest przeprowadzenie procesu wyboru wykonawcy zgodnie z zasadami dotyczącymi wyboru wykonawcy. Nie jest wykluczone samodzielne przygotowanie nowego modelu. W takim wypadku koszt jego przygotowania nie będzie kwalifikowany.

Wskaźnik rezultatu: Liczba nowych rynków (krajów), na których wnioskodawca osiągnął gotowość do rozpoczęcia sprzedaży produktów - czy mogliby Państwo wskazać, jakie działania należy podjąć, aby osiągnąć ten wskaźnik? Prosiłbym o wytłumaczenie, na czym ten wskaźnik polega?

Wskaźnik „Liczba nowych rynków (krajów), na których wnioskodawca osiągnął gotowość do rozpoczęcia sprzedaży produktów” ma wynikać z opracowanego i przyjętego do wdrożenia modelu biznesowego. W każdym przypadku to będzie inny zestaw potrzebnych działań, w zależności od indywidualnej sytuacji przedsiębiorcy, branży, rynku na który planuje wejść, wskaźnik ten oznacza gotowość do wejścia na rynek/rozpoczęcia sprzedaży.

Czy w związku z posiadaniem oddziałem w Olsztynie mogę jako

przedsiębiorcy wziąć udział i starać się o dofinansowanie w tymże programie ?

Jedno z obligatoryjnych kryteriów formalnych tj. "Projekt jest realizowany na terytorium makroregionu Polski Wschodniej" wymaga, aby miejsce realizacji projektu znajdowało się na terytorium co najmniej jednego województwa makroregionu Polski Wschodniej (województwa: lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie i warmińsko-mazurskie). Projekt musi mieć bezpośredni związek z zakresem działalności gospodarczej Wnioskodawcy zlokalizowanej i realizowanej na terenie makroregionu Polski Wschodniej. Intencją ww. instrumentu jest bezpośrednio wsparcie działalności produkcyjnej (lub usługowej) prowadzonej na terytorium Polski Wschodniej. Jednocześnie w przypadku oddziały weryfikowany będzie zakres działalności jaki jest tam prowadzony.

Czy beneficjent będzie mógł 100% pozyskanych środków wykorzystać na działania doradcze? Gdy nie widzi potrzeby wykorzystywać pozyskanych środków na np. finansowanie udziału w misjach i targach gospodarczych (do 20 %) oraz nie potrzebuje programów komputerowych do automatyzacji procesów internacjonalizacji (do 20 %)?

Do kosztów kwalifikowalnych w zakresie pomocy udzielanej w ramach II Etapu działania 1.2 POPW, których katalog wskazano w § 5 ust. 4 Regulaminu konkursu, zalicza się koszty w zakresie przygotowania do wdrożenia nowego modelu biznesowego opracowanego w I etapie obejmujące: 1. koszty usług doradczych 2. koszty doradztwa oraz zakupu wartości niematerialnych i prawnych w formie autorskich praw majątkowych lub licencji, związanych z nabyciem oprogramowania niezbędnego do automatyzacji procesów biznesowych w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności, o łącznej wartości nie przekraczającej 20% kosztów kwalifikowalnych projektu; 3. koszty udziału w międzynarodowych targach, wystawach lub misjach gospodarczych, o łącznej wartości nie przekraczającej 20% kosztów kwalifikowalnych projektu. Możliwe jest ujęcie w projekcie jedynie kosztów usług doradczych w zakresie wskazanym w Regulaminie przeprowadzania konkursu.

Zapoznałam się z opublikowaną dokumentacją konkursową, jednak nie znalazłam zapisu precyzującego sposób zatrudnienia osoby delegowanej. Czy w związku z powyższym możemy uznać, że brak takiego zapisu umożliwia nam również inne formy zatrudnienia pracowników kierowanych na delegacje na targi, w tym zatrudnienie przez agencję zatrudnienia?

Wyjaśniam, że dokumentacja konkursowa nie zawiera zawężenia w kwestii rodzaju umowy osoby zaangażowanej do realizacji projektu. Zatem dopuszczalne będą różne formy zatrudnienia.

Przejrzałem jeden z punktów formalnych specyficznych : Wartość wydatków kwalifikowalnych netto (bez podatku VAT) nie przekracza dwukrotności maksymalnej wartości wskaźnika EBITDA w okresie dwóch ostatnich zamkniętych lat obrotowych. Kryterium weryfikuje, czy skala finansowa projektu jest proporcjonalna do efektywności działalności operacyjnej

Wnioskodawcy. Wartość wydatków kwalifikowalnych netto (bez podatku VAT) nie przekracza dwukrotności maksymalnej wartości wskaźnika EBITDA w okresie dwóch ostatnich zamkniętych lat obrotowych . Wskaźnik EBITDA obliczany jest jako suma EBIT (zysk operacyjny przed odliczeniem podatków i odsetek) oraz amortyzacji w poszczególnych latach obrotowych. Ocena dokonywana jest w oparciu o informacje prezentowane we wniosku o dofinansowanie wraz z załącznikami (w szczególności w Tabelach finansowych składanych wraz z wnioskiem o dofinansowanie). W przypadku osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą niezobowiązanych do stosowania ustawy o rachunkowości rokiem obrotowym jest rok podatkowy W 2015 roku miałem zysk przed opodatkowaniem 55 tys zł w 2016 35 tys. zł . Czy z tego wynika że ten wniosek mógłbym złożyć na jedynie dwukrotność zysku z roku 2015 czyli jakieś 100-110 tys zł ?

Zgodnie z zapisami przytoczonego kryterium: "Wartość wydatków kwalifikowalnych netto (bez podatku VAT) nie przekracza dwukrotności maksymalnej wartości wskaźnika EBITDA w okresie dwóch ostatnich zamkniętych lat obrotowych . Wskaźnik EBITDA obliczany jest jako suma EBIT (zysk operacyjny przed odliczeniem podatków i odsetek) oraz amortyzacji w poszczególnych latach obrotowych. Ocena dokonywana jest w oparciu o informacje prezentowane we wniosku o dofinansowanie wraz z załącznikami (w szczególności w Tabelach finansowych składanych wraz z wnioskiem o dofinansowanie)" wartość kosztów kwalifikowalnych projektu nie może przekroczyć dwukrotności maksymalnej wartości wskaźnika EBITDA w okresie dwóch ostatnich zamkniętych lat obrotowych - czyli zgodnie z opisanym przez Pana przypadkiem 110 tys. zł.

W związku z wdrożeniem nowego Modelu Biznesowego Internacjonalizacji w ramach poddziałania 1.2 POPW i rekomendowaną strukturą kanałów dystrybucji na rynku docelowym, wskazane jest podjęcie działań wzorniczych, mających na celu opracowanie projektów wystaw (ekspozytorów), które będą służyły prezentacji produktów Wnioskodawcy w punktach dystrybucji na rynku docelowym. Czy opracowanie projektów takich wystaw (ekspozytorów) produktów jest kosztem kwalifikowanym i może być zaliczone do kategorii "wzornictwa opakowań, projektowania katalogów i opisów technicznych produktów, projektowania logotypów i marek produktowych" lub alternatywnie do kategorii "budowy kanałów dystrybucji i kanałów obsługi otoczenia formalno-prawnego umożliwiającego wejście na dany rynek"? Czy w ramach działania, za koszt kwalifikowalny może zostać uznany: 1. opracowanie filmu promocyjnego na rynek docelowy 2.

zaprojektowanie materiałów POS oraz ekspozytorów 3. zakup oprogramowania do zarządzania magazynem na potrzeby realizacji wysyłek za granicę?

Zgodnie z zapisami paragrafu 5 pkt 4 Regulaminu Konkursu dla Działania 1.2 PO PW jako kwalifikowalny został określony koszt usług doradczych związany z internacjonalizacją działalności w zakresie wzornictwa opakowań, projektowania katalogów i opisów technicznych produktów, projektowania logotypów i marek produktowych. W związku z tym, koszt opracowania projektu ekspozytorów służących do prezentacji produktu może zostać zakwalifikowany w ramach wskazanej kategorii kosztu. Ponadto jako koszt kwalifikowalny mogą zostać uznane koszty: 1. opracowania (np. scenariusza) filmu promocyjnego na rynek docelowy, pod warunkiem, że dotyczą kosztu doradztwa w zakresie przygotowania filmu, a nie jego produkcji; 2. zaprojektowania materiałów POS oraz ekspozytorów, pod warunkiem, że dotyczą kosztów doradztwa w zakresie przygotowania materiałów promocyjnych, a nie ich wyprodukowania. 3. zakupu oprogramowania do zarządzania magazynem na potrzeby realizacji wysyłek za granicę, pod warunkiem, że wskazane oprogramowanie będzie niezbędne do automatyzacji procesów biznesowych w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności Wnioskodawcy. A w przypadku oprogramowania do zarządzania magazynem jest ono związane z działalnością Wnioskodawcy na terytorium kraju, a nie jest związane z budową kanałów dystrybucji na rynkach zagranicznych.

Czy jeżeli w trakcie realizacji projektu Wnioskodawca pozyska klienta i podpisze z nim kontrakt, jednakże nie zrealizował jeszcze wszystkich działań dla danego rynku wskazanych w modelu biznesowym to projekt zostanie uznawany za zakończony, gdyż Wnioskodawca jest już obecny na danym rynku i skoro pozyskał klienta na danym rynku, to dalsze działania przewidziane w projekcie, a wynikające z modelu są już niekonieczne?

Niedozwolone jest udzielanie pomocy na działalność związaną z wywozem do państw trzecich lub państw członkowskich, tzn. pomocy bezpośrednio związanej z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności wywozowej. Dozwolona pomoc może dotyczyć kosztów badań lub usług doradczych potrzebnych do wprowadzenia produktu na rynek. W związku z powyższym faktyczne rozpoczęcie sprzedaży danego produktu na danym rynku zagranicznym jest zwykle jednoznaczne z jego wprowadzeniem na dany rynek, co powoduje, że dalsza pomoc dotycząca tego produktu na tym rynku staje się niedozwolona. Wyjątkowe, wymagające szczegółowego uzasadnienia i udowodnienia przypadki mogą mieć miejsce w sytuacji, gdy fizyczne wprowadzenie produktu na dany rynek nastąpi w późniejszym okresie, gdyż musi być jeszcze poprzedzone dopełnieniem przez producenta stosownych czynności i formalności związanych z wprowadzeniem danego typu produktu na dany rynek (np. uzyskaniem stosownych pozwoleń, certyfikatów, koncesji), wynikających także z przyjętego modelu biznesowego internacjonalizacji. W takiej sytuacji dzień zawarcia umowy o współpracy z zagranicznym kontrahentem nie musi być tożsamy z dniem wprowadzenia danego produktu na dany rynek, o ile szczegółowe warunki i terminy owego wprowadzenia są zapisane w tejże umowie.

Jestem w trakcie analizowania rynków docelowych i przygotowywania dokumentacji w ramach konkursu POPW 1.2. Mam wątpliwości co do prognozy przychodów. Obecnie wybrane zostały 3 rynki docelowe, podczas których: a) na pierwszym

rynku koszty wejścia na rynek w ramach realizacji działań przewidzianych w projekcie są niższe niż szacunkowy przychód ze sprzedaży produktów na rynku na dzień zakończenia realizacji projektu b) na drugim rynku koszty wejścia na rynek w ramach realizacji działań przewidzianych w projekcie są niższe niż szacunkowy przychód ze sprzedaży produktów na rynku na dzień zakończenia realizacji projektu c) natomiast na trzecim rynku koszty wejścia na rynek w ramach realizacji działań przewidzianych w projekcie są wyższe niż szacunkowy przychód ze sprzedaży produktów na rynku na dzień zakończenia realizacji projektu Trzeci kraj jest krajem bardzo perspektywicznym, należy do rynków rozwijających się i prognozuje się osiągnięcie przychodów przewyższających koszty wejścia na rynek, jednak w dłuższej perspektywie czasowej. W sumie jednak koszty wejścia na rynki docelowe są niższe niż szacunkowe przychody z eksportu na dzień zakończenia realizacji projektu, biorąc pod uwagę projekt (tj. koszty i przychody z eksportu ogółem). Czy w związku z tym, możemy uznać trzeci rynek jako rynek perspektywiczny czy raczej taka sytuacja będzie oceniana jako nierentowna w stosunku do danego rynku?

Zwracamy uwagę, że kryterium merytoryczne "Efektywność kosztowa projektu - prognoza finansowa wskazuje na opłacalność projektu" odnosi się do zmiany zysku operacyjnego (EBIT) a nie do przychodów. Oznacza to, że koszt realizacji przedsięwzięcia będzie porównywany nie z przychodami realizowanymi na nowych rynkach docelowych, ale ze wzrostem zysku operacyjnego w wyniku wejścia na nowe rynki. Wybór rynków docelowych musi być uzasadniony i oczekuje się, że będzie to wybór dokonany "w kluczu rynkowym". Nie oznacza to, że nakłady związane z wejściem na każdy rynek docelowy muszą się bezwzględnie zwrócić w perspektywie dwóch lat obrotowych po zakończeniu realizacji projektu. Perspektywa zwrotu poniesionych nakładów powinna być jednak znana i na tyle bliska, by móc mówić o tym, że uwzględniane w rachunku przychody są związane z realizacją projektu i realne do osiągnięcia. Zatem, jeśli perspektywa osiągnięcia (tak zdefiniowanej) rentowności wykracza poza dwa lata obrotowe po roku zakończenia projektu, wymagałoby odpowiedniego uzasadnienia ze strony Wnioskodawcy.

Mam pytanie odnośnie zamówień w projekcie 1.2 Internacjonalizacja. W Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków jest zapis, że: „Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między beneficjentem lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu beneficjenta lub osobami wykonującymi w imieniu beneficjenta czynności związane z przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy a wykonawcą, polegające w

szczegółności na: (...) b) posiadaniu co najmniej 10% udziałów lub akcji, o ile niższy próg nie wynika z przepisów prawa lub nie został określony przez IZ w wytycznych programowych, "Bardzo proszę o informację, czy w ramach konkursów ogłaszanych przez PARP, zostały określone niższe progi, niż wyżej wskazane 10%. I gdzie (w jakim dokumencie) można znaleźć oficjalne stanowisko w powyższym zakresie, abyśmy byli w stanie monitorować ewentualne zmiany?

W myśl regulaminu Wnioskodawca zobowiązany przy wyborze wykonawcy do stosowania zapisów m.in.: • art. 6c Ustawy o utworzeniu PAPR- która wskazuje na wykluczenie z tytułu powiązania osobowego lub kapitałowego -poprzez m.in. posiadanie co najmniej 5% udziałów lub akcji • Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020 - które wskazują na wykluczenie z tytułu powiązania osobowego lub kapitałowego- poprzez m.in. posiadanie 10% udziałów lub akcji. Wykluczenia z udziału w postępowania z tytułu powiązania osobowego lub kapitałowego należy stosować zapisy ustawy o PARP. Art. 6c.u stawy o PARP stanowi: 1. Podmiot, który ubiega się o udzielenie wsparcia przeznaczonego na zakup towarów lub usług lub otrzymał od Agencji takie wsparcie i nie jest zobowiązany do wyboru wykonawcy z zastosowaniem przepisów o zamówieniach publicznych, dokonuje wyboru wykonawcy z zachowaniem zasad przejrzystości i uczciwej konkurencji. 2. Podmiot, o którym mowa w ust. 1, nie może dokonać zakupu towarów lub usług od podmiotów powiązanych z nim osobowo lub kapitałowo. Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między podmiotem, o którym mowa w ust. 1, a wykonawcą, polegające na: 1) uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej; 2) posiadaniu udziałów lub co najmniej 5% akcji; 3) pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika; 4) pozostawaniu w takim stosunku prawnym lub faktycznym, który może budzić uzasadnione wątpliwości, co do bezstronności w wyborze wykonawcy, w szczególności pozostawanie w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa lub powinowactwa w linii bocznej do drugiego stopnia lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

Jesteśmy na etapie podpisywania umowy w ramach działania 1.2 PO PW. Prosimy o informację w jaki sposób powinniśmy prawidłowo oznaczyć stanowisko wystawiennicze (promocja projektu), które zostało nabyte w ramach dofinansowanego projektu 1/ jeśli nie zdążymy podpisać umowy o dofinansowanie przed wyjazdem na targi; 2/ jeśli zdążymy podpisać umowę o dofinansowanie przed wyjazdem na targi.

We Wzorze umowy o dofinansowanie: 1. Beneficjent jest zobowiązany do wypełniania obowiązków informacyjnych i promocyjnych zgodnie z rozporządzeniem ogólnym oraz zgodnie z instrukcjami i wskazówkami zawartymi w załączniku nr 8 do Umowy. 2. Beneficjent jest zobowiązany do informowania opinii publicznej o fakcie otrzymania dofinansowania na realizację Projektu ze środków PO PW zarówno w trakcie realizacji Projektu, jak i po jego zakończeniu. 3. Beneficjent jest zobowiązany w szczególności do: 1) oznaczania znakiem Unii Europejskiej i znakiem Funduszy Europejskich: a) wszystkich prowadzonych działań informacyjnych i promocyjnych dotyczących Projektu, b) wszystkich dokumentów związanych z realizacją Projektu podawanych do wiadomości publicznej; c) wszystkich dokumentów i materiałów dla osób i podmiotów uczestniczących w Projekcie; 2) umieszczenia przynajmniej jednego plakatu o minimalnym formacie A3 lub odpowiednio tablicy informacyjnej lub pamiątkowej w miejscu realizacji Projektu; 3) umieszczenia opisu Projektu

na stronie internetowej Beneficjenta, w przypadku posiadania strony internetowej; 4) przekazywania osobom i podmiotom uczestniczącym w Projekcie informacji, że Projekt uzyskał dofinansowanie, przynajmniej w formie odpowiedniego oznakowania; 5) dokumentowania działań informacyjnych i promocyjnych prowadzonych w ramach Projektu. Dodatkowo przed wykonaniem materiałów promocyjnych proszę zapoznać się z Podręcznikiem wnioskodawcy i beneficjenta programów polityki spójności 2014-2020 w zakresie informacji i promocji dostępnym na stronie: http://popw.parp.gov.pl/attachments/article/36715/9_07_2015_Podrecznik_wnioskodawcy_i_beneficjenta_info_promo.pdf W szczególności rozdział 9.1 na stronie 10. Aby poinformować opinię publiczną (w tym odbiorców rezultatów projektu) oraz osoby i podmioty, uczestniczące w projekcie o uzyskanym dofinansowaniu należy: * oznaczać znakiem Unii Europejskiej i znakiem Funduszy Europejskich, a w przypadku programów regionalnych również herbem województwa lub jego oficjalnym logo promocyjnym: o wszystkie działania informacyjne i promocyjne dotyczące projektu, (jeśli takie działania będziesz prowadzić), np. ulotki, broszury, publikacje, notatki prasowe, strony internetowe, newslettery, mailing, materiały filmowe, materiały promocyjne, konferencje, spotkania, o wszystkie dokumenty związane z realizacją projektu, które podajesz do wiadomości publicznej, np. dokumentację przetargową, ogłoszenia, analizy, raporty, wzory umów, wzory wniosków, o dokumenty i materiały dla osób i podmiotów uczestniczących w projekcie, np. zaświadczenia, certyfikaty, zaproszenia, materiały informacyjne, programy szkoleń i warsztatów, listy obecności, prezentacje multimedialne, kierowaną do nich korespondencję, umowy – więcej na ten temat na str. 12-13; * umieścić plakat lub tablicę (informacyjną i/lub pamiątkową) w miejscu realizacji projektu – więcej na ten temat na str. 13-17; * umieścić opis projektu na stronie internetowej, (jeśli masz stronę internetową) – więcej na ten temat na str. 17-19; * przekazywać osobom i podmiotom uczestniczącym w projekcie informację, że projekt uzyskał dofinansowanie, np. w formie odpowiedniego oznakowania konferencji, warsztatów, szkoleń, wystaw, targów; dodatkowo możesz przekazywać informację w innej formie, np. słownej – więcej na ten temat na str. 19.

Czy firma, która została wybrana jako wykonawca modelu biznesowego i następnie ten model wykonała, może następnie zająć się: 1) rozliczaniem projektu 1.2 POPW (oczywiście koszty rozliczania projektu nie są kwalifikowalne); 2) realizacją niektórych usług doradczych zaplanowanych w modelu biznesowym? Czy taka firma może realizować usługi w ramach obu ww. punktów (tj. firma wykonała model biznesowy, następnie rozlicza projekt i realizuje część usług doradczych zaplanowanych w projekcie)? Oczywiście wszystkie ww. sytuacje dotyczą przypadku, kiedy w wyniku zamówienia publicznego zostanie wybrana ta sama firma.

Co do zasady taka sytuacja może mieć miejsce, jest ona niewykluczona w trakcie realizacji projektu. Wyboru wykonawcy usługi należy dokonać w tym wypadku zgodnie z zasadami kwalifikowalności wydatków. Jeśli procedura zostanie wykonana należyście, to wybór wykonawcy nie powinien budzić wątpliwości. Kwestię wyboru wykonawcy w sposób szczególny reguluje Ustawa o PARP artykuł 6 c 1. Podmiot, który ubiega się o udzielenie wsparcia przeznaczonego na zakup towarów lub usług lub otrzymał od Agencji takie wsparcie i nie jest zobowiązany do wyboru wykonawcy z zastosowaniem przepisów o zamówieniach publicznych, dokonuje wyboru wykonawcy z zachowaniem zasad przejrzystości i uczciwej konkurencji. 2. Podmiot, o którym mowa w ust. 1, nie może dokonać zakupu towarów lub usług od podmiotów powiązanych z nim osobowo lub kapitałowo. Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między podmiotem, o którym mowa w ust. 1, a wykonawcą, polegające na: 1) uczestniczeniu w spółce, jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej; 2) posiadaniu udziałów lub co najmniej 5 % akcji; 3) pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika; 4) pozostawaniu w takim

stosunku prawnym lub faktycznym, który może budzić uzasadnione wątpliwości, co do bezstronności w wyborze wykonawcy, w szczególności pozostawanie w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa lub powinowactwa w linii bocznej do drugiego stopnia lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli. Ponad to zachęcam w przypadku pytań dotyczących realizacji projektu do kontaktu bezpośrednio z opiekunem projektu.

Firma zrealizowała zadanie w projekcie z PO PW 1.2 polegające na organizacji misji gospodarczej do kraju eksportu. Budżet na misję wynosił 20 000 zł, wydano ok 10 000 zł Proszę o informacje czy nadwyżkę w projekcie można przeznaczyć na drugi wyjazd na misję czy też można przeznaczyć na zwiększenie wydatków w innym zadaniu?

W przypadku zaoszczędzenia środków finansowych istnieje możliwość przesunięcia nadwyżki na inne działania w projekcie przewidziane w harmonogramie rzeczowo-finansowym.

Jednym z zadań do zrealizowania jest UDZIAŁ W MIĘDZYNARODOWYCH MISJACH GOSPODARCZYCH. Obecnie jesteśmy na etapie organizacji jednego z wyjazdów do USA i Meksyku. Proszę o informację dot. obowiązywania zasady konkurencyjności i rozeznania rynku w przypadku zakupu biletów lotniczych, wynajmu samochodu, rezerwacji noclegów, kosztów ubezpieczenia, wiz itp. Proszę o informację, czy przy ww. zakupach obowiązują nas wymienione wyżej zasady, czy dotyczy to tylko pozostałych zadań dot. zakupu usług doradczych.

W zależności od wartości zamówienia muszą Państwo postępować zgodnie z zasadą rozeznania rynku dla zamówień o wartości od 20 tys. zł netto do 50 tys. zł netto włącznie lub dla zamówień powyżej wartości 50 tys. zł netto - zgodnie z zasadą konkurencyjności. Powyższe kwestie regulują Wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków, znajdujące się na stronie: <http://popw.parp.gov.pl/zapoznaj-sie-z-prawem-i-dokumentami-popw/zmiana-wytycznych-w-zakresie-kwalifikowalnosci-wydatkow> Należy postępować zgodnie z procedurą, która wynika z całościowej wartości zamówienia. Ponadto dla noclegów i biletów lotniczych nie wymagamy przeprowadzania postępowań ofertowych zgodnie z trybem wynikającym z oszacowania wartości zamówienia dla całego projektu chyba, że zakupy biletów lotniczych, noclegów zlecony jest firmie zewnętrznej wtedy należy oszacować wartość zamówienia dla całego projektu i zgodnie z trybem wynikającym z tego oszacowania wartości zamówienia zastosować odpowiedni tryb wyboru wykonawcy –pośrednika (rozeznanie rynku lub zasada konkurencyjności), w przypadku, gdy beneficjent sam dokonuje zakupów biletów lotniczych/noclegów powinien wydrukować kilka ofert z wyszukiwarek internetowych i na tej podstawie wybrać najtańszą ofertę.

Czy dieta i noclegi osoby fizycznej prowadzącej jednoosobową działalność gospodarczą, która jest właścicielem firmy i będzie uczestniczyła w targach będą kosztami kwalifikowanymi? Jak interpretować tę kwestię w odniesieniu do stanowiska PARPu: „Kategorię kosztową pn. „koszty podróży służbowych

pracowników przedsiębiorcy uczestniczącego w targach, misjach gospodarczych lub programie wspierającym rozwój na rynkach zagranicznych w zakresie i według stawek określonych w przepisach w sprawie należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej poza granicami kraju” należy traktować zgodnie z § 6 umowy o dofinansowanie. Zgodnie z przypisem dodanym do tej części umowy, pojęcie pracownika należy rozumieć zgodnie z definicją zawartą w Kodeksie pracy. Zgodnie z Art. 2 Kodeksu pracy pracownikiem jest osoba zatrudniona na podstawie umowy o pracę, powołania, wyboru, mianowania lub spółdzielczej umowy o pracę. Zgodnie z Art. 2 Kodeksu pracy pracownikiem jest osoba zatrudniona na podstawie umowy o pracę, powołania, wyboru, mianowania lub spółdzielczej umowy o pracę”.

W art. 3 ust. 3 ustawy z dnia 9 listopada 2000 r o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości zdefiniowano pojęcie „pracownika”. Zgodnie z ww. art. ilekroć w ustawie, w zakresie udzielanej przez Agencję pomocy finansowej, jest mowa o pracowniku, należy przez to rozumieć: 1) pracownika w rozumieniu art. 2 ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. - Kodeks pracy (Dz. U. z 2016 r. poz. 1666, 2138 i 2255 oraz z 2017 r. poz. 60 i 962); 2) osobę wykonującą pracę na podstawie umowy agencyjnej, umowy zleceniu lub innej umowy o świadczenie usług, do której zgodnie z Kodeksem cywilnym stosuje się przepisy dotyczące zlecenia albo umowy o dzieło, jeżeli umowę taką zawarła z pracodawcą, z którym pozostaje w stosunku pracy, lub jeżeli w ramach takiej umowy wykonuje prace na rzecz pracodawcy, z którym pozostaje w stosunku pracy; 3) właściciela pełniącego funkcje kierownicze; 4) wspólnika w tym partnera prowadzącego regularną działalność w przedsiębiorstwie i czerpiącego z niego korzyści finansowe. Wobec powyższego, do kosztów kwalifikowanych mogą zostać zaliczone koszty podróży służbowych zarówno pracowników w rozumieniu art. 2 Kodeksu pracy, jak również osób fizycznych prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą (właściciel pełniący funkcje kierownicze).