

## **Eksport pytań: Programy Akceleracyjne - Poland Prize**

**Czy możliwe jest założenie wskaźnika ukończenia akceleracji na poziomie minimalnym tj. 30% łącznej liczby startupów biorących udział w tym etapie jednocześnie zakładając w budżecie projektu realizację programu akceleracji (tj. udzielenie grantu wynoszącego maksymalnie 250 tys. PLN) dla większej liczby startupów rozpoczynających program akceleracji?**

W przypadku, gdy z ogólnej liczby np. 30 akcelerowanych startupów, oczekiwane rezultaty to 10 pilotażowych wdrożeń, maksymalna założona we wniosku o dofinansowanie kwota łączna przydzielonego grantu powinna dotyczyć 10 startupów (2,5 mln zł). Dla pozostałych 20 startupów, dla których wnioskodawca zakłada zakończenie akceleracji bez osiągnięcia ostatniego kamienia milowego, zakładane granty nie mogą przekraczać łącznej kwoty 2,75 mln zł (tj. 20 startupów x [250 tys. pln - 250 tys. zł x 45%], gdzie 45% odpowiada minimalnej kwocie rozliczeniowej należnej startupowi za osiągnięcie ostatniego kamienia milowego). Wymagany dokumentacją konkursową zakładany poziom 30% odnosi się do minimalnego udziału liczby startupów akcelerowanych w ramach ścieżki/-ek branżowej/-ych w ogólnej liczbie startupów kończących akcelerację. Założenia postawione w pytaniu nie wykluczają się zatem, jeśli 30% odpowiada tak oczekiwanemu udziałowi akceleracji branżowych, zakończonych sukcesem, przy uwzględnieniu sukcesu akceleracji pozostałych startupów (spoza ścieżek branżowych).

**Czy w ramach Zadania nr 1 Harmonogramu rzeczowo-finansowego projektu można założyć inne koszty niezbędne do realizacji projektu, lecz niezwiązane z personelem (np. koszty zakupu wartości niematerialnych / opracowanie portalu itd.)?**

Zadanie nr 1 obejmuje działania finansowane wyłącznie poprzez wynagrodzenia personelu projektu. Działanie związane z opracowaniem portalu może stanowić zadanie finansowane w formie wynagrodzeń personelu (dopuszczalne zaangażowanie personelu na podstawie umów cywilnoprawnych oraz B2B). W ramach zadania nr 1 (Koszty operacyjne - wynagrodzenia) nie można finansować nabycia wartości niematerialnych ani ponosić wydatków innych, niż wynagrodzenia personelu. Inny rodzaj wydatków operacyjnych akceleratora, pozwalający sfinansować koszty inne, niż wynagrodzenia personelu, to Koszty pośrednie (do opisanie w ramach Zadania nr 4). Koszty pośrednie, rozliczane stawką ryczałtową, tj. niewymagające dokumentowania wydatków, wynoszą 15% kosztów wynagrodzeń personelu projektu (tj. Zadania nr 1).

**Czy jest wymagany (jeżeli tak, to jaką ma formę) audyt w trakcie projektu? Audyt jest po każdym etapie projektu, czy tylko na końcu ? Jakie są audytu i czy może być zawarty w finansowaniu projektu, jako koszt kwalifikowalny ?**

Zgodnie z Umową o dofinansowanie Beneficjent zobowiązany jest poddać się kontroli oraz audytowi w zakresie realizowanej Umowy oraz udostępnić na żądanie ww. instytucji wszelką dokumentację związaną z Projektem oraz Umową. Wnioskodawca nie zleca audytu/kontroli projektu i nie jest zobowiązany uwzględniać jego kosztu w budżecie projektu. Kontrola lub audyt przeprowadzany jest na zlecenie Instytucji Pośredniczącej, która powiadamia o zdarzeniu zgodnie z zapisami Umowy. Projekt może podlegać kontroli na każdym etapie jego realizacji, na zakończenie realizacji, a także po zakończeniu. Kontroli podlega pełny zakres realizacji projektu, w tym poszczególne wydatki, działania, a także wybór wykonawców zgodnie obowiązującymi przepisami. Akcelerator dysponujący

odpowiednim doświadczeniem oraz relacjami w środowisku Startupowym, ma możliwość proponowania konkretnych osób do roli consierge (tutora) lub innej doradczej, określić możliwe kierunki rozwoju startupu, stwarzać warunki dla nawiązywania relacji z pomocą identyfikowanych ekspertów, również na etapie Akceleracji.

## **W przypadku refundacji, jak wygląda jej forma? Czy musimy separować wkład własny w projekcie?**

W przypadku rozliczenia wydatków w formie refundacji warunkiem wypłaty dofinansowania jest zatwierdzenie przez Instytucję Pośredniczącą poniesionych przez Beneficjenta wydatków kwalifikowalnych wykazanych we wniosku o płatność oraz pozytywne zweryfikowanie części sprawozdawczej wniosku o płatność. Dofinansowanie w formie refundacji przekazywane jest na wyodrębniony rachunek bankowy Beneficjenta wskazany przez niego w umowie o dofinansowanie. Środki przeznaczone na finansowanie wkładu własnego w projekcie powinny znajdować się na osobnym rachunku Beneficjenta i bezpośrednio z niego ponoszone na płatności za poszczególne wydatki. Gwarantuje to przejrzystość finansowania Projektu. Nie można np. przelewać ich na rachunek służący do obsługi zaliczki. Beneficjent jest zobowiązany zagwarantować wkład własny w celu sfinansowania projektu wydatków kwalifikowalnych nieobjętych w 100% dofinansowaniem (np. koszty operacyjne, finansowane do 80% wydatków kwalifikowalnych).

## **Jak wygląda forma finansowania. Czy jest to refundacja za wykonane działania, za cały projekt, czy za każdy startup? Czy jest to w formie refundacji czy w formie ryczałtu ?**

Finansowanie projektu ze strony PARP odbywa się w formie płatności zaliczkowych i refundacyjnych. Finansowanie odbywa się zgodnie z zaplanowanym przez Beneficjenta Harmonogramem płatności (stanowiącym załącznik do umowy o dofinansowanie) i przekazywane jest na realizację kolejnych działań zgodnie z zaplanowanym przez Beneficjenta Harmonogramem rzeczowo-finansowym projektu (również stanowiącym załącznik do umowy o dofinansowanie). Sporządzając ww. harmonogram, Beneficjent planuje okresy przedstawiania wniosków o płatność do PARP oraz ich rodzaj (wnioski o zaliczkę, wnioski o refundację wydatków, wnioski rozliczające wydatki poniesione z otrzymanych od PARP zaliczek). Łączna wartość przekazanych zaliczek nie może przekroczyć 95% kwoty dofinansowania wskazanej w umowie o dofinansowanie. Najwyższa transza zaliczki w ramach Projektu nie może przekroczyć w danym momencie 40% kwoty dofinansowania wskazanej w umowie o dofinansowanie. W ramach przyznanego dofinansowania Beneficjentowi może zostać wypłacona zaliczka w wysokości określonej w Harmonogramie płatności, na podstawie złożonych przez Beneficjenta i zaakceptowanych przez Instytucję Pośredniczącą wniosków o płatność. Zaliczka przekazywana jest na wskazany przez Beneficjenta w umowie o dofinansowanie rachunek bankowy przeznaczony wyłącznie do obsługi środków pochodzących z zaliczki. Wpłaty dokonywane z wyodrębnionego rachunku bankowego do obsługi płatności zaliczkowej mogą być dokonywane wyłącznie jako płatności **za wydatki kwalifikujące się do objęcia dofinansowaniem** w ramach Projektu. Rozliczenie przekazanej Beneficjentowi transzy zaliczki polega na wykazaniu we wniosku o płatność:

- wydatków kwalifikowalnych rozliczających transzę zaliczki - na podstawie faktycznie poniesionych kosztów lub
- poniesionych wydatków na wynagrodzenia, w odniesieniu do których nalicza się stawkę ryczałtową (15%).

Beneficjent jest zobowiązany rozliczyć 70% łącznej kwoty przekazanych transz zaliczki w terminie 6 miesięcy od dnia jej przekazania na rachunek bankowy Beneficjenta. Rozliczenie może odbyć się również w formie zwrotu niewykorzystanych środków zaliczki do PARP. Należy mieć na uwadze, że PARP pomniejsza kwotę kolejnych płatności o nierozliczone przez Beneficjenta środki dotychczas otrzymanej przez niego zaliczki. W przypadku rozliczenia wydatków w formie refundacji warunkiem

wypłaty dofinansowania jest zatwierdzenie przez PARP poniesionych przez Beneficjenta wydatków kwalifikowalnych oraz pozytywne zweryfikowanie części sprawozdawczej wniosku o płatność. Finansowanie w formie refundacji może odbywać się na dowolne ponoszone wydatki kwalifikowane, nie ma również ograniczeń co do liczby wniosków refundacyjnych składanych podczas realizacji Projektu, zatem nie musi być to jeden zbiorczy wniosek refundacyjny za wydatki kwalifikowane poniesione przez Akcelerator z własnych środków, tj. „za cały projekt”. Finansowanie w formie stawki ryczałtowej stanowi kwotę maksymalnie 15% wydatków w odniesieniu do wartości kosztów poniesionych na „Bezpośrednie wynagrodzenia personelu projektu”. W przypadku rozliczania wydatków w formie stawki ryczałtowej, wypłata dofinansowania lub zatwierdzenie wniosku o płatność rozliczającego otrzymaną zaliczkę uzależnione są od: wykazania wydatków, w odniesieniu do których stawka jest stosowana i ich zatwierdzenia przez PARP; sprawdzenia poprawności wyliczonego limitu wydatków objętych stawką ryczałtową oraz pozytywnej weryfikacji części sprawozdawczej wniosku o płatność. Finansowanie wsparcia dla akcelerowanych startupów odbywa się w oparciu o Załącznik nr 4 do Umowy „Zasady uproszczonego rozliczania grantów udzielanych grantobiorcom” – dostępny na stronie [www.konkursu.poland.prize](http://www.konkursu.poland.prize). Startup zakwalifikowany do akceleracji może otrzymać zaliczkę od Akceleratora w odniesieniu do każdej kwoty rozliczeniowej określonej w jego Harmonogramie indywidualnego programu akceleracji. Pierwszą transzę zaliczki startup może otrzymać po zawarciu umowy o powierzenie grantu, na zasadach z niej wynikających. Kolejne płatności dokonywane w formie pieniężnej na rzecz startupów odbywają się po zatwierdzeniu kolejnych kamieni milowych. Koszty związane z osiągnięciem kamieni milowych przez startup nie podlegają rozliczaniu na podstawie faktycznie poniesionych wydatków. Wydatki rozliczane kwotami rozliczeniowymi są traktowane jako wydatki poniesione. Startup nie ma obowiązku gromadzenia, ani opisywania dokumentów księgowych w ramach indywidualnego programu rozwoju oraz indywidualnego programu akceleracji na potwierdzenie poniesienia wydatków. Rolą Beneficjenta jest nadzór, monitoring oraz prowadzenie akceleracji zgodnie z umową o dofinansowanie podpisaną z PARP.

## **Jaki jest okres trwałości projektu? Jak długo po zamknięciu procesu akceleracji musi funkcjonować powołana spółka (startup) i jakie parametry spełniać w okresie trwałości?**

Zgodnie z umową o dofinansowanie niektóre zobowiązania beneficjenta (akceleratora) obowiązują po zakończeniu realizacji oraz rozliczeniu projektu. Beneficjent nie może od dnia zawarcia umowy oraz **przez okres 3 lat** od dnia zakończenia realizacji projektu przenosić na inny podmiot praw, obowiązków lub wierzytelności wynikających z umowy bez zgody PARP. Beneficjent zobowiązany jest do monitorowania działalności każdego z beneficjentów końcowych i dostarczania PARP informacji o przebiegu komercjalizacji technologii akcelerowanej w ramach Projektu **przez okres 2 lat** od zakończenia umowy z PARP. Beneficjent jest zobowiązany do przechowywania w sposób gwarantujący należyte bezpieczeństwo informacji, wszelkich danych związanych z realizacją projektu, w szczególności dokumentacji związanej z zarządzaniem finansowym, technicznym, procedurami zawierania umów z wykonawcami, **przez okres 2 lat** od dnia 31 grudnia roku następującego po roku, w którym złożono zestawienie wydatków, w którym ujęto ostateczne wydatki dotyczące zakońzonego projektu. Umowa o dofinansowanie projektów nie nakłada warunków dotyczących działalności startupów po zakończeniu projektu.

## **Czy wspólnikiem spoza granic Polski może być podmiot (spółka) pochodząca spoza Polski?**

Może, ale spełniony musi być równocześnie warunek, że co najmniej połowę udziałów lub akcji takiego startupu posiadają osoby, które nie posiadają polskiego obywatelstwa (tj. osoby fizyczne).

## **Czy jedna osoba spoza Polski może być wspólnikiem więcej niż jednego startupu? Czy jest jakiś limit liczby spółek, którą może**

## **powołać jedna osoba, jako wspólnik? Założenie jest takie, że w każdej z powołanych spółek jest drugi wspólnik, który jest Polakiem i te osoby nie powtarzają się w żadnej ze spółek.**

Dokumentacja konkursowa nie formułuje limitów w tym zakresie. Definicja startupu (beneficjenta końcowego) zawarta jest w Regulaminie konkursu: jest to mikro-przedsiębiorca lub mały przedsiębiorca spełniający warunki określone w art. 22 rozporządzenia KE nr 651/2014, który jest uczestnikiem programu akceleracyjnego Poland Prize, spełnia warunki określone w §21 rozporządzenia POIR oraz działa w formie spółki kapitałowej, w której co najmniej połowę udziałów lub akcji posiadają osoby, które nie posiadają polskiego obywatelstwa i co najmniej jeden z członków zarządu spółki nie posiada polskiego obywatelstwa. W trakcie realizacji programu wykluczone jest obejmowanie udziałów w akcelerowanych startupach przez akcelerator lub podmioty z nimi powiązane w rozumieniu art. 6c ustawy z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (Dz. U. 2019 poz. 310 z późn. zm.).

## **Czy dla pierwszego kamienia milowego w przypadku zrealizowania wskaźnika 1, tzn. zarejestrowania działalności w Polsce, ale niezrealizowania wskaźnika 2, środki wypłacone na soft-landing podlegają również zwrotowi?**

Nie, nie podlegają. Zrealizowanie wskaźnika nr 1 dla Indywidualnego Planu Rozwoju, weryfikowane i potwierdzone na koniec okresu realizacji IPR, umożliwia wypłatę grantu w części właściwej dla Soft-landingu (do 10 tys. zł) lub rozliczenie już wypłaconej zaliczki na to działanie (do 100% z max. 10 tys. zł).

## **Czy możliwe jest wypłacenie zaliczki łącznie dla obu wskaźników pierwszego kamienia milowego tj. jednocześnie 100% (max. do 10 tys. zł) dla działania soft-landing oraz 40% (max. 16 tys). Czy należy tego dokonać etapami tj. po zrealizowaniu pierwszego wskaźnika możliwe jest wypłacenie zaliczki dla 2 wskaźnika ?**

Tak, można w jednym momencie. Działania Soft-landingu oraz Rozwoju nie mają co do zasady charakteru sekwencyjnego, ich realizacja rzeczowa oraz finansowa może postępować równolegle. Oba wskaźniki Indywidualnego Planu Rozwoju weryfikowane są na koniec okresu realizacji IPR, tj. maksymalnie po 3 miesiącach od zawarcia umowy o powierzenie grantu ze startupem.

## **Czy startup (zespół startupowy) jako beneficjent końcowy będący uczestnikiem projektu, może być (1) osobą fizyczną / nie mieć osobowości prawnej w ramach scoutingu i soft-landingu czy (2) musi być tylko spółką kapitałową (zarówno w ramach scoutingu i soft-landingu, jak i w ramach dalszych działań programu akceleracji)? Czy scouting i soft-landing w tym kontekście może dotyczyć zespołu startupowego nie posiadającego osobowości prawnej (tj. bez zarejestrowanej działalności w Polsce czy za granicą)?**

Definicja startupu (beneficjenta końcowego) zawarta jest w Regulaminie konkursu: jest to mikro przedsiębiorca lub mały przedsiębiorca spełniający warunki określone w art. 22 rozporządzenia KE nr 651/2014, który jest uczestnikiem programu akceleracyjnego Poland Prize, spełnia warunki określone w §21 rozporządzenia POIR oraz **działa w formie spółki kapitałowej, w której co najmniej połowę udziałów lub akcji posiadają osoby, które nie posiadają polskiego obywatelstwa i co najmniej jeden z członków zarządu spółki nie posiada polskiego obywatelstwa.**

**Czy przy wykazaniu potencjału kadrowego Wnioskodawcy brane będzie pod uwagę przy ocenie doświadczenie tylko tych osób, których doświadczenie: 1. związane jest z zarządzaniem i realizacją projektów grantowych i/lub tożsamyh i 2. umożliwia wykazanie tego doświadczenia tylko za pomocą wszystkich danych, które wymagane są w Załączniku nr 3 do Regulaminu Konkursu, w tym programu/działania/instrumentu, instytucji wdrażającej projekt, nr umowy itd.?**

Nie. „Potencjał kadrowy” wykazywany jest w odniesieniu do kryterium nr 4: *Zasoby i potencjał Wnioskodawcy do realizacji programu akceleracji Poland Prize*. „Potencjał kadrowy” nie ma związku z wymaganiami dotyczącymi doświadczenia członków zespołu zarządzającego, które opisywane i badane jest w odniesieniu do kryterium nr 3: *Zasoby i potencjał Wnioskodawcy do zarządzania i realizacji projektu grantowego*, na podstawie informacji z poniższej części wniosku.

**Czy przy ocenie wniosku będzie brany pod uwagę potencjał kadrowy Wnioskodawcy (1) tylko w zakresie akceleracji zagranicznych zespołów startupowych (2) czy do równoważnej oceny (2) wystarczy posiadanie doświadczenia w zakresie samej akceleracji, niezależnie od zagranicznego pochodzenia akcelerowanych zespołów startupowych? Jeżeli będzie brany pod uwagę potencjał kadrowy (1) tylko w zakresie akceleracji zagranicznych zespołów startupowych, to czy doświadczenie w tym zakresie powinno być (1a) tylko na terenie Polski, czy (1b) może wynikać również z działań podejmowanych za granicą?**

Potencjał kadrowy podlega ocenie w ramach kryterium nr 4: *Zasoby i potencjał Wnioskodawcy do realizacji programu akceleracji Poland Prize*. W zakresie potencjału kadrowego Wnioskodawca przedstawia we wniosku strukturę zespołu delegowanego do zadań związanych z działaniami programu akceleracji oraz wskazuje kompetencje osób wykonujących kluczowe procesy we wszystkich działaniach programu: Scoutingu, Softlandingu, Rozwoju, Akceleracji oraz Postakceleracji. Przedstawiony opis wskazanych we wniosku osób powinien potwierdzać adekwatne doświadczenie oraz ich kompetencje w zakresie właściwym dla powierzonych zadań. Ocenie podlega, czy wskazany zespół zapewnia odpowiednio wysoką jakość programu akceleracyjnego. Weryfikacji podlega, czy dotychczasowa działalność zespołu dedykowanego przez wnioskodawcę stanowi istotną wartość dodaną dla osiągnięcia celów projektu. Doświadczenie w zakresie „samej akceleracji” może okazać się wystarczające. Doświadczenie w zakresie akceleracji zagranicznych zespołów startupowych nie jest w ramach kryterium wartościowane pod kątem obszaru terytorialnego tych działań („na terenie Polski” vs. „podejmowanych za granicą”). Zwracamy uwagę, że spełnienie kryterium w odniesieniu do potencjału kadrowego oznacza, że Wnioskodawca „wykazał do pełnienia wszystkich niezbędnych

ról osoby posiadające kompetencje w danym zakresie”.

### **Czy za projekty tożsame (oraz doświadczenie w tym zakresie) należy uznać tylko i wyłącznie takie projekty, które są tożsame z projektami grantowymi, tj. finansowane są ze środków publicznych, w których podmiot realizujący projekt przekazywał wsparcie finansowe Odbiorcom ostatecznym?**

Tak. Za projekt tożsamy z projektem grantowym uznawane są projekty finansowane ze środków publicznych, w których podmiot realizujący projekt przekazywał wsparcie finansowe Odbiorcom ostatecznym. Nie oznacza to wyłącznie projektu grantowego zgodnie z art. 35 i 36 ustawy o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014–2020.

### **Czy wszystkie pozyskane do projektu startupy mogą być zarejestrowane na terenie woj. mazowieckiego?**

Tak, nie ma przeszkód dla takiego podejścia.

### **Czy Akcelerator mający siedzibę na terenie woj. mazowieckiego również może przygotować projekt z dofinansowaniem minimum 7 000 000 zł? Czy dobrze rozumiemy, iż wówczas 1/16 tego dofinansowania będzie finansowania z „koperty” mazowieckiej, a pozostała z ogólnopolskiej?**

Tak. Podział kwoty alokacji odnosi się do szacunkowego podziału realizacji każdego rekomendowanego do dofinansowania projektu pomiędzy województwo mazowieckie i pozostałe, nie zaś do siedziby beneficjentów projektu. Projekty Poland Prize mają charakter ogólnopolski i każdy z nich będzie posiadał w toku rozliczania w SL2014 podział na dwie „koperty”. Wydatkowanie odbywać się będzie z uwzględnieniem proporcjonalnego udziału obu „kopert”. Nie ma w tym względzie ograniczeń wydatkowania dla beneficjentów i beneficjentów końcowych.

### **Czy istnieje możliwość zmiany osób zarządzających Akceleratorem (względny losowe, wyjazdy za granicę etc.) w trakcie realizacji projektu?**

Tak, możliwe są takie zmiany w projekcie. Istotne jest, aby zmiany w projekcie nie pogarszały warunków operacji w taki sposób, że projekt wg nowych parametrów nie spełniłby kryteriów wyboru na etapie wyboru projektów do dofinansowania. Mówi o tym §15 ust. 13 umowy o dofinansowanie.

### **Jakie działania w ramach postakceleracji należy założyć we wniosku o dofinansowanie, zakładając, że czas na zmaksymalizowanie rezultatów projektu jest ograniczony przez maksymalny okres realizacji projektu.**

Jak określono w Kryteriach wyboru projektów, postakceleracja to działania zmierzające do zmaksymalizowania rezultatów projektu osiągniętych przez startup w wyniku Akceleracji, przewidujące np. kontynuację lub rozszerzenie wybranych działań rozwojowych startupu lub utrzymanie ich efektów. W okresie postakceleracji może nastąpić np. sfinalizowanie współpracy z

Partnerem biznesowym (jeśli nie zadziało się to w ramach etapu Akceleracji), rozpoczęcie współpracy z nowym Partnerem biznesowym, wszczęcie procedury zmierzającej do objęcia rozwiązania startupu ochroną patentową (lub inną, stosowną do jego charakteru), podjęcie działań zmierzających do dalszego, międzynarodowego rozwoju startupu. W okresie postakceleracji startup zostaje objęty monitoringiem ze strony Akceleratora, który jednocześnie zapewnia startupowi wsparcie w realizacji działań wspólnie określonych do realizacji na tym etapie. Działania postakceleracji nie muszą obejmować wszystkich beneficjentów końcowych – jedynie tych, w odniesieniu do których można zidentyfikować takie potrzeby.

## **Komu będą należały się prawa autorskie do rozwiązania wypracowanego przez startup przy współpracy z Partnerem Biznesowym (PB) - zakładając, że PB wnosi swoje zasoby organizacyjne, techniczne itp. do procesu wytworzenia rozwiązania przez startup (budowanie MVP, walidacja itp.)? Co ma w tym przypadku być rezultatem współpracy ze startupem - dla PB - i w jaki sposób należy to uregulować?**

Działanie akceleracji służy temu, aby rozwiązanie startupu było przedmiotem pilotażowego wdrożenia u Odbiorcy technologii, tj. zostało przynajmniej zweryfikowane w warunkach zbliżonych do rzeczywistych (min. V. poziom gotowości technologicznej). Taka pozytywna walidacja przedmiotu rozwoju lub jego kluczowych elementów w środowisku zbliżonym do rzeczywistego oznacza spełnienie 3. kamienia milowego indywidualnego programu akceleracji – uzasadnia otrzymanie przez startup pełnej kwoty przyznanego przez akcelerator grantu. Zakładamy, że rozwiązanie startupu (wyrób lub usługa) przez pełen okres akceleracji we współpracy z Odbiorcą Technologii pozostaje wyłączną własnością startupu. Moment i forma zbycia przez startup praw (lub ich części) do rozwiązania nie jest jednakże przedmiotem regulacji PARP. Do takiej zbycia praw nie musi dojść w każdym przypadku. Zakres współpracy startupu z Odbiorcą technologii określają obie strony na warunkach rynkowych, w ramach obowiązujących przepisów prawa.

## **Czy startup, który będzie ponosił wydatki związane z softlandinguem, rozwojem i akceleracją może wybierać wykonawców/dostawców „z wolnej ręki” czy musi stosować zasadę konkurencyjności. Czy w tym zakresie obowiązują jakieś ograniczenia, np. że usług/dostaw nie mogą wykonywać podmioty, które są powiązane z akceleratorem lub partnerem biznesowym ?**

Zakres, rodzaj oraz koszt wybranego wsparcia na etapie **Soft-landingu oraz Rozwoju** zależy od potrzeb i specyfiki startupu – określany jest w porozumieniu z akceleratorem w Szczegółowym budżecie indywidualnego planu rozwoju, który stanowi załącznik do umowy o powierzenie grantu. Załącznik przedstawia kalkulację wydatków pojedynczego startupu niezbędnych dla podjęcia i rozwinięcia działalności biznesowej w Polsce. Zakres, rodzaj oraz koszt wybranego wsparcia na etapie **Akceleracji** zależy od potrzeb i specyfiki startupu oraz zaangażowanego Partnera biznesowego – określany jest w porozumieniu z akceleratorem w **Szczegółowym budżecie indywidualnego planu akceleracji**, który stanowi załącznik do umowy o powierzenie grantu. Załącznik przedstawia kalkulację wydatków pojedynczego startupu niezbędnych dla:

1. rozwoju produktu (w tym usługi) lub technologii startupu, celem uzyskania wyników walidacji przedmiotu rozwoju w środowisku zbliżonym do rzeczywistego, na podstawie których podejmowana jest decyzja o możliwości dalszej współpracy Odbiorcy (-ów) technologii ze

- startupem w oparciu o rozwijane rozwiązanie;
2. uzyskania wyników biznesowych startupu zgodnie z umową przedinwestycyjną (*term sheet*) zawartą pomiędzy startupem a Inwestorem, na podstawie których podejmowana jest decyzja o inwestycji kapitałowej Inwestora w startup.

**Kalkulacje**, o których mowa powyżej, powinny uwzględniać wyłącznie wydatki spełniające ogólne warunki kwalifikowalności określone w **Wytycznych kwalifikowalności**, tj. niezbędne, zasadne i rzetelnie oszacowane w odniesieniu do każdego indywidualnego programu rozwoju / akceleracji. Celowość, racjonalność i efektywność wydatków ujętych w budżetach podlega starannej weryfikacji Akceleratora i zatwierdzeniu przez Akcelerator oraz właściwego Partnera biznesowego (dotyczy Akceleracji). Akcelerator powinien dysponować dokumentacją potwierdzającą przeprowadzenie analizy rynku, na podstawie której zostały określone poszczególne wydatki. Kalkulacje nie powinny wykorzystywać ofert oraz cenników podmiotów powiązanych z Akceleratorem lub OT w rozumieniu art. 6c ust. 2 ustawy o utworzeniu PARP. Umowa grantowa, zawierana pomiędzy akceleratorem a startupem, uwzględniać powinna oświadczenie obu stron umowy o braku powiązań w rozumieniu art. 6c ust. 2 ustawy z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości pomiędzy Beneficjentem, a Beneficjentem końcowym oraz podmiotami świadczącymi usługi w ramach programu akceleracji. Proces kontraktowania usług przez startup nie podlega jednak weryfikacji akceleratora. Akcelerator nie ma obowiązku monitorowania kwot wydatków faktycznie poniesionych przez startup w ramach indywidualnych programów – jego nadzór merytoryczny nad przebiegiem indywidualnego programu (rozwoju / akceleracji) sprowadza się przede wszystkim do właściwego określenia i rozliczenia kamieni milowych. Tym samym w odniesieniu do pomocy finansowej udzielonej w formie pieniężnej nie powstają oszczędności, a startup nie zwraca środków, jeśli faktycznie wydatkował mniej, niż określała to kwota rozliczeniowa. Podobnie startup nie otrzymuje refundacji własnych środków, jeśli wydatkował więcej, niż określała to kwota rozliczeniowa. Startupy nie są zobowiązane do skorzystania z usług osób zidentyfikowanych przez dany akcelerator – mogą korzystać z innych osób, nie współpracujących bezpośrednio z akceleratorem, w przypadku gdy akcelerator potwierdzi, że wydatek z tym związany spełnia wymagania kwalifikowalności opisane powyżej. **Wzory obu Szczegółowych budżetów** oraz **załącznik nr 7** do Regulaminu konkursu - opisujący proces rozliczania grantu - dostępne są na stronie www PARP w sekcji **Podpisywanie umowy**:

<https://poir.parp.gov.pl/component/grants/grants/programy-akceleracyjne-poland-prize-oferta-dla-akceleratorow#dokumenty>

**W ramach kadry zaangażowanej w proces softlandingu i postakcelaracji można zaangażować osoby na podstawie umowy B2B. W takim przypadku konieczny jest wybór wykonawców zgodnie z Wytycznymi, tj. zasadą konkurencyjności. Proszę o informację, czy w ramach postępowania mogą wziąć jedynie osoby samozatrudnione czy mogą to być podmioty, które zatrudniają osoby, które spełniają wymagania zapytania ofertowego. W takim przypadku umowa zostanie podpisana z podmiotem a nie konkretną osobą fizyczną. Czy zatem we wniosku o dofinansowanie można wskazać osoby, które zostaną oddelegowane przez podmiot, który złożył najkorzystniejszą ofertę?**

Zapytanie ofertowe nie może formułować kryteriów / wymagań dotyczących formy prowadzonej działalności przez poszukiwanego wykonawcę (niedozwolone kryterium podmiotowe). Umowę akcelerator zawiera wyłącznie z wybranym wykonawcą – podmiotem, który złożył ofertę w odpowiedzi na ogłoszone postępowanie (osoba prawna lub fizyczna). We wniosku o dofinansowanie



można wskazać osoby oddelegowanej przez współpracujący podmiot. Istotne jest, aby na tym etapie akcelerator potrafił wykazać dostępność tych zasobów na etapie realizowanego projektu.

## **Czy istnieje okres karencji, kiedy fundusz, który jest powiązany z akceleratorem nie może dokonać inwestycji w startup, który był w programie akceleracyjnym u podmiotu powiązanego? Czy po zakończeniu projektu istnieje możliwość dokonania takiej inwestycji?**

Zgodnie z zapisami Regulaminu konkursu, program akceleracyjny wyklucza możliwość obejmowania, w trakcie jego realizacji, udziałów w akcelerowanych startupach przez akcelerator lub podmioty z nim powiązane w rozumieniu art. 6c ustawy o PARP. Okresem karencji jest więc okres realizacji projektu, w którym dany startup podlega działaniom finansowanym ze środków publicznych. Po ustaniu działań projektowych wobec startupu (akceleracji, post-akceleracji), oznaczających zakończenie realizacji projektu w odniesieniu do danego startupu, działalność tego startupu podlega warunkom rynkowym zgodnie z przepisami powszechnie obowiązującego prawa.

## **Czy jeśli Akcelerator planowałby doradztwo grupowe w ramach akceleracji - warsztaty dla startupów - to w jaki sposób można rozliczać ten koszt z grantu uczestnika? Proporcjonalnie - w podziale na startupy? (czyli np. koszt warsztatu 2000 zł; uczestniczyło 10 startupów - w IPA należy zobowiązać startup do zaplanowania w tym przykładzie kwoty 200 zł)?**

„Doradztwo grupowe” wydaje się nie mieć charakteru indywidualnego, a raczej bardziej zbliżony do szkolenia - jako takie powinno być prezentowane i uzasadnione z punktu widzenia niezbędności w proponowanym programie akceleracji. Budżetem na tego rodzaju usługi będzie dysponował startup w ramach przyznawanego grantu pieniężnego - akcelerator we wniosku o dofinansowanie projektu nie uwzględnia tego rodzaju wydatków w swoim budżecie operacyjnym (wynagrodzenia + koszty pośrednie). Na etapie zawierania umowy akceleracyjnej ze startupem (umowa o powierzenie grantu), w przypadku uzgodnienia z danym startupem oraz współpracującym Partnerem biznesowym, że skorzystanie z tego rodzaju usługi jest zasadne i niezbędne z punktu widzenia celu akceleracji, koszt niezbędnego warsztatu szacowany jest na zasadach zgodnych z *Wytycznymi kwalifikowalności wydatków* (rozeznanie rynku / zasada konkurencyjności), a następnie ujmowany w budżecie IPA zainteresowanego startupu. Zaproponowany proporcjonalny podział jest właściwy w przypadku, gdy każdy ze startupów uczestniczy w warsztatach w tym samym zakresie. **Koszt takiej usługi pokrywa każdy ze startupów ze środków swojego grantu samodzielnie, na rzecz wykonawcy usługi.** Należy zatem pamiętać, że **wydatki zaplanowane** w budżecie Indywidualnego Planu Akceleracji stanowiące przedmiot finansowania grantu (dotyczy również budżetu IPR), muszą spełniać warunki kwalifikowalności, tzn. muszą zostać **oszacowane odpowiednio w trybie rozeznania rynku lub zasady konkurencyjności, jak i muszą być niezbędne i celowe.** Zapewnienie spełnienia ww. warunków jest zadaniem akceleratora w trakcie określania celu i wysokości grantu. Akcelerator nie ma obowiązku monitorowania kwot wydatków faktycznie poniesionych przez startup w ramach indywidualnych programów. Tym samym w odniesieniu do pomocy finansowej udzielonej w formie pieniężnej nie powstają oszczędności, a startup nie zwraca środków, jeśli faktycznie wydatkował mniej, niż określała to kwota rozliczeniowa. Podobnie startup nie otrzymuje refundacji własnych środków, jeśli wydatkował więcej, niż określała to kwota rozliczeniowa. Wypłaty grantu na rzecz startupu rozliczane są przez akcelerator za pomocą kwot rozliczeniowych. Startup nie ma obowiązku gromadzenia, ani opisywania dokumentów księgowych w ramach indywidualnego programu rozwoju oraz indywidualnego programu akceleracji na potwierdzenie poniesienia wydatków. Więcej na ten temat w **załączniku nr 7 do Regulaminu**

konkursu:

[https://poir.parp.gov.pl/storage/grants/documents/395/Zacznik-nr-4-do-Umowy\\_Zasady\\_uproszczonego-rozliczania\\_grantw.pdf](https://poir.parp.gov.pl/storage/grants/documents/395/Zacznik-nr-4-do-Umowy_Zasady_uproszczonego-rozliczania_grantw.pdf)

**Jeśli personel Akceleratora miałby być finansowany z kosztów grantu startupu, to kto przeprowadza procedurę wyboru tego personelu zatrudnionego na podstawie umowy cywilno-prawnej? Czy Akcelerator - który pokazuje te osoby jako swój potencjał, czy startup, który realnie opłaca osobę/firmę, czy też procedura nie ma tu zastosowania (z uwagi na zapis o ryczałtowym rozliczaniu i braku obowiązku przeprowadzania zasady konkurencyjności w przypadku kosztów startupu)?**

„Personel projektu” podlega finansowaniu przez akcelerator, w ramach kosztów operacyjnych. Zgodnie z definicją w Regulaminie konkursu, personel projektu stanowią osoby zatrudnione na podstawie stosunku pracy, osoby samozatrudnione, osoby współpracujące w rozumieniu art. 13 pkt 5 ustawy z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (Dz. U. z 2020 r. poz. 266, z późn. zm.) oraz wolontariusze wykonujący świadczenia na zasadach określonych w ustawie z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz. U. z 2020 r. poz. 1057, z późn. zm.). Personel projektu stanowią także osoby zaangażowane na podstawie umów cywilnoprawnych lub B2B, których wynagrodzenie zostało uwzględnione w ramach kosztów wskazanych w §5 ust. 2 pkt 2a) Umowy. Forma zaangażowania **personelu projektu** (umowa o pracę, cywilno-prawna) zależy od akceleratora. Akcelerator przeprowadza procedurę wyboru personelu projektu. **Personel projektu** może być angażowany w realizację scoutingu (I etap) i postakceleracji (II etap) oraz pozostałe procesy dotyczące zarządzania projektem (udzielanie pomocy publicznej, promocja, rozliczanie, etc.). Personel projektu nie świadczy startupom usług podlegających finansowaniu ze środków grantu. **W ramach projektu grantowego nie są finansowane usługi akceleratora, a jedynie jego koszty związane z zarządzaniem projektem.** Temu służy budżet operacyjny projektu, który składa się z kategorii:

- wynagrodzenia zespołu (Personel projektu) oraz
- koszty pośrednie (do 15% kosztów ww. wynagrodzeń).

Jak określono w Instrukcji wypełniania wniosku o dofinansowanie: *Personel projektu to osoby wskazane w Sekcji V wniosku o dofinansowanie w tabeli „Personel projektu zaangażowany w zarządzanie projektem” oraz „Personel projektu zaangażowany w realizację Scoutingu i Postakceleracji”, które będą finansowane w ramach kosztów operacyjnych Wnioskodawcy.* Budżet operacyjny **nie finansuje** indywidualnych działań doradczych, eksperckich, rozwojowych, z których korzystają startupy - ten rodzaj działań finansują samodzielnie startupy ze środków udzielonego grantu, co stanowi dla nich pomoc publiczną. **„Potencjał kadrowy akceleratora”** wymagany do opisanie we wniosku o dofinansowanie stanowią osoby dedykowane poszczególnym działaniom, w ramach których udzielana jest pomoc publiczna startupom: Soft-landing, Rozwój, Akceleracja. Obejmuje osoby, które mogą być finansowane z grantu pieniężnego, które otrzyma startup od akceleratora. Wskazane osoby nie mogą być finansowane z kosztów operacyjnych akceleratora. Osoby te, świadczące usługi niezbędne do prowadzenie indywidualnych programów rozwoju (w tym konsjerże, mentorzy, doradcy) lub indywidualnych programów akceleracji (eksperci, doradcy, inżynierowie, deweloperzy etc.) powinny być zidentyfikowane przez Wnioskodawców (akceleratorów) na etapie składania projektu do PARP. Ich usługi w toku realizacji projektu mogą być rekomendowane, oferowane startupom w ramach indywidualnych programów. Zakres, rodzaj oraz koszt wybranego wsparcia na etapie **Soft-landingu oraz Rozwoju** zależy od potrzeb i specyfiki startupu - określany jest w porozumieniu z akceleratorem w Szczegółowym budżecie indywidualnego planu rozwoju, który stanowi załącznik do umowy o powierzenie grantu.

Załącznik przedstawia kalkulację wydatków pojedynczego startupu niezbędnych dla podjęcia i rozwinięcia działalności biznesowej w Polsce. Zakres, rodzaj oraz koszt wybranego wsparcia na etapie **Akceleracji** zależy od potrzeb i specyfiki startupu oraz zaangażowanego Partnera biznesowego – określany jest w porozumieniu z akceleratorem w **Szczegółowym budżecie indywidualnego planu akceleracji**, który stanowi załącznik do umowy o powierzenie grantu. Załącznik przedstawia kalkulację wydatków pojedynczego startupu niezbędnych dla:

1. rozwoju produktu (w tym usługi) lub technologii startupu celem uzyskania wyników walidacji przedmiotu rozwoju w środowisku zbliżonym do rzeczywistego, na podstawie których podejmowana jest decyzja o możliwości dalszej współpracy Odbiorcy (-ów) technologii ze startupem w oparciu o rozwijane rozwiązanie;
2. uzyskania wyników biznesowych startupu zgodnie z umową przedinwestycyjną (*term sheet*) zawartą pomiędzy startupem a Inwestorem, na podstawie których podejmowana jest decyzja o inwestycji kapitałowej Inwestora w startup.

**Kalkulacje**, o której mowa powyżej, powinny uwzględniać wyłącznie wydatki spełniające ogólne warunki kwalifikowalności określone w **Wytycznych kwalifikowalności**, tj. niezbędne, zasadne i rzetelnie oszacowane w odniesieniu do każdego indywidualnego programu rozwoju / akceleracji. Celowość, racjonalność i efektywność wydatków ujętych w budżetach podlega starannej weryfikacji Akceleratora i zatwierdzeniu przez Akcelerator oraz właściwego Partnera biznesowego (dotyczy Akceleracji). Akcelerator powinien dysponować dokumentacją potwierdzającą przeprowadzenie analizy rynku, na podstawie której zostały określone poszczególne wydatki. **Wzory obu Szczegółowych budżetów** oraz **załącznik nr 7** do Regulaminu konkursu - opisujący proces rozliczania grantu - dostępne są na stronie [www.PARP.pl](http://www.PARP.pl) w sekcji **Podpisywanie umowy**: <https://poir.parp.gov.pl/component/grants/grants/programy-akceleracyjne-poland-prize-oferta-dla-akceleratorow#dokumenty> Reasumując, wszystkie usługi startup nabywa i finansuje samodzielnie, realizując budżety ustalone z akceleratorem (a w przypadku Akceleracji – również z Partnerem Biznesowym). Startupy nie są zobowiązane do skorzystania z usług osób zidentyfikowanych przez dany akcelerator – mogą korzystać z innych osób, nie współpracujących bezpośrednio z akceleratorem, w przypadku gdy akcelerator potwierdzi, że wydatek z tym związany spełnia wymagania opisane powyżej. Akcelerator nie ma obowiązku monitorowania kwot wydatków faktycznie poniesionych przez startup w ramach indywidualnych programów. Tym samym w odniesieniu do pomocy finansowej udzielonej w formie pieniężnej nie powstają oszczędności, a startup nie zwraca środków, jeśli faktycznie wydatkował mniej, niż określała to kwota rozliczeniowa. Podobnie startup nie otrzymuje refundacji własnych środków, jeśli wydatkował więcej, niż określała to kwota rozliczeniowa.

**Czy osoby zaangażowane ze strony akceleratora w prowadzenie działań z zakresu rozwoju i akceleracji startupu (np. opiekun startupu, project manager, osoby zarządzające projektem czy prowadzące komunikację) mogą być finansowane z kosztów operacyjnych? Jeśli jednak nie jest to możliwe z kosztów operacyjnych, proszę o wskazanie z jakiej pozycji kosztowej należy takie wydatki finansować?**

Budżet operacyjny służy pokryciu kosztów zarządzania programem: wynagrodzeń zespołu oraz kosztów pośrednich (do 15% kosztów wynagrodzeń). Budżet operacyjny **nie finansuje** indywidualnych działań doradczych, eksperckich, rozwojowych, z których korzystają startupy – ten rodzaj działań finansują samodzielnie startupy ze środków udzielonego grantu. 50 tys. zł grantu w **I etapie** powinno pomóc startupowi przygotować się do funkcjonowania w Polsce i pozyskania partnera do współpracy biznesowej (Odbiorca technologii lub Inwestor). Wysokość grantu na te pierwsze działania akcelerator ustala w umowie ze startupem, na podstawie szacowanych kosztów niezbędnych do utrzymania działalności w Polsce i pozyskania partnera. Rola akceleratora sprowadza

się do pomocy startupowi w przygotowaniu budżetu na ten etap, wszelkie propozycje akceleratora mogą sprowadzać się do 'nice to have', ze szczególnym naciskiem na usługę consierge (lub tutora), która stanowi sprawdzoną praktykę Poland Prize. Akcelerator nie sprzedaje startupowi usług z wykorzystaniem grantu, nie fakturuje go w projekcie, nie realizuje w jego imieniu zakupów. Powinien natomiast dysponować relacjami w środowisku startupowym i możliwością proponowania konkretnych osób do roli consierge (tutora) lub innej doradczej, określić możliwe kierunki rozwoju startupu, stwarzać warunki dla nawiązywania relacji. Startup rozlicza się z akceleratorem wyłącznie w oparciu o postępy w programie. Dla rozliczenia grantu na **soft-landing + rozwój** (do 50 tys. zł) wymagane jest osiągnięcie przez startup po maksymalnie 3 miesiącach dwóch wskaźników:

1. startup prowadzi działalność gospodarczą potwierdzoną wpisem do krajowego rejestru przedsiębiorców;
2. startup nawiązał współpracę z Partnerem biznesowym potwierdzoną pisemnie przez obie współpracujące strony (przy czym forma pisemna nie oznacza jeszcze umowy na II etap - akceleracji, gdzie dostępne jest max 250 tys. zł).

W przypadku finansowania działań Akceleracji (**II etap**) sytuacja przedstawia się analogicznie. Grant pieniężny (max 250 tys. zł) jest przekazywany przez akcelerator startupowi, który finansuje z niego działania akceleracyjne zdefiniowane wspólnie z akceleratorem oraz Partnerem biznesowym, ujęte w tzw. Indywidualnym Planie Akceleracji. Startup, Akcelerator oraz Partner biznesowy wspólnie ustalają zakres i koszt usług niezbędnych do realizacji działań akceleracyjnych, możliwych dostawców/wykonawców, ale to startup jest stroną umów z wykonawcami/dostawcami i to wyłącznie startup wydatkuje grant przyznany przez Akcelerator.

## **Czy kwota pomocy finansowej udzielonej w Etapie I jest kwalifikowalna w przypadku nie zrealizowania wskaźników?**

W przypadku niezrealizowania obu wskaźników Indywidualnego Planu Rozwoju (IPR) kwota grantu dotycząca tego IPR nie może stanowić wydatków kwalifikowanych akceleratora. Ewentualnie wypłacona kwota na rzecz startupu w takim przypadku (tj. jako zaliczka) podlega zwrotowi na podstawie postanowień umowy o powierzenie grantu pomiędzy akceleratorem a startupem.

## **Czy niewykorzystana kwota grantu udzielonego w Etapie I 50 000,00 zł podlega zwrotowi przez startup na rzecz Grantobiorcy?**

„Udzielenie grantu” rozumiane jest jako zawarcie umowy o powierzenie grantu ze startupem, tzn. nie jest równoznaczne z wypłatą grantu. Grant w I etapie możliwy jest do wypłacenia w formie zaliczki: A) do 100% kosztów kwalifikowanych określonych w Szczegółowym budżecie planu rozwoju w odniesieniu do działania **Soft-landing** (max. 10 tys. zł, tj. przy granicy wynoszącym 50 tys. zł); B) do 40% kosztów kwalifikowanych określonych w Szczegółowym budżecie planu rozwoju w odniesieniu do działania **Rozwój** (max. 16 tys. zł, tj. przy granicy wynoszącym 50 tys. zł). W przypadku **A)** wypłacona kwota zaliczki podlega zwrotowi w sytuacji nieosiągnięcia wskaźnika: „działalność gospodarcza w Polsce potwierdzona wpisem w odpowiednim rejestrze przedsiębiorców”. W przypadku **B)** wypłacona kwota zaliczki podlega zwrotowi w sytuacji nieosiągnięcia kamienia milowego planu rozwoju, tj. braku jednoczesnego osiągnięcia obu wskaźników: a) działalność gospodarcza w Polsce potwierdzona wpisem w odpowiednim rejestrze przedsiębiorców; b) pisemne potwierdzenie rozpoczęcia współpracy z Partnerem biznesowym. **UWAGA** Wydatki rozliczane kwotami rozliczeniowymi są traktowane jako **wydatki poniesione**. Startup **nie ma obowiązku** gromadzenia, ani opisywania dokumentów księgowych w ramach indywidualnego programu rozwoju oraz indywidualnego programu akceleracji na potwierdzenie poniesienia wydatków. Akcelerator **nie ma obowiązku monitorowania kwot wydatków faktycznie poniesionych** przez startup w ramach indywidualnych programów. Tym samym w odniesieniu do pomocy finansowej udzielonej w formie pieniężnej nie powstają oszczędności, a startup nie zwraca środków, jeśli faktycznie

wydatkował mniej, niż określała to kwota rozliczeniowa. Podobnie startup nie otrzymuje refundacji własnych środków, jeśli wydatkował więcej, niż określała to kwota rozliczeniowa. Umowa o powierzenie grantu, zgodnie ze wzorem umowy o dofinansowanie projektu, powinna określać zobowiązanie beneficjenta końcowego (startupu) do zwrotu grantu w przypadku wykorzystania go niezgodnie z celami projektu grantowego.

## **Wskaźnik „Liczba wprowadzonych innowacji” odnosi się do produktów zwalidowanych w warunkach zbliżonych do rynkowych w ramach indywidualnego planu akceleracji, we współpracy z Odbiorcą technologii lub Inwestorem. Czy każdy startup, który osiągnie wszystkie 3 kamienie milowe (tym samym zrealizuje Indywidualny Plan Akceleracji) zrealizuje założenia wskaźnika?**

W przypadku współpracy (akceleracji) z **OT** wskaźnik faktycznie będzie realizowany poprzez osiągnięcie 3 kamienia milowego (definicja tego kamienia milowego tożsama jest z definicją wskaźnika). W przypadku współpracy (akceleracji) z **Inwestorem** wskaźnik **nie w każdym** wypadku będzie wynikał z konkretnego kamienia milowego. Ta akceleracja nakierowana jest na biznesowe oczekiwania inwestora wobec startupu i może nie przewidywać walidacji produktu, ale realizować cele innego rodzaju, np. wykraczające poza taką walidację (właściwą dla 5-7 poziomu TRL). Jeśli Wnioskodawca oczekuje, że jakaś część akceleracji z Inwestorem (lub nawet wszystkie) będzie obejmowała taką walidację produktu, to wtedy w polu we wniosku „Opis metodologii wyliczenia wskaźnika oraz sposobu weryfikacji osiągnięcia zaplanowanych wartości wskaźnika” powinien podać informacje dotyczące m.in. sposobu (sposobów) weryfikacji takiego wskaźnika w toku realizacji projektu.

## **Czy fundusz VC występujący w roli Inwestora może mieć status mikro-lub małego przedsiębiorcy?**

Tak, może. Zgodnie z Instrukcją wypełniania wniosku o dofinansowanie w każdym przypadku Inwestora w polu dotyczącym statusu Partnera biznesowego należy wybrać „nie dotyczy”.

## **W Regulaminie konkursu nr 1/2020, §2 ust. 19 widnieje zapis: „Odbiorców technologii (np. duże lub średnie przedsiębiorstwa, jednostki sektora finansów publicznych).” Czy zastosowanie wyrażenia "na przykład" w powyższym ustępie powoduje, że nie jest to katalog zamknięty, a odbiorcą technologii mogą być również przedsiębiorstwa o innych niż wskazane statusach (np. mikro i małe przedsiębiorstwa.)**

Tak, odbiorcą technologii mogą być również przedsiębiorstwa o innych statusach, niż wskazane w §2 ust 19 Regulaminu konkursu. Na etapie oceny wniosku o dofinansowanie aspekt pozyskanych partnerów biznesowych badany jest m.in. w ramach kryterium nr 2: Koncepcja programu akceleracji Poland Prize (w tym m.in. zasady współpracy z Partnerami biznesowymi, system promocji akcelerowanych startupów w środowisku startupowym; prawdopodobieństwo osiągnięcia pilotażowych wdrożeń –w przypadku OT).

## **Czy o wsparcie może ubiegać się Podmiot, który nie ma bezpośredniego doświadczenia w realizacji projektów**

## **grantowych (tj. nie prowadził projektów, w ramach których udzielał grantów dla beneficjentów ostatecznych - startupów), ale wykaże posiadanie zespołu spełniającego kryteria doświadczenia stawiane w konkursie?**

Tak. Należy jednak mieć na uwadze, że zgodnie z kryteriami wyboru projektów najwyższą punktację (2 pkt.) w kryterium Zasoby i potencjał Wnioskodawcy do zarządzania i realizacji projektu grantowego otrzymać może Wnioskodawca, który wykaże, że dysponuje zasobami wskazującymi na potencjał Wnioskodawcy do zarządzania i realizacji projektu grantowego w zakresie wskazanym w kryterium oraz że co najmniej połowa członków zespołu zarządzającego posiada doświadczenie w zarządzaniu i realizacji projektów grantowych i/lub tożsamy z grantowymi.

## **Czy osoby konieczne do wykazania w ramach kryterium „Zasoby i potencjał Wnioskodawcy do zarządzania i realizacji projektu grantowego” muszą być obecnie pracownikami Wnioskodawcy (zakontraktowanymi w formie umowy o pracę, czy umów cywilno-prawnych), czy wystarczy ich preczenie o współpracy / wola sformalizowania współpracy dopiero w momencie uruchomienia Projektu?**

Osoby, które Wnioskodawca wykazuje we wniosku o dofinansowanie w ramach „Zasobu i potencjału do zarządzania i realizacji projektu grantowego” nie muszą być zatrudnione przez Wnioskodawcę na moment złożenia wniosku o dofinansowanie. Powinny to być jednak osoby zidentyfikowane przez Wnioskodawcę i dostępne w okresie realizacji projektu. Umowy cywilno-prawne są dopuszczalną formą zatrudnienia, natomiast należy pamiętać, iż wybór osoby zatrudnionej w takiej formie musi zostać dokonany w trybie rozeznania rynku lub zgodnie z zasadą konkurencyjności opisanymi w **Wytycznych kwalifikowalności wydatków** (oba tryby nie mają zastosowania przy zatrudnieniu na podstawie umowy o pracę). Wytyczne aktualne na dzień ogłoszenia konkursu dostępne są tutaj: [https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/media/77628/1\\_wytyczne\\_wz\\_kwalifikowalnosci\\_wydatkow.pdf](https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/media/77628/1_wytyczne_wz_kwalifikowalnosci_wydatkow.pdf)

## **Czy środki w wysokości 250tys. zł przeznaczone dla wsparcia spółek na etapie II (czyli akceleracja) muszą zostać przekazane - w całości - spółkom w formie pieniężnej, czy ew. część tej kwoty (np. 40 tys. zł) może zostać przeznaczona na sfinansowanie usług na rzecz startupu, wybranych i zakontraktowanych przez Operatora (m.in. usługa opiekuna startupu, eksperta ds. wdrożeń czy procesów typu „business development”)?**

Sytuacja przedstawia się analogicznie, jak w przypadku odpowiedzi powyżej. Grant pieniężny (max 250 tys. zł w II etapie) jest przekazywany startupom, które finansują z niego działania akceleracyjne zdefiniowane wspólnie z akceleratorem oraz Partnerem biznesowym i ujęte w tzw. Indywidualnym Planie Akceleracji. Startup, Akcelerator oraz Partner biznesowy wspólnie ustalają zakres i koszt usług niezbędnych do realizacji działań akceleracyjnych, możliwych dostawców/wykonawców, ale to startup jest stroną umów z wykonawcami/dostawcami i to wyłącznie startup wydatkuje grant przyznany przez Akcelerator.

## **Czy środki w wysokości 50 tys. zł przeznaczone dla wsparcia spółek na etapie I (w tym: soft-landing, rozwój) muszą zostać przekazane w całości spółkom w formie pieniężnej, czy mogą zostać przeznaczone na sfinansowanie usług na rzecz startupu, wybranych i zakontraktowanych przez Operatora (m.in. usługa konsjerża, eksperta ds. soft-landingu, usług prawnych czy związanych z budowanie partnerstw)?**

Grant pieniężny (max. 50 tys. zł w I etapie) jest przekazywany startupom, które finansują z niego działania soft-landingowe oraz rozwojowe. Zakres tych działań i przeznaczenie grantu jest ustalane z akceleratorem indywidualnie dla każdego uczestnika programu. Akcelerator nie świadczy na rzecz startupów usług, jednak jako podmiot posiadający rozeznanie w środowisku eksperckim/branżowym powinien służyć rozeznaniem rynku i propozycją wyboru usługodawców (konsjerży, ekspertów). Wydatkowanie grantu pozostaje jednak w 100% po stronie startupu. Akcelerator jako podmiot udzielający grantów ustala budżet oraz harmonogram zaplanowanych prac, dokonuje wypłat poszczególnych transz grantu, weryfikuje postępy startupów i monitoruje ich terminy.

## **Czy dokumenty dot. realizacji programu, w tym umowy ze startupami i protokoły będą mogły być podpisywane np. za pomocą podpisu Autenti? Czy listy intencyjne mogą też być elektronicznie podpisane?**

Oświadczenie woli strony umowy opatrzone kwalifikowanym podpisem elektronicznym jest ważne z mocy powszechnie obowiązującego prawa (z zastrzeżeniem, że podpis musi zostać złożony w terminie ważności kwalifikowanego certyfikatu wystawionego dla tego podpisu). Inna forma zdalnego zawarcia umowy (bez podpisu kwalifikowanego) nie pozwala korzystać z ustawowego domniemania, że osoba, która złożyła podpis elektroniczny, złożyła opatrzone nim oświadczenia. Ze względów dowodowych oraz dla bezpieczeństwa stron, **dokumenty elektroniczne w ramach projektu powinny być opatrzone kwalifikowanym podpisem elektronicznym (tj. zgodnie z art. 781 par. 1 Kodeksu Cywilnego)**. Powyższa forma będzie wystarczająca także dla listów intencyjnych stanowiących załącznik do wniosku o dofinansowanie. Umowa z PARP (i ew. aneksy) możliwe będą do zawarcia w formie elektronicznej z wykorzystaniem systemu LSI, natomiast korespondencja projektowa (w tym rozliczeniowa) zPARP możliwa będzie do realizacji poprzez system SL2014.

## **Czy wkład własny Akceleratora może zostać oparty na wkładzie uzyskanym od partnerów biznesowych?**

Tak. Wydatki operacyjne akceleratora finansowane są przez PARP do 80% kosztów kwalifikowanych. Pozostałą część tych kosztów kwalifikowanych pokrywa akcelerator ze środków własnych –źródło finansowania wkłady własnego akceleratora nie stanowi przedmiotu weryfikacji PARP.

## **Czy pomoc publiczną dla startupów w ramach działania Poland Prize można łączyć z pomocą funduszu inwestycyjnego opartego na np. PFR Starter?**

Tak, do wysokości limitów pomocy publicznej określonych w przepisach. Przykładowo, grant powierzony startupowi w ramach Poland Prize (do 300 tys. zł) to pomoc publiczna udzielana na podstawie art.22 rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014.

## **Czy usługi konsjerża - opiekuna startupu - mogą zostać**



## potencjalnie nabyte przez startup u Akceleratora?

Nie, akcelerator nie świadczy i sprzedaje startupowi usług w ramach projektu. Koszt usługi concierge opłaca startup w ramach przyznanego grantu. Startup jest stroną umowy z concierge, określa niezbędny zakres wsparcia i jego warunki. Akcelerator układa ze startupem plan / budżet Indywidualnego Planu Rozwoju, gdzie uzgadniany jest koszt usługi concierge (max. 50% z kwoty przyznanego grantu na soft-landing, tj. maksymalnie 5 tys. zł -w przypadku przyjęcia maksymalnej kwoty na soft-landing: 10 tys. zł, co możliwe jest w przypadku grantu w kwocie 50 tys. zł) i identyfikują dostępne na rynku osoby. Akcelerator, dysponujący odpowiednim doświadczeniem z krajowego środowiska startupowego, może proponować startupom konkretne osoby właściwe dla realizacji takich usług. Stroną umowy ze startupem na realizację takiej usługi jest wykonawca –osoba fizyczna lub prawna świadcząca usługę konsjerż. W ramach projektu grantowego nie są finansowane usługi akceleratora, a jedynie jego koszty związane z zarządzaniem projektem, tj. realizacją programu akceleracji Poland Prize. Wszystkie usługi startup nabywa i finansuje samodzielnie, realizując budżet IPR/IPA ustalony z akceleratorem (a w przypadku IPA –również z Partnerem Biznesowym). Polecamy zapoznanie się z załącznikiem nr 7 do Regulaminu konkursu:

[https://poir.parp.gov.pl/storage/grants/documents/395/Zacznik-nr-7-doRK\\_Zasady\\_uproszczonego-rozliczania\\_grantw\\_29102020.pdf](https://poir.parp.gov.pl/storage/grants/documents/395/Zacznik-nr-7-doRK_Zasady_uproszczonego-rozliczania_grantw_29102020.pdf)

## Czy startup w ramach programu akceleracji może współpracować tylko z funduszem inwestycyjnym?

Tak, w przypadku, gdy fundusz pełni rolę Inwestora.

## Czy startup może jednocześnie współpracować z odbiorcą technologii i funduszem inwestycyjnym?

Tak, nie jest to wykluczone, choć wydaje się dużym wyzwaniem operacyjnym dla startupu i akceleratora. W takim wypadku startup dysponuje dwoma umowami z akceleratorem: jedną określającą warunki akceleracji we współpracy z Odbiorcą Technologii, a drugą właściwą dla akceleracji we współpracy z Inwestorem. Niezależnie od liczby współpracujących ze startupem Partnerów biznesowych, kwota pomocy przyznawana pojedynczemu startupowi na działania dotyczące akceleracji (udzielany grant przez akcelerator, a w tym wypadku – **dwa granty**) nie może przekroczyć 250 tys. zł.

## Czy zakłada się różniące elementy współpracy startupu z inwestorem i odbiorcą technologii? Na czym ma polegać na etapie akceleracji współpraca startupu w szczególności z funduszem inwestycyjnym?

W przypadku współpracy z **Odbiorcą technologii** horyzontem akceleracji (ostatnim kamieniem milowym) jest uzyskanie wyników walidacji przedmiotu rozwoju lub jego kluczowych elementów w środowisku zbliżonym do rzeczywistego. W przypadku współpracy z **Inwestorem**, kamień milowy kończący proces akceleracji to uzyskanie wyników biznesowych startupu zgodnie z umową przedinwestycyjną (term sheet) zawartą pomiędzy startupem, a Inwestorem. Fundusz inwestycyjny przystępuje do współpracy ze startupem będąc zainteresowanym inwestycją w ten podmiot. W ramach umowy przedwstępnej ze startupem (term sheet) określa warunki i perspektywę ewentualnej inwestycji. Warunki, które startup powinien spełnić dla realizacji przyszłej inwestycji, stanowią przedmiot akceleracji realizowanej przez startup we współpracy z akceleratorem oraz Inwestorem w oparciu o zawartą umowę akceleracyjną oraz **Indywidualny Plan Akceleracji**. Akceleracja zmierza do osiągnięcia przez startup parametrów biznesowych, które umożliwiają Inwestorowi dokonanie inwestycji w startup. Mogą dotyczyć np. wielkości sprzedaży, liczby pozyskanych zleceń, stopnia rozwoju produktu lub liczby klientów/ użytkowników. Indywidualny Plan Akceleracji realizowany jest



przez startup z pomocą grantu, udzielanego przez Akcelerator i wypłacanego zgodnie z postępowaniem akceleracji. Więcej w załączniku nr 7 do Regulaminu konkursu:

[https://poir.parp.gov.pl/storage/grants/documents/395/Zacznik-nr-7-do-RK\\_Zasady\\_uproszczonego-rozliczania\\_grantw\\_29102020.pdf](https://poir.parp.gov.pl/storage/grants/documents/395/Zacznik-nr-7-do-RK_Zasady_uproszczonego-rozliczania_grantw_29102020.pdf)

## **Nasz akcelerator jest powiązany (osobowo i kapitałowo) z funduszem inwestycyjnym. Czy w takim wypadku Partnerem biznesowym - Inwestorem może być powiązany fundusz? I czy taki fundusz może przejąć udziały startupu? Kiedy fundusz może przejąć udziały w startupie?**

Partner biznesowy w projekcie (Odbiorca technologii albo Inwestor) nie może być powiązany z akceleratorem w rozumieniu art. 6c ust. 2 ustawy o utworzeniu PARP. Inwestycje tak powiązanych z akceleratorem podmiotów są dopuszczalne w te startupy Poland Prize, które nie podlegają już finansowaniu w projekcie przez akcelerator. W innym wypadku akcelerator jako grantodawca startupu realizować będzie poprzez podmiot powiązany „własną” inwestycję związaną z tym startupem, co stanowi niedopuszczalną sytuację konfliktu interesów.

## **Kiedy możliwe jest najwcześniejsze przejęcie udziałów startupu przez fundusz inwestycyjny, tak by niezagrażone było osiągnięcia wskaźnika rezultatu: „Liczba rozwiązań wypracowanych we współpracy z inwestorem?”**

Podmiot występujący w roli Inwestora dokonuje inwestycji w startup **po osiągnięciu przez startup ostatniego z kamieni milowych** określonych w Indywidualnym Planie Akceleracji. Ostatni z kamieni milowych oznacza uzyskanie przez startup wyników biznesowych zgodnie z umową przedinwestycyjną (term sheet) zawartą pomiędzy startupem, a Inwestorem. Szczegóły można znaleźć w załączniku nr7 do Regulaminu konkursu, **Zasady uproszczonego rozliczania grantu:** [https://poir.parp.gov.pl/storage/grants/documents/395/Zacznik-nr-7-do-RK\\_Zasady\\_uproszczonego-rozliczania\\_grantw\\_29102020.pdf](https://poir.parp.gov.pl/storage/grants/documents/395/Zacznik-nr-7-do-RK_Zasady_uproszczonego-rozliczania_grantw_29102020.pdf)

## **W odniesieniu do kosztów kwalifikowalnych związanych z realizacją zadań na etapie soft-landingu, tj. kosztów usług „concierge” - opiekuna startupu, proszę o wyjaśnienie, jak należy postępować, jeżeli opiekunem startupu jest pracownik akceleratora (niezależnie od formy zatrudnienia). Kto jest zobowiązany do wypłacania mu wynagrodzenia - akcelerator czy startup w ramach budżetu HIPR? Kto będzie stroną umowy ze startupem?**

Koszt usługi concierge opłaca startup w ramach przyznanego grantu. Startup jest stroną umowy z concierge, określa niezbędny zakres wsparcia i jego warunki. Akcelerator układa ze startupem plan / budżet IPR, gdzie uzgadniane jest m.in. **koszt usługi concierge** (max. 50% z kwoty przyznanego grantu na soft-landing, tj. **maksymalnie 5 tys. zł** - w przypadku przyjęcia maksymalnej kwoty na soft-landing: 10 tys. zł, co możliwe jest w przypadku grantu w kwocie 50 tys. zł). Akcelerator powinien identyfikować dostępne na rynku osoby, adekwatne dla tego rodzaju usług. W ramach projektu grantowego nie są finansowane usługi akceleratora, a jedynie jego koszty związane z zarządzaniem projektem, tj. realizacją programu akceleracji Poland Prize. Wszystkie usługi startup nabywa i finansuje samodzielnie, realizując budżet IPR/IPA ustalony z akceleratorem (a w przypadku

IPA –również z Partnerem Biznesowym).

**W kontekście konieczności przyjazdu i osiedlenia zespołu w Polsce proszę o wyjaśnienie, czy za koszt kwalifikowalny w tym zakresie można uznać koszty wynajmu mieszkania/lokalu mieszkalnego na czas realizacji IPR i IPA? W szczególności, że wydatki takie powinny być traktowane jako element soft-landingu.**

Tak, najem lokalu np. biura / miejsca do pracy, jak i lokalu mieszkalnego stanowi dopuszczany koszt „nabycia usług”, finansowany przez startup w ramach grantu do 50 tys. zł (możliwy do ujęcia w ramach działań softlanding / rozwój. Akcelerator odpowiada za ocenę zasadności wydatku (w tym jego niezbędności) oraz właściwe oszacowanie wysokości tych kosztów –zgodnie z załącznikiem nr 7 do Regulaminu Konkursu.

**Akcelerator zobowiązany jest szczegółowo zaprezentować wszystkie eventy, na których planuje prowadzić rekrutację zespołów i propozycja ta jest przedmiotem oceny oraz punktacji. Czy w kontekście sytuacji epidemiologicznej w Polsce i na świecie, dopuszczalne jest uznanie za kwalifikowalne wydatków na uczestnictwo w takich imprezach w trybie wyłącznie online, bez wyjazdu?**

Tak, w obecnej sytuacji jest to dopuszczalne. Koncepcja planu akceleracji i przewidywanych działań przedstawiona we wniosku o dofinansowanie powinna uwzględniać różne scenariusze rozwoju sytuacji epidemiologicznej (może być wariantowa). Ważne, żeby przedstawiona koncepcja była spójna, elastyczna oraz poparta własnym doświadczeniem, jak i powszechnymi dobrymi praktykami.

**Czy koszty działań scoutingowych, tj. w szczególności koszty uczestnictwa w eventach zagranicznych, konferencjach, podróżach pracowników, wydatkach marketingowych z tym związanych, stanowią koszty kwalifikowalne w ramach wydatków operacyjnych akceleratora? Jeśli tak w ramach jakiej kategorii kosztów należy je umieszczać?**

Koszty uczestnictwa w zagranicznych wydarzeniach, podróże pracowników beneficjenta oraz wydatki marketingowe z tym związane stanowią **koszty operacyjne** akceleratora finansowane w ramach kosztów: **wynagrodzeń oraz kosztów pośrednich**. Spodziewane jest, że podróże (i związane z tym koszty) ze względu na sytuację na świecie będą jednak bardzo ograniczone. W przypadku umowy cywilno-prawnej część wypłacanego wynagrodzenia pracownikowi może dotyczyć zwrotu poniesionych przez nich kosztów (w tym podróży).

**Zważywszy na bieżącą sytuację epidemiologiczną proszę o informację, jak należy interpretować zapis dopuszczający do dofinansowania projekty, w których akceleratorzy zobowiązane są do wsparcia zespołów w osiedleniu w Polsce. Czy w świetle obecnej sytuacji dopuszczalne jest wspieranie zespołów, które**

## **zarejestrują działalność w Polsce, jednak prowadzić będą wszelkie prace związane z akceleracją w sposób zdalny?**

Tak, jest to dopuszczalne, szczególnie w świetle obecnej sytuacji. Koncepcja akceleracji powinna uwzględniać takie ograniczenia i proponować adekwatne rozwiązania.

## **Czy kosztem kwalifikowalnym w projekcie w zakresie wydatków operacyjnych akceleratora są wynagrodzenia personelu zatrudnionego w ramach tzw. umów B2B (osoby samozatrudnione)? Czy kwota takich wydatków stanowi podstawę do proporcjonalnego wyliczania kosztów pośrednich według stawki ryczałtowej.**

Odpowiedź na oba pytania brzmi „tak”. Definicja „personelu projektu” ujęta jest w Regulaminie konkursu na str. 5: „osoby zatrudnione na podstawie stosunku pracy, osoby samozatrudnione, osoby współpracujące w rozumieniu art. 13 pkt 5 ustawy z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (Dz. U. z 2020 r. poz. 266, z późn. zm.) oraz wolontariusze wykonujący świadczenia na zasadach określonych w ustawie z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz. U. z 2020 r. poz. 1057, z późn. zm.); w ramach działania 2.5 PO IR Programy akceleracyjne –Poland Prize, **personel projektu stanowią również osoby zaangażowane do realizacji zadań zw. Z Scoutingiem i Postakceleracją lub czynności związanych z zarządzaniem Projektem na podstawie umów cywilnoprawnych lub B2B, których wynagrodzenie zostało uwzględnione w ramach kosztów wskazanych w §5 ust. 2 pkt 2a) Umowy.**

## **Czy Odbiorca Technologii (nie będący funduszem inwestycyjnym) może zostać również inwestorem w startupie zarówno w trakcie, jak i po zakończeniu akceleracji?**

Nie, taka sytuacja nie jest dopuszczalna. Zgodnie z Regulaminem konkursu „dany Partner biznesowy, niepowiązany z Wnioskodawcą w rozumieniu art. 6c ust. 2 ustawy o utworzeniu PARP, może pełnić w projekcie tylko jedną z powyższych funkcji.” Poprzez „projekt” należy rozumieć projekt grantowy (projekt akceleratora, tj. cały program akceleracyjny). W związku z powyższym w danym projekcie grantowym (programie akceleracji) dany partner biznesowy może występować tylko w jednej roli.

## **Czy dopuszczalne jest, by zagraniczne osoby prowadzące uprzednio działalność gospodarczą w Polsce lub będące współnikami spółek kapitałowych zarejestrowanych w Polsce, stawały się współnikami w nowo powoływanym podmiocie będącym beneficjentem końcowym?**

Tak, taka sytuacja jest dopuszczalna, o ile spełnione są warunki dotyczące poziomu udziałów lub akcji posiadanych przez osoby fizyczne, które nie posiadają obywatelstwa polskiego (minimum 50%) oraz członków zarządu zgodnie z definicją w Regulaminie Konkursu.

## **Czy do osób tworzących w Polsce spółkę kapitałową mogą należeć zagraniczne osoby prawne, czy tylko osoby fizyczne? W szczególności, czy dopuszczalne jest rozwiązanie, w którym**

## **spółka kapitałowa zarejestrowana na Litwie zostaje właścicielem spółki kapitałowej w Polsce, np. jako jedyny wspólnik.**

Wobec beneficjenta końcowego (startupu) nie jest dopuszczalna sytuacja, w której jedynym właścicielem jest osoba prawna. Beneficjent końcowy musi spełniać warunek dotyczący poziomu udziałów lub akcji posiadanych przez **osoby fizyczne**, które nie posiadają obywatelstwa polskiego (**minimum 50%**) oraz warunek dotyczący członków zarządu zgodnie z definicją w Regulaminie Konkursu.

## **Czy wkład prywatny na pokrycie kosztów kwalifikowalnych może pochodzić ze środków akceleratora, czy może być wnoszony jedynie przez Partnerów Biznesowych?**

Obie możliwości są dopuszczalne. Wydatki kwalifikowane w projekcie (weryfikowane i zatwierdzone przez PARP) ponoszą tylko beneficjenci, tj. akceleratorzy, które pokrywają wszystkie koszty kwalifikowane (w sensie kasowym), a pochodzenie wkładu prywatnego (środków na pokrycie kosztów nie objętych dofinansowaniem PARP) nie jest przedmiotem warunków dokumentacji konkursowej i tym samym weryfikacji PARP w toku realizacji projektów.

## **Czy Partnerem Biznesowym może być przedsiębiorca zagraniczny prowadzący w Polsce działalność poprzez oddział wpisany do rejestru przedsiębiorców KRS?**

Tak, Partnerem Biznesowym może być przedsiębiorca zagraniczny, tj. prowadzący działalność gospodarczą zarejestrowaną poza Polską.

## **W jaki sposób jednostka samorządu terytorialnego powinna wybrać partnerów biznesowych do projektu - czy obowiązuje art. 33 ustawy wdrożeniowej?**

Nie, nie obowiązuje. Partnerzy biznesowi występujący w projektach 2.5 POIR –Poland Prize nie są podmiotami, o których mowa w art. 33 ustawy wdrożeniowej. Partnerzy biznesowi nie są uprawnieni do ponoszenia wydatków kwalifikowanych w projekcie, nie są odbiorcami pomocy publicznej w projekcie. Tryb wyboru Partnerów biznesowych przez akceleratorzy jest dowolny. Na etapie wniosku o dofinansowanie akcelerator (Wnioskodawca) zobowiązany jest przedstawić **trzy listy intencyjne** Partnerów biznesowych. Za podpisany list intencyjny uważa się podpisany przez osobę uprawnioną do reprezentacji Partnera biznesowego dokument, w którym wyrażona jest wola i planowany zakres uczestnictwa danego podmiotu w projekcie.

## **Czy branża gier została wyłączona z konkursu? Nie uwzględnia jej załącznik 6 do Regulaminu konkursu dotyczący obszarów specjalizacji.**

Załącznik nr 6 do Regulaminu konkursu (Wykaz obszarów specjalizacji) określa 10 obszarów, spośród których określić należy **co najmniej jedną ścieżkę branżową** planowanego programu akceleracji Poland Prize. Istotnie, przedsięwzięcia dotyczące gier video nie znajdują jednoznacznego odniesienia w ramach obszarów opisanych tym załącznikiem. Niemniej jednak koncepcja akceleracji przewidująca specjalizację branżową opisaną jako np. „gamedev” (i każdą inną, wykraczającą poza obszary ww. załącznika) jest co do zasady dopuszczalna w ramach projektów Poland Prize. Na etapie

konstruowania projektu oraz wnioskowania o dofinansowanie należy jednak pamiętać, aby koncepcja programu akceleracji przewidywała również warunki dla realizacji takiej ścieżki branżowej (co najmniej jednej, nie więcej niż trzech), która dotyczyć będzie obszarów specjalizacji wskazanych w załączniku nr 6. Mówi o tym fragment opisu kryterium nr 2 „Koncepcja programu akceleracji”: „Program akceleracji obejmuje co najmniej jedną, ale nie więcej niż trzy dedykowane ścieżki branżowe ze wskazanych w Regulaminie Konkursu obszarów specjalizacji, w ramach których akcelerację ukończy co najmniej 30% łącznej liczby startupów biorących udział w akceleracji”.

## **Czy akcelerator z woj. mazowieckiego powinien mieć budżet projektu do 3,75 mln zł - zgodnie z wielkością koperty dla województwa mazowieckiego?**

Niema ograniczenia budżetu wg siedziby Wnioskodawcy. Projekty mają charakter ogólnopolski i każdy z nich będzie posiadał w toku rozliczania w SL2014 podział na dwie „koperty”. Wydatkowanie odbywać się będzie z uwzględnieniem proporcjonalnego udziału 1/16 i 15/16, tj. w rozbięciu na 2 „koperty”. Nie ma w tym względzie ograniczeń wydatkowania dla beneficjentów i beneficjentów końcowych.

## **Jaką długość trwania II etapu -odpowiednio akceleracji i postakceleracji powinniśmy przyjąć?**

3 miesiące to maksymalny okres dla działań Soft-landing + Rozwój w ramach I etapu, 10 miesięcy to maksymalny okres dla działania Akceleracja w ramach II etapu. Dla pozostałych działań w obu etapach nie określono dopuszczalnej długości realizacji.

## **Jak wygląda kwestia z inwestorami powiązanymi? Czy jest możliwość, aby fundusze powiązane mogły inwestować w startupy biorące udział w programie?**

Fundusze, które pełnić będą w projekcie rolę Partnera biznesowego -Inwestora, to podmioty nawiązujące współpracę ze startupem w ramach działania Akceleracja, zainteresowane dokonaniem inwestycji kapitałowej; **niepowiązane** z Wnioskodawcą (akceleratorem) w rozumieniu art. 6c ust. 2 ustawy o utworzeniu PARP.

## **Czy akceleracja jest rozumiana jako realizacja proof of concept /inwestycji i przygotowanie do tego procesu?**

Akceleracja obejmuje profesjonalne działania prowadzące do rozwoju produktu startupu, mające na celu: 1)**umożliwienie pilotażowego wdrożenia** rozwiązania startupu u Odbiorcy technologii i/lub 2)**pozyskanie kapitału** od Inwestora. Opisana powinna być **Szczegółowym budżetem indywidualnego planu akceleracji** oraz **Harmonogramem indywidualnego planu akceleracji (HIPA)**. Zakresy tych dokumentów dostępne są na stronie www konkursu. **UWAGA** W pierwszym powyższym przypadku nie musi dojść do pełnego wdrożenia w ramach akceleracji, a jedynie „uzyskania wyników walidacji przedmiotu rozwoju lub jego kluczowych elementów w środowisku zbliżonym do rzeczywistego”. W drugim przypadku „startup powinien uzyskać wyniki biznesowe zgodnie z umową przedinwestycyjną (term sheet) zawartą pomiędzy startupem a Inwestorem.” -to powinno umożliwić inwestycję, natomiast sama inwestycja (jej termin, warunki) nie jest formalnie przedmiotem umowy startup-inwestor.

## **Jaka jest definicja ukończenia akceleracji?**

Oczekiwane ukończenie akceleracji oznacza realizację ostatniego, **trzeciego kamienia milowego**,

o który mowa poniżej. „Harmonogram indywidualnego planu akceleracji, stanowiący załącznik do umowy o powierzenie grantu, przewiduje trzy kamienie milowe, przy czym końcowy z kamieni milowych oznacza: a) w przypadku akceleracji **we współpracy z Odbiorcą technologii**: uzyskanie wyników walidacji przedmiotu rozwoju lub jego kluczowych elementów w środowisku zbliżonym do rzeczywistego, na podstawie których podejmowana jest decyzja o możliwości dalszej współpracy Odbiorcy (-ów) technologii ze startupem w oparciu o rozwijane rozwiązanie; lub b) w przypadku akceleracji **we współpracy z Inwestorem**: uzyskanie wyników biznesowych startupu zgodnie z umową przedinwestycyjną (term sheet) zawartą pomiędzy startupem a Inwestorem. Realizacja tego kamienia pozwala startupowi uzyskać ostatnią transzę grantu (**min. 45% całości przyznanego grantu**).

## **Jak długo może trwać maksymalnie realizacja programu? Czy są ramy czasowe, których trzeba będzie się trzymać?**

We wniosku o dofinansowanie poniższe warunki dotyczące okresu realizacji projektu muszą być spełnione łącznie: 1) rozpoczęcie realizacji programu akceleracji nie może zostać zaplanowane później, niż na dzień **1 marca 2021 r.**; 2) zakończenie programu akceleracji obejmującego minimum 2 rundy nie może zostać zaplanowane później, niż na dzień **31 października 2023 r.**

## **Jaka jest minimalna liczba startupów, które muszą przejść akcelerację?**

Nie jest to określone w Regulaminie oraz kryteriach. Warunki określają, że w projekcie powinny odbyć się co najmniej 2 rundy programu, każda runda opisana jest w Kryteriach wyboru projektów (etap I oraz etap II). Należy zwrócić uwagę, że startupy włączone w akcelerację mają prawo do grantu w kwocie 250 tys. zł (max), a te, które przetestują swoje rozwiązanie z Odbiorcą Technologii (OT) lub wykonają plan wg potrzeb Inwestora (tj. zakończą pozytywnie akcelerację), mogą liczyć na 100% przyznanego grantu. Budżet operacyjny akceleratora uzależniony jest od środków, które akcelerator zaplanuje (a potem wyda) na wsparcie grantowe startupów. Wynosi do 20% kosztów kwalifikowanych projektu. Tym samym populacja pozyskanych startupów, a następnie success rate akceleracji powinny być odpowiednio duże, aby zapewnić finansowanie operacyjne akceleratora w toku projektu. Przykładowo: plan pozyskania 15 startupów do I etapu (max 750 tys. zł grantów), a następnie skierowanie 8 z nich do akceleracji (max 2 miliony zł grantu), pozwoli akceleratorowi zaplanować budżet operacyjny wynoszący ok. 687 tys. zł (tj. nie przekraczający 20% łącznych wydatków kwalifikowanych: 750 tys. zł + 2 mln zł + 687 tys. zł).

## **Czy przygotowanie merytoryczne startupów na etapie rozwoju można sfinansować w ramach budżetu operacyjnego? Czy w ten sam sposób można sfinansować tutorów, czyli indywidualnych opiekunów, których przypisujemy startupom?**

Budżet operacyjny służy pokryciu kosztów zarządzania programem: wynagrodzeń zespołu oraz kosztów pośrednich (do 15% kosztów wynagrodzeń). Budżet operacyjny nie finansuje indywidualnych działań doradczych, eksperckich, rozwojowych, z których korzystają startupy - ten rodzaj działań finansują samodzielnie startupy ze środków udzielonego grantu. 50 tys. zł grantu w I etapie powinno pomóc startupowi przygotować się do funkcjonowania w Polsce i pozyskania partnera do współpracy biznesowej (Odbiorca technologii lub Inwestor). Wysokość grantu na te pierwsze działania akcelerator ustala w umowie ze startupem, na podstawie szacowanych kosztów niezbędnych do utrzymania działalności w Polsce i pozyskania partnera. Rola akceleratora sprowadza się do pomocy startupowi w przygotowaniu budżetu na ten etap, wszelkie propozycje akceleratora mogą sprowadzać się do 'nice to have', ze szczególnym naciskiem na usługę consierge (lub tutora), która stanowi sprawdzoną praktykę Poland Prize. Akcelerator nie sprzedaje startupowi usług z wykorzystaniem grantu, nie fakturuje go w projekcie, nie realizuje w jego imieniu zakupów. Powinien

natomiast dysponować relacjami w środowisku startupowym i możliwością proponowania konkretnych osób do roli consierge (tutora) lub innej doradczej, określić możliwe kierunki rozwoju startupu, stwarzać warunki dla nawiązywania relacji. Startup rozlicza się z akceleratorem wyłącznie w oparciu o postępy w programie. Dla rozliczenia grantu na soft-landing + rozwój (do 50 tys. zł) wymagane jest osiągnięcie przez startup po maksymalnie 3 miesiącach 2 wskaźników: a) startup prowadzi działalność gospodarczą potwierdzoną wpisem do krajowego rejestru przedsiębiorców; b) startup nawiązał współpracę z Partnerem biznesowym potwierdzoną pisemnie przez obie współpracujące strony (przy czym forma pisemna nie oznacza jeszcze umowy na II etap –akceleracji, gdzie dostępne jest max 250 tys. zł).

## **Czy program akceleracji musi dotyczyć rozwiązań wpisujących się w Krajową Inteligentną Specjalizację?**

Tak. W ramach oceny kryterium weryfikacji podlega, czy obszary tematyczne, których dotyczy program akceleracji, wpisują się w dokument strategiczny pn. „Krajowa Inteligentna Specjalizacja”, stanowiący załącznik do Programu Rozwoju Przedsiębiorstw przyjętego przez Radę Ministrów w dniu 8 kwietnia 2014 r. Ocena dokonywana będzie zgodnie z wersją dokumentu, aktualną na dzień ogłoszenia naboru.

## **Na czym polega kryterium Partnerzy biznesowi pozyskani do uczestnictwa w projekcie?**

W ramach kryterium ocenie podlega, czy Wnioskodawca pozyskał Partnerów biznesowych do współpracy w ramach programu akceleracyjnego. Partnerzy biznesowi w programie akceleracyjnym pełnią funkcję: Odbiorców technologii (np. duże lub średnie przedsiębiorstwa, jednostki sektora finansów publicznych) lub Inwestorów (fundusze inwestycyjne), które docelowo zaangażowane będą w II etapie Programu, w formie i zakresie określonym z Akceleratorem oraz startupem. Dany Partner biznesowy może pełnić w projekcie tylko jedną z powyższych funkcji. Pozyskani w projekcie Partnerzy biznesowi nie są podmiotami powiązаныmi ze startupami oraz akceleratorem w rozumieniu art. 6c ustawy o PARP. Wnioskodawca przedstawia we wniosku o dofinansowanie: 1) opis działalności każdego z Partnerów biznesowych w kontekście planowanej współpracy w ramach Programu oraz 2) informacje na temat przewidywanej formy zaangażowania każdego z Partnerów biznesowych w program akceleracyjny w konkretnych działaniach. Potwierdzeniem pozyskania Partnera biznesowego do uczestnictwa w projekcie jest podpisany przez niego list intencyjny. Za podpisany list intencyjny uważa się podpisany przez osobę uprawnioną do reprezentacji Partnera biznesowego dokument, w którym wyrażona jest wola i planowany zakres uczestnictwa danego podmiotu w projekcie.

## **Jakie powinny być zasoby i potencjał Wnioskodawcy do realizacji programu akceleracji Poland Prize?**

Ocenie podlegają wszelkie zasoby techniczne (biura, środki trwałe, wartości niematerialne i prawne) i organizacyjne, które Wnioskodawca zamierza wykorzystać w celu realizacji projektu oraz adekwatność, celowość i racjonalność ich wykorzystania w programie akceleracyjnym. W ramach potencjału oceniana jest struktura, doświadczenie i kompetencje zespołu projektowego Wnioskodawcy, zapewniające prawidłową i efektywną realizację działań programu akceleracyjnego. W zakresie potencjału kadrowego Wnioskodawca przedstawia we wniosku strukturę zespołu delegowanego do zadań związanych z działaniami programu akceleracji oraz wskazuje kompetencje osób wykonujących kluczowe procesy we wszystkich działaniach programu: Scoutingu, Soft-landingu, Rozwoju, Akceleracji oraz Postakceleracji. Przedstawiony opis wskazanych we wniosku osób powinien potwierdzać adekwatne doświadczenie oraz ich kompetencje w zakresie właściwym dla powierzonych zadań. Ocenie podlega, czy wskazany zespół zapewnia odpowiednio wysoką jakość programu akceleracyjnego. Weryfikacji podlega, czy dotychczasowa działalność zespołu dedykowanego przez wnioskodawcę stanowi istotną wartość dodaną dla osiągnięcia celów projektu.

Ocenić podlega również, czy zaplanowana w projekcie struktura zespołu gwarantuje prawidłową i efektywną realizację programu akceleracyjnego.

## **Jakie powinny być zasoby i potencjał Wnioskodawcy do zarządzania i realizacji projektu grantowego?**

Z uwagi na realizację projektu w formule grantowej zgodnie z art. 35 i 36 ustawy o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014–2020, Wnioskodawca powinien wykazać zasoby do realizacji następujących zadań: 1) realizacja projektu grantowego zgodnie z założonym celem; 2) przygotowanie i przekazanie właściwej instytucji propozycji kryteriów wyboru grantobiorców; 3) dokonywanie, w oparciu o określone kryteria, wyboru grantobiorców; 4) zawieranie z grantobiorcami umów o powierzenie grantu; 5) rozliczanie wydatków poniesionych przez grantobiorców; 6) monitorowanie realizacji zadań przez grantobiorców; 7) kontrolę realizacji zadań przez grantobiorców; 8) odzyskiwanie grantów w przypadku ich wykorzystania niezgodnie z celami projektu. Procedury dotyczące realizacji ww. zadań stanowią dokumenty niezbędne do zawarcia umowy i podlegają zatwierdzeniu przez PARP. Wnioskodawca opisuje we wniosku zasoby i potencjał oraz stan przygotowania do realizacji projektu grantowego oraz oświadcza, iż zapoznał się z zasadami realizacji projektu grantowego. Przygotowanie wnioskodawcy do realizacji projektu grantowego wykazywane jest poprzez przedstawienie doświadczenia członków zespołu zarządzającego. Wykazane doświadczenie może obejmować zarządzanie i realizację projektów tożsamy z projektami grantowymi. Za projekt tożsamy z projektem grantowym uznawane są projekty finansowane ze środków publicznych, w których podmiot realizujący projekt przekazywał wsparcie finansowe Odbiorcom ostatecznym. W odniesieniu do zasobów ocenie podlega potencjał kadrowy Wnioskodawcy, tj. skład zespołu zarządzającego odpowiedzialnego za organizację i koordynację działań przewidzianych w projekcie, w szczególności rozliczanie, sprawozdawanie oraz udzielanie pomocy publicznej. Przedstawiony we wniosku o dofinansowanie zespół powinien być zdolny do realizacji zadań projektowych od dnia rozpoczęcia realizacji projektu. Ocenie podlegać będzie struktura organizacyjna zespołu, podział zadań, wskazane funkcje, sposób zarządzania projektem wraz z narzędziami kontroli. Ocena zespołu zostanie przeprowadzona na podstawie opisu doświadczenia zawodowego i wykształcenia członków zespołu zarządzającego zawartego we wniosku o dofinansowanie. Przedstawiony zakres kompetencji członków zespołu musi być adekwatny do powierzonych funkcji. W zespole powinny zostać uwzględnione kompetencje m.in. w zakresie:

- zarządzania projektem,
- rozliczania i sprawozdawania z projektów wspartych ze środków unijnych,
- znajomości prawa zamówień publicznych i procedur zakupowych,
- znajomości zasad udzielania pomocy publicznej.

Powyższe funkcje mogą być realizowane w ramach jednego stanowiska pracy pod warunkiem, że osoba zajmująca takie stanowisko dysponuje kompetencjami i doświadczeniem odpowiednimi dla każdej z powierzonych funkcji, a jej zaangażowanie czasowe na danym stanowisku zapewnia prawidłowe i terminowe pełnienie powierzonych funkcji. W odniesieniu do innych, niewymienionych wyżej funkcji w ramach zespołu zarządzającego, koszty związane z tymi stanowiskami stanowią mogą wydatki kwalifikowane pod warunkiem wykazania niezbędności zaangażowania danego stanowiska w projekcie. Skład zespołu zarządzającego powinien być kompletny i uprawdopodobniać prawidłową, terminową i efektywną realizację projektu. Opisane zasoby wskazywać powinny na potencjał Wnioskodawcy do zarządzania i realizacji projektu grantowego, być adekwatne do zakresu i celu realizacji projektu

## **Na czym powinna opierać się koncepcja programu akceleracji Poland Prize?**

Ocenić podlega, czy przedstawiona koncepcja programu akceleracyjnego Poland Prize jest



adekwatna, spójna i wykonalna oraz uprawdopodobnia realizację celów projektu. W kryterium ocenie podlega zakres oraz jakość poszczególnych etapów zaproponowanego programu, jego organizacja i zarządzanie, a także zidentyfikowane główne ryzyka oraz działania planowane do podjęcia/podjęte w celu ich minimalizacji. Koncepcja programu akceleracji Poland Prize powinna zakładać działania akceleratora w ramach wyodrębnionych rund akceleracji. Każda z rund akceleracji składa się z dwóch etapów, w ramach których wyróżnia się następujące działania. Etap 1 1) Scouting – profesjonalne działania mające zapewnić zrekrutowanie i udział w programie wystarczającej liczby startupów pochodzących spoza Polski, o potencjale wzrostu, uwzględniające specjalizację branżową. Opis koncepcji Scoutingu powinien uwzględniać:

- preferowany zakres terytorialny scoutingu wraz z uzasadnieniem;
- listę zagranicznych wydarzeń, uczestnictwo w których Wnioskodawca uznaje za kluczowe dla efektywności scoutingu;
- narzędzia i metody procesu rekrutacji i selekcji uczestników programu, z wyszczególnieniem aktywności poza granicami kraju;
- działania tworzące warunki dla przyjazdu startupów do Polski, uregulowania ich statusu pobytowego oraz założenia działalności.

Wydatki zaplanowane w ramach zadania nr 1) „Scouting” finansowane będą z budżetu operacyjnego Akceleratora. 2) Soft-landing – działania o charakterze pomostowym, mające zapewnić startupom niezbędne warunki dla podjęcia właściwej działalności biznesowej, uwzględniające m.in. wsparcie tzw. „konsjerża” (dedykowany doradca –opiekun startupu). Opis koncepcji powinien określać rodzaje działań dostępnych dla startupów. 3) Rozwój – zindywidualizowane działania niezbędne dla rozwinięcia działalności startupu w Polsce, związane np. z budową zespołu startupu lub podnoszeniem jego kompetencji, nawiązywaniem relacji, rozwojem produktu startupu, promocją oraz pozyskaniem przez startup Partnera biznesowego (Odbiorcy technologii lub Inwestora). Plan rozwoju określany jest wspólnie przez startup i Akcelerator. W ramach Etapu I startup może otrzymać grant pieniężny w kwocie nie wyższej, niż 50 tys. zł, przeznaczony na pokrycie kosztów niezbędnych dla realizacji działań nr 2) Soft-landing oraz nr 3) Rozwój. Etap II (dedykowany startupom, które w efekcie realizacji Etapu I nawiązały udokumentowaną współpracę z Partnerem biznesowym. 1) Akceleracja – profesjonalne działania opisane indywidualnym planem Akceleracji, mające umożliwić pilotażowe wdrożenie rozwiązania startupu u Odbiorcy technologii i/lub pozyskanie kapitału od Inwestora. Opis koncepcji Akceleracji powinien przedstawiać w szczególności:

- przyjęte metody i narzędzia akceleracji;
- system pracy ze startupami;
- zasady współpracy z Partnerami biznesowymi;
- system promocji akcelerowanych startupów w środowisku startupowym i inwestorskim;
- założone rezultaty programu (pilotażowe wdrożenia akcelerowanych rozwiązań / pozyskany przez startupy kapitał inwestorski) i prawdopodobieństwo ich osiągnięcia;
- informacje potwierdzające skuteczność zastosowanej koncepcji (jeśli dotyczy);
- zidentyfikowane ryzyka oraz działania planowane do podjęcia/podjęte w celu ich minimalizacji.

2) Postakceleracja – działania zmierzające do zmaksymalizowania rezultatów projektu osiągniętych przez startup w wyniku Akceleracji, przewidujące np. kontynuację lub rozszerzenie wybranych działań rozwojowych startupu lub utrzymanie ich efektów. W okresie postakceleracji może nastąpić np. sfinalizowanie współpracy z Partnerem biznesowym (jeśli nie zadziało się to w ramach etapu Akceleracji), rozpoczęcie współpracy z nowym Partnerem biznesowym, wszczęcie procedury zmierzającej do objęcia rozwiązania startupu ochroną patentową (lub inną, stosowną do jego charakteru), podjęcie działań zmierzających do dalszego, międzynarodowego rozwoju startupu. W okresie postakceleracji, startup zostaje objęty monitoringiem ze strony Akceleratora, który jednocześnie zapewnia startupowi wsparcie w realizacji działań wspólnie określonych do realizacji na tym etapie. W ramach II Etapu startup może otrzymać grant pieniężny w kwocie nie wyższej, niż 250 tys. zł, przeznaczony na pokrycie kosztów działań w zakresie pkt 1) Akceleracja, niezbędnych dla

przeprowadzenia pilotażowego wdrożenia rozwiązania startupu u Odbiorcy technologii i/lub pozyskanie przez startup kapitału od Inwestora. Działania przewidziane do realizacji w ramach pkt 2) Postakceleracja finansowane są ze środków operacyjnych Akceleratora. Koncepcja programu akceleracji Poland Prize powinna uwzględniać poniższe założenia:

- koncepcja programu akceleracji zakłada realizację co najmniej 2 rund akceleracji w projekcie;
- realizacja działań 2) oraz 3) w ramach I etapu programu trwa w każdej rundzie nie dłużej, niż 3 miesiące, licząc od daty zawarcia przez Akcelerator ze startupem umowy grantowej dotyczącej tego etapu (z możliwością czasowego wstrzymania biegu tego terminu w uzasadnionych przypadkach);
- realizacja działania 1) w ramach II etapu programu trwa w każdej rundzie nie dłużej, niż 10 miesięcy od daty zawarcia przez Akcelerator ze startupem umowy grantowej dotyczącej tego etapu (z możliwością czasowego wstrzymania akceleracji i biegu jej terminu w uzasadnionych przypadkach);
- program akceleracji obejmuje co najmniej jedną, ale nie więcej niż trzy dedykowane ścieżki branżowe ze wskazanych w Regulaminie Konkursu obszarów specjalizacji, w ramach których akcelerację ukończy co najmniej 30% łącznej liczby startupów biorących udział w akceleracji;
- program akceleracji zakłada wsparcie startupów grantami w formie pieniężnej, których wysokość wynosi: na etapie I – nie więcej niż 50 tys. zł, na etapie II – nie więcej niż 250 tys. zł;
- program akceleracyjny wyklucza możliwość obejmowania, w trakcie jego realizacji, udziałów w akcelerowanych startupach przez akcelerator lub podmioty z nimi powiązane w rozumieniu art. 6c ustawy z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (Dz. U. 2019poz. 310 z późn. zm.).

Koncepcja programu oceniana jest całościowo.

## Co zalicza się do kosztów kwalifikowanych?

Do kosztów kwalifikowalnych w zakresie pomocy zalicza się koszty: 1) pomocy finansowej udzielonej beneficjentowi końcowemu zgodnie z warunkami określonymi w rozdziale 4 rozporządzenia, w trybie otwartego naboru, o którym mowa w art. 35 ust. 3 ustawy wdrożeniowej, w formie grantu pieniężnego rozliczanego na zasadach uproszczonego rozliczania grantów opisanych w załączniku nr 7 do regulaminu, którego wysokość wynosi: a) na pokrycie kosztów działań soft-landing i rozwój nie więcej, niż 50000,00 zł, b) na pokrycie kosztów działania akceleracja nie więcej, niż 250000,00 zł, 2) realizacji programu akceleracyjnego, tj. koszty operacyjne akceleratora, w tym koszty działań scoutingu i postakceleracji, przeznaczone na: a) koszty bezpośrednie wynagrodzeń personelu projektu, b) koszty pośrednie rozliczane według stawki ryczałtowej w wysokości do 15% bezpośrednich kwalifikowalnych kosztów związanych z wynagrodzeniem personelu projektu.

## Jaki jest okres realizacji projektu?

Poniższe warunki dotyczące okresu realizacji projektu muszą być spełnione łącznie: 1) rozpoczęcie realizacji programu akceleracji nie może zostać zaplanowane później, niż na dzień 1 marca 2021 r.; 2) zakończenie programu akceleracji obejmującego minimum 2 rundy nie może zostać zaplanowane później, niż na dzień 31 października 2023 r. W przypadku rozpoczęcia realizacji projektu po dniu złożenia wniosku o dofinansowanie, lecz przed dniem zawarcia umowy o dofinansowanie projektu, wnioskodawca realizuje projekt na własne ryzyko.

## Kto może być Wnioskodawcą?

O dofinansowanie w ramach działania mogą ubiegać się podmioty działające na rzecz rozwoju gospodarczego lub innowacyjności, prowadzące działalność na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej potwierdzoną wpisem do odpowiedniego rejestru, które zobowiążą się do realizacji programu

akceleracyjnego w terminie i na warunkach określonych w rekomendowanym do dofinansowania wniosku. W przypadku podmiotów zarejestrowanych w Krajowym Rejestrze Sądowym adres siedziby lub co najmniej jednego oddziału musi znajdować się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

## **Jakie projekty mogą otrzymać dofinansowanie?**

Dofinansowanie mogą otrzymać projekty, w ramach których akceleratorzy: a) będą wyszukiwać i sprowadzać do Polski zespoły startupowe posiadające nowatorskie rozwiązania technologiczne, zainteresowane założeniem i rozwinięciem działalności gospodarczej w Polsce oraz zapewnią wsparcie w ich osiedleniu się oraz rozpoczęciu działalności gospodarczej w Polsce; b) przy udziale Odbiorców technologii Inwestorów realizować będą na terenie Rzeczypospolitej Polskiej programy akceleracyjne dla tych startupów pochodzących z zagranicy, których rozwiązania mają potencjał do wdrożenia/pozyskania kapitału; c) udzielać będą pomocy publicznej startupom (granty w formie pieniężnej) celem wsparcia ich działań.

## **Czy nabory mogą ulec skróceniu?**

Jeżeli kwota dofinansowania złożonych w ramach naboru wniosków o dofinansowanie przekroczy 150% kwoty przeznaczonej na dofinansowanie projektów w konkursie, termin składania wniosków o dofinansowanie może ulec skróceniu. O skróceniu terminu naboru wniosków o dofinansowanie PARP poinformuje zgodnie z §15 ust. 2, nie później niż na 5 dni roboczych przed planowanym terminem zakończenia naboru.

## **Czy konkurs jest podzielony na rundy?**

Konkurs nie jest podzielony na rundy. Wnioski o dofinansowanie mogą być składane w terminie od 18 listopada 2020 r. do 9 grudnia 2020 r. (w ostatnim dniu naboru do godz. 16:00:00).

## **Jaki jest cel konkursu?**

Celem konkursu jest wybór do dofinansowania projektów, które w największym stopniu przyczynią się do osiągnięcia celów POIR oraz celów działania określonych w SZOOP. Do celów tych należy poprawa innowacyjności polskiej gospodarki poprzez wsparcie pochodzących spoza Polski startupów w rozwoju rozwiązań, które będą odpowiadały na potrzeby klienta biznesowego, ze szczególnym uwzględnieniem rozwiązań dedykowanych rozwojowi wskazanych w dokumentacji sektorów. Wybrane do dofinansowania projekty dodatkowo służyć powinny wzmocnieniu polskiego ekosystemu startupowego poprzez transfer innowacyjnych pomysłów, biznesowej kultury i talentów z zagranicy oraz kreowanie wizerunku Polski jako kraju pierwszego wyboru w Europie Środkowo-Wschodniej do prowadzenia działalności dla zagranicznych startupów.