

PYTANIA I ODPOWIEDZI

Konkurs nr RPLD.02.02.02-IP.02-10-067/19

PYTANIE 1: Co to jest plan promocji?

Odpowiedz: Plan promocji to dokument opisujący zaplanowaną strategię działań promocyjnych i powinien zawierać odpowiedzi na poniższe pytania:

- 1) Jaki jest cel promocji ?
- 2) Odbiorca promocji - czyli do kogo się zwracamy (kierujemy komunikat promocyjny), tzn.: określenie grupy docelowej
- 3) W jaki sposób osiągniemy złożony cel – kanały komunikacji, techniki, media itp.
- 4) Jakie jest sformułowanie głównego przekazu?
- 5) Jaki mamy zaplanowany budżet – jakie środki finansowe jesteśmy w stanie przeznaczyć na tę promocję oraz co do tego wykorzystamy (jakie gadżety, broszury, media, lokalizacje, formy itp.)
- 6) Określenie konkretnego czasu działania.
- 7) Ustalenie harmonogramu działania w korelacji z konkretnymi terminami.
- 8) Kto będzie odpowiedzialny za działania promocyjne?
- 9) Ustalenie sposobów weryfikacji wyników (jak ocenimy skuteczność podejmowanych działań?)

PYTANIE 2 Jakie dane potrzebne są do notatki sporządzonej przy szacowaniu?

ODPOWIEDŹ Beneficjent zobowiązany jest przeprowadzić szacownie przed złożeniem Wniosku o dofinansowanie. Zobowiązany jest dokumentować badania rynku bądź rozeznania rynku w celu potwierdzenia ceny rynkowej dla wydatku poniesionego w projekcie. W przypadku rozeznania rynku należy uzyskać dwie oferty cenowe. Beneficjent ma obowiązek uzyskać oferty z różnych źródeł czyli od co najmniej dwóch podmiotów

Zgodnie z Wytocznymi szacowanie powinno być dokumentowane w sposób zapewniający właściwą ścieżkę audytu np. w zatwierdzonym wniosku o dofinansowanie lub notatce z szacowania. Treść notatki z szacowania powinna zawierać minimum przedmiot zamówienia oraz kwoty szacowania wraz ze wskazanie podmiotów, od których się je uzyskało

PYTANIE 3: Jak należy rozumieć kryterium merytoryczne punktowe nr 4?

ODPOWIEDŹ Kryterium merytoryczne punktowe nr 4 "Tworzenie warunków dla internacjonalizacji działalności gospodarczej przedsiębiorstw" oznacza, czy ujęto w projekcie działania prowadzące do:

- wzrostu liczby inwestycji zagranicznych,
- rozwoju eksportu i zdobywania nowych rynków zbytu za granicą przez przedsiębiorstwa z regionu łódzkiego,
- promowania rozwiązań ukierunkowanych na budowę międzynarodowej przewagi konkurencyjnej regionu

PYTANIE 3: Jak należy rozumieć kryterium merytoryczne punktowe nr 5 ?

ODPOWIEDŹ: Kryterium merytoryczne punktowe nr 5 budowanie powiązań gospodarczych to zgodnie z definicją oznacza czy ujęto w projekcie działania polegające na:

- budowaniu sieci międzynarodowej współpracy gospodarczej,
- tworzeniu przestrzeni spotkań dla pionierów i innowatorów pochodzących z różnych branż i dziedzin.

To beneficjent decyduje czy celem głównym projektu jest wzrost powiązań gospodarczych czy jest to tylko cel dodatkowy.

PYTANIE 5: Co należy rozumieć przez realizację wskaźnika „liczba kontraktów handlowych zagranicznych podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji ”czy tylko na podstawie liczby kontraktów ogólnie czy z podziałem na każdego uczestnika promocji , oraz czy ma się on dotyczyć wartości sprzedanych usług ?

ODPOWIEDŹ: Wskaźnik ten jest w konkursie RPLD.02.02.02-IP.02-10-067/19 wskaźnikiem obligatoryjnym i należy po deklaracji obowiązkowo go osiągnąć. Zgodnie z definicją powyższego wskaźnika, zamieszczoną w Załączniku nr 2 do Uchwały Nr 1019/18 Zarządu Województwa Łódzkiego z dnia 17 lipca 2018 r.: „przez kontrakt handlowy należy rozumieć umowy/kontrakty pisemne, zawarte w związku z realizacją projektu. Dotyczy on ilości w sztukach zawartych umów/kontraktów dlatego nie będą wymagane informacje na temat ich wartości. Kontrakty takie może zawierać zarówno wnioskodawca/beneficjent, jak i uczestnik projektu (np. MŚP). Należy zwrócić uwagę i pamiętać, że w przypadku umów zawartych na czas trwania projektu między beneficjentem a uczestnikiem (MŚP), beneficjent powinien zagwarantować sobie prawo wglądu do kontraktów międzynarodowych zawieranych przez uczestników projektu. Tak aby móc następnie przedstawić kopie umowy/kontraktu bądź potwierdzonych faktura usług sprzedażowych kontrolującej go IP jako dowód zrealizowania monitorowanego wskaźnika.. Kontrakty i faktury zliczamy ilościowo i nie ma obowiązku przypisywania konkretnych ilości do wskazanych uczestników danego przedsięwzięcia

PYTANIE 6 Co to w praktyce oznacza:: „warunki korzystniejsze niż rynkowe”?

ODPOWIEDŹ: Warunki korzystniejsze niż rynkowe w praktyce oznacza różnicę między wyceną wartości usługi oferowanej na rynku a ceną tej usługi (tańszej) oferowanej przez Beneficjenta dla innego podmiotu. Różnica ta jest korzyścią dla ostatecznego odbiorcy tej usługi.

Do ustalenia wysokości ceny rynkowej pomocna może być np. analiza marketingowa, wykonana przez niezależnych ekspertów lub samodzielnie przez beneficjenta. Analiza taka może obejmować porównanie co najmniej 3 substytucyjnych ofert z rynku właściwego. Szczegółowe informacje w tym zakresie zawierają Wytyczne dotyczące transferu korzyści oraz rozliczania pomocy publicznej, stanowiące Załącznik nr 4 do umowy o dofinansowanie.

PYTANIE 7 W jakim terminie przed złożeniem Wniosku należy przeprowadzić szacowanie?

ODPOWIEDŹ Na gruncie ustawy Pzp, jeżeli przedmiotem zamówienia są dostawy lub usługi, ustalenia wartości zamówienia dokonuje się nie wcześniej niż 3 miesiące przed dniem wszczęcia postępowania o udzielenie zamówienia. Jeżeli przedmiotem zamówienia są roboty budowlane ustalenia wartości zamówienia dokonuje się nie wcześniej niż 6 miesięcy przed dniem wszczęcia postępowania o udzielenie zamówienia.

Na gruncie Wytycznych, nie ma wskazanego terminu na przeprowadzenie szacowania zamówienia. Należy je przeprowadzić w celu ustalenia odpowiedniego trybu wyboru wykonawcy.

PYTANIE 8 Jak należy rozumieć transfer korzyści ?

ODPOWIEDŹ Wyjaśnienie terminu i sposób jego obliczania szczegółowo opisany jest w Załączniku 4 do Umowy o dofinansowanie

Celem tego wyjaśnienia jest:

- uszczegółowienie sposobu obliczania kwoty zwrotu w projektach realizowanych z zastosowaniem mechanizmu transferowania korzyści do ostatecznych odbiorców,
- uszczegółowienie sposobu obliczania wartości pomocy publicznej lub pomocy de minimis na rzecz ostatecznych odbiorców projektu.

I. Obliczanie kwoty zwrotu w projektach realizowanych z zastosowaniem mechanizmu transferowania korzyści

Potencjalną korzyścią ekonomiczną, jaką beneficjent może osiągnąć dzięki realizacji projektu objętego dofinansowaniem, jest osiągnięcie zysku na działalności operacyjnej objętej projektem, prowadzonej w okresie realizacji projektu.

W projektach z zastosowaniem mechanizmu transferowania korzyści do ostatecznych odbiorców zakłada się brak wystąpienia pomocy publicznej i pomocy de minimis na poziomie beneficjenta (pomoc publiczną lub pomoc de minimis otrzymują wyłącznie ostateczni odbiorcy), co oznacza, że beneficjent nie powinien osiągać z tytułu realizacji projektu żadnej korzyści ekonomicznej. Niezbędne jest zatem zrównoważenie korzyści ekonomicznej, wynikającej z otrzymania dofinansowania, stratami wynikającymi ze świadczenia usług na rzecz ostatecznych odbiorców. Korzyść ekonomiczna po stronie beneficjenta nie wystąpi, jeśli spełniony będzie warunek:

$$(KO - PO) \geq D$$

gdzie:

KO – PO (koszty operacyjne – przychody operacyjne) – strata z działalności operacyjnej,

D – kwota otrzymanego dofinansowania.

Jeśli do dnia zakończenia realizacji projektu beneficjent nie wytransferuje korzyści uzyskanych z tytułu otrzymania dofinansowania na rzecz ostatecznych odbiorców, zobowiązany będzie do zwrotu niewytransferowanej wartości korzyści. Kwota zwrotu obliczana będzie według wzoru:

$$Z = D - (KO - PO)$$

Z uwagi na krótki okres realizacji projektów przyjmuje się, że w ramach ww. obliczeń nie jest konieczne uwzględnienie kwestii związanych ze zmianą wartości pieniądza w czasie.

Należy mieć na uwadze, że **wysokość kwoty zwrotu nie ma związku z wartością pomocy publicznej lub pomocy de minimis udzielanej przez beneficjenta na rzecz ostatecznych odbiorców**, która wyliczana jest według wskazówek określonych w rozdziale II niniejszych wytycznych.

Kwotę zwrotu oblicza się w oparciu o dane pochodzące z ewidencji księgowej beneficjenta, wyodrębnionej dla działalności objętej projektem.

Na kontach projektu księguje się:

- w całości operacje dotyczące wyłącznie działalności objętej projektem (np. przychody ze sprzedaży usług, koszty bezpośrednio związane ze świadczeniem usług),
- w odpowiedniej części, określonej na podstawie rzetelnej i bezstronnej metodologii, operacje dotyczące działalności objętej projektem oraz pozostałej działalności, w tym koszty pośrednie.

W obliczeniu kwoty zwrotu nie bierze się pod uwagę przychodów i kosztów finansowych oraz zysków i strat nadzwyczajnych.

W celu obliczenia kwoty zwrotu należy sporządzić dla każdego roku w okresie realizacji projektu:

- rachunek zysków i strat w wariantcie porównawczym (RZiS),
- zestawienie kwot faktycznie otrzymanego dofinansowania – wpływy transz dofinansowania na rachunek bankowy beneficjenta odnotowane w danym roku oraz odsetki bankowe od transz zaliczki, wykazywane w złożonych w danym roku wnioskach o płatność.

Rachunek zysków i strat sporządza się zgodnie z powszechnie obowiązującymi zasadami rachunkowości, w szczególności z zastosowaniem metody memoriałowej.

Wielkość (PO - KO) oblicza się dla danego roku w oparciu o RZiS w sposób następujący: wynik na działalności operacyjnej (zysk/stratę) pomniejsza się o kwotę dotacji zaksięgowanych w przychody danego roku i pomniejsza się o kwotę podatku dochodowego, przy czym:

- jeżeli wynik na działalności operacyjnej jest dodatni, to kwotę tę oblicza się mnożąc wynik na działalności operacyjnej przez obowiązującą stawkę podatku dochodowego,
- jeżeli wynik na działalności operacyjnej jest ujemny, to kwota ta wynosi zero.

Kwota zwrotu stanowi różnicę pomiędzy sumą kwot faktycznie otrzymanego dofinansowania a sumą wyniku na działalności operacyjnej, obliczonego według powyższych wskazówek, dla wszystkich lat realizacji projektu:

$$Z = \sum D - \sum (PO - KO)$$

II. Obliczanie wartości pomocy publicznej lub pomocy de minimis na rzecz ostatecznych odbiorców projektu

Ostateczni odbiorcy mogą uczestniczyć w realizacji projektu:

- na warunkach rynkowych lub
- na warunkach korzystniejszych niż rynkowe – gdy odpłatność pobierana przez beneficjenta od ostatecznego odbiorcy jest niższa od ceny rynkowej.

W przypadku gdy ostateczni odbiorcy uczestniczą w realizacji projektu na warunkach korzystniejszych niż rynkowe, beneficjent udziela im pomocy publicznej lub pomocy de minimis.

Mechanizm transferu korzyści do ostatecznych odbiorców wiąże się z koniecznością udziału ostatecznych odbiorców w realizacji projektu na warunkach korzystniejszych niż rynkowe (udzielania pomocy publicznej lub pomocy de minimis ostatecznym odbiorcom).

Wartość pomocy publicznej lub pomocy de minimis udzielanej przez beneficjenta w związku ze świadczeniem danej usługi jest równa różnicy między ceną rynkową tej usługi a odpłatnością pobieraną przez beneficjenta od ostatecznego odbiorcy.

Ceną rynkową danej usługi jest przeciętna cena oferowana przez konkurentów beneficjenta na danym rynku właściwym.

Rynkiem właściwym jest rynek usług, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości – w tym jakość – są uznawane przez ich nabywców za podobne oraz są oferowane na obszarze, na którym, ze względu na ich rodzaj, właściwości, preferencje konsumentów, czy znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji.

Do ustalenia wysokości ceny rynkowej pomocna może być np. analiza marketingowa, wykonana przez niezależnych ekspertów lub samodzielnie przez beneficjenta. Analiza taka może obejmować porównanie co najmniej 3 substytucyjnych ofert z rynku właściwego.

Cena rynkowa usługi świadczonej w ramach projektu powinna być ustalona w każdym przypadku, gdy istnieje dla tej usługi rynek właściwy. Jeżeli ustalenie ceny rynkowej usługi jest niemożliwe ze względu na nieistnienie rynku właściwego (np. gdy usługi mają charakter unikalny, ich zakres jest dostosowany do specyfiki nabywcy i jego konkretnych potrzeb), za **ekwiwalent ceny rynkowej** można przyjąć koszt wytworzenia usługi powiększony o marżę stosowaną zwyczajowo przez podmioty działające w tym samym sektorze/branży.

W koszcie wytworzenia usługi uwzględnia się:

- wszystkie koszty bezpośrednie związane ze świadczeniem usługi,
- narzut na koszty pośrednie, obliczony według obiektywnej metodologii, opracowanej przez beneficjenta i zatwierdzonej przez organ nim zarządzający (kierownika jednostki w rozumieniu przepisów o rachunkowości).

Beneficjent jest zobowiązany do udokumentowania sposobu ustalenia ceny rynkowej lub ekwiwalentu ceny rynkowej, np. w formie notatki wewnętrznej określającej informacje o cenach oferowanych przez konkurentów, sposób wyliczenia ceny rynkowej lub kosztów wytworzenia usługi i marży.

Intensywność pomocy publicznej lub pomocy de minimis udzielanej przez beneficjenta na rzecz ostatecznego odbiorcy oblicza się według wzoru:

$$I = (C_r - C_p) * 100\% / C_r$$

gdzie:

Cr – cena rynkowa lub ekwiwalent ceny rynkowej

Cp – cena płacona przez ostatecznego odbiorcę.

III. Obowiązki sprawozdawcze beneficjenta

W przypadku gdy beneficjent udziela ostatecznym odbiorcom projektu pomocy publicznej lub pomocy de minimis, zobowiązany jest do wypełniania wszelkich obowiązków podmiotu udzielającego pomocy wynikających bezpośrednio z przepisów prawa. Ponadto, beneficjent udzielający pomocy zobowiązany jest do złożenia do Centrum Obsługi Przedsiębiorcy (COP), wraz z wnioskiem o płatność końcową, **raportu o udzielonej pomocy**, obejmującego:

- dokumenty potwierdzające ustaloną cenę rynkową usług świadczonych na rzecz ostatecznych odbiorców lub wyliczenia dotyczące ekwiwalentu ceny rynkowej;
- dokumenty potwierdzające kwotę odpłatności za usługi pobieraną przez beneficjenta od ostatecznych odbiorców;
- dokumenty potwierdzające udzielenie pomocy publicznej lub pomocy de minimis na rzecz ostatecznych odbiorców – kopie sprawozdań z udzielonej pomocy publicznej przedkładane przez beneficjenta do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (wydruk z odpowiedniej aplikacji) oraz kopie wystawionych przez beneficjenta zaświadczeń o udzielonej pomocy de minimis.

Dokumenty powinny być podpisane przez kierownika jednostki w rozumieniu przepisów o rachunkowości.

Ponadto beneficjent realizujący projekt z zastosowaniem mechanizmu transferu korzyści zobowiązany jest do złożenia do COP, w terminie do 1 kwietnia roku kalendarzowego następującego po roku otrzymania płatności końcowej, **raportu dotyczącego transferu korzyści**, obejmującego:

- rachunek zysków i strat w wariantach porównawczym dla każdego roku realizacji projektu,
- zestawienie kwot faktycznie otrzymanego dofinansowania dla każdego roku realizacji projektu,
- wyliczenie kwoty zwrotu niewytransferowanych korzyści.

Dokumenty powinny być podpisane przez kierownika jednostki w rozumieniu przepisów o rachunkowości.

COP dokona weryfikacji wyliczonej kwoty zwrotu oraz poinformuje beneficjenta o ewentualnych błędach w tym zakresie.

Zwrot niewytransferowanych korzyści musi nastąpić do 1 czerwca roku kalendarzowego następującego po roku otrzymania płatności końcowej.

W przypadku gdy beneficjent nie zwróci niewytransferowanych korzyści w ww. terminie, kwota zwrotu zostanie powiększona o kwotę odsetek obliczonych jak dla zaległości podatkowych.

PYTANIE 9 Czy rozliczenie z zaliczki należy przedstawić z całości czyli z jej 100% ?

ODPOWIEDŹ Zaliczkę należy rozliczyć w całości, wykazując we wniosku rozliczającym dokumenty księgowe na łączną wartość dofinansowania, odpowiadającą rozliczanej kwocie zaliczki, a w przypadku jej niewykorzystania w całości – dokonując zwrotu niewykorzystanej części. Co istotne - zaliczka może być wykorzystana przez Beneficjenta zarówno na pokrycie przyszłych wydatków kwalifikowanych Projektu, jak i wydatków kwalifikowalnych poniesionych przed jej otrzymaniem, pod warunkiem, że nie zostały wykazane w innym wniosku o płatność. Jednocześnie do rozliczenia zaliczki nie można przedstawiać nowych wydatków, poniesionych po dniu złożenia wniosku o płatność rozliczającego zaliczkę. *Rozliczyć należy pełną kwotę otrzymanej zaliczki.*

PYTANIE 10 Jeśli od czasu złożenia wniosku o dofinansowanie do momentu rozpoczęcia realizacji projektu minęło pół roku czy konieczne jest powtórne przeprowadzenie naboru MŚP.

ODPOWIEDŹ: Zgodnie z założeniami konkursu i jego regulaminem Wnioskodawca jest zobowiązany do podania w ostatecznych odbiorców projektu, uzasadnić ich wybór z punktu widzenia celów projektu i planowanych do osiągnięcia rezultatów. Należy przedstawić sposób doboru firm do projektu. Wybór ostatecznych odbiorców promocji gospodarczej powinien zostać dokonany z zachowaniem zasady przejrzystości i równego traktowania. Należy przedstawić planowaną liczbę MŚP uczestniczących w projekcie, branżę, jak również zakres usług oferowanych tym przedsiębiorstwom oraz warunki świadczenia usług (rynkowe lub korzystniejsze niż rynkowe – w przypadku usług oferowanych bezpłatnie lub za częściową odpłatnością).

Beneficjent nie jest zobowiązany do podawania konkretnych nazw MŚP, a jedynie ich ilość dlatego też jeśli wyselekcjonowana grupa przedsiębiorców o danym profilu w momencie rozpoczęcia realizacji projektu nadal wyraża chęć do współpracy to należy realizować wraz z nimi projekt. Jeśli natomiast ktoś z przedsiębiorców z danej grupy zrezygnuje jesteście Państwo zobowiązani do zrealizowania projektu ze wskazaną we wniosku liczbą przedsiębiorców więc należy ich wtedy dobrać zgodnie z regulaminem konkursu.

PYTANIE 11 Podczas wyjazdu na targi jaką liczbę osób może uwzględnić w kosztach projektu po stronie przedsiębiorców i Wnioskodawcy?

ODPOWIEDŹ: Zgodnie z *Zasadami kwalifikowania wydatków w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego WŁ na lata 2014-2020* (zał. Nr 5 do SZOOP) wnioskodawca może wysłać na targi swoich przedstawicieli oraz uwzględnić na nich obecność do dwóch przedstawicieli firm uczestniczących w realizowanych przedsięwzięciach (transport, zakwaterowanie, ubezpieczenia) – maksymalnie w okresie dwóch dni przed i jeden po przedsięwzięciu oraz w okresie trwania przedsięwzięcia.

PYTANIE 12; Jakie koszty osobowe można ponieść na realizację projektu? Czy koszty usługi zarządzania projektem mają być zlecone firmie zewnętrznej czy może to być osoba zatrudniona na umowę cywilno-prawną?

ODPOWIEDŹ W przypadku realizacji projektu, dla którego podstawą udzielania pomocy jest Rozporządzenie Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 19 marca 2015 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020 (Dz. U. z 2015 r., poz. 488) istnieje możliwość kwalifikowania wydatków związanych z zarządzaniem projektem i jego obsługą. Do wydatków tych zalicza się zarówno wydatki osobowe (zatrudnienie pracownika) jak i wydatki związane ze zleceniem zarządzania projektem firmie zewnętrznej.

PYTANIE 13: Kiedy na nowym rynku może nastąpić sprzedaż? Czy po złożeniu wniosku, czy po podpisaniu umowy, czy np. dopiero po udziale MŚP w targach?

ODPOWIEDŹ Termin rozpoczęcia realizacji projektu wskazuje Wnioskodawca sam we wniosku o dofinansowanie. Jeśli realizacja projektu rozpoczęła się przed dniem złożenia Wniosku o dofinansowanie i taki termin jest wskazany we Wniosku to koszty i sprzedaż odbywające się we wskazanym przez Wnioskodawcę terminie zaliczają się do realizacji projektu. Regulamin konkursu daje taką możliwość więc dokonanie sprzedaży zgodnie z podjętymi działaniami zapisanymi w strategii/planie promocji i studium wykonalności zostanie uznane za poprawne. To przyszły Beneficjent znając otoczenie i planując strategię promocyjną określa czas realizacji dedykowany do danego projektu i sam wskazuje jakie i w jakim terminie chce osiągnąć efekty

PYTANIE 14: Przedsięwzięcie będzie realizowane za granicą. Jak to się ma do zapisów kryterium mówiących, że projekt realizowany jest na terenie OSI i wpisuje się w strategiczne kierunki działań wskazane w Strategii Rozwoju Województwa Łódzkiego 2020.dla danego OSI?

ODPOWIEDŹ: Kryterium merytoryczne punktowe nr 2 ocenia czy projekt realizowany jest na terenie Obszarów Strategicznej Interwencji (OSI) oraz czy projekt wpisuje się w strategiczne kierunki działań dla danego OSI - wskazane w Strategii Rozwoju Województwa Łódzkiego 2020. Zgodnie z dokumentami programowymi wszystkie przedsięwzięcia w ramach konkursu muszą być zgodne ze Strategią Rozwoju Województwa Łódzkiego. Przy analizie kryterium nie należy brać pod uwagę jednostkowych działań podejmowanych w projekcie, lecz całokształt i cel przedsięwzięcia. Projekt powinien być realizowany w granicach administracyjnych województwa łódzkiego. W przypadku projektów nie związanych trwale z gruntem przyjmuje się, że miejscem realizacji jest siedziba bądź oddział beneficjenta (weryfikacji dokonuje się na podstawie zapisów w dokumentach rejestrowych/statutowych stanowiących załączniki do wniosku).

PYTANIE 15 Wnioskodawca zakłada realizację projektu objętego pomocą publiczną/ pomocą *de minimis* na pierwszym poziomie z uwzględnieniem kosztów związanych z wyjazdem przedsiębiorców. Czy w przypadku udziału przedsiębiorców powinien wystawić zaświadczenie o pomocy *de minimis* na drugim poziomie?

ODPOWIEDŹ: W ramach konkursu wnioskodawca wybiera jedną formę pomocy na realizację projektu. Projekty w ramach konkursu mogą być realizowane bez pomocy publicznej, albo w ramach pomocy publicznej (na podstawie rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 3 września 2015 r. w sprawie udzielania pomocy mikro, małym i średnim przedsiębiorcom na usługi doradcze oraz udział w targach w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020 (Dz. U. z 2015 r., poz. 1417)); albo pomocy de minimis (na podstawie rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 19 marca 2015 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020 (Dz. U. z 2015 r., poz. 488)). Czyli nie można łączyć różnych form pomocy w ramach jednego projektu tj. realizować projektów mieszanych. Zgodnie z §9 ust.15 w przypadku projektów objętych pomocą publiczną/pomocą de minimis nie ma możliwości transferowania pomocy na drugi poziom. Podsumowując nie można kwalifikować wydatków związanymi z kosztami wyjazdu konkretnych przedsiębiorców i wystawiania im zaświadczeń.

PYTANIE 16 W jaki sposób udokumentować kontrakty handlowe, które są niezbędne do potwierdzenia wskaźnika rezultatu bezpośredniego pn.: „Liczba kontraktów handlowych zagranicznych, podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji”?

ODPOWIEDŹ: Zgodnie z definicją wskaźnika jako kontrakt handlowy podpisany przez przedsiębiorstwo należy rozumieć umowę zawartą w związku z realizacją projektu, której celem jest zwiększenie eksportu, zdobywanie nowych rynków zbytu, nawiązywanie kontaktów z partnerami zagranicznymi i pozyskiwanie informacji na temat rynków zagranicznych. W przypadku, gdy umowa nie została zawarta w formie pisemnej, w celu potwierdzenia zawarcia kontraktu możliwe jest uznanie oświadczeń o zawarciu umowy, podpisanych przez Beneficjenta i przedsiębiorcę z zagranicy, przedstawienie faktury potwierdzającej wystąpienie transakcji sprzedażowej pomiędzy Beneficjentem a kontrahentem z zagranicy lub innego dokumentu o równoważnej wartości dowodowej.

Należy dodać, iż w przypadku, gdy wskaźnik nie jest realizowany bezpośrednio przez Beneficjenta, który otrzymał wsparcie, ale pośrednio, poprzez dalsze podmioty, nie będące jednak stroną umowy o dofinansowanie, a które na skutek działalności Beneficjenta, poprzez udział w organizowanych przez niego np. misjach gospodarczych lub innych przedsięwzięciach ukierunkowanych na zwiększenie międzynarodowej rangi gospodarczej regionu, zawarły kontrakty handlowe (Beneficjenci ostateczni), wskaźnik uznaje się za osiągnięty w momencie wykazania przez Beneficjenta, zawartych przez Beneficjentów ostatecznych kontraktów. W takim przypadku nie jest wymagane wykazywanie kolejnych umów w każdym następnym roku trwałości.

Wartość docelową wskaźnika należy osiągnąć nie później niż 12 miesięcy od zakończenia realizacji projektu.

PYTANIE 17 Czy do potwierdzenia wartości docelowej wskaźnika „Liczba kontraktów handlowych zagranicznych, podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji” wystarczy Oświadczenie Beneficjenta o osiągnięciu wskaźnika rezultatu i / lub Oświadczenie przedsiębiorcy o zawarciu kontraktu handlowego zagranicznego?

ODPOWIEDŹ: Powyżej wymienione oświadczenia nie wystarczą do potwierdzenia wartości docelowej wskaźnika „Liczba kontraktów handlowych zagranicznych, podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji”. Dodatkowo należy, obligatoryjnie, załączyć kopie dokumentów, o których mowa w pytaniu powyżej, poświadczających faktyczne nawiązanie współpracy handlowej.

PYTANIE 18 Czy istnieje zależność między ilością uczestników np. biorących udział w przedsięwzięciach ukierunkowanych na zwiększenie międzynarodowej rangi gospodarczej regionu, a liczbą podpisanych kontraktów ramach wskaźnika „Liczba kontraktów handlowych zagranicznych, podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji”?

ODPOWIEDŹ: Co do zasady nie występuje bezpośrednia zależność między ilością uczestników przedsięwzięcia np. targów czy misji gospodarczej, a ilością podpisanych kontraktów. Warto jednak zwrócić uwagę, iż grupa odbiorców promocji gospodarczej powinna być adekwatna do celów projektu i planowanych do osiągnięcia rezultatów, w tym wartości docelowych wskaźników rezultatu bezpośredniego. Ponadto należy podkreślić, iż przedmiotowa zależność będzie oceniana na etapie oceny merytorycznej, między innymi, w takich kryteriach jak: kwalifikowalność kosztów w projekcie oraz ich zasadność i adekwatność, czy realność wskaźników.

PYTANIE 19 Czy wskaźnik „Liczba kontraktów handlowych zagranicznych, podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji” może być zrealizowany, zarówno w formule B2B, jak i B2C?

ODPOWIEDŹ: Należy podkreślić fakt, iż w przedmiotowych konkursach ostatecznymi odbiorcami wsparcia są mikro, mali i średni przedsiębiorcy (MŚP). Zatem to właśnie te podmioty będące uczestnikami bądź Beneficjentami ofert inwestycyjnych, handlowych lub współpracy; nowych albo istniejących systemów informacji gospodarczej; bądź przedsięwzięć ukierunkowanych na zwiększenie międzynarodowej rangi gospodarczej regionu, będą zobowiązane do zawarcia kontraktu handlowego w ramach ww. wskaźnika. Jednocześnie należy mieć na uwadze, iż nie ma znaczenia czy partnerem handlowym zostanie firma zagraniczna czy kontrahent zagraniczny występujący jako osoba fizyczna.