

PYTANIE 1: Zgodnie z regulaminem konkursu (§ 5, Ust. 10) i warunkami wynikającymi z art. 70 ust. 3 rozporządzenia ogólnego, „poza obszarem Unii Europejskiej mogą być ponoszone wyłącznie wydatki dotyczące działań promocyjnych. W kontekście niniejszego konkursu jako działania promocyjne należy rozumieć wyłącznie działania polegające na udziale w charakterze wystawcy w imprezach targowo – wystawienniczych zorientowanych na rynki zagraniczne”. Czy powyższy zapis oznacza, że przykładowe koszty kwalifikowane dotyczące zakupu usług stworzenia koncepcji wzornictwa w zakresie produktu czy zakupu usług doradczych związanych z wyszukiwaniem i doбором partnerów na rynkach docelowych mogą dotyczyć wyłącznie rynków docelowych w projekcie, na terenie UE?

ODPOWIEDŹ:

Zapis ten ogranicza obszar na jakim można ponosić konkretnie wskazane wydatki związane z realizacją projektu. Nie zamyka możliwości ponoszenia kosztów *usług stworzenia koncepcji wzornictwa w zakresie produktu czy zakupu usług doradczych związanych z wyszukiwaniem i doбором partnerów na rynkach docelowych* dotyczących rynków docelowych poza obszarem UE.

PYTANIE 2: Czy w ramach kosztów kwalifikowanych Beneficjent musi ponosić wydatki bezpośrednio (Wnioskodawca organizuje i rozlicza wyjazd we własnym zakresie), czy też może zlecić organizację wyjazdu na targi zewnętrznemu operatorowi?

ODPOWIEDŹ:

We wniosku o dofinansowanie w polu G.5 Opis uzasadnienie dla kosztów Wnioskodawca przedstawia w jaki sposób planuje ponosić wydatki. Co do zasady możliwe jest zarówno poniesienie wydatków bezpośrednio przez Beneficjenta, jak również zlecenia organizacji wyjazdu na targi firmie zewnętrznej. Każdy wydatek należy opisać w sposób na tyle szczegółowy, by nie budził wątpliwości czego dotyczy oraz by możliwe było zweryfikowanie czy zaplanowany został w sposób racjonalny, celowy i oszczędny z zachowaniem zasady uzyskania najlepszych efektów z danych nakładów.

PYTANIE 3: Czy istnieje zamknięty katalog targów i imprez wystawienniczych, które Wnioskodawca powinien uwzględnić we wniosku o dofinansowanie? Czy też może wskazać dowolne targi w dowolne targi zagraniczne lub krajowe imprezy targowo-wystawiennicze o charakterze międzynarodowym?

ODPOWIEDŹ: Ujęcie we wniosku o dofinansowanie kosztów kwalifikowalnych związanych z udziałem w konkretnych imprezach targowych musi wynikać ze strategii biznesowej w zakresie internacjonalizacji, którą zamierzają Państwo wdrożyć. Dokumentacja konkursowa nie zawiera w tym zakresie żadnych innych ograniczeń.

PYTANIE 4: W konkursie może być udzielona pomoc publiczna na usługi doradcze oraz udział w targach (zgodna z art. 18 i 19 rozporządzenia 651/2014). Jakie wydatki mogą być poniesione w związku wynajmem, budową i obsługą stoiska wystawowego?

ODPOWIEDŹ: W przypadku projektów *objętych pomocą publiczną na usługi doradcze oraz udział w targach* (rozporządzenie Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 3 września 2015 r. w sprawie udzielania pomocy mikroprzedsiębiorcom, małym i średnim przedsiębiorcom na usługi doradcze oraz udział w targach w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014–2020, Dz. U. z 2015r., poz. 1417) kosztami kwalifikowanymi są koszty usług doradczych świadczonych przez doradców zewnętrznych, a w przypadku targów za kwalifikowalne uznaje się koszty wynajmu, budowy i obsługi stoiska wystawowego podczas uczestnictwa przedsiębiorstwa w danych targach lub danej wystawie. Za koszty kwalifikowany można uznać koszt delegacji i zakwaterowania pracowników przedsiębiorcy uczestniczącego w targach oraz koszty transportu i ubezpieczenia w związku z udziałem w targach. Kwalifikowalne są również koszty opłat związanych z uzyskaniem niezbędnych wiz oraz ubezpieczeniem dla uczestników, wpisu do katalogu targowego, opłat rejestracyjnych oraz reklamy w mediach targowych związane z obsługą stoiska wystawowego.

W przypadku projektów objętych *pomocą de minimis* (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 2015r. poz. 488) katalog wydatków jest zgodny z § 12 ust. 6.

PYTANIE 5: Czy wszystkie kontrakty handlowe, które muszą zostać zawarte w wyniku realizacji projektu, muszą być zawarte z kontrahentami ze wskazanych w projekcie nowych rynków zagranicznych? czy też kontrakty handlowe mogą być zawarte z kontrahentami pochodzącymi z różnych krajów (nie tylko ze wskazanych w projekcie nowych rynków docelowych)?

ODPOWIEDŹ: Liczba kontraktów handlowych zagranicznych podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji należy do wskaźników rezultatu bezpośredniego, który należy rozumieć jako efekty (zmiany), jakie nastąpiły na skutek realizacji projektu. Wskaźniki rezultatu bezpośredniego odnoszą się do bezpośrednich efektów projektu, których realizacja jest wynikiem projektu, ale mogą mieć na nie wpływ także inne zewnętrzne czynniki. Nie są one bezpośrednio powiązane z wydatkami ponoszonymi w projekcie. Wskaźniki rezultatu bezpośredniego, co do zasady, powinny zostać zrealizowane w okresie do 12 miesięcy od zakończenia okresu realizacji projektu określonego w umowie o dofinansowanie. Stąd też kontrakty powinny być zawarte z kontrahentami z rynków wskazanych we wniosku o dofinansowanie (wynikać ze strategii biznesowej).

PYTANIE 6: Kryterium merytoryczne punktowe nr 4 *skuteczność wdrożenia działań wynikających ze strategii biznesowej w zakresie internacjonalizacji*. Jakie dane tj. za jaki okres powinny być przyjmowane do szacowania powiązanych z tym kryterium wskaźników? Jeżeli np. wniosek będzie złożony w styczniu lub lutym 2017 r. to dane

dotyczące wartości przychodów ze i sprzedaży i przychodów ze sprzedaży na eksport powinny być za 2015 czy 2016 rok ?

ODPOWIEDŹ:

W przypadku, gdy w wyniku realizacji projektu nastąpi wzrost przychodów ze sprzedaży na eksport lub planowane jest rozpoczęcie działalności eksportowej, Wnioskodawca obligatorycznie wybiera jeden z dwóch wskaźników rezultatu bezpośredniego, dotyczących sprzedaży na eksport (*Przychody ze sprzedaży produktów na eksport* lub *Planowany procentowy udział przychodów ze sprzedaży na eksport w przychodach ze sprzedaży ogółem*).

- A. Wnioskodawcy, którzy w ciągu pełnego roku obrotowego poprzedzającego złożenie wniosku o dofinansowanie prowadzili działalność gospodarczą (niezależnie, czy była to działalność eksportowa, czy nie) i mogą wykazać dane finansowe, dotyczące ostatniego pełnego roku obrotowego przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, zobowiązani są stosować wskaźnik rezultatu bezpośredniego pn. Przychody ze sprzedaży produktów na eksport.

Wielkościami wyjściowymi (bazowymi) będą w tym przypadku dane finansowe za ostatni pełny rok obrotowy przed złożeniem wniosku o dofinansowanie – dane na dzień kończący rok obrotowy (dzień bilansowy). Zatem Wnioskodawca, który złoży wniosek o dofinansowanie w styczniu lub lutym 2017 r. i jednocześnie prowadził działalność gospodarczą przez cały ostatni rok obrotowy przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, a rok obrotowy jest w jego przypadku tożsamy z rokiem kalendarzowym, podaje dane finansowe za rok 2016 (dane na dzień 31 grudnia 2016 r.).

W opisanym powyżej przypadku należy uwzględnić następujące dane finansowe:

A=przychody ze sprzedaży na eksport wyrobów i/lub usług na koniec roku 2016 (dane na dzień 31 grudnia 2016 r.)

B=prognozowana wartość przychodów ze sprzedaży na eksport wyrobów i/lub usług na koniec pierwszego pełnego roku obrotowego po zakończeniu realizacji projektu

C=przychody ze sprzedaży ogółem na koniec roku 2016 (dane na dzień 31 grudnia 2016 r.)

Wartość docelowa wskaźnika będzie równa różnicy pomiędzy prognozowaną wartością przychodów ze sprzedaży na eksport wyrobów i/lub usług na koniec pierwszego pełnego roku obrotowego po zakończeniu realizacji projektu, a wartością tych przychodów w roku 2016.

Wartość bazowa wskaźnika, z uwagi na funkcjonalność systemu SL2014 i sposób agregowania danych, w każdym przypadku będzie równa „0,00 PLN” (nawet w sytuacji, gdy w roku obrotowym poprzedzającym rok złożenia wniosku o dofinansowanie Wnioskodawca posiadał przychody ze sprzedaży na eksport).

W przypadku, gdy rok obrotowy nie pokrywa się z rokiem kalendarzowym, Wnioskodawca podaje analogiczne dane na dzień kończący rok obrotowy. Przykład: rok obrotowy obejmuje okres od 1 lipca do 30 czerwca. Wnioskodawca, składając wniosek w styczniu lub lutym 2017r. podaje dane na dzień 30 czerwca 2016r.

- B. Wnioskodawcy, którzy nie mogą wykazać danych finansowych, dotyczących ostatniego pełnego roku obrotowego przed złożeniem wniosku o dofinansowanie (zgodnie z ustawą o rachunkowości, rok obrotowy – należy rozumieć przez to rok kalendarzowy lub inny okres trwający 12 kolejnych pełnych miesięcy kalendarzowych), z uwagi na fakt, iż prowadzona przez nich działalność gospodarcza nie obejmuje pełnego roku obrotowego, zobowiązani są stosować wskaźnik rezultatu bezpośredniego pn. Planowany procentowy udział przychodów ze sprzedaży na eksport w przychodach ze sprzedaży ogółem.

Przykład: Wnioskodawca rozpoczął prowadzenie działalności gospodarczej we wrześniu 2016 r. Wniosek o dofinansowanie składa w styczniu bądź lutym 2017 r. Rok obrotowy w jego przypadku rozpoczął się we wrześniu 2016 r. i zakończy się najwcześniej w sierpniu 2017r. Wnioskodawca nie posiada historycznych danych finansowych za ostatni rok obrotowy przed złożeniem wniosku o dofinansowanie.

W opisanym powyżej przypadku należy uwzględnić następujące dane finansowe (prognozowane):

A=prognozowana wartość przychodów ze sprzedaży na eksport wyrobów i/lub usług na koniec pierwszego pełnego roku obrotowego po zakończeniu realizacji projektu

B= prognozowana wartość przychodów ze sprzedaży na koniec pierwszego pełnego roku obrotowego po zakończeniu realizacji projektu

Wartość docelowa wskaźnika będzie równa: $A/B * 100$, wartość bazowa będzie równa „0,00”.

PYTANIE 7: Czy uwzględniana wartość eksportu we wskaźniku pn. *Przychody ze sprzedaży produktów na eksport* obejmuje tylko eksport poza UE, czy także wymianę wewnątrzwspólnotową, która zgodnie z ustawą o podatku od towarów i usług nie stanowi eksportu?

ODPOWIEDŹ: Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju w dokumencie pn. „*Wspólna Lista Wskaźników Kluczowych 2014-202 - katalog definicji dla Celów Tematycznych finansowanych z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Funduszu Spójności oraz dla pomocy technicznej*” z marca 2014 r. podało następującą definicję wskaźnika pn. *Przychody ze sprzedaży produktów na eksport*: „Przychody ze sprzedaży na eksport (w ramach i poza UE) wyrobów i/lub usług, osiągnięte przez przedsiębiorstwo wsparte w zakresie internacjonalizacji działalności”. Dokumentacja konkursowa odwołuje się bezpośrednio do powyższej definicji. Zatem, w wartości eksportu należy uwzględniać również sprzedaż wewnątrz Unii Europejskiej.