

**Najważniejsze różnice dotyczące dofinansowania projektów pomiędzy naborem  
RPLD.02.02.01.-IP.02-10-027/17 a naborem RPLD.02.02.01-IP.02-10-046/18:**

<b>Czego dotyczy zmiana</b>	<b>Wyjaśnienie</b>
<b>Limit dotyczący maksymalnej kwoty dofinansowania projektu</b>	Maksymalna kwota dofinansowania projektu wynosi 500 000,00 PLN
<b>Zaliczka</b>	Maksymalna wartość zaliczki wynosi do 65% kwoty dofinansowania.
<b>Forma składania wniosku</b>	Wniosek o dofinansowanie (formularze wniosku oraz komplet załączników) – z wyłączeniem <i>Oświadczenia wnioskodawcy dotyczącego złożenia wniosku o dofinansowanie w wersji elektronicznej</i> – składane są wyłącznie w formie elektronicznej na nośniku elektronicznym, np. na płycie CD-R/DVD.
<b>Forma komunikacji z wnioskodawcą</b>	Z wyłączeniem pism informujących o wyniku oceny na danym etapie lub wyborze projektu do dofinansowania, korespondencja dostarczana jest wyłącznie za pośrednictwem poczty elektronicznej na adres mailowy wskazany we wniosku o dofinansowanie w polu „Osoba upoważniona do kontaktu w sprawach projektu”.
<b>Warunki formalne/oczywiste omyłki</b>	W związku z wejściem w życie znowelizowanej „ustawy wdrożeniowej” we wrześniu 2017 r., w ramach niniejszego naboru nr RPLD.02.02.01-IP.02-10-046/18 wnioski o dofinansowanie podlegają dodatkowo weryfikacji w zakresie warunków formalnych/oczywistych omyłek.
<b>3 etapy oceny</b>	Ocena wniosku o dofinansowanie projektu została podzielona na etap oceny formalnej I stopnia, oceny merytorycznej oraz oceny formalnej II stopnia.
<b>Poprawa wniosku w zakresie kryteriów OF i OM</b>	Na etapie weryfikacji warunków formalnych, a także w trakcie oceny wybranych kryteriów formalnych i merytorycznych, możliwa jest poprawa wniosku o dofinansowanie, w zakresie określonym w regulaminie konkursu.
<b>Obligatoryjne wskaźniki rezultatu bezpośredniego</b>	Wnioskodawca obligatoryjnie wybiera do realizacji co najmniej jeden z poniższych wskaźników rezultatu bezpośredniego: <i>a) Liczba kontraktów handlowych zagranicznych, podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji</i> i/lub, w przypadku gdy w wyniku realizacji przedmiotowego projektu nastąpi wzrost przychodów ze sprzedaży na eksport lub planowane jest rozpoczęcie działalności eksportowej: <i>b) Przychody ze sprzedaży produktów na eksport lub Planowany procentowy udział przychodów ze sprzedaży na eksport w przychodach ze sprzedaży ogółem.</i>
<b>Zmiana definicji wskaźnika rezultatu bezpośredniego „Liczba kontraktów handlowych zagranicznych, podpisanych przez</b>	Przez 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

<p><b>przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji”</b></p>	<p>o zawarciu umowy, podpisanych przez beneficjenta ostatecznego i przedsiębiorcę z zagranicy, przedstawienie faktury potwierdzającej wystąpienie transakcji sprzedażowej pomiędzy beneficjentem ostatecznym a kontrahentem z zagranicy lub innego dokumentu o równoważnej wartości dowodowej.</p> <p>Wartość docelową wskaźnika należy osiągnąć nie później niż 12 miesięcy od zakończenia realizacji projektu i utrzymać w okresie trwałości projektu.</p> <p>W przypadku wygaśnięcia/rozwiązania umowy w trakcie okresu trwałości należy zawrzeć kolejną, co oznacza, że w przypadku jednorazowych transakcji, utrzymanie wartości docelowej wskaźnika w okresie trwałości wiąże się z koniecznością zawarcia nowej umowy lub udokumentowania sprzedaży w każdym kolejnym roku trwałości. W przypadku zawarcia więcej niż jednego kontraktu handlowego z tym samym kontrahentem w jednym roku, osiągnięta wartość wskaźnika równa się „1”.</p> <p>W przypadku projektu dotyczącego wdrożenia nowego modelu biznesowego przedsiębiorstwa w celu wejścia na nowe zagraniczne rynki zbytu, kontrakt handlowy musi dotyczyć wyłącznie nowych zagranicznych rynków zbytu wskazanych w projekcie. W przypadku, gdy taki projekt zakłada wejście na więcej niż jeden nowy zagraniczny rynek zbytu, Beneficjent jest co do zasady zobowiązany zawrzeć co najmniej jeden kontrakt handlowy na każdym nowym rynku.</p>
<p><b>Nowe obligatoryjne załączniki do wniosku o dofinansowanie</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Dokument potwierdzający dokonanie przed złożeniem wniosku o dofinansowanie zgłoszenia o wpis do dokumentów rejestrowych miejsca prowadzenia działalności gospodarczej na terenie województwa łódzkiego (jeśli dotyczy);</li> <li>– Dokumentacja potwierdzająca ponoszenie nakładów na działalność B+R w związku z opracowaniem lub rozwojem produktów (wyrobów lub usług), które będą stanowiły przedmiot eksportu (załącznik obligatoryjny w przypadku wnioskodawcy, który wykazał w części II wniosku o dofinansowanie ww. nakłady);</li> <li>– Dokumentacja potwierdzająca ponoszenie nakładów inwestycyjnych na działalność innowacyjną dla produktów (wyrobów lub usług), które będą stanowiły przedmiot eksportu (załącznik obligatoryjny w przypadku wnioskodawcy, który wykazał w części II wniosku o dofinansowanie ww. nakłady).</li> </ul>
<p><b>Najważniejsze zmiany w zakresie kryteriów formalnych</b></p>	
<p><b>Kryteria formalne specyficzne</b></p>	<p>Kryteria formalne specyficzne usunięto.</p> <p><b>Strategia biznesowa wnioskodawcy w zakresie internacjonalizacji w dalszym ciągu stanowi załącznik obligatoryjny do wniosku o dofinansowanie.</b></p>
<p><b>Miejsce realizacji projektu</b></p>	<p>Wnioskodawca musi posiadać siedzibę bądź miejsce prowadzenia działalności gospodarczej na terytorium województwa łódzkiego (weryfikacji dokonuje się na podstawie zapisów w dokumentach rejestrowych lub dokumentu potwierdzającego dokonanie przed złożeniem wniosku o dofinansowanie zgłoszenia o wpis do dokumentów rejestrowych miejsca prowadzenia działalności gospodarczej na terenie województwa łódzkiego).</p>
<p><b>Okres realizacji projektu</b></p>	<p>Nie narzucono maksymalnej liczby miesięcy/lat, w ciągu których projekt musi być zrealizowany.</p>

	W przypadku wsparcia udzielanego na podstawie Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. projekt nie może rozpocząć się przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie.
<b>Zgodność projektu z zasadą równości szans i niedyskryminacji</b>	Wymaga się wykazania pozytywnego wpływu realizacji projektu na zasadę równości szans i niedyskryminacji, w tym dostępności dla osób z niepełnosprawnościami.
<b>Najważniejsze zmiany w zakresie kryteriów merytorycznych dostępu</b>	
<b>Typ projektu</b>	<p>Projekt musi obejmować wdrożenie nowego modelu biznesowego w celu wejścia na nowe zagraniczne rynki zbytu (wdrożenie nowego modelu biznesowego poprzez np. udział przedstawicieli beneficjenta w imprezach targowo-wystawienniczych zagranicznych lub krajowych o charakterze międzynarodowym, wyszukiwanie i dobór partnerów biznesowych na rynku docelowym; działania wdrożeniowe muszą wynikać ze strategii biznesowej w zakresie internacjonalizacji przedsiębiorstwa).</p> <p>Przez nowy model biznesowy przedsiębiorstwa zmierzający do jego internacjonalizacji (strategię biznesową w zakresie internacjonalizacji) należy rozumieć opracowanie dotyczące wprowadzenia nowych lub już istniejących produktów (wyróbów lub usług) przedsiębiorstwa na nowe zagraniczne rynki zbytu.</p> <p>Nowy model biznesowy przedsiębiorstwa musi:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- być opracowaniem o indywidualizowanym i spersonalizowanym charakterze,</li> <li>- określać strategię przedsiębiorstwa w zakresie internacjonalizacji.</li> </ul> <p>Przez nowy zagraniczny rynek zbytu należy rozumieć kraj, z którym do czasu realizacji projektu nie była prowadzona przez dane przedsiębiorstwo wymiana handlowa. Oznacza to, że przedsiębiorstwo nie może posiadać żadnej umowy lub faktury dokumentującej sprzedaż tych samych, zamiennych lub substytucyjnych produktów na rzecz jakiegokolwiek podmiotu posiadającego miejsce rejestracji działalności gospodarczej w danym kraju, wskazanym jako nowy zagraniczny rynek zbytu.</p> <p>Przy ocenie, czy produkty, planowane do wprowadzenia na nowy zagraniczny rynek zbytu, są zamiennie lub substytucyjne wobec produktów już sprzedawanych przez przedsiębiorstwo na tym rynku, brane są pod uwagę w szczególności:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- substytucyjność popytu – czy produkty uważane są za zamiennie lub za substytuty przez konsumenta, ze względu na właściwości produktów, ich ceny i ich zamierzone stosowanie,</li> <li>- substytucyjność podaży – czy dostawca jest w stanie przestawić produkcję/świadczenie usług na odpowiednie produkty oraz obrót nimi w krótkim czasie bez występujących dodatkowych znacznych kosztów lub zagrożeń.</li> </ul> <p>Wparcie możliwe jest tylko pod warunkiem, że spełnione są jednocześnie wymogi określone w punktach od 1) do 3), tj.:</p> <p>1) produkt (wyrób lub usługa), którego dotyczy projekt spełnia co najmniej jeden z poniższych warunków:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) zakład produkcyjny/usługowy, w którym jest lub będzie wytwarzany końcowy wyrób/świadczona usługa, znajduje się na terytorium województwa łódzkiego,</li> </ul>

	<p>b) wyrób jest lub będzie wytwarzany/usługa jest lub będzie świadczona przez osoby zatrudnione na terytorium województwa łódzkiego;</p> <p>2) działania wdrożeniowe w projekcie wynikają ze strategii biznesowej w zakresie internacjonalizacji przedsiębiorstwa i dotyczą wyłącznie nowych zagranicznych rynków zbytu;</p> <p>3) projekt zakłada realizację co najmniej dwóch działań wdrożeniowych wskazanych w strategii biznesowej w zakresie internacjonalizacji, w odniesieniu do każdego ze wskazanych w projekcie rynków docelowych (w przypadku spotkań/misji/targów/wystaw jako jedno działanie wdrożeniowe należy rozumieć całość kosztów związanych z udziałem w danej imprezie targowo-wystawienniczej/misji gospodarczej/spotkaniu).</p>
<b>Działalności i sektory wyłączone ze wsparcia</b>	Kryterium formalne „Projekt nie dotyczy sektorów wyłączonych ze wsparcia” zastąpiło kryterium merytoryczne dostępu „Projekt nie dotyczy działalności i sektorów wyłączonych ze wsparcia”.
<b>Kwalifikowalność kosztów w projekcie oraz ich zasadność i adekwatność</b>	Kryterium formalne „Kwalifikowalność kosztów w projekcie” zastąpiło kryterium merytoryczne dostępu „Kwalifikowalność kosztów w projekcie oraz ich zasadność i adekwatność”, w przypadku którego istnieje możliwość poprawienia wniosku i załączników, jeśli wydatki wskazane przez wnioskodawcę jako kwalifikowalne a niezgodne z zasadami kwalifikowalności, niecelowe lub zawyżone, nie przekroczą 20% łącznych kosztów kwalifikowalnych.
<b>Wykonalność finansowa projektu</b>	Ocenie podlega potencjał finansowy wnioskodawcy/partnera do realizacji projektu, w tym m.in. kondycja finansowa oraz dokumenty i informacje na temat źródeł finansowania (źródła finansowania muszą zapewniać finansowanie wkładu własnego z tytułu wydatków kwalifikowalnych tj. różnicy pomiędzy całkowitą wartością wydatków kwalifikowalnych a kwotą dofinansowania w projekcie oraz wkładu własnego na pokrycie wydatków niekwalifikowalnych) oraz to czy wnioskodawca/partner na moment złożenia wniosku o dofinansowanie nie znajduje się w trudnej sytuacji w rozumieniu unijnych przepisów dotyczących pomocy państwa.
<b>Wykonalność organizacyjna</b>	Ocenie podlega: - czy kadra zaangażowana w realizację projektu posiada odpowiednie doświadczenie i kompetencje, które gwarantują, że projekt zostanie zrealizowany w sposób prawidłowy, - czy sposób zarządzania projektem jest adekwatny do jego zakresu i zapewni jego sprawną, efektywną i terminową realizację.
<b>Najważniejsze zmiany w zakresie kryteriów merytorycznych punktowych</b>	
<b>Wpisywanie się w obszary gospodarcze w ramach nisz specjalizacyjnych</b>	W ramach kryterium podstawą oceny jest weryfikacja: a) czy produkt (wyrób lub usługa), który będzie stanowił przedmiot eksportu, wpisuje się w co najmniej jedną Regionalną Inteligentną Specjalizację, b) czy produkt (wyrób lub usługa), który będzie stanowił przedmiot eksportu, będzie oddziaływać na co najmniej jedną Regionalną Inteligentną Specjalizację,

	<p>c) czy produkt (wyrób lub usługa), który będzie stanowił przedmiot eksportu, wpisuje się w co najmniej jeden obszar gospodarczy w ramach niszy specjalizacyjnej,</p> <p>d) czy produkt (wyrób lub usługa), który będzie stanowił przedmiot eksportu, będzie oddziaływać na co najmniej jeden obszar gospodarczy w ramach niszy specjalizacyjnej.</p> <p>Dla pozytywnej oceny w zakresie wpisywania się projektu w co najmniej jedną Regionalną Inteligentną Specjalizację wystarczające jest spełnienie jednego z warunków wymienionych w lit. a lub b.</p> <p>Dla pozytywnej oceny w zakresie wpisywania się projektu w co najmniej jeden obszar gospodarczy w ramach niszy specjalizacyjnej wystarczające jest spełnienie jednego z warunków wymienionych w lit. c lub d.</p>
<p><b>Strategia biznesowa w zakresie internacjonalizacji – zakres i stopień uwzględnienia specyfiki produktu (wyrobu lub usługi) i działalności wnioskodawcy</b></p>	<p>W ramach kryterium zmianie uległy elementy strategii biznesowej w zakresie internacjonalizacji podlegające ocenie - czy załączona strategia biznesowa w zakresie internacjonalizacji w szczególności:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– wskazuje więcej niż jeden rynek docelowy działalności eksportowej pod kątem produktu wnioskodawcy;</li> <li>– zawiera analizę pozycji konkurencyjnej wnioskodawcy na rynku krajowym i zagranicznym (jeśli wnioskodawca prowadził wcześniej działalność eksportową);</li> <li>– zawiera analizę konkurencyjności produktu lub produktów przedsiębiorstwa przeznaczonych do internacjonalizacji względem produktów z tej samej branży występujących na rynku docelowym;</li> <li>– zawiera analizę rynku docelowego poprzez przeprowadzenie analizy aktów prawnych, procedur, zwyczajów, praktyk handlowych i zasad warunkujących dostęp produktów do rynku.</li> </ul>
<p><b>Potencjał innowacyjny wnioskodawcy w zakresie produktu (wyrobu lub usługi) stanowiącego przedmiot eksportu</b></p>	<p>W zakresie oceny merytorycznej punktowej dodano nowe kryterium merytoryczne punktowe, zgodnie z którym ocenie podlega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– czy wnioskodawca w okresie 3 lat obrotowych poprzedzających rok złożenia wniosku ponosił nakłady na działalność B+R w związku z opracowaniem lub rozwojem produktów (wytworów lub usług), które będą stanowiły przedmiot eksportu;</li> <li>– czy wnioskodawca w okresie 3 lat obrotowych poprzedzających rok złożenia wniosku ponosił nakłady inwestycyjne na działalność innowacyjną dla produktów (wytworów lub usług), które będą stanowiły przedmiot eksportu.</li> </ul>
<p><b>Liczba planowanych zagranicznych kontraktów handlowych</b></p>	<p>W ramach kryterium ocenie podlega założona we wniosku o dofinansowanie wartość docelowa wskaźnika rezultatu bezpośredniego „<i>Liczba kontraktów handlowych zagranicznych, podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji</i>”. Zmianie uległa liczba punktów przyznawanych w zależności od założonej liczby kontraktów handlowych.</p>