

PYTANIA I ODPOWIEDZI

KONKURS RPLD.02.02.01-IP.02-10-066/19

Pytanie 1: Jeżeli firma otrzymała już pomoc de minimis, czy może wystąpić tylko o dofinansowanie kosztów w ramach pomocy publicznej (do 50%)?

Należy zweryfikować, czy został wykorzystany limit pomocy de minimis dla wnioskodawcy i podmiotów powiązanych (np. na stronie <https://sudop.uokik.gov.pl/>). Jeżeli limit pomocy de minimis nie jest w pełni wykorzystany, można wybrane koszty projektu objąć pomocą de minimis (kwota dofinansowania tych kosztów musi mieścić się w niewykorzystanym limicie), a pozostałe koszty projektu objąć pomocą publiczną.

Pytanie 2: Czy jest jakiś wzór strategii internacjonalizacji?

Nie ma obowiązującego wzoru strategii internacjonalizacji. Jeśli chodzi o jej zakres – można wzorować się na zakresie wskazanym w dokumentacji konkursowej dla poddziałania II.2.1 typ 1. Należy także zwrócić uwagę, że zakres strategii jest punktowany w kryterium merytorycznym *Strategia biznesowa w zakresie internacjonalizacji – zakres i stopień uwzględnienia specyfiki produktu (wyrobu lub usługi) i działalności wnioskodawcy*.

Pytanie 3: Czy wartości docelowe wskaźników powinny być określone asekuracyjnie?

Wartości docelowe wskaźników powinny być oszacowane w sposób realny i dostosowane do faktycznych możliwości wnioskodawcy. W przedmiotowym konkursie wskaźniki produktu przyjmują w dużej mierze wartości docelowe równe 1 i nie są trudne do osiągnięcia. Wartości wskaźników rezultatu należy dobierać rozważnie, mając na uwadze specyfikę wskazanych przez beneficjenta nowych rynków, tzn. np. na dużych rynkach najprawdopodobniej łatwiej będzie zrealizować założoną liczbę kontraktów handlowych. Należy pamiętać, że w przypadku zawarcia więcej niż jednego kontraktu handlowego z tym samym kontrahentem w jednym roku, osiągnięta wartość wskaźnika równa się 1. Wskaźniki rezultatu muszą być utrzymane w każdym roku okresu trwałości.

Pytanie 4: Jeżeli przedsiębiorstwo powiązane z wnioskodawcą częściowo wykorzystało pomoc de minimis, a wnioskodawca jeszcze nie korzystał z tej pomocy, czy może ubiegać się o dofinansowanie w ramach niewykorzystanego limitu?

Tak, limit pomocy de minimis – wynoszący 200 000 EUR w okresie trzech lat podatkowych i 100 000 EUR w okresie trzech lat podatkowych w przypadku przedsiębiorstw prowadzących działalność zarobkową w zakresie drogowego transportu towarów – jest jeden dla wszystkich przedsiębiorstw powiązanych. W ramach niewykorzystanego limitu można dofinansować wybrane koszty projektu, jednocześnie pozostałe koszty obejmując pomocą publiczną. We wniosku – w sekcji dot. pomocy publicznej – należy wskazać wartość pomocy de minimis udzielonej wnioskodawcy i podmiotom powiązanym.

Pytanie 5: Jeżeli kontrahent wymaga certyfikatu jakości, czy wnioskodawca może otrzymać dofinansowanie na jego uzyskanie?

Przepisy Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu oraz Rozporządzenia Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis wyłączają możliwość udzielania pomocy na działalność związaną z wywozem do państw trzecich lub państw członkowskich, tzn. pomocy bezpośrednio związanej z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem

sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności wywozowej. Przepisy te stanowią, iż pomoc na pokrycie kosztów uczestnictwa w targach handlowych bądź kosztów badań lub usług doradczych potrzebnych do wprowadzenia nowego lub już istniejącego produktu na nowy rynek w innym państwie członkowskim lub w kraju trzecim nie stanowi zazwyczaj pomocy na działalność związaną z wywozem. Za niedozwoloną pomoc wywozową mogłoby zostać uznane w szczególności dofinansowanie przeznaczone na pokrycie kosztów:

- doradztwa w zakresie przeprowadzania negocjacji handlowych, jeśli jest związane z bezpośrednim uczestnictwem firmy doradczej (doradcy) w negocjacjach;
- uzyskania certyfikatów niezbędnych do wejścia na dany rynek zagraniczny;
- zakupu i wdrożenia systemów teleinformatycznych mogących stanowić kanał dystrybucji/sprzedaży produktów na nowy rynek, w tym przeznaczonych do automatyzacji współpracy pomiędzy partnerem polskim a zagranicznym;
- wykonania/produkcji oraz emisji/publikacji/zaprojektowanych uprzednio treści reklamowych (np. ulotek, folderów, czy materiałów audiowizualnych);
- utworzenia i utrzymania działu eksportu działającego na terenie Polski, lub zagranicznego przedstawicielstwa handlowego;
- ekspertyz i usług doradczych świadczonych w odniesieniu do produktów danego przedsiębiorstwa, które należą do tego samego rynku produktowego, co inne produkty tego przedsiębiorstwa będące już w sprzedaży na danym rynku zagranicznym (geograficznym).

Należy zatem rozważyć, czy uzyskanie certyfikatu jakości nie będzie stanowiło działania wykluczonego z dofinansowania jako niedozwolona pomoc wywozowa.

Pytanie 6: Co jeśli po udziale w imprezie targowej żaden kontrahent nie będzie zainteresowany podpisaniem kontraktu z beneficjentem?

Należy pamiętać, że beneficjent ma 12 miesięcy od zakończenia realizacji projektu na osiągnięcie wartości docelowych wskaźnika rezultatu bezpośredniego pn. *Liczba kontraktów handlowych zagranicznych, podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji*. Ponadto kontrakt nie musi być podpisany z firmą, z którą beneficjent nawiązał kontakt podczas imprezy targowej, objętej projektem. Kontrakt handlowy musi dotyczyć wyłącznie nowych zagranicznych rynków zbytu wskazanych w projekcie. W przypadku, gdy projekt zakłada wejście na więcej niż jeden nowy zagraniczny rynek zbytu, beneficjent jest zobowiązany zawrzeć co najmniej jeden kontrakt handlowy na każdym nowym rynku. Mogą wydarzyć się sytuacje wyjątkowe, uzasadniające zmiany projektu w przedmiotowym zakresie, jak np. konflikt na Ukrainie - wówczas należy jak najszybciej powiadomić COP o zaistniałym problemie i rozważona zostanie zamiana rynku na inny.

Pytanie 7: Czy w przypadku usługi (np. usługi przeszycia), gdy jej nabywcą jest klient zagraniczny, pozyskany w wyniku realizacji projektu, możemy mówić o eksporcie?

Tak, mamy wówczas do czynienia z eksportem usługi.

Pytanie 8: Jeżeli beneficjent podpisze kontrakt, ale z przyczyn od niego niezależnych nie dochodzi do jego realizacji (np. kontrahent nie płaci), czy konieczne jest podpisanie innego kontraktu, aby wykazać realizację wskaźnika rezultatu *Liczba kontraktów handlowych zagranicznych, podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji*?

COP weryfikuje podpisanie kontraktu handlowego i/lub nawiązanie realnej współpracy poprzez sprzedaż towarów lub usług na nowym zagranicznym rynku zbytu na podstawie przedstawionych dokumentów księgowych. 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.

Pytanie 9: Ile lat wstecz przed złożeniem wniosku wnioskodawca nie może mieć żadnej umowy lub faktury dokumentującej sprzedaż produktów na rzecz podmiotów z danego kraju, wskazanego jako nowy zagraniczny rynek zbytu?

Co do zasady wnioskodawca nie może posiadać w ogóle takiej umowy/faktury. Innymi słowy nie powinien być w przeszłości aktywny na zagranicznym rynku zbytu, który zamierza potraktować jako nowy dla swojego przedsiębiorstwa / produktu.

Pytanie 10: Czy projekt można rozpocząć dopiero w 2021?

Jedynym ograniczeniem jest data zakończenia realizacji projektu – 31 grudnia 2023 r. Można rozpocząć projekt w 2021 r., ale należy mieć na uwadze, że do tego czasu może się zmienić wiele czynników zewnętrznych warunkujących realizację projektu w kształcie określonym we wniosku (mogą się zmienić warunki polityczne/gospodarcze, ceny itp.).

Pytanie 11: Co w przypadku, gdy nastąpi przedłużenie czasu trwania oceny i podpisania umowy, a targi wskazane w projekcie odbywają się w ciągu najbliższych kilku miesięcy?

Projekt można rozpocząć po złożeniu wniosku o dofinansowanie, na własne ryzyko.

Pytanie 12: Czy jeśli wnioskodawca dokona rezerwacji powierzchni wystawienniczej na targach przed złożeniem wniosku, ale nie jest to wiążąca rezerwacja, nastąpiło rozpoczęcie realizacji projektu?

Jeżeli rezerwacja nie polega na zawarciu wiążącej umowy, nie nastąpiło rozpoczęcie realizacji projektu. Podpisanie umowy i poniesienie wydatku powinno nastąpić po złożeniu wniosku.

Pytanie 13: W jaki sposób można udokumentować działalność B+R prowadzoną w firmie?

Można załączyć do wniosku sprawozdanie z realizacji prac B+R, dokumenty potwierdzające zaksięgowanie wartości niematerialnych i prawnych, formularze PNT-01 „Sprawozdanie o działalności badawczej i rozwojowej (B+R)”.

Pytanie 14: Czy można podpisać umowę z biurem podróży, które zajmie się organizacją wyjazdu służbowego? Czy taki koszt można rozliczyć fakturą?

Tak, jest to możliwe, ale do umowy/faktury wystawionej przez biuro należy dołączyć specyfikację kosztów podróży, aby możliwa była weryfikacja, czy koszty wyżywienia i noclegu mieszczą się w limitach określonych w przepisach w sprawie ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej poza granicami kraju.

Pytanie 15: Czy można nie uwzględniać w budżecie kosztów delegacji (diet) ze względu na nakład pracy związany z ich rozliczeniem, a ująć jedynie koszty wyżywienia, transportu i zakwaterowania?

Tak, jest taka możliwość. Należy pamiętać, że koszty wyżywienia są pokrywane w formie diety. Jedynie w przypadkach, gdy nie ma możliwości rezerwacji hotelu bez śniadania, to koszt takiego noclegu będzie kwalifikowalny – należy przedstawić opis rezerwacji, aby udokumentować, że nie było innej możliwości rezerwacji.

Pytanie 16: Czy w przypadku wyboru dużej liczby kontraktów handlowych dla kilku rynków docelowych należy podpisywać je z zachowaniem zasady proporcjonalności?

Nie, nie ma takiego wymogu. Jeśli beneficjent zobowiązał się do podpisania 15 kontraktów na 3 nowych zagranicznych rynkach, to może podpisać po 5 kontraktów na każdym z rynków, ale równie dobrze może podpisać po 1 kontrakcie na dwóch rynkach i 13 kontraktów na trzecim rynku. Możliwa jest również inna kompilacja podpisanych umów, z zastrzeżeniem, że na każdym rynku musi być podpisany co najmniej 1 kontrakt, nie wolno pominąć żadnego z nowych rynków, a suma kontraktów nie może być niższa od liczby zadeklarowanej we wniosku o dofinansowanie.

Pytanie 17: Czy usługi w zakresie opracowania obcojęzycznej strony internetowej Wnioskodawcy i jej pozycjonowania mogą być kosztem kwalifikowanym w ramach kategorii "przygotowanie projektu i produkcja indywidualnych materiałów promujących produkty lub usługi MŚP"?

Zgodnie z załącznikiem nr 5 do SzOOP RPO Wł za koszty kwalifikowane w konkursie uznaje się m.in.: przygotowanie projektu i produkcja indywidualnych materiałów promujących produkty lub usługi MŚP (np. przygotowanie i druk materiałów promocyjnych, broszur, katalogów, folderów reklamowych zawierających ofertę handlową, prezentacje multimedialne, filmy instruktażowe, materiały testowe rozdawane w czasie imprezy wystawienniczej). Stworzenie strony internetowej, czy też jej dostosowanie nie zostało umieszczone w powyższym katalogu.

Tym samym przytoczony fragment należy rozumieć jako koszty kwalifikowane wszystkich materiałów promocyjnych jako fizyczne i multimedialne, które jesteście Państwo w stanie wykorzystać podczas np. targów wystawienniczych. Czym innym będzie stworzenie strony internetowej opisującej wyłącznie jeden konkretny produkt, promowany podczas np. targów wystawienniczych. Taka sytuacja będzie wtedy traktowana jako produkcja indywidualnych materiałów promujących produkt lub usługę przedsiębiorstwa. Koncepcja stworzenia takiej strony powinna wynikać ze strategii biznesowej. Informacje zamieszczone na stronie nie mogą promować całej oferty przedsiębiorstwa, a jedynie konkretny produkt.

Pytanie 18: Czy usługi produkcji materiałów promocyjnych w formie pudełek promocyjnych, w których podczas targów dystrybuowane będą inne materiały (próbki, katalogi, wizytówki) mogą być kosztem kwalifikowanym w ramach kategorii "przygotowanie projektu i produkcja indywidualnych materiałów promujących produkty lub usługi MŚP"?

Usługi produkcji takich pudełek promocyjnych mogą być kosztem kwalifikowanym w ramach produkcji indywidualnych materiałów promujących produkty lub usługi MŚP.

Pytanie 19: Czy produkcja własna próbek produktów (materiałów testowych) do bezpłatnej dystrybucji podczas targów (lub zakup surowców służących do produkcji tych materiałów) może być kosztem kwalifikowanym w ramach kategorii "przygotowanie projektu i produkcja indywidualnych materiałów promujących produkty lub usługi MŚP"?

Tak, jest to koszt kwalifikowalny wpisujący się w ww. kategorię.

Pytanie 20: Czy usługi w zakresie wysyłki mailingów/newsletterów do potencjalnych kontrahentów mogą być kosztem kwalifikowanym w ramach kategorii "zakup usług doradczych związanych z wyszukiwaniem i doбором partnerów na rynkach docelowych"?

Tak, jest to koszt kwalifikowalny wpisujący się w ww. kategorię.

Pytanie 21: Czy dla kosztów pokrywających udział w targach (koszty wynajmu, budowy i obsługa stanowiska na targach) można ubiegać się jedynie o 50% dofinansowania?

Można ubiegać się o dofinansowanie takich kosztów na poziomie 50% - w przypadku korzystania z pomocy publicznej - lub 85% - w przypadku korzystania z pomocy de minimis.

Pytanie 22: Czy zabezpieczenie finansowe operacji musi opiewać na całą kwotę operacji czy jedynie na wkład własny + koszty niekwalifikowane? Czy w przypadku spółki może to być uchwała Zarządu o zabezpieczeniu takiej kwoty?

Zgodnie z kryterium oceny merytorycznej „wykonalność finansowa projektu” źródła finansowania projektu muszą być wiarygodne i 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.

W ocenie potencjału finansowego wnioskodawcy do realizacji projektu brana jest pod uwagę kondycja finansowa wnioskodawcy, a zatem przedstawienie dokumentów potwierdzających finansowanie projektu nie stanowi wyłącznej przesłanki do pozytywnej oceny wykonalności finansowej projektu w powyższym zakresie.

W przypadku spółki może to być uchwała zarządu o zabezpieczeniu takiej kwoty.

Pytanie 23: Czy zlecenie opracowania strategii internacjonalizacji jest kosztem kwalifikowanym?

Zlecenie opracowania strategii internacjonalizacji jest kosztem niekwalifikowanym w tym typie projektu.

Pytanie 24: Czy można ponosić wydatki związane z rezerwacją powierzchni wystawienniczej przed datą złożenia wniosku o dofinansowanie - sprawa dotyczy zapłaty zaliczki za rezerwację powierzchni. Targi odbywają się w lutym 2020, natomiast organizator wymaga wpłaty zaliczki za rezerwację powierzchni już w listopadzie 2019. Projekt będzie realizowany w całości z pomocy de minimis.

Projekt nie może rozpocząć się przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie. W przeciwnym wypadku projekt nie kwalifikuje się do objęcia wsparciem. Rozpoczęcie projektu to pierwsze prawnie wiążące zobowiązanie, które sprawia, że inwestycja staje się nieodwracalna.

Pytanie 25: Czy w przypadku, gdy firma nie jest producentem wyrobów, które zamierza promować na targach, a jedynie ich dystrybutorem, to czy musi mieć umowę na wyłączną dystrybucję produktów na dany rynek, aby móc ubiegać się o wsparcie? Czy w takim przypadku dany kraj zostanie uznany za nowy rynek dla dystrybutora, jeżeli sam danych produktów oraz produktów pokrewnych nigdy na tym rynku nie sprzedawał?

Jako wejście na nowy rynek może być potraktowane wyłącznie wejście z nowym produktem, należącym do osobnego rynku produktowego, odmiennym od dotychczas oferowanych. Jeżeli produkty są na tyle podobne i należą do tego samego rynku produktowego lub są komplementarne względem siebie, wówczas działalność taka będzie związana z wywozem i udzielenie pomocy będzie niedozwolone. Bez znaczenia w tej sytuacji jest fakt, czy produkt był wprowadzony na dany rynek bezpośrednio przez producenta czy też przez pośrednika/dystrybutora. Oznacza to, że jeśli konkretny produkt określonego producenta był/jest już eksportowany na dany rynek zagraniczny przez jakiegokolwiek podmiot (w tym inny niż wnioskodawca), to wówczas taki rynek nie zostanie uznany za nowy rynek zagraniczny. Działalność eksportowa wnioskodawcy, wynikająca z nowego modelu biznesowego nie może bowiem stanowić działalności wywozowej, tzn. nie może ona dotyczyć zagranicznych rynków, na których produkty stanowiące przedmiot internacjonalizacji były lub są już dostępne.

Podsumowując, konieczne jest sprawdzenie, czy producent lub jakikolwiek inny podmiot w przeszłości nie prowadził sprzedaży produktu na danym rynku. Do wniosku należy załączyć stosowny dokument, który określi szczegółowo zakres i obszar działalności dystrybutora.

Pytanie 26: Czy potwierdzeniem wejścia na nowy rynek zbytu jest sprzedaż produktu klientowi indywidualnemu na podstawie zamówienia (tzw. sprzedaż B2C)?

Tak, potwierdzeniem wejścia na nowy rynek zbytu jest sprzedaż produktu klientowi indywidualnemu na podstawie zamówienia (tzw. sprzedaż B2C).