

3.3.3. POIR Go to brand 2018

1. *Kto może ubiegać się o dofinansowanie w ramach poddziałania 3.3.3: wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to brand 2018?*

Zgodnie z regulaminem o dofinansowanie mogą starać się mikro, mali lub średni przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność gospodarczą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Dofinansowanie mogą otrzymać projekty dotyczące uczestnictwa w działaniach objętych programem promocji o charakterze ogólnym na wskazanych rynkach perspektywicznych i/lub uczestnictwa w działaniach promocyjnych przewidzianych w branżowych programach promocji, w celu promowania marek produktowych wnioskodawcy (wytworów/usług), które mają szansę stać się markami rozpoznawalnymi na rynkach zagranicznych oraz promowania Marki Polskiej Gospodarki.

2. *W jaki sposób należy złożyć wniosek o dofinansowanie projektu?*

Wniosek o dofinansowanie jest składany drogą elektroniczną za pośrednictwem Generатора Wniosków. Wniosek o dofinansowanie należy sporządzić zgodnie z Instrukcją wypełniania wniosku o dofinansowanie projektu, stanowiącą załącznik nr 3 do regulaminu. Wszelkie inne formy elektronicznej lub papierowej wizualizacji treści wniosku nie stanowią wniosku o dofinansowanie i nie będą podlegały ocenie.

3. *Czy można złożyć więcej niż jeden wniosek?*

Nie, Wnioskodawca może złożyć tylko jeden wniosek o dofinansowanie w ramach konkursu oraz nie może złożyć wniosku o dofinansowanie dla projektu będącego przedmiotem oceny w ramach konkursu.

4. *Jaka jest maksymalna intensywność dofinansowania projektu?*

Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 10 lipca 2015 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014–2020 dofinansowanie stanowi pomoc publiczną na udział MŚP w targach (§ 38 i 39 rozporządzenia) oraz pomoc *de minimis* (§ 42 pkt 7-8 oraz pkt 10-17 rozporządzenia). Maksymalna intensywność dofinansowania różni się w zależności od wyboru formy dofinansowania:

- 1) w przypadku wyboru formy dofinansowania w postaci pomocy publicznej na sfinansowanie kosztów wynajmu, budowy i obsługi stoiska wystawowego, o których mowa w § 38 rozporządzenia – do 50% wartości kosztów kwalifikowalnych;
- 2) w przypadku wyboru formy dofinansowania w postaci pomocy publicznej na sfinansowanie kosztów wynajmu, budowy i obsługi stoiska wystawowego, o których mowa w § 38 rozporządzenia oraz pomocy *de minimis* na sfinansowanie pozostałych kosztów projektu wybranych z rodzajów wskazanych w § 42 pkt 7-8, 10-12 oraz 14-17 rozporządzenia – do 50% wartości kosztów kwalifikowalnych;
- 3) w przypadku wyboru formy dofinansowania w postaci tylko pomocy *de minimis* w zakresie kosztów projektu określonych w § 42 pkt 7-8 oraz 10-17 rozporządzenia:

- do 60% - dla średniego przedsiębiorcy,
- do 75% - dla małego przedsiębiorcy,
- do 80% - dla mikroprzedsiębiorcy z województwa mazowieckiego,
- do 85% - dla pozostałych mikroprzedsiębiorców.

5. *Co zalicza się do kosztów kwalifikowanych objętych pomocą publiczną w poddziałaniu 3.3.3: wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to brand 2018?*

Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 10 lipca 2015 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014–2020 do kosztów kwalifikowalnych w ramach pomocy na udział MŚP w targach zalicza się koszty wynajmu, budowy i obsługi stoiska wystawowego podczas uczestnictwa MŚP w danych targach lub danej wystawie.

6. *Co zalicza się do kosztów kwalifikowanych objętych pomocą de minimis w poddziałaniu 3.3.3: wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to brand 2018?*

Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 10 lipca 2015 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014–2020 do kosztów kwalifikowalnych w ramach pomocy de minimis do kosztów kwalifikowanych zalicza się koszty:

- 1) usługi polegającej na opracowaniu dla MŚP nowego lub znacząco ulepszonych wyrobu, usługi, technologii produkcji lub nowego projektu wzorniczego;
- 2) usługi dotyczącej innowacji nietechnologicznej, jeśli usługa ta towarzyszy usłudze;
- 3) materiałów, pod warunkiem że są niezbędne do realizacji usługi;
- 4) wstępnego orzeczenia rzeczownika patentowego o zdolności patentowej wynalazku lub zdolności ochronnej wzoru użytkowego;
- 5) uzyskania, walidacji i obrony patentów i innych wartości niematerialnych i prawnych;
- 6) dostępu do zagranicznej infrastruktury badawczo-rozwojowej;
- 7) usługi doradczej dotyczącej umiędzynarodowienia przedsiębiorcy;
- 8) szkolenia w zakresie umiędzynarodowienia przedsiębiorcy;
- 9) usługi niezbędnej do aktywizacji przedsiębiorcy będącego członkiem klastra na arenie międzynarodowej;
- 10) podróży służbowych pracowników przedsiębiorcy uczestniczącego w targach, misjach gospodarczych lub programie wspierającym rozwój na rynkach zagranicznych w zakresie i według stawek określonych w przepisach w sprawie należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej poza granicami kraju;
- 11) transportu i ubezpieczenia osób i eksponatów w związku z udziałem w targach i misjach gospodarczych;
- 12) rezerwacji miejsca wystawowego na targach, opłaty rejestracyjnej za udział w targach oraz wpisu do katalogu targowego;
- 13) organizacji stoiska wystawowego na targach lub wystawie;
- 14) reklamy w mediach targowych;
- 15) udziału w seminariach, kongresach i konferencjach;
- 16) organizacji pokazów, prezentacji i degustacji produktów w zakresie promocji marki produktowej;
- 17) informacyjno-promocyjne projektu;

18) ustanowienia i utrzymania zabezpieczenia w formie;

7. *Do jakich branż skierowany jest konkurs w ramach podziałania 3.3.3 POIR?*

Konkurs skierowany jest do 12 branżowych programów promocji. Do branż perspektywicznych należy zaliczyć:

- biotechnologię i farmaceutyki
- budowę i wykańczanie budowli
- części samochodowe i lotnicze
- IT/ICT
- jachty i łodzie rekreacyjne
- kosmetyki
- maszyny i urządzenia
- meble
- MODĘ POLSKĄ
- polskie specjalności żywnościowe
- usługi prozdrowotne
- sprzęt medyczny

8. *Na jakich rynkach zagranicznych można promować marki produktowe w ramach podziałania 3.3.3 POIR?*

Marki produktowe można promować na rynkach perspektywicznych w ramach ogólnych programów promocji, tj. w Algierii, w Indiach, w Iranie, w Meksyku oraz w Wietnamie. Ponadto w zależności od branży Wnioskodawca może promować marki produktowe na wybranym przez siebie rynku z Branżowego Programu Promocji, dostępnego w dokumentacji konkursowej pod adresem: <http://poir.parp.gov.pl/dokumentacja/dokumentacja-do-naboru-wnioskow-w-konkursie-na-dofinansowanie-projektow-w-ramach-poddzialania-3-3-3-wsparcie-msp-w-promocji-marek-produktowych-go-to-brand-2018>.

9. *Czy można w ramach podziałania promować więcej niż jeden produkt?*

Przedmiotem projektu może być konkretny produkt lub grupa produktów, jeśli należą do tego samego rodzaju.

10. *Co należy rozumieć przez misję gospodarczą?*

Misję gospodarczą można rozumieć jako służbowy wyjazd zagraniczny przedstawicieli firmy, którego głównym celem jest udział w zorganizowanych spotkaniach branżowych lub bezpośrednich z potencjalnymi partnerami handlowymi. Misje mają również na celu zapoznanie się z naturalnym otoczeniem biznesowym i prawnym rynku docelowego. W działaniu 3.3.3. POIR można rozróżnić misję wyjazdową indywidualną, misję wyjazdową grupową oraz misję przyjazdową.

Przedsiębiorcy biorący udział w wyjazdowych misjach gospodarczych są zobowiązani do przygotowania raportu z przebiegu misji zawierającego w szczególności program misji, program spotkań b2b oraz dane kontaktowe odwiedzanych kontrahentów. Raport z misji

gospodarczej powinien zostać przedstawiany operatorowi programu promocji w celach informacyjnych.

Przedsiębiorca, w trakcie trwania całego programu może zorganizować maksymalnie 6 przyjazdowych misji gospodarczych (wizyt studyjnych) dla dealerów, kontrahentów oraz dziennikarzy bezpośrednio związanych z konkretną branżą, których celem jest prezentacja produktu oraz organizacja pokazu. Misja gospodarcza przyjazdowa może zostać zorganizowana wyłącznie dla dealerów, kontrahentów oraz dziennikarzy bezpośrednio związanych z konkretną branżą pochodzących z krajów wymienionych Branżowym Programie Promocji. Misja gospodarcza musi obejmować prezentację firmy przedsiębiorcy, organizację pokazu bądź prezentację produktu. Misja nie powinna trwać dłużej niż 3 dni na miejscu.

Przedsiębiorca zobowiązuje się, że dziennikarz uczestniczący w misji opublikuje w reprezentowanym przez siebie czasopiśmie, portalu internetowym, artykuł będący wynikiem uczestnictwa w misji.

Przedsiębiorca organizujący przyjazdową misję gospodarczą jest zobowiązany po zakończeniu misji do przedstawienia raportu z przebiegu misji gospodarczej zawierającego w szczególności program misji oraz dane kontaktowe uczestników misji. Raport z misji jest przedstawiany operatorowi branżowego programu promocji w celach informacyjnych.

11. *Od kiedy można rozpocząć realizację projektu?*

Zgodnie z regulaminem realizacja projektu nie może rozpocząć się przed dniem lub w dniu złożenia wniosku o dofinansowanie, przy czym za rozpoczęcie realizacji projektu nie traktuje się dokonania rezerwacji miejsca wystawowego na targach, opłaty rejestracyjnej za udział w targach oraz wpisu do katalogu targowego, które mogą nastąpić w terminie 12 miesięcy przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie. Ponadto okres realizacji projektu nie może wykroczać poza końcową datę okresu kwalifikowalności kosztów w ramach POIR tj. 31 grudnia 2023 r.

12. *Co może zrobić Wnioskodawca w przypadku negatywnej oceny projektu?*

W terminie 14 dni od dnia otrzymania informacji o negatywnej ocenie projektu, wnioskodawca ma prawo do wniesienia do PARP protestu. PARP, jako instytucja właściwa, weryfikuje prawidłowość oceny projektu w zakresie kryteriów i zarzutów. Zgodnie z rozdziałem 15 ustawy wdrożeniowej protest jest rozpatrywany w terminie nie dłuższym niż 21 dni, licząc od dnia jego otrzymania. W uzasadnionych przypadkach, w szczególności gdy w trakcie rozpatrywania protestu konieczne jest skorzystanie z pomocy ekspertów, termin rozpatrzenia protestu może być przedłużony, o czym właściwa instytucja informuje na piśmie wnioskodawcę. Termin rozpatrzenia protestu nie może przekroczyć łącznie 45 dni od dnia jego otrzymania.

13. *Po jakim kursie EURO należy przeliczać kwoty na PLN?*

W dokumentacji konkursowej nie zostało podane wg jakiego kursu należy przeliczać wydatki w walucie obcej. Wynika to z określenia w kategoriach kosztów kwalifikowalnych różnych wydatków, dla których mogą być stosowane kursy walutowe ustalane na podstawie różnych dokumentów (np. ustawa o rachunkowości, rozporządzenie MPiPS w sprawie należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej, polityka rachunkowości przedsiębiorstwa)

obowiązujących na moment rozliczenia wydatku. Na etapie sporządzania wniosku o dofinansowanie wnioskodawca jest zobowiązany uwzględnić zasady kwalifikowalności określone w szczególności w ustawie o PARP, rozporządzeniu, Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020, regulaminie konkursu oraz umowie o dofinansowanie. Ponadto, Wnioskodawca jest zobowiązany przedstawić w dokumentacji aplikacyjnej sposób przeprowadzenia rozeznania rynku oraz wskazać źródła danych, na podstawie których określono kwoty poszczególnych wydatków. Oznacza to, iż we wniosku o dofinansowanie wnioskodawca jest zobowiązany wskazać kurs waluty obcej po jakim dokonał szacowania wydatków oraz ewentualnie określić czynniki, które w jego ocenie mogą spowodować zmianę zaplanowanej wartości wydatku (np. podniesienie opłat).

14. *Czy my jako Wnioskodawca powinniśmy uwzględnić we wniosku koszty związane z organizacją narodowych stoisk informacyjnych?*

Zgodnie z zapisami programu promocji branż, narodowe stoiska informacyjne będą organizowane w ramach działań promocyjnych ogólnie promujących całą branżę. Stoisko narodowe będzie zatem finansowane w ramach poddziałania 3.3.2 POIR, a nie ze środków poddziałania 3.3.3 POIR. Ponadto stoisko będzie także organizowane i obsługiwane przez operatora programu branżowego, a nie przez beneficjenta poddziałania 3.3.3 POIR.

15. *Czy można starać się o dofinansowanie na udział w targach, które nie są wyszczególnione w Programie Promocji?*

Nie.

16. *Okres 2 ostatnich zamkniętych lat obrachunkowych poprzedzających rok, w którym został złożony wniosek o dofinansowanie - jakie lata należy przyjąć?*

Jeśli rok obrachunkowy wnioskodawcy jest zgodny z rokiem kalendarzowym, zamknięty rok obrachunkowy należy utożsamiać z zakończeniem roku 2017. Instrukcja wypełniania wniosku wskazuje na zamknięty rok obrachunkowy. Czym innym jest termin na zamknięcie ksiąg tj. 3 miesiące od zakończenia roku obrachunkowego, a czym innym dzień na który zamyka się księgi rachunkowe (czyli dzień zamknięcia ksiąg, który przypada na dzień kończący rok obrotowy). W sytuacji, gdy wnioskodawca nie posiada zamkniętych i zatwierdzonych sprawozdań finansowych dane, o których mówi Instrukcja wypełniania wniosku podaje się wg stanu bieżącego na dzień, który kończy rok obrachunkowy.

Wnioskodawca może we wniosku o dofinansowanie zawrzeć dodatkowo informację w polu opisowym Opis doświadczenia wnioskodawcy w prowadzeniu działalności B+R i polu Opis dotychczasowego doświadczenia wnioskodawcy w prowadzeniu działalności eksportowej, iż dane finansowe, które podaje nie są danymi ostatecznymi i nie wynikają z zamkniętych i zatwierdzonych sprawozdań finansowych, a ich wartość została określona na podstawie informacji, które wnioskodawca posiada w momencie składania wniosku o dofinansowanie.

Analogiczna informacja może być zawarta w opisie metodologii wskaźników rezultatu dot. przychodów z eksportu.

17. Ile indywidualnych misji można zrealizować w ramach branżowego programu promocji?

W ramach branżowego programu promocji można zrealizować jedną misję indywidualną na jeden rynek perspektywiczny.