

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 (wytrobów/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 zapisami Regulaminu przeprowadzania konkursu par 5 pkt 6 do kosztów kwalifikowalnych w zakresie pomocy de minimis zalicza się koszty:

- 1) usługi doradczej dotyczącej umiędzynarodowienia przedsiębiorcy;
- 2) szkolenia w zakresie umiędzynarodowienia przedsiębiorcy;
- 3) 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 kraju⁶, tj. koszty:
 - a) diet,
 - b) noclegów,
 - c) przejazdów i dojazdów środkami komunikacji miejscowej,
 - d) innych niezbędnych wydatków związanych z tymi podróżami takich jak opłaty za: uzyskanie wiz, bagaż, przejazd drogami płatnymi i autostradami, postój w strefie płatnego parkowania, miejsca parkingowe;
- 4) transportu i ubezpieczenia osób i eksponatów w związku z udziałem w targach i misjach gospodarczych, tj. koszty:
 - a) zakupu usług w zakresie transportu i ubezpieczenia za granicą oraz na terytorium RP osób (pracowników wnioskodawcy i innych osób uczestniczących w realizacji projektu, w tym uczestników przyjazdowej misji gospodarczej) oraz eksponatów, inne niż uwzględnione w kategorii kosztów, o której mowa w pkt 3,
 - b) odprawy celnej i spedycji,
 - c) bagażu i nadbagażu, inne niż uwzględnione w kategorii kosztów, o której mowa w pkt 3;
- 5) rezerwacji miejsca wystawowego na targach, opłaty rejestracyjnej za udział w targach oraz wpisu do katalogu targowego;
- 6) organizacji stoiska wystawowego na targach lub wystawie, w tym w szczególności koszty wynajmu, budowy i obsługi stoiska wystawowego podczas uczestnictwa MŚP w danych targach lub danej wystawie, w tym koszty zakupu gotowych, zindywidualizowanych elementów zabudowy stoiska wystawowego;
- 7) reklamy w mediach targowych;
- 8) udziału w seminariach, kongresach i konferencjach;

9) organizacji pokazów, prezentacji i degustacji produktów w zakresie promocji marki produktowej, w tym zakupu usług w tym zakresie: wynajmu niezbędnych pomieszczeń oraz sprzętu, zakupu usług tłumaczenia, zakupu usług cateringowych, zakupu usług hotelowych dla uczestników przyjazdowej misji gospodarczej;

10) informacyjno-promocyjne projektu, tj. koszty:

a) nabycia lub wytworzenia oraz instalacji elementów dekoracyjnych uwzględniających założenia wizualizacji Marki Polskiej Gospodarki, tj. panelu promocyjnego MPG8,

b) nabycia lub wytworzenia oraz dystrybucji materiałów informacyjno-promocyjnych takich jak gadżety, materiały drukowane np. foldery, ulotki, wizytówki,

c) przygotowania i prowadzenia działań informacyjno-promocyjnych w mediach tradycyjnych, elektronicznych, cyfrowych,

d) przygotowania lub tłumaczenia strony internetowej wnioskodawcy,

e) produkcji i emisji spotów i filmów informacyjno-promocyjnych.

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 wykraczać 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 obrotowy.

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 perspektywny.

18. *W dokumentacji konkursowej dla poddziałania 3.3.3 POIR, Go to Brand brakuje określenia definicji pracownika. Prosimy o wyjaśnienie czy koszty podróży i noclegu osób zatrudnionych na podstawie umowy cywilno-prawnej (w tym kontraktu menadżerskiego) oraz powołania (np. członkowie zarządu spółki, członkowie Rady Nadzorczej) mogą być kwalifikowane w projekcie.*

W ramach poddziałania 3.3.3 POIR, definicję pracownika należy przyjąć zgodnie z Art. 3 ust. 3 Ustawy z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (Dz.U.2018.110), tj. „Ilekróć w ustawie, w zakresie udzielanej przez Agencję pomocy finansowej, jest mowa o pracowniku, należy przez to rozumieć:

- 1) pracownika w rozumieniu art. 2 ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. - Kodeks pracy (Dz. U. z 2016 r. poz. 1666, 2138 i 2255 oraz z 2017 r. poz. 60 i 962);
- 2) osobę wykonującą pracę na podstawie umowy agencyjnej, umowy zlecenia lub innej umowy o świadczenie usług, do której zgodnie z Kodeksem cywilnym stosuje się przepisy dotyczące zlecenia albo umowy o dzieło, jeżeli umowę taką zawarła z pracodawcą, z którym pozostaje w stosunku pracy, lub jeżeli w ramach takiej umowy wykonuje pracę na rzecz pracodawcy, z którym pozostaje w stosunku pracy;
- 3) właściciela pełniącego funkcje kierownicze;
- 4) wspólnika w tym partnera prowadzącego regularną działalność w przedsiębiorstwie i czerpiącego z niego korzyści finansowe.”

Jednocześnie należy zwrócić uwagę, że w ramach poddziałania 3.3.3 POIR, Go to Brand kwalifikowalne są „koszty podróży służbowych ...”, co oznacza, że mogą to być tylko koszty dotyczące osób, które Beneficjent może, zgodnie z innymi regulacjami, delegować w podróż służbową.

19. *Gdzie wpisywać nazwy wskaźników dla projektów rozliczanych ryczałtowo?*

Dla projektów rozliczanych ryczałtowo nazwę wskaźnika należy wpisywać we wniosku o dofinansowanie, w części X. Harmonogram Rzeczowo Finansowy, w tabeli „Wydatki rozliczane ryczałtowo” w kolumnie „Nazwa wskaźnika”. Nazwy wskaźników zostały zdefiniowane w Instrukcji wypełniania wniosku o dofinansowanie, odpowiednio w tabeli nr 1 lub w tabeli nr 2

(str. 25-27). Do części X wniosku o dofinansowanie należy wpisać odpowiedni wskaźnik wybrany ze wskazanych tabel.

20. *Jak należy zdefiniować nazwę i określić wartość docelową wskaźnika produktu dla zadania rozliczanego kwotą ryczałtową?*

Wskaźniki produktu dla zadań rozliczanych kwotami ryczałtowymi zostały zdefiniowane w tabeli nr 1 i tabeli nr 2 w Instrukcji wypełnienia wniosku. Wypełniając wniosek należy więc wybrać odpowiedni dla zadania wskaźnik z tych tabel. Przy czym wskaźniki te odzwierciedlają charakter zadania, a nie zakres poszczególnych wydatków. Np., jeśli zadanie dotyczy udziału w konkretnych targach w charakterze wystawcy, to dla tego zadania należy wpisać wskaźnik pn. „Udział wnioskodawcy w targach w charakterze wystawcy”, a wartość docelową określić na poziomie 1 szt., gdyż w tym konkretnym zadaniu zostały zaplanowane koszty udziału w jednej imprezie targowej. Należy także zwrócić uwagę na odpowiedź na pytanie 1.

21. *Gdzie wpisać dokumenty potwierdzające realizację wskaźnika produktu dla zadań rozliczanych kwotami ryczałtowymi?*

Należy zwrócić uwagę, że w przypadku zadań rozliczanych kwotami ryczałtowymi katalog dokumentów, potwierdzających realizację każdego wskaźnika produktu, został określony w Instrukcji wypełniania wniosku, odpowiednio w Tabeli nr 1 lub Tabeli nr 2, i ma charakter zamknięty. Dla każdego projektu rozliczanego kwotami ryczałtowymi Beneficjent będzie zobowiązany przedstawić przy rozliczeniu co najmniej dokumenty wskazane w Tabeli nr 1 lub Tabeli nr 2 celem udokumentowania, że wskaźnik został osiągnięty. Powyższe oznaczają, że wnioskodawca we wniosku o dofinansowanie lub w załączniku do niego, nie musi określać tych dokumentów. Jeśli jednak uważa za zasadne może je wskazać lub uszczegółowić w opisie zakresu rzeczowego zadania w części X wniosku lub w załączniku nr 2.1 „Szczegółowy budżet projektu”, w polu „Sposób rozeznania rynku ...” pomimo, że nazwa pola nie wskazuje na taką możliwość.

22. *Czy wystarczy przy szacowaniu wydatków skorzystać z booking-u?*

Zgodnie z Regulaminem konkursu do oszacowania wydatków projektu należy stosować odpowiednie przepisy m.in. wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków. W przypadku projektów rozliczanych ryczałtowo, załącznik nr 6 do Regulaminu konkursu, w pkt. 8 również wskazuje, że „wykaz należy stosować łącznie z zasadami określonymi w ww. wytycznych”, a poszczególne wydatki objęte kwotą ryczałtową muszą spełniać ogólne warunki kwalifikowalności określone w Wytycznych kwalifikowalności, tj. muszą być niezbędne, zasadne i rzetelnie oszacowane w odniesieniu do każdego zadania.

Oznacza to, że przy szacowaniu każdego wydatku niezbędnego do określenia kwoty ryczałtowej, wnioskodawca jest zobowiązany do przeanalizowania co najmniej 3 ofert z rynku i wskazania ich w dokumentacji (załącznik nr 2.1 do wniosku o dofinansowanie projektu). W przypadku zaś, gdy na rynku występuje tylko jeden wykonawca, wnioskodawca zobowiązany jest wskazać we wniosku jego nazwę oraz wyjaśnić, że jest to jedyny wykonawca. Dla przykładu, jeżeli na danym rynku istnieje tylko jeden organizator targów wystarczy podać jego cennik, ale jeżeli organizator posiada podwykonawców - należy porównać ich oferty. Porównanie cen biletów lotniczych tylko i wyłącznie na stronie bookingu nie spełnia warunku porównania trzech ofert, ponieważ sam booking stanowi jedną ofertę w rozumieniu

wytucznych. Wnioskodawca winien porównać ceny pojedynczych przewoźników lub hoteli lub porównać kilka serwisów internetowych, np. booking, trivago, Airbnb.

23. *Czy załącznik 2.1 „szczegółowy budżet projektu” można modyfikować?*

Załącznik nr 2.1 do wniosku o dofinansowanie projektu nie został zablokowany do edycji, co oznacza, iż dopuszcza się jego modyfikacje w celu dostosowania dokumentu do konkretnego budżetu. PARP nie rekomenduje usuwania wierszy arkusza, mimo, że jest to technicznie możliwe, pod warunkiem zachowania struktury dokumentu. W przypadku, gdy dane pole (wiersz lub kolumna) nie dotyczy wnioskodawcy powinno pozostać nieuzupełnione.

24. *Jaką nazwę ryczałtu należy zastosować, jeśli zadanie dotyczy udziału w targach lub zakupu materiałów promocyjnych tj. ulotki, torby reklamowe?*

Pole „Nazwa ryczałtu” we wniosku o dofinansowanie służy do wpisania nazwy, która odzwierciedla charakter zadania, a nie zakres poszczególnych wydatków. Może być zgodna z nazwą zadania zdefiniowaną w zakresie rzeczowym, w części X wniosku o dofinansowanie. Przykładowo: dla zadania dot. udziału w targach Brazil Game Show w charakterze wystawcy można użyć następującej nazwy ryczałtu: „Udział w Brazil Game Show w charakterze wystawcy”. Dla materiałów promocyjnych, gdzie zadanie w zakresie rzeczowym to „3. C.2. Nabycie lub wytworzenie oraz dystrybucja materiałów informacyjno-promocyjnych takich jak gadżety, materiały drukowane np. foldery, ulotki, wizytówki” nazwa ryczałtu może brzmieć: „Materiały informacyjno-promocyjne: ulotki i torby reklamowe.”

25. *Jeśli produkty będące przedmiotem eksportu są i będą wytwarzane w zakładzie produkcyjnym na terenie RP oraz są wytwarzane przez pracowników zatrudnionych na terenie RP, to czy dla uzyskania 2 pkt w kryterium "Produkt będący przedmiotem eksportu jest wytwarzany na terenie Rzeczypospolitej Polskiej" wystarczające będzie, jeśli dla tych produktów wnioskodawca posiada jedynie chroniony znak towarowy opracowany po prostu przez wnioskodawcę, bez współpracy z uczelnią czy instytutem badawczym?*

W ramach kryterium nr 8. „Produkt będący przedmiotem eksportu jest wytwarzany na terenie Rzeczypospolitej Polskiej ocenie w ppkt. 3) podlegać będzie, czy produkt wykorzystuje chroniony znak towarowy (w tym ochrona nazwy, marki produktowej), uzyskane patenty na wynalazki, wzory przemysłowe, wzory użytkowe, w opracowaniu, których brała udział uczelnia wyższa bądź instytut badawczy zlokalizowany na terenie Rzeczypospolitej Polskiej”. Wnioskodawca we wniosku o dofinansowanie powinien podać numer patentu lub innego prawa ochronnego, a także nazwę instytucji biorącej udział w opracowaniu chronionego znaku towarowego, wzoru przemysłowego lub wzoru użytkowego. Ideą przedmiotowego kryterium jest, by Wnioskodawcy posiadający co najmniej znak towarowy lub wzór użytkowy lub wzór przemysłowy lub patent na wynalazek, dla produktu będącego przedmiotem eksportu, opracowany przy udziale uczelni wyższej lub instytutu badawczego zlokalizowanego na terytorium RP byli dodatkowo premiiowani. Przedmiotowe prawo ochronne musi być uzyskane przed złożeniem wniosku o dofinansowanie. Uzyskanie dwóch punktów możliwe jest w sytuacji, gdy wnioskodawca wykaże we wniosku o dofinansowanie projektu spełnienie wszystkich trzech warunków dla co najmniej jednego produktu, będącego przedmiotem projektu.

26. *Przedsiębiorca rozpoczął działalność w lipcu 2016 roku i od początku prowadził działalność eksportową. Skorzystał jednak z możliwości wydłużenia roku obrotowego do końca 2017 roku. Przedsiębiorca prowadził więc działalność eksportową zarówno w roku 2017, jak i w roku 2016, jednakże w ramach jednego roku obrotowego. Przedłużenie roku obrotowego było wyborem własnym przedsiębiorcy (przedsiębiorca miał możliwość skrócenia roku obrotowego do końca 2016 roku lub wydłużenia go do końca roku 2017). Czy w związku z powyższym przedsiębiorca ma możliwość uzyskania punktów w ramach kryterium wyboru nr 7: Wnioskodawca na dzień składania wniosku o dofinansowanie prowadzi działalność eksportową, w tym uzyskuje przychody z eksportu produktu będącego przedmiotem eksportu (punktacja: 0 lub 1 lub 2).*

Zgodnie z załącznikiem nr 1 do Regulaminu konkursu – Kryteria wyboru projektów, opis kryterium nr 7 „Wnioskodawca na dzień składania wniosku o dofinansowanie prowadzi działalność eksportową”, wnioskodawca musi wykazać osiągnięcie określonego poziomu przychodów w obydwu latach poprzedzających rok złożenia wniosku o dofinansowanie. W przypadku ogłoszonego w 2018 konkursu, we Wniosku o dofinansowanie w części V Działalność Wnioskodawcy, Działalność eksportowa Wnioskodawcy należy podać dane za lata 2016 i 2017. W związku z tym, że Przedsiębiorca ma udokumentowany i zakończony jeden rok obrotowy, Wnioskodawca w ramach kryterium nr 7 nie uzyska punktów.

27. *„Usługi doradcze muszą zostać nabyte od podmiotu posiadającego potencjał do świadczenia usługi doradczej, w postaci oddziału firmy, jej przedstawicielstwa lub współpracowników na rynku, którego dotyczy przedmiotowa usługa doradcza lub od podmiotu bezpośrednio działającego na tym rynku”. W związku z powyższym bardzo proszę o informację, czym potencjalny Wykonawca musiałby się wykazać by spełnić powyższe warunki. Rozumiem, że jedną z opcji jest posiadanie przez Wykonawcę aktualnego dokumentu rejestrowego gdzie widniałby adres oddziału lub przedstawicielstwa. Na czym jednak miałyby polegać współpraca oraz zakup usługi od podmiotu bezpośrednio działającego na danym rynku. Czy jeśli firma doradcza zarejestrowana w Polsce realizuje zlecenia (będzie miała udokumentowane umowy, faktury, listy referencyjne itd.) dla kontrahentów mających siedzibę na rynku, którego dotyczy przedmiotowa usługa spełni powyższy wymóg? Czy powyższy wymóg zostanie uznany za spełniony, jeśli podmiot świadczy w sposób ciągły usługi z zakresu analizy rynku, wdrażania produktów na poszczególne rynki dla korporacji, która posiada jeden ze swoich oddziałów rynku, którego dotyczy usługa?*

Potencjalnym wykonawcą zamówienia realizowanego z udziałem środków poddziałania 3.3.3 POIR (w przypadku zamówień poniżej 20 tys. zł netto) może być: osoba fizyczna prowadząca lub nieprowadząca działalności gospodarczej, jednostka organizacyjna posiadająca zdolność prawną, bądź osoba prawna prowadząca działalność gospodarczą. Jeżeli wymaga tego specyfika przedmiotu zamówienia np. usługa doradcza dotycząca umiędzynarodowienia przedsiębiorcy - w przypadku oferentów zagranicznych - potencjalny wykonawca zamówienia powinien być analogicznie zarejestrowany w rejestrze handlowym danego kraju gdzie prowadzi działalność gospodarczą w zakresie doradztwa. Aby uniknąć ryzyka składania ofert przez podmioty nieuprawnione w ww. przypadku, zapis odnośnie figurowania wykonawcy w odpowiednim rejestrze danego kraju (np. kraju gdzie odbywa się impreza targowo-wystawiennicza) powinien znaleźć się w zapytaniu ofertowym. Referencje dla firmy, która działała na danym rynku realizując usługi dla polskich przedsiębiorstw nie są jednoznaczne ze spełnieniem wymogu "posiadania potencjału do świadczenia usługi doradczej, w postaci oddziału firmy, jej przedstawicielstwa lub współpracowników na rynku" przez firmę doradczą.

Jeżeli podmiot prowadzi działalność gospodarczą zarejestrowaną w kraju, którego rynku będzie dotyczyć przedmiotowa usługa doradcza wtedy wymóg jest spełniony.

28. *Czy wykonawca spełni powyższe wymogi, jeśli podzleci realizację usługi doradczej podmiotowi bezpośrednio działającemu na tym rynku? Czy może być to jakikolwiek podmiot czy jednak powinien mieć określone PKD?*

Realizacja usługi doradczej w zakresie umiędzynarodowienia przedsiębiorcy może być wykonana przez podmiot bezpośrednio działający na tym rynku posiadający odpowiedni potencjał. Wymóg posiadania odpowiedniego potencjału powoduje, że nie może to być „jakikolwiek” podmiot. Informacje dotyczące wymaganego od wykonawcy potencjału związanego z przedmiotem zamówienia powinny zostać uwzględnione w procesie wyboru wykonawcy i wynikać z zakresu planowanej usługi doradczej.

Poszukując wykonawcy można skorzystać z podmiotów działających w sieci Enterprise Europe Network – informacje znajdują się na stronie www.een.org.pl.

29. *Zgodnie z Regulaminem maksymalna wartość kosztów kwalifikowalnych dla projektów dot. branżowych programów wynosi 1 mln zł. Czy wnioskodawca może złożyć projekt o wartości np. 2 mln zł, z czego 1 mln były ujęty w kwalifikowalnych, a pozostały 1 mln w kosztach niekwalifikowalnych?*

Co do zasady nie ma przeciwwskazań aby złożyć taki wniosek.

30. *Wnioskodawca działa w takiej branży, że sam koszt udziału w imprezach targowych wynosi kilkaset tysięcy zł. Czy można skupić się jedynie na minimalnym zakresie projektu, który i tak wyniesie ok. 1 mln zł, a takie koszty jak: transport, ubezpieczenie, noclegi itp. pokryć z własnych środków i nie ujmować ich w projekcie? Czy na etapie oceny wnioskodawca zostanie poproszony o ich wskazanie?*

Wnioskodawca nie ma obowiązku wskazywania we wniosku o dofinansowanie wszystkich wydatków kwalifikowanych wymienionych w Regulaminie konkursu - nie mniej jednak dla przejrzystości uzasadnienia budżetu projektu sugerujemy umieszczenie we wniosku informacji na temat kosztów, których wnioskodawca nie kwalifikuje w ramach projektu a które ponosi we własnym zakresie, aby projekt mógł być zrealizowany.

Jednocześnie wyjaśniamy, że ocenie podlegać będzie, czy wydatki planowane do poniesienia w ramach projektu i przewidziane do objęcia wsparciem są uzasadnione i racjonalne w stosunku do zaplanowanych przez wnioskodawcę działań i celów projektu oraz celów określonych dla poddziałania. Informacje zawarte we wniosku o dofinansowanie opisujące cele i budżet powinny stanowić zwartą i logiczną całość obrazującą przyczyny, przebieg i efekty planowanego do realizacji przedsięwzięcia.

31. *Jak należy interpretować zapis z załącznika 7 do Regulaminu konkursu str. 6 par.5 ust. 4 „Kalkulacja kwoty ryczałtowej dla zadań dotyczących udziału w targach i misjach gospodarczych w części obejmującej podróże służbowe pracowników wnioskodawcy, nie może przekroczyć trzech (3) osób.” Czy oznacza to, że w ramach projektu można kwalifikować podróże (diety, wyżywienie, noclegi) tylko 3 osób (3 pracowników firmy)?*

W ramach każdego zadania dotyczącego udziału w targach i misjach można kwalifikować podróże (diety, wyżywienie, noclegi) maksymalnie 3 osób (pracowników firmy). Oznacza to, że limit 3 osób dotyczy jednego tego typu zadania przewidzianego w projekcie.

32. *Czy są limity dla transportu osób i eksponatów samochodami osobowymi/ dostawczymi? Czy w ramach wydatku transport i ubezpieczenie osób i eksponatów można ująć koszty transportu więcej niż trzech pracowników?*

W odniesieniu do kosztów transportu osób i eksponatów nie zostały określone limity. Należy natomiast zwrócić uwagę na §5 ust. 21 Regulaminu konkursu, który stanowi, że „łączna wartość kosztów kwalifikowalnych, o których mowa w ust. 6 pkt 3 oraz pkt 4 nie może przekroczyć 60% łącznej wartości kosztów kwalifikowalnych realizowanego projektu”, dla projektów rozliczanych na podstawie faktycznie poniesionych wydatków. Ocena kwalifikowalności każdego wydatku jest dokonywana przez Komisję Oceny Projektu, która bada czy są one uzasadnione i racjonalne w stosunku do zaplanowanych przez wnioskodawcę działań i celów projektu oraz celów określonych dla poddziałania, zgodnie z rodzajami i zakresem wydatków określonych w Regulaminie konkursu oraz zgodnie z Wytycznymi w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020. Uzasadnione to wydatki niezbędne i bezpośrednio związane z realizacją działań uznanych za kwalifikowalne i zaplanowanych w projekcie a ich wysokość jest dostosowana do zakresu zaplanowanych czynności realizowanych w ramach projektu.

33. *Jeżeli koszty transportu osób (np. przejazd samochodem) należy ująć w wydatku „Transport i ubezpieczenia osób i eksponatów”, to czy można tam ująć koszty paliwa, opłat parkingowych, opłat za przejazd drogami płatnymi, winiety itp.?*

Kategoria transport osób i eksponatów określona w Regulaminie konkursu nr 4/2018 w § 5 ust. 6 pkt 4 obejmuje koszty:

- a) zakupu usług w zakresie transportu i ubezpieczenia za granicą oraz na terytorium RP osób (pracowników wnioskodawcy i innych osób uczestniczących w realizacji projektu, w tym uczestników przyjazdowej misji gospodarczej) oraz eksponatów, inne niż uwzględnione w kategorii kosztów, o której mowa w pkt 3,
 - b) odprawy celnej i spedycji
 - c) bagażu i nadbagażu, inne niż uwzględnione w kategorii kosztów, o której mowa w pkt 3.
- Natomiast kategoria podróże służbowe pracowników zawiera wskazane w § 5 ust. 6 pkt 3 lit d Regulaminu, rozliczane w ramach delegacji pracowników koszty: innych niezbędnych wydatków związanych z tymi podróżami takich jak opłaty za: uzyskanie wiz, bagaż, przejazd drogami płatnymi i autostradami, postój w strefie płatnego parkowania, miejsca parkingowe. Koszty paliwa nie mieszczą się w żadnej z wymienionych w Regulaminie konkursu kategorii dotyczącej kosztów transportu.

34. *W jaki sposób należy określać, czy dofinansowanie projektu przekracza 416700 zł. Czy należy wziąć pod uwagę kwoty z zał. 6 czy należy wziąć pod uwagę koszty, które wynikają z rozeznania rynku? Np. Wnioskodawca bierze udział w 3 targach w ramach programu promocji branży meblarskiej. Ponadto zakupił usługę doradczą, szkolenie oraz pojedzie na misję gospodarczą. Z zał. 6 wynika, że na targi może przeznaczyć po 89 tys., usługa doradcza 15000, szkolenie 6500 a misję 17100. Razem 305 600 zł. Z analizy rynku wynika jednak, że wszystkie koszty przekroczy*

416700. Czy w takim przypadku Wnioskodawca musi rozliczać się metodą ryczałtową czy może uzasadnić wysokość kosztów we wniosku oraz rozliczać projekt na podstawie kosztów rzeczywiście poniesionych?

Szacowana wartość dofinansowania projektu wynika z danych zawartych przez wnioskodawcę we wniosku o dofinansowanie projektu (załącznik nr 2.1), w którym należy zaprezentować szczegółowy budżet projektu opracowany w oparciu o dokonane rozeznanie rynku.

Rozliczanie projektu w oparciu o kwoty ryczałtowe jest obligatoryjne dla projektów o wartości dofinansowania nie przekraczającej kwoty 416 700 zł.

W przypadku, gdy wartość dofinansowania wyliczona w oparciu o koszty oszacowane w załączniku nr 2.1 do wniosku o dofinansowanie projektu, przekroczy 416 700 zł, na podstawie § 5 ust. 28 Regulaminu konkursu nr 4/2018 możliwe jest rozliczanie: całego projektu na podstawie faktycznie poniesionych wydatków albo rozliczanie części zadań na podstawie faktycznie poniesionych wydatków, a pozostałych w formie kwot ryczałtowych.

W przypadku rozliczania kosztów projektu częściowo w formie kwot ryczałtowych, a częściowo na podstawie faktycznie poniesionych wydatków, w oparciu o faktycznie poniesione wydatki można rozliczać koszty:

- 1) usługi doradczej dotyczącej umiędzynarodowienia przedsiębiorcy
- 2) szkolenia w zakresie umiędzynarodowienia przedsiębiorcy
- 3) informacyjno-promocyjne projektu, tj. koszty:
 - a) nabycia lub wytworzenia oraz instalacji elementów dekoracyjnych uwzględniających założenia wizualizacji Marki Polskiej Gospodarki, tj. panelu promocyjnego MPG
 - b) nabycia lub wytworzenia oraz dystrybucji materiałów informacyjno-promocyjnych takich jak gadżety, materiały drukowane np. foldery, ulotki, wizytówki,
 - c) przygotowania i prowadzenia działań informacyjno-promocyjnych w mediach tradycyjnych, elektronicznych, cyfrowych,
 - d) przygotowania lub tłumaczenia strony internetowej wnioskodawcy,
 - e) produkcji i emisji spotów i filmów informacyjno-promocyjnych.

W ramach kwot ryczałtowych należy rozliczać wszystkie koszty udziału w charakterze wystawcy w targach i udziału w misjach (wyjazdowych i przyjazdowych).

35. Co należy rozumieć pod pojęciem obsługa targów? – czy są to media, wywóz nieczystości, wynajęcie stewardessy, wynajęcie osoby obsługującej stoisko?

W katalogu kosztów kwalifikowalnych występują koszty „organizacji stoiska wystawowego na targach lub wystawie, w tym w szczególności koszty wynajmu, budowy i obsługi stoiska wystawowego podczas uczestnictwa MŚP w danych targach lub danej wystawie, w tym koszty zakupu gotowych, zindywidualizowanych elementów zabudowy stoiska wystawowego.

Na podstawie § 5 ust. 8 Regulaminu konkursu nr 4/2018 „działania promocyjne związane z udziałem w targach mogą składać się, z uwzględnieniem ust. 7, z następujących elementów:

- a) działania związane z organizacją i przeprowadzeniem udziału wnioskodawcy w imprezie targowo–wystawienniczej w charakterze wystawcy;
- b) organizacja i udział w spotkaniach z kontrahentami lub potencjalnymi kontrahentami, w tym w spotkaniach B2B i spotkaniach matchmakingowych. Za kwalifikowalne uznaje się koszty usług w zakresie wynajmu niezbędnych pomieszczeń oraz sprzętu, zakupu usług tłumaczenia i zakupu usług cateringowych;

c) organizacja dla kontrahentów lub potencjalnych kontrahentów pokazów, prezentacji i degustacji produktów.

Z kosztów wymienionych w pytaniu kwalifikowalne są koszty mediów (przyłączenie do prądu, internetu itd.) i wywozu nieczystości.

W odniesieniu do kosztów stewardessy i osoby obsługującej stoisko, na podstawie przedstawionego we wniosku o dofinansowanie uzasadnienia zostanie dokonana ocena kwalifikowalności tych kosztów.

36. *Czy Wnioskodawca jest zobowiązany do promocji projektu poprzez stworzenie panelu promocyjnego na wszystkich targach, w których uczestniczy jako wystawca czy tylko na rynku perspektywicznym?*

Panel promocyjny Marki Polskiej Gospodarki musi być na wszystkich targach, w których wnioskodawca uczestniczy jako wystawca.

37. *Czy wnioskodawca zobowiązany jest przy realizacji projektu do stosowania Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020? Czy np. musi umieścić zapytania ofertowe na stronie Ministerstwa w przypadku zakupu usługi doradczej, szkoleniowej, stworzenia panelu MPG?*

Przy realizacji projektu wnioskodawca jest zobowiązany do stosowania Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020.

Do przeprowadzenia postępowania ofertowego zgodnie z Wytycznymi są zobowiązani beneficjenci rozliczający zadania/projekt na podstawie faktycznie poniesionych wydatków. W przypadku rozliczania projektu/zadań w ramach kwot ryczałtowych – postępowanie ofertowe nie jest wymagane, ale konieczne jest szacowanie, zgodnie z Wytycznymi, wartości poszczególnych zadań na etapie przygotowania wniosku.

38. *Czy jest ograniczenie co do ilości dni kwalifikowanych możliwych do dofinansowania w ramach jednej imprezy targowej? Tzn. Jeżeli targi trwają 3 dni to czy możliwe jest ujęcie kosztów za 6 dni (diety, noclegi, wyżywienie, parkingi)– dwa przed targami i dzień po? Dwa dni przed targami są potrzebne do zbudowania stoiska i przygotowania się do targów a dzień po do rozbudowy stoiska.*

Nie zostały określone limity co do długości pobytu w związku z udziałem w targach. Ocena kosztów z tym związanych jest dokonywana w oparciu o przedstawione we wniosku o dofinansowanie projektu uzasadnienie.

39. *Czy po odbyciu misji gospodarczej można zostać w danym kraju dłużej i kwalifikować koszty podróży powrotnej? Oczywiście zakładając rozliczenie w ramach dotacji tylko diet itp. Dot. dni trwania misji gospodarczej.*

Co do zasady powinna być zachowana tożsamość czasowa kosztów związanych z danym działaniem promocyjnym realizowanym w ramach projektu. Na podstawie przedstawionego we wniosku o dofinansowanie uzasadnienia dla wydłużonego pobytu zostanie dokonana ocena kwalifikowalności kosztów podróży powrotnej.

40. *Czy przedsiębiorca składając wniosek o dofinansowanie musi mieć kod PKD działalności, w ramach której wytwarzane są produkty, które będą przedmiotem projektu (np. promowane podczas targów czy misji), wpisane we właściwy dokument rejestrowy?*

W odpowiedzi na zapytanie dot. Kryterium „Projekt dotyczy marki produktowej wnioskodawcy i spełnia warunki określone w wybranym programie promocji” - poddziałanie 3.3.3 POIR Go to Brand, w ogłoszonym w 2018 r. konkursie informuję, iż z uwagi na brzmienie opisu kryterium tj. „Przedmiot projektu musi dotyczyć rodzajów działalności określonych w wybranym programie promocji. Ocenie podlegać będzie czy wskazany we wniosku o dofinansowanie rodzaj działalności, której dotyczy projekt i rodzaj działalności, której dotyczy produkt będący przedmiotem projektu, są wymienione w wybranym przez wnioskodawcę programie promocji. Wnioskodawca musi prowadzić działalność gospodarczą w zakresie PKD takim samym jak PKD przedmiotu projektu – weryfikacja nastąpi w oparciu o PKD/EKD ujawniony w Krajowym Rejestrze Sądowym lub Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej.” Wnioskodawca na dzień złożenia wniosku o dofinansowanie musi mieć odpowiedni kod PKD ujawniony w KRS lub CEiDG.