

- 1. Projekt może dotyczyć wejścia na nowe rynki zbytu, na które wcześniej firma nie sprzedawała żadnych swoich produktów. Może również dotyczyć zwiększenia sprzedaży eksportowej na rynkach, na których firma już funkcjonuje. Czy oznacza to, że we wskaźnikach, jak i celach projektu, firma może zaplanować zwiększenie eksportu produktów, które już eksportowała na dany rynek? Czy w ramach projektu można realizować projekt na obszarze na którym już jesteśmy? Czy musi to być nowy rynek zbytu?**

Jeśli zaczęliśmy sprzedawać od pół roku na Niemcy produkt X (mały obrót), a teraz chcielibyśmy wejść na Niemcy z produktem Y, który jest efektem prac b+r, to nie możemy uznać Niemiec jako nowego rynku zbytu dla nowego produktu?

Czy FV za usługę/produkt testowy wyklucza wybrany rynek zbytu?

Przez „nowy rynek” uznaje się rynek, na którym przedsiębiorca do tej pory nie prowadził sprzedaży (żadnego produktu).

Projekt nie może dotyczyć zwiększenia eksportu produktów, które już eksportowała na dany rynek. Celem projektu jest m.in. wejście wnioskodawcy na nowy rynek, czyli musi to być nowy rynek zbytu. Przez nowy 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. Tym samym wystawienie faktury za usługę/produkt testowy w celu jego wdrożenia na rynek również powoduje, że rynku tego nie można już uznać za nowy.

- 2. Proszę o informację czy targi wystawiennicze również muszą odbyć się na nowym rynku zbytu? Czy jeżeli sprzedaje swoje produkty np. do Niemiec to rozumiem że nie mogę uczestniczyć w targach organizowanych w Niemczech?**

Czy można brać udział w targach handlowych na rynku w który firma już istnieje ale docelowo będzie tam poszukiwała wejścia na nowy rynek, np. targi w Dubaju, ale docelowo chce pozyskać klientów w Katarze?

Targi wystawiennicze nie muszą się odbywać na nowym rynku zbytu. Czyli przykładowo, jeżeli przedsiębiorstwo sprzedaje swoje produkty w Niemczech, to nie wyklucza to Niemiec jako miejsca targów. Natomiast rynek niemiecki nie mogą być już docelowym rynkiem dla istniejącego lub nowego produktu, bo nie stanowi on w tym przypadku nowego rynku zbytu.

- 3. Czy usługi doradcze muszą dotyczyć wejścia na nowe rynki zbytu tzn. nie będą kwalifikowane usługi doradcze dotyczące np. selekcji kontrahentów z rynków, na których firma już była lub nadal jest obecna? Czy rynkiem docelowym, na którym realizowane są targi i misje może być rynek, na którym firma prowadzi już eksport? Czy też kryterium nowego rynku dotyczy wyłącznie zakupu usług doradczych?"**

Usługa doradcza musi dotyczyć nowych rynków zbytu zgodnie z poniższymi zapisami:

Na podstawie Rozporządzenia 2023/2831 Pomocy wywozowej nie stanowi zasadniczo pomoc na pokrycie kosztów uczestnictwa w targach handlowych bądź pomoc na pokrycie kosztów badań lub usług doradczych potrzebnych do wprowadzenia nowego lub istniejącego już produktu na nowy rynek w innym państwie członkowskim lub w państwie niebędącym członkiem UE.

Na podstawie Rozporządzenia 651/2014 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."

Rynkiem docelowym nie może być rynek, na którym wnioskodawca prowadzi już eksport.

- 4. Czy zaliczka na realizację projektu w wysokości max 80% jest taka sama w przypadku korzystania z pomocy publicznej i pomocy de minimis?**

Maksymalna kwota zaliczki może wynieść do 80% kwoty dofinansowania projektu, bez podziału na pomoc publiczną albo pomoc de minimis.

- 5. Czy jeśli stosujemy kwoty ryczałtowe zadanie to wydatek? Np. czy wydatek „ koszt zabudowy stoiska na targach" jest jednocześnie zadaniem pod nazwą „ koszt zabudowy stoiska na targach?**

Tak, w przypadku stosowania kwot ryczałtowych, nazwa zadania stanowić będzie nazwę wydatku do którego będzie przypisany wskaźnik służący do monitorowania jego realizacji. Jeżeli w ramach projektu wnioskodawca planuje kilka imprez wystawienniczych w nazwie wydatku należy wskazać dodatkowo której imprezy on dotyczy.

- 6. Czy konferencje branżowe międzynarodowe będą traktowane jako impreza wystawiennicza? Na takiej konferencji odbywała by się promocja produktu w formie mobilnego stoiska (stendu) lub w formie elektronicznych banerów reklamowych na przestrzeni dedykowanej przez organizatora konferencji?**

Konferencje branżowe międzynarodowe nie są traktowane jako impreza wystawiennicza. W naborze na wsparcie internacjonalizacji przedsiębiorstw kwalifikowane są projekty mające na celu zwiększenie skali potencjału eksportowego firm z sektora MŚP. W jego ramach kwalifikować można udział w targach i imprezach wystawienniczych o charakterze międzynarodowym oraz w misjach gospodarczych. Targi międzynarodowe to impreza handlowa o międzynarodowym zasięgu skierowana do konkretnej grupy odbiorców w bardzo sprecyzowanym celu. To miejsce do prezentacji ofert firm i nawiązaniu współpracy. Inne natomiast jest przeznaczenie konferencji. Konferencje, w tym konferencje branżowe definiuje się jako miejsce spotkań firm, branż służące omówieniu różnych zagadnień związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstw, czyli jako miejsce wymiany uwagi, poglądów. Dlatego udział w konferencjach nie może być kwalifikowany w ramach powyższego naboru.

- 7. Koszty pośrednie - czy w ramach 7% kosztów pośrednich można zaplanować np. wykonanie strony internetowej w językach zagranicznych lub umieszczenie reklamy w mediach branżowych (nie targowych), a więc wydatki związane z internacjonalizacją, lecz nie występujące w katalogu kosztów kwalifikowanych?**

Jak najbardziej takie koszty mogą się znaleźć w ramach ponoszonych kosztów pośrednich.

- 8. Czy koszty pośrednie należy uzasadniać, czy wystarczy tylko deklaracja co w nich jest zawarte?**

Tak, koszty pośrednie należy opisać i uzasadnić. Należy zwrócić uwagę, że tylko jedno zadanie w ramach wniosku o dofinansowanie może być odznaczone jako koszty pośrednie. Katalog kosztów pośrednich oraz reguły wyboru sposobu ich rozliczania opisane są w Zasadach kwalifikowania wydatków w ramach programu regionalnego Fundusze Europejskie dla Łódzkiego 2021-2027. Koszty pośrednie rozliczane są stawką ryczałtową stanowiącą odpowiedni procent faktycznie poniesionych całkowitych bezpośrednich wydatków kwalifikowanych projektu.

- 9. Konieczne jest złożenie podpisu elektronicznego na załączniku nr 4? Czy pozostałe załączniki, które się wypełnia w wordzie tj. zał., 1, 5, 8 czy 9 również muszą być podpisane, jeżeli nie elektronicznie to własnoręcznie, a wówczas wgrywa się skany, czy można załączyć te pliki wypełnione, niepodpisane?**

Podpisem elektronicznym należy podpisać wyłącznie załącznik nr 4 do wniosku – Oświadczenia wnioskodawcy i załącznik nr 8 – Oświadczenie o kwalifikowalności podatku od towarów i usług (VAT).

Pozostałe załączniki wystarczy złożyć w formie word, excel należy przesłać w formie edytowalnej i nie trzeba ich odręcznie podpisywać oraz skanować.

10. Jeśli ktoś nie posiada podpisu kwalifikowanego, czy można wysłać oryginał dokumentu pocztą?

Paragraf 6 ust. 8 i 9 Regulaminu naboru wprost obligują Wnioskodawcę do posiadania podpisu kwalifikowanego. Żadnego z dokumentów nie wysyłamy pocztą polską (tradycyjnie). Składanie wniosku wraz z wszystkimi załącznikami odbywa się za pośrednictwem systemu teleinformatycznego CST2021 (w aplikacji WOD2021), dostępnego pod adresem <https://wod.cst2021.gov.pl>. Podpisem kwalifikowanym będzie również podpisywana umowa o dofinansowanie.

**11. Czy jako stałe miejsce wykonywania działalności można uznać Oddział, jeżeli przedsiębiorstwo płaci podatki w województwie łódzkim, ale główną siedzibę posiada w innym województwie?
Czy firma z innego województwa może złożyć wniosek i zadeklaruje, że po otrzymaniu dotacji przeniesie działalność do woj łódzkiego?**

Zgodnie z Kryterium dostępu specyficznego „Miejsce działalności”, które nie podlega poprawie: wnioskodawca musi posiadać na dzień złożenia wniosku siedzibę bądź – w przypadku osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą – stałe miejsce wykonywania działalności gospodarczej na terenie województwa łódzkiego. Tym samym, posiadanie oddziału bądź dodatkowego miejsca prowadzenia działalności na terytorium województwa łódzkiego, nie wypełnia wymogów kryterium o nazwie „Miejsce działalności”.

12. Proszę jeszcze raz wyjaśnić czy maksymalny poziom dofinansowania na wyjazd targowy jest 50% czy 85%?

Maksymalny poziom dofinansowania w przypadku pomocy na usługi doradcze oraz udział MSP w targach udzielanej Wnioskodawcy wynosi 50%,
W przypadku projektu objętego w całości pomocą de minimis poziom dofinansowania wynosi 85%. W przypadku łączenia z pomocą publiczną poziom dofinansowania z pomocy de minimis wynosi do 100% z zastrzeżeniem, że wówczas łączny poziom dofinansowania na poziomie całego projektu nie może przekroczyć 85%.

13. Czy jeśli projekt obejmuje zarówno pomoc de minimis jak i pomoc publiczną i nie przekracza 200 tys. EUR ogółem to może być w całości rozliczony kwotami ryczałtowymi?"

W przypadku łączenia w projekcie pomocy publicznej z pomocą de minimis wnioskodawca może rozliczać projekt kwotami ryczałtowymi. Odnośnie kwot ryczałtowych należy zapoznać się z załącznikiem do Regulaminu konkursu nr 8 „Informacje dodatkowe nt. kwot ryczałtowych”.

14. Czy opracowanie koncepcji wprowadzenia nowych produktów jest obligatoryjne czy fakultatywne?

Proszę o wykładnię dotyczącą kosztów opracowania koncepcji wprowadzenia nowych produktów (wytrobów lub usług na rynku docelowe (...), które stanowić mogą nie więcej niż 10% wydatków kwalifikowanych projektu. Z opisu tego wydatku wynika, że koncepcja ta powinna dotyczyć wprowadzenia nowych produktów na rynki zagraniczne, w dalszej części opisu znajdujemy informację o możliwości opracowania koncepcji działań koniecznych do wejścia na nowe rynki zbytu. Czy możliwe jest więc zaplanowanie w projekcie zakupu koncepcji wprowadzenia produktów (ale nie nowych) na nowe rynki zbytu?"

Celem projektu jest zwiększenie skali potencjału eksportowego firm z sektora MŚP poprzez m.in.: usługi doradcze dla MŚP, analizę możliwości wejścia na rynki zagraniczne, wdrożenie strategii wejścia przedsiębiorstwa na rynek zagraniczny.

Opracowanie koncepcji nie jest obligatoryjne. Natomiast jeżeli Państwo zamierzacie uwzględnić w projekcie koszt dotyczący opracowania koncepcji wprowadzenia produktów, to musi ona dotyczyć wprowadzenia nowych produktów na nowy rynek zbytu. Dodatkowo koszt opracowania koncepcji nie może stanowić więcej niż 10% kosztów kwalifikowalnych projektu.

15. Ochrona własności czy pod tym kryje się koszt rejestracji znaku towarowego w innych krajach?

Ochronę własności przemysłowej można zastosować m.in. do wzorów przemysłowych, użytkowych, znaków towarowych, oznaczeń graficznych, topografii układów scalonych, wynalazków. Prawo ochronne na znak towarowy jak najbardziej zalicza się do ochrony własności przemysłowej.

16. Czy możliwa jest promocja w branżowych czasopismach, zwłaszcza w czasopismach branżowych w terminie korespondującym z wystawianiem się na targach międzynarodowych w danym kraju?

Wydatek musi być związany z realizacją projektu, który musi wynikać bezpośrednio z określonego typu projektu. Zgodnie z przewidzianymi w naborze wydatkami kwalifikowalnymi możliwe są m.in. wydatki związane z promocją produktów lub usług wnioskodawcy.

17. Jak rozumiemy kontrakt handlowy, jakimi dokumentami możemy potwierdzić? Czy pojedynczą fakturę możemy traktować jako kontrakt?

Weryfikacja realizacji wskaźnika rezultatu/kluczowego „Liczba kontraktów handlowych zagranicznych, podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji” odbywa się m.in. poprzez weryfikację kontraktu handlowego, umowy handlowej, oświadczenia o zawarciu umowy podpisanej przez beneficjenta i przedsiębiorcę z zagranicy, faktury potwierdzającej wystąpienie transakcji sprzedażowej pomiędzy beneficjentem a kontrahentem z zagranicy, inne dokumenty o równoważnej wartości dowodowej.

18. Czy udział w misji gospodarczej jest możliwy? Jaki wskaźnik stosujemy dla misji?

W ramach projektu można uczestniczyć w misji gospodarczej, natomiast wyjazd na misje gospodarcze nie może stanowić jedyne go wydatku ponoszonego w projekcie. Czyli nie można w budżecie projektu uwzględnić jedynie wydatków związanych z udziałem w misjach gospodarczych, należy bowiem uwzględnić inne koszty, które przyczynią się do zwiększenia skali potencjału eksportowego wnioskodawcy. W ramach wyjazdu na misję gospodarczą kwalifikowane będą koszty opłat wstępu, zakwaterowania, transportu, ubezpieczenia i wizy z wyłączeniem wyżywienia.

Jeżeli chodzi o zastosowanie wskaźnika, to należy stosować wskaźnik wskazany w załączniku nr 8 do Regulaminu – Informacje dodatkowe dot. kwot ryczałtowych. Wskaźnikiem odpowiednim do zastosowania będzie tu miał m.in. wskaźnik: Liczba imprez targowo-wystawienniczych w których Wnioskodawca wziął udział (szt.).

19. Czy diety są kwalifikowalne?

Nie, diety nie są kwalifikowalne. W ramach kosztów podróży służbowych przedstawicieli wnioskodawcy uczestniczących w targach, imprezach wystawienniczych lub misjach gospodarczych kwalifikowany jest transport, zakwaterowanie, ubezpieczenia i wizy. ~~Niekwalifikowalne jest natomiast wyżywienie.~~

20. Czy możecie Państwo przedstawić przykładowy schemat kosztów wraz z przypisanymi wskaźnikami kwot ryczałtowych w budżecie projektu?

Poniżej przykładowy schemat zastosowania w budżecie projektu kwot ryczałtowych.

Wnioskodawca zaplanował udział w targach międzynarodowych w Berlinie.

Ponieważ przy kwotach ryczałtowych każdy wydatek jest oddzielnym zadaniem w projekcie będą 3 zadania/wydatki:

- Zadanie 1 „Udział w targach w Berlinie” w ramach którego kwalifikowane będą koszty wynajmu powierzchni wystawienniczej, zabudowy stoiska wystawowego oraz wpis do katalogu targowego.
- Zadanie 2 „Podróże służbowe 3 przedstawicieli – targi w Berlinie”, w ramach których będzie kwalifikowany będzie udział w targach przedstawicieli wnioskodawcy oraz transport eksponatów.
- Zadanie 3 „Przygotowanie materiałów promocyjnych – targi w Berlinie” – koszty przygotowania projektu i produkcji indywidualnych materiałów promujących produkty lub usługi MŚP (1 usługa).

Przy każdym zadaniu należy zaznaczyć „Uprozczone metody rozliczania”, wybrać następnie jako „Rodzaj ryczału” – kwotę ryczałtową oraz jako „Limit” pomoc de minimis.

Dodatkowo do każdego zadania należy przyporządkować zgodnie z załącznikiem nr 8 „Informacje dodatkowe nt. kwot ryczałtowych” po jednym właściwym wskaźniku, który będzie monitorował realizację zadania oraz określić jego wartość.

Zadanie 1.

Wnioski o dofinansowanie

Przewiń na początek strony

Czas do końca sesji: 28:22

7

Szukaj

ZWIŃ / ROZWIŃWCZYTAJ BUDŻETPOBIERZ BUDŻET

Nazwa	Wydatki ogółem	Wydatki kwalifikowalne	Dofinansowanie	
Zadanie 1. Udział w targach w Berlinie	77 490,00	63 000,00	53 550,00	
1. 1. Udział w targach	77 490,00	63 000,00	53 550,00	^
Uproszczona metoda rozliczania* Tak Nazwa kosztu* Udział w targach Wartość ogółem* 77 490,00 Limity pomoc de minimis Rodzaj ryczałtu kwota ryczałtowa Realizator Osoba fizyczna				
1. 1. 1. Liczba imprez targowo-wystawienniczych w których Wnioskodawca wziął udział (szt.) ^				
Nazwa wskaźnika* Liczba imprez targowo-wystawienniczych w których Wnioskodawca wziął udział (szt.) Wartość wskaźnika* 1,00				

Zadanie 2.

Zadanie 2. Podróż służbowa 3 przedstawicieli - targi w Berlinie		46 740,00	38 000,00	32 300,00	
2. 1. Podróż służbowa		46 740,00	38 000,00	32 300,00	
Uproszczona metoda rozliczania*		Rodzaj ryczałtu			
Tak		kwota ryczałtowa			
Nazwa kosztu*					
Podróż służbowa					
Wartość ogółem*		Wydatki kwalifikowane*		Dofinansowanie*	
46 740,00		38 000,00		32 300,00	
Limity		Realizator			
pomoc de minimis		Osoba fizyczna			
2. 1. 1. Liczba przedstawicieli biorących udział w targach, wystawach (szt.)					
Nazwa wskaźnika*		Wartość wskaźnika*			
Liczba przedstawicieli biorących udział w targach, wystawach (szt.)		3,00			

Zadanie 3.

Zadanie 3. Przygotowania materiałów promujących - targi w Berlinie	12 300,00	10 000,00	8 500,00	
3. 1. Przygotowanie materiałów promocyjnych	12 300,00	10 000,00	8 500,00	^
Uproszczona metoda rozliczania* Tak Nazwa kosztu* Przygotowanie materiałów promocyjnych				
Wartość ogółem* 12 300,00 Wydatki kwalifikowane* 10 000,00 Limity pomoc de minimis Rodzaj ryczałtu kwota ryczałtowa Dofinansowanie* 8 500,00 Realizator Osoba fizyczna				
3. 1. 1. Liczba zrealizowanych umów/zamówień na materiały promocyjne (szt.)				
Nazwa wskaźnika* Liczba zrealizowanych umów/zamówień na materiały promocyjne (szt.) Wartość wskaźnika* 1,00				