

1. Jak rozumiana jest działalność handlowa? jak będzie ona weryfikowana w kontekście zapisu Regulaminu "Pomoc nie może być udzielona na realizację projektu dotyczącego działalności handlowej (handlu obcymi wyrobami lub obcymi usługami)"? Czy przedsiębiorca nie będący bezpośrednim producentem przedmiotu eksportu lecz mający na jego produkcję realny wpływ może przystąpić do złożenia wniosku o dofinansowanie?- Producent może zlecić fizyczną produkcję podmiotowi zewnętrznemu i nadal będzie pozostawał producentem tego produktu, o ile produkcja jest realizowana na jego zlecenie, wg jego projektu, pod jego marką, znakiem firmowym i bierze za ten produkt odpowiedzialność. Tym samym jeżeli powyższe warunki zostaną spełnione taki producent może przystąpić do naboru.
2. Jaka jest definicja "producenta", co jeśli zlecamy produkcję na zewnątrz, ale ta produkcja jest wykonywana w zewnętrznym zakładzie na nasze zlecenie (outsourcing produkcyjny)  
Dokumentacja konkursowa nie zawiera bardziej szczegółowego doprecyzowania wykluczonej ze wsparcia samej działalności handlowej, aniżeli podane w nawiasie: handel wyrobami lub usługami obcymi. Wykluczenie obejmuje przykładowo samych pośredników handlowych, sprzedawców, dystrybutorów – wskazując tym samym, że wsparcie adresowane jest do producentów: wytwórców czy bezpośrednich wykonawców usług. Wobec braku dedykowanej dla konkursu definicji producenta należy odwołać się do powszechnie obowiązującego prawa i praktyki gospodarczej. Producent wg ustawy z dnia 12 grudnia 2003 r. o ogólnym bezpieczeństwie produktów to przedsiębiorca prowadzący działalność polegającą na wytwarzaniu produktu albo każdą inną osobę, która występuje jako wytwórca, umieszczając na produkcie bądź do niego dołączając swoje nazwisko, nazwę, znak towarowy bądź inne odróżniające oznaczenie (...) i tym samym bierze za dany produkt odpowiedzialność. Natomiast dystrybutor to każdy, kto pośredniczy w drodze produktu od wytwórcy do konsumenta. Cechą różniącą go od producenta jest to, że jego działalność nie wpływa na właściwości towaru związane z bezpieczeństwem. Takim dystrybutorem jest sprzedawca. Sprzedawca może być producentem w rozumieniu ww. ustawy, gdy dokonuje pewnych zmian mających wpływ na bezpieczeństwo produktu. Zatem sprzedawca to podmiot, który dokonuje (sprzedaży) zbycia określonej rzeczy na rzecz innego podmiotu nie ingerując we właściwości sprzedawanej rzeczy, która ma znaczenie dla jej bezpieczeństwa. Podsumowując, cechą, która różni pośrednika / dystrybutora od producenta jest to, że jego działalność nie wpływa na właściwości towaru np. związane z jakością, właściwościami, bezpieczeństwem, czy dostosowaniem produktu do wymogów danego rynku. Producent może zlecić fizyczną produkcję podmiotowi zewnętrznemu i nadal będzie pozostawał producentem tego produktu, o ile produkcja jest realizowana na jego zlecenie, wg jego projektu, pod jego marką, znakiem firmowym i bierze za ten produkt odpowiedzialność. W związku z powyższym, opisana wyżej firma może przystąpić do konkursu i powinna dokładnie opisać swoją rolę w procesie produkcyjnym oraz posiadane prawa ochronne na znak towarowy.
3. Czy do wskaźnika rezultatu "kontrakty" oraz "wzrost przychodów" liczymy tylko te pozyskane z nowego rynku w projekcie?  
W ramach wskaźnika rezultatu dotyczącego Kontraktów handlowych do wartości docelowej liczymy tylko nowe rynki natomiast w ramach wskaźnika dotyczącego Wzrostu przychodów liczymy przychody z eksportu w ujęciu ogólnym. Wzrost przychodów ze sprzedaży na eksport (w ramach i poza UE) wyrobów i/lub usług, osiągnięte przez przedsiębiorstwo wsparte w zakresie internacjonalizacji działalności. Przez internacjonalizację działalności przedsiębiorstwa rozumie się podejmowanie każdej działalności gospodarczej za granicą. Wskaźnik przewidziany do stosowania przez Wnioskodawców, którzy przed złożeniem wniosku o dofinansowanie prowadzili działalność eksportową (i w roku obrotowym

poprzedzającym rok złożenia wniosku o dofinansowanie osiągnęli lub nie przychody z eksportu) oraz Wnioskodawców, którzy w roku poprzedzającym rok złożenia wniosku o dofinansowanie prowadzili działalność gospodarczą inną niż sprzedaż na eksport, ale w wyniku realizacji projektu planują rozpoczęcie działalności eksportowej. Wpływ realizowanych projektów na postęp rzeczowo-finansowy Programu mierzony będzie przyrostem przychodów ze sprzedaży na eksport (w ramach i poza UE) wyrobów i/lub usług. Wartość bazowa wskaźnika w każdym przypadku będzie równa „0,00 PLN” (nawet w sytuacji, gdy w roku obrotowym poprzedzającym rok złożenia wniosku o dofinansowanie Wnioskodawca posiadał przychody ze sprzedaży na eksport). Wartość docelowa wskaźnika będzie równa różnicy pomiędzy planowaną wartością przychodów ze sprzedaży na eksport (w ramach i poza UE) wyrobów i/lub usług na koniec pierwszego pełnego roku obrotowego po zakończeniu realizacji projektu, a wartością tych przychodów na koniec ostatniego roku obrotowego przed złożeniem wniosku o dofinansowanie (przyrost przychodów ze sprzedaży na eksport (w ramach i poza UE) wyrobów i/lub usług, będący efektem realizacji projektu). Wielkość przychodów ze sprzedaży należy podawać wyłącznie w cenach netto. Przychody ze sprzedaży muszą być należycie udokumentowane (np. faktury VAT, sprawozdanie finansowe). W celu weryfikacji poprawności osiągnięcia wskaźnika należy zastosować następujący algorytm: wartość eksportu w roku bazowym sprzed złożenia wniosku o dofinansowanie + zadeklarowana we wniosku o dofinansowanie wartość docelowa wskaźnika = suma aktualnych przychodów ze sprzedaży na eksport na koniec danego, pełnego roku obrachunkowego. Wartości z poszczególnych lat obrachunkowych nie sumują się.

4. Z dokumentacji konkursowej wynika, że wskaźnikiem odpowiednim dla misji jest „Liczba imprez targowo-wystawienniczych w których Wnioskodawca wziął udział”. Czy to oznacza, że misje w innym charakterze tj. niezwiązane z udziałem w targach, nie mogą być kosztem kwalifikowanym? Pytamy o to czy wobec takiego wskaźnika dla uproszczonych metod rozliczania misje w innym charakterze tj. niezwiązane z udziałem w targach, nie mogą być kosztem kwalifikowanym?

W ramach rozliczania wydatków związanych z misją gospodarczą w sytuacji kiedy misja gospodarcza nie jest związana z udziałem w targach będą kwalifikowalne tylko w ilości 3 misji w ramach realizowanego projektu i będą rozliczane za pomocą wskaźnika *Liczba przedstawicieli biorących udział w targach, wystawach (szt.)* w nazwie zadania wskażecie Państwo nazwę Misji gospodarczej.

5. Czy pole we wniosku "Zaangażowanie kobiet i osób młodych" jest obligatoryjne do wypełnienia?

Tak, należy wypełnić wszystkie pola we wniosku o dofinansowanie.

6. Jak rozliczamy koszty hotelu i podróży służbowych?

Jeśli chodzi o koszty noclegu to można rozliczać na podstawie rzeczywistych kosztów na podstawie rachunków/faktur. Jeżeli za pomocą uproszczonych metod rozliczania wydatków to rozliczenie kosztów podróży służbowych wraz z poleceniem wyjazdu służbowego, lub umowa zawarta z firmą zewnętrzną na organizację wyjazdu przedstawicieli biorących udział w targach, wystawach

7. Co rozumiemy przez "liczbę kontraktów" - czy może to być faktura sprzedaży?

Weryfikacja realizacji wskaźnika rezultatu „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

8. Czy w projekcie muszą być koszty pośrednie? czy można ich nie ujmować we wniosku?

Nie ma obowiązku zastosowania kosztów pośrednich w ramach Budżetu projektu.

9. Jaki wskaźnik należy wskazać przy kosztach usługi tłumaczeń wraz z prawami autorskimi, jeżeli projekt jest rozliczany kwotami ryczałtowymi?

Koszty usług tłumaczeń wraz z prawami autorskimi należy rozliczyć wskaźnikiem Liczba zakupionych usług doradczych (szt.).

Dokumenty do weryfikacji realizacji wskaźnika to w szczególności: raport z wykonania usługi wraz z protokołem odbioru usługi

10. Czyli wskaźniki osiągnięcia kontraktu i przychody muszą być osiągnięte czy też utrzymane w okresie trwałości projektu?

Liczba kontraktów handlowych zagranicznych, podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji - Wartość docelową wskaźnika należy osiągnąć nie później niż 12 miesięcy od zakończenia realizacji projektu i **utrzymać w okresie trwałości projektu**.

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”.

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.

Wskaźnik Wzrost przychodów ze sprzedaży na eksport (w ramach i poza UE) wyrobów i/lub usług, osiągnięte przez przedsiębiorstwo wsparte w zakresie internacjonalizacji działalności. Przez internacjonalizację działalności przedsiębiorstwa rozumie się podejmowanie każdej działalności gospodarczej za granicą.

Wskaźnik przewidziany do stosowania przez Wnioskodawców, którzy przed złożeniem wniosku o dofinansowanie prowadzili działalność eksportową (i w roku obrotowym poprzedzającym rok złożenia wniosku o dofinansowanie osiągalni lub nie przychody z eksportu) oraz Wnioskodawców, którzy w roku poprzedzającym rok złożenia wniosku o dofinansowanie prowadzili działalność gospodarczą inną niż sprzedaż na eksport, ale w wyniku realizacji projektu planują rozpoczęcie działalności eksportowej.

Wpływ realizowanych projektów na postęp rzeczowo-finansowy Programu mierzony będzie przyrostem przychodów ze sprzedaży na eksport (w ramach i poza UE) wyrobów i/lub usług. Wartość bazowa wskaźnika w każdym przypadku będzie równa „0,00 PLN” (nawet w sytuacji, gdy w roku obrotowym poprzedzającym rok złożenia wniosku o dofinansowanie Wnioskodawca posiadał przychody ze sprzedaży na eksport).

Wartość docelowa wskaźnika będzie równa różnicy pomiędzy planowaną wartością przychodów ze sprzedaży na eksport (w ramach i poza UE) wyrobów i/lub usług na koniec pierwszego pełnego roku obrotowego po zakończeniu realizacji projektu, a wartością tych przychodów na koniec ostatniego roku obrotowego przed złożeniem wniosku o dofinansowanie (przyrost przychodów ze sprzedaży na eksport (w ramach i poza UE) wyrobów i/lub usług, będący efektem realizacji projektu).

Wielkość przychodów ze sprzedaży należy podawać wyłącznie w cenach netto.  
Przychody ze sprzedaży muszą być należycie udokumentowane (np. faktury VAT, sprawozdanie finansowe). Wskaźnik jest wskaźnikiem rezultatu zgodnie z umową o dofinansowanie musi być osiągnięty i utrzymany w okresie trwałości.