

FAQ – konkurs nr RPMP.03.03.01-IP.01-12-029/18

1. Co powinno znaleźć się w metodologii wskaźników?

Odp. Zgodnie z załącznikiem nr 2 do Regulaminu konkursu tj. *Instrukcją wypełniania wniosku o dofinansowanie*, Wnioskodawca zobowiązany jest przedstawić, w jaki sposób określił wartość docelową wskaźników zarówno produktu, jak i rezultatu. Należy przedstawić, w jaki sposób Wnioskodawca obliczył planowaną do uzyskania wartość docelową wskaźników i podać, co składa się na tę wartość oraz jakie założenia przyjęto do wyliczeń. Jeśli zakres wskaźnika tego wymaga, Wnioskodawca może się powołać na np. wyniki badań, pomiarów, analiz stanowiących podstawę do prognozowania efektów projektu.

2. Jakie źródła pomiaru będą akceptowalne w przypadku wskaźnika liczba kontaktów biznesowych?

Odp. Zgodnie z załącznikiem nr 5 do Regulaminu konkursu, tj. *Definicje wskaźników*: „Dowodami potwierdzającymi realizację wskaźnika będą, np.: prowadzona wymiana informacji handlowych pomiędzy potencjalnymi partnerami gospodarczymi, podpisane listy intencyjne zawierające wstępną deklarację zamierzeń potencjalnych partnerów gospodarczych, udokumentowane spotkania (raport ze spotkania wraz z agendą spotkania oraz listą obecności uczestników spotkania wraz z poczynionymi ustaleniami), listy kontaktów, itp., stanowiące efekt udziału, np. w imprezie targowo-wystawienniczej, czy misji gospodarczej. Dowodami potwierdzającymi realizację wskaźnika nie mogą być wizytówki.”

3. Wskaźnik horyzontalny: *Liczba projektów, w których sfinansowano koszty racjonalnych usprawnień dla osób z niepełnosprawnościami*, czy musi być określony we wniosku na etapie jego składania?

Odp. Zgodnie z załącznikiem nr 5 do Regulaminu konkursu, tj. *Definicje wskaźników*: „W sytuacji, gdy realizacja projektu wpływa/będzie wpływać na wykonanie wskaźników horyzontalnych wyszczególnionych w niżej zamieszczonych formatkach, Wnioskodawca zobligowany jest do ich monitorowania na etapie wdrażania projektu natomiast nie jest obligatoryjne wskazywanie wartości docelowych dla tych wskaźników na etapie przygotowywania wniosku o dofinansowanie (oznacza to, że na etapie wniosku o dofinansowanie wartości docelowe tych wskaźników mogą przybrać wartość 0, natomiast będą one zasilane (tj. będą odnotowywały przyrost) na etapie (wskaźniki produktu) lub bezpośrednio po (wskaźniki rezultatu) realizacji projektu).”

4. Czy wszystkie wskaźniki horyzontalne powinny być wskazane we wniosku o dofinansowanie na etapie składania?.

Odp. Zgodnie z załącznikiem nr 2 do Regulaminu konkursu tj. *Instrukcją wypełniania wniosku o dofinansowanie*, w sytuacji, gdy Wnioskodawca realizuje projekt, który **wpływa na realizację wskaźnika horyzontalnego** wyszczególnionego w Załączniku nr 5 do Regulaminu konkursu (Definicje wskaźników Poddziałanie 3.3.1 RPO WM 2014-2020 – PROMOCJA GOSPODARCZA MAŁOPOLSKI tryb konkursowy), zobligowany jest do jego pomiaru i monitorowania na etapie wdrażania projektu.

5. **Czy rekrutacja przedsiębiorców może być ograniczona do przedsiębiorców, z którymi Wnioskodawca współpracuje (np. dla członków klastra)?**

Odp. Rekrutacja powinna odbywać się z zapewnieniem równego dostępu do projektu wszystkich osób potencjalnie zainteresowanych projektem. W ramach Poddziałania 3.3.1 grupę docelową wsparcia stanowią przedsiębiorcy z sektora MŚP zainteresowani umiędzynarodawianiem swojej działalności, którzy posiadają siedzibę lub oddział lub miejsce prowadzenia działalności na terenie województwa małopolskiego. Wnioskodawca jest zobowiązany wyraźnie określić kto jest grupą docelową, do której Wnioskodawca chce dotrzeć ze swoim projektem oraz przeprowadzić analizę potrzeb tej grupy tj. zdiagnozować z jakimi trudnościami, barierami, problemami grupa ma do czynienia, a których zredukowanie/usunięcie będzie możliwe dzięki zrealizowaniu projektu. Wnioskodawca przygotowując projekt powinien przeprowadzić analizę potrzeb grupy docelowej. Analiza potrzeb musi stanowić dowód znajomości potrzeb grupy docelowej oraz uzasadniać konieczność realizacji projektu. Jeżeli członkowie klastra wpisują się w odbiorców ostatecznych danego konkursu nie ma przeszkód, aby zostali uczestnikami projektu. Założenia rekrutacji uczestników projektu muszą być logicznie powiązane ze zdiagnozowanymi i opisanymi problemami, potrzebami, oczekiwaniami i barierami występującymi po stronie potencjalnych uczestników. Jednocześnie należy zaznaczyć, że takie ograniczenie musi zostać uzasadnione i wynikać z przeprowadzonej analizy o której mowa powyżej .

6. **Z jaką dokładnością powinien być przygotowany opis projektu (opis zadań), wydatków w projekcie?. Czy wystarczające będzie podanie informacji, iż w ramach projektu zostanie zorganizowane 5 wyjazdów na misje gospodarcze, bez podania konkretnego miejsca, konkretnej liczby MŚP?.**

Odp. Nie, nie będzie wystarczające. Taki opis zostanie uznany za niezgodny z Instrukcją. Zakres rzeczowy powinien przedstawiać logiczny ciąg zadań, które Wnioskodawca zamierza wykonać w ramach projektu. W ramach poszczególnych zadań należy wyszczególnić koszty niezbędne do ich realizacji. Dla poszczególnych kosztów w ramach zadania, należy w polu *Charakterystyka i uzasadnienie kosztów* przedstawić **szczegółowy opis kosztu, umożliwiający ocenę jego kwalifikowalności, zasadności i racjonalności. Takie dane jak cel wyjazdu (kraj) czy rodzaj uczestników powinno wynikać z analizy potrzeb, która musi poprzedzać napisanie projektu. Co do liczby uczestników wnioskodawca może posłużyć się pewnym przedziałem np. „ w misji gospodarczej weźmie udział 5-7 mikroprzedsiębiorstw”**

7. **Czy finansowanie w ramach tzw. misji przyjazdowych przedstawicieli zagranicznych przedsiębiorstw, które byłyby potencjalnymi kupcami na produkty/usługi firm regionalnych celem odbycia z nimi spotkań nie jest dla zagranicznych firm, którym to opłacamy ten przyjazd i pobyt, można uznać za pomoc de minimis?**

Odp. Pomoc de minimis jest udzielana Wnioskodawcy bądź Partnerom, może zostać przekazana do II poziomu, czyli przedsiębiorcom, do których skierowana jest oferta projektu.

Na poziomie przedsiębiorców przyjeżdżających w ramach misji przyjazdowej nie będzie pomocy de minimis – potencjalni kupujący od małopolskich MŚP nie są adresatami wsparcia w ramach poddziałania 3.3.1. Potencjalne korzyści z ich przyjazdu odniosą adresaci wsparcia, czyli małopolskie MŚP, którym stworzona zostanie możliwość zaprezentowania swojej oferty, (w tym przypadku bez konieczności wyjazdu na targi). Celem takich misji przyjazdowych jest

poszukiwanie odbiorców dla produktów/usług oferowanych przez małopolskie MŚP, tylko forma/narzędzie, którym się posłużono jest inne. Skoro w Poddziałaniu 3.3.1 Promocja gospodarcza Małopolski RPO WM 2014-2020, pomoc de minimis nie będzie występować na poziomie przedsiębiorców przyjeżdżających w ramach misji przyjazdowej, to nie będzie też konieczności wystawiania w tym przypadku zaświadczeń o udzielonej pomocy de minimis.

8. Który Wnioskodawca musi przeprowadzić wybór Partnera do projektu?

Odp. Zgodnie z art. 33 Ustawy z dnia 11 lipca 2014 r. o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014–2020, taki wymóg musi spełnić jedynie wnioskodawca, który jest jednostką sektora finansów publicznych w rozumieniu przepisów o finansach publicznych i dokonuje wyboru partnerów spoza sektora finansów publicznych. Wówczas, aby zachować zasadę przejrzystości i równego traktowania podmiotów, jest zobowiązany do:

- ogłoszenia otwartego naboru partnerów na swojej stronie internetowej wraz ze wskazaniem, co najmniej 21-dniowego terminu na zgłaszanie się partnerów,
- uwzględnienia przy wyborze partnerów: zgodności działania potencjalnego partnera z celami partnerstwa, deklarowanego wkładu potencjalnego partnera w realizację celu partnerstwa, doświadczenia w realizacji projektów o podobnym charakterze,
- podania do publicznej wiadomości na swojej stronie internetowej informacji o podmiotach wybranych do pełnienia funkcji partnera.

Niezależnie od powyższego, zawsze wybór partnera /partnerów dokonywany jest przed złożeniem wniosku o dofinansowanie.

9. Czy wkład własny może być niepieniężny?

Odp. W niniejszym konkursie wkład niepieniężny nie stanowi kosztu kwalifikowalnego (zgodnie z Załącznikiem nr 7 do SzOOP).

10. Jak należy rozumieć zwrot „rynek zewnętrzny”? Czy to np. inne województwo, kraj czy np. branża?

Odp. Rynek zewnętrzny czyli rynek zagraniczny. Zgodnie z § 19 pkt 2 Regulaminu „wsparcie małopolskich MŚP w ekspansji na rynki zewnętrzne, m.in. poprzez organizację zagranicznych misji gospodarczych małopolskich przedsiębiorców, organizację konferencji, opracowywanie analiz rynków zagranicznych, ułatwianie nawiązywania kontaktów z partnerami zagranicznymi”

11. Czy wszyscy zrekrutowani do projektu przedsiębiorcy mają wpisywać się w RIS, aby Wnioskodawca mógł wskazać, że jego projekt wpisuje się w RIS?

Odp. W przypadku, gdy projekt dotyczy obszaru inteligentnej specjalizacji należy zaznaczyć obszar lub obszary adekwatne do tematyki/zakresu projektu oraz wykazać, w jaki sposób przedmiot projektu wpływa na rozwój wybranego obszaru inteligentnej specjalizacji/wybranych obszarów inteligentnych specjalizacji (uzasadnić wybór konkretnego obszaru). Wpisywanie się w RIS jest punktowane. To od Wnioskodawcy zależy w jaki sposób wykaże, że przedmiot projektu wpływa na rozwój branż kluczowych, określonych w Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Małopolskiego, czy poprzez wspieranie

przedsiębiorstw, które wpisują się w RIS czy też w inny sposób. Uzasadnienie Wnioskodawcy będzie podlegało ocenie przez Eksperta (zależać to będzie od zakresu rzeczowego projektu).

Kryterium dotyczące zgodności z regionalną inteligentną specjalizacją nie zawiera wymogu, aby wszyscy zrekrutowani do projektu przedsiębiorcy mieścili się w specjalizacji/specjalizacjach RIS. Deklarując jednak zgodność projektu z RIS wnioskodawca zobowiązany jest wypełnić takie zobowiązanie.