*Załącznik nr 6 do Regulaminu konkursu nr 5 rok 2019*

**Wykaz standardowych kwot ryczałtowych dla kosztów projektu**

**w poddziałaniu 3.3.3. Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to Brand**

**Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020**

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości wprowadza wykaz standardowych kwot ryczałtowych dla kosztówkwalifikowalnych projektu, określonych w § 38 i § 42 pkt 7 i 10-17 rozporządzenia 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 (Dz. U. z 2018 r. poz. 871, z późn. zm.) (dalej: „rozporządzenie”), na potrzebyogłaszanegokonkursu w ramach poddziałania 3.3.3. Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to Brand Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020 (dalej: „poddziałanie 3.3.3 PO IR”). Wprowadzenie niniejszego wykazu ma zapewniać stosowanie przez wnioskodawców/beneficjentów racjonalnych i efektywnych cen, czyli niezawyżonych w stosunku do cen i stawek rynkowych.

Postanowienia niniejszego dokumentu zostaną uwzględnione podczas oceny wniosku o dofinansowanie projektu przeprowadzonej przez Komisję Oceny Projektów i w trakcie realizacji projektu, w związku z wprowadzeniem zmian do umowy o dofinansowanie.

1. Dokument opracowany został na podstawie danych uzyskanych z zatwierdzonych wniosków o dofinansowanie projektów[[1]](#footnote-1) oraz na podstawie doświadczeń i danych wynikających z zatwierdzonych wniosków o płatność. Dokument określa rodzaje kosztów kwalifikowalnych najczęściej występujące w projektach i nie stanowi katalogu zamkniętego. Oznacza to, że dopuszcza się ujmowanie w budżetach wniosków o dofinansowanie kosztów niewymienionych w niniejszym wykazie, o ile wynikają one z katalogu kosztów kwalifikowalnych określonych w rozporządzeniu dla poddziałania 3.3.3 PO IR.
2. Kwoty ujęte w wykazie są podane w wartościach brutto i określają standardowe wartości, co jednak nie oznacza automatycznego akceptowania przez oceniających budżetów bazujących na kwotach na ich standardowym poziomie określonym w niniejszym wykazie.
3. Przyjęcie standardowej kwoty ryczałtowej nie oznacza, że będzie ona akceptowana we wskazanej wysokości w każdym projekcie. Planowane koszty powinny być szczegółowo uzasadnione i adekwatne do indywidualnych warunków realizacji projektu np. w zakresie powierzchni stoiska wystawowego, liczby pracowników wnioskodawcy/beneficjenta biorących udział w targach w charakterze wystawcy lub w misji wyjazdowej, czasu trwania targów lub misji, zakresu realizowanych działań informacyjno-promocyjnych, itp.
4. Planowane we wniosku o dofinansowanie koszty, które nie zostały ujęte w niniejszym dokumencie, ale mogą być przypisane do jednej z kategorii kosztów kwalifikowalnych określonych w § 38 i § 42 pkt 7 i 10-17 rozporządzenia, należy porównać z kwotami w wykazie wskazując podobieństwa i różnice wnioskowanego kosztu.
5. Kwoty ryczałtowe, z wyjątkiem kosztów podróży służbowych, zostały określone na podstawie analizy danych zawartych we wnioskach o dofinansowanie zatwierdzonych do wsparcia[[2]](#footnote-2), złożonych przez Wnioskodawców w zamkniętych naborach do poddziałania 3.3.3 POIR, oraz uwzględniają 10% poziom oszczędności dla projektów zakończonych w ramach poddziałania 3.3.3 PO IR.
6. W przypadku, gdy w danym programie promocji nie wystąpiły projekty uwzględniające dany rodzaj zadania, jako standardowa kwota ryczałtowa została przyjęta średnia wartość wydatków kwalifikowalnych w danym rodzaju zadania we wszystkich programach promocji.
7. Wykaz standardowych kwot ryczałtowych obowiązuje od etapu wyboru projektu do dofinansowania do momentu jego rozliczenia końcowego.
8. Stworzony wykaz należy stosować łącznie z zasadami określonymi w „Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach EFRR, EFS oraz FS na lata 2014-2020” oraz innymi dokumentami, których postanowienia mogą dotyczyć projektu, w szczególności poszczególne programy promocji.

**Informacje ogólne i założenia**

W ramach poddziałania 3.3.3 POIR „Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to Brand” możliwe jest udzielenie pomocy zgodnie z rozporządzeniem KE (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis (Dz. Urz. UE L 352 z 24.12.2013 r., str. 1) lub zgodnie z rozporządzeniem KE (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz. Urz. UE L 187 z 26.06.2014, str. 1, z późn. zm.). Przy określaniu kwot ryczałtowych przyjęto następujące założenia:

1. **Usługa doradcza w zakresie umiędzynarodowienia.**

Do kosztów kwalifikowalnych, **wyłącznie w ramach pomocy de minimis**, zalicza się koszty usługi doradczej dotyczącej umiędzynarodowienia przedsiębiorcy na przynajmniej jednym rynku perspektywicznym[[3]](#footnote-3) z określonych w punkcie I.13 branżowego programu promocji, w którym została zaplanowana realizacja projektu, w związku z udziałem w imprezie targowej lub targowo-konferencyjnej odbywającej się na tym rynku.

**Koszty kwalifikowalne z tytułu usługi doradczej, zgodnie z punktem II.4 branżowego programu promocji, nie mogą przekroczyć wartości 5% ogółu kosztów działań realizowanych przez przedsiębiorcę w ramach projektu.**

W ramach projektu wnioskodawca może zaplanować koszty zakupu tylko jednej usługi doradczej w zakresie przygotowania wejścia na pozaunijny rynek perspektywiczny.

**Nie zostanie uznana za usługę doradczą dotyczącą umiędzynarodowienia przedsiębiorcy usługa polegająca wyłącznie na zakupie bazy danych kontaktowych podmiotów działających na wybranym rynku perspektywicznym.**

1. **Podróże służbowe pracowników wnioskodawcy.**

Do kosztów kwalifikowalnych zalicza się koszty podróży służbowych pracowników[[4]](#footnote-4) przedsiębiorcy uczestniczącego w targach lub misjach gospodarczych[[5]](#footnote-5) 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[[6]](#footnote-6), tj. koszty:

1. diet,
2. noclegów,
3. przejazdów i dojazdów środkami komunikacji miejscowej,
4. innych niezbędnych wydatków związanych z tymi podróżami takich jak opłaty za: uzyskanie wiz, bagaż, przejazd drogami płatnymi i autostradami, postój w strefie płatnego parkowania i miejsca parkingowe.

Wykaz wydarzeń z narodowymi stoiskami informacyjno-promocyjnymi, w których wnioskodawca może zaplanować udział w roli zwiedzającego w ramach misji wyjazdowej lub w charakterze wystawcy, jest określony w punkcie I.12 branżowego programu promocji, w którym została zaplanowana realizacja projektu.

Warunki realizacji wyjazdowych misji gospodarczych są określone w punkcie II.1 branżowego programu promocji, a organizacji stoiska na imprezie targowej lub targowo-konferencyjnej są określone w punkcie II.3 branżowego programu promocji.

Koszty przejazdu pracownika, o których mowa w § 3 rozporządzenia MPiPS, powinny zostać ujęte w kategorii kosztów „transport i ubezpieczenie osób i eksponatów w związku z udziałem w targach i misjach gospodarczych”.

**Koszty delegacji krajowych nie podlegają dofinansowaniu w ramach poddziałania 3.3.3 PO IR.**

1. **Transport i ubezpieczenie.**

Do kosztów kwalifikowalnych zalicza się koszty transportu i ubezpieczenia osób i eksponatów w związku z udziałem w targach i misjach gospodarczych[[7]](#footnote-7), tj. koszty:

1. 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 pkt. II,
2. odprawy celnej i spedycji,
3. bagażu i nadbagażu, inne niż uwzględnione w pkt. II.
4. **Koszty rezerwacji, opłata rejestracyjna i koszty wpisu do katalogu.**

Do kosztów kwalifikowalnych, **wyłącznie w ramach pomocy de minimis**, zalicza się koszty rezerwacji miejsca wystawowego na targach, opłaty rejestracyjnej za udział w targach oraz wpisu do katalogu targowego, które mogą być ponoszone do 12 miesięcy przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie.

Poniesienia kosztów rezerwacji miejsca wystawowego na targach, opłaty rejestracyjnej za udział w targach lub wpisu do katalogu targowego, nie uważa się za rozpoczęcie prac nad projektem.

1. **Organizacja stoiska wystawowego.**

Do kosztów kwalifikowalnych z tytułu organizacji stoiska na imprezie targowej lub targowo-konferencyjnej, o których mowa w pkt. II.3 branżowego programu promocji, zarówno **w ramach pomocy publicznej, jak i pomocy de minimis,** zaliczane są 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.

Koszty nabycia lub wytworzenia oraz instalacji na stoisku wystawienniczym trwałego i widocznego elementu dekoracyjnego uwzględniającego założenia wizualizacji Marki Polskiej Gospodarki są obowiązkowym elementem zabudowy stoiska.

W ramach poddziałania 3.3.3 PO IR , aby możliwe było zakwalifikowanie wydatku na zakup środków trwałych w ramach projektu musi być spełniony warunek bezpośredniego związku z projektem, rozumiany jako wykorzystanie środka trwałego wyłącznie na stoisku targowym. O kwalifikowalności decydują zatem przeznaczenie i sposób wykorzystania środka trwałego – dopuszcza się zakup gotowych, zindywidualizowanych elementów zabudowy stoiska wystawowego.

1. **Reklama w mediach targowych.**

Do kosztów kwalifikowalnych, **wyłącznie w ramach pomocy de minimi**s, zalicza się koszty reklamy w mediach targowych.

**Nie zostaną uznane za reklamę w mediach targowych koszty usług dot. dystrybucji materiałów promocyjnych tj. ulotki, katalogi czy gadżety podczas trwania targów.**

1. **Seminaria, kongresy i konferencje.**

Do kosztów kwalifikowalnych, **wyłącznie w ramach pomocy de minimis**, zalicza się koszty udziału w seminariach, kongresach i konferencjach, składające się z następujących elementów:

* 1. działania związane z organizacją i przeprowadzeniem udziału wnioskodawcy w seminarium, kongresie lub konferencji;
  2. organizacja i udział w spotkaniach z kontrahentami lub potencjalnymi kontrahentami, w tym w spotkaniach B2B i spotkaniach matchmakingowych;
  3. organizacja dla kontrahentów lub potencjalnych kontrahentów pokazów, prezentacji i degustacji produktów.

Za kwalifikowalne uznaje się koszty usług w zakresie wynajmu niezbędnych pomieszczeń oraz sprzętu, zakupu usług tłumaczenia i zakupu usług kateringowych.

1. **Pokazy, prezentacje i degustacje.**

Do kosztów kwalifikowalnych, **wyłącznie w ramach pomocy de minimis**, zalicza się koszty organizacji pokazów, prezentacji i degustacji produktów w zakresie promocji marki produktowej przedsiębiorcy w związku z udziałem w targach w charakterze wystawcy lub misji gospodarczej wyjazdowej lub przyjazdowej. Za koszty kwalifikowalne zostaną uznane koszty:

1. wynajmu niezbędnych pomieszczeń oraz sprzętu,
2. zakup usług tłumaczenia,
3. zakup usług kateringowych,
4. zakupu usług hotelowych dla uczestników przyjazdowej misji gospodarczej.
5. **Działania informacyjno-promocyjne.**

Do kosztów kwalifikowalnych, **wyłącznie w ramach pomocy de minimis**, zalicza się koszty dodatkowych działań promocyjnych określonych w punkcie II.5 branżowego programu promocji, tj.:

1. nabycia lub wytworzenia oraz dystrybucji obcojęzycznych lub dwujęzycznych materiałów informacyjno-promocyjnych takich jak: gadżety reklamowe, materiały drukowane np. foldery, ulotki, wizytówki,
2. produkcji i emisji spotów reklamowych i filmów informacyjno-promocyjnych promujących markę przedsiębiorcy,
3. kosztów zagranicznej reklamy prasowej, internetowej, reklamy w katalogach targowych i branżowych,
4. organizacji prezentacji produktów, kolekcji (np. w formie showroomów),
5. przygotowania obcojęzycznej strony internetowej lub obcojęzycznego modułu do istniejącej strony,
6. przygotowanie i prowadzenie działań informacyjno-promocyjnych na wyszukiwarkach internetowych i portalach społecznościowych.

**Koszty kwalifikowalne z tytułu dodatkowych działań promocyjnych, zgodnie z punktem II.5.2 branżowego programu promocji, nie mogą przekroczyć wartości 15% ogółu kosztów działań realizowanych przez przedsiębiorcę w ramach projektu.**

**Warunki kwalifikowania wydatków w ramach kwoty ryczałtowej dla poszczególnych rodzajów zadań:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Rodzaj**  **zadania** | **Jednostka**  **miary** | | **Warunki kwalifikowania wydatku/dodatkowe zalecenia IP** |
| **Udział w targach w roli wystawcy** | sztuka | | 1. wydatek kwalifikowany, o ile dotyczy organizacji indywidualnego stoiska wystawienniczego na imprezie targowej lub targowo-konferencyjnej w ramach wybranego przez wnioskodawcę branżowego programu promocji, a impreza ma charakter b2b oraz zasięg międzynarodowy; 2. obowiązkowym elementem zabudowy stoiska wystawienniczego jest widoczny element dekoracyjny uwzględniający założenia wizualizacji Marki Polskiej Gospodarki; 3. w zadaniu mogą być uwzględnione koszty z kategorii: 4. objętych **pomocą de minimis[[8]](#footnote-8)**:    * podróże służbowe pracowników przedsiębiorcy uczestniczącego w targach, misjach gospodarczych lub programie wspierającym rozwój na rynkach zagranicznych, tj. koszty: diet, noclegów, przejazdów i dojazdów środkami komunikacji miejscowej oraz innych niezbędnych wydatków związanych z tymi podróżami takich jak opłaty za: uzyskanie wiz, bagaż, przejazd drogami płatnymi i autostradami, postój w strefie płatnego parkowania i miejsca parkingowe,    * transport i ubezpieczenie osób i eksponatów w związku z udziałem w targach i misjach gospodarczych,    * rezerwacja miejsca wystawowego na targach, opłata rejestracyjna za udział w targach oraz wpis do katalogu targowego,    * organizacja stoiska wystawowego na targach lub wystawie,    * reklama w mediach targowych,    * udział w seminariach, kongresach i konferencjach,    * organizacja pokazów, prezentacji i degustacji produktów w zakresie promocji marki produktowej; 5. objętych **pomocą publiczną**: wynajem, budowa i obsługa stoiska wystawowego podczas uczestnictwa MŚP w danych targach lub danej wystawie oraz:    * podróże służbowe pracowników przedsiębiorcy uczestniczącego w targach, tj. koszty: diet, noclegów, przejazdów i dojazdów środkami komunikacji miejscowej oraz innych niezbędnych wydatków związanych z tymi podróżami takich jak opłaty za: uzyskanie wiz, bagaż, przejazd drogami płatnymi i autostradami, postój w strefie płatnego parkowania i miejsca parkingowe,    * transport i ubezpieczenie osób i eksponatów w związku z udziałem w targach. 6. zadanie może składać się z następujących elementów: 7. działań związanych z organizacją i przeprowadzeniem udziału wnioskodawcy w imprezie targowo-wystawienniczej w charakterze wystawcy, 8. organizacji i udziału w spotkaniach z kontrahentami lub potencjalnymi kontrahentami, w tym w spotkaniach B2B i spotkaniach matchmakingowych, 9. organizacji dla kontrahentów lub potencjalnych kontrahentów, pokazów, prezentacji i degustacji produktów; 10. w przypadku działań, o których mowa w pkt. 4 b i c, za kwalifikowalne w ramach pomocy de minimis, uznaje się koszty usług w zakresie wynajmu niezbędnych pomieszczeń oraz sprzętu, zakupu usług tłumaczenia i zakupu usług kateringowych; 11. kwota ryczałtowa w zakresie kosztów zagranicznych podróży służbowych pracowników przedsiębiorcy uczestniczącego w targach, misjach gospodarczych lub programie wspierającym rozwój na rynkach zagranicznych, została oszacowana w następujący sposób:  * na podstawie rozporządzenia MPiPS – w odniesieniu do kosztów diet, noclegów, przejazdów i dojazdów środkami komunikacji miejscowej, * w odniesieniu do kosztów innych niezbędnych wydatków związanych z podróżami takich jak opłaty za: uzyskanie wiz, bagaż, przejazd drogami płatnymi i autostradami, postój w strefie płatnego parkowania i miejsca parkingowe – przyjmując kwotę 430 zł z tytułu jednej podróży zagranicznej jednego pracownika[[9]](#footnote-9);  1. w przypadku ubiegania się o pomoc publiczną i pomoc de minimis, w projekcie możliwe jest uwzględnienie tylko jednej kategorii dot. organizacji (wynajmu, budowy i obsługi) stoiska targowego lub wystawowego; 2. w zadaniu dotyczącym organizacji stoiska wystawowego w ramach pomocy publicznej nie mogą być kwalifikowalne koszty w ramach pomocy de minimis, które wnioskodawca jest zobowiązany sfinansować ze środków własnych (stanowią koszty niekwalifikowalne). |
| **Misja**  **wyjazdowa** | sztuka | | 1. wydatek kwalifikowany, o ile misja ma na celu rozpoznanie rynku i nawiązanie kontaktów biznesowych oraz prowadzi do nawiązania lub rozszerzenia współpracy z partnerami gospodarczymi na rynku, na który jest organizowana; 2. w ramach misji wnioskodawca może wziąć udział w charakterze zwiedzającego w międzynarodowym wydarzeniu branżowym wskazanym w pkt. I.12 lub innym wydarzeniu targowym lub targowo-konferencyjnym; 3. misja wyjazdowa w części finansowanej w ramach poddziałania 3.3.3 PO IR, nie może trwać dłużej niż 3 dni na miejscu; 4. misja może mieć charakter indywidualny lub grupowy; 5. w zadaniu mogą być uwzględnione koszty z kategorii objętych **wyłącznie pomocą de minimis**:  * podróże służbowe pracowników przedsiębiorcy uczestniczącego w targach, misjach gospodarczych lub programie wspierającym rozwój na rynkach zagranicznych, tj. koszty: diet, noclegów, przejazdów i dojazdów środkami komunikacji miejscowej oraz innych niezbędnych wydatków związanych z tymi podróżami takich jak opłaty za: uzyskanie wiz, bagaż, przejazd drogami płatnymi i autostradami, postój w strefie płatnego parkowania i miejsca parkingowe, * transport i ubezpieczenie osób i eksponatów w związku z udziałem w targach i misjach gospodarczych, * organizacja pokazów, prezentacji i degustacji produktów w zakresie promocji marki produktowej, * udział w seminariach, kongresach i konferencjach;  1. zadanie może składać się z następujących elementów: 2. organizacji i udziału w co najmniej 3 spotkaniach biznesowych z kontrahentami lub potencjalnymi kontrahentami, 3. wizyt w siedzibach (zakładach produkcyjnych) kontrahentów lub potencjalnych kontrahentów, 4. wizyty w roli zwiedzającego na imprezach targowo-wystawienniczych, 5. organizacji dla kontrahentów lub potencjalnych kontrahentów pokazów, prezentacji i degustacji produktów, 6. organizacji i udziału w spotkaniach z przedstawicielami instytucji i organizacji branżowych, 7. organizacji i udziału w konferencji branżowej ; 8. w przypadku działań, o których mowa w pkt. 6, za kwalifikowalne w ramach pomocy de minimis, uznaje się koszty usług w zakresie wynajmu niezbędnych pomieszczeń oraz sprzętu, zakupu usług tłumaczenia i zakupu usług kateringowych; 9. kwota ryczałtowa w zakresie kosztów zagranicznych podróży służbowych pracowników przedsiębiorcy uczestniczącego w targach, misjach gospodarczych lub programie wspierającym rozwój na rynkach zagranicznych, została oszacowane w następujący sposób:  * na podstawie rozporządzenia MPiPS – w odniesieniu do kosztów diet, noclegów, przejazdów i dojazdów środkami komunikacji miejscowej, * w odniesieniu do kosztów innych niezbędnych wydatków związanych z podróżami takich jak opłaty za: uzyskanie wiz, bagaż, przejazd drogami płatnymi i autostradami, postój w strefie płatnego parkowania i miejsca parkingowe – przyjmując kwotę 430 zł z tytułu jednej podróży zagranicznej jednego pracownika. |
| **Misja**  **przyjazdowa** | sztuka | | 1. wydatek kwalifikowany, o ile misja (wizyta studyjna) została zorganizowana dla potencjalnych i obecnych kontrahentów (dalej: uczestników misji) działających co najmniej na jednym z rynków perspektywicznych określonych w punkcie I.13 branżowego programu promocji; 2. wydatek kwalifikowany, o ile w ramach misji zaplanowano co najmniej prezentację firmy przedsiębiorcy oraz organizację pokazu lub prezentację produktów dla uczestników misji; 3. misja przyjazdowa w części finansowanej w ramach poddziałania 3.3.3 PO IR, nie może trwać dłużej niż 3 dni na miejscu; 4. w zadaniu mogą być uwzględnione koszty wyłącznie z kategorii objętych **pomocą de minimis**:  * transport i ubezpieczenie osób i eksponatów w związku z udziałem w targach i misjach gospodarczych, * organizacja pokazów, prezentacji i degustacji produktów w zakresie promocji marki produktowej, w tym zakup usług hotelowych dla uczestników misji przyjazdowej, * udział w seminariach, kongresach i konferencjach;  1. zadanie może składać się z następujących elementów: 2. organizacji dla uczestników misji pokazów, prezentacji i degustacji produktów, 3. organizacji i przeprowadzenia wizyt w siedzibie (zakładzie produkcyjnym) wnioskodawcy dla uczestników misji, 4. wizyty w roli zwiedzającego uczestników misji, na stoisku wnioskodawcy zorganizowanym na krajowej imprezie targowo-wystawienniczej, 5. organizacji i udziału w spotkaniach z przedstawicielami instytucji i organizacji branżowych; 6. w przypadku działań, o których mowa w pkt. 5, za kwalifikowalne w ramach pomocy de minimis, uznaje się koszty usług w zakresie wynajmu niezbędnych pomieszczeń oraz sprzętu, zakupu usług tłumaczenia i zakupu usług kateringowych. |
| **Usługa**  **doradcza** | sztuka | | 1. wydatek kwalifikowany, o ile usługa doradcza w zakresie przygotowania wejścia na pozaunijny rynek perspektywiczny dotyczy rynku lub co najmniej jednego kraju z obszaru rynku wskazanego w punkcie I.13 branżowego programu promocji, w związku z udziałem wnioskodawcy (w charakterze wystawcy lub zwiedzającego) w imprezie targowej lub targowo-konferencyjnej odbywającej się na tym rynku; 2. wydatek kwalifikowany, o ile usługa zostanie nabyta od podmiotu posiadającego potencjał i potwierdzone doświadczenie w zakresie świadczenia tego typu usług na wybranym przez przedsiębiorcę pozaunijnym rynku perspektywicznym; 3. w zadaniu mogą być uwzględnione koszty wyłącznie z kategorii objętej **pomocą de minimis**, tj. usługa doradcza dotycząca umiędzynarodowienia przedsiębiorcy; 4. koszty kwalifikowalne z tytułu usługi doradczej, zgodnie z punktem II.4.3 branżowego programu promocji, nie mogą przekroczyć wartości 5% ogółu kosztów działań realizowanych przez przedsiębiorcę w ramach projektu. |
| **Seminaria, kongresy, konferencje** | sztuka | 1. wydatek kwalifikowany, o ile seminarium, kongres lub konferencja wynika z: 2. przygotowanego przez wnioskodawcę programu misji wyjazdowej w związku z udziałem w charakterze zwiedzającego na wydarzeniu targowym lub targowo-konferencyjnym, 3. przygotowanego przez wnioskodawcę programu misji przyjazdowej w związku z udziałem uczestników misji w charakterze zwiedzającego na krajowej imprezie targowej, na której wnioskodawca posiada stoisko wystawiennicze, 4. programu imprezy targowej lub targowo-konferencyjnej na której wnioskodawca posiada stoisko wystawiennicze; 5. w zadaniu mogą być uwzględnione koszty wyłącznie z kategorii objętych **pomocą de minimis**:  * podróże służbowe pracowników przedsiębiorcy uczestniczącego w targach, misjach gospodarczych lub programie wspierającym rozwój na rynkach zagranicznych, tj. koszty: diet, noclegów, przejazdów i dojazdów środkami komunikacji miejscowej oraz innych niezbędnych wydatków związanych z tymi podróżami takich jak opłaty za: uzyskanie wiz, bagaż, przejazd drogami płatnymi i autostradami, postój w strefie płatnego parkowania i miejsca parkingowe, * transport i ubezpieczenie osób i eksponatów w związku z udziałem w targach i misjach gospodarczych, * udział w seminariach, kongresach i konferencjach, * organizacja pokazów, prezentacji i degustacji produktów w zakresie promocji marki produktowej;  1. zadanie może składać się z następujących elementów: 2. działań związanych z organizacją i przeprowadzeniem udziału wnioskodawcy w seminarium, kongresie lub konferencji, 3. organizacji i udziału 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 kateringowych, 4. organizacji dla kontrahentów lub potencjalnych kontrahentów, pokazów, prezentacji i degustacji produktów. Za kwalifikowalne uznaje się koszty usług w zakresie wynajmu niezbędnych pomieszczeń oraz sprzętu, zakupu usług tłumaczenia i zakupu usług kateringowych; 5. koszty zagranicznych podróży służbowych pracowników przedsiębiorcy uczestniczącego w targach, misjach gospodarczych lub programie wspierającym rozwój na rynkach zagranicznych, zostały oszacowane w następujący sposób:  * na podstawie rozporządzenia MPiPS – w odniesieniu do kosztów diet, noclegów, przejazdów i dojazdów środkami komunikacji miejscowej, * w odniesieniu do kosztów innych niezbędnych wydatków związanych z podróżami takich jak opłaty za: uzyskanie wiz, bagaż, przejazd drogami płatnymi i autostradami, postój w strefie płatnego parkowania i miejsca parkingowe – przyjmując kwotę 430 zł z tytułu jednej podróży zagranicznej jednego pracownika. | |
| **Dodatkowe działania promocyjne** | | | |
| **Działania informacyjno-promocyjne** | sztuka | | * 1. wydatek kwalifikowany, o ile wnioskodawca w ramach projektu realizuje działania promocyjne opisane w punktach II.1 – 3 branżowego programu promocji;   2. dodatkowe działania promocyjne mogą być realizowane w całym okresie realizacji projektu, o ile będą związane z promowaniem marki produktowej wnioskodawcy będącej przedmiotem projektu oraz promowaniem Marki Polskiej Gospodarki;   3. rodzaje działań promocyjnych:  1. nabycie lub wytworzenie oraz dystrybucja obcojęzycznych lub dwujęzycznych materiałów informacyjno-promocyjnych takich jak: gadżety reklamowe, materiały drukowane np. foldery, ulotki, wizytówki, 2. produkcja i emisja spotów reklamowych i filmów informacyjno-promocyjnych promujących markę przedsiębiorcy, 3. koszty zagranicznej reklamy prasowej, internetowej, reklamy w katalogach targowych i branżowych, 4. organizacja prezentacji produktów, kolekcji (np. w formie showroomów), 5. przygotowanie obcojęzycznej strony internetowej lub obcojęzycznego modułu do istniejącej strony, 6. przygotowanie i prowadzenie działań informacyjno-promocyjnych na wyszukiwarkach internetowych i portalach społecznościowych;    1. koszty kwalifikowalne z tytułu dodatkowych działań promocyjnych, zgodnie z punktem II.5.2 branżowego programu promocji, nie mogą przekroczyć wartości 15% ogółu kosztów działań realizowanych przez przedsiębiorcę w ramach projektu. |

**Poniżej w tabeli określono standardowe kwoty ryczałtowe dla poszczególnych rodzajów zadań, o dofinansowanie których Wnioskodawca może ubiegać się w ramach poddziałania 3.3.3 POIR (w podziale na branżowe programy promocji).**

**I. Program promocji branży BIOTECHNOLOGII I FARMACEUTYKÓW**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rodzaj zadania** | **Jednostka**  **miary** | **Standardowy koszt dla zadania (wartość brutto)** |
| **Misja wyjazdowa** | sztuka | 17 200,00 zł |
| **Misja przyjazdowa** | sztuka | 14 400,00 zł[[10]](#footnote-10) |
| **Organizacja stoiska na targach** | sztuka | 72 500,00 zł |
| **Seminaria, kongresy, konferencje** | sztuka | 10 800,00 zł |
| **Usługa doradcza** | sztuka | 28 800,00 zł, jednak nie więcej niż 5% ogółu kosztów kwalifikowalnych |
| **Dodatkowe działania promocyjne** | sztuka | 93 000,00 zł, jednak nie więcej niż 15% ogółu kosztów kwalifikowalnych |
|  |  |  |

**II. Program promocji branży BUDOWY I WYKAŃCZANIA BUDOWLI**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rodzaj zadania** | **Jednostka**  **miary** | **Standardowy koszt dla zadania (wartość brutto)** |
| **Misja wyjazdowa** | sztuka | 8 600,00 zł |
| **Misja przyjazdowa** | sztuka | 7 000,00 zł |
| **Organizacja stoiska na targach** | sztuka | 45 100,00 zł |
| **Seminaria, kongresy, konferencje** | sztuka | 800,00 zł |
| **Usługa doradcza** | sztuka | 9 400,00 zł, jednak nie więcej niż 5% ogółu kosztów kwalifikowalnych |
| **Dodatkowe działania promocyjne** | sztuka | 107 900,00 zł, jednak nie więcej niż 15% ogółu kosztów kwalifikowalnych |

**III. Program promocji branży CZĘŚCI SAMOCHODOWYCH I LOTNICZYCH**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rodzaj zadania** | **Jednostka**  **miary** | **Standardowy koszt dla zadania (wartość brutto)** |
| **Misja wyjazdowa** | sztuka | 13 700,00 zł |
| **Misja przyjazdowa** | sztuka | 12 900,00 zł |
| **Organizacja stoiska na targach** | sztuka | 58 000,00 zł |
| **Seminaria, kongresy, konferencje** | sztuka | 5 200,00 zł[[11]](#footnote-11) |
| **Usługa doradcza** | sztuka | 15 300,00 zł, jednak nie więcej niż 5% ogółu kosztów kwalifikowalnych |
| **Dodatkowe działania promocyjne** | sztuka | 78 800,00 zł, jednak nie więcej niż 15% ogółu kosztów kwalifikowalnych |

**IV. Program promocji branży IT/ICT**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rodzaj zadania** | **Jednostka**  **miary** | **Standardowy koszt dla zadania (wartość brutto)** |
| **Misja wyjazdowa** | sztuka | 18 900,00 zł |
| **Misja przyjazdowa** | sztuka | 19 000,00 zł |
| **Organizacja stoiska na targach** | sztuka | 64 100,00 zł |
| **Seminaria, kongresy, konferencje** | sztuka | 4 800,00 zł |
| **Usługa doradcza** | sztuka | 17 500,00 zł, jednak nie więcej niż 5% ogółu kosztów kwalifikowalnych |
| **Dodatkowe działania promocyjne** | sztuka | 126 300,00 zł, jednak nie więcej niż 15% ogółu kosztów kwalifikowalnych |

**V. Program promocji branży JACHTÓW I ŁODZI REKREACYJNYCH**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rodzaj zadania** | **Jednostka**  **miary** | **Standardowy koszt dla zadania (wartość brutto)** |
| **Misja wyjazdowa** | sztuka | 14 500,00 zł |
| **Misja przyjazdowa** | sztuka | 13 600,00 zł |
| **Organizacja stoiska na targach** | sztuka | 65 700,00 zł |
| **Seminaria, kongresy, konferencje** | sztuka | 5 200,00 zł[[12]](#footnote-12) |
| **Usługa doradcza** | sztuka | 13 100,00 zł, jednak nie więcej niż 5% ogółu kosztów kwalifikowalnych |
| **Dodatkowe działania promocyjne** | sztuka | 82 200,00 zł, jednak nie więcej niż 15% ogółu kosztów kwalifikowalnych |

**VI. Program promocji branży KOSMETYCZNEJ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rodzaj zadania** | **Jednostka**  **miary** | **Standardowy koszt dla zadania (wartość brutto)** |
| **Misja wyjazdowa** | sztuka | 11 500,00 zł |
| **Misja przyjazdowa** | sztuka | 6 200,00 zł |
| **Organizacja stoiska na targach** | sztuka | 62 800,00 zł |
| **Seminaria, kongresy, konferencje** | sztuka | 8 900,00 zł |
| **Usługa doradcza** | sztuka | 12 200,00 zł, jednak nie więcej niż 5% ogółu kosztów kwalifikowalnych |
| **Dodatkowe działania promocyjne** | sztuka | 100 100,00 zł, jednak nie więcej niż 15% ogółu kosztów kwalifikowalnych |

**VII. Program promocji branży MASZYN I URZĄDZEŃ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rodzaj zadania** | **Jednostka**  **miary** | **Standardowy koszt dla zadania (wartość brutto)** |
| **Misja wyjazdowa** | sztuka | 16 200,00 zł |
| **Misja przyjazdowa** | sztuka | 9 800,00 zł |
| **Organizacja stoiska na targach** | sztuka | 63 500,00 zł |
| **Seminaria, kongresy, konferencje** | sztuka | 1 800,00 zł |
| **Usługa doradcza** | sztuka | 11 300,00 zł, jednak nie więcej niż 5% ogółu kosztów kwalifikowalnych |
| **Dodatkowe działania promocyjne** | sztuka | 88 100,00 zł, jednak nie więcej niż 15% ogółu kosztów kwalifikowalnych |

**VIII. Program promocji branży MEBLARSKIEJ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rodzaj zadania** | **Jednostka**  **miary** | **Standardowy koszt dla zadania (wartość brutto)** |
| **Misja wyjazdowa** | sztuka | 17 100,00 zł |
| **Misja przyjazdowa** | sztuka | 18 900,00 zł |
| **Organizacja stoiska na targach** | sztuka | 89 000,00 zł |
| **Seminaria, kongresy, konferencje** | sztuka | 18 900,00 zł |
| **Usługa doradcza** | sztuka | 15 000,00 zł, jednak nie więcej niż 5% ogółu kosztów kwalifikowalnych |
| **Dodatkowe działania promocyjne** | sztuka | 112 300,00 zł, jednak nie więcej niż 15% ogółu kosztów kwalifikowalnych |

**IX. Program promocji branży MODA POLSKA**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rodzaj zadania** | **Jednostka**  **miary** | **Standardowy koszt dla zadania (wartość brutto)** |
| **Misja wyjazdowa** | sztuka | 14 800,00 zł |
| **Misja przyjazdowa** | sztuka | 16 400,00 zł |
| **Organizacja stoiska na targach** | sztuka | 47 400,00 zł |
| **Seminaria, kongresy, konferencje** | sztuka | 5 200,00 zł[[13]](#footnote-13) |
| **Usługa doradcza** | sztuka | 13 900,00 zł, jednak nie więcej niż 5% ogółu kosztów kwalifikowalnych |
| **Dodatkowe działania promocyjne** | sztuka | 97 400,00 zł, jednak nie więcej niż 15% ogółu kosztów kwalifikowalnych |

**X. Program promocji branży POLSKICH SPECJALNOŚCI ŻYWNOŚCIOWYCH**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rodzaj zadania** | **Jednostka**  **miary** | **Standardowy koszt dla zadania (wartość brutto)** |
| **Misja wyjazdowa** | sztuka | 16 200,00 zł |
| **Misja przyjazdowa** | sztuka | 15 100,00 zł |
| **Organizacja stoiska na targach** | sztuka | 59 200,00 zł |
| **Seminaria, kongresy, konferencje** | sztuka | 7 400,00 zł |
| **Usługa doradcza** | sztuka | 14 300,00 zł, jednak nie więcej niż 5% ogółu kosztów kwalifikowalnych |
| **Dodatkowe działania promocyjne** | sztuka | 83 800,00 zł, jednak nie więcej niż 15% ogółu kosztów kwalifikowalnych |

**XI. Program promocji branży USŁUG PROZDROWOTNYCH**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rodzaj zadania** | **Jednostka**  **miary** | **Standardowy koszt dla zadania (wartość brutto)** |
| **Misja wyjazdowa** | sztuka | 23 000,00 zł |
| **Misja przyjazdowa** | sztuka | 12 700,00 zł |
| **Organizacja stoiska na targach** | sztuka | 47 200,00 zł |
| **Seminaria, kongresy, konferencje** | sztuka | 5 200,00 zł[[14]](#footnote-14) |
| **Usługa doradcza** | sztuka | 13 300,00 zł, jednak nie więcej niż 5% ogółu kosztów kwalifikowalnych |
| **Dodatkowe działania promocyjne** | sztuka | 161 400,00 zł, jednak nie więcej niż 15% ogółu kosztów kwalifikowalnych |

**XII. Program promocji branży SPRZĘTU MEDYCZNEGO**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rodzaj zadania** | **Jednostka**  **miary** | **Standardowy koszt dla zadania (wartość brutto)** |
| **Misja wyjazdowa** | sztuka | 15 200,00 zł |
| **Misja przyjazdowa** | sztuka | 17 700,00 zł |
| **Organizacja stoiska na targach** | sztuka | 66 000,00 zł |
| **Seminaria, kongresy, konferencje** | sztuka | 5 200,00 zł[[15]](#footnote-15) |
| **Usługa doradcza** | sztuka | 19 200,00 zł, jednak nie więcej niż 5% ogółu kosztów kwalifikowalnych |
| **Dodatkowe działania promocyjne** | sztuka | 83 600,00 zł, jednak nie więcej niż 15% ogółu kosztów kwalifikowalnych |

1. Liczba zatwierdzonych wniosków o dofinansowanie:

   - z konkursu nr 1/2016 wynosi 165 szt.,

   - z konkursu nr 3/2017 wynosi 424 szt., w tym 403 szt. dot. branżowych programów promocji, a 21 szt. dot. programów promocji o charakterze ogólnym na rynki perspektywiczne. [↑](#footnote-ref-1)
2. Dane pochodzą z konkursu nr 1/2016 i 3/2017. [↑](#footnote-ref-2)
3. Usługa może dotyczyć konkretnego kraju z rynku perspektywicznego lub całego obszaru rynku perspektywicznego. [↑](#footnote-ref-3)
4. Definicja pracownika zgodnie z art. 3 ust. 2 ustawy z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (Dz. U. z 2019 r. poz. 310), dalej „ustawa o PARP”. [↑](#footnote-ref-4)
5. Koszty podróży służbowych pracowników przedsiębiorcy uczestniczącego w misjach gospodarczych stanowią koszty kwalifikowane tylko w ramach pomocy de minimis. [↑](#footnote-ref-5)
6. Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 29 stycznia 2013 r. w sprawie należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej (Dz. U. z 2013 r. poz. 167) zwane dalej „rozporządzenie MPiPS”. [↑](#footnote-ref-6)
7. Patrz przypis 5. [↑](#footnote-ref-7)
8. Intensywność dofinansowania wydatków kwalifikowalnych zależy od statusu MŚP wnioskodawcy i nie przekracza:

   - 60% dla średnich przedsiębiorców,

   - 75% dla małych przedsiębiorców,

   - 80% dla mikroprzedsiębiorców z województwa mazowieckiego,

   - 85% dla pozostałych mikroprzedsiębiorców. [↑](#footnote-ref-8)
9. Do oszacowania kwoty wykorzystano dane pochodzące z ankiet dot. wysokości wydatków ponoszonych w podkategorii *inne niezbędne wydatki, określone lub uznane przez pracodawcę odpowiednio do uzasadnionych potrzeb, związane z kosztami podróży*, wypełnione przez beneficjentów poddziałania 3.3.3. PO IRrealizujących projekty generujące koszty o podobnym charakterze. Liczba ankiet zawierających dane do wyznaczenia kwoty – 41 szt. [↑](#footnote-ref-9)
10. Średnia wartość kosztów kwalifikowalnych dla wszystkich branżowych programów promocji. [↑](#footnote-ref-10)
11. Średnia wartość kosztów kwalifikowalnych dla wszystkich branżowych programów promocji. [↑](#footnote-ref-11)
12. Średnia wartość kosztów kwalifikowalnych dla wszystkich branżowych programów promocji. [↑](#footnote-ref-12)
13. Średnia wartość kosztów kwalifikowalnych dla wszystkich branżowych programów promocji. [↑](#footnote-ref-13)
14. Średnia wartość kosztów kwalifikowalnych dla wszystkich branżowych programów promocji. [↑](#footnote-ref-14)
15. Średnia wartość kosztów kwalifikowalnych dla wszystkich branżowych programów promocji. [↑](#footnote-ref-15)