

2018

Działanie 2.2 PO WER

Zasady ubiegania się o dofinansowanie projektu w ramach Działania 2.2. POWER

Wsparcie zarządzania strategicznego mikro, małych i średnich przedsiębiorców

Konkurs nr POWR.02.02.00-IP.09-00-008/17

Urszula Golec

Warszawa, 18 stycznia 2018 r.

Cel szczegółowy POWER

Wzrost liczby MMSP wykorzystujących wsparcie partnerów społecznych przy realizacji działań wspierających rozwój przedsiębiorstwa, w tym pozwalających na efektywne wykorzystanie Podmiotowych Systemów Finansowania w regionach.

Cel konkursu

Wzmocnienie roli partnerów społecznych w procesach adaptacyjnych przedsiębiorców i ich pracowników.

Cele pośrednie konkursu

- Zwiększenie liczby partnerów społecznych uczestniczących w systemie wspierania przedsiębiorców i ich pracowników.
- Zwiększenie liczby organizacji partnerów społecznych, które odnotowują rozwój bazy członkowskiej.
- Zbudowanie lub rozwój kompetencji partnerów społecznych w zakresie aktywnego uczestnictwa w procesach adaptacyjności przedsiębiorstw, grup przedsiębiorców lub pracowników przedsiębiorców.

Informacje ogólne

- Alokacja - 50 mln PLN (dofinansowania – 45 mln PLN, wkład własny przedsiębiorców – 5 mln PLN).
- Maksymalny poziom dofinansowania projektu – 90%.
- Maksymalny czas trwania projektów – 24 miesiące.

Informacje ogólne

- Wsparciem doradczym nie mogą być objęci przedsiębiorcy, którzy uzyskali wsparcie w ramach projektów dofinansowanych w konkursach nr POWR.02.02.00-IP.09-00-002/16 oraz POWR.02.02.00-IP.09-00-004/16.
- Średni koszt udziału podmiotu w projekcie (wartość kosztów kwalifikowanych w projekcie/liczba podmiotów objętych wsparciem) nie może przekroczyć kwoty 15 114 PLN.

Informacje ogólne

- Branżowy charakter projektów – 1 projekt = 1 branża.
- Liczba branż – 21.
- Branża - maksymalna alokacja oraz pula środków przeznaczona na dofinansowanie jednego projektu skierowanego do przedsiębiorców z danej branży, minimalne wskaźniki.
- W ramach każdej branży do dofinansowania wybrany zostanie jeden projekt, który będzie realizował co najmniej wskaźniki określone dla danej branży.

Informacje ogólne

| Lp. | Sektor/branża | Alokacja w PLN | Wartość dofinansowania w ramach alokacji w PLN | Wskaźnik produktu | Wskaźnik rezultatu |
|-----|--|----------------|--|---|---|
| 1 | BUDOWNICTWO – PRODUKCJA MATERIAŁÓW BUDOWLANYCH | 1 510 000 | 1 359 000 | 100, w tym regiony słabiej rozwinięte – 86, zaś regiony lepiej rozwinięte 14 | 80, w tym regiony słabiej rozwinięte – 69, zaś regiony lepiej rozwinięte 11 |
| 2 | BUDOWNICTWO (W TYM BUDOWNICTWO ENERGOOSZCZĘDNE I PASYWNE) | 2 245 000 | 2 020 500 | 149, w tym regiony słabiej rozwinięte – 129, zaś regiony lepiej rozwinięte 20 | 119, w tym regiony słabiej rozwinięte – 103, zaś regiony lepiej rozwinięte 16 |
| 3 | EKOGOSPODARKA, ODNAWIALNE ŹRÓDŁA ENERGII, RECYKLING | 2 010 000 | 1 809 000 | 133, w tym regiony słabiej rozwinięte – 115, zaś regiony lepiej rozwinięte 18 | 106, w tym regiony słabiej rozwinięte – 92, zaś regiony lepiej rozwinięte 14 |
| 4 | MOTORYZACJA – NAPRAWA I HANDEL | 2 145 000 | 1 930 500 | 142, w tym regiony słabiej rozwinięte – 123, zaś regiony lepiej rozwinięte 19 | 114, w tym regiony słabiej rozwinięte – 98, zaś regiony lepiej rozwinięte 16 |

Informacje ogólne

| | | | | | |
|---|--|-----------|-----------|---|---|
| 5 | MOTORYZACJA - PRODUKCJA SAMOCHODÓW I POZOSTAŁYCH POJAZDÓW | 2 470 000 | 2 223 000 | 163, w tym regiony słabiej rozwinięte – 141, zaś regiony lepiej rozwinięte 22 | 131, w tym regiony słabiej rozwinięte – 113, zaś regiony lepiej rozwinięte 18 |
| 6 | PRODUKCJA I PRZETWÓRSTWO ŻYWNOSCI | 3 440 000 | 3 096 000 | 228, w tym regiony słabiej rozwinięte – 197, zaś regiony lepiej rozwinięte 31 | 182, w tym regiony słabiej rozwinięte – 157, zaś regiony lepiej rozwinięte 25 |
| 7 | PRODUKCJA LEKÓW ORAZ URZĄDZEŃ I WYROBÓW MEDYCZNYCH | 1 835 000 | 1 651 500 | 121, w tym regiony słabiej rozwinięte – 105, zaś regiony lepiej rozwinięte 16 | 97, w tym regiony słabiej rozwinięte – 84, zaś regiony lepiej rozwinięte 13 |
| 8 | PRZEMYSŁ DRZEWNY I MEBLARSKI | 2 330 000 | 2 097 000 | 154, w tym regiony słabiej rozwinięte – 133, zaś regiony lepiej rozwinięte 21 | 123, w tym regiony słabiej rozwinięte – 106, zaś regiony lepiej rozwinięte 17 |
| 9 | PRZEMYSŁ KOSMICZNY I LOTNICZY | 1 510 000 | 1 359 000 | 100, w tym regiony słabiej rozwinięte – 86, zaś regiony lepiej rozwinięte 14 | 80, w tym regiony słabiej rozwinięte – 69, zaś regiony lepiej rozwinięte 11 |

Informacje ogólne

| | | | | | |
|----|--|-----------|-----------|---|---|
| 10 | PRZEMYSŁ MASZYNOWY I METALOWY | 3 235 000 | 2 911 500 | 214, w tym regiony słabiej rozwinięte – 185, zaś regiony lepiej rozwinięte 29 | 171, w tym regiony słabiej rozwinięte – 148, zaś regiony lepiej rozwinięte 23 |
| 11 | PRZEMYSŁ MODOWY I TEKSTYLIA | 1 735 000 | 1 561 500 | 115, w tym regiony słabiej rozwinięte – 99, zaś regiony lepiej rozwinięte 16 | 92, w tym regiony słabiej rozwinięte – 79, zaś regiony lepiej rozwinięte 13 |
| 12 | PRZEMYSŁ TWORZYW SZTUCZNYCH I CHEMICZNY | 1 840 000 | 1 656 000 | 122, w tym regiony słabiej rozwinięte – 105, zaś regiony lepiej rozwinięte 17 | 97, w tym regiony słabiej rozwinięte – 84, zaś regiony lepiej rozwinięte 13 |
| 13 | PRZEMYSŁ WYDOBYWCZY | 1 940 000 | 1 746 000 | 128, w tym regiony słabiej rozwinięte – 111, zaś regiony lepiej rozwinięte 17 | 103, w tym regiony słabiej rozwinięte – 89, zaś regiony lepiej rozwinięte 14 |
| 14 | PRZEMYSŁY KREATYWNE | 2 725 000 | 2 452 500 | 180, w tym regiony słabiej rozwinięte – 156, zaś regiony lepiej rozwinięte 24 | 144, w tym regiony słabiej rozwinięte – 124, zaś regiony lepiej rozwinięte 20 |
| 15 | SPECJALISTYCZNE USŁUGI BUDOWLANE I ROBOTY WYKOŃCZENIOWE | 4 050 000 | 3 645 000 | 269, w tym regiony słabiej rozwinięte – 232, zaś regiony lepiej rozwinięte 37 | 215, w tym regiony słabiej rozwinięte – 186, zaś regiony lepiej rozwinięte 29 |

Informacje ogólne

| | | | | | |
|----|--|-----------|-----------|---|--|
| 16 | TECHNOLOGIE INFORMACYJNO TELEKOMUNIKACYJNE | 2 730 000 | 2 457 000 | 181, w tym regiony słabiej rozwinęte – 156, zaś regiony lepiej rozwinięte 25 | 144, w tym regiony słabiej rozwinęte – 124, zaś regiony lepiej rozwinięte 20 |
| 17 | TRANSPORT SPEDYCJA I LOGISTYKA | 3 010 000 | 2 709 000 | 199, w tym regiony słabiej rozwinęte – 172, zaś regiony lepiej rozwinięte 27 | 159, w tym regiony słabiej rozwinęte – 137, zaś regiony lepiej rozwinięte 22 |
| 18 | TURYSTYKA I REKREACJA | 3 430 000 | 3 087 000 | 227, w tym regiony słabiej rozwinęte – 196, zaś regiony lepiej rozwinięte 31 | 182, w tym regiony słabiej rozwinęte – 157, zaś regiony lepiej rozwinięte 25 |
| 19 | URZĄDZENIA ELEKTRYCZNE, ELEKTRONICZNE | 1 840 000 | 1 656 000 | 122, w tym regiony słabiej rozwinęte – 105, zaś regiony lepiej rozwinięte 17 | 97, w tym regiony słabiej rozwinęte – 84, zaś regiony lepiej rozwinięte 13 |
| 20 | USŁUGI MEDYCZNE I OKOŁOMEDYCZNE | 2 165 000 | 1 948 500 | 143, w tym regiony słabiej rozwinęte – 124, zaś regiony lepiej rozwinięte 19 | 115, w tym regiony słabiej rozwinęte – 99, zaś regiony lepiej rozwinięte 16 |
| 21 | USŁUGI ZWIĄZANE ZE ZDROWIEM I URODĄ (INNE NIŻ MEDYCZNE) | 1 805 000 | 1 624 500 | 119, w tym regiony słabiej rozwinęte – 103, zaś regiony lepiej rozwinięte 16 | 96, w tym regiony słabiej rozwinęte – 83, zaś regiony lepiej rozwinięte 13 |

Informacje ogólne

- PARP zakłada możliwość zwiększenia kwoty alokacji oraz dofinansowania jednego projektu skierowanego do danej branży proporcjonalnie do wartości zwiększenia wskaźników produktu i rezultatu, określonych jako minimalne dla danej branży.
- W przypadku, gdy dla danej branży nie uda się wybrać projektu do dofinansowania (brak złożonych wniosków lub żaden ze złożonych projektów nie będzie rekomendowany do dofinansowania), PARP zakłada powtórzenie konkursu dla danej branży lub zastrzega sobie możliwość przesunięcia środków na branżę, w której wniosek o dofinansowanie otrzymał na etapie oceny najwyższą liczbę punktów pod warunkiem proporcjonalnego zwiększenia wskaźników.

Informacje ogólne

- Minimalny wskaźnik produktu – 3 308 MMSP objętych wsparciem przez partnerów społecznych w zakresie opracowania analizy potrzeb rozwojowych, w tym regiony słabiej rozwinięte – 2 858, zaś regiony lepiej rozwinięte – 450.
- Minimalny wskaźnik rezultatu – 2 646 MMSP, które przy wsparciu partnerów społecznych opracowały analizę potrzeb rozwojowych swojej firmy, w tym regiony słabiej rozwinięte – 2 268, zaś regiony lepiej rozwinięte – 360.
- Wskaźnik produktu i rezultatu odnoszą się do przedsiębiorców sektora MMSP.
- Udział pracowników przedsiębiorców w procesie doradczym nie wymaga wskazywania tych osób jako uczestników projektu i definiowania związanych z tym wskaźników.

Wskaźniki w ramach projektu

- Wskaźnik produktu – liczba MMSP objętych wsparciem przez partnerów społecznych w zakresie opracowania analizy potrzeb rozwojowych w rozbiciu na mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (podział na regiony słabiej rozwinięte i lepiej rozwinięte).
- Wskaźnik rezultatu – liczba MMSP, które przy wsparciu partnerów społecznych opracowały analizę potrzeb rozwojowych swojej firmy w rozbiciu na mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (podział na regiony słabiej rozwinięte i lepiej rozwinięte).
- Liczba planów/strategii rozwoju opracowanych dla MMSP przez partnerów społecznych - dla określania poziomu wskaźnika należy wykazać plany/strategie, które zostały stworzone w projekcie.

Wskaźniki w ramach projektu

- Liczba organizacji partnerów społecznych, w których wzrosła liczba członków.
- Wskaźnik odnosi się do liczby organizacji, które w wyniku realizacji projektu odnotują rozwój swojej bazy członkowskiej (dotyczy Wnioskodawcy i Partnerów projektu).
- Pomiar liczby członków organizacji należy przeprowadzić na dzień składania wniosku i na dzień zakończenia realizacji projektu.

Wskaźniki w ramach projektu

- Liczba doradców zatrudnionych w organizacjach partnerów społecznych.
- Wskaźnik określa liczbę doradców, z którymi partner społeczny, będący Wnioskodawcą lub Partnerem, ma zawarte umowy dające gwarancję dostępności usług doradcy w zakresie tworzenia strategii lub planu rozwoju na rzecz MMSP.
- Dostępność usług oznacza, że doradca w czasie nie dłuższym niż 2 tygodnie od zgłoszenia zapotrzebowania na jego usługę, rozpocznie jej świadczenie.
- Dla określenia poziomu wskaźnika należy liczyć doradców zatrudnionych w projekcie, jak i poza nim.

Wskaźniki produktu w ramach projektu

- Liczba zagregowanych informacji o potrzebach rozwojowych przedsiębiorstw, którym udzielono wsparcia w projekcie (informacja przekazywana jest do PARP dwa razy w trakcie trwania projektu).
- Liczba ogólnych analiz dostępności usług w BUR/poza BUR (dokument przekazywany jest do PARP dwa razy w trakcie trwania projektu).
- Liczba raportów o podjętych działaniach upowszechniających i wdrożeniowych (dokument przekazywany jest do PARP raz wraz z wnioskiem końcowym o płatność).

Grupa docelowa

1. Wsparcie w ramach projektu musi być skierowane do MMSP lub ich grup, którzy:
 - 1) należą do przedsiębiorców działających w tej samej branży oraz
 - 2) nie posiadają strategii lub planu rozwoju, tj. nie posiadają aktualnego dokumentu o określonym horyzoncie czasowym, podpisanego przez kierownictwo przedsiębiorcy, który określałby cele i mierniki celów, które mają być osiągnięte w ramach rozwoju przedsiębiorstwa.

Projekty partnerskie

- Wnioskodawcy i Partnerzy składający wnioski o dofinansowanie w konkursie są partnerami społecznymi (spełniają kryteria określone w SzOOP POWER).
- Możliwe partnerstwa – wszystkie kombinacje pod warunkiem, że organizacja jest partnerem społecznym.
- Utworzenie lub zainicjowanie partnerstwa musi nastąpić przed złożeniem wniosku o dofinansowanie.
- Wnioskodawcą/Partnerem w projekcie nie może być firma szkoleniowa/konsultacyjna itp.

Pomoc de minimis udzielana Wnioskodawcy i/lub Partnerom

- Zakup środków trwałych niezbędnych do realizacji projektu (maksymalnie 10% wydatków kwalifikowanych uwzględniając cross-financing).
- Zakup infrastruktury oraz dostosowanie lub adaptację budynków, pomieszczeń i miejsc pracy w ramach cross-financingu, do wysokości 5% wydatków kwalifikowalnych.

Pomoc de minimis udzielana przedsiębiorcom

- W ramach projektów MMSP udzielna jest pomoc de minimis na zasadach określonych w rozporządzeniu Komisji (UE) nr 1407/2013.
- Doradztwo w zakresie, o którym mowa w art. 18 ust. 3 i 4 rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 świadczone MMSP, będzie dostępne pod warunkiem wniesienia wkładu własnego przez MMSP w wysokości co najmniej 10% wartości doradztwa.
- Różnica pomiędzy wartością doradztwa, a wkładem własnym wnoszonym przez MMSP stanowi wartość pomocy de minimis dla tych przedsiębiorców.

Wkład własny w projekcie – przykład wyliczenia

- Minimalny wkład własny w projekcie – 10% kosztów kwalifikowanych projektu.
- Wkład własny – tylko środki pieniężne pozyskane od przedsiębiorców.
- Przykład

Koszty bezpośrednie projektu – 1 000 000 PLN

w tym koszty doradztwa - 990 000 PLN

w tym koszt analizy dostępności i upowszechniania - 10 000 PLN

Koszty pośrednie – 200 000 PLN

RAZEM wydatki kwalifikowane projektu - 1 200 000 PLN

Dofinansowanie 1 080 000 PLN (90% kwoty wydatków kwalifikowanych projektu)

Wkład własny od przedsiębiorców 120 000 PLN (tj. 12.12% kosztu doradztwa)

Podatek VAT

1. Kwestie odnoszące się do podatku od towarów i usług (VAT) regulują Wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków (6.13).
2. Dotacje otrzymane przez Beneficjentów programów operacyjnych mogą być opodatkowane podatkiem VAT, w przypadku gdy mają bezpośredni wpływ na cenę towarów dostarczonych lub usług świadczonych przez podatnika - pismo IZ PO WER z 20 października 2017 r.

Kluczowe kryteria wyboru – kryterium dostępu 1

W projekcie przewidziano wszystkie następujące działania:

- a) identyfikację potencjalnych odbiorców wsparcia;
- b) opracowanie analizy potrzeb rozwojowych MMSP (z uwzględnieniem pracowników w niekorzystnej sytuacji na rynku pracy, w tym pracowników w wieku 45+ - o ile dotyczy), którzy nie posiadają planu lub strategii rozwoju, w tym przygotowanie propozycji planów rozwojowych określających zakres działań niezbędnych do zaspokojenia zidentyfikowanych potrzeb rozwojowych, w tym pozwalających na efektywne wykorzystanie podmiotowych systemów finansowania w regionach;

Kluczowe kryteria wyboru – kryterium dostępu 1

- c) monitoring i doradztwo w zakresie wdrożenia planów rozwojowych MMSP w okresie trwania projektu;
- d) opracowanie analizy faktycznej dostępności usług w branży dla MMSP i - o ile dotyczy - podejmowanie działań interwencyjnych;
- e) upowszechnianie wśród interesariuszy wiedzy o zdiagnozowanych potrzebach lub barierach rozwojowych, które wykraczają poza bezpośredni zakres wsparcia w BUR i podejmowanie działań wdrożeniowych lub interwencji koniecznych do ich zaspokojenia (mainstreaming potrzeb rozwojowych).

Kluczowe kryteria wyboru – kryterium dostępu 2

- Projekt ma charakter branżowy tzn. wszystkie działania przewidziane w projekcie dotyczą jednej spośród branż wskazanych w Regulaminie konkursu.
- Wnioskodawca oraz partnerzy (jeśli dotyczy) zapewnią udzielenie wsparcia w zakresie objętym konkursem przedsiębiorcom działającym w jednej z branż wymienionych w Regulaminie konkursu, której dotyczy projekt.
- Do dofinansowania zostanie wybrany 1 projekt, po jednym dla każdej z branż wskazanych w Regulaminie konkursu.

Kluczowe kryteria wyboru – kryterium dostępu 3

- Przedsiębiorcy lub grupy przedsiębiorców objęci wsparciem należą do przedsiębiorstw działających w tej samej branży, a w przypadku analizy faktycznej dostępności usług dla MMSP w branży analiza ta dotyczy tej samej branży, z której pochodzą przedsiębiorcy objęci wsparciem w projekcie.
- Na zasadzie wyjątku, aby umożliwić wsparcie przedsiębiorców działających np. w grupie kooperacyjnej czy funkcjonujących w jednym łańcuchu dostaw, możliwe jest objęcie wsparciem przedsiębiorców, którzy działają w branży innej niż ta, której dotyczy projekt. Przedsiębiorcy ci mogą stanowić nie więcej niż 20% uczestników projektu.

Kluczowe kryteria wyboru – kryterium dostępu 4

Jeden podmiot może wystąpić w ramach konkursu, jako Wnioskodawca lub Partner, w nie więcej niż 3 wnioskach o dofinansowanie złożonych w konkursie.

Kluczowe kryteria wyboru – kryterium dostępu 5

Wnioskodawca lub Partner projektu wskazany we wniosku o dofinansowanie:

- a) w okresie 2 lat przed terminem złożenia wniosku przeprowadził działania o charakterze szkoleniowym lub doradczym, skierowane do co najmniej liczby przedsiębiorców z sektora MMSP stanowiącej 50% przewidywanej liczby przedsiębiorców objętych wsparciem określonej we wniosku o dofinansowanie projektu **lub**
- b) w okresie 2 lat przed terminem złożenia wniosku przeprowadził działania o charakterze szkoleniowym lub doradczym skierowane do pracowników zatrudnionych w co najmniej 50% liczby przedsiębiorców z sektora MMSP przewidywanej do objęcia wsparciem określonej we wniosku o dofinansowanie projektu **lub**
- c) w momencie składania wniosku dysponuje personelem posiadającym doświadczenie w świadczeniu usług doradczych dla przedsiębiorców (np. umowa o pracę, umowa zlecenie, kontrakt obejmujący, co najmniej okres realizacji projektu).

Kluczowe kryteria wyboru – kryterium dostępu 6

Wnioskodawcą w konkursie może być:

- a. organizacja reprezentatywna, pod warunkiem złożenia wniosku partnerskiego z organizacją branżową pracodawców i pracowników w rozumieniu SzOOP PO WER **lub**
- b. organizacja branżowa pracodawców i pracowników w rozumieniu SzOOP PO WER, która:
 - na koniec ostatniego roku kalendarzowego (tj. 2016) zrzeszała minimum 30 mikro, małych lub średnich przedsiębiorców lub pracowników zatrudnionych u przynajmniej 30 mikro, małych lub średnich przedsiębiorców **i**
 - na koniec ostatniego roku kalendarzowego (tj. 2016) posiadała udział składki członkowskiej w budżecie w wysokości min. 25% **lub**
 - w ostatnich 36 miesiącach przed dniem złożenia wniosku przeprowadziła na rzecz swoich członków min. 30 interwencji w instytucjach publicznych **lub**
 - w ostatnich 36 miesiącach przed dniem złożenia wniosku przedstawiła w imieniu swoich członków min. 20 stanowisk lub opinii instytucjom publicznym.

Kluczowe kryteria wyboru – kryterium dostępu 7

Branżowa organizacja pracodawców i pracowników, będąca Wnioskodawcą lub Partnerem realizuje projekt dla przedsiębiorstw należących do branży, którą reprezentuje.

Branżowa organizacja pracodawców i/lub pracowników

- Co najmniej 70% członków działa w ramach jednej sekcji zgodnie z klasyfikacją PKD. Uznaje się wówczas, że organizacja ta reprezentuje pracowników i/ lub pracodawców działających w tej sekcji PKD.
- Podział na branże zawarty w załączniku nr 15 do Regulaminu Konkursu, rozumiany jest jako definicja grup przedsiębiorstw, do których adresowane może być wsparcie.
- Każda organizacja pracodawców i/lub pracowników może złożyć maksymalnie 3 projekty (przy założeniu, że jeden projekt dedykowany jest jednej branży zgodnie z listą branż).

Branżowa organizacja pracodawców i/lub pracowników - przykład

- Sekcja **M klasyfikacji PKD** obejmuje następujące działy:

Dział 69 - DZIAŁALNOŚĆ PRAWNICZA, RACHUNKOWO - KSIĘGOWA I DORADZTWO
PODATKOWE

Dział 70 - DZIAŁALNOŚĆ FIRM CENTRALNYCH (HEAD OFFICES); DORADZTWO
ZWIĄZANE Z ZARZĄDZANIEM

Dział 71 - DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE ARCHITEKTURY I INŻYNIERII; BADANIA I
ANALIZY TECHNICZNE

Dział 72 - BADANIA NAUKOWE I PRACE ROZWOJOWE

Dział 73 - REKLAMA, BADANIE RYNKU I OPINII PUBLICZNEJ

Dział 74 - POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ PROFESJONALNA, NAUKOWA I TECHNICZNA

Dział 75 - DZIAŁALNOŚĆ WETERYNARYJNA

Branżowa organizacja pracodawców i/lub pracowników - przykład

- Wnioskodawca jest organizacją branżową pracodawców w ramach **sekcji M** Klasyfikacji PKD, co zweryfikował na podstawie kodów PKD ujętych w dokumentach rejestrowych swoich Członków.
- Kody PKD Członków Wnioskodawcy zawierają się głównie w działach **69,70 oraz 71**.

Branżowa organizacja pracodawców i/lub pracowników - przykład

Analizując kody PKD w ramach poszczególnych branż wymienionych w Załączniku nr 15 kody PKD należące do sekcji M, w ramach której jest organizacją branżową oraz swoje doświadczenie i potencjał, Wnioskodawca uznał, że może w ramach konkursu złożyć po jednym wniosku do następujących branż:

Branżowa organizacja pracodawców i/lub pracowników przykład

- SPECJALISTYCZNE USŁUGI BUDOWLANE I ROBOTY WYKOŃCZENIOWE
 - Dział 43 - Roboty budowlane specjalistyczne
 - Klasa 71.11 - Działalność w zakresie architektury
 - Klasa 71.12 Działalność w zakresie inżynierii i związane z nią doradztwo techniczne
- TRANSPORT SPEDYCJA I LOGISTYKA Dział 49 TRANSPORT LĄDOWY ORAZ TRANSPORT RUROCIĄGOWY (z wyłączeniem grupy 49.5)
 - Dział 50 TRANSPORT WODNY
 - Dział 51 TRANSPORT LOTNICZY
 - Dział 52 MAGAZYNOWANIE I DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA WSPOMAGAJĄCA TRANSPORT
 - Klasa 71.12 Działalność w zakresie inżynierii i związane z nią doradztwo techniczne

Branżowa organizacja pracodawców i/lub pracowników przykład

Wnioskodawca może złożyć wniosek do dwóch powyższych branż, gdyż:

- są one zgodne z Załącznikiem 15 do Regulaminu konkursu,
- zawierają one tę samą klasę PKD 71.12, która występuje w sekcji M, w ramach której jest on organizacją branżową ,
- Wnioskodawca jest w stanie udowodnić we wnioskach o dofinansowanie (każdym skierowanym do jednej branży) znajomość i zrozumienie potrzeb przedsiębiorców pochodzących z tych branż.

Kluczowe kryteria wyboru – kryterium dostępu 8

Wnioskodawcy i Partnerzy składający wnioski o dofinansowanie w konkursie spełniają kryteria określone w SzOOP POWER tj są partnerami społecznymi zgodnie z definicją zawartą w SzOOP POWER.

Kluczowe kryteria wyboru – kryterium dostępu 9

Okres realizacji projektu nie przekracza 24 miesięcy, a projekt rozpoczyna się nie później niż 5 miesięcy od daty ostatecznego terminu składania wniosków.

Kluczowe kryteria wyboru – kryterium dostępu 10

Wartość projektu nie może przekroczyć wartości alokacji przeznaczonej na realizację projektu w określonej branży, wskazanej w Regulaminie konkursu.

Kluczowe kryteria wyboru – kryterium dostępu 11

W ramach działań rekrutacyjnych przedsiębiorców do udziału w projekcie, preferowani będą przedsiębiorcy deklarujący chęć skorzystania ze wsparcia z Priorytetu Inwestycyjnego 8.V regionalnych programów operacyjnych.

Kluczowe kryteria wyboru – kryterium dostępu 12

Wydatki związane ze zlecaniem usług merytorycznych nie przekraczają 30% wartości projektu.

Kluczowe kryteria wyboru – kryterium dostępu 13

Działania merytoryczne w ramach projektu będą realizowane zgodnie z minimalnymi wymaganiami jakościowymi określonymi w Regulaminie konkursu zawierającymi co najmniej wymagania wobec:

- minimalnego zakresu tematycznego doradztwa,
- minimalnego wzoru planu rozwoju,
- doradców świadczących doradztwo.

Kluczowe kryteria wyboru – kryterium dostępu 14

- Wnioskodawca zobowiązany jest do zapewnienia wkładu własnego w wysokości co najmniej 10,00% wartości wydatków kwalifikowanych projektu.
- Wkład własny stanowią środki finansowe w formie pieniężnej pozyskane przez Wnioskodawcę od przedsiębiorców biorących udział w projekcie, w wysokości co najmniej 10,00% kosztów usług szkoleniowych i doradczych.

Kryteria premiujące

1. Projekt został złożony w partnerstwie, w skład którego wchodzi co najmniej jedna reprezentatywna organizacja pracodawców i pracowników w rozumieniu ustawy z dnia 24 lipca 2015 r. o Radzie Dialogu Społecznego i innych instytucjach dialogu społecznego (Dz. U. z 2015 r., poz. 1240) oraz co najmniej jedna branżowa organizacja pracodawców. **(10 pkt)**

Kryteria premiujące

2. Wnioskodawca bądź partner (o ile dotyczy) posiada udokumentowane doświadczenie w działalności Sektorowej Rady ds. kompetencji związanej z branżą, której dotyczy projekt. **(10 pkt)**
3. Wniosek został złożony w partnerstwie między co najmniej jedną organizacją pracodawców i co najmniej jedną organizacją pracowników. **(5 pkt)**

Kryteria premiujące

4. Wartość zadań realizowanych bezpośrednio przez branżowe organizacje pracodawców i pracowników wynosi minimum 50 %. **(5 pkt)**
5. Rekrutacja przedsiębiorców do projektu jest zadaniem własnym organizacji pracodawców lub pracowników. **(5 pkt)**
6. Przynajmniej 60% przedsiębiorstw objętych wsparciem to mikro lub mali przedsiębiorcy. **(5 pkt)**

2018

Działanie 2.2 PO WER

Zasady oceny projektów w ramach Działania 2.2. POWER

Wsparcie zarządzania strategicznego mikro, małych i średnich przedsiębiorców

Konkurs nr POWR.02.02.00-IP.09-00-008/17

Urszula Golec

Warszawa, 18 stycznia 2018 r.

Przygotowanie oraz złożenie wniosku o dofinansowanie

- Wnioski o dofinansowanie można składać jedynie za pośrednictwem systemu SOWA (www.sowa.efs.gov.pl).
- Za datę wpływu wniosku uznaje się datę złożenia wersji elektronicznej wniosku w systemie SOWA.
- Termin składania wniosków – **31 stycznia 2018 r. godz. 16.00.**

Schemat oceny

- Ocena poprawności złożenia wniosku
- Ocena formalna - karta oceny formalnej przygotowana przez IZ
Ocena kryteriów dostępu weryfikowanych na etapie oceny formalnej
Lista wniosków poprawnych formalnie w podziale na branże
- Ocena merytoryczna - karta oceny merytorycznej przygotowana przez IZ
Lista rankingowa wniosków w podziale na branże
- Negocjacje/potwierdzenie wartości projektu/dofinansowania
- Podpisanie umowy o dofinansowanie



Uzupełnienie lub poprawienie oczywistej omyłki

Zgodnie z art. 43 ust. 1 ustawy wdrożeniowej, w razie stwierdzenia we wniosku o dofinansowanie braków formalnych lub oczywistych omyłek PARP pisemnie wzywa (za pośrednictwem SOWA) Wnioskodawcę do uzupełnienia lub poprawienia w nim oczywistej omyłki lub uzupełnienia braków formalnych.

Uzupełnienie lub poprawienie oczywistej omyłki

- Nieuzupełnienie braku formalnego lub niepoprawienie oczywistej omyłki przez Wnioskodawcę na wezwanie PARP skutkuje pozostawieniem wniosku bez rozpatrzenia, bez możliwości wniesienia protestu.
- Poprawnie uzupełniony lub skorygowany wniosek jest kierowany do oceny formalnej dokonywanej przez KOP.

Uzupełnienie lub poprawienie oczywistej omyłki

Katalog braków formalnych lub oczywistych omyłek możliwych do poprawy:

- a) brak wypełnienia pola 3.4 (Opis projektu) wniosku o dofinansowanie;
- b) brak informacji w pkt 4.3 wniosku o dofinansowanie, że wskazana we wniosku wysokość obrotu dotyczy ostatniego zamkniętego roku obrotowego;
- c) zawarcie w pkt 4.3 wniosku o dofinansowanie nieprecyzyjnych zapisów, niepozwalających na stwierdzenie, czy podana kwota dotyczy obrotu za ostatni zamknięty rok obrotowy;
- d) podanie w pkt 4.3 wniosku o dofinansowanie informacji dotyczącej potencjału finansowego niezgodnie z definicją obrotu dla danego rodzaju podmiotu.

Ocena projektów w ramach KOP

- Ocena dwuetapowa – formalna oraz merytoryczna.
- Ocena formalna - sprawdzenie, czy wniosek spełnia ogólne kryteria formalne oraz kryteria dostępu weryfikowane na etapie oceny formalnej zgodnie z kartą oceny formalnej – Załącznik 2 do Regulaminu konkursu;
- Oceny merytorycznej dokonuje się zgodnie z kartą oceny merytorycznej - Załącznik nr 4 do Regulaminu;

Ocena projektów w ramach KOP

- Ocena merytoryczna projektu obejmuje sprawdzenie kolejno, czy projekt spełnia:
 - ogólne kryteria horyzontalne (tak, tak warunkowo, nie – odrzucenie)
 - ogólne kryteria merytoryczne (od 0 do 100 punktów);
 - kryteria premiujące (o ile powyżej 60% pkt – max 40 pkt).

Ocena projektów w ramach KOP

- Etap negocjacji – jeśli wniosek bezwarunkowo uzyskał co najmniej 60% punktów w poszczególnych kategoriach oceny spełniania ogólnych kryteriów merytorycznych oraz wniosek warunkowo spełnia dane kryterium bądź kryteria horyzontalne lub warunkowo uzyskał określoną liczbę punktów za spełnianie danego kryterium merytorycznego bądź danych kryteriów merytorycznych.

Procedura odwoławcza

- W przypadku negatywnej oceny projektu, o której mowa w art. 53 ust. 2 ustawy wdrożeniowej, Wnioskodawcy przysługuje prawo wniesienia protestu.
- Instytucją, która rozpatruje protest jest PARP.
- Protest jest wnoszony do PARP w terminie 14 dni od doręczenia informacji o negatywnym wyniku oceny.
- Protest wnoszony jest w formie pisemnej.

- Ocena spełniania kryteriów dostępu weryfikowanych na etapie oceny merytorycznej polega na przypisaniu im wartości logicznych „tak”, „nie”.
- Spełnienie wszystkich kryteriów dostępu jest konieczne do przyznania dofinansowania.
- Projekty niespełniające któregokolwiek z kryteriów dostępu są odrzucane na etapie oceny merytorycznej.

Najczęściej popełniane błędy - wskaźniki

- Wpisywanie własnych definicji obligatoryjnych wskaźników produktu i rezultatu – wskaźniki te należy wybrać z listy rozwijanej.
- Brak wskazania wszystkich wymaganych wskaźników.
- Brak podania wskaźników w podziale na regiony słabiej i lepiej rozwinięte.
- Podawanie wskaźników dotyczących osób objętych wsparciem.
- Wybieranie z listy rozwijanej innych wskaźników - niezwiązanych z Działaniem 2.2 PO WER.

Najczęściej popełniane błędy – krótki opis projektu

- Brak wskazania celu projektów, kluczowych wskaźników rezultatu i produktu, grupy docelowej, branży objętej projektem.

Najczęściej popełniane błędy –informacja nt obrotu

- Brak informacji, że dane dotyczą obrotu za ostatni zamknięty rok obrotowy lidera i partnerów.
- Brak wysokości kwoty obrotów pozwalającej na zweryfikowanie czy zawarto w pkt 4.3 precyzyjne zapisy, pozwalające na stwierdzenie, czy podana kwota dotyczy obrotu za zamknięty rok obrotowy.

Najczęściej popełniane błędy – osoby do reprezentacji

- Ze strony Wnioskodawcy/Partnera zgodnie z dokumentem rejestrowym wniosek powinien zostać podpisany przez dwie osoby, natomiast w pkt 2.9.1.7 oraz w pkt „Oświadczenia” i „Oświadczenie partnerów” we wniosku o dofinansowanie została wpisana jedna osoba.

Najczęściej popełniane błędy – uwzględnienie kosztów rekrutacji w kosztach bezpośrednich

- Koszty związane z rekrutacją przedsiębiorców do projektu, jako działania mające charakter ściśle administracyjny np. mailing, kontakty telefoniczne, wysyłka korespondencji, tworzenie plakatów/ulotek, tworzenie baz potencjalnych uczestników, opracowanie regulaminu rekrutacji, spotkania informacyjne powinny być ponoszone z w ramach kosztów pośrednich.
- Koszty związane z oceną kwalifikowalności przedsiębiorców do projektu np. sprawdzenie dokumentacji związanej z udzielaniem pomocy de minimis mogą być finansowane w ramach kosztów bezpośrednich. – zadanie dot. Identyfikacji potencjalnych odbiorców wsparcia.

Najczęściej popełniane błędy – wkład własny

- Założenie wkładu własnego w wysokości niższej niż 90% wartości projektu.
- Założenie wkładu własnego w ramach kosztów pośrednich.
- Wyszczególnianie w ramach kosztów bezpośrednich wydatków, które będą ponoszone z wkładu własnego.
- Wykazywanie wkładu własnego w pozycjach innych niż 5.9.2 wniosku o dofinansowanie.

Najczęściej popełniane błędy – personel projektu

- Wskazywanie personelu z imienia i nazwiska.
- Wskazywanie personelu z imienia i nazwiska z podaniem informacji, iż osoby te zostały już wybrane przed złożeniem wniosku o dofinansowanie w wyniku przeprowadzonej zasady konkurencyjności.
- Założenie, iż osoby zatrudnione w projekcie na umowy cywilno-prawne stanowią personel projektu.
- Brak odznaczenia w budżecie projektu kolumn „personelu projektu,” „usługa zlecona”, wydatki objęte pomocą de minimis”.

Najczęściej popełniane błędy – budżet projektu

- Błędnie przedstawiona metodologia wyliczenia wydatków objętych pomocą publiczną (w tym wnoszenie wkładu władnego) oraz pomocy de minimis.
- W przypadku osób zatrudnionych na umowę o pracę brak wskazania wysokości etatu.
- Brak uzasadnienia poszczególnych wydatków wykazanych w budżecie.

Potencjał społeczny Wnioskodawcy/Partnerów

Zdolności społeczne wnioskodawcy i partnerów do podjęcia i efektywnej realizacji danego przedsięwzięcia/projektu na rzecz danej grupy docelowej oraz na danym obszarze.

Potencjał społeczny Wnioskodawcy/Partnerów



co do zasady powyższe przesłanki powinny być spełnione łącznie

Potencjał społeczny Wnioskodawcy/Partnerów

- Wnioskodawca/Partnerzy muszą posiadać **doświadczenie w realizacji zadań w obszarze działań**, których dotyczy projekt (doradztwo w zakresie analizy potrzeb i opracowania planów rozwoju).
- Planowane w projekcie działania muszą być **zgodne z działalnością statutową Wnioskodawcy/Partnerów**.
- Wnioskodawca/Partnerzy powinni precyzyjnie i jednoznacznie wykazać, że **posiadają doświadczenia w realizacji działań na rzecz danej grupy docelowej (MMSP)**, do której kierowane będzie wsparcie przewidziane w ramach projektu
- Wnioskodawca powinien precyzyjnie i jednoznacznie wykazać, że **posiada doświadczenia w realizacji działań na określonym terytorium (branży)**, którego dotyczyć będzie realizacja projektu.

Potencjał społeczny Wnioskodawcy/Partnerów

- Opis dotyczący potencjału społecznego powinien **ukazywać konkretne i weryfikowalne doświadczenie – nie jest wystarczające ogólne podanie niedających się zweryfikować danych!**
- W opisie należy skupić się na **efektach jakościowych, a nie ilościowych**, zrealizowanych przedsięwzięć.
- Informacje podane we WND powinny być **szczegółowe** i potwierdzać doświadczenie w realizacji działań ściśle związanych z tematyką konkursu.

Potencjał społeczny Wnioskodawcy/Partnerów

- **Dane muszą być możliwie aktualne** – ocenie podlega opis efektów dotychczas zrealizowanych działań/akcji/projektów na rzecz społeczności, czy podjętej współpracy z innymi organizacjami/ instytucjami publicznymi w okresie ostatnich trzech lat.
- Należy wskazać podmioty, które w sposób wiarygodny będą mogły potwierdzić opisany potencjał społeczny (dane dokładne).

Potencjał społeczny Wnioskodawcy/Partnerów – ocena negatywna

- Wniosek zawiera jedynie **ogólne stwierdzenia o posiadanym potencjale**.
- Wnioskodawca/Partnerzy **jednoznacznie nie** wykażą w sposób **umożliwiający weryfikację informacji, że posiadają adekwatne doświadczenie** w trzech wymaganych aspektach.
- Wnioskodawca/Partnerzy **nie** wykażą **doświadczenia w obszarze działań**, których dotyczy planowany projekt.
- Wnioskodawca/Partnerzy **nie wspierali dotychczas grupy docelowej**, którą zamierzają objąć wsparciem w planowanym projekcie.
- Wnioskodawca/Partnerzy **nie wykazali doświadczenia na terytorium**, na którym planuje się realizować projekt.

Dziękuję za uwagę

urszula_golec@parp.gov.pl