

Najczęściej popełniane błędy

w związku z wypełnianiem wniosku o dofinansowanie w ramach działania 1.4 FEPW Wzornictwo w MŚP.

W ramach Działania 1.4 FEPW dofinansowanie przeznaczone jest na realizację projektów dotyczących wykorzystania procesów wzorniczych w celu lepszego dostosowania firm do potrzeb, wymagań i oczekiwań klientów oraz zwiększenia atrakcyjności oferowanych przez nie produktów i usług, co w efekcie przyczyni się do poprawienia ich pozycji rynkowej.

O dofinansowanie w ramach naboru mogą ubiegać się mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) prowadzące działalność gospodarczą na terenie makroregionu Polski Wschodniej.

Maksymalna wartość dofinansowania na koszty związane z przeprowadzeniem audytu wzorniczego i opracowaniem strategii wzorniczej wynosi 70 000 PLN.

Maksymalna wartość dofinansowania projektu wynosi 3 000 000 PLN.

Minimalna wartość kosztów kwalifikowalnych w projekcie wynosi 200 000 PLN.

Poniżej zapoznajcie się Państwo z najczęściej popełnianymi błędami we wnioskach o dofinansowanie oraz wskazówkami jak poprawnie wypełnić wniosek, aby otrzymać dofinansowanie.

Powodzenia!

Obszar: Projekt jest zgodny z zakresem i celem działania, a cel projektu jest uzasadniony.

Błąd 1:

Przedstawiony we wniosku proces wzorniczy nie obejmuje wszystkich wymaganych etapów tj.: projektowania, prototypowania oraz testowania. Np. niewłaściwym jest, gdy przedstawiony proces wzorniczy obejmuje wyłącznie projektowanie oraz prototypowanie nowego lub znacząco ulepszanego produktu, jednakże nie uwzględnia przeprowadzenia niezbędnych testów.

Wskazówka:

Zgodnie z zapisami załącznika nr 4 do Regulaminu wyboru projektów pn. *Minimalny zakres strategii wzorniczej*, opis procesu wzorniczego, musi obejmować co najmniej projektowanie, prototypowanie i testowanie. Ponadto należy pamiętać, iż ww. działania muszą wynikać z opracowanej przed złożeniem wniosku o dofinansowanie strategii wzorniczej.

W związku z powyższym, w części wniosku – Harmonogram rzeczowo-finansowy (HRF) należy w kolejnych zadaniach wskazać działania, które odzwierciedlają przeprowadzony przez wnioskodawcę proces wzorniczy, np. zadanie 2 – projektowanie nowego produktu, zadanie 3 – budowę prototypu, zadanie 4 – testowanie.

Każde z działań musi zostać uzasadnione zgodnie z wymaganiami określonymi w Instrukcji wypełniania wniosku o dofinansowanie.

Dodatkowo należy pamiętać, iż prawidłowo zaplanowany projekt musi obejmować także: zadanie dot. przeprowadzenia audytu wzorniczego oraz opracowania strategii wzorniczej, oraz opcjonalnie: inne usługi doradcze jeżeli są niezbędne do wdrożenia strategii wzorniczej, usługi szkoleniowe dla pracowników jeżeli są bezpośrednio związane z wdrożeniem innowacji produktowej, np. z obsługi nowej linii technologicznej, a także zakupy inwestycyjne niezbędne do wdrożenia innowacji produktowej.

Błąd 2:

W strategii wzorniczej oraz wniosku o dofinansowanie nie opisano cech technicznych, użytkowych i estetycznych produktu stanowiących podstawowe elementy procesu wzorniczego. Np. niewłaściwym jest opisanie cech użytkowych i estetycznych produktu, bez podania cech technicznych.

Wskazówka:

Zgodnie z definicją projektu wzorniczego wskazaną w Regulaminie wyboru projektów projekt wzorniczy to opracowanie cech technicznych, użytkowych i estetycznych produktu zmierzające do wprowadzenia go do obrotu gospodarczego.

Ww. cechy powinny być uzasadnione w opisie innowacji we wniosku o dofinansowanie oraz załączonej do wniosku strategii wzorniczej.

Przykład pozytywnego projektu:

Firma Kowalski i Synowie sp. z o.o., zaplanowała wdrożenie specjalnego obuwia dla osób chorujących na cukrzycę. Przed złożeniem wniosku o dofinansowanie został przeprowadzony audyt wzorniczy oraz opracowana strategia wzornicza, zgodnie z zakresem określonym w dokumentacji konkursowej. Składając wniosek o dofinansowanie w harmonogramie rzeczowo-finansowym zaplanowano: zadanie 1: przeprowadzenie audytu wzorniczego oraz opracowanie strategii wzorniczej, zadanie 2: usługi doradcze niezbędne do wdrożenia strategii wzorniczej - zaprojektowanie nowego typu obuwia, zadanie 3: usługi doradcze niezbędne do wdrożenia strategii wzorniczej – wytworzenie prototypu, zadanie 4: usługi doradcze niezbędne do wdrożenia strategii wzorniczej – przetestowanie prototypu. Ponadto, w opisie innowacji firma scharakteryzowała cechy techniczne, użytkowe, estetyczne produktu (wszystkie 3 zakresy opracowania są wymagane tj. opracowanie cech technicznych (1), użytkowych (2), estetycznych (3), aby można stwierdzić, że nastąpi opracowanie projektu wzorniczego).

Błąd 3:

Koncentracja w projekcie na aspektach inwestycyjnych (projekt o charakterze typowo inwestycyjnym lub planowane zakupy inwestycyjne nie zostały powiązane z opracowywaną innowacją produktową).

Wskazówka:

Należy pamiętać, iż zgodnie z zapisami Regulaminu wyboru projektów wsparciem zostaną objęte kompleksowe projekty obejmujące:

- 1) koszty usług doradczych związanych z przeprowadzeniem audytu wzorniczego i opracowaniem strategii wzorniczej,
 - 2) koszty usług doradczych niezbędnych do wdrożenia strategii wzorniczej,
 - 3) nabycie środków trwałych innych niż nieruchomości zabudowane i niezabudowane,
 - 4) nabycie oprogramowania i innych wartości niematerialnych i prawnych w formie patentów, licencji, know-how oraz innych praw własności intelektualnej,
 - 5) koszty robót i materiałów budowlanych, o ile są bezpośrednio związane z instalacją maszyn i urządzeń, a ich wartość nie przekracza 10% wartości kosztów nabycia środków trwałych,
 - 6) koszty usług szkoleniowych,
 - 7) koszty ustanowienia i utrzymania zabezpieczenia zaliczki,
- z zastrzeżeniem, że pkt. 1) i 2) są obligatoryjne do realizacji projektu.

Zaplanowane działania muszą być związane z wdrożeniem przedmiotu projektu, tj. wdrożeniem i wprowadzeniem do oferty innowacji produktowej. We wniosku obok realizacji usług doradczych przeprowadzonych przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie, tj. audytu wzorniczego oraz opracowania strategii wzorniczej, należy wskazać działania związane z realizacją usług doradczych niezbędnych do wdrożenia strategii wzorniczej. Dodatkowo opcjonalnie można wskazać zakupy inwestycyjne o ile są bezpośrednio powiązane z procesem wdrożenia nowego lub ulepszanego produktu.

Za niezgodny z celem oraz zakresem działania będzie uznany wniosek, który ww. zasad nie spełnia, np. projekt obejmujący wyłącznie:

- przeprowadzenie audytu wzorniczego
- opracowanie strategii wzorniczej oraz zakupy inwestycyjne
- przeprowadzenie audytu wzorniczego, opracowanie strategii wzorniczej, prowadzenie doradztwa niezbędnego do wdrożenia strategii wzorniczej, zakupy inwestycyjne niezwiązane z wdrażaną innowacją produktową.

Projekt, który obejmuje swym zakresem zakupy inwestycyjne (nawet jeśli są związane z wdrażaną innowacją produktową) ale nie uwzględniający elementów procesu wzorniczego (projektowania, prototypowania oraz testowania) oraz cech projektu wzorniczego (technicznych, użytkowych i estetycznych), nie jest zgodny z celem i zakresem działania.

Ponadto, wydatki inwestycyjne nie mogą być wykorzystane na etapie świadczenia usługi doradczej niezbędnej do wdrożenia strategii wzorniczej (za świadczenie usługi doradczej odpowiedzialny jest wybrany wykonawca usługi, który musi posiadać niezbędną do realizacji zaplanowanych usług infrastrukturę).

Powyższe należy wykazać w częściach wniosku: Uzasadnienie realizacji projektu - Opis wdrożenia działań wskazanych w strategii wzorniczej, Wskaźniki oraz Harmonogram rzeczowo-finansowy (HRF).

Przykłady zakupów kwalifikowalnych:

Przykład 1:Firma Kowalski i Synowie sp. z o.o., w ramach wdrożenia nowego typu obuwia zaplanowała zakup środka trwałego – maszyny do szycia skóry wraz z oprogramowaniem.

Ww. zakup jest niezbędny w procesie produkcji nowego produktu.

Przykład 2:Firma Kowalski i Synowie sp. z o.o., w ramach wdrożenia nowego typu obuwia, zaplanowała dodatkowo opracowanie brandbooka dla nowego typu obuwia oraz strategii marketingowej skierowanej dla osób o szczególnych potrzebach. Usługa doradcza zostanie wykonana przez podmiot, który zapewnia zespół określony w Regulaminie wyboru projektów oraz posiadający wystarczające kadry oraz zapewniający infrastrukturę do realizacji usług.

Obszar: Innowacyjność projektu.

Błąd:

W wyniku realizacji projektu nie zostanie wdrożona innowacja produktowa. We wniosku nie wykazano różnic pomiędzy projektowanym wzorniczo nowym lub ulepszonym produktem a dotychczasową ofertą produktową. Niewłaściwym jest również zaplanowanie usług doradczych, które nie dotyczą wdrożenia innowacji produktowej, a jedynie innowacji w procesie biznesowym.

Wskazówka:

W częściach wniosku: Informacje ogólne o projekcie, Uzasadnienie realizacji projektu- Opis wdrożenia działań wskazanych w strategii wzorniczej, Wskaźniki oraz Harmonogram rzeczowo-finansowy (HRF), należy wykazać działania uwiarygodniające wdrożenie innowacji produktowej.

Określając typ innowacji należy przyjąć definicję innowacji określoną w podręczniku OECD Podręcznik Oslo wydanie 4, 2018. Zgodnie z nią innowacja produktowa - to nowy lub ulepszony wyrób lub usługa, który różni się znacząco od dotychczasowych wyrobów lub usług przedsiębiorstwa i który został wprowadzony na rynek.

Uzasadniając innowację produktową należy pokazać różnice pomiędzy nowym produktem oraz dotychczasową ofertą, wskazując jak najwięcej różnic w cechach technicznych, użytkowych i estetycznych.

Z kolei innowacja w procesie biznesowym to nowy lub ulepszony proces biznesowy dla jednej lub wielu funkcji biznesowych, który różni się znacząco od dotychczasowych procesów biznesowych przedsiębiorstwa i który został wprowadzony do użytku przez przedsiębiorstwo. Przedmiotem działalności innowacyjnej mogą być wszystkie funkcje biznesowe. Pojęcie „procesu biznesowego” obejmuje podstawową funkcję przedsiębiorstwa polegającą na produkcji wyrobów i usług (przekształcaniu nakładów pracy i środków w wyroby lub usługi, w tym prace inżynierskie i związane z nimi testy techniczne, analizy i certyfikacja jako wsparcie produkcji) oraz funkcje wspierające, takie jak:

1. dystrybucja i logistyka;
2. marketing, sprzedaż i usługi posprzedażowe;
3. usługi w zakresie systemów informacyjno-komunikacyjnych dla przedsiębiorstwa;
4. funkcje administracyjne i zarządcze obejmujące: a) strategiczne i ogólne zarządzanie przedsiębiorstwem (podejmowanie decyzji dotyczących wszystkich funkcji), w tym organizację obowiązków służbowych, b) ład korporacyjny (zagadnienia prawne, planistyczne i public relations), c) rachunkowość, księgowość, audyt, płatności oraz inną działalność finansową lub ubezpieczeniową, d) zarządzanie zasobami ludzkimi (szkolenia i kształcenie, rekrutację personelu, organizację miejsca pracy, zapewnienie personelu tymczasowego,

zarządzanie listą płac, wsparcie zdrowotne i medyczne), e) zamówienia, f) zarządzanie relacjami zewnętrznymi z dostawcami, sojuszami handlowymi itp.;

5. rozwój produktów i procesów biznesowych, obejmujące: ustalenie zakresu, identyfikację, opracowanie lub dostosowanie produktów lub procesów biznesowych przedsiębiorstwa.

Przykład pozytywnego projektu:

Wdrożenie specjalnego obuwia dla osób chorujących na cukrzycę stanowi innowację produktową. Firma Kowalski i Synowie sp. z o.o., we wniosku scharakteryzowała nowy produkt, porównała go do dotychczas wytwarzanego obuwia oraz wskazała różnice.

Wdrożenie zostało wykazane w opisie projektu, uzasadnieniu realizacji projektu, wskaźnikach – wdrożenie innowacji produktowej oraz w harmonogramie.

Obszar: Potencjał wnioskodawcy do realizacji projektu.

Błąd:

Brak posiadanych przez Wnioskodawcę zasobów finansowych lub infrastrukturalnych lub brak wykazania w sposób wiarygodny możliwości ich pozyskania dla potwierdzenia potencjału do realizacji projektu i wdrożenia rezultatów projektu.

Wskazówka:

W części wniosku: Potencjał Wnioskodawcy - opis posiadanych lub możliwych do pozyskania źródeł finansowania należy wyjaśnić w jaki sposób podmiot będzie finansował realizację projektu.

W przypadku wskazania kredytu bankowego należy wykazać możliwość pozyskania kredytu, w postaci promesy kredytowej, sporządzonej na podstawie pozytywnej oceny zdolności kredytowej wnioskodawcy.

W przypadku wskazania pożyczki należy wykazać możliwość pozyskania pożyczki, którą można uwiarygodnić dokumentem potwierdzającym wolę pożyczkodawcy udzielenia pożyczki wnioskodawcy na realizację projektu oraz dokumentami finansowymi pożyczkodawcy (sprawozdaniami finansowymi za ostatnie dwa lata obrotowe lub w przypadku osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej - dokumentami potwierdzającymi posiadanie środków finansowych przez pożyczkodawcę np. PIT za ostatni zakończony rok, wyciąg z konta bankowego pożyczkodawcy, zaświadczenie z banku o wysokości środków na rachunku pożyczkodawcy); upoważnienie dla banku do przekazania informacji objętych tajemnicą banków.

W części wniosku: Potencjał Wnioskodawcy - opis posiadanej lub możliwej do pozyskania infrastruktury technicznej, informatycznej i lokalowej należy wykazać posiadaną lub planowaną infrastrukturę techniczną, informatyczną i lokalową (wszelkie nieruchomości - grunty, budynki, budowle, maszyny, urządzenia i pojazdy, oprogramowanie), umożliwiającą realizację zakresu i celu projektu.

W przypadku zaplanowania w ramach projektu działań inwestycyjnych oraz wskazania formy inwestycji początkowej - inwestycja w rzeczowe aktywa trwałe lub wartości niematerialne i prawne związana z dywersyfikacją produkcji zakładu poprzez wprowadzenie produktów uprzednio nieprodukowanych w zakładzie, ww. opisy muszą być spójne.

Należy również pamiętać, żeby posiadana infrastruktura była odpowiednia dla planowanych w ramach projektu usług oraz inwestycji, np. w dostępnym lokalu mogła zostać zainstalowana linia technologiczna.

Przykład niewłaściwego opisu potencjału:

Firma Kowalski i Synowie sp. z o.o., zadeklarowała wkład prywatny do projektu w kwocie 110 000 PLN w formie pożyczek bez przedstawienia szczegółowych informacji dot. pożyczkodawcy, kwoty pożyczki oraz jej warunków.

Przykłady prawidłowych opisów potencjału:

Firma Kowalski i Synowie sp. z o.o., zadeklarowała wkład prywatny do projektu w kwocie 110 000 PLN w formie kredytu bankowego. Firma poprzez przedstawione w treści wniosku informacji uwiarygodniła posiadanie źródła finansowania realizacji projektu w planowanym terminie i zakresie w postaci kredytu bankowego.

Wnioskodawca wskazał w treści wniosku, że posiada niezbędne zasoby ludzkie pozwalające na współpracę z projektantami przy przeprowadzaniu procesu wdrożenia strategii wzorniczej. Wnioskodawca opisał też skład i doświadczenie członków zespołu projektowego.

Wnioskodawca opisał posiadane zasoby techniczne, w tym infrastrukturę informatyczną (komputery – 3 sztuki) i lokalową (biurową – 100 m²) oraz magazynową zlokalizowaną w <nazwa miejscowości> o powierzchni 300 m², związane z realizacją projektu.

Obszar: Wydatki w ramach projektu są kwalifikowalne, racjonalne i uzasadnione.

Błąd:

Brak oszacowania wydatków, zgodnie z Instrukcją wypełniania wniosku (brak wykazania, że dany wydatek jest niezbędny do realizacji projektu lub jego wysokość jest racjonalna, tj. nie jest zawyżona).

Wskazówka:

W części wniosku Harmonogram rzeczowo-finansowy (HRF) - wiersz „uzasadnienie wydatku, szacowanie, sposób przeprowadzenia rozeznania rynku oraz źródła danych na podstawie których określono kwotę wydatku” należy wykazać związek i niezbędność danego kosztu dla realizacji projektu. W celu prawidłowego wypełnienia danych niezbędne jest przedstawienie szczegółowej specyfikacji kosztów i uzasadnienia ich wysokości. Informacje zawarte w tabeli posłużą do oceny racjonalności i uzasadnienia kosztów. Należy podkreślić, iż zgodnie z

opisem kryterium pn. „Wydatki w ramach projektu są kwalifikowalne, racjonalne i uzasadnione” zawartym w dokumencie „Kryteria wyboru projektów” stanowiącym załącznik nr 1 do Regulaminu wyboru projektów, wydatki planowane do poniesienia w ramach projektu i przewidziane do objęcia wsparciem muszą być uzasadnione i racjonalne w stosunku do zaplanowanych przez Wnioskodawcę działań i celów projektu oraz celów określonych dla działania.

Obszar: Wskaźniki projektu.

Błąd:

Brak spójności pomiędzy wskaźnikami a zakresem projektu lub brak przedstawienia metodologii wyliczenia wskaźników oraz sposobu weryfikacji osiągnięcia zaplanowanych wartości wskaźnika.

Wskazówka:

Należy pamiętać, iż zaplanowane do realizacji wskaźniki muszą: być obiektywnie weryfikowalne, odzwierciedlać założone cele projektu, być adekwatne dla danego rodzaju projektu, realne, mierzalne. Określając w „Opisie metodologii wyliczenia wskaźnika oraz sposobie weryfikacji osiągnięcia zaplanowanych wartości wskaźnika” wskaźnik do weryfikacji, należy wziąć pod uwagę cel działania, tj. wdrożenie innowacji produktowej i jej wprowadzenie do oferty, treść i zakres całego projektu.

Przykład:

Firma Kowalski i Synowie sp. z o.o., planując wdrożenie nowego typu obuwia, postępując zgodnie z zapisami dokumentacji konkursowej, we wskaźnikach produktu wskazała wartość 1 w polach: „Liczba wspartych mikroprzedsiębiorstw” oraz „Przedsiębiorstwa objęte wsparciem w formie dotacji”. W polu dot. metodologii wyliczenia wskaźnika umieściła informację: poprzez wsparcie w formie dotacji w ramach Projektu przedsiębiorstwa Wnioskodawcy będącego mikro przedsiębiorcą, wartość wskaźnika wynosi 1.

Z kolei we wskaźnikach rezultatu obligatoryjnie wypełniła wszystkie pola, przy czym wartość wyższą niż „0”, tj. „1” wskazała, tylko w polach odzwierciedlających specyfikę ww. projektu, tj. Liczba wprowadzonych innowacji produktowych, Liczba wprowadzonych innowacji marketingowych, Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) wprowadzające innowacje produktowe, MŚP wprowadzające innowacje marketingowe.

Wskazana metodologia wyliczenia wskaźników oraz sposób weryfikacji osiągnięcia wskaźników potwierdza kolejne wdrożenia: oferta sprzedaży w przypadku innowacji produktowej, opracowanie brandbooku oraz strategii marketingowej w zakresie innowacji marketingowej.