

## TYPY PROJEKTÓW WRAZ Z WYKAZEM KOSZTÓW KWALIFIKOWALNYCH

### TYP 1 NOWE KIERUNKI EKSPORTU

1. Dofinansowanie dotyczy udziału w roli wystawcy w międzynarodowych imprezach targowych lub wystawienniczych oraz organizacji i udziału w misjach gospodarczych. Głównym celem dofinansowania jest wprowadzenie oferty przedsiębiorstwa na wybrane rynki docelowe (w ujęciu produktowym i/lub geograficznym), co pozwoli na dywersyfikację rynków zbytu dla przedsiębiorców i elastyczne dopasowanie się do nowych warunków wymiany handlowej. W efekcie umożliwi to przedsiębiorcom osiągnięcie wzrostu sprzedaży produktów (wyrobów i usług), a dzięki temu złagodzenie negatywnych skutków wynikających wyłącznie i bezpośrednio z brexit.
2. Zakres zaplanowanych przedsięwzięć związanych z wejściem na nowe rynki musi być uzasadniony i wynikać z posiadanego przez przedsiębiorcę modelu biznesowego, strategii/planów rozwoju lub przeprowadzonej analizy w zakresie potrzeb przedsiębiorstwa.
3. Dofinansowaniu będą podlegać projekty odnoszące się do działań związanych:
  - 1) z utrzymaniem relacji handlowych przedsiębiorstwa na rynkach, na których było już obecne, w tym na rynkach Zjednoczonego Królestwa, jednak jedynie w zakresie wprowadzenia na rynek nowych produktów (wyrobów lub usług), lub

- 2) z wejściem na nowe rynki, zarówno z nowymi, jak również z już istniejącymi produktami (wyrobami lub usługami).
4. Jeśli przedsiębiorca zamierza wprowadzić na rynek nowy produkt, zobowiązany jest wykazać, że dotychczas sprzedawany produkt jest na tyle odmienny, że nowy produkt należy do osobnego rynku produktowego. Jeżeli obydwa produkty są na tyle podobne i należą do tego samego rynku produktowego lub są komplementarne względem siebie, a planowane do poniesienia koszty będą również służyły już oferowanemu na danym rynku produktowi – wówczas działalność taka będzie związana z wywozem i udzielenie pomocy będzie niedozwolone.
5. Przez nowy zagraniczny rynek zbytu w ujęciu geograficznym należy rozumieć kraj, z którym do czasu realizacji projektu nie była prowadzona przez dane przedsiębiorstwo wymiana handlowa, co oznacza, że przedsiębiorstwo nie może posiadać żadnej umowy lub faktury dokumentującej sprzedaż tych samych, zamiennych lub substytucyjnych produktów na rzecz jakiegokolwiek podmiotu posiadającego miejsce rejestracji działalności gospodarczej w danym kraju, wskazanym jako nowy zagraniczny rynek zbytu.
6. W odniesieniu do działań związanych z misjami gospodarczymi ich zasadniczym celem jest nawiązanie kontaktów handlowych z potencjalnym partnerem/partnerami zagranicznymi. Dofinansowanie nie może dotyczyć kosztów związanych z kolejnymi spotkaniami biznesowymi z przedsiębiorcami, z którymi wnioskodawca podjął wcześniej negocjacje handlowe lub podpisał umowy handlowe.

Katalog dopuszczalnych kosztów kwalifikowalnych:

- 1) Do kosztów w ramach pomocy publicznej zalicza się:
- a) koszty wynajmu, budowy i obsługi stoiska wystawowego podczas uczestnictwa MŚP w targach lub wystawie w kraju i za granicą, w tym:
    - wynajęcie powierzchni wystawienniczej
    - zakup i zabudowa stoiska
    - organizacja i obsługa techniczna stoiska
  - b) koszty podróży służbowych 3 pracowników przedsiębiorcy uczestniczących w targach w okresie nie dłuższym niż dwa dni

przed rozpoczęciem i jeden dzień po zakończeniu imprezy targowej/ wystawienniczej oraz w okresie trwania przedsięwzięcia w zakresie i według stawek określonych w przepisach w sprawie ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej:

- diety,
- noclegi,
- transport,
- przejazdy i dojazdy środkami komunikacji miejscowej,
- inne niezbędne wydatki takie jak: uzyskanie wiz, bagaż, ubezpieczenie za granicą i na terenie RP, opłata za przejazd drogami płatnymi i autostradami, postój w strefie płatnego parkowania, miejsca parkingowe.

c) transport i ubezpieczenie eksponatów w związku z udziałem w targach:

- zakup usług w zakresie transportu i ubezpieczenia eksponatów za granicą i na terenie Polski,
- odprawa celna i spedycja,
- bagaż i nadbagaż, inne niż uwzględnione w kategorii kosztów, o której mowa w pkt b)

2) Do kosztów w ramach pomocy *de minimis* dotyczących udziału w międzynarodowych imprezach targowych i wystawienniczych w kraju i za granicą, zalicza się:

a) koszty podróży służbowych 3 pracowników przedsiębiorcy uczestniczących w targach w okresie nie dłuższym niż dwa dni przed rozpoczęciem i jeden dzień po zakończeniu imprezy targowej/wystawy oraz w okresie trwania przedsięwzięcia w zakresie i według stawek określonych w przepisach w sprawie ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej:

- diety,

- noclegi,
  - transport,
  - przejazdy i dojazdy środkami komunikacji miejscowej,
  - inne niezbędne wydatki takie jak: uzyskanie wiz, bagaż, ubezpieczenie za granicą i na terenie RP, opłata za przejazd drogami płatnymi i autostradami, postój w strefie płatnego parkowania, miejsca parkingowe.
- b) transport i ubezpieczenie eksponatów w związku z udziałem w targach:
- zakup usług w zakresie transportu i ubezpieczenia eksponatów za granicą i na terenie Polski,
  - odprawa celna i spedycja
  - bagaż i nadbagaż, inne niż uwzględnione w kategorii kosztów, o której mowa w pkt a)
- c) rezerwacja miejsca wystawowego na targach, opłaty rejestracyjne za udział w targach oraz wpis do katalogu targowego, reklama w mediach targowych, dodatkowa opłata za wstęp na imprezy targowe i wystawiennicze
- d) koszty wynajmu, budowy i obsługi stoiska wystawowego podczas uczestnictwa w targach lub wystawie w tym:
- wynajęcie powierzchni wystawienniczej
  - zakup i zabudowa stoiska
  - organizacja i obsługa techniczna stoiska
- e) usługi tłumaczeń wraz z prawami autorskimi
- f) przygotowanie projektu i produkcja indywidualnych materiałów promujących produkty lub usługi na potrzeby imprezy targowej lub wystawienniczej (np. przygotowanie i druk materiałów promocyjnych, broszur, katalogów, folderów reklamowych zawierających ofertę handlową, prezentacje multimedialne, filmy instruktażowe, materiały testowe).
- 3) Do kosztów w ramach pomocy *de minimis* dotyczących misji gospodarczych wyjazdowych, zalicza się:
- a) koszty podróży służbowych 3 pracowników przedsiębiorcy

uczestniczących w wyjazdowych misjach gospodarczych w okresie nie dłuższym niż jeden dzień przed rozpoczęciem i jeden dzień po zakończeniu misji oraz w okresie trwania przedsięwzięcia w zakresie i według stawek określonych w przepisach w sprawie ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej:

- diety
  - noclegi
  - transport
  - przejazdy i dojazdy środkami komunikacji miejscowej
  - inne niezbędne wydatki takie jak: uzyskanie wiz, bagaż, ubezpieczenie za granicą i na terenie RP, opłata za przejazd drogami płatnymi i autostradami, postój w strefie płatnego parkowania, miejsca parkingowe
- b) transport i ubezpieczenie eksponatów w związku z udziałem w misji:
- zakup usług w zakresie transportu i ubezpieczenia eksponatów za granicą i na terenie Polski
  - odprawa celna i spedycja
  - bagaż i nadbagaż, inne niż uwzględnione w kategorii kosztów, o której mowa w pkt a)
- c) organizacja i udział w spotkaniach z potencjalnymi kontrahentami, w tym spotkaniach typu „biznes dla biznesu” (*ang.* B2B) i spotkaniach matchmakingowych:
- wizyty w siedzibach, zakładach produkcyjnych potencjalnych kontrahentów
  - organizacja dla potencjalnych kontrahentów pokazów, prezentacji i degustacji produktów
  - organizacja i udział w spotkaniach z przedstawicielami instytucji i organizacji branżowych
  - organizacja i udział w spotkaniach z dziennikarzami
  - koszty usług w zakresie wynajmu niezbędnych

pomieszczeń oraz sprzętu, zakupu tłumaczenia i zakupu usług cateringowych.

- 4) Do kosztów w ramach pomocy *de minimis* dotyczących misji gospodarczych przyjazdowych, zalicza się:
  - a) zakup usług w zakresie transportu i ubezpieczenia osób uczestniczących w misji przyjazdowej oraz eksponatów
  - b) organizacja dla uczestników misji pokazów, prezentacji i degustacji produktów
  - c) organizacja i przeprowadzenie wizyt w przedsiębiorstwie wnioskodawcy dla uczestników misji przyjazdowej
  - d) organizacja i przeprowadzenie wizyt studyjnych dla kontrahentów
  - e) koszty usług w zakresie wynajmu niezbędnych pomieszczeń oraz sprzętu, zakup usług cateringowych oraz zakup usług hotelowych dla uczestników przyjazdowej misji gospodarczej.
7. Misja wyjazdowa/przyjazdowa nie może trwać dłużej niż 3 dni na miejscu.
8. Do kosztów niekwalifikowalnych zalicza się w szczególności: podatek VAT wydatki związane z niedozwoloną pomocą wywozową pozostałe wydatki niekwalifikowalne na podstawie poszczególnych przepisów z zakresu udzielania pomocy publicznej i pomocy *de minimis*.
9. W przypadku stosowania kwot ryczałtowych w jednym zadaniu można uwzględnić koszty związane tylko:
  - 1) z udziałem w jednym wydarzeniu targowym lub wystawienniczym;
  - 2) z udziałem/organizacją jednej misji gospodarczej;
  - 3) z jednym rodzajem działania informacyjno-promocyjnego.

## TYP 2 RE\_START INWESTYCYJNY

1. Typ 2. Re\_start inwestycyjny dotyczy dofinansowania o charakterze inwestycyjnym i skierowany jest dla przedsiębiorców, których funkcjonowanie na rynkach Zjednoczonego Królestwa zostało ograniczone lub utrudnione w wyniku brexit, przy czym wpływ brexit musi mieć charakter wyłączny i bezpośredni względem zdiagnozowanych barier.
2. Pomoc będzie ukierunkowana na stworzenie nowej lub poszerzenie/uaktualnienie dotychczasowej oferty przedsiębiorstwa, a efektem działań inwestycyjnych będzie wprowadzenie zmian w prowadzonej działalności gospodarczej, które wymuszone zostały negatywnymi skutkami brexit. Warunkiem dofinansowania wydatków jest wykazanie wyłącznego i bezpośredniego związku zaplanowanej inwestycji z negatywnymi skutkami brexit dla przedsiębiorcy.
3. Zakres zaplanowanych przedsięwzięć związanych z wejściem na nowe rynki musi być uzasadniony i wynikać z posiadanego przez przedsiębiorcę modelu biznesowego, strategii/planów rozwoju lub przeprowadzonej analizy w zakresie potrzeb przedsiębiorstwa.
4. Za koszty kwalifikowalne uznaje się koszty:
  - 1) nabycia albo wytworzenia środków trwałych, w tym nabycie używanych środków trwałych;
  - 2) nabycia robót i materiałów budowlanych;
  - 3) nabycia wartości niematerialnych i prawnych w formie patentów, licencji, know-how oraz innych praw własności intelektualnej.
5. Za koszty niekwalifikowalne uznaje się w szczególności:
  - 1) podatek VAT
  - 2) wydatki wspierające przeniesienie w rozumieniu definicji sformułowanej w art. 2 pkt 61a rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014
  - 3) wydatki na nabycie prawa użytkowania wieczystego gruntu oraz nabycie prawa własności nieruchomości
  - 4) wydatki związane z niedozwoloną pomocą wywozową
  - 5) pozostałe wydatki niekwalifikowalne na podstawie poszczególnych

przepisów z zakresu udzielania pomocy publicznej i pomocy *de minimis*.

### **TYP 3 AKCJA ADAPTACJA DO ZMIAN**

1. Dofinansowanie otrzymają projekty, które mają na celu adaptację przedsiębiorstw do nowych uwarunkowań wymiany handlowej ze Zjednoczonym Królestwem, a także projekty, dzięki którym przedsiębiorcy uzyskają profesjonalne doradztwo związane z możliwościami rozwojowymi na nowych rynkach.
2. Typ 3 skierowany jest do dwóch grup:
  - 1) GRUPA 1: przedsiębiorców, którzy zamierzają kontynuować współpracę ze Zjednoczonym Królestwem i potrzebują podjąć działania związane z adaptacją swojego przedsiębiorstwa do nowych warunków wymiany handlowej w związku z zapisami Umowy o handlu i współpracy między UE i Europejską Wspólnotą Energii Atomowej, z jednej strony, a Zjednoczonym Królestwem, z drugiej strony.
  - 2) GRUPA 2: przedsiębiorców, którzy ze względu na ograniczenia wprowadzone w Umowie o handlu i współpracy między UE i Europejską Wspólnotą Energii Atomowej, z jednej strony, a Zjednoczonym Królestwem, z drugiej strony, muszą poszukiwać nowych rynków dla swoich produktów (wyrobów i usług).
3. Przedsiębiorcy należący do GRUPY 1 mogą uzyskać dofinansowanie, którego celem jest przeciwdziałanie negatywnym skutkom wynikającym wyłącznie i bezpośrednio z brexit, które są związane ze znacznym obciążeniem administracyjnym, deficytami w zakresie specjalistycznej wiedzy, brakiem środków trwałych, niezbędnych do kontynuowania współpracy ze Zjednoczonym Królestwem. Dofinansowanie skierowane jest na wzmocnienie potencjału przedsiębiorców do prowadzenia wymiany handlowej ze Zjednoczonym Królestwem, przy czym wykluczone jest finansowanie działań, które związane są z niedozwoloną pomocą wywozową, tzn. finansowanie



takich kosztów, które bezpośrednio związane są z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności eksportowej. Dofinansowaniu podlegają koszty zakupu środków trwałych, usprawniających procesy produkcyjne i organizacyjne w przedsiębiorstwie, w celu dostosowania wyłącznie i bezpośrednio do zmian wywołanych brexit, a także koszty szkoleń dla pracowników i usług doradczych w zakresie przystosowania procesów w firmie do zmian wywołanych brexit, np.: nowe reguły celne, nowe uwarunkowania w transporcie i logistyce. Zakres adaptacji przedsiębiorcy do zmian wywołanych brexit musi wynikać i być konsekwencją wymogów określonych w Umowie o handlu i współpracy między Unią Europejską i Europejską Wspólnotą Energii Atomowej, z jednej strony, a Zjednoczonym Królestwem Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej, z drugiej strony. Powyższy warunek dotyczy projektów, w których zaplanowano wydatki związane z kontynuacją współpracy handlowej ze Zjednoczonym Królestwem.

4. Za koszty kwalifikowalne w odniesieniu do projektów opisanych w ust. 3 uznaje się:

- 1) zakup środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych usprawniających procesy (np. produkcyjne, organizacyjne) w przedsiębiorstwie (koszty inwestycyjne),
- 2) dofinansowanie dotyczące szkoleń pracowników, którzy zajęli się nowymi obszarami działania firmy wynikającymi ze zmienionych okoliczności wymiany handlowej ze Zjednoczonym Królestwem,
- 3) dofinansowanie dotyczące zakupu usług doradczych dotyczących adaptacji do zmian, jakie zaszły w wyniku brexit w handlu z rynkiem Zjednoczonego Królestwa, np. w zakresie: dostępu do specjalistycznych baz danych i źródeł informacji, tłumaczeń, badań i testów (technicznych, fizycznych, chemicznych lub biologicznych) produktów, projektowania procesów technologicznych lub logistycznych.

5. Przedsiębiorcy należący do GRUPY 2 mogą uzyskać dofinansowanie, którego celem jest uzyskanie specjalistycznej wiedzy z zakresu zdobywania nowych rynków. Dofinansowanie skierowane jest do przedsiębiorców, dla których konieczne stało się wprowadzenie zmian w sposobie funkcjonowania, z uwagi

na nowe zasady w handlu powstałe w wyniku brexit, które wywołały obniżenie opłacalności dotychczasowej działalności prowadzonej z rynkami Zjednoczonego Królestwa. Pomoc dedykowana GRUPIE 2 ma na celu dofinansowanie w zakresie dywersyfikacji rynku zbytu (w ujęciu produktowym lub geograficznym) dla przedsiębiorstw, by mogły one zniwelować negatywne skutki brexit i elastycznie dopasować się do nowych uwarunkowań wymiany handlowej. Dofinansowane projekty dotyczyć mają wsparcia w diagnozie potencjału przedsiębiorstwa oraz przygotowaniu przedsiębiorstwa i jego oferty pod kątem wejścia na nowe rynki. Dofinansowaniu podlega:

- 1) doradztwo w zakresie tworzenia długofalowych planów rozwojowych,
- 2) zakup pozostałych usług doradczych i szkoleniowych związanych z wdrażaniem do działalności przedsiębiorstw modeli, strategii i planów rozwojowych w zakresie dopasowania oferty przedsiębiorstwa pod konkretny rynek docelowy,

w związku z łagodzeniem negatywnych następstw wynikających wyłącznie i bezpośrednio ze skutków brexit.

6. W przypadku określonym w ust. 5 pkt 1, dofinansowaniu podlegają działania polegające na opracowaniu nowego/zaktualizowanego modelu biznesowego/strategii rozwoju przedsiębiorstwa, prezentującego koncepcję wejścia na nowy rynek docelowy. Przez nowy model biznesowy przedsiębiorstwa zmierzający do jego internacjonalizacji (strategię biznesową w zakresie internacjonalizacji) należy rozumieć opracowanie dotyczące wprowadzenia nowych lub już istniejących produktów (wyrobów lub usług) przedsiębiorstwa na nowe zagraniczne rynki zbytu. Nowy model biznesowy przedsiębiorstwa musi:

- 1) być opracowaniem o zindywidualizowanym i spersonalizowanym charakterze,
- 2) określać strategię przedsiębiorstwa w zakresie internacjonalizacji.

Projekty mogą dotyczyć:

- 1) utrzymania współpracy z rynkami Zjednoczonego Królestwa - jedynie w zakresie wprowadzenia nowych produktów (wyrobów lub usług),
- 2) wprowadzenie nowego produktu (wyrobu lub usługi) na rynku, na którym wnioskodawca był już obecny z innymi produktami,
- 3) wejścia na nowe rynki docelowe - wprowadzenie nowych lub już

istniejących produktów (wyrobów lub usług) przedsiębiorcy na rynek, na którym przedsiębiorca nie był wcześniej obecny).

7. Za koszty kwalifikowalne w odniesieniu do projektów opisanych w ust. 5 pkt 1 uznaje się koszty usług doradczych świadczonych przez doradców zewnętrznych, w celu opracowania nowego/zaktualizowanego modelu biznesowego/strategii rozwoju przedsiębiorstwa, w tym również koszty wyszukiwania potencjalnych partnerów zagranicznych i doprowadzenia do etapu negocjacji handlowych (z wyłączeniem usług pośrednictwa handlowego oraz doradztwa związanego z bezpośrednim uczestnictwem doradcy w negocjacjach).
8. W przypadku określonym w ust. 5 pkt 2, potrzeba zakupu tego rodzaju usług musi wynikać z posiadanej przez przedsiębiorstwo strategii rozwoju, modelu biznesowego lub innego dokumentu/opracowania posiadanego przez przedsiębiorstwo, potwierdzającego zasadność i celowość podjęcia określonych działań biznesowych (np. przeprowadzenie badania marketingowego na nowym rynku docelowym).
9. Za koszty kwalifikowalne w odniesieniu do projektów opisanych w ust. 5 pkt 2 uznaje się:
  - 1) doradztwo w zakresie projektowania dopasowania produktu do potrzeb rynku docelowego (w tym m.in. badanie marketingowe na rynku docelowym);
  - 2) doradztwo w zakresie projektowania kanałów dystrybucji i kanałów obsługi otoczenia formalno-prawnego umożliwiającego wejście na dany rynek;
  - 3) doradztwo w zakresie uzyskania certyfikacji, akredytacji, koncesji lub innego typu dokumentów i praw niezbędnych dla prowadzenia działalności gospodarczej/sprzedaży produktów na docelowym rynku (z wyłączeniem kosztów finalnego uzyskania dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktów na wybranym rynku docelowym);
  - 4) koszty projektowania planu szczegółowej kampanii promocyjnej (w tym kampanii w Internecie);
  - 5) koszty projektowania materiałów reklamowych i promocyjnych oraz stron internetowych przeznaczonych do promocji i sprzedaży

produktów, których dotyczy projekt;

- 6) koszty projektowania wzornictwa opakowań, projektowania katalogów i opisów technicznych produktów, projektowania logotypów i marek produktowych, tworzenia regulaminów usług, gwarancji produktowych i projektowania innych dokumentów niezbędnych do wprowadzenia produktu na nowy rynek;
- 7) doradztwo w zakresie uzyskania ochrony własności przemysłowej za granicą w przypadku produktów przeznaczonych do sprzedaży na rynkach zagranicznych;
- 8) koszty innych usług doradczych związanych bezpośrednio z przygotowaniem do wdrożenia nowej strategii działania przedsiębiorstwa np. w zakresie badań i testów (technicznych, fizycznych, chemicznych lub biologicznych) produktów, projektowania procesów technologicznych lub logistycznych.

10. Usługi doradcze dla przedsiębiorstw świadczone mogą być wyłącznie przez doradców zewnętrznych posiadających co najmniej 3 letnie doświadczenie w świadczeniu danych usług doradczych.

11. Dofinansowanie nie może być udzielone na realizację projektu dotyczącego działalności wywozowej, w szczególności w przypadku rynków zagranicznych, na których wnioskodawca jest już aktywny z produktami substytucyjnymi/ komplementarnymi. Jeśli przedsiębiorca zamierza wprowadzić na rynek nowy produkt, zobowiązany jest wykazać, że dotychczas sprzedawany produkt jest na tyle odmienny, że nowy produkt należy do osobnego rynku produktowego. Jeżeli obydwa produkty są na tyle podobne i należą do tego samego rynku produktowego lub są komplementarne względem siebie, a planowane do poniesienia koszty będą również służyły już oferowanemu na danym rynku produktowi – wówczas działalność taka będzie związana z wywozem i udzielenie pomocy będzie niedozwolone. Przez nowy zagraniczny rynek zbytu (w ujęciu geograficznym) należy rozumieć kraj, z którym do czasu realizacji projektu nie była prowadzona przez dane przedsiębiorstwo wymiana handlowa, co oznacza, że przedsiębiorstwo nie może posiadać żadnej umowy lub faktury dokumentującej sprzedaż tych samych, zamiennych lub substytucyjnych produktów na rzecz jakiegokolwiek podmiotu posiadającego miejsce rejestracji działalności gospodarczej w danym kraju, wskazanym jako

nowy zagraniczny rynek zbytu.

12. Za koszty niekwalifikowalne uznaje się w szczególności:

- 1) podatek VAT,
- 2) wydatki wspierające przeniesienie w rozumieniu definicji sformułowanej w art. 2 pkt 61a rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014,
- 3) wydatki na nabycie prawa użytkowania wieczystego gruntu oraz nabycie prawa własności nieruchomości,
- 4) usługi doradcze dla przedsiębiorstw świadczone przez doradców zewnętrznych nieposiadających co najmniej 3-letniego doświadczenia w świadczeniu danych usług doradczych,
- 5) wydatki z zakresu niedozwolonej pomocy wywozowej,
- 6) wydatki niekwalifikowalne na podstawie poszczególnych przepisów z zakresu udzielania pomocy publicznej i pomocy *de minimis*.

#### **TYP 4 BREXIT BEZ STRATY**

1. Dofinansowanie w ramach typu 4 Brexit bez straty udzielone zostanie wyłącznie w formie pomocy *de minimis*. Pomoc dotyczy udokumentowanych, rzeczywiście poniesionych kosztów przez przedsiębiorcę, które są bezpośrednio i wyłącznie związane z brexit i stanowią odpowiedź na zdiagnozowane skutki wystąpienia Zjednoczonego Królestwa z UE.
2. Dofinansowaniu mogą podlegać koszty, które zostały poniesione od 01 stycznia 2020 r. do dnia poprzedzającego dzień rozpoczęcia rundy naboru. Z uwagi na zakaz udzielania ze środków unijnych pomocy wywozowej, dofinansowaniu nie mogą podlegać koszty, które dotyczyły tworzenia i prowadzenia sieci dystrybucji oraz te, które były bezpośrednio związane z ilością wywożonych produktów.
3. Za koszty kwalifikowalne uznaje się:
  - 1) koszty udziału w międzynarodowych imprezach targowych i wystawienniczych oraz organizacji i udziału w misjach gospodarczych, o których mowa w opisie kosztów kwalifikowalnych dla typu 1 Nowe kierunki eksportu,

- 2) koszty nabycia albo wytworzenia środków trwałych, robót i materiałów budowlanych oraz wartości niematerialnych i prawnych w formie patentów, licencji, know-how oraz innych praw własności intelektualnej, o których mowa w opisie kosztów kwalifikowalnych dla typu 2 Re\_start inwestycyjny,
  - 3) koszty usług doradczych świadczonych przez doradców zewnętrznych, w celu opracowania nowego/zaktualizowanego modelu biznesowego/strategii/planu rozwoju przedsiębiorstwa oraz pozostałych usług doradczych, o których mowa w opisie kosztów kwalifikowalnych dla typu 3 Akcja adaptacja do zmian,
  - 4) koszty zakupu środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych usprawniających procesy (na przykład produkcyjne, organizacyjne) w przedsiębiorstwie, o których mowa w opisie kosztów kwalifikowalnych dla typu 3 Akcja adaptacja do zmian,
  - 5) koszty szkoleń pracowników, którzy zajęli się nowymi obszarami działania firmy wynikającymi ze zmienionych okoliczności wymiany handlowej ze Zjednoczonym Królestwem, o których mowa w opisie kosztów kwalifikowalnych dla typu 3 Akcja adaptacja do zmian,
  - 6) koszty zakupu usług doradczych dotyczących adaptacji do zmian, jakie zaszły w wyniku brexit w handlu z rynkiem Zjednoczonego Królestwa np. w zakresie: dostępu do specjalistycznych baz danych i źródeł informacji, tłumaczeń, badań i testów (technicznych, fizycznych, chemicznych lub biologicznych) produktów, projektowania procesów technologicznych lub logistycznych, o których mowa w opisie kosztów kwalifikowalnych dla typu 3 Akcja adaptacja do zmian.
4. Za koszty niekwalifikowalne uznaje się w szczególności:
- 1) podatek VAT,
  - 2) wydatki wspierające przeniesienie w rozumieniu definicji sformułowanej w art. 2 pkt 61a rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014,
  - 3) wydatki na nabycie prawa użytkowania wieczystego gruntu oraz nabycie prawa własności nieruchomości,
  - 4) usługi doradcze dla przedsiębiorstw świadczone przez doradców zewnętrznych nieposiadających co najmniej 3 letnie doświadczenia w świadczeniu danych usług doradczych.

5. W ramach typu: 4 Brexit bez straty nie przewiduje się stosowania uproszczonych metod rozliczania wydatków. Rozliczeniu podlegają wyłącznie koszty rzeczywiście poniesione i zaakceptowane we wniosku o dofinansowanie.